

**PROJETO DE LEI Nº           , DE 2003**  
**(Do Sr. GASTÃO VIEIRA)**

Acrescenta o artigo 52-A à Lei nº  
8.078, de 11 de setembro de 1990.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º A Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990,  
passa a vigorar acrescida do seguinte artigo 52-A:

*“Art. 52-A Nos casos em que o preço anunciado de produtos ou serviços puder ser pago mediante prestações, é assegurado ao consumidor o direito de optar pelo pagamento integral do preço, no ato da aquisição do produto ou serviço, com um desconto financeiro proporcional ao prazo e ao número de prestações respectivamente anunciados, calculado com base na Taxa Referencial de Juros – TR.”*

Art. 2º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

## JUSTIFICAÇÃO

É comum encontrarmos ofertas de produtos e serviços em que o preço à vista anunciado pode ser pago em três ou mais parcelas, sem juros ou qualquer outro acréscimo.

É notório que, atualmente, nossos juros estão entre os mais altos do mundo. Portanto, é evidente que, para parcelar o recebimento do preço do produto em vários pagamentos, ao longo de três ou quatro meses, o fornecedor incorre em custos financeiros, que são, disfarçadamente, embutidos no denominado “preço à vista” da mercadoria.

Considerando as elevadas taxas de juros praticadas no Brasil, podemos afirmar que o custo de uma mercadoria cujo fornecedor recebe seu pagamento à vista - ou seja recebe o pagamento integral, em moeda corrente, no ato da venda do bem - é, necessariamente, mais baixo do que o custo de uma mercadoria cujo recebimento do preço é postergado no tempo, em várias parcelas. Ainda que o fornecedor utilize recursos próprios para financiar seu cliente, não deixará de incorrer no chamado “custo de oportunidade”, ou seja, na perda dos rendimentos que poderiam ser obtidos no mercado financeiro com o capital que está utilizando para financiar seu cliente. Na verdade, o fornecedor não abre mão dessa remuneração, ele a embute no chamado “preço à vista”.

Muito embora seja inegável a vantagem financeira de o comerciante receber o pagamento à vista, muitos se negam a conceder os devidos descontos a quem se dispõe a pagar na hora e em dinheiro. Trata-se de uma estratégia de marketing, por exemplo: se o consumidor entra na loja disposto a comprar uma camisa de R\$60,00 à vista e fica sabendo que pode pagá-la em três vezes “sem juros”, percebe que com a quantia de que dispõe, ou seja R\$60,00, poderá comprar mercadorias no valor de R\$180,00. Dessa forma, para estimular o consumidor a gastar R\$180,00 em seu estabelecimento, o comerciante opta por não conceder nenhum desconto no pagamento à vista.

Em nossa maneira de ver, tal estratégia de vendas prejudica aquele consumidor que deseja pagar realmente à vista, pois não lhe é concedido o desconto correspondente ao custo do financiamento do bem, onerando-o indevidamente.

Dessa forma, apresentamos a presente proposição no intuito de garantir ao consumidor o direito de exigir o desconto financeiro a que faz jus quando opta pelo pagamento integral, em dinheiro, no ato da aquisição do bem.

Contamos com o inestimável apoio dos nobres Pares para sua aprovação.

Sala das Sessões, em        de        de 2003.

Deputado GASTÃO VIEIRA