



Centro Educativo de Adultos El Monte  
RBD 16.857-2  
[www.escueladeadultoselmonte.cl](http://www.escueladeadultoselmonte.cl)  
E-mail: [contactoelmonte@gmail.com](mailto:contactoelmonte@gmail.com)  
942294704

## Guía de Trabajo Número 21 Consumo y Calidad de Vida

Profesor(a): Roxana Cofré Valenzuela		Alumno(a):	
Puntaje Máximo: puntos.	Puntaje Obtenido:	Curso:	Fecha: 01/ 09 / 2020 2°A 03/ 09 /2020 2°B
Objetivo de aprendizaje o aprendizaje esperado: Reconocer los mercados crediticios y los tipos de crédito.			
Instrucciones: Lee con atención cada ítem realizando en cada uno de ellos lo que se te solicita. Las respuestas deben escribirse con lápiz pasta negro o azul. El uso de lápiz grafito está permitido siempre y cuando se entienda lo que se escribe. Mantén silencio antes, durante y al término de la guía. Revisa dos veces tus respuestas.			

Alumnos, para resolver esta guía sólo deben responder las preguntas que a continuación se señalan, **No es necesario imprimir la guía y tampoco copiar el texto**, las preguntas y respuestas deben ser registradas en el cuaderno, con la fecha que la desarrollan. Enviar la guía resuelta a más tardar el martes 08 de septiembre el segundo año A, el jueves 10 de septiembre el segundo año B, pueden hacerlo a través de una foto a mi Whatsapp.

### ¿Qué es un contrato de adhesión?

Es un contrato que ha sido escrito anticipadamente por el proveedor, que usted sólo puede aceptar o rechazar. Por ejemplo, un contrato realizado entre usted y una multitienda, que viene escrito, que usted lee y acepta (adhiera) o no con su firma, cuando está de acuerdo con lo que le ofrecen. Firmar un contrato por la adquisición de un producto o un servicio no es cuestión de suerte. Se trata de un acto que requiere de mucha atención de su parte. No vaya a ser cosa de que se arrepienta. Siga estos tres sencillos pasos antes de tomar alguna decisión:

1.- Lea con atención Si va a contratar un servicio, por ejemplo, el arreglo de una lavadora en un servicio técnico, la compra de un pasaje en alguna aerolínea o va a adquirir una tarjeta de crédito en una casa comercial, no firme nunca sin leer antes el contrato.

- Fíjese que el contrato sea legible.
- Que el tamaño de la letra no sea inferior a 2,5 milímetros.
- Que esté en idioma castellano, aunque sí pueden contener expresiones en otro idioma como “leasing”, cuando sean de uso común.
- Que lo ofrecido o prometido verbalmente esté escrito es fundamental. Recuerde que las palabras se las lleva el viento.
- No acepte presiones antes de firmar, si no entiende algo asesórese. Tómese todo el tiempo que necesite.
- Es obligación del proveedor entregar una copia del contrato, de no ser así, estaría infringiendo la Ley del Consumidor.

**2. Evalúe si le conviene:** Ponga especial atención a las condiciones que le favorecen y a las que no. Por ejemplo, fíjese especialmente en las cláusulas abusivas. Las llamadas cláusulas abusivas son estipulaciones contenidas en los contratos que dejan en desventaja al consumidor respecto a la empresa, y que no tienen efecto alguno según la Ley. Veamos algunos ejemplos de este tipo de cláusulas abusivas.

- Aquellas en que el proveedor hace responsable al consumidor de sus propias deficiencias. Por ejemplo, no hacerle llegar el estado de cuenta mensual de algún servicio contratado.
- Aquellas en que el proveedor aumenta el precio pactado: por ejemplo, con los contratos de telefonía móvil, cuando le cambian el plan o el valor de los minutos.
- Aquellas en que el proveedor se exime de responsabilidades, por ejemplo, “no se responde por daños al interior del recinto”, cuando se trata de estacionamientos pagados.
- Aquellas en que el proveedor puede modificar el contrato, sin la voluntad del consumidor. Esto podría ocurrir, por ejemplo, si le modifican el costo de mantención de la tarjeta de crédito.
- También cuando el proveedor cobra un servicio sin el consentimiento del consumidor, haciendo caer sobre éste el aceptar o rechazar el producto, por ejemplo en el caso de los seguros. Es lo que se conoce como enrolamiento negativo. Esta práctica está sancionada por la Ley ya que el silencio no constituye aceptación. “El que calla no otorga”. Por ejemplo, cuando en su cuenta aparece el cobro por un servicio técnico que usted no solicitó (TV cable). Luego, usted debe dar aviso que no quiere este servicio y recién la empresa se da por enterada del no cobro. Por otra parte, también hay condiciones insertas en los contratos que establecen renovación automática, por plazos de tiempo prolongados. Esta práctica hace recaer sobre el consumidor la responsabilidad de dar aviso anticipado sobre el término de un contrato. En caso contrario, el contrato se renovará por el mismo plazo original.

### 3. Firme con condiciones

- Una vez que revisó de manera completa el contrato y de asegurarse que le conviene, firme poniendo especial atención a que lo ofertado se vea reflejado finalmente en el contrato. Además, que dicho documento sea en definitiva un reflejo de la realidad. No vaya a ser que le ofrezcan una cosa y pague o firme por otra.
- No olvide exigir una copia del contrato.

- Recuerde que sus derechos como consumidor son irrenunciables, aún cuando un contrato diga lo contrario.
- Premie a las empresas que entregan las mismas facilidades para contratar que para terminar con un contrato.
- Por último, fíjese si en alguna parte del contrato está autorizando a la empresa para que sus datos personales sean usados para fines distintos a los que le indicaron. De ser así, piense bien antes de firmar, especialmente si no quiere que esto suceda.
- Recuerde que usted tiene derecho a saber siempre qué se hará con los datos que entrega a la empresa. Pregunte. Si no le conviene lo que dice el contrato NO FIRME.

Actividad: Responde a las preguntas.

1. ¿Por qué crees tú que los contratos de adhesión son redactados todos de la misma forma?
- 2.- “Fíjese que lo ofrecido o lo prometido verbalmente esté en el contrato” ¿Qué quiere decir esta frase?
- 3.- Menciona dos ejemplos de cláusulas abusivas.
- 4.- ¿Por qué es importante exigir una copia del contrato?