

Domingo, 08 fevereiro 2015, GAZETA DE ALAGOAS

Economia 15 A

PECHINCHA. Autônomo alagoano troca cédulas por moedas e descobre as vantagens de poupar

Negociação gera economia de quase 50%

Trabalhador paga antecipado e economiza R\$ 120 todos os meses

MARCOS RODRIGUES
REPÓRTER

O hábito de juntar moedas também influenciou toda a atitude do autônomo Rilson Júnior. De vestuário ao gastos com gêneros alimentícios, ele coloca sempre o fator “menor preço e qualidade” em primeiro lugar.

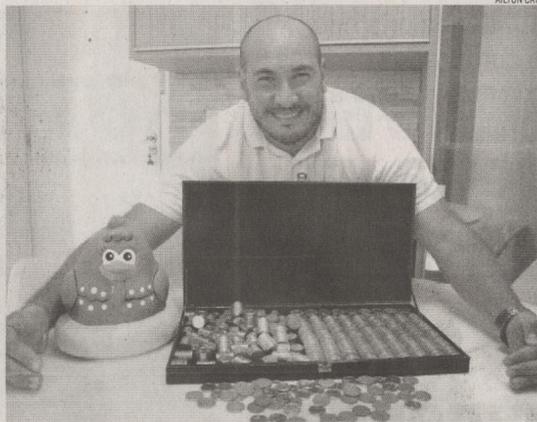
Mais recentemente,

uma vitória em particular lhe dá orgulho. Justamente porque envolve o futuro da filha Malu, de 2 anos. Iniciando a vida escolar numa unidade particular de ensino, se fosse pagar o valor real da mensalidade ela ultrapassaria os R\$ 400.

A saída, assim como para outros serviços, foi negociar. Primeiro conseguiu um desconto por pagar as mensalidades à vista e antes do vencimento. Em seguida, descobriu que as pagasse com até três ou quatro meses de antecipação, teria ainda mais desconto.

“O resultado é que o que era para ser mais de R\$ 400 por mês, caiu para cerca de R\$ 280, um desconto de mais de 44%. Agora fico tranquilo e só vou voltar a pensar nesse compromisso lá pelo segundo semestre”, projeta Júnior.

Conta tanta economia, ele relativiza alguns custos e volta a aumentar as moedas. Desta vez o planejamento envolve o aniversário da própria filha. “Se Deus quiser vou conseguir”, completa, acreditando que ela cresça seguindo este exemplo.



ALTON CRUZ



RILSON
JÚNIOR
TRABALHADOR
AUTÔNOMO

“O que era para ser mais de R\$ 400 por mês, caiu para cerca de R\$ 280, um desconto de mais de 44%”

APRENDIZADO

Educação. É o que economistas costumam defender. Economia se aprende desde cedo e, se possível, dentro da própria casa. Um dos que pensa assim é o professor doutor em economia Reinaldo Rubem, da Universidade Federal de Alagoas.

“O comportamento dessas pessoas é muito positivo. Principalmente quem valoriza a moeda, literalmente, e faz a chamada compra consciente. Um

detalhe importante é que até quem vende também precisa se adaptar a esse tipo de consumidor”, destacou Reinaldo.

Ele lembra que a popular pechincha deve ser aliada da educação financeira. Isto porque a pessoa pode ser iludida a pechinchar por tudo, só para ganhar descontos, mas continuar devendo poque compra muito.

Por isso, ele sugere que a pessoa se pergunte na hora de comprar: preci-

so disso? como vou pagar? preciso comprar agora? Quanto à economia, compensa pela qualidade do produto?

“É importante saber da real necessidade, para não ser lavado pelas falsas vantagens do comércio. Além disso, a qualidade é importante para que a economia na hora da compra não gere frustração depois. Outra dica é para os casais: precisam ser parceiros nas contas geradas”, concluiu. ●