

CARTÃO OU À VISTA PODERÁ TER PREÇO DIFERENCIADO

PROJETO QUE TRAMITA NO SENADO SUSPENDE OS EFEITOS DA RESOLUÇÃO 34/1989, ESTABELECIDA NO FIM DOS ANOS 80 COM O INTUITO DE ESTIMULAR O CARTÃO COMO MEIO DE PAGAMENTO

O comércio poderá cobrar preços diferentes para pagamento com cartão de crédito ou à vista se aprovado o Projeto de Decreto Legislativo (PDS 31/2013) que tramita no Senado. O texto suspende os efeitos da Resolução nº 34/1989, que considera irregular todo acréscimo ao preço da mercadoria nas compras feitas com cartão de crédito. O PDS foi aprovado pela Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania e será examinado pelo plenário do Senado.

Estabelecida no fim dos anos 80, quando o uso do cartão de crédito era incipiente, a resolução foi proposta com o intuito de estimular o meio de pagamento. A medida deu tão certo que, hoje, o cartão é a forma de pagamento mais utilizada pelos consumidores – responde por 38% das



compras, diante de apenas 14% de participação em 1999.

O fim da resolução é positivo e trará benefícios para toda a sociedade, uma vez que o consumidor, principalmente o de menor renda, poderá obter descontos ao realizar uma compra à vista. Para os empresários, a diferenciação de preços nos pagamentos permite ações planejadas.

A formação de preços no varejo considera os custos fixos e variáveis. Assim, o varejista precisa levar em conta que a venda no cartão embute custos, tais como o aluguel da máquina, o prazo diferido para recebimento e a taxa de transação negociada. Dessa forma, o custo para vender à vista é bem menor quando comparado com o custo da opção do pagamento pelo cartão de crédito. [8]

pág. 02 LEGISLAÇÃO

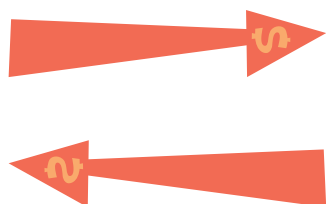
Financiamentos podem ser transferidos de banco

pág. 03 NEGÓCIOS

Ruas especializadas oferecem oportunidade de negócios

pág. 04 CENÁRIO

Investidor se mantém conservador e prefere a poupança



BC REGULAMENTA A PORTABILIDADE DE CRÉDITO

MEDIDA PERMITE QUE O CLIENTE TRANSFIRA O FINANCIAMENTO PARA OUTRO BANCO, NEGOCIANDO MELHORES CONDIÇÕES DE PAGAMENTO



Entrou em vigor, no dia 5 de maio, a Resolução do Banco Central nº 4.292/13, que dispõe sobre a portabilidade das operações de crédito. Com isso, ficará mais fácil para o cliente trocar de banco a partir da negociação de melhores condições financeiras nas operações de crédito. A medida veio somar-se a outras duas facilidades que já existiam: o carregamento da conta-salário e dos dados cadastrais de um banco para outro, de forma rápida e sem custos.

O Banco Central prevê que a portabilidade de crédito fomentará a concorrência entre os bancos, proporcionando taxas de juros mais atraentes aos consumidores. A Resolução nº 4.292/13 traz diversas condições para que a portabilidade de crédito seja realizada com sucesso. Assim, para facilitar o entendimento sobre as novas regras, destacamos algumas delas:

Prazos e valor da dívida

Quando requisitado pelo cliente, o banco que possui o empréstimo, o financiamento ou o arrendamento mercantil deverá fornecer em um dia útil saldo devedor, nú-

mero do contrato, modalidades e taxas de juros cobradas, entre outras informações. A instituição tem cinco dias para fazer uma contraproposta ao cliente.

Custos

A medida proíbe cobrança para a transferência de um banco para o outro. Entretanto, pode ser cobrada tarifa de confecção de cadastro para início de relacionamento com o novo banco. Nas operações de crédito e de arrendamento mercantil contratadas antes de 10/12/2007, o banco com o qual o cliente já tenha operação pode cobrar tarifa de liquidação antecipada. Para os contratos formalizados com pessoas físicas e com micro e pequenas empresas, assinados a partir de 10/12/2007, é vedada a cobrança de tarifa por liquidação antecipada.

Quitação

A quitação do empréstimo, financiamento ou arrendamento mercantil é realizada entre as duas instituições bancárias. Na realização da portabilidade, o valor total da dívida deve ser informado ao novo banco, que

quitará os pagamentos com o banco antigo, saldando a dívida antecipadamente.

Obrigação

A instituição com a qual o cliente já tenha a operação contratada é obrigada a acatar o pedido de portabilidade. Porém, o banco para o qual o cliente queira levar a operação não é obrigado a aceitar o pedido. O novo banco só pode alterar a taxa de juros do contrato, devendo manter o prazo e o valor da operação original. A transferência dos recursos, de um banco para o outro, deverá ser feita por meio da transferência eletrônica disponível (TED).

A nova norma de portabilidade de crédito é um importante avanço no aprimoramento do sistema bancário no Brasil, pois permite aos consumidores buscar taxas de juros mais atrativas para financiamentos já contratados e, principalmente, para crédito imobiliário, que envolve valores e prazos maiores. Contudo, antes de realizar a portabilidade, é importante que o consumidor pesquise e compare as melhores taxas, evitando futuro descontrole financeiro. [S]

RUA ESPECIALIZADA É BOA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

EMPRESÁRIO DEVE CONSIDERAR DIVERSOS ASPECTOS, TAIS COMO PLANEJAMENTO, CONCORRÊNCIA, FORNECEDORES E CUSTOS DE ALUGUEL E DE CONDOMÍNIO



Em São Paulo existem aproximadamente 59 ruas de comércio especializado, que oferecem diversas opções de produtos e atendem clientes de todas as classes sociais. A principal delas é a 25 de Março, que chega a receber 1 milhão de pessoas por dia, nas proximidades das festas de fim de ano. Para o empresário que deseja abrir um novo negócio ou ampliar o atual, o comércio de ruas especializadas de São Paulo pode ser uma excelente oportunidade, mas exige alguns cuidados, tais como:

Planejamento

O planejamento deve contemplar detalhes de todas as etapas de implantação do novo negócio, a fim de evitar erros.

Concorrentes e preço

É preciso realizar um levantamento da área em que se deseja implantar o negócio, conhecer bem as peculiaridades da região e, principalmente, o empresário deve saber o preço, a qualidade e o atendimento de seus concorrentes.

Fornecedores

É recomendável contato com os fornecedores antes do início da operação para conhecer as diferenças entre eles e obter mais informações sobre a qualidade dos produtos.

Alto custo

Nas regiões mais atrativas, o aluguel tende a ser mais elevado se comparado com outros centros de comércio. Portanto, é preciso considerar o custo com aluguel e condomínio para manutenção do negócio. [&]

PROGRAMA APRENDIZAGEM GRATUITO NO SENAC.

EMPRESA, FAÇA PARTE DO PROGRAMA APRENDIZAGEM NO SENAC E ESCOLHA MUDAR A VIDA DE MUITOS JOVENS.

Além de cumprir a lei, você ajuda a preparar os jovens para o mercado de trabalho. Uma ótima escolha para a empresa e para esta **futura geração de profissionais.**



Empresário, entre em contato com o Senac e informe-se sobre as turmas do Programa Aprendizagem com inscrições abertas.
www.sp.senac.br/cursosgratuitos - 0800 883 2000

INVESTIDOR MANTÉM COMPORTAMENTO ESTÁVEL

O PASSADO DE PLANOS ECONÔMICOS, CONFISCOS, EMPRÉSTIMOS COMPULSÓRIOS E OUTROS TRUQUES TORNOU O POUPADOR BRASILEIRO EM UM DOS MAIS CONSERVADORES DO MUNDO

A FecomercioSP, por meio da Pesquisa de Risco e Intenção de Endividamento (PRIE), afere mensalmente a proporção de famílias da região metropolitana de São Paulo que mantêm algum tipo de aplicação financeira. De forma geral, essa proporção tem se mantido em aproximadamente 40%, com leve tendência de redução nos últimos meses. Desde o segundo semestre de 2012, houve uma clara deterioração das condições econômicas, com desaceleração dos ganhos de renda e das taxas de crescimento do emprego. Além disso, o grau de endividamento, que já havia crescido nos últimos anos, juntou-se ao estreitamento orçamentário, acelerado recentemente pela elevação da inflação. Esses fatores explicam a queda na proporção de famílias que dizem ter aplicação financeira na RMS, conforme o gráfico 1.

Apesar da queda na proporção de aplicadores, as preferências permaneceram muito semelhantes ao longo do tempo. O fato de a poupança atrair sempre algo entre 75% e 85% dos aplicadores deixa pouco espaço para outras opções. Ou seja, o passado de planos econômicos, confiscos, empréstimos compulsórios e outros truques tornou o poupador brasileiro em um dos mais conservadores do mundo.

Todavia, a flutuação da Selic (taxa básica que determina a estrutura dos juros bancários para as aplicações em renda fixa) tem de exercer alguma influência nas decisões dos poupadores – ou, ao menos, em uma parcela deles. Para avaliar melhor essa influência da Selic, a FecomercioSP isolou a renda fixa e os demais investimentos, como mostra o gráfico 2, que desconsidera a poupança:

As variações mostram que a Selic tem influência sobre as decisões dos poupa-

res brasileiros. Desde 2012, com o processo de queda da taxa básica de juros, as aplicações em renda fixa abriram espaço para outras aplicações. Mais recentemente, esse processo se reverteu e há indícios de que os poupadores voltaram a olhar para a renda fixa. A rigor, com a Selic ao redor de 9%, poupança e renda fixa rendem basicamente a mesma coisa em termos líquidos. Mesmo com a Selic ao redor de 11%, na

prática, o diferencial não é muito grande. Contudo, a tendência de alta da Selic (a FecomercioSP acredita que o indicador termine o ano entre 11,5% e 12%) deve continuar a estimular poupadores a escolher a renda fixa. Quanto às aplicações em outras modalidades (como as ações), ainda é difícil imaginar que a média dos brasileiros opte por elas, seja por desconhecimento, seja por desconfiança. [8]

GRÁFICO 1 – FAMÍLIAS COM APLICAÇÃO FINANCEIRA

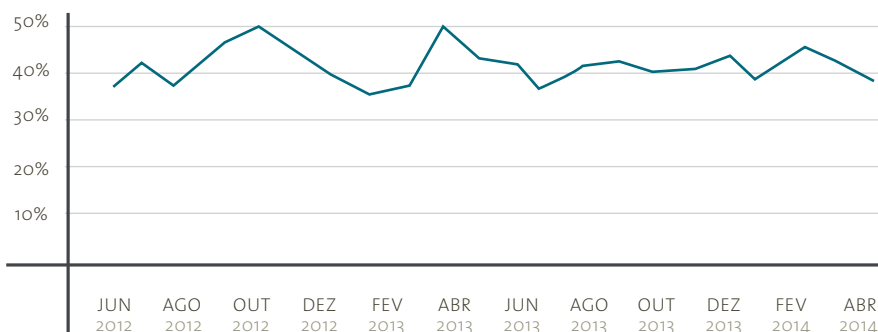


GRÁFICO 2 – EVOLUÇÃO DA RENDA FIXA E OUTRAS APLICAÇÕES (SEM A POUPANÇA)

