

Presente incerto

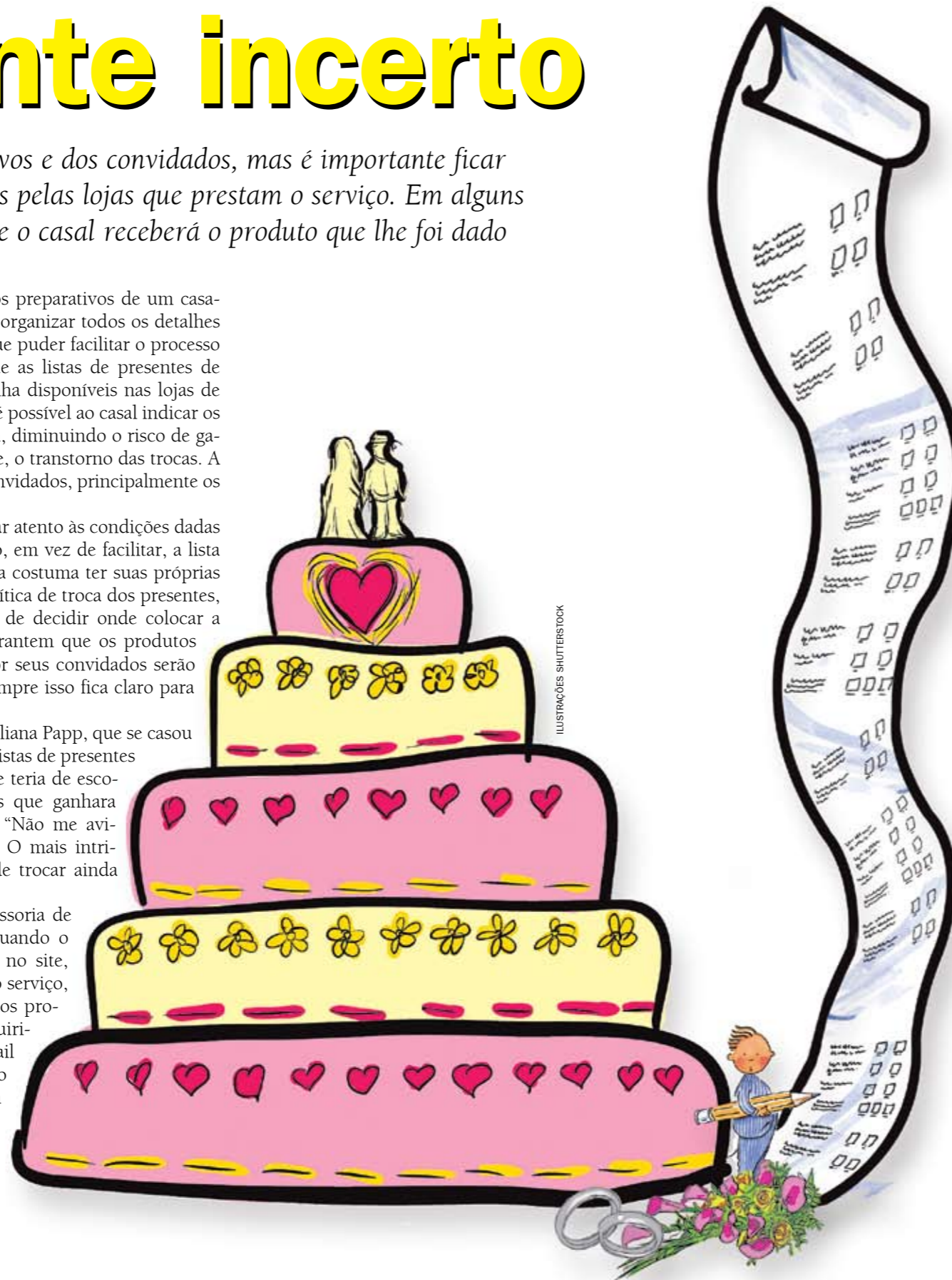
A lista facilita a vida dos noivos e dos convidados, mas é importante ficar atento às condições oferecidas pelas lojas que prestam o serviço. Em alguns casos, não há garantia de que o casal receberá o produto que lhe foi dado

Quem já se casou ou acompanhou os preparativos de um casamento sabe que dá muito trabalho organizar todos os detalhes para o grande dia. Assim, tudo o que puder facilitar o processo é mais que bem-vindo. Não é à toa que as listas de presentes de casamento e até mesmo de chá de cozinha disponíveis nas lojas de varejo se popularizaram tanto. Com elas é possível ao casal indicar os produtos de que precisa para a nova casa, diminuindo o risco de ganhar itens repetidos e, conseqüentemente, o transtorno das trocas. A lista também traz comodidade para os convidados, principalmente os que não sabem o que dar aos noivos.

Apesar das vantagens, é importante ficar atento às condições dadas pelas lojas que oferecem o serviço, senão, em vez de facilitar, a lista pode trazer dor de cabeça. Cada empresa costuma ter suas próprias regras de entrega, cobrança de frete e política de troca dos presentes, por isso é fundamental pesquisar antes de decidir onde colocar a lista. Muitas lojas, por exemplo, não garantem que os produtos escolhidos pelos noivos e comprados por seus convidados serão mesmo deles. O problema é que nem sempre isso fica claro para o consumidor.

Foi o que aconteceu com a secretária Juliana Papp, que se casou em abril de 2009 e colocou uma de suas listas de presentes na Fast Shop. Juliana só não contava que teria de escolher quatro novos presentes, porque os que ganhara estavam em falta quando foi retirá-los. “Não me avisaram que isso poderia acontecer”, diz. O mais intrigante é que os produtos que ela teve de trocar ainda estavam disponíveis no site da loja.

Em resposta à REVISTA DO IDEC, a assessoria de imprensa da Fast Shop explicou que quando o consumidor cadastra a lista na loja ou no site, recebe um documento com as normas do serviço, entre elas a de que não é feita reserva dos produtos para entrega. A cada presente adquirido da lista, os noivos recebem um e-mail da loja comunicando a compra, e caso façam questão daquele modelo, devem pedir a sua entrega imediata, para não correrem o risco de o produto sair de linha ou não estar mais disponível quando forem retirá-lo.



ILUSTRAÇÕES SHUTTERSTOCK

A advogada do Idec Mariana Ferreira Alves pondera que desde que as regras sejam previamente informadas aos noivos e que as cláusulas que excluem seus direitos estejam em destaque, conforme determina o Código de Defesa do Consumidor, não é ilegal que a empresa imponha tais regras. “A loja deve deixar bem claro que o produto escolhido pelo convidado não é reservado e que sua entrega depende da disponibilidade no estoque. Caso contrário, as expectativas dos noivos podem ser frustradas, já que não vão receber o artigo esperado, assim como as do convidado que fez a compra, pois não verá o presente escolhido na casa dos noivos”, afirma. Segundo a advogada, o consumidor que não for avisado dessa restrição tem direito de exigir o cumprimento da oferta, ou seja, receber exatamente o produto adquirido pelo convidado.

Além disso, em relação à regra que impõe que os noivos solicitem a entrega do produto específico imediatamente, Mariana ressalta a necessidade de ser estabelecido em contrato um prazo razoável para que eles expressem sua vontade de ficar com determinado presente. “Dizer que o consumidor precisa avisar a loja ‘imediatamente’ é muito subjetivo”, afirma.

PRODUTO X CRÉDITO

O sistema de lista da Fast Shop, também adotado em outras lojas de varejo, baseia-se na compra de créditos e não dos produtos propriamente ditos, o que não costuma ser informado aos convidados na hora da compra. Isso significa que os noivos não receberão exatamente os artigos adquiridos, mas o valor pago por eles, que serão convertidos em créditos para serem trocados por qual-

“A minha dica para quem vai fazer lista de casamento é ter bom-senso para escolher produtos de várias faixas de preços.”

Fernanda Strazzacappa Nogueira



“Recomendo aos noivos que optem por lojas que vendam também pela internet, pois tem gente que prefere a comodidade de comprar on-line.”

Juliana Papp



quer produto da loja. Para alguns, esse método é mais interessante que o das lojas que entregam exatamente os itens comprados. Por outro lado, os convidados podem se frustrar ao descobrir que o presente escolhido com tanto carinho não foi entregue aos noivos.

A jornalista Fernanda Strazzacappa Nogueira, que se casou em fevereiro do ano passado, fez listas na Fast Shop e na Cleusa Presentes. Esta última loja trabalha tanto com o sistema de créditos como com a entrega imediata do produto comprado. “A entrega imediata é boa por um lado, porque a gente vai vendo o que ganha, mas por outro é bem chato, porque

Dicas do Idec

- **Pesquise as condições oferecidas** para a lista de casamento em diferentes lojas antes de optar por uma.
- Caso a loja não informe espontaneamente (como deveria fazer), **pergunte quais as regras de pagamento de frete**, os prazos de entrega, os procedimentos para a troca de produtos e se há diferenciação de preços (entre lojas físicas e virtuais e também no caso de promoções).
- **Guarde todos os documentos relacionados à lista** (contratos, recibos, termos de garantia etc.) para reivindicar seus direitos em caso de problemas.
- Normalmente, as lojas que adotam sistema de créditos estabelecem prazos para trocar os valores acumulados por produtos. **Fique atento!**

passado o casamento é preciso embalar tudo de novo e levar o que não se quer até a loja para trocar”, explica a jornalista, que não foi informada da opção do sistema de créditos.

Já na Fast Shop, Fernanda e o marido foram informados, quando fizeram sua lista, de que os produtos não seriam reservados, por isso não tiveram surpresas desagradáveis em relação a isso. “Tudo o que queríamos muito pedíamos que fosse entregue assim que ganhávamos”, conta. Mas na hora de fechar a lista e trocar os créditos pelos produtos, o casal Nogueira se deu conta de um “detalhe”: o preço dos produtos é mais caro na loja física do que no site. Isso significa que se um convidado comprar um televisor pelo site e pagar, por exemplo, R\$ 2.500, e na loja física o mesmo modelo custar R\$ 2.700, serão descontados R\$ 2.700 dos créditos dos noivos, e não R\$ 2.500, caso o produto seja retirado na loja físi-

ca. Como só havia opção de fechar a lista na loja física, Fernanda e o marido reivindicaram que a contagem dos créditos considerasse os preços do site, já que 90% de seus convidados haviam feito a compra por meio virtual. E conseguiram. Para o Idec, a prática da loja é abusiva. “Se o único lugar para retirar os produtos é a loja, o consumidor não pode ser prejudicado pela diferença de preços”, defende Mariana Alves.

Apesar dos pequenos contratemplos, Fernanda acha que a lista valeu a pena. “Se os convidados ficam livres, cada um compra uma coisa em loja diferente. E se você ganhar itens repetidos, tem dificuldade para trocá-los e acaba ficando com algo que não quer ou não precisa, ou pagando a diferença por algo que lhe seja útil”, opina. Se você pretende aderir à facilidade das listas de casamento, veja à página 27 algumas dicas para a contratação do serviço.

“Vaquinha” para a lua de mel

Depois de todo o estresse com os preparativos do casamento, a viagem de lua de mel é mais que merecida para os recém-casados. Mas com tantos gastos com a cerimônia e a festa, nem sempre sobra dinheiro para essa parte tão especial. Pensando nisso, muitos casais têm optado por fazer “lista de lua de mel”. Ou seja, em vez de presentes “tradicionais”, os convidados dão para os noivos uma diária de hotel, um passeio, um jantar romântico etc. É uma espécie de “vaquinha” moderna.

Foi assim que a fisioterapeuta Juliana Leite e o estatístico Renan Leite, que se casaram em março do ano passado, foram para Paris sem pagar nada! Eles ganharam o suficiente para comprar as passagens aéreas e pagar uma estada de sete dias na Cidade Luz. O casal contratou o serviço do iCasei <www.icasei.com.br>, especializado no assunto. O site abriga páginas virtuais com informações sobre o destino e o roteiro que os noivos querem fazer, e administra os recursos dados a eles pelos convidados. Juliana e Renan pagaram à época uma taxa de R\$ 150 pelo serviço e mais um percentual do valor que ganharam, e acham que valeu a pena. “Foi ótimo! Por meio do site fica muito mais fácil, pois não dá para sair por aí pedindo dinheiro para as pessoas, né?”, brinca a fisioterapeuta. No caso de sua lista, os “presentes” ca-

biam no bolso de todos: iam de R\$ 40 a R\$ 1 mil.

Também é possível abrir esse tipo de lista numa agência de turismo. Nesse caso, normalmente os noivos ganham “cotas” (uma diária de hotel, um passeio etc.) que depois serão convertidas em créditos para a viagem. Ou seja, se alguém comprar ingressos para o Museu do Louvre, em Paris, os noivos não precisam necessariamente visitá-lo, pois ganharão o valor pago por eles.

Diferentemente do serviço contratado pelo casal Leite, que só serve como “banco de depósito” do dinheiro dado pelos convidados, ao abrir uma lista numa agência, os noivos têm a obrigação de comprar o pacote de viagem na empresa. Em geral, há prazos para usar os créditos e não há reembolso em dinheiro caso o valor do pacote escolhido seja mais baixo que o arrecadado na lista, por exemplo. Por isso é importante ficar atento e ler com atenção os termos do contrato antes de fechar negócio.

A lista de lua de mel é uma boa opção para os casais que já moram juntos e resolvem “oficializar” a relação, ou quando um dos noivos já mora sozinho, como era o caso de Juliana, pois o casal já tem boa parte ou todos os itens domésticos. Contudo, a fisioterapeuta ressalva que como alguns convidados podem não ter familiaridade com a internet (no caso do iCasei a compra só pode ser feita virtualmente) e outros fazem questão de dar presentes tradicionais, é sempre bom ter uma segunda opção. ■



Juliana e Renan aproveitando seu presente de casamento, a lua de mel em Paris