



Cartão de crédito vira vilão

• **80% das compras realizadas no comércio de JF nos últimos dois meses utilizaram o chamado 'dinheiro plástico'**

Uma opção de pagamento que facilitou a vida de muita gente começa a incomodar lojistas. As tão difundidas máquinas para cartões de débito e crédito, além da comodidade, significam despesas para os donos dos estabelecimentos. Quem mais sofre são os pequenos comerciantes, já que as mensalidades possuem mesmo valor para qualquer tipo de estabelecimento. Além disso, há o gasto com telefone, já que as transações, dependendo do equipamento, são feitas por meio da linha de telefônica.

Em pesquisa recente, o Sindicómércio apurou que, em Juiz de Fora, nos últimos dois meses, 80% dos pagamentos a prazo foram feitos por meio de cartões de crédito. O dado aponta que é cada vez mais difícil para os estabelecimentos abrirem mão do equipamento.

Para o presidente da entidade, Emerson Beloti, as taxas cobradas pelo serviço penalizam compradores e proprietários.

— Além da mensalidade, é cobrada porcentagem sobre cada compra, que chega a 4%. Já os clientes pagam anuidade e, se atrasarem no pagamento da fatura, estão sujeitos a juros de até 14% — ressalta.

Na visão de Beloti, as empresas responsáveis por esses cartões não de-

veriam cobrar nem anuidade do cliente e nem a mensalidade dos comerciantes. Para reforçar o argumento, cita que tal modelo é utilizado em outros países.

A proprietária de um estabelecimento que reúne lanchonete, açougue e hortifruti, no Manoel Honório, Ana Paula Ferreira Silvino, 28, conhece bem essa história. Eram aceitas três marcas de cartão no local, mas ela precisou reduzir para duas.

— Tive que deixar de trabalhar com uma, que era para vale alimentação. As taxas eram altas e a procura muito baixa — explica.

Para cada uma das duas máquinas que trabalha atualmente, Ana paga mensalidade de cerca de R\$ 90. Há também a porcentagem descontada para cada compra. Para exemplificar, a proprietária mostra que, após fazer duas vendas totalizando R\$ 49,33, por meio de cartão, foi descontado R\$ 1,63.

Somando todas as taxas, Ana estipula que paga às empresas uma média de R\$ 500 todo mês. Mesmo assim, pondera que não pode deixar de utilizar o serviço.

— Não chega a representar prejuízo, porque vendo mais no cartão do que no dinheiro — afirma, acrescentando que a opção mais usada pelos clientes é o crédito.

CANCELAMENTO

Há alguns metros do estabelecimento de Ana, a comerciante Iane Arlene de Oliveira, 53, mantém um petshop. Ela chegou a contratar uma empresa de cartão mas, diante das taxas, precisou pedir o cancelamento.

— Há várias agências bancárias no

bairro. Quando a pessoa está interessada em comprar o produto, vai na agência e tira o dinheiro. Se perdi em vendas, foi pouca coisa — justifica.

Para não dizer que não aceita cartões, Iane adotou o serviço de uma operadora de telefonia móvel que permite o pagamento por meio do celular. Tal método não cobra mensalidade da loja, apenas desconta cerca de 2% do valor de cada compra. Mas, apesar das vantagens, quase nenhum cliente o utiliza, de acordo com Iane.

No supermercado onde o gerente Renato Azevedo, 37, atua, também no Manoel Honório, há nove caixas para pagamento. Cada um é equipado com máquina que aceita cartões de quatro empresas diferentes. Além disso, outros três aparelhos ficam no balcão de atendimento como reserva.

Para manter o serviço, o supermercado desembolsa, nos cálculos de Renato, cerca de R\$ 1.500 por mês. Ele classifica os cartões como um mal necessário.

— Se o sistema sai do ar, os clientes ficam todos na mão e a situação fica caótica — afirma o

gerente, que estima ser esse o método utilizado em 30% das compras.

VALOR MÍNIMO É ILEGAL

Para tentar amenizar o peso dessas taxas, alguns estabelecimentos estipulam valores mínimos para as compras por cartão. Tal método, como alerta o superintendente do Procon de Juiz de Fora, Eduardo Schröder, é ilegal e deve ser denunciado.

— Isso configura a prática de venda casada — esclarece Eduardo, citando que isso pode obrigar as pessoas a comprarem mais do que desejavam.

Valores diferenciados para pagamento à vista por cartão e dinheiro também não são permitidos. O superintendente esclarece que, ao adquirir os serviços de cartões, os comerciantes ficam sujeitos às taxas. Sendo assim, não podem transferir essas despesas para os clientes.

A medida de não comercializar determinados produtos pelo método, como é comum na venda de cigarros, pode ser tomada pelos lojistas. Mas, para isso, o consumidor deve ser previamente avisado.



Só a Center Ótica
tem as menores
parcelinhas pra você!



Óculos completo para leitura
a partir de 8 x R\$ 5,90 ou
R\$ 35,00 à vista
Armação + lente multifocal
a partir de 8 x R\$ 11,99 ou
R\$ 79,00 à vista

Concorra a um óculos de sol com 100% de proteção!
Preencha este cupom e coloque na urna na Center Ótica!
Só isso e você já estará concorrendo! Aproveite!

Nome: _____
Endereço: _____
Telefone: _____ / Celular: _____
E-mail: _____

Rua Batista de Oliveira, 279 - Tel.: 3213-4534

VOCÊ É MAGRO E QUER GANHAR PESO?

Você está precisando de SANFORT.

SANFORT aumenta seu peso e sua auto estima. SANFORT é um poderoso complexo de vitaminas e sais minerais. Para esportistas, SANFORT aliado a uma alimentação balanceada aumenta a massa muscular.

- SANFORT previne o estresse e cansaço físico.
- SANFORT reativa sua memória.
- SANFORT estimula seu sistema imunológico.
- SANFORT melhora sua pele e seus cabelos.
- SANFORT repõe as vitaminas e sais minerais perdidos em exercícios físicos.

ENTREGAMOS EM DOMICÍLIO

SANFORT
aumente seu peso

Apresente este anúncio na Drogaria
Dia e Noite e ganhe 10% de desconto!
Promoção válida até 20/10/2009.

