

Onde estão os juros?

"Quando havia desconto para pagamento à vista, os juros eram visíveis, embora difíceis de calcular. E agora, que não vemos os juros e as pessoas vão se endividando com a sensação de economizar?"

Estamos vivendo uma espécie de febre do parcelamento. Em toda parte o consumidor é confrontado com a opção de parcelar a compra, e, na maior parte dos casos, ao contrário do que ocorreu no passado, o parcelamento é sem juros. São vários cheques "pré", ou tantas vezes no cartão, e existem cartões de todo tipo. O fato é que o consumidor compra parcelado achando que está fazendo economia.

Quando havia desconto para pagamento à vista, os juros eram visíveis, embora difíceis de calcular. Só os letrados em matemática financeira eram capazes de atestar que os juros eram realmente exorbitantes e que o melhor a fazer era juntar o dinheiro para pagar à vista. Conselho que ninguém seguia.

E agora, que não vemos os juros e que as pessoas vão se endividando com a sensação de economizar?

O fato é que o varejo e os bancos aprenderam a trabalhar juntos, e dessa forma trazem um "pacote" – o "parcelamento sem juros" – que apela fortemente ao consumidor. É claro que os juros não desapareceram, a pergunta relevante é quem está pagando e de que forma.

Uma descrição simples é a seguinte: quando a loja vende parcelado está, na verdade, criando ativos de crédito para um banco, financeira ou factoring. Recebe à vista (com um desconto) desses intermediários, repassa-lhes o consumidor e sua dívida e repõe o produto na prateleira. A loja recebe comissão, quem sabe um pedaço dos juros, que são cobrados de quem comprou financiado, mas, como tudo isso está no preço, é o conjunto dos consumidores quem paga um bom pedaço da conta, e paga feliz porque não sente.

Nesse esquema, as lojas são muito mais "originadores de crédito" que propriamente comerciantes. Alguns gigantes do varejo já descobriram faz tempo que não se ganha dinheiro de verdade no comércio, mas no financiamento. Aliás, aí se perde também muito dinheiro quando as coisas vão mal. O que se passa agora é que essa parte do negócio, o financiamento, foi vendida aos profissionais desse assunto, os bancos, ou compartilhada com eles.

A experiência de 1995 é muito reveladora e vale recordar. O impulso consumista que se seguiu ao Plano Real foi ainda mais forte que o de hoje, mas com algumas fraquezas fundamentais: o varejo se meteu a financiar suas vendas com recursos próprios e com uma capacidade de análise de risco meio amadora. Bancos não especializados resolveram entrar no negócio do crediário diretamente, captando dinheiro de terceiros em prazos curtos, ou indiretamente, estendendo linhas de crédito ao varejo. Os bancos, como se sabe, viviam um momento delicado, e o consumidor "empilhava" as prestações, tantas quantas coubessem no salário, ainda deslumbrado com a estabilidade.

Quando a economia desaqueceu, em virtude da freada imposta pelo Banco Central, a inadimplência subiu significativamente e pegou todos de calças na mão. Faltou

capital para carregar ou renegociar os créditos em atraso e para suprir o giro das lojas. Muitos varejistas e bancos quebraram e grande número de consumidores passou aperto.

Todos aprenderam lições, de sorte que a chance de essa história se repetir não é grande, embora não desprezível. Os bancos estão muito mais capitalizados e a seletividade na concessão do crédito é maior, em média. É verdade que consumidores continuam "empilhando" as prestações como em 1995, fenômeno que de modo algum se restringe às classes C e D. Isso significa que pequenos tropeços na massa salarial podem ocasionar grandes flutuações na inadimplência.

É verdade também que ainda existem lojas que expõem seu capital em financiamentos às suas vendas nem sempre dentro da melhor técnica bancária. Além disso, diferentemente de 1995, o impulso consumista não veio de aumento de renda real, mas de redução de juros e maior oferta de crédito.

Não há dúvida, por fim, de que os produtores de bens duráveis, e também as exportações, vivem uma exuberância, enquanto muitos outros setores ainda estão rastejando.

Por tudo isso, a freada do BC, se vier, terá de ser pequena e delicada, sendo esta sempre mais difícil de calibrar que uma grande.