

CLASSITEL
3321-8600

GUIA DE

SERVIÇOS

Editora: Lúcia Gonçalves - lucia@redegazeta.com.br - T. 3321-8244 - F. 3321-8765

Concurso Vagas na PRF

A Polícia Rodoviária vai abrir concurso para contratar 340 policiais. O salário é de R\$ 5 mil. **Pág. 4**



Jardim Guadalajara Comerciantes de Sucesso

Dário Sampaio é um comerciante de sucesso que, de músico, resolveu investir no próprio negócio e abriu uma empresa de festas infantis. **Pág. 3**

CUIDADO COM AS COMPRAS PARCELADAS

PESQUISA REVELA QUE AS GRANDES LOJAS, APESAR DE ANUNCIAREM TAXAS DE JUROS IGUAIS A ZERO EM COMPRAS PARCELADAS, QUASE NUNCA OFERECEM DESCONTOS NO PAGAMENTO À VISTA

Para auxiliar o consumidor a fazer as suas compras parceladas sem cair em armadilhas ou se endividar mais do que pode, o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) realizou uma pesquisa em grandes lojas e supermercados para avaliar as condições de pagamento oferecidas.

Após avaliar as opções para o pagamento de um bem de consumo (máquina de lavar e aparelho de DVD), o Idec faz um alerta: para valorizar o seu dinheiro, pesquise em várias lojas diferentes e pechinche também. Muitas lojas cobrem os orçamentos das outras.

E a melhor escolha é sempre a compra à vista. O parcelamento, às vezes, implica taxas de juros muito alta, que chegam a 7,5% para máquinas de lavar roupa, por exemplo.

PARCELAMENTO. Se você tiver realmente que parcelar a compra, é melhor diminuir a quantidade de parcelas: quanto

maior o prazo, maior a diferença do preço total a ser pago com relação ao preço à vista.

E parcelamento no cartão, nem pensar. Além da taxa de juros cobrada ser mais elevada, ainda estão embutidos os custos de seguro - para o caso de inadimplência - e impostos.

Para as compras a prazo efetuadas com cartão de crédito, geralmente as empresas informam que não cobram juros. No entanto, dificilmente isso poderia acontecer, e o consumidor tem a falsa impressão de que está levando vantagem. Se ele negociar para comprar à vista, levará um "bom desconto".

O acerto entre as lojas e as operadoras de cartão de crédito permite que o preço do produto parcelado seja vantajoso para ambas. A financeirização da economia pode explicar isso: mesmo o comércio acaba ganhando mais ao intermediar operações financeiras do que na sua atividade própria, que é vender produtos.



MELHOR OPÇÃO. Consumidor deve preferir sempre comprar à vista, porque, além de não pagar juros, ainda pode ter desconto. FOTO: ARQUIVO

O QUE DIZ O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR?

Juros embutidos ou implícitos. Se o consumidor descobrir que havia juros embutidos, ocorre a quebra da boa-fé contratual. Além de o consumidor ter direito a todas as informações na contratação (art. 6º), tal prática é considerada abusiva, por se tratar de uma desvantagem manifestamente exagerada (art. 39, V). Comprovada a prática, o consumidor tem direito à devolução da diferença entre o preço à vista (sem juros) e o que efetivamente pagou. São vedados também, pelo CDC, anúncios em que somente se encontra o valor parcelado, pois isso confunde o consumidor.

Financiamento. Muitas empresas oferecem produtos com pagamento financiado por meio de contratos com bancos e financeiras. O consumidor deve estar atento aos seguintes aspectos: a) ele está se envolvendo em relação jurídica com um terceiro fornecedor; b) ele deve saber claramente com quem está firmando contrato, e aderir a este de forma livre e consciente; c) a indicação, por parte de uma empresa, da contratação de outra como condição para

o negócio, implica sua responsabilidade por eventuais infortúnios que o consumidor venha a sofrer na relação com a segunda; d) se a empresa ofertou publicamente a possibilidade de parcelamento e no ato da compra oferece apenas a proposta de financiamento por terceiros, o consumidor pode exigir o parcelamento conforme foi ofertado, ou seja, diretamente com a empresa; e) tanto a financeira quanto a loja são solidariamente responsáveis por qualquer prática abusiva atinente à compra.

Multas. A multa por inadimplência não pode passar de 2% do valor da prestação. Caso a multa seja maior que isso, o consumidor pode requerer a devolução do dobro do montante pago, com correção monetária.

Perda total das prestações pagas. É nula de pleno direito a cláusula que estabeleça a perda total das prestações pagas em benefício do credor que pleitear a resolução do contrato e a retomada do produto alienado (art. 53, caput), diante da inadimplência do consumidor.

ÍNDICE

LINHA DIRETA	2
COLUNA DA FÉ	2
GAZETA NOS BAIRROS	3
CONCURSO	4

Liquidação pode ser antecipada

Caso você queira liquidar antecipadamente o débito, total ou parcialmente, pode fazê-lo com a redução proporcional dos juros e demais acréscimos. Caso o fornecedor não aceite, incidirá em prática manifestamente abusiva.

G

GAZETA
NOS
BAIRROSJARDIM
GUADALAJARADÁRIO SAMPAIO, 53 ANOS
Empresário

DE BATERISTA A EMPRESÁRIO

"ABELHINHA FESTAS" COMEÇOU SERVINDO ALGODÃO DOCE EM FESTAS INFANTIS E, HOJE, OFERECE PIPOCA, PICOLÉ, CACHORRO-QUENTE, ALÉM DE BRINQUEDOS E RECREAÇÃO

TATIANA PAYSAN

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Há mais ou menos 20 anos, quando chegamos em Jardim Guadalajara, eu tinha como profissão, a música (baterista). Num determinado momento, tivemos a oportunidade de comprar uma máquina de algodão doce. Mesmo sem dominar o processo, resolvemos divulgar o trabalho para festas infantis. A demanda nos levou a ampliar o material, carro-chefe da então denominada "Abelhinha Festas". Também inovamos ao oferecer outros produtos como pi-



INVESTIMENTO. Dário Sampaio começou a carreira como baterista de uma banda e resolveu investir numa empresa de festas infantis. FOTO:

FÁBIO VICENTINI

poca, picolé, cachorro-quente, entre outros. Com a chegada da concorrência, agregamos aos serviços a locação de brinquedos como cama elástica, pula-pula, piscinas de bolas, tobogã, e também recreação. Jardim Guadalajara continua sendo o berço de nossa

empresa. A Abelhinha Festas oportuniza, hoje, o trabalho de freelancer a um grande contingente de adolescentes.

Quais as dificuldades encontradas?

As dificuldades que se apresentam, seja elas de ordem fi-

nanceira ou não, vão sendo vencidas no dia-a-dia, na conquista e na fidelização de clientes. Manter a empresa em atividade requer uma grande parcela de perseverança e coragem.

Em algum momento, pensou em desistir?

Desistência é uma palavra que não consta em nosso dicionário.

Qual é a receita do sucesso?

Vivemos a certeza de estarmos prestando um serviço de qualidade e o sucesso alcançado é fruto de muito trabalho e muita fé em DEUS.

Quais os planos futuros?

A dignidade e seriedade com que conduzimos a Abelhinha Festas nos fazem acreditar na possibilidade de ampliar ainda mais a lista de produtos oferecidos aos nossos clientes e também em espaço físico para transformá-lo em de eventos e festas para público infantil.

LUCIENE PASSOS DE MATTOS, 42 ANOS

Cabeleireira

SONHO DE SER CABELEIREIRA

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu vim para o bairro com sete anos e com 17 comecei a trabalhar como balconista. Mais tarde, fui atendente de consultório, mas o meu desejo sempre foi ser cabeleireira. Meu patrão sempre soube dessa vontade e resolveu me demitir para eu correr atrás do meu sonho. Comecei a fazer cursos, e, para pagá-los, atendia os clientes no fundo do quintal da casa da minha mãe. Fiquei alguns anos no local, bati uma laje e montei o salão. Hoje, tenho o meu carros, consigo sustentar a minha casa e sou muito feliz. A maioria dos meus clientes são aqui do bairro.

Quais as dificuldades encontradas?

Não tive dificuldades em conquistar clientes porque sou muito co-

municativa e trabalho muito bem. O problema maior era financeiro porque sempre criei meu filho sozinho.

Em algum momento, pensou em desistir?

Nunca pensei em desistir porque sempre acreditei que esse era o caminho para realizar meu sonho.

Qual é a receita de sucesso?

A receita e não trabalhar pensando apenas no dinheiro, mas também na qualidade do trabalho porque dinheiro é consequência e sempre vêm se se trabalha direito. Hoje, graças a Deus, emprego cinco funcionários.

Quais são os planos futuros?

Eu pretendo abrir uma filial fora do bairro e manter a daqui.



ATENDIMENTO. Luciene começou atendendo à clientela no quintal de casa e hoje tem o próprio salão. FOTO: FÁBIO VICENTINI

TATIANA PAYSAN

- tmattos@redgazeta.com.br
- Tel: 3321-8201
- Fax: 3321-8765
- Horário: Das 13h às 18h