



ECONOMIA EM DIA

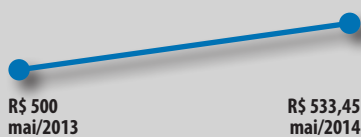


INFORMATIVO DE MACROECONOMIA E FINANÇAS PESSOAIS DA FUNDAÇÃO REAL GRANDEZA

INDICADORES

Poupança

(Rentabilidade de 6,69%)



Bolsa de Valores

(Rentabilidade de -4,24%)



Fundos de Investimento

■ **Multimercado** (Rentabilidade de 6,89%)

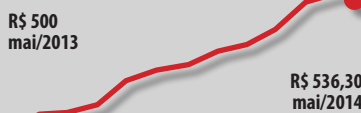


■ **Renda Fixa** (Rentabilidade de 8,04%)



Varição IGP-DI

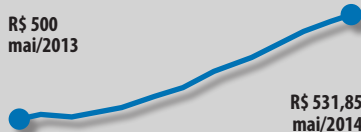
(Acumulado em 12 meses = 7,26%)



Índice Geral de Preços medido pela FGV

Varição IPCA

(Acumulado de 6,37%)



Índice de Preços ao Consumidor Amplo medido pelo IBGE

Negociando a redução da anuidade do cartão de crédito



istockphoto

Muitos de nós, usuários de cartões de crédito, uma vez por ano somos surpreendidos pela cobrança da anuidade do cartão. Há cartões isentos de anuidade, outros isentos por determinado período, porém, a maioria cobra anuidade. O cartão de crédito vem se tornando um dos principais meios de pagamento para compras e serviços. Além da praticidade, a utilização do cartão pode contribuir para acumular milhas para emissão de passagens aéreas, além de facilitar o controle dos gastos. A anuidade de um cartão com abrangência nacional gira em torno de R\$ 120, ou o dobro deste valor, quando o cartão é internacional. É possível negociar com a administradora do cartão para conseguir um desconto, em geral reduzir à metade e/ou alongar suas parcelas.

Para negociar a redução da anuidade, o cliente deve ligar para a administradora. O atendente argumentará sobre os benefícios do cartão, muitos deles sequer utilizados pelo usuário. Quando o cliente paga o cartão em dia, sem atrasos, este já é um bom argumento na negociação. Comente que está satisfeito com a administradora mas não concorda com um valor de anuidade tão elevado. Mantenha a calma, afinal é uma negociação. As parcelas da unidade que já foram cobradas podem ser estornadas. Argumente! Se o atendente for do tipo irredutível, desligue e ligue no dia seguinte.

Se ao fim da negociação não tiver conseguido a redução da anuidade, procure o gerente do banco, no caso de o cartão ter vínculo com o banco no qual possui conta corrente e/ou poupança. Há sempre a opção de cancelar o cartão e buscar outra administradora. O cartão de crédito é um meio de pagamento e não uma fonte de status, portanto, seja racional, pense e negocie. Caso esteja muito decepcionado, pode mudar a bandeira do cartão. Então, boa sorte!

FIQUE DE OLHO



Para negociar a redução da anuidade, o cliente deve ligar para a administradora. O atendente vai argumentar sobre os benefícios do cartão, muitos deles sequer utilizados pelo usuário. Quando o cliente paga o cartão em dia, sem atrasos, este já é um bom argumento na negociação. Comente que está satisfeito com a administradora mas não concorda com um valor de anuidade tão elevado. As parcelas da unidade que já foram cobradas podem ser estornadas.



TAXA DE CÂMBIO

Taxa de câmbio é a cotação de uma moeda estrangeira medida em unidades da moeda nacional. Podemos defini-la como o número de unidades de moeda de um país necessário para comprar uma unidade de moeda de outro país.

MERCADO CAMBIAL

Mercado de Câmbio é o ambiente onde se realizam as operações de câmbio (compra e venda de moeda estrangeira) entre os agentes autorizados pelo Banco Central e entre estes e seus clientes.

IOF

IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) é um imposto que incide sobre qualquer tipo de operação de crédito, câmbio, seguro e qualquer outro tipo de operação relacionada a títulos e valores mobiliários.



TIRA TEIMA

Você sabe quanto paga de IOF quando utiliza o cartão para fazer compras no exterior?

Atualmente, o IOF que incide sobre as compras realizadas no exterior é de 6,38%, para todos os tipos de cartão, incluindo o cartão pré-pago internacional, cuja tarifa, até o fim do ano passado era menor, de 0,38%. A diferença entre os dois tipos está na forma de pagamento. No cartão de crédito, o valor da sua compra é registrado na fatura seguinte e fica sujeito à volatilidade cambial. Já o cartão pré-pago tem o seu carregamento (na moeda escolhida) antes de ser utilizado e não há exposição à variação cambial.

Também existe a função débito do cartão do seu banco, cujo IOF sobre compras e saques no exterior também foi alterado de 0,38% para 6,38%.

SEU DINHEIRO

Dólar um pouco mais baixo para os que planejam viajar para o exterior

A cotação do dólar, que no início deste ano ultrapassou R\$ 2,40, se encontra em patamar mais baixo, em aproximadamente R\$ 2,25, uma boa notícia para aqueles que estão planejando viajar para o exterior.

Se por um lado a taxa de câmbio cedeu cerca de 6% nos últimos meses, por outro o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) para cartões de débito e pré-pagos internacionais subiu de 0,38% para 6,38% no fim do ano passado, surpreendendo muitos turistas. Depois do susto, cabe então planejar a viagem levando mais dinheiro em espécie, evitando o custo extra do imposto.

Todavia, dinheiro em espécie é mais volumoso para carregar e oferece mais risco de perda ou roubo. Assim, os cartões continuam sendo mais seguros e, para aqueles que possuem programa de milhagem, uma oportunidade de acúmulo de milhas. O ideal é fazer uma



combinação, parte em espécie e outra em cartão. Em tempos de IOF mais alto e dólar em patamar mais palatável, também é vantajoso antecipar o pagamento de algumas despesas por meio da agência de viagem, tais como hotel e aluguel de veículos, garantindo a cotação atual e buscando, quando possível, o parcelamento das despesas.

Quem está planejando passar uns dias em Buenos Aires ou Bariloche, na Argentina, Disney, Nova Iorque (EUA) ou no velho continente europeu, pode aproveitar este período de mercado cambial mais tranquilo. Para os que planejam ir para Buenos Aires, sempre vale a pena ir trocando dólares aos poucos, no hotel, restaurante ou em algumas lojas, onde o câmbio pode ser mais vantajoso. Porém é sempre prudente ficar atento à autenticidade das cédulas. De qualquer forma, controle gastos, sobretudo o excesso de compras no cartão, em função do elevado IOF e boa viagem!