

PESQUISAR É IMPORTANTE

As facilidades para comprar a prazo e sem juros podem dar ao consumidor a oportunidade de fazer um grande negócio e até provocar a impressão de que é fácil encontrar esse tipo de promoção. Nos casos da Turma do Pé/Bambola, da Usabrasil, da Peugeot e do Banco Volks isso é verdade. Mas o vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos em Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), o economista Miguel Ribeiro de Oliveira, adverte para o fato de que os juros, na maioria das vezes, estão embutidos nas prestações.

Ele reconhece que as taxas cobradas pelos bancos para desconto antecipados de cheques e financiamento de veículos tiveram reduções, devido à concorrência no seguinte. Mas lembra que, numa média geral, os juros cobrados pelo comércio ainda são astronômicos, apesar de o Banco Central manter o chamado viés de queda nas taxas. Segundo levantamento da Anefac, as taxas adotadas no comércio de todo o País atualmente têm média de 8,55% ao mês (167,64% ao ano).

Na opinião do economista, apenas dois motivos podem estar motivando o comerciante a parcelar os pagamentos: ele pode estar sofrendo uma queda expressiva nas vendas, o que o obrigaria a facilitar a compra para repor o estoque; ou estar simplesmente enganando o cliente, embutindo juros.

Por isso, o consumidor deve tomar precauções para não cair em armadilhas. Por exemplo: comparar o preço do produto que é vendido em várias parcelas "sem juros" numa loja com o seu valor à vista em outro estabelecimento. (FF)