

# Geladeiras e fogões já são parcelados em até 30 meses

Com planos de pagamento inéditos, grandes redes indicam que os financiamentos longos devem ganhar força neste Natal

Márcia De Chiara

Grandes redes varejistas já começam a esticar os prazos de pagamento de eletrodomésticos, eletrônicos e equipamentos de informática, ainda de forma promocional. Essa é uma clara indicação de que os financiamentos longos devem ganhar força neste Natal. Hoje é possível quitar uma máquina de lavar em dois anos e meio, um televisor em dois anos e um computador em um ano e meio.

“Nunca oferecemos um prazo sem juros tão longo. Esses planos são inéditos”, afirma o diretor de Negócios do Carrefour Soluções Financeiras, Ricardo da Cruz Barreto. Desde setembro, mês de aniversário da companhia, a rede parcela no cartão de crédito próprio os eletrodomésticos da linha branca em 30 meses sem juros, aparelhos de áudio e vídeo em 24 meses e itens de informática em 18 meses. Os resultados foram tão favoráveis que a rede decidiu estender essa condição de pagamento até o fim do ano.

Por ocasião também do seu aniversário comemorado neste mês, o concorrente Walmart começou em outubro a dividir em até 12 meses, sem acréscimo, o pagamento de uma lista de itens como computadores, geladeiras, máquinas fotográficas, por exemplo. A facilidade inclui não apenas produtos das lojas físicas, mas também as vendas onli-

## CENÁRIO

### ● Promoções

A oferta pelas redes varejistas de prazo de pagamento mais longo ainda tem caráter promocional, mas indica que pode ganhar força no Natal

### ● Pesquisa

Levantamento da Anefac revelou que, em setembro, o prazo médio de pagamento, inclusive os bancários, era de 16 meses e o máximo chegava a 36 meses. No caso dos veículos, prazo médio de 44 meses e o máximo de 80 meses

### ● Estabilidade

A perspectiva de que os juros básicos sejam mantidos hoje pelo BC reforça a tendência de prazos mais longos

### ● Risco

Prazos mais longos de pagamento têm um componente de risco maior porque a vida das pessoas pode mudar muito

ne. No Extra, os eletroeletrônicos também são financiados com prazos que chegam a 18 meses no cartão próprio.

Já no Ponto Frio a condição de um ano e meio para pagar com cartão da rede vale só para produtos anunciados. Enquanto isso as Casas Bahia oferecem os prazos mais curtos em rela-

ção ao da concorrência: cinco vezes sem juros no cartão próprio e dez vezes, sem acréscimo, nos cartões de crédito tradicionais.

“Existe uma perspectiva de alongamento maior de prazos de pagamento até o fim do ano”, prevê o vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), Miguel Ribeiro de Oliveira. A última pesquisa sobre prazos de pagamento feita pela entidade revela que, no mês passado, o prazo médio dos financiamentos, inclusive os bancários, era de 16 meses, e o máximo chegava a 36 meses. No caso de veículos, o prazo médio estava em 44 meses e o máximo em 80 meses.

Para Ribeiro de Oliveira, um conjunto de fatores vai fazer com que lojas, bancos e financeiras estiquem o número de prestações até dezembro. O aumento do emprego, da renda, a estabilidade de preços e, especialmente, a forte entrada de divisas no País, devem acirrar a disputa entre os agentes econômicos para ampliar os negócios no melhor momento de consumo do ano, quando é pago o 13º salário. “Todos vão ampliar prazos para não perder vendas.”

Além disso, Ribeiro de Oliveira observa que a perspectiva de que taxa básica de juros fique estável nos próximos 45 dias, como deve ser sinalizado hoje pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central



**Crédito.** Lojas vendem com prazos longos para adequar prestação à renda e ampliar vendas

(BC), reforça a tendência de prazos mais longos.

Barreto, do Carrefour, diz que a sua empresa saiu na frente da concorrência. Ele não acredita que, no seu caso, ocorram novos alongamentos de condição de pagamento.

**Riscos.** Apesar de aumentar as

vendas e tornar o cliente fiel à loja, prazos longos têm um componente de risco, porque em dois anos e meio de financiamento a vida das pessoas pode mudar muito, admite Barreto. Mas, no caso da sua empresa, esse risco é atenuado com o seguro contra desemprego para os assalariados ou perda de renda para os

profissionais autônomos. “Cerca de 40% dos clientes do nosso cartão têm esse seguro.”

Ribeiro de Oliveira observa que a inadimplência do consumidor é cadente desde de dezembro de 2009, de acordo com dados do BC. “Não é à toa que os bancos estão reduzindo os juros.”