

# Quem escondeu os juros?

Há uma coluna da Veja que é meio chata. Quem escreve é Gustavo Franco, ex-presidente do Banco Central. Ele fala de assuntos enfadonhos da Economia, que não devem atrair muitos leitores da frugal revista semanal brasileira. Entretanto, em artigo recente, intitulado “Onde estão os juros?”, Gustavo tratou de um tema tabu, que em geral é menosprezado ou premeditadamente retirado das pautas. Trata-se dos crediários compulsórios que os brasileiros são obrigados a usar nas suas compras. Quando a gente faz uma compra hoje em dia é comum surgir a simpática oferta: “o preço em tantas vezes é igual ao preço à vista!”. Raciocinamos: se posso pagar em suaves parcelas, por que desembolsar todo o dinheiro de uma vez? Como nem todo mundo é versado em matemática financeira, o povo relaxa e aproveita a oportunidade de pagar em algumas vezes. Entretanto, por traz daquela gentil oportunidade oferecida aos compradores, há uma perversa lógica de negócio que está cada vez mais comum no Brasil. É aí que entra o alerta de Gustavo Franco. Há um princípio que rege as finanças que garante que "dinheiro hoje sempre vale mais do que dinheiro amanhã" (mesmas quantias, é claro!). Os juros são exatamente o fator de ajuste para valores no futuro. Por isso existem os crediários. Se você não dispõe hoje do dinheiro para comprar uma mercadoria, mas vai tê-lo no futuro, você pode “alugar” o valor de que você precisa agora. Podemos ver os juros como o preço a ser pago no futuro pela antecipação do valor à vista. Por exemplo, se os juros de mercado estiverem em 10% ao mês, posso comprar um bem por R\$100,00 agora ou pagar R\$110,00 depois de 30 dias. A rigor, quando eu pagar os R\$110,00, estarei quitando os mesmos R\$100,00 pela minha compra. Os R\$10,00 restantes não tem nada a ver com a mercadoria comprada e seu valor, eles se destinam a pagar o produto ou serviço de crédito. As coisas se passam assim: quando assinamos o compromisso de pagar os R\$110,00 depois de um mês, entra na transação a figura de um agente de crédito (financeira, banco ou factoring). Este agente vai antecipar o valor real do bem (no caso, R\$100,00) para o vendedor e fica com o crédito do total de R\$110,00 para receber depois de um mês, quando, por exemplo, será depositado um cheque pré-datado. Nos R\$10,00 de diferença, estão embutidos os juros e outros custos do negócio “emprestar dinheiro”, tais como risco e despesas de cobrança.

Depois desse papo todo, espero que estejam preparados para entender o que está por trás da tendência atual de igualar preço à vista e preço parcelado. Ao fazer isso, os comerciantes, juntamente com os agentes de crédito, estão compulsoriamente fazendo com que compremos a crédito, quer dizer, estão nos obrigando a comprar um serviço de crédito junto com a mercadoria que adquirimos. É fácil ver que ao comprar o serviço de crédito o bem adquirido fica mais caro. Não precisava ser assim. O crédito deveria ser usado apenas por aqueles que não dispõem de dinheiro no bolso (ou na conta corrente) para fazer sua compra à vista. Bem, e quem ganha com isso? As financeiras, bancos etc, sem dúvida, ganham muito vendendo "crédito". Os benefícios para os comerciantes já é

um pouco mais complexo. As grandes redes chegam a ter empresas de crédito. Para estas organizações, vender o crediário é mais um dos produtos de sua linha de negócio, que às vezes é de onde a empresa tira a maior parte de seu lucro. Mas obrigar a realização de compras em prestações parece ser uma estratégia de venda. O objetivo de longo prazo pode ser desinformar os clientes quanto à vantagem de comprar à vista. Como para o leigo é aparentemente vantajoso comprar em prestações, o mecanismo se consagra e as pessoas nem se preocupam mais em tirar vantagem de ter o dinheiro na mão na hora de comprar. Mas, falta um ator nessa história toda: o governo. Seria interessante que o governo tomasse alguma providência neste sistema. Já existe lei obrigando o varejo a apresentar o preço à vista e aquele em parcelas. Entretanto, os estabelecimentos não são obrigados a diferenciar os preços à vista dos parcelados, ou seja, eles podem mostrar toda sua generosidade e oferecer financiamentos com juros zero. Infelizmente, sabemos que isso é falso. Poderia haver regulamentação para que, no mínimo, fossem oferecidos descontos no preço à vista utilizando juros que fossem maiores que o maior rendimento oferecido pelos bancos para aplicações populares. Por exemplo, hoje, em um fundo de investimento o rendimento está em cerca de 1%. Digamos que a taxa de crédito para desconto de cheques numa factoring esteja em 5%. A Taxa Mínima para Descontos em Compras à Vista (TMDCV) - já temos até um nome - poderia ser a média entre o valor máximo de um investimento popular e o valor mínimo dos juros cobrados pelos agentes de crédito. No caso, teríamos  $TMDCV = (1\% + 5\%) / 2 = 2,5\%$ . Para o caso de um pagamento postergado de um mês, o preço à vista poderia ser descontado de 2,5%. É pouco? Acho que não. Se você gasta cerca de R\$1.000,00 por mês em compras que envolvem a decisão crédito ou à vista, a economia mensal por comprar à vista é de R\$25,00. Na realidade, os descontos podem ser maiores, mas é necessário para isso que os consumidores tenham interesse em pedir o desconto e o governo incentive e forneça mecanismos que dêem transparência à existência dos juros.

Podemos estender um pouco mais esta discussão. Vejamos as compras com cartão de crédito. O nome já diz: cartão DE CRÉDITO. A gente se acostuma a conveniência de comprar com o dinheiro de plástico e já nem nota que se trata de um crediário automático entre a data da compra e o dia do pagamento da fatura. Quanto custa essa conveniência? Eu estimo que é da ordem de 10%. Isto porque quando compramos no cartão parte do valor pago vai para os juros decorrentes de só quitarmos a dívida no pagamento do cartão e outra parte é o custo de administração do cartão (cerca de 4%). A conclusão fascinante é que, se pudéssemos pagar a vista e não houvesse a conivência das empresas de cartões, comerciantes e governo, as coisas poderiam ser mais baratas. E mercadorias mais baratas quer dizer inflação menor! Por sinal, podemos fingir que não vemos, mas os lugares que cobram mais barato são exatamente aqueles que não trabalham com cartões. Parece que existe um acerto entre governo e empresas financeiras que operam cartão de crédito em que se estabeleceu que não existe juros até o pagamento das faturas dos cartões. É algo parecido com revogar a lei da gravidade. Os estabelecimentos que operam com cartão são obrigados a manter o preço à vista igual ao preço no cartão. Super legal né? É a mesma história que falei lá atrás, somos direcionados a usar o crédito do cartão de crédito. O curioso é que só os vendedores de crédito saem ganhando. Se o governo não incentivasse seu uso, obrigando as empresas a diferenciarem o preço do cartão do preço à vista, haveria ganho para o consumidor. Também haveria menos demanda por crédito, o que favoreceria a queda dos juros. Entretanto, se não há distinção entre o preço a vista e o preço no cartão, não há porque

as empresas de cartões de crédito reduzirem seus juros ou taxas de administração, ou seja, elas não têm o incentivo para trabalharem melhor e com preços menores.

Fica a sugestão ao ágil governo federal petista para que sejam criados mecanismos que dêem transparência à existência dos juros, que Gustavo Franco oportunamente pergunta onde foram parar. Tenho certeza que o governo Lula se interessará pelo assunto, já que acreditamos que o PT não tem rabo preso com as grandes empresas de crédito e só está preocupado com o bem estar da população. Ou não?

**- Ernesto Friedman -**