

ECONOMIA - BRASIL

# Juro alto e crédito escasso revigoram pré-datado

Beto Barata/AE

**Eles financiaram quase R\$ 40 bilhões nos primeiros seis meses do ano**

MARCELO REHDER  
e MÁRCIA DE CHIARA

O brasileiro foi buscar crédito no velho e bom cheque pré-datado para contornar os problemas causados pela escassez de financiamento e pelo juro alto. Instituição tipicamente brasileira, o pré-datado responde hoje por quase um terço do volume total de crédito liberado exclusivamente para pessoas físicas, segundo estudo inédito feito pela Centralização de Serviços dos Bancos (Serasa).

De um saldo médio mensal de R\$ 126,5 bilhões em empréstimos ao consumidor no primeiro semestre, nada menos do que R\$ 39,5 bilhões vêm dos pré-datados. Essa bolada movimentou as vendas de ambulantes e até de lojas de artigos de luxo como Dryzun Joalheiros e MaxMara, grife italiana de moda feminina.

Outras modalidades de crédito ao consumidor, como empréstimos pessoais e operações para compra de bens duráveis, por exemplo, poderão recuperar parte do terreno perdido para os pré-datados, se a taxa básica de juros (Selic) continuar em trajetória de queda. A expectativa do mercado é de um corte de até 2 pontos percentuais na Selic, hoje em 26% ao ano, na reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), marcada para esta semana.

Os cheques são o segundo principal meio de pagamento, atrás apenas do papel-moeda, diz o assessor econômico da Serasa, Carlos Henrique de Almeida. Além disso, a principal forma de financiamento é o pré-datado, que responde hoje por 53% de todo o crédito repassado à pessoa física, e sofre pouca influência das pequenas oscilações da taxa Selic.

“O pré-datado circula como moeda na economia”, diz o economista. “Boa parte dos comerciantes usa o cheque recebido para pagar seus fornecedores.”

**Custo menor** – A rede de lojas Preçolândia, que vende brinquedos, utilidades domésticas e artigos de cama, mesa e banho, aceita pré-datados até mesmo para produtos de baixo valor unitário, na faixa de R\$ 1 a R\$ 2. O diretor Arab Chafic Zakka afirma que são muitas as vantagens em aceitar o pré-datado, que responde por 40% dos negócios a prazo: “O custo é menor, comparado com o cartão de crédito, e os cheques podem ser trocados facilmente por dinheiro no banco.” Zakka repassa para os clientes que pagam com pré-datados vantagens negociadas com os fornecedores. “Não cobro juros nas vendas parceladas em duas vezes com cheques”, diz.

O economista Emílio Alfieri, da Associação Comercial de São Paulo, pondera que há juros embutidos em parte das vendas com pré-datados, ressaltando que o preço final resulta de uma simples operação aritmética. “É essa simplicidade que atrai o consumidor.” Tanto é que, atualmente, 90% dos cheques recebidos pelo comércio são pré-datados. Há dois anos, essa fatia era bem menor, de 50%.

Não é a primeira vez que o pré-datado se destaca no varejo. No fim de 1995, com o aperto monetário, as lojas ampliaram a aceitação do pré-datado para compensar a escassez de crédito do sistema financeiro. Foi nesta época que os supermercados, que só trabalhavam com pa-

gamento à vista, passaram a aceitar o pré-datado.

A aceitação do pré-datado já chegou até ao comércio ambulante. A vendedora de refrigerantes, sucros e salgadinhos Antonia Cileide Souza da Silva, presidente da Cooperativa dos Ambulantes do Parque Ibirapuera, conta que muitos clientes compram fiado e ainda pagam com pré-datados. “São clientes

de muitos anos, com os quais tenho uma relação de confiança. Mesmo assim, já recebi cheque sem fundos”, diz.

No extremo oposto, lojas de artigos de luxo também recorrem a essa forma de financiamento para ampliar vendas. Na Dryzun Joalheiros, por exemplo, as compras podem ser parceladas em até cinco cheques. De acordo com

**Boa parte dos comerciantes usa o cheque recebido para pagar seus fornecedores**

Carlos Henrique de Almeida, da Serasa

o sócio da empresa Rubens Dryzun, essa forma de pagamento responde por 20% do faturamento. O restante é dividido entre o cartão de crédito (40%) e o pagamento à vista (40%). “Queremos ampliar a nossa clientela. Tanto é que vamos liquidar algumas linhas de produtos a partir da última semana do mês, com descontos de até 50% nos preços”, afirma.

O pré-datado também responde por 20% das vendas na lojas da grife italiana MaxMara, segundo sua proprietária, Angélica Winkler. Apenas 10% das vendas são pagas à vista.

■ Mais informações na página 3



Cileide, no Ibirapuera: fiado e pré-datados na venda de salgadinhos