

## Não há abuso em vender a prazo ‘sem juros’ e à vista pelo mesmo preço, diz STJ

A venda a prazo “sem juros” com preço idêntico ao cobrado pelo valor à vista, por si só, não configura ocultação de juros embutidos, desde que a oferta seja apresentada de forma clara e adequada, de modo a evitar publicidade enganosa e violação do dever de informação.



Unsplash

*Cobrança do mesmo valor para vendas a prazo ‘sem juros’ e à vista não permite presumir abuso contra o consumidor*

Com esse entendimento, a 4ª Turma do [Superior Tribunal de Justiça](#) julgou improcedente uma ação civil pública ajuizada pelo Ministério Público de São Paulo contra o Grupo Pão de Açúcar.

O Tribunal de Justiça de São Paulo havia julgado o pedido procedente para obrigar a empresa a se abster de anunciar vendas “sem juros” e imposto o dever de informar previamente os consumidores sobre o valor dos encargos incidentes nas compras parceladas.

A corte paulista ainda determinou a restituição dos valores supostamente recebidos a título de encargos financeiros não explicitados.

### A prazo ‘sem juros’ não existe

A ação é anterior à [Lei 13.455/2017](#), que no artigo 1º expressamente autorizou a diferenciação de preços de bens e serviços oferecidos ao público em função do prazo ou do instrumento de pagamento utilizado.

Até então, casos como o dos autos eram analisados a partir do dever de informação previsto no artigo 6º, inciso III, do [Código de Defesa do Consumidor](#), o que permitia concluir pela abusividade, na hipótese de o preço à vista embutir os juros do preço a prazo.

Relator do recurso especial, o ministro Marco Buzzi apontou que a Lei 13.455/2017 autorizou, mas não obrigou, o fornecedor a diferenciar os preços a partir das modalidades de pagamento. Até porque são diversas delas, inclusive sob a mesma alcunha de “à vista” ou “a prazo”.

Assim, a mera equivalência de preços não é suficiente para presumir a ocorrência de dano ao consumidor. Na análise do relator, pode haver até vantagem: o fornecedor pode abrir mão do valor dos juros para atrair mais clientes, por estratégia de negócio.

## Liberdade na fixação de preços

Buzzi destacou que a liberdade na fixação de preços não conflita com o regime de proteção ao consumidor, contanto que a oferta seja clara e que não exista onerosidade excessiva disfarçada.

“A função do Direito não é inibir práticas comerciais legítimas, mas sim coibir abusos concretos, devidamente comprovados”, disse o relator, que foi acompanhado por unanimidade na 4ª Turma do STJ.

No entendimento do advogado **Felipe Perroni**, do escritório SiqueiraCastro Advogados, o julgamento traz mais segurança jurídica. “O STJ reforça que não se pode exigir do fornecedor o repasse obrigatório dos custos operacionais ao consumidor. Essa decisão se insere na estratégia comercial de cada empresa, que pode inclusive absorver esses custos como forma de fidelização ou ganho competitivo”, afirmou ele. “Exigir que toda venda a prazo implique obrigatoriamente na diferenciação de preço esvaziaria a autonomia do vendedor e distorceria o equilíbrio entre as partes na relação de consumo. A liberdade de empreender pressupõe também a possibilidade de oferecer condições mais vantajosas ao consumidor.”

Clique [aqui](#) para ler o acórdão  
**REsp 1.876.423**

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2026-abr-01/nao-ha-abuso-em-vender-a-prazo-sem-juros-e-a-vista-pelo-mesmo-preco-diz-stj/>