



ERGESSE, MARTINHO E GUIMARÃES  
SOCIEDADE DE ADVOGADOS

# BLACK FRIDAY SALE!

CUIDADOS QUE O EMPRESÁRIO DEVE  
TER AO PARTICIPAR DA BLACK FRIDAY



**Rápido, as promoções já  
começaram**

Leia mais em [www.emgsa.com.br](http://www.emgsa.com.br)

# AS PROMOÇÕES JÁ COMEÇARAM, MAS AS AINDA DÁ TEMPO DE TOMAR OS CUIDADOS NECESSÁRIOS PARA EVITAR PROBLEMAS.

A Black Friday já se tornou uma tradição no Brasil, uma data para atentar contra a prudência e acabar com o limite do cartão de crédito, mas se você, empresário, pretende abocanhar uma parcela dessa grana alta que circula no mercado, é sua obrigação saber das suas obrigações como fornecedor e dos riscos que essa data traz para os seus negócios.

Pensando em lhe ajudar, nós do EMGSA, levantamos 7 pontos que merecem uma atenção especial sobre como sua empresa pode participar da Black Friday, vamos lá:

## **1- Cuidado com a publicidade/propaganda enganosa**

Não prometa aos seus clientes uma coisa e entregue outra, ou juridicamente falando, deixe bem claro para eles o que está sendo comercializado, fornecendo informações detalhadas sobre sua natureza, característica, qualidade, quantidade, segurança, desempenho, durabilidade, preço e garantia.

## **2- Informe sempre o prazo de entrega**

O prazo e o valor do frete sempre deverão ser informados antes da conclusão da compra, sob o risco de gerar a expectativa de “pronta entrega” por parte do consumidor. Prepare sua logística para um grande volume de vendas e cumpra os prazos informados. Isso evitará multas e indenizações.

## **3. Cuidado com a divulgação dos preços e formas de pagamento**

Destaque o preço e as formas de pagamento disponíveis, identificando os itens participantes da promoção, já que você não é obrigado a incluir todos os produtos na mesma. Recomendamos que o preço deve ser discriminado através de seu total à vista, o qual

deverá estar em tamanho legível, ser compreensível sem necessidade de interpretações ou cálculos.

Caso haja a opção de parcelamento, o anúncio deverá discriminar o montante total parcelado, além de número, valor e periodicidade das parcelas. Importante informar que, caso haja a incidência de juros, acréscimos e encargos, estes também precisam estar discriminados no anúncio para que o consumidor saiba exatamente o que está pagando.

## **5. Troca de produtos sem defeito**

Chegou a sua hora de ter direitos, caso o produto não apresente defeitos, você NÃO é obrigado a trocar, sendo uma opção comercial a troca nessa situação, ou seja, você troca se quiser.

## **6. Direito de arrependimento**

Bom, o que estava bom acima, não é tão bacana agora. Caso a comercialização tenha ocorrido via comércio eletrônico ou telefone, o consumidor terá 7 dias para desistir da compra, contados a partir do recebimento do produto, sem qualquer justificativa.

## **7. Faça o controle de estoque e promoções**

Tenha total controle sobre seu estoque e defina com antecedência os produtos que participarão da Black Friday, assim como suas quantidades. Essa programação evitará problemas com consumidores frustrados e órgãos de proteção atentos. Se for comercializar através de uma loja virtual, verifique se o seu servidor está apto a suportar o aumento de visitas, pois a queda repentina deste pode gerar problemas no fechamento de pedidos, além de marcar negativamente a imagem de sua empresa.

Fique atento a essas situações e venda muito, como se não houvesse amanhã. Bons negócios!