

LEGISLAÇÃO

Postura do comerciante diante da venda a prazo

A venda a prazo é uma faculdade do comerciante, ao contrário do que ocorre com a venda à vista, mediante pronto pagamento, que é obrigatória.

Reportando-nos ao Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 1990) verificamos pelo art. 39, inciso IX, que é proibido ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas, recusar a venda de bens ou a prestação de serviços diretamente a quem se disponha a adquiri-los mediante pronto pagamento, nada referindo-se ao pagamento parcelado.

A concessão de crédito constitui faculdade do estabelecimento comercial, pelo que pode impor determinados limites ou restrições para tanto. Tudo, em nome do princípio da liberdade de contratar. Não se pode compelir alguém a formalizar relação contratual contra a sua vontade. Os critérios estabelecidos pelo comerciante não podem, simplesmente, ser ignorados, notadamente, diante da sabida inadimplência existente no comércio.

É lícito ao comerciante impor limite à concessão de crédito, dentro do que autoriza a legislação e, em igualdade de condições, para todos os seus compradores.

Algumas práticas são lícitas e recomendáveis, a exemplo das seguintes:

1 - Preenchimento de ficha cadastral do cliente, dela fazendo constar as seguintes informações:

- ➔ Nome completo do cliente, sem abreviaturas;
- ➔ Número do CPF e do RG, com apresentação dos originais para conferência;
- ➔ Data de nascimento;
- ➔ Filiação;
- ➔ Endereço completo do cliente, acompanhado de documento que comprove o domicílio;
- ➔ Telefone residencial;
- ➔ Endereço comercial;
- ➔ Assinatura do cliente, na ficha cadastral, igual a da constante do RG.

2 - Consulta em bancos restritivos de crédito do CPF do cliente, podendo ser negada a venda a prazo se o nome do interessado estiver negativado;

3 - Recebimento de cheques apenas do próprio cliente;

4 - Formalização, sempre que possível, de um contrato com o cliente, retratando o negócio efetuado.

Especificamente em relação à utilização da nota promissória como garantia de contrato, a doutrina e a jurisprudência predominantes não recomendam sua utilização, posto que, nesta hipótese, a nota promissória perde a característica de título de crédito, não permitindo sua executividade, em face da ausência do requisito da autonomia.

Em linhas gerais, esses são, a nosso ver, os principais aspectos a serem observados na venda a prazo.

Informações adicionais

Assessoria Jurídica (31) 3048.9547
e-mail: juridico@federaminas.com.br
Rizza Virgínia Silvério Porto de Sant'Ana

TREINAMENTOS

Confira aqui a programação dos cursos oferecidos pela ASSCOM

Maquiagem – SENAC
Bombons e Trufas – SENAC
Manicura / Pedicura - SENAC
Habilidades Gerenciais – SENAR
Nota Fiscal Eletrônica (Nfe) -COMUNIC

- Doces cristalizados e compotas, geléias e doces em massas - 05/2010 - Pequeri
- Tratamento de madeira - 05/2010 - Senador Cortes
- Bovinocultura de leite - Vaqueiro – 06/2010 - Bicas
- Picles e derivados do tomate – 06/2010 - Bicas
- Noções básicas de nutrição e alimentação - 07/2010 - Maripá de Minas
- Noções básicas de nutrição e alimentação - 07/2010 - Bicas
- Embutidos e defumados – 07/2010- Senador Cortes
- Prevenção de acidentes – 08/2010- Guarará
- Tratores agrícolas – 08/2010 - Senador Cortes

Vagas Limitadas, garanta a sua!!!

Informações e Inscrições pelos telefones

(32) 3271-2834 ou pelo e-mail:

asscombicas@asscombicas.com.br

