

Cuidado...

... quando o telefone toca!!!

Há cerca de um mês recebi um telefonema de um sujeito que me convidou, a mim e ao meu marido, a estarmos presentes numa reunião num hotel da cidade, a fim de nos ser oferecido um prémio. Tal prémio consistia numa estadia no Algarve durante um fim-de-semana à nossa escolha. Mas, para que pudéssemos receber o prémio, deveríamos dirigir-nos ao referido hotel.

Quando lá chegamos, entregaram-nos o prémio, mas também nos aliciaram a assinar um contrato para comprar um cartão de férias. Durante cerca de 3 horas, mostraram-nos vários folhetos de lugares paradisíacos, comparando preços e vantagens, tudo com o objectivo de nos convencerem a adquirir aquele serviço.

Perante tudo isto, acabámos por assinar vários papéis, esperando que no futuro pudéssemos beneficiar das vantagens que nos eram oferecidas.

No entanto, qual não foi o nosso espanto quando ontem recebemos em casa uma carta do banco a informar-nos de um plano de pagamento em prestações referente a um contrato de crédito que não nos apercebemos de ter assinado.

Consumidora identificada

É com bastante frequência que têm

surgido reclamações desta natureza na Delegação da DECO, em Évora. Com efeito, diariamente recorrem aos nossos serviços inúmeros consumidores à procura de uma solução para conflitos como este: as chamadas vendas à distância e equiparadas.

Este tipo de vendas é feita geralmente em reuniões em hotéis a que o consumidor é convidado a assistir sob o pretexto de vir a receber um prémio que lhe foi destinado.

Quando o consumidor se desloca ao local combinado é confrontado com uma grande quantidade de informação e, por norma, são-lhe apresentadas inúmeras vantagens e facilidades de pagamento tornando assim como que irresistível a aquisição do produto ou serviço.

Neste tipo de vendas não é o consumidor quem procura obter um produto ou serviço; é antes o vendedor quem procura o consumidor, seja pessoalmente, seja através de telefone.

Ao assinar um contrato deste tipo, normalmente o consumidor não dispõe

do tempo suficiente para ponderar devidamente sobre se necessita realmente daquele serviço.

Ao vendedor interessa sobretudo vender o produto ou serviço, sendo certo que, na maior parte das vezes, não é sequer analisada a situação económica do consumidor de forma a averiguar se este tem ou não possibilidade de suportar custos que chegam a ser bastantes elevados.

Deste modo, a lei prevê um **prazo de 14 dias**, durante o qual o consumidor pode fazer cessar o contrato que assinou. Para isso, neste prazo, o consumidor deverá enviar ao vendedor uma carta registada com aviso de recepção a informar que pretende resolver o contrato, guardando para si uma cópia da mesma (ver figura 1).

Quando o consumidor assina um contrato deste tipo, assina também, por vezes, um contrato de crédito que em algumas situações lhe passa despercebido.

Neste caso, ao fazer cessar o contrato de aquisição do produto, o contrato de crédito cessa

automática e simultaneamente. No entanto, o consumidor poderá também dar conhecimento à entidade de crédito de que fez cessar o contrato dentro do prazo legal, para sua maior segurança.

Em caso de dúvida ou para qualquer outro esclarecimento poderá sempre recorrer à DECO.

<i>Nome</i>	
<i>Morada</i>	<i>Nome e endereço do vendedor</i>
<i>Assunto: Contrato n.º</i>	
<i>Carta registada com aviso de recepção</i>	
<i>Exm.ºs Senhores,</i>	
<i>Tendo celebrado um contrato com V. Ex.ªs no passado dia ____, e não correspondendo as características do serviço às minhas expectativas, venho pela presente, ao abrigo do art.º 18º do Decreto-Lei n.º 143/2001 de 26 de Abril, resolver o contrato celebrado com V. Ex.ªs dentro do prazo legal.</i>	
<i>Solicito ainda que V. Ex.ªs me reembolsem de todas as quantias já pagas, sendo certo que a ausência do reembolso ou de resposta que justifique o seu atraso obrigar-me-á a denunciar esta situação junto das entidades competentes.</i>	
<i>Com os melhores cumprimentos,</i>	
<i>Local e data</i>	<i>Assinatura</i>

(Figura 1)

Sara Fonseca