

Uma Boa Idéia

J. Roberto Whitaker Penteadado

Tive uma ótima idéia: agora que o govêrno e a administração pública estão, finalmente, no paredão da opinião pública e os seus crimes foram revelados de forma inequívoca, para que os culpados possam ser exemplarmente punidos - surge uma ótima oportunidade, para as empresas do setor privado do país tomarem a iniciativa de vir a público, confessar algumas das suas práticas menos honestas, e prometer emendar-se de uma vez para sempre. Para refrescar as memórias - sobre algumas delas - dou a minha contribuição pessoal, na lista abaixo.

Produtos e serviços que começam com qualidade alta e vão baixando, ou diminuem conteúdo, para cortar custos, sem mudar o preço; planos de serviço telefônico tão complexos que o cliente paga a mais sem precisar; nas multinacionais: superfaturamento nas importações de peças e/ou matérias-primas para remeter fundos à matriz sem pagar imposto; batizar um novo produto, sem qualquer semelhança com o importado de quem leva o nome, visando a remessa de divisas para a casa materna; artigos de higiene e outros, com mais água do que na fórmula estrangeira original; mensalidade de TV paga, que diminui muito, se V. ameaça cancelar, idem cartão de crédito, idem servidores de internet ou levantar todo tipo de dificuldade para cancelar o serviço; reserva de vôo barato, que, quando chega lá foi cancelado e juntado no próximo vôo, uma hora mais tarde; fazer cartel e subir os preços; ágios na compra de carro novo no modelo e na cor desejados; cobrar gorjeta na conta do restaurante e só dar a NF da despesa; no aeroporto, dizer que o portão de embarque mudou porque a aeronave foi remanejada; aumentar o preço do produto no supermercado, fazer uma pilha e dizer que é promoção; vender embalagem de 1 quilo por preço maior do que 2 de 500 g; cobrar na conta ligações telefônicas que não foram feitas porque o cliente não confere; cobrar juros nas vendas a prazo e empréstimos pessoais a taxas superiores a 110% ao ano; nas revisões de carro, enxertar cobranças por peças e serviços que não foram feitos; entregar imóveis vendidos na planta em desacordo com as promessas dos anúncios (há quem chegue ao ponto de mandar fazer móveis em tamanho menor, para usar nas fotos do apartamento decorado); dizer que o produto mais barato acabou para vender o mais caro; alegar minúcias técnicas do contrato para não consertar produtos na garantia; divulgar como super-atendimento ao cliente um número de telefone que não responde - ou está sempre ocupado; vender como jornal de domingo o jornal que foi feito na sexta-feira, junto com o de sábado; liquidação total, com 50% de desconto em meia dúzia de itens, apenas; ligações da concessionária de linhas celulares para o seu telefone celular para dar avisos e fazer ofertas na sua propriedade; dar um nome falso ao cliente, no atendimento telefonico, para ele não poder reclamar; manter o cliente esperando no telefone, quando a comunicação é paga; instalar atendimento telefonico automático complicado, que não permite falar com um atendente vivo; empresas de correio rápido que cobram caro e não cumprem os prazos. Etcetera...

Não acham que seria uma boa idéia?

PENTEADO, J. Roberto Whitaker. Uma Boa Idéia. **JRWP - J. Roberto Whitaker Penteadado**, Rio de Janeiro, ago. 2005. Disponível em: <<http://www.jrwp.com.br/artigos/leartigo.asp?offset=240&ID=287>>. Acesso em: 21 ago. 2009.