

Práticas abusivas na indústria de eventos pós-pandemia

Bruno Boris (*)

Em período de pós-pandemia, é claramente perceptível o aumento dos eventos, após o forte impacto da Covid-19 nesse segmento

impossibilidade de garantir a qualidade do serviço se o pacote adicional não for contratado, o consumidor pode exigir a obrigação contratualmente firmada, sob pena de rescindir o contrato, bem como obter a devolução dos valores pagos, isso sem contar outros prejuízos que poderão ser apurados.

Logo, não basta contratar um bom fornecedor, que seja recomendado e reconhecido no mercado, é necessário analisar as cláusulas contratuais com atenção, especialmente a parte das obrigações do prestador, a fim de evitar contradições e alguma mudança brusca do contratado às vésperas da festa.

Não se nega a possibilidade de alterações no decorrer do contrato, seja por problemas com fornecedores das observadas quando dada vistoria da locação do espaço etc., mas é incomum para prestadores com experiência em festas, como de casamento, a alteração de aspectos essenciais do contrato pouco antes da celebração.

Assim, ao prevalecer-se da fragilidade do consumidor neste momento e exigir vantagem econômica e manifestamente excessiva, caracteriza-se prática abusiva, podendo o consumidor reclamar nos órgãos de proteção e defesa do consumidor, bem como pleitear uma indenização pelo prejuízo material causado pela alteração contratual, além do eventual prejuízo moral, pelo dano psicológico em ter que alterar as bases contratuais e arcar com um custo adicional repentinamente e sem justo motivo.

E aos prestadores, estes devem cumprir as regras do Código de Defesa do Consumidor e sempre que houver a necessidade de alteração contratual, situação plenamente possível, nada veda a tratativa com seu cliente numa possibilidade de adaptação contratual, porém, após celebrado o contrato, um eventual erro do fornecedor não pode gerar ônus ao consumidor.

O consumidor contrata prestadores de serviços na certeza de que tais profissionais são conhecedores do mercado e especialistas em prever uma boa e adequada celebração. Alguns consumidores contratam até assessores, para que o evento seja devidamente organizado e não surjam problemas como os narrados, mas a responsabilidade dos organizadores de festas é outro tema que ainda será abordado.

(*) - É professor de Direito do Consumidor da Universidade Presbiteriana Mackenzie Campinas.

Mais de 50 milhões de brasileiros anseiam ter o próprio negócio

Para sair dos apertos, dar conta das finanças da família e conquistar um futuro mais promissor, economizar não tem sido mais uma resposta muito satisfatória

Pesquisa divulgada pelo Sebrae aponta que mais de 50 milhões de brasileiros sonham com uma outra possível saída: abrir o próprio negócio. Empreender tem se tornado uma mudança radical de vida e sinônimo de sucesso.

“Acredito que vivemos um tempo em que os brasileiros começaram a perceber que o enriquecimento, a vida melhor, o conforto que todo mundo sonha depende, na sua maioria, da própria pessoa”, afirma Douglas Andrade, empreendedor no ramo de vendas. Além da profissionalização, a busca por conhecimento e abertura ao novo injeta novidade no mercado, novas ideias, novos caminhos possíveis que dão à roda da economia um novo ar de alívio.

“Nos últimos anos o incentivo ao empreendedor aumentou muito, mas o primeiro passo precisa ser da própria pessoa e acredito que passamos por um período de consciência coletiva acerca de ser dono do próprio negócio”, complementa



Empreender tem se tornado uma mudança radical de vida e sinônimo de sucesso.

Douglas. Ter o próprio negócio começa com a vontade e predisposição em saber que é possível dar esse passo tão importante.

Começar do zero envolve alguns desafios para os quais o futuro empreendedor precisa estar preparado, além da dedicação e responsabilidade, nesse sentido, Douglas Andrade apresenta alguns pontos fundamentais para quem deseja empreender:

1) Ter um plano de negócio: você precisa ter bem definido o que quer fazer, pois

vai passar boa parte da sua vida investindo tempo e dinheiro nisso. Traçar um plano significa onde sua empresa vai chegar e por qual caminho seguirá para atingir os objetivos e metas;

2) Conheça seu público: saber quem é seu público é importantíssimo, pois isso te ajudará a escolher a melhor forma de atuação e estratégias condizentes com quem você conversa;

3) Invista em Marketing: nunca é cedo demais para investir em Marketing! O marketing não serve só para divulgar alguma coisa. Ele também é responsável por prospectar (agregar) novos clientes para seu negócio;

4) Conheça muito bem seus processos: coletar dados e reunir registros não adianta de nada se o empreendedor não os utiliza para melhorar o desempenho da empresa. Todo processo precisa ser bem feito e avaliado.

Além desses pontos muito relevantes para o início de sua jornada no empreendedorismo, não se esqueça que “força de vontade, responsabilidade, determinação e resiliência é uma espécie de ‘mix’ que cria a essência do empreendedor brasileiro”, conclui Douglas. - Fonte e mais informações, acesse: (www.douglasandradeoficial.com.br).

Transição de carreira: para pessoas insatisfeitas com suas profissões

Muitas pessoas iniciam um curso na universidade, se formam e começam a trabalhar na área planejada. Mas, no caminho, alguns percebem que não se adaptaram àquela profissão e não estão satisfeitos em atuar naquele setor, seja por uma escolha profissional precoce, falta de perspectiva de crescimento na carreira, propósito, motivação ou, até mesmo, por algum fator externo.

De acordo com dados levantados pelo consultor Fredy Machado, cerca de 90% das pessoas estão infelizes em seus trabalhos e, mesmo diante desse cenário, muitos optam por continuar na área em que estão, mesmo que infelizes, para seguir cumprindo suas obrigações financeiras como aluguel, família ou qualquer outra despesa.

Para Alexandre Slivnik, vice-presidente da Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD), que realiza cursos e palestras há vinte anos, nesse caso, uma ótima alternativa para buscar

a realização profissional é fazer uma transição de carreira.

“Não se adaptar à sua área de atuação é muito comum e acontece com uma frequência maior do que imaginamos. O primeiro passo, nesse caso, é fazer uma autoavaliação sobre o momento da sua carreira. Entenda os motivos por não ter gostado dessa experiência e avalie como essa vivência pode colaborar para a sua nova escolha de profissão no futuro”, revela. O palestrante acredita que é necessário ponderar se realmente é preciso fazer uma completa transição de carreira.

“Nem sempre o descontentamento com um emprego é sinal de infelicidade com a profissão. Pode ser que a empresa não seja a ideal e uma mudança de ares já resolveria o problema. Também é possível levar em conta uma alteração de função, porque os cargos podem apresentar diversas possibilidades. Analise a situação friamente e entenda se o

problema não pode ser resolvido de uma maneira menos radical”, pontua.

Caso a escolha por uma transição seja efetivada, é importante planejar os próximos passos e conversar com profissionais que atuam na área almejada. “Realizar um bom networking, ir atrás das pessoas que conquistaram aquilo que você quer conquistar e participar de eventos relacionados a essa área de atuação serão passos fundamentais para facilitar essa recolocação no mercado de trabalho”, relata Slivnik.

A insegurança é comum nesse momento, mas deve ser superada em busca da felicidade profissional. “Não tenha medo de mudar. A nossa vida é feita de testes, erros, acertos e, quanto maior o número de testes e tentativas, maiores as chances de finalmente encontrarmos aquilo o que procuramos em nossos trabalhos e carreiras”, finaliza. Fonte e outras informações: (www.alexandreslivnik.com.br).

Financial statements for Distribuidora Automotiva S.A. including Balance Sheet, Cash Flow, and Profit and Loss statements for 2021 and 2020.

Advertisement for Empresas & Negócios website, including contact information: www.netjen.com.br, Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para TEL: 3043-4171

Este documento foi assinado eletronicamente por Jornal Empresas & Negócios Ltda. Para verificar as assinaturas vá ao site https://www.portaldeassinaturas.com.br:443 e utilize o código 0701-4BD7-F614-C4B2.

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/0701-4BD7-F614-C4B2> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 0701-4BD7-F614-C4B2



Hash do Documento

533C580F2A856AD4C645FB4226D159D43A117D8C8E5C8C99E43FF123543FB0F6

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 09/08/2022 é(são) :

Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 09/08/2022 10:50 UTC-03:00

Tipo: Assinatura Eletrônica

Identificação: Autenticação de conta

Evidências

Client Timestamp Tue Aug 09 2022 10:50:38 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -23.4937649 Longitude: -46.7235151 Accuracy: 16.512

IP 177.139.95.220

Hash Evidências:

2CCDC48E38FBB63C55BEB383986F0AF58835E18662848D1E96186CD82F4C611F



LEIA O QR CODE ABAIXO E ACESSE A PUBLICAÇÃO EM NOSSO PORTAL



https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/distribuidora-automotiva-s-a/

The logo for 'Empresas & Negócios' features the word 'Empresas' in a dark red serif font. Below it, an ampersand '&' is positioned between two light blue arrows: one pointing downwards and the other pointing to the right. To the right of these elements, the word 'Negócios' is written in a blue serif font.

Empresas
& Negócios