



As grandes lojas vendem agora para receber mais tarde

Desconto é a estratégia

SÃO PAULO — Ao contrário de acréscimos para as vendas a prazo ou no cartão, o comércio vem adotando nos últimos meses uma maneira muito mais elegante para se proteger da inflação — desconto nos pagamentos à vista. A prática, bastante difundida no comércio varejista, consiste em se dizer ao consumidor o preço já com os juros devidos da compra em três vezes — o prazo máximo concedido pela maioria das lojas — e apresentar *descontos* para as outras condições de pagamento, até chegar aos conhecidos 30% *de desconto à vista*.

De acordo com o economista da Associação Comercial de São Paulo, Marcel Solimeo, esse pode não ser o tipo de venda ideal, já que perde muito em transparência, mas é a única maneira que o comércio encontrou para driblar a inflação sem deixar de vender.