

CUPOM MANIA

Roberta Montello Amaral¹

Quem já foi meu aluno sabe o quanto eu gosto de assistir a reality shows. Para mim é uma grande diversão ver como o ser humano se comporta em situações “reais”. Não falo somente de programas como o Big Brother ou a Fazenda e nem sou ingênua a ponto de achar que realmente as situações se apresentam como na realidade. Só o fato de haver uma câmera filmando o que acontece já faz com que nós, mortais que somos, busquemos aparentar ter uma reação madura, calma e tal diante de situações adversas no dia a dia. Bom, explicações dadas, o fato é que eu gosto de ver Aeroporto, Papito in Love, AYTÓ, Masterchef e a maioria dos programas que “retratam” a vida real (não, não gosto de todos! De férias com o ex... o que é isso minha gente?).

Um dos que me fascina é o “CUPOM MANIA”. Ele mostra uma série de americanos que conseguem reduzir a conta de mercado em 90%, às vezes 95%, raramente em 100% (!!!!) só com o uso apropriado de cupons. Aqui no Brasil ainda não temos essa cultura do cupom, mas ela está começando a aparecer. Aplicativos como o *ifood* ou o site *enjoei* costumam utilizar essa estratégia de vendas e, se você começar a prestar atenção, verá que isso pode ser uma excelente tática de compra/vendas. Vou dar um exemplo!

Na semana passada observei que o tal aplicativo de comida (não, eu não ganhei nada para fazer essa propaganda gratuita!) oferecia um cupom de R\$ 40 para eu “conhecer” um mercado da cidade. Conclusão: paguei R\$ 60 em 6Kg de filé de peito de frango de uma renomada marca de cortes de aves. Não sei exatamente o preço que está sendo cobrado nos mercados da cidade (porque essa marca não faz parte do conjunto de itens pesquisados pelos alunos dos cursos de Administração e de Ciências Contábeis do Unifeso), mas, juntando o preço que observei no mês passado com a inflação medida para o preço do quilo do frango deste mês, medido pelo IPC-FESO, o índice de preços ao consumidor de Teresópolis, então tive um desconto que ultrapassa os 65%! Bom, não é? Significa, mais ou menos, que paguei um e levei 3!

Esta mesma conduta pode ser usada nos sites de roupas. É normal que ofereçam cupons ou cashbacks em horários onde a compra costuma ser mais difícil. Então, vale a pena pesquisar e acompanhar os preços dos seus itens favoritos, pois isso pode representar uma boa economia no final do mês. Outra atitude que costuma estar no meu radar é a troca de pontos do cartão de crédito. Na operadora do meu cartão, por exemplo, costumo conseguir trocar 3.000 pontos por um crédito de R\$ 90 na minha fatura. Lembro que há cerca de 1 ano eles trocavam esta mesma quantidade de pontos por R\$ 60. Ou seja, em 12 meses o valor subiu 50% comparados à inflação do IPC-FESO de 17,84%, o que representa um ganho real de 27,3% em 1 ano! Desafio alguém a me mostrar um investimento com esse risco (quase zero...) e esse nível de retorno nos últimos meses!

Bom, mas isso tudo é pra dizer que estamos vivendo dias difíceis, sem sinais (por enquanto) de melhora dos indicadores econômicos. Mas, mesmo assim, podemos

¹ Roberta Montello Amaral é economista, estatística e matemática, doutora em engenharia de produção. Atualmente é Diretora de Pós-graduação, Pesquisa e Extensão do UNIFESO. E-mail: robertaamaral@unifeso.edu.br.

encontrar soluções para manter o nosso padrão de vida! E fica a dica: reality também ensina! Quem nunca deu uma espiadinha?