



PRECIFICAÇÃO

PRINCIPAIS DÚVIDAS

Desde 1990 está prevista, nos arts. 31 e 52, do Código de Defesa do Consumidor, a necessidade de precificar as mercadorias. Em outubro de 2004, com a edição da lei 10.962, entendeu-se necessária apenas a colocação do preço a vista nas mercadorias expostas, situação definitivamente esclarecida com o Decreto 5.903 de 20 de setembro de 2006, estabelecendo, com detalhes como deve ser colocado o preço nas mercadorias.

1. Quem é obrigado a cumprir a legislação da afixação de preços? Por ser uma lei destinada à defesa do consumidor, devem cumpri-la todos os estabelecimentos que vendam produtos no varejo e também as empresas prestadoras de serviços. As empresas que vendem somente no atacado não precisam precificar as mercadorias.

2. Qual o tamanho das etiquetas a serem fixadas nos produtos expostos? A lei não estipulou o tamanho, mas deve ser compatível com o tamanho da mercadoria, devendo as informações do preço serem corretas (que não induzam o consumidor a erro), claras (entendidas de imediato e com facilidade pelo consumidor), precisas (exatas, definidas e que estejam física ou visualmente ligadas ao produto a que se refere, sem nenhum embaraço físico ou visual interposto), ostensivas (de fácil percepção, dispensando qualquer esforço na sua assimilação) e legíveis (legível e indelével).

3. Quais as formas de afixação de preços nas mercadorias? No comércio em geral (inciso I do art. 2º da Lei nº 10.962/04) por meio de etiquetas ou similares afixados diretamente nos produtos expostos à venda e em vitrines, conforme exposto no item anterior, em caracteres legíveis com o preço à vista, número, periodicidade e valor das prestações, total a prazo e a taxa de juros. As etiquetas individuais podem ser substituídas por listagens que estejam próximo ao produto, e de fácil compreensão quando for impossível o uso de etiqueta nos casos de produtos expostos e de serviços

oferecidos aos consumidores como, exemplificativamente, nos casos de bijuterias, devendo referida listagem conter todas as informações que deveriam constar em etiqueta. Em outros serviços, supermercados, hipermercados, mercearias ou estabelecimentos comerciais onde o consumidor tenha acesso direto ao produto, sem intervenção do comerciante (excluindo-se os estabelecimentos comerciais que se enquadrem no inciso I do art. 2º da Lei nº 10.962/04), através da impressão ou afixação do preço no produto ou na embalagem, ou afixação de código referencial ou código de barras, observando-se o disposto nos artigos 6º e 7º do Decreto Federal nº 5.903/06. Importante ressaltar que se for utilizado código de barras, deverá ser exposto, de forma clara e legível, junto ao item exposto, informação relativa ao preço à vista do produto, suas características, assim como as máquinas de leitura para confirmação, à uma distância não superior a 15 metros.

4. O Lojista tem que informar o valor parcelado? O Lojista pode optar por informar o valor à vista se trabalhar com uma única taxa de juros. Deverá informar então, em cartaz com letras e tamanho visíveis, afixado no estabelecimento em local de fácil acesso e visibilidade para o consumidor, que o estabelecimento, nas vendas a prazo, parcela em até XXX vezes, com juros de XXX. Se o Lojista informar o valor da parcela, essa informação deve ser acompanhada pelo número e periodicidade, valor total parcelado e a taxa de juros.

5. Podemos efetuar venda à vista e a prazo sem cobrar juros? O Procon de Divinópolis tolera essa prática, mas não se pode dar desconto para pagamento a vista no preço que está na etiqueta.

6. Como calcular a taxa de juros? A CDL continua sugerindo a tabela Price. Para aqueles que têm dificuldade nessa forma de cálculo, o Procon/MP tolera a divisão simples. Ex.: se o valor a vista é R\$ 100,00 e a prazo esse valor passa para R\$ 120,00 em 4 parcelas, os juros total é de 20% e ao mês de 5%.

7. Como deve ser informada a taxa de juros? A taxa de juros, mensal e total no período, pode ser informada na etiqueta de cada produto individualmente, ou, caso seja a mesma para todos os produtos, em um cartaz, afixado em locais de boa visibilidade.

8. Nos produtos em promoção posso estipular que só vendo à vista, em dinheiro? Sim, é considerada promoção aquela realizada em caráter temporário **E QUE REALMENTE BENEFICIE O CONSUMIDOR, NÃO SENDO CONSIDERADO APENAS UM DESCONTO NO PREÇO À VISTA**. Nesse período, por ser uma condição especial de venda, pode-se estipular que seja somente em dinheiro.

9. Como se deve proceder em caso de panfletos de divulgação? Na divulgação de produtos, pode constar somente o preço à vista. Caso conste valor de parcela, deve ser informado também, o total parcelado, o número e periodicidade de parcelas e a taxa de juros.

10. Como afixar preços em peças expostas em bancas? Entendemos que o melhor a ser feito é afixar na peça, com etiqueta, o preço individual, pois se colocamos somente nas bancas, corre-se o risco do produto ir para uma banca mais barata.

11. Como proceder no caso de venda com cartão de crédito ou débito? O preço praticado para vendas no cartão de crédito à vista e no cartão de débito deve ser o preço à vista.

12. Posso recusar o recebimento de cheques? Caso o Lojista faça a opção pode não receber cheques como forma de pagamento, deverá fixar cartaz com essa informação. Se receber cheques mediante condições, também deve informar essas condições em cartaz. Dentre as condições informadas, **NÃO** poderá estar incluída o tempo de abertura de conta.