

RESUMO DA OBRA

Com uma linguagem simples, o livro traz orientações para que as pessoas enfrentem e superem suas dificuldades financeiras. A discussão busca direcionar o foco das pessoas para o estabelecimento de paz de espírito e para a resolução objetiva de problemas. Por meio de exemplos e exercícios práticos, o livro dá choques de realidade, evitando as armadilhas dos sentimentos de angústia, raiva, culpa, frustração, tristeza e coitadismo. Desta forma, a obra apresenta a importância de atitudes comportamentais produtivas e de procedimentos técnicos adequados para a resolução efetiva de problemas financeiros. O livro é voltado não somente para pessoas que estão passando por problemas financeiros, como também para aquelas que querem ajudar pessoas próximas e queridas no caminho para superar as dificuldades que a crise está impondo a grande parte da população brasileira. A despeito das dificuldades, vamos, então, como brasileiros que nunca desistem, enfrentar nossos desafios e... Vencer a Crise!

SOBRE O AUTOR

Herbert Kimura é Engenheiro Eletrônico pelo ITA, tendo Mestrado e Doutorado em Estatística pela USP e Doutorado em Administração pela USP e pela FGV. É professor titular da UnB. Atuou como consultor e instrutor em diversos projetos em empresas não-financeiras e instituições financeiras, sendo especialista em administração financeira, finanças pessoais e gestão de riscos. É autor de outros seis livros. Tem como paixão o ensino e, como hobby, a aplicação de técnicas para tomada de decisão e para resolução de problemas.

Agência Brasileira do ISBN

ISBN 978-65-900906-0-7



9 786590 090607



SOS.DINHEIRO

HERBERT KIMURA

VENCER A CRISE

HERBERT KIMURA

VENCER A CRISE

HELP!



LIÇÕES PARA
SUPERAR AS
DIFICULDADES
FINANCEIRAS

PREFÁCIO DE MAURO HALFELD



VENCER A CRISE:

LIÇÕES PARA SUPERAR AS DIFICULDADES
FINANCEIRAS

HERBERT KIMURA

PREFÁCIO DE
MAURO HALFELD





Copyright © 2019

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, por qualquer meio, seja total ou parcial, constitui violação da lei nº 9.610/1998.

Produzido no Brasil

Kimura, Herbert.

Vencer a Crises: Lições para Superar Crises Financeiras /
Herbert Kimura. - Brasília, 2019.
183f.

Prefixo Editorial: 900906

Número ISBN: 978-65-900906-0-7

Título: Vencer a crise: lições para superar as dificuldades
financeiras

1. Finanças Pessoais. 2. Educação Financeira. I. Título.

CDU - 658:004





AUTOR:
HERBERT KIMURA

O autor é Engenheiro Eletrônico pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), tendo Mestrado e Doutorado em Estatística pela Universidade de São Paulo (USP). Possui também Doutorado em Administração pela USP e pela Fundação Getulio Vargas (FGV). É professor titular da Universidade de Brasília (UnB). Atuou como consultor e instrutor em diversos projetos em empresas não-financeiras e instituições financeiras, sendo especialista em administração financeira, finanças pessoais e gestão de riscos. É autor de outros seis livros. Tem como paixão o ensino e, como hobby, a aplicação de técnicas para tomada de decisão e para resolução de problemas.







PREFACIADOR:
MAURO HALFELD

O prefaciador fez pós-doutorado no MIT (Massachusetts Institute of Technology) e tem mais de vinte anos de experiência no mercado financeiro nacional. Ex-professor doutor da Escola Politécnica e da Faculdade de Economia e Administração da USP. Mauro é professor titular da Universidade Federal do Paraná, em Curitiba e é também colunista da rádio CBN. Já escreveu cinco livros sobre finanças.







PREFÁCIO

Admiro acadêmicos que ousam fazer um intervalo em suas atividades mais complexas para ajudar pessoas normais a superar desafios do mundo real. Por isso, é uma honra para mim prefaciар este livro do Professor Herbert Kimura.

Conheci o Herbert em meados dos anos 90. Nessa época, era um jovem recém-formado pelo ITA, muito inteligente e dedicado. A seguir, fez mestrado, doutorado e seguiu carreira acadêmica em Finanças. Com a experiência que foi adquirindo, sempre conseguiu aplicar a teoria à prática. E demonstra isso com maestria neste livro.

Todos sabemos que investir em educação financeira é uma das decisões mais acertadas que qualquer pessoa pode tomar. Mas esse conteúdo geralmente não faz parte do currículo escolar, tampouco se aprende em casa (por enquanto...). O resultado, que conhecemos tão bem, é o endividamento excessivo ou então dúvidas quanto às melhores maneiras de poupar e de investir.





Usando linguagem simples e acessível, Herbert conduz o leitor para fora da crise financeira! Com um passo a passo prático e eficiente, ele ensina a fazer o diagnóstico específico de uma situação financeira, a análise de alternativas para saldar dívidas e o estabelecimento de disciplina para não mais contraí-las.

Parabéns a você que decidiu tomar para si o controle da vida financeira e está dando o primeiro passo ao ler este livro!





VENCER A CRISE:

LIÇÕES PARA SUPERAR AS DIFICULDADES
FINANCEIRAS





SUMÁRIO

Introdução: Vencer A Crise	13
Capítulo 1. Ter paz de espírito para solucionar o problema financeiro	17
Capítulo 2. Entender que os problemas financeiros não são um bicho de sete cabeças.	31
Capítulo 3. Não procurar um culpado pela dificuldade financeira . . .	41
Capítulo 4. Não procurar de início as causas do problema financeiro	49
Capítulo 5. Fazer uma avaliação geral da situação	53
Capítulo 6. Fazer uma estimativa mais detalhada da situação	63
Capítulo 7. Fazer uma análise quantitativa dos itens da dívida.	73
Capítulo 8. Fazer uma análise qualitativa dos itens da dívida.	89
Capítulo 9. Estabelecer um plano de ataque dos itens prioritários . .	99
Capítulo 10. Não se apegar a bens materiais	107
Capítulo 11. Aprender sobre alternativas de crédito e adquirir subsídios para negociar	115
Capítulo 12. Praticar a arte do estudo	123
Capítulo 13. Refletir sobre outros itens de dívida	129



Capítulo 14. Refletir sobre as causas do problema financeiro	135
Capítulo 15. Fazer um diagnóstico mais abrangente da disciplina financeira	147
Capítulo 16. Identificar perguntas relevantes	157
Capítulo 17. Treinar a disciplina financeira	163
Capítulo 18. Incorporar a disciplina financeira na vida e ter paz de espírito.	179
Apêndice	181





INTRODUÇÃO: VENCER A CRISE

Você pegou este livro para ler, então já deu um passo importante para a tranquilidade financeira.

Vou ajudá-lo a enfrentar, de maneira objetiva, um momento conturbado da sua vida.

Se adotarmos uma abordagem pragmática, este período de problemas será passageiro. Em breve será apenas uma memória do passado.

A batalha parece difícil.

O estresse de receber cartas e telefonemas com cobranças.

Estar sempre preocupado com contas vencidas, vencendo e a vencer. A sensação de insegurança. A vergonha. A baixa autoestima. A frustração de não poder dar a qualidade de vida merecida a quem você ama.

É complicado ver a solução.

Mas, por mais angustiado que você esteja, o fato de continuar a leitura já mostra vontade para enfrentar os desafios.





Vamos criar coragem e atacar os problemas ativamente, com conhecimento e confiança.

Após um sofrimento solitário, provavelmente você já deve ter recorrido a outras fontes para tentar se livrar do problema. Pode ter pedido ajuda a familiares e amigos. Pode até mesmo ter renegociado dívidas com credores.

E então pode ter obtido um período de alívio. Porém a angústia retornou.

As pessoas endividadadas costumam ter um conhecimento insuficiente sobre suas finanças. E uma solução realmente eficaz depende do conhecimento. A falta dele traz junto uma falta de confiança, que faz com que se aceite passivamente as soluções oferecidas pelos credores.

Sem o pleno conhecimento da situação, é normal tomar decisões que não são necessariamente as melhores.

Vamos pensar juntos. Você vai para uma reunião importante sem estar preparado? Ou você estuda os números, avalia os cenários e procura explicações para os resultados?

Você vai a um encontro romântico sem se arrumar?





Ou você toma um banho cuidadoso, veste uma roupa bonita e passa um perfume?

Agora reflita.

Quando tentou resolver seu problema financeiro, como você se preparou? Você passivamente aceitou as soluções sugeridas? Ou adotou uma postura pró ativa para resolver o problema, com conhecimento real de suas finanças e segurança para negociar?

Vamos juntos traçar uma estratégia para a solução de seus problemas, considerando elementos objetivos e comportamentais.

Resolver dificuldades financeiras não é seguir uma receita. Pessoas diferentes têm comportamentos diferentes, perfis de consumo diferentes e anseios diferentes. Então a solução envolve conhecer o problema e a si próprio.

Entender por que sua dívida cresce mais do que é refletido nas taxas de juros é importante, mas é fundamental que você ganhe confiança em si mesmo para enfrentar o problema e resolvê-lo.

Vamos, juntos, exercitar sua confiança. Em cada ca-





pítulo faremos com que você adquira conhecimento e obtenha segurança em suas análises. E logo, suas decisões serão melhores.

A ideia é que, ao ler este livro, você construa a estratégia para a solução do seu problema, levando em consideração sua situação específica e suas atitudes.

Vamos trabalhar conceitos e procedimentos de finanças e também vamos exercitar a mente, para que possamos enfrentar de forma mais efetiva essa situação passageira.

É importante destacar que o livro é focado nas saídas de caixa, causas comuns do estresse financeiro que muitos brasileiros estão enfrentando atualmente. Buscamos atacar a questão de diminuir o custo das dívidas e aprimorar a disciplina financeira com relação aos gastos.

Vamos em frente!





CAPÍTULO 1. TER PAZ DE ESPÍRITO PARA SOLUCIONAR O PROBLEMA FINANCEIRO

A) A PAZ DE ESPÍRITO É POSSÍVEL

Você pode achar que dificilmente conseguirá seguir essa recomendação. É possível que você imagine que não conseguirá ter paz de espírito e que a sugestão é inútil. Os problemas financeiros estão lhe atordoando, sem dar sossego.

Ainda assim, o treino para ter paz é extremamente importante. A análise do problema e a sua resolução serão mais fáceis, mais tranquilas. Se você conhece algo sobre meditação ou ioga, provavelmente sabe que é possível atingir uma paz de espírito, ainda que momentânea.

Você pode até achar que quem consegue ter paz é quem não tem problemas. Mas se você fizer uma avaliação retrospectiva, vai perceber que dificilmente há momentos em que não teve problemas. Sempre temos dificuldades para resolver. É da vida.





E você já percebeu que quando pratica esportes, joga um videogame, lê algum livro ou assiste a um filme, se esquece de seus problemas?

Buscar paz de espírito é diferente de buscar uma fuga para seus problemas. Você já deve ter percebido que, com relação às dificuldades financeiras, a fuga não é um bom caminho. A dívida corre mais rápido que você.

Se fizer uma reflexão, concluirá que muitos dos problemas que você teve no passado não causaram tanto sofrimento quanto o problema atual, ainda que talvez fossem mais sérios.

Há razões para essa percepção. Em primeiro lugar, o estresse atual sempre parece ser maior que o estresse passado. O estresse passado você já superou. Em segundo lugar, a forma como você lida com o problema influencia na sua percepção. Quando você lida com o problema sem paz de espírito, a solução parece distante.

Não que a solução mude quando se tem paz, mas se você tiver paz, terá mais chances de descobri-la.

Estes momentos de relaxamento permitem que con-





siga analisar a situação de forma mais técnica e racional, deixando em segundo plano elementos mais subjetivos que dificultam enxergar a solução.

Antes de treinar seu estado de espírito, vamos discutir nas seções seguintes, elementos importantes que afetam nossas análises e julgamentos. Entender nossas formas de pensar e conhecer as experiências de outras pessoas nos ajuda a compreender melhor a situação e buscar alternativas.

B) ANALISAR O PROCESSO DE PERDA DE CONTROLE DE SUAS FINANÇAS

Nesta seção, vamos descrever uma sequência de ocorrências que, muitas vezes, representa um histórico de eventos que culminaram em problemas financeiros.

Coloque-se como ator principal, acompanhado a descrição do caso. Vá refletindo, em paralelo, sobre as semelhanças e diferenças com a sua própria situação. Tente também identificar pontos em que poderia ter agido para tentar evitar a situação.





Você sabe que não pode mudar o passado, porém esta reflexão sobre eventuais ações que deveria ter tomado é um aprendizado relevante.

Note também que não estamos fazendo nenhum diagnóstico de culpados ou causas, estamos apenas descrevendo um potencial processo de perda de controle das finanças.

Em uma fase inicial, você foi gastando mais do que seu bolso permitia ou teve um desembolso abrupto que consumiu grande parte dos seus recursos ou que exigiu que tomasse dinheiro emprestado. Viu suas reservas financeiras diminuírem gradativamente, porém não tomou uma atitude mais efetiva para controlar suas despesas. E com a deterioração da sua situação, você buscou conter um pouco seus gastos, dado que começou a ficar sem fôlego financeiro. No entanto, foi difícil controlar desembolsos mantendo a qualidade de vida ou tendo que assumir um pagamento inesperado como, por exemplo, despesas de saúde.

Assim, de repente, em uma fase seguinte, passou a





atrasar contas, deixou de pagar alguns boletos. Você começou a se endividar em um nível que causou um certo desconforto. E em pouco tempo, mesmo com apoio de amigos e familiares, começou a se endividar mais. Atrasos se tornaram frequentes e você começou a gerenciar os pagamentos, privilegiando uma conta ou dívida mais importante, ou que já estava vencida há mais tempo.

Você começou a consumir uma parte do seu limite do cheque especial de forma recorrente. Além disso, as compras no cartão de crédito aumentaram, em busca de fôlego para bancar os gastos cotidianos. Após algum tempo, o malabarismo de pagar atrasado algumas contas, dando prioridade a outras dívidas, fugiu do seu controle.

A sensação de angústia se agravou quando você passou a receber cartas, telefonemas e mensagens lembrando sobre pagamentos atrasados. Você passou a sofrer, alternando momentos de raiva com vergonha, constrangimento, culpa, vulnerabilidade e depressão.

Os sentimentos turbulentos acabaram afetando suas relações pessoais, o desempenho profissional e até a saú-





de, o que ajudou a agravar o problema.

Em alguns momentos de irracionalidade, você releveu seu problema e tentou tapar o sol com a peneira. Por exemplo, você começou a se acostumar com as cobranças, importunando-se menos. Com o tempo você até se deu ao luxo de gastar mais, para tentar aliviar o estresse.

Só que o problema não desapareceu simplesmente por você tê-lo ignorado. Como uma dor de dente não tratada, se cuidados não forem tomados para suas questões financeiras, os impactos poderão ser grandes mais à frente.

De tempos em tempos, você começou a receber choques de realidade. Valores de dívidas foram chegando a patamares pouco administráveis. Cobranças mais enfáticas passaram a fazer parte da sua vida. Começou a passar por constrangimentos em alguns locais, por seu crédito ser recusado. Em certas situações não conseguiu satisfazer uma necessidade de alguém de quem você gosta, por falta de dinheiro.

A deterioração da qualidade de vida, por sua vez, piorou o próprio problema. O sentimento de impotência,





as frustrações com relação às dívidas e os conflitos com os familiares e com os colegas de trabalho, exacerbaram ainda mais as consequências do seu drama financeiro.

Pois bem. Vamos respirar fundo. A mera lembrança do processo de endividamento pode causar um mal-estar. Calma. A solução do problema passa por você estar convencido de que deve enfrentá-lo.

O seu objetivo é resolver o problema.

C) REFLETIR SOBRE A SITUAÇÃO

A partir da descrição do caso que acabamos de apresentar, faça agora um exercício para pensar sobre o processo que fez com que chegasse à sua situação específica.

Pode ser que o caso descrito tenha semelhanças com a sua situação. Pode ser também que seu caso seja bem diferente. Independentemente de similaridades ou diferenças, faça mentalmente uma retrospectiva do processo que culminou em sua situação financeira atual. Exercitar a memória vai ajudá-lo a ganhar confiança para enfrentar a situação de forma mais efetiva.





Foque principalmente nas dívidas que você foi contraindo ao longo do tempo, nas formas como você administrou os pagamentos e finalmente nas atitudes que você adotou para tentar resolver a situação.

Não pense em culpados ou nas causas dos seus problemas financeiros. Procurar culpados ou causas, em um primeiro momento, é pouco produtivo para a solução de problemas. Muitas pessoas com dificuldades financeiras perdem muito tempo divagando sobre culpados e causas, deixando de focar na solução.

Neste exercício, tente relembrar rapidamente como foi o processo que o levou à situação atual. Relaxe, puxe pela memória as situações, as ações, as decisões. Não se arrependa.

Simplesmente pense na situação.

Essa introspecção ajudará você a resolver os problemas e a não incorrer em erros semelhantes futuramente.





D) ENTENDER POR QUE VOCÊ TEM DIFICULDADES E RESOLVER SEU PROBLEMA FINANCEIRO

Muitas pessoas, ao invés de tentarem resolver o problema, ficam paralisadas e emocionalmente abaladas. Esse não pode ser seu caso. Esse não é o seu caso.

Vamos à luta!

Apesar de você estar passando por uma situação de estresse, esses desafios financeiros não são maiores do que outros problemas que já enfrentou até agora. Mas talvez, passar por dificuldades financeiras possa ser um problema diferente para você.

Provavelmente você passou por esta situação poucas vezes ou talvez nunca tenha passado por problema semelhante. Pela falta de familiaridade com a situação, você pode se sentir menos preparado para enfrentá-la. A situação não é necessariamente difícil, porém a menor experiência com problemas financeiros é uma causa determinante de sua angústia.

E as cartas e ligações de cobrança, que muitas vezes soam ameaçadoras, tornam tudo mais difícil.





Deixe para trás período de sofrimento e angústia e passe a encarar a situação para resolvê-la! Você tem que agir rápido e atacar, de forma pragmática, os problemas.

A dificuldade na solução do problema é a falta de familiaridade e, por conseguinte, a falta de treino. Se você não treina um esporte, dificilmente será bom nele e se você não estuda para um curso matéria, dificilmente aprenderá satisfatoriamente. À medida que você pratica mais, estuda mais, você vai ficando mais proficiente e mais experiente, ganhando mais confiança, no esporte ou no curso.

Assim, à medida que for avançando na leitura do livro, você se capacitará, ganhará conhecimentos na área de finanças pessoais e se tornará mais capacitado para solucionar o problema. Este livro apresenta mecanismos e estratégias de ação para que você supere a dificuldade que está a enfrentar.

E não se esqueça, a solução dos problemas depende de você ter paz de espírito para analisar com racionalidade sua situação e ser objetivo na tomada de decisões.





E) PAZ DE ESPÍRITO

“Vou ter paz de espírito um dia, dada a minha situação?”

A resposta é: “Sim!”. Você terá paz de espírito! E assim você vai tomar decisões mais efetivas e enfrentar seu problema de maneira mais assertiva.

Faça uma pausa. Limpe a mente.

Pense adiante. Vislumbre um futuro em que tenha se livrado do problema. Não é um alívio? Sinta-se aliviado, mesmo que por um instante.

E com a confiança que adquirirá com o conhecimento, o alívio se estenderá também ao longo do período em que lidará com o problema.

E mais, o processo de solução de problemas o preparará para futuros desafios e também para aproveitar oportunidades que surgirão.

F) EXERCITAR A PAZ DE ESPÍRITO

Respire fundo, tenha pensamentos positivos.

Faça uma pausa... Respire suavemente.

Pense em algo que gosta de fazer e imagine-se no futuro.



Se gosta de viajar, imagine que está em uma viagem a um lugar bonito e misterioso, curtindo a natureza e as pessoas. Se gosta de ler um livro, imagine que está terminando a leitura de uma obra incrível. Se gosta de gastronomia, imagine que está em um restaurante saboreando um prato delicioso. Se gosta de esportes, imagine um time de que gosta campeão.

É possível imaginar vividamente uma viagem a um lugar paradisíaco, a leitura de um bom livro, uma refeição em um restaurante fino ou um time erguendo a taça.

Faça a seguir, uma lista das coisas que você gosta de fazer ou que você sonha em fazer. Pense em coisas que dão satisfação, que causam uma sensação agradável, que deixam feliz. Escreva quais seriam essas coisas como na Tabela 1a.

ITEM
VIAJAR PARA A PRAIA
VIAJAR PARA SINGAPURA
IR A UM RESTAURANTE FAMOSO
IR A UM SHOW DE MÚSICA
COMPRAR UM CARRO NOVO
...

Tabela 1a: Exemplo de coisas que gostaria de fazer.





Preencha a tabela com as coisas que você gostaria de fazer, com bastante criatividade. Não se prenda à situação financeira atual. Pense em atividades ou situações que lhe proporcionarão prazer e anote na Tabela 1b.

ITEM	

Tabela 1b. Coisas que gostaria de fazer.

Se você fez corretamente o exercício, por alguns instantes esqueceu dos seus problemas e pôde aproveitar momentos de tranquilidade.

Se você anotou na tabela que a situação de felicidade envolve estar livre do seu problema financeiro atual, volte e refaça o exercício. Paz de espírito envolve fazer algo que dá prazer e não acabar com uma obrigação, ou algo que não dá prazer.

O exercício não é uma fuga dos seus problemas. Ele





serve para você perceber que não é necessário ficar em constante sentimento de alerta ou estresse devido à sua situação. O tempo em que se desligou de seus problemas melhora sua saúde e confere forças para você enfrentar a situação.

Sempre que estiver sob muita pressão, tire de dois a três minutos para fazer exercícios semelhantes. Visualize seus problemas financeiros resolvidos. Pense em situações que lhe dão satisfação ou prazer.

Mensagem do capítulo:

Busque paz de espírito. Pode parecer difícil, mas ao concentrar-se e focar-se, você poderá avaliar melhor a situação e tomar decisões mais efetivas!

Em seguida, provaremos para você que dificuldades financeiras não são um bicho de sete cabeças.





CAPÍTULO 2. ENTENDER QUE OS PROBLEMAS FINANCEIROS NÃO SÃO UM BICHO DE SETE CABEÇAS

A) ANALISAR A RELEVÂNCIA DO ENDIVIDAMENTO

Para muitos passar por dificuldades financeiras é extremamente estressante. As dívidas crescem assustadoramente e parecem não ter fim. Não se vê luz no fim do túnel.

Porém a dívida não é um bicho de sete cabeças. Na realidade a dívida é importantíssima para você construir um patrimônio.

Sem endividamento o consumo seria muito limitado, pois as pessoas somente poderiam adquirir produtos ou serviços quando tivessem recursos disponíveis.

De um ponto de vista macro, da sociedade como um todo, tomar dinheiro emprestado permite aos agentes um consumo antecipado, o que demanda maior produção das empresas e que, por sua vez, gera mais empregos. Um maior nível de emprego possibilita mais poupança e também mais consumo, gerando um círculo virtuoso. Além





disso, mais poupança torna a oferta de dinheiro mais abundante, diminuindo a taxa de juros. Como consequência, indivíduos e empresas podem se endividar mais, consumindo e investindo mais.

Sob a perspectiva individual, contrair dívida é uma forma de poder consumir agora, sem necessariamente ter poupado todos os recursos financeiros para poder fazer a aquisição à vista. Assim, com a dívida, você pode adquirir um bem que traz satisfação ou facilidades, como um imóvel ou um carro. A dívida também permite satisfazer uma necessidade que dá prazer, como uma viagem ou um celular novo.

Sem a possibilidade de endividar, não se poderiam aproveitar certas oportunidades ou empreender determinadas atividades que só surgem em um momento específico.

Contudo, os benefícios de um endividamento são obtidos quando se tem um planejamento e um controle adequados.

Em contrapartida, quando há um descontrole no en-





dividamento, malefícios surgem. E não só individualmente. Também podem se alastrar. A crise mundial de 2007, teve como origem empréstimos concedidos para a população de menor renda adquirir imóveis.

Portanto, um endividamento sem planejamento pode implicar em atrasos, inadimplência, que traz prejuízos aos credores. Para compensar as perdas e o aumento do risco, credores passam a cobrar taxas maiores. E taxas maiores dificultam empréstimos. Indivíduos passam a consumir menos, gerando menos negócios para as empresas que passam a investir pouco, gerando desemprego. Pessoas sem emprego consomem menos, criando assim um círculo vicioso, com impactos negativos na economia como um todo.

A dívida não é necessariamente boa ou má. O que determina a qualidade da dívida o planejamento e o controle.

Sem dúvida, em nosso caso, o endividamento é um problema. Mas não vamos avaliar se a dívida foi planejada ou controlada de forma apropriada. O que se pretende é mostrar que a dívida pode ser boa. Por enquanto, na atual





conjuntura, você pode poderia achar que a dívida é sempre ruim.

É importante tirar o preconceito com relação à dívida. De fato, a dívida pode até ser parte da solução do problema e também a chave para o sucesso financeiro no futuro.

B) NÃO SE ENVERGONHAR DOS PROBLEMAS FINANCEIROS

Costumo fazer uma analogia. Ainda que você a ache meio forçada, tente focar no raciocínio.

Gosto de comparar a dificuldade financeira às dores de cabeça.

Quase todo mundo tem dores de cabeça. E, apesar de você não saber, praticamente todo mundo passa por dificuldades financeiras em algum momento da vida.

Mike Tyson, Lady Gaga, Will Smith, Abraham Lincoln e até mesmo Donald Trump têm muito em comum. Além de serem famosos e extremamente bem vistos em suas áreas, durante uma fase de suas vidas todos passaram por





enormes dificuldades financeiras.

A lista de celebridades e pessoas comuns que enfrentaram ou enfrentam problemas é enorme. Você deve inclusive ter visto nos sites de notícias, diversas histórias de artistas e esportistas brasileiros que passaram por sérios problemas financeiros.

Em meados de 2018, alguns levantamentos apontam para cerca de 63 milhões de brasileiros inadimplentes. Esse número corresponde a mais de 40% do total de adultos no país. E considerando a metodologia da maioria dos levantamentos, é provável que ainda existam muito mais indivíduos e famílias em dificuldades financeiras no Brasil. Há empresas que não formalizam o atraso de clientes em serviços de proteção ao crédito, para não prejudicar um relacionamento de longa data.

De qualquer forma, entenda que você não é o azarado por estar na situação. Ela está longe de ser exclusiva. Do mesmo modo não é azar ou exclusividade ficar com dor de cabeça em algum momento da sua vida.

É comum sentir vergonha de estar em dificuldades





financeiras. Mas não há vergonha em estar com dor de cabeça. Não fique envergonhado por estar com problemas de dinheiro!

E ainda, considerando a analogia, as dores de cabeça podem ser suaves ou severas, agudas ou crônicas, mas praticamente todo mundo passa por isso em algum grau, em alguma etapa da vida.

Diferentes pessoas têm formas distintas de sentir e enfrentar as dores de cabeça. Dificuldades financeiras também têm suas gradações e frequências, que variam de pessoa para pessoa ou de situação para situação. E há pessoas com maior ou menor resiliência para enfrentar dores de cabeça, assim como maior ou menor resiliência para lidar com problemas de dinheiro.

Provavelmente você conhece pessoas que estão em dificuldades financeiras e parecem não estar tão abaladas quanto você. Independentemente da forma como uma pessoa encara sua situação, assim como a cefaleia, a dificuldade financeira, se bem tratada, pode sumir ou, se mal cuidada, pode piorar. A forma como você lida com o pro-





blema pode contribuir para a solução ou exacerbar suas dificuldades.

Se a falta de dinheiro está impactando sua saúde, seu relacionamento pessoal ou seu desempenho profissional, provavelmente você está lidando de forma pouco efetiva com o problema. Vamos estabelecer estratégias para tratar adequadamente da dificuldade financeira.

C) FAZER UM LEVANTAMENTO DE OUTROS INDIVÍDUOS EM DIFICULDADE FINANCEIRA

É importante que faça os exercícios de cada capítulo.

No presente exercício, faça uma pesquisa sobre celebridades que passaram por dificuldades financeiras. Por exemplo, coloque no buscador os termos “celebridades”, “dificuldades financeiras” e “falência”.

É uma pesquisa rápida e simples e você ficará surpreso por ver que muitas pessoas que você nunca imaginaria, passaram ou passam por dificuldades financeiras. Leia alguns casos que mostram que problemas afetam todo tipo de gente.





Mas não se preocupe com isso. Pesquise na internet durante uns 15 minutos, leia os casos, veja as situações, verifique semelhanças e diferenças em relação ao seu problema.

O exercício do capítulo, na tabela 2b, é fazer uma lista como a mostrada no exemplo da Tabela 2a.

PESSOA	Posição
DONALD TRUMP	PRESIDENTE DOS EUA
MYKE TYSON	CAMPEÃO DE BOXE
ABRAHAM LINCOLN	EX PRESIDENTE DOS EUA
LADY GAGA	CANTORA
WILL SMITH	ATOR
...	...

Tabela 2a: Exemplo de indivíduos que passaram por dificuldades financeiras.

PESSOA	Posição

Tabela 2b: Indivíduos que passaram por dificuldades financeiras.

Assim como com as dores de cabeça, problemas financeiros são quase universais.





E você verá que diversas pessoas deram a volta por cima. A solução de problemas financeiros também é mais comum do que você pode pensar. Muita gente passou e muita gente passa por isso. E muitos, inclusive, estiveram com problemas mais graves que o seu.

E muitas pessoas, com problemas financeiros maiores que o seu, estão conseguindo resolvê-los, seguindo uma estratégia racional, menos emocional.

E há quem, após ter resolvido seus problemas, tem hoje uma vida financeira bastante confortável, beneficiando-se das oportunidades que o aprendizado advindo da superação de suas dificuldades possibilitou.

Mensagem do capítulo:

Não se envergonhe da sua situação financeira.
É um problema mais comum do que você imagina. A superação
do problema também é mais comum do que você pensa.

No próximo capítulo, vamos discutir um pouco sobre por que você está sendo pouco efetivo na solução de seus problemas financeiros.







CAPÍTULO 3. NÃO PROCURAR UM CULPADO PELA DIFICULDADE FINANCEIRA

A) ENTENDER POR QUE PROCURAR CULPADOS NÃO AJUDA NA SOLUÇÃO DO PROBLEMA

Agora que você se convenceu de que seu problema é bastante comum e que muitas pessoas conseguiram superá-lo, vamos seguir adiante.

Talvez você tenha, em algum momento de raiva, tristeza ou desespero, refletido sobre os culpados por sua situação financeira. Pessoas, indivíduos ou entidades, não necessariamente causas.

É uma reação natural das pessoas procurar culpados pela situação em que se encontram, mas é um erro perder tempo tentando descobri-los.

É usual atribuir a culpa a outra pessoa em um primeiro momento.

A culpa é do chefe que causou sua demissão ou não reconheceu seu valor? Dos clientes que só reclamam da



sua empresa sem motivo? Dos seus funcionários que o processaram? É da família que consome muito? É de alguém que passou por problemas de saúde e você gastou suas reservas? É do governo que causou desemprego? É da economia que está em crise? Dos impostos?

Se você pensar na situação específica de falta de dinheiro, resta claro que ainda que ache as respostas às perguntas, não necessariamente resolve o seu problema. Na verdade, as respostas sequer contribuem para você avançar na solução do problema.

E se realmente seu chefe for o culpado? É possível voltar atrás na decisão dele? E se a culpa for do governo ou da economia? De que importa?

Então não adianta perder tempo tentando identificar um culpado.

Quando você fica com dor de cabeça, não adianta procurar os culpados. Foi seu amigo que o levou para uma bebedeira? O fato diminuiu sua ressaca? Está mal porque seu colega de trabalho deixou o ar condicionado em uma temperatura muito fria? Sua cabeça melhorou?





Você pode argumentar que descobrir se seu amigo ou seu colega de trabalho são culpados é importante pois ajuda a evitar dores de cabeça no futuro. Concordo plenamente, no futuro. A pergunta é: sua preocupação é tentar resolver uma dor de cabeça real agora ou evitar uma dor de cabeça potencial no futuro?

No entanto, é comum quem está com dificuldades financeira perder a objetividade, tentando responder perguntas irrelevantes. A falta de objetividade costuma tornar-se pior ainda com o passar do tempo.

B) ENTENDER POR QUE É IRRELEVANTE DESCOBRIR SE É O PRÓPRIO CULPADO

Muitas vezes, após perceber que não adianta culpar outra pessoa pelos problemas, quem está em situação financeira precária, começa a se achar o próprio culpado.

Talvez você tenha identificado que a culpa do desequilíbrio financeiro é sua por não ter feito uma economia durante o período de bonança. Ou foi o fato de você ter gastado demais na viagem a Miami e ter ficado exposto a





uma alta do dólar. Ou foi porque perdeu o emprego.

Ficar se martirizando por ser eventualmente o culpado é irrelevante e improdutivo para o problema em questão.

De que adianta você descobrir que realmente gastou mais do que devia em sua viagem a Miami e isso resultou em uma dívida que agora está fora do controle? O arrependimento? Arrependimento é importante. Mas passado é passado. Lembre da viagem de forma positiva, uma vez que pôde efetivamente aproveitar bem o período. Talvez algo que você trouxe de Miami seja efetivamente útil e você pode usar para sua satisfação.

O fato de você ter gastado mais do que devia é irrelevante para seu problema agora. Não adianta ficar se remoendo por culpa.

Quando você está com dor de cabeça a prioridade é fazer com que a dor passe. Para você resolver sua dor de cabeça, adianta descobrir que sua situação foi causada porque você não se agasalhou direito?





C) PRIORIZAR ELEMENTOS PARA A RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

No exercício do capítulo, você deve refletir sobre um determinado problema.

Respire fundo e tente se lembrar de momentos de tranquilidade ou alegria no passado. Isso ajudará você a ter pensamentos positivos.

Pense agora na seguinte situação: você encontrou seu celular no vaso sanitário.

Em que você pensa? Qual a sua reação? A sua reação é procurar o culpado?

Você procura identificar uma forma de rapidamente tirar o celular do vaso. Assim você pode salvar seu celular ou evitar que danos maiores ocorram, ao fazer com que o celular fique menos tempo sob a água.

De que adianta gastar energia para descobrir o culpado enquanto o celular está na água?

A forma de resolver o problema vai depender de um diagnóstico da situação e não do culpado.

Se o vaso sanitário estiver vazio ou se estiver sujo, as





formas de resolver o problema, isto é, de retirar o celular do vaso, vão variar.

Eventuais culpados podem ser investigados posteriormente. O problema principal, associado a tentar resgatar o celular, deve ser atacado rapidamente, conforme a situação.

Então, se há um problema financeiro, gastar energia para descobrir o culpado é, em um primeiro momento, pouco relevante.

Um diagnóstico rápido da situação se faz necessário, para que uma atitude seja tomada, com o fim de evitar que o problema aumente.

Talvez você não tenha tomado uma atitude rápida há algum tempo. Não fique chateado. Você tem que corrigir o lapso e tomar uma atitude ágil. E o diagnóstico da situação é extremamente importante no processo de solução.

Mensagem do capítulo:

Não procure o culpado pela situação. Apontar culpados não resolve o problema. Liberte-se também da sensação de culpa. Pense racionalmente nas formas de resolução.





Adiante vamos elaborar uma estratégia para diagnosticar o problema, para depois identificar abordagens para a resolução.







CAPÍTULO 4. NÃO PROCURAR DE INÍCIO AS CAUSAS DO PROBLEMA FINANCEIRO

A) ENTENDER POR QUE PROCURAR AS CAUSAS NÃO AJUDA NA SOLUÇÃO DO PROBLEMA

Muitos imaginam, após o capítulo anterior, que o próximo passo para a resolução do problema é fazer um diagnóstico das causas da situação. Tal raciocínio exemplifica nossa dificuldade em resolver questões financeiras, às quais estamos, em geral, pouco habituados.

Se o problema causa angústia, então é relativamente complexo. E a prioridade não deve ser atacar a causa.

Novamente o exemplo do celular no vaso sanitário: Em um primeiro momento, assim como não é relevante saber o culpado, também não é relevante saber a causa. Se o objetivo é salvar o celular, ao invés de procurar a causa, você deve rapidamente avaliar a situação, para poder tomar uma decisão sobre a melhor forma de retirar o celular do vaso.





Identificar uma causa, assim como um culpado, não é prioritário.

Saber se a queda do celular no vaso foi acidental ou proposital é relevante? Ajuda na solução do problema?

O que ajuda a resolver o problema? Avaliar a situação do vaso, identificar uma forma de tirar o celular da água e tentar resgatá-lo. Note que essas ações ajudam efetivamente na solução.

B) ENTENDER QUE O DIAGNÓSTICO DAS CAUSAS NÃO É UMA SOLUÇÃO IMEDIATA

Para reforçar a explicação vou utilizar uma outra analogia. Agora a comparação é com um programa de televisão de que gosto: Largados e Pelados.

Na série, em cada episódio, um casal de desconhecidos é deixado em um local afastado, selva, pântano ou floresta, sem comida, água e roupas, tendo que sobreviver por 21 dias.

Imagine que você está no programa e tem que atravessar um rio. Mas de repente percebe que um jacaré se





aproxima. O que você faz?

Sua primeira preocupação é pensar nas causas ou na situação em si? Dê sua resposta.

Se a reação é pensar em procurar as causas que levaram você a estar em perigo, provavelmente o jacaré vai mordê-lo. De que adianta pensar por que entrou no rio e está em uma situação de perigo, nu?

O mais razoável é avaliar rapidamente a situação, verificando quão distante está o jacaré, se há alguma rota que possa pegar para fugir mais facilmente ou se há algum objeto que possa usar como arma.

É claro que se a situação não é periclitante, você pode se dar ao luxo de investigar as causas antes de uma ação. No entanto, estamos considerando que, em um primeiro momento, você se encontra em uma situação financeira que representa um perigo imediato.

E por isso você deve inicialmente fazer uma avaliação rápida, um diagnóstico da situação. No caso específico do seu problema, você tem ideia de qual o tamanho da sua dívida total?





Em breve vamos aprender um mecanismo para que possa realizar um rápido diagnóstico da situação. Para que possa tratar o problema de forma objetiva.

Mensagem do capítulo:

A análise das causas ou motivos para a situação atual é importante, mas não em um primeiro momento.



CAPÍTULO 5. FAZER UMA AVALIAÇÃO GERAL DA SITUAÇÃO

A) ENTENDER A IMPORTÂNCIA DO DIAGNÓSTICO DO PROBLEMA E NÃO FOCAR NOS CULPADOS E NAS CAUSAS

Se você chegou até aqui, fez exercícios que o ajudaram a ter paz de espírito e levantou dados que mostram que não deve se envergonhar da situação.

Deve saber que problemas financeiros são muito comuns e que, para a solução, não deve se focar em um primeiro momento na busca de culpados ou causas, o que pode gerar raiva, angústia, culpa e paralisia.

Se estiver com uma das sensações acima, respire fundo e refaça o exercício do Capítulo 1. Paz é importante para que possa interiorizar melhor os conceitos e definir estratégias.

Como visto no capítulo anterior, o diagnóstico da situação é muito mais importante do que a descoberta de culpados ou causas. Apesar da situação de dívidas atrasa-





das ser estressante, muitas pessoas que estão passando por dificuldades financeiras não têm ideia da real dimensão do problema que enfrentam.

Pensando novamente na situação do jacaré. Quais elementos você deve levar em conta na análise? Ter uma ideia sobre a proximidade do jacaré é fator determinante para suas ações?

Para uma ação rápida, saber o quão distante o jacaré está de você, não ajuda mais do que saber a causa.

E a resposta sobre a causa pode até ser óbvia: o jacaré está atrás de você por que está com fome. Você está em dificuldades financeiras por que gastou mais do que podia ou devia.

Vamos passar para o diagnóstico da situação. É importante que o primeiro passo seja identificar qual o tamanho do problema. Em um instante inicial, não precisa se preocupar com valores específicos, mas com a ordem de grandeza.

Sua dívida está na casa dos 2 mil reais? 5 mil reais? 20 mil reais? 50 mil reais? 200 mil reais? 500 mil reais?





Mais de 1 milhão de reais?

Como os juros se acumulam, o crescimento de uma dívida pode ser bastante rápido como você mesmo já deve ter percebido. A velocidade do aumento do montante é assustadora e justamente por isso decisões rápidas devem ser tomadas.

B) FAZER UM DIAGNÓSTICO GERAL DO TAMANHO DO SEU PROBLEMA

Vamos partir para o exercício do capítulo, já focando mais no seu problema específico.

Responda rapidamente: qual é o tamanho total suas dívidas e qual o valor de das parcelas em atraso?

Se você pensou que a pergunta é muito fácil e sabe a resposta, deverá se surpreender com a quantidade de pessoas que não têm a menor ideia.

Há estudos que mostram que cerca de metade das pessoas não sabe dizer qual a dívida que possuem e qual o valor em atraso. Surpreendente?

Não fique frustrado se tiver dificuldades em totalizar





os valores. Muita gente não sabe. No entanto, o exercício vai justamente fazer você pensar a respeito.

Uma das razões das pessoas não conseguirem resolver suas questões financeiras, mesmo após algumas tentativas, é porque não sabem de fato qual o problema a resolver.

Você não cairá na armadilha!

No exercício não é necessário chegar a valores precisos ou estimar números muito próximos da realidade.

É importante que você encare os fatos e comece a refletir de forma mais objetiva sobre o problema e sua solução.

O exercício serve para mostrar que, na maioria das vezes, não sabemos o tamanho do problema.

Tente fazer uma estimativa dos valores. Vamos focar somente no total da dívida.

Se você está morando em um imóvel financiado, tem uma dívida de crédito imobiliário. Ainda que você esteja fazendo o pagamento das prestações em dia, tem um saldo de dívida para quitar.





Se você não pagou a totalidade do seu cartão de crédito ou está em atraso em contas de água, luz ou telefone, o saldo a pagar também deve ser considerado no total, bem como o valor do cheque especial que está usando.

Faça uma conta rápida, de cabeça. Mesmo que não goste de matemática, Faça uma aproximação, arredonde e chegue a um número.

Não precisa usar lápis e papel ou computador. O foco é justamente na obtenção de uma estimativa genérica, sem entrar em detalhes. Se precisar, use seu celular e some os valores na calculadora.

O problema inclui dívidas e eventuais juros, multas, etc...

Anote o valor da dívida estimada. Mais para a frente, pensaremos em um método que leve a uma estimativa mais detalhada. Por enquanto, escreva a sua estimativa geral, como na Tabela 3a:

DÍVIDA TOTAL	92.000
---------------------	--------

Tabela 3a: Exemplo de estimativa geral do tamanho da dívida total.





Anote na Tabela 3b o valor a que chegou.

DÍVIDA TOTAL

Tabela 3b: Estimativa geral do tamanho da dívida total.

O procedimento de fazer uma conta rápida é importante para que tenha uma ideia ampla da situação e para que comece a abordar de uma maneira mais operacional a questão.

Não se preocupe com valores, mas de qualquer modo, para você ter uma ideia, alguns estudos de 2018 indicam que indivíduos têm, em média, uma dívida total de cerca de 3 a 4 vezes seu salário mensal e que o valor de inadimplência é da ordem de R\$ 4.500,00 a R\$ 9.000,00.

É importante observar, contudo, que valores médios não são boas referências. Pesquisas de institutos diferentes informam valores com uma dispersão grande. Além do mais, valores de cada indivíduo podem variar substancialmente quando comparados à média de toda a população brasileira.

Provavelmente, por você estar lendo este livro, seu





grau de instrução é superior à média, seus gastos são maiores e sua dívida também deve ser maior, bem como o total em atraso.

C) ENTENDER A IMPORTÂNCIA DE UM DIAGNÓSTICO GERAL

Muitas pessoas, por não quererem encarar o problema, sequer têm coragem de fazer uma rápida estimativa da dívida total. Conforme já discutimos, é comum os inadimplentes não saberem o tamanho de suas dívidas.

Não querer enxergar o problema não faz com que ele desapareça.

Há muitas pessoas que não fazem um exame médico porque não querem descobrir se têm uma doença. É um comportamento razoavelmente comum. No entanto, este não é o caso, pois os sintomas de seu problema financeiro já estão aparecendo. Existe um problema.

Você deve rapidamente avaliar o tamanho. Vamos fazer isso de forma gradativa, para você aprender durante processo.





Como as dificuldades financeiras podem ser resumidas por um número, isto é, um valor monetário, é plausível que a solução seja mais objetiva, quantitativa.

Apesar do exercício de estimar o total da dívida ainda não ser muito detalhado, já dá uma visão geral do problema. E também ajuda você a ter uma visão mais realista da situação.

A estimativa geral que você realizou pode trazer surpresas interessantes. Às vezes, o problema financeiro pode não ser tão grave quanto você inicialmente pensava. E outras vezes pode ser mais severo do que você imaginava.

Em qualquer caso, você tomou um passo para uma solução efetiva e duradoura.

Preocupe-se menos com o valor, pois pode achar que o problema é muito grande. Sei que é difícil abstrair, mas se preocupe com o processo. O processo de aprendizado e empoderamento auxiliará na solução.

Assim, neste exercício, você teve que refletir por um momento sobre os componentes ou valores de sua dívida.





É uma abordagem objetiva que permite a você se familiarizar, de forma concreta, com a questão.

A solução de um problema passa pela análise dele. É surpreendente como muitas pessoas não resolvem um problema por simplesmente acharem que sabem qual ele é, quando na realidade não sabem.

Agora que você fez uma estimativa geral, descanse um pouco. Faça algo agradável, veja uma série, converse com pessoas, o que preferir.

Só não vá ao shopping center fazer compras supérfluas, ainda que a tentação seja grande.

Mensagem do capítulo:

Faça um levantamento mental dos itens e valores da sua dívida.

Tenha uma visão geral do tamanho total.

A partir de agora os exercícios serão mais desafiantes. Descanse um pouco a mente.







CAPÍTULO 6. FAZER UMA ESTIMATIVA MAIS DETALHADA DA SITUAÇÃO

A) APRIMORAR O DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

Agora vamos atacar de maneira mais direta seus desafios financeiros.

Enquanto no capítulo anterior o objetivo foi ter uma visão geral e rápida da sua situação financeira, neste capítulo vamos iniciar um diagnóstico mais detalhado.

O diagnóstico será apenas mais detalhado e não necessariamente mais exato. Não se preocupe com a exatidão dos números, o que pode causar um atraso.

Pegue papel, caneta e calculadora. Ajuda fazer as anotações em papel, para poder facilmente rabiscar e corrigir números. Mas caso se sinta mais confortável com planilhas eletrônicas, pode usar seu computador ou celular.

Agora que você está mais preparado para encarar o desafio, os exercícios ficarão mais animados.

Mãos à obra.





B) VAMOS TRABALHAR

Procure boletos, cartas de cobrança, extratos bancários e de cartões de crédito. Os dados das dívidas também costumam estar disponíveis nos sites dos credores.

Para pessoas mais organizadas, a busca é fácil. Para outras, levantar o material pode dar algum trabalho. Algumas pessoas nem sequer abrem cartas de cobrança. Ignorar documentos e não atender telefonemas de números desconhecidos, com receio de serem cobradores, pode ser uma fuga. Mas como você bem sabe, problemas financeiros não desaparecem simplesmente por evitar encará-los

Aliás, nos próprios sites dos credores, há links para renegociações de dívidas, prova de que o número de devedores é muito grande.

Se você tem alguma experiência em renegociar dívidas, provavelmente já navegou nos links, conversou com um funcionário do banco, ou já fez algumas operações para tentar ajustar parcelas, prazos, taxas, etc.

A experiência é positiva. Porém, se você chegou a esta parte do livro, a tentativa de solução provavelmente





não teve sucesso. Antes de renegociar aproveitando os diversos canais disponíveis, vamos desta vez pensar em uma estratégia.

O diagnóstico deste capítulo pode ajudar a definir a estratégia de renegociação.

Você não precisa achar toda a documentação para fazer a análise. E muitas informações podem ser levantadas através da internet, bastando acessar as contas online.

À medida em que obtiver os materiais, procure em que parte do documento você pode achar os dados quantitativos.

Se tiver uma sensação ruim ao encarar o tamanho do problema, é uma reação comum. Apenas ignore. Enfrentar o problema não é uma questão de querer, mas de precisar.

C) DETALHAR O DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

Você pode usar o modelo da Tabela 4a para montar sua tabela de dívidas. Ou pode fazer uma outra tabela com a qual se sinta mais confortável. Parte do aprendizado é você descobrir quais dados ou ferramentas são mais im-





portantes para o seu processo decisório.

Estudo realizados por birôs de crédito mostram que as pessoas têm em geral de dois a quatro itens atrasados, buscando priorizar o pagamento de outras dívidas.

Uma sugestão é preencher a Tabela 4b com todos os tipos de crédito que você contraiu, inclusive com familiares e amigos.

Em algumas situações, devido à falta de orientação, algumas pessoas contratam empréstimos com agiotas. Tais empréstimos não são controlado por órgãos reguladores e podem ser tornar bastante perigosos, inclusive em relação à integridade física. Se possui empréstimos com agiotas, destaque como de alta prioridade.

De volta ao exercício. Veja os itens e os valores das dívidas e preencha a Tabela 4b. Às vezes pode ser difícil descobrir os valores exatos, pela confusão causada pelas multas e juros. Se for difícil achar o valor exato da sua dívida em um determinado item, estabeleça um valor de referência aproximado. Procure no site do credor e, ainda que não consiga descobrir o valor exato, pois juros podem não





estar sendo atualizados diariamente, faça uma estimativa.

ITEM	DÍVIDA
CARTÃO DE CRÉDITO 1	7.000
CARTÃO DE CRÉDITO 2	1.000
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO	65.000
CHEQUE ESPECIAL	13.000
ÁGUA E ENERGIA	1.000
EMPRÉSTIMOS DE FAMILIARES	3.000
CONDOMÍNIO	2.000
CRÉDITO CONSIGNADO	5.000
TV A CABO, INTERNET, TELEFONE	1.000
FINANCIAMENTO DE AUTOMÓVEL	2.000
TOTAL	100.000

Tabela 4a: Exemplo de tabela com os itens da dívida

ITEM	DÍVIDA
TOTAL	

Tabela 4b: Tabela com os itens da dívida



Talvez a grande maioria dos itens da tabela de exemplo não esteja com problemas. Ou os itens não existem, ou estão em dia. Em média, como já falado, uma pessoa que está inadimplente tem de duas a quatro dívidas problemáticas. No entanto, não é tão incomum encontrar pessoas com cerca de 20 itens, diversos deles em atraso.

Um erro comum é procurar ter todos os dados primeiro e preencher o mais detalhadamente possível a Tabela 4b, antes de começar a resolver o problema. Se colocar na cabeça que deve levantar todos os dados perfeitamente, você não está contribuindo para a solução.

Muitos começam a procurar a documentação e, quando não conseguem algum dado, desistem, caem na armadilha da inação. E o problema financeiro não tratado, só tende a aumentar.

Assim como no caso do celular que caiu no vaso sanitário, você precisa ter uma ideia sobre a quantidade de água que está no vaso, ou do nível de sujeira, antes de decidir como salvar seu celular, mas não precisa ter valores exatos.





Para itens mais importantes ou de maior volume, vale a pena fazer um esforço adicional para encontrar dados mais reais. Já para os itens de menor importância, como contas de celular ou de TV a cabo, se você não achar os dados atualizados, não se preocupe por enquanto.

Aliás, é bom que cancele a assinatura de TV, que é um item supérfluo. Pode dar um certo trabalho, mas você terá a sensação de começar a resolver o problema. Mesmo que não seja prioritário, um item da dívida que é resolvido levanta a moral.

Com o material levantado, elabore uma lista, elencando o item e o valor da dívida. Pense se você não está se esquecendo de algum item importante, cujo montante seja mais significativo. Os itens maiores são essenciais para a análise.

D) COMPARAR A ESTIMATIVA GERAL COM A ESTIMATIVA DETALHADA

Preenchida a Tabela 4b, compare o valor do total com o da Tabela 3b, que você preparou no capítulo ante-





rior. Como base, apresento a Tabela 5a, com os dados dos nossos exemplos, obtidos nas Tabelas 4a e 3a.

ESTIMATIVA GERAL	ESTIMATIVA DETALHADA
92.000	100.000

Tabela 5a: Exemplo de comparação entre estimativas geral e detalhada

Agora compare as suas estimativas, copiando os valores que indicou nas Tabelas 3b e 4b e complete a tabela 5b.

ESTIMATIVA GERAL	ESTIMATIVA DETALHADA

Tabela 5b: Comparação entre estimativas geral e detalhada

Os resultados são distantes ou próximos? Não é raro que os valores sejam bem diferentes.

Você pode, no capítulo anterior, ter subestimado ou superestimado os valores. Esse resultado pode sugerir um perfil, mais conservador ou menos conservador, perante a dívida. Independentemente da diferença, é importante que você tenha investido seu tempo para fazer uma avaliação mais precisa do tamanho efetivo do seu problema.





O valor que você anotou na Tabela 5b serve como um ponto de referência para buscar uma solução. Logo vamos estudar mais a fundo as questões, já pensando em priorizar cada item.

Mensagem do capítulo:

Detalhar os itens permite que você tenha uma ideia melhor da magnitude das dívidas. O maior conhecimento é fundamental para encontrar soluções mais efetivas.







CAPÍTULO 7. FAZER UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DOS ITENS DA DÍVIDA

A) DEFINIR A PRIORIDADE DO ITEM A PARTIR DO SALDO

Agora que você já tem uma ideia mais detalhada do valor da dívida, vamos estruturar melhor seus dados, para que ações possam ser tomadas.

Pegue a lista 4b, que desenvolveu no capítulo anterior, e tente construir a Tabela 6b. Use como base a Tabela 6a, que foi construída a partir da Tabela 4a.

ITEM	DÍVIDA
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO	65.000
CHEQUE ESPECIAL	13.000
CARTÃO DE CRÉDITO 1	7.000
CRÉDITO CONSIGNADO	5.000
EMPRÉSTIMOS DE FAMILIARES	3.000
CONDOMÍNIO	2.000
FINANCIAMENTO DE AUTOMÓVEL	2.000
TV A CABO, INTERNET, TELEFONE	1.000
CARTÃO DE CRÉDITO 2	1.000
ÁGUA E ENERGIA	1.000
TOTAL	100.000

Tabela 6a: Exemplo de priorização por saldo de dívida





As maiores dívidas ficam nas primeiras linhas, evidenciando os montantes que são mais relevantes em uma primeira análise. Some os valores, totalizando-os em um único número.

Faça a Tabela 6b usando os dados que você preencheu na Tabela 4b. Nesta rodada de análise, talvez você tenha estimado mais precisamente alguns itens. Se for o caso, aproveite a oportunidade e atualize os dados.

ÍTEM	DÍVIDA
TOTAL	

Tabela 6b: Priorização por saldo de dívida

Os totais das Tabelas 4b e 6b podem se diferenciar um pouco, caso tenha encontrado valores mais atuais. Não se preocupe, a estimativa da Tabela 6b deve ser a mais próxima do montante real da dívida.



Novamente, não se preocupe com a exatidão. Se você vai ao pronto com uma dor no peito, não precisa esperar os resultados de todos os exames para começar um tratamento. Também não precisamos esperar resultados detalhados das dívidas para fazer um rápido diagnóstico e intervenção. Mas precisamos ter uma ideia das prioridades.

Após você ordenar as dívidas por ordem decrescente de montante, pegue novamente os boletos, extratos, cartas e informações de sites, para levantar mais dados.

B) APRENDER A LEVANTAR INFORMAÇÕES PARA PRIORIZAR

Neste exercício, você precisa verificar com mais detalhes as dívidas que elencou anteriormente. As informações adicionais que você levantar ajudarão a ter uma ideia melhor da prioridade a ser dada a cada item.

Anote, na Tabela 7, os valores das taxas de juros e do custo da dívida, os valores das parcelas e eventuais pagamentos mínimos e a quantidade de meses que o item está em atraso.



[illegible]

Tabela 7: Dados quantitativos adicionais para análise de prioridade



Talvez você não consiga achar alguns dados no material que possui. Às vezes é difícil entender tantos números ou descrições nos extratos. Você pode ter dificuldade até em descobrir a taxa de juros da operação. Nos extratos de cartão de crédito, taxas de juros mensais e anuais são mostradas. Qual taxa usar? Na dúvida, coloque as duas. A taxa ao ano serve inclusive para mostrar como a dívida, se não tratada, pode aumentar substancialmente em um pequeno intervalo de tempo.

Em alguns casos, a taxa de juros é assustadora. A taxa de juros no cheque especial superou 300% ao ano em 2018. Assim, uma dívida no cheque especial, ao longo de 2018, podia se multiplicar por quatro.

Espero que neste ponto do livro você esteja com mais coragem e mais disposição para enfrentar a situação. Também tem que ser mais independente na estruturação e análise do problema. Esboce a Tabela 7 sem precisar de um exemplo.

Para complementar a Tabela 7, principalmente com relação às taxas de juros, você pode obter dados mais pre-





cisos entrando em contato com seu credor. Também pode buscar na internet por taxas de juros médias de operações de crédito semelhantes à sua. A pesquisa pela internet ajudará ainda a ter valores de referência e a familiarizar com taxas, produtos e conceitos de finanças.

A sua taxa pode ser bem superior à média de mercado, dando subsídios para que possa negociar as condições da dívida com mais propriedade.

Busque no seu navegador por “taxas de juros crédito”. Estude os sites, leia as notícias e anote alguns valores de taxas mesmo que não sejam os mais atuais.

Outro item importante da Tabela 7 envolve o custo, que é diferente da taxa. Na coluna de custo, o ideal é incluir o Custo Efetivo Total (CET) da operação.

O CET reflete não somente a taxa de juros, mas também os encargos e as despesas atreladas ao crédito como tributos, tarifas e seguros. Nos sites dos bancos, se você precisar entrar no cheque especial ou no crédito rotativo do cartão de crédito, vai estar evidenciado o CET.

Além das taxas de juros, operações com cheque es-





pecial também envolvem uma cobrança de tarifa diária. Por exemplo, no início de 2019, um banco cobrava no cheque especial 203% de taxa de juros, porém o CET era de 230%. Efetivamente, depois de um ano, sua dívida inicial de R\$1.000,00 será, ao invés de R\$3.030,00, considerando somente a taxa de juros, de R\$3.300,00, considerando o custo total efetivo. Uma diferença substancial.

Se o dado não estiver explicitamente informado nos documentos ou nos sites, é bom você telefonar para os credores, ou ir ao banco e conversar com um funcionário. Sei que pode causar um certo estresse, mas parte do processo é justamente enfrentar o problema, porém de forma fundamentada.

Como expomos no começo do livro, você não pode ter vergonha da situação. Com a alta taxa de inadimplência, talvez até mesmo o interlocutor da empresa credora passe por seus próprios problemas financeiros.

Além do mais, o credor precisa ajudá-lo, pois quer que você resolva o problema. Às vezes é melhor receber menos do que investir em um processo de cobrança que





pode ser longo e com resultado incerto.

Às vezes os funcionários dos credores não têm o treino e a paciência necessários para lidar com esse tipo de interação. No entanto, você deve se capacitar para poder tirar vantagem, em um sentido positivo. Aproveite as conversas para trazer melhores alternativas. É importante manter a calma, assumir o controle, agir racionalmente e tomar decisões.

Neste momento, você pode interagir com o credor para preencher os dados da Tabela 7.

Seu objetivo ainda não é resolver o problema financeiro, uma vez que falta uma visão total da situação e das prioridades a serem atacadas.

Em alguns itens, talvez não sejam mostrados os valores específicos das parcelas ou do pagamento mínimo. Para algumas dívidas é até mesmo difícil saber o valor das parcelas, pois podem estar indexadas. Alguns contratos podem fazer uma correção da dívida por um indexador como o IGP-M ou o CDI (Certificado de Depósito Interbancário), que são apurados somente após um período.





Em outras operações, há amortizações significativas que acontecem de tempos em tempos como é o caso de algumas dívidas imobiliárias.

Dados como pagamentos mínimos, típicos das cobranças de cartão de crédito, talvez não estejam evidenciados em documentos de outras dívidas. Vale a pena você contatar o credor e levantar eventuais dados, caso pertinentes.

Assim, em algumas situações, você não sabe a priori qual é a taxa ou a parcela no período. Pode usar um dado de um mês passado, o que constitui uma aproximação razoável.

Você poderia procurar projeções para o indexador, mas somente complicaria sua análise. Solicitar a informação para o credor também ajuda a melhorar sua tabela.

Se não achar, deixe em branco ou coloque valores aproximados baseados em informações passadas de suas dívidas ou em dados de operações semelhantes levantadas na Internet.

A pesquisa na Internet e a conversa com funcioná-





rios ou gerentes de banco são elementos importantes para resolver a situação. Você pode encontrar informações para complementar a Tabela 7 e também começar a se tornar mais consciente e conhecedor de finanças.

C) ENTENDER MELHOR AS OPERAÇÕES NO MERCADO FINANCEIRO

Veja com outros olhos a experiência de entrar em contato com o credor ou ir ao banco pessoalmente para tratar do assunto. Você aumentará a probabilidade de conseguir diminuir os problemas no curto prazo e de solucionar a situação ao longo do tempo.

Para quem não é familiarizado com o mercado financeiro, siglas, taxas e produtos podem parecer confusos. A falta de familiaridade causa insegurança e a alternativa implementada costuma ser mais benéfica ao credor do que ao devedor. Não podemos ter medo ou preguiça de aprender!

Quando você demonstra desconhecer um assunto, seu poder de negociação diminui. Em vez de não saber de





algo e procurar fingir que sabe, que tal saber?

Você não precisa saber tudo para resolver o problema, não precisa ser um executivo de finanças, mas deve fazer a lição de casa e ter um conhecimento mínimo para que a forma de solução do problema seja razoável para você também.

Não pense na interação com o credor como uma situação constrangedora. Seu estado de espírito pode fazer você ver a interação com o funcionário do banco como algo negativo. Ao interagir com o credor, compreenderá o outro lado. Se você está atrasando pagamentos, ambos querem resolver a questão, que acarreta prejuízo para todos.

Não vá com ideias preconcebidas sobre o credor, ainda mais quando quiser obter informações. Se você imaginar que um novo colega de trabalho é chato, sem conhecê-lo, a ideia pode influenciar suas reações em relação às possíveis tentativas de aproximação por parte dele.

Há sites de empresas de planejamento financeiro que também podem ajudar no levantamento e orientar você para tomar decisões melhores e juridicamente ade-





quadas. No apêndice elencaremos alguns sites.

Se você entrar em contato com o banco e houver proposta de troca de dívida ou renegociação, não empreenda essas ações imediatamente. Sem uma preparação adequada, talvez as novas operações não sejam vantajosas.

Se o credor oferecer um negócio agora, você ainda não terá o conhecimento para tomar uma decisão robusta. Paciência. Assim que avançar mais no livro, poderá renegociar sua dívida, em condições mais favoráveis.

D) FINALIZAR O PREENCHIMENTO DOS DADOS QUANTITATIVOS

Se apesar de tudo, você preferir não contatar o credor, taxas de juros também podem ser encontradas no site do Banco Central. No item “nota à imprensa”, o Bacen disponibiliza um link para uma planilha com várias abas, que contém uma média das taxas de juros por tipo de operação.

Só que a planilha do Banco Central é complicada. Por isso, apresentamos a seguir, um resumo com algumas taxas de juros médias cobradas pelos bancos em novembro





de 2018, para referência.

TIPO	TAXA DE JUROS	
	MENSAL	ANUAL
CHEQUE ESPECIAL	12,4%	305%
CARTÃO DE CRÉDITO ROTATIVO	11,8%	280%
CRÉDITO PESSOAL	6,9%	123%
CRÉDITO CONSIGNADO, SETOR PRIVADO	2,7%	37%
FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS	1,7%	22%

Tabela 8: Exemplo de taxas de juros em 2018

As taxas de juros variam todos os dias. E seu banco ou credor pode cobrar uma taxa de juros maior ou menor. Porém, a Tabela 8 permite que você realize uma aproximação das taxas que não encontrar.

Há ainda dívidas que estão atreladas a alguns indexadores. Por exemplo, valores de aluguéis são comumente corrigidos pelo IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado), que busca refletir a inflação em um dado período. Se você tiver uma dívida indexada, a taxa de juros dependerá do comportamento do índice.

Se você reparar na Tabela 8, a dívida de cheque especial, que é relativamente fácil de contrair, chega a assombrosos 300% ao ano. A conta é simples. Se sua dívi-





da inicial é de R\$10.000,00 se você não pagar nada, ao final do ano terá o valor inicial somado a 300%, ou seja, mais R\$ 30.000,00 de juros, totalizando um montante de R\$40.000,00.

Já o crédito consignado para trabalhadores do setor privado, com dados da mesma tabela, chega a 37% ao ano em média. Se nada for pago em uma dívida de R\$10.000,00 no início do ano, a dívida final será de R\$13.700,00.

É claro que pela própria característica do crédito consignado, que desconta as parcelas do empréstimo diretamente do salário, dificilmente sua dívida original aumentará em patamares altos, caso não seja contraído crédito adicional.

Independentemente da discussão das características de cada tipo de crédito, é importante você entender que há diversas alternativas para financiamento e algumas são muito mais racionais.

Mesmo que você esteja desempregado, sem acesso ao crédito consignado, existem outras alternativas. Por exemplo, uma alternativa com características de flexibili-





dade semelhantes às do cheque especial, é o crédito pessoal tradicional, que você pode fazer diretamente com o banco. A taxa de juros média do crédito pessoal, no final de 2018, era de 123%, conforme a tabela. Embora ainda bastante elevada, é bem menor que a taxa do cheque especial.

Ter uma dívida no cheque especial é pouco racional, uma vez que um empréstimo tradicional para pessoa física cobra uma taxa de juros bem menor.

E) FAZER UMA PRIMEIRA ANÁLISE

De volta à Tabela 8, a visualização dos valores das taxas faz com que você tenha uma noção tanto de quanto cada dívida pode aumentar, quanto de quais alternativas de crédito você pode priorizar para aliviar a situação.

Se você tem dívida no cheque especial, deve tentar transformar em crédito pessoal tradicional. Caso contrário, grande parte dos pagamentos estará sendo utilizada para os juros, sem necessariamente diminuir a dívida original.

Neste capítulo, você passa a ter uma ideia da com-





posição da sua dívida e também das prioridades a serem atacadas. E passa a conhecer uma diversidade de fontes de financiamento, mudanças recentes da regulamentação de empréstimos, diferentes taxas de juros cobradas por bancos distintos, etc.

E navegando na internet, você pode achar pessoas que descrevem situações semelhantes à sua e exemplos de superação. Ao pesquisar, além de buscar uma solução para os seus problemas de dinheiro, você está se capacitando e aprendendo com as experiências dos outros. Quando se livrar do problema atual, o conhecimento adquirido contribuirá para que você possa construir uma situação financeira mais fortalecida.

Mensagem do capítulo:

Informe-se sobre os dados quantitativos da dívida, buscando informações de saldos, taxas, período em atraso, etc.

O processo de levantamento das informações vai aprimorar seu conhecimento.





CAPÍTULO 8. FAZER UMA ANÁLISE QUALITATIVA DOS ITENS DA DÍVIDA

A) ENTENDER OS MOTIVOS PARA A CONTRAÇÃO DAS DÍVIDAS

Complemente os dados da Tabela 7. Procure preencher tudo. Busque bem. O que não achar, estime.

Você já fez um levantamento de vários dados quantitativos de suas dívidas e pôde ter uma ideia dos principais componentes, principalmente com relação ao montante e às taxas de juros pagas.

Iniciaremos uma análise qualitativa dos componentes da sua dívida total. Para isso, vamos acrescentar três colunas à Tabela 7: “Motivo”, “Essencial” e “Prioridade”, conforme ilustrado na Tabela 9.

A resposta para cada uma das novas colunas é qualitativa. Esta reflexão ajudará a entender a relevância da dívida e como priorizá-la.

Vamos preencher cada uma das colunas.



[illegible]

Tabela 9: Inclusão de dados qualitativos para a priorização de itens da dívida



Na coluna Motivo, você deve indicar por que aquela dívida foi contraída. Por exemplo, para financiamento imobiliário, o motivo pode ser imediato: “aquisição de imóvel para morar”. Mas há pessoas que contraíram um empréstimo para “comprar um imóvel para alugar para terceiros”.

Para alguns itens, você deverá refletir um pouco. No seu cheque especial, foi um “gasto de saúde” que motivou a dívida? Ou a “compra de celular”? O “pagamento de plano de saúde”? Etc.

Para um dado item da dívida você pode ter vários motivos. Na dívida atual do cartão de crédito, quais os motivos? “Compra de roupas”? “Alimentação em restaurante”? “Compra de eletrodoméstico”?

A Tabela 9 pode ter linhas adicionais para cada item da dívida. Desta forma, sua análise ficará mais completa, como sugere o formato da Tabela 10.

Note que não é necessário mudar os valores totais de “Dívida”, “Taxa”, “Custo” e “Atraso” para cada item. Os “subitens” são importantes somente para você incluir informações na coluna “Motivo”.



[illegible]

Tabela 10: Incorporação de mais dados qualitativos para análise



Refleta bastante sobre o motivo de você ter um determinado item da dívida. Não tenha pressa em fazer essa análise.

B) CLASSIFICAR E PRIORIZAR OS ITENS DA DÍVIDA

Você também deve preencher as demais colunas qualitativas. Veja o caso da coluna “Essencial”.

A resposta para esta coluna é simplesmente “Sim” ou “Não”. Se você entrou no cheque especial por “motivo de saúde”, o item ou subitem será classificado como essencial, “Sim”.

Mas se o motivo para aquele item ou subitem de dívida pudesse ter sido evitado, então classifique como “Não”. Aquela roupa que você comprou ou aquela viagem que você realizou e que fez com que entrasse no cheque especial ou ficasse devedor no cartão de crédito, seria classificada como “Não”.

Assim poderá posteriormente identificar algumas dívidas que você assumiu de forma impositiva, por circunstâncias da vida, e outras que poderiam ter sido evitadas.





Existirão outros itens ou subitens cuja classificação vai depender de suas opiniões, análises próprias. Por exemplo, para alguns a dívida advinda do pagamento de um plano de saúde ou da mensalidade escolar é essencial, para outros não.

Em relação à dívida atual, você não pode mudar a decisão de ter feito um gasto supérfluo, mas ao preencher a Tabela 10, você ficará com uma lembrança de que poderia ter evitado a dívida, o que dificultará que você incorra em um erro semelhante em uma situação futura.

Finalmente, a coluna “Prioridade” envolve um julgamento considerando as outras colunas concomitantemente. Você deverá analisar a situação como um todo e dar suas respostas.

É a etapa mais importante da análise qualitativa. Devemos pensar nos aspectos quantitativos e nas classificações qualitativas.

Por exemplo, a taxa de juros de um item da dívida é importante. Entretanto, se outra dívida com taxa menor está atrasada há muito tempo, talvez tenha que ser priori-





zada para evitar consequências mais sérias.

Felizmente agora você já possui uma estrutura básica para analisar.

Você deve identificar quais itens atacar de forma imediata e quais itens deixar para abordagem posterior. A orientação é classificar a “Prioridade” em “Alta”, “Média” ou “Baixa”, dependendo da sua avaliação.

Uma forma de determinar a prioridade envolve o montante e a taxa de juros. Se a taxa de juros é alta e o montante também, o item pode receber uma prioridade “Alta”, uma vez que a dívida pode aumentar de forma significativa em pouco tempo.

A coluna Prioridade está associada aos futuros impactos, não somente financeiros.

Apesar de gastos médicos serem essenciais, o pagamento da dívida não é necessariamente de alta prioridade se o problema de saúde já estiver sob controle e se você estiver para ser despejado ou na iminência de perder seu imóvel. Embora a taxa de juros de um financiamento imobiliário seja menor, talvez esse item seja de maior priori-





dade. Afinal, se você mantiver seu imóvel, poderá até vendê-lo e obter recursos para pagar as demais dívidas.

Muitas pessoas tendem a classificar rapidamente os itens de dívida essenciais como de alta prioridade. A correspondência não é imediata. O motivo pode ter sido essencial, mas o pagamento da dívida não é necessariamente prioritário.

Regra geral: o motivo é o elemento que gerou a dívida no passado, e a prioridade está ligada ao impacto que a inadimplência pode causar no futuro.

Vamos estabelecer, para cada item ou subitem, a prioridade correspondente. Finalize a Tabela 10.

Reveja a Tabela 10. Sinta-se orgulhoso por tê-la montado!

C) FINALIZAR A ANÁLISE E DEFINIR AS PRIORIDADES

Parabéns! Você tem uma estrutura que permite um panorama das dívidas, que dados quantitativos como montante, juros, tempo em atraso e dados qualitativos





como motivo, essencialidade e prioridade.

É possível identificar itens quantitativamente mais relevantes e itens que são mais prioritários, de acordo com sua opinião, levando em consideração suas características de consumo e sua percepção dos potenciais impactos de um não pagamento.

Você caminhou bastante no sentido de resolver seus problemas. Agir sem conhecer o problema é como ir à caça e atirar com os olhos vendados. Você até pode acertar a caça, mas o risco de se machucar é maior.

Várias pessoas que tentaram chegar a uma solução sem uma clara noção do problema, não encontraram a solução. Embora possam ter aliviado o estresse momentaneamente, entraram novamente em uma espiral de endividamento, desta vez com problemas ainda maiores.

Um erro comum é tentar resolver todo o problema de uma vez. Infelizmente, problemas financeiros normalmente não são resolvidos inteiramente de uma hora para outra. Você tem que resolver por partes, pois as dificuldades financeiras costumam possuir múltiplos elementos.





O processo até o momento ajudou a identificar seu comportamento e estabelecer opiniões sobre os diferentes itens da dívida e determinar prioridades. Não necessariamente aquele credor que telefona o tempo todo é quem deverá receber primeiro. Pagar dívida não prioritária só porque o credor chorou mais não é racional.

Agora descanse um pouco. Você avançou bastante na resolução do seu problema.

Logo atacaremos as dívidas de alta prioridade. Resolver-las trará motivação para enfrentar as outras dificuldades.

Vamos traçar uma estratégia de ataque.

Mensagem do capítulo:
Aprenda a priorizar as dívidas.
Problemas financeiros são solucionados por partes.





CAPÍTULO 9. ESTABELECER UM PLANO DE ATAQUE DOS ITENS PRIORITÁRIOS

A) ENTENDER MELHOR AS PRIORIDADES

Antes de começar faça uma rápida análise dos itens, para verificar se há alguma mudança na coluna “Prioridade”. Você pode achar desnecessário, mas faz sentido começar a aprimorar as análises. A resolução de um problema envolve às vezes voltar um pouco e tentar estruturar melhor. Com a mente relaxada, às vezes a avaliação é mais realista.

Se você tem poucos itens de dívida, pode ocorrer de todos serem classificados como de alta prioridade. Agora, se você possui diversos itens e classificou muitos deles como altamente prioritários, terá que rever a Tabela 10. É importante discernir melhor o que é realmente prioritário. Se possui muitas dívidas, dificilmente o boleto do sindicato ou o financiamento do automóvel será o mais importante. Você pode vender seu carro e usar transporte





público ou Uber.

Aliás, se você trabalha como motorista de Uber, pode vender seu carro e alugar um outro. Ou melhor, pode pegar emprestado o carro ocioso de alguém. Mesmo que o carro seja essencial para o seu trabalho, você não precisa ter carro próprio.

Tem vergonha de pedir o carro emprestado, pagando a manutenção e a depreciação? Como já dito, este livro não é para quem sente vergonha de resolver um problema.

Você deve estar consciente de que a resolução do seu problema envolve esforço. E o principal esforço é a estruturação do problema.

Agora que você pensou mais um pouco e eventualmente fez modificações nas prioridades, coloque na Tabela 11 a versão final dos itens da dívida e a importância atribuída. Se a Tabela 11 é igual ou não à Tabela 10, não se preocupe.

A maioria revê alguma classificação da Tabela 10, principalmente quando possui diversos itens. Se você chegou a Tabelas 10 e 11 idênticas, ao menos fortaleceu sua avaliação das prioridades.



[illegible]

Tabela 11: Incorporação de mais dados qualitativos para análise



B) RESOLVER UM PROBLEMA PRIORITÁRIO DE FORMA RACIONAL

Neste exercício, você vai seguir um raciocínio de análise para um exemplo de item de dívida específico. Mesmo que você não tenha financiamento imobiliário, ou não tenha marcado esse item como de alta prioridade, vamos considerá-lo. A análise do processo de decisão do caso servirá para outros itens da sua dívida.

O exercício do capítulo é se envolver com o problema e confrontar sua análise e sua decisão com a descrição da situação.

Suponha que, dentre os itens que você classificou como de alta prioridade, esteja um financiamento imobiliário de montante elevado e que tem potencial de impactar consideravelmente seu dia-a-dia, pois está associado à sua residência. Na época da aquisição, você comprou o imóvel por 300 mil reais e o preço de mercado está hoje em 250 mil reais.

A pergunta é: você venderia o imóvel em que mora para quitar ou diminuir sua dívida, mesmo incorrendo em





prejuízo?

Em geral as pessoas ficam muito reticentes com a venda. Afinal, se venderem agora terão um prejuízo certo. Se segurarem o imóvel, eventualmente o preço pode subir, tornando a venda lucrativa.

E você? Venderia o imóvel, podendo liquidar a dívida com o financiamento imobiliário e tendo um saldo para alugar um apartamento e amortizar outras dívidas?

Se sua resposta para a pergunta é “Não”, por que acredita que daqui a alguns anos o bem vai recuperar o valor?

Eu aconselho você a não apostar que, no futuro, o imóvel possa se valorizar. O mercado pode demorar anos para recuperar. E se você estiver em grandes dificuldades financeiras, pode inclusive perder o imóvel.

Você conhece alguém que, mesmo em dificuldades financeiras, tentou segurar o imóvel? Qual foi o resultado? Em muitas ocasiões, o resultado é ruim. Por causa de multas, juros e impostos, a dívida imobiliária pode se tornar muito grande, superando o valor do imóvel. Ou muitas vezes a pessoa perde o fôlego financeiro e, após segurar o





imóvel por meses, tem que se desfazer dele por um preço ainda menor.

Vamos mudar o foco da pergunta. Responda ao seguinte: Você se arrependerá se vender um imóvel com prejuízo e depois o mercado se aquecer e o valor aumentar?

Se a resposta é “Sim”, reveja sua análise. Você não deve se arrepender. Ter prejuízo é ruim? É, mas faz parte da vida. Deixar de ter lucro é ruim? É, mas também faz parte da vida.

Você não terá lucro em toda operação que fizer. A compra de um imóvel é apenas mais uma das operações que você fez na vida. E, se for diligente, após vender o imóvel, terá tranquilidade para fazer uma aquisição futura. Sem resolver seu problema atual, é difícil fazer qualquer aquisição hoje e será difícil fazer qualquer aquisição no futuro também.

C) TOMAR DECISÕES DIFÍCEIS

Se a venda do imóvel, ainda que lhe cause prejuízo, ajuda você a se recuperar, então a solução é simples. Vale





a pena fazer esforços e vender o imóvel. Sua tranquilidade financeira atual vale mais do que uma aposta em uma eventual retomada de preços.

Você pode argumentar que a venda do imóvel implicará na queda da qualidade de vida, em um eventual constrangimento por mostrar que diminuiu seu status social, ou na necessidade de ter que morar com pais ou familiares. Problemas de ego devem ser deixados em segundo plano. Prefere morar em uma casa própria suntuosa, com o risco de perdê-la? Ou prefere morar de aluguel ou favor, com a chance de recuperar a situação financeira e posteriormente adquirir um outro imóvel?

Sua situação financeira melhorará em breve? Ganhará um aumento, encontrará um emprego novo, receberá uma herança, será premiado na loteria? Avalie os prós e contras das apostas. Se diminuir os problemas hoje e as boas notícias acontecerem, você poderá aproveitar novas oportunidades.

Enquanto você não resolver seu problema financeiro, dificilmente conseguirá se reerguer. E sua qualidade de





vida se deteriorará. Seus relacionamentos pessoais e profissionais acabarão piorando. É uma espiral destrutiva.

Lembre-se do exercício do primeiro capítulo. Pense em uma situação em que não passa mais por dificuldades financeiras. E que faz uma coisa que efetivamente lhe traz prazer como, por exemplo, uma viagem. É uma sensação muito boa. A tranquilidade dá paz de espírito para tocar o dia-a-dia e tomar decisões mais adequadas. Não se apegue aos bens e não se preocupe com a casa que você vendeu com prejuízo.

Mensagem do capítulo:

Não deixe de tomar decisões, mesmo que causem desconforto.

A solução dos problemas passa por decisões corajosas.

Não deixe o tempo passar e o problema aumentar.





CAPÍTULO 10. NÃO SE APEGAR A BENS MATERIAIS

A) REFORÇAR A ANÁLISE RACIONAL

Se um dos seus itens da dívida prioritários é um financiamento imobiliário, uma forma de reduzir rapidamente o problema é a venda do imóvel. Claro que a decisão final é sua. Mas, independentemente da decisão, é importante que você avalie os motivos, racionais e comportamentais, que levaram à sua escolha. A reflexão sobre o processo de tomada de decisões é importante.

Sabemos que o financiamento imobiliário é um item normalmente classificado como de alta prioridade. O sonho da casa própria é realmente forte nos brasileiros. Ter um imóvel representa uma segurança financeira e uma conquista importante.

No entanto, o endividamento para a compra de um imóvel pode rapidamente se transformar em um pesadelo. Se você está com parcelas atrasadas e não está vislumbrando uma solução no curto prazo, poderá ter que reali-





zar um distrato, ou seja, rescindir o contrato de compra do imóvel.

Para imóveis na planta, em dezembro de 2018, o governo federal sancionou uma lei que impõe uma multa de 50% do valor já pago para fazer o distrato, beneficiando as construtoras. Se você demorou para fazer o distrato de um contrato imobiliário que não estava dando conta de pagar, seu prejuízo será ainda maior, por conta de uma regulamentação que está fora do seu controle.

Embora a legislação seja dinâmica e novas regras apareçam, o financiamento de um imóvel é uma dívida alta, de longo prazo, com juros indexados. Uma dívida associada a bens materiais que você ainda está pagando pode ser pouco racional, considerando-se uma situação financeira ruim. Dependendo do bem, vale a pena se desfazer dele.

O problema é o hoje. No futuro, com as contas em dia, você poderá adquirir outro bem em condições talvez até mais favoráveis. Não sentirá sequer saudades do seu imóvel antigo. E se as condições do mercado tornarem o bem mais caro, não importa. Você poderá comprá-lo se ti-





ver crédito na praça.

É importante que você se desapegue dos bens. Bens materiais são reconquistados. Já os seus momentos de tensão e estresse, que substituem a alegria e a tranquilidade, não voltam.

Entender aspectos comportamentais é evitar armadilhas.

Outra justificativa para não se vender o imóvel é a necessidade de um lugar para morar. Aí também, diversos fatores não racionais podem estar em jogo.

Neste capítulo, pediremos que você responda a algumas perguntas, fazendo escolhas e tomando decisões.

Suponha que você tenha contraído um crédito imobiliário e decidiu, mesmo após a discussão do capítulo anterior, não vender o imóvel.

Por que não vender o imóvel, mesmo sabendo que poderia ajudar na solução do seu problema de endividamento?

Precisar de um lugar para morar parece uma justificativa bastante legítima. Você teria um motivo plausível





para não vender o imóvel, a despeito das dificuldades financeiras. Entretanto, considerando o seu objetivo, a justificativa parece irrelevante. Ela só seria razoável se você não tivesse um lugar para morar, a não ser seu imóvel.

Logo, a próxima pergunta é: Você não tem onde morar, se não for no imóvel atual?

Realmente precisa morar especificamente no imóvel que você financiou e que está gerando uma dívida de alta prioridade? Não é possível morar em um imóvel mais humilde, em um bairro menos caro? Ficaria envergonhado por mostrar um declínio na qualidade de vida? Como já falado, o livro não ajuda a resolver o problema da vergonha.

Mudar geraria um inconveniente, pois você demoraria mais tempo para ir ao trabalho? Corre o risco de chegar atrasado e perder o emprego? Por que você não sai mais cedo? Resolver o problema sem proatividade e sem sacrifício é como apostar na loteria! Pode dar certo, mas as chances são pequenas.

Não é plausível vender o imóvel e alugar um apartamento menor para morar? Não dá para morar na casa de





seus pais ou de parentes? Tais ações, apesar de parecerem dramáticas em uma primeira análise, podem ajudar você a diminuir rapidamente o total das dívidas.

B) ANALISAR RACIONALMENTE E SOLUCIONAR PROBLEMAS

Questões como status social não estão relacionadas com o problema financeiro em si. Na maioria dos casos, é mais torturante ter uma dívida descontrolada.

Muitas pessoas podem diminuir consideravelmente suas dívidas ao adotar uma estratégia de vender os bens que estão financiados, como imóveis e automóveis.

Há diversas pessoas que poderiam rapidamente resolver problemas vendendo imóveis e outros bens, mas que não querem baixar o padrão de vida e acabam entrando em uma espiral de endividamento nociva, por ego ou vergonha. Muitas vezes ficam paralisadas, sem se desfazer de bens, por receio de ter prejuízo, medo de perder status ou por nunca terem pensado em vendê-los, pois foram ativos conquistados com muito esforço.





Quanto mais você demora para decidir vender, mais o mercado pode trabalhar contra você. Se você não paga parcelas do financiamento imobiliário, sua dívida cresce. Se você espera o mercado reaquecer para não incorrer em prejuízo na venda, sua dívida pode aumentar. Diversos distratos, se realizados rapidamente, podem evitar um prejuízo maior.

E o valor que você obtém na venda ajuda a reduzir o total das dívidas e contribui na recuperação mais rápida da independência financeira.

É uma pena? Pode ser, mas ajuda a resolver seu problema atual. Talvez o bem já tenha cumprido o papel de ter propiciado bons momentos. Se o problema é financeiro, as lembranças podem ajudar a dar paz de espírito no momento presente.

Não são poucos os casos de pessoas que, ao se desfazerem da dívida do imóvel, conseguem quitar todas as outras dívidas.

Desenvolvemos um raciocínio para atacar um item de alta prioridade na dívida, respaldado em um bem. O fi-





nanciamento imobiliário ou de automóvel é tipicamente relevante. Você realmente precisa do bem específico? Há alternativas?

No caso de financiamento de veículos, dificilmente o carro usado vai valorizar. A decisão é simples. Se tem um automóvel financiado e está em dificuldades financeiras, tente desfazer-se dessa dívida. Que tal carona ou transporte público? E considerando combustível, seguro, manutenção, estacionamento e IPVA, até o uber pode ser vantajoso.

O mesmo raciocínio vale para outro bem que você eventualmente tenha. E a partir daí você pode pensar em estratégias adicionais para aprimorar sua situação financeira.

Mensagem do capítulo:

Algumas dívidas prioritárias podem ser rapidamente diminuídas pela venda do bem, ainda que em condições aparentemente desfavoráveis. Não se apegue a bens materiais. Você poderá, quando voltar a ter uma situação financeira favorável, recuperá-los.







CAPÍTULO 11. APRENDER SOBRE ALTERNATIVAS DE CRÉDITO E ADQUIRIR SUBSÍDIOS PARA NEGOCIAR

A) CONHECER A SITUAÇÃO E ENTENDER COMO É FÁCIL ASSUMIR DÍVIDAS

Se você tem um imóvel ou veículo totalmente quitado, pode valer a pena vendê-lo para liquidar as outras dívidas. O mesmo princípio é válido. Ainda que você se desfaga dos bens em condições desfavoráveis, a venda pode ser útil. Reflita se você não está apegado a um bem que possui valor de mercado relevante e que, se vendido, pode ajudar a resolver substancialmente seu problema.

Bens são bens. Você pode comprar novamente um bem. Sua saúde física e sua tranquilidade financeira são prioridades!

A partir da tabela de prioridades das dívidas, identificamos estratégias simples e rápidas para aliviar seu problema financeiro. Há casos, no entanto, de situações em que a pessoa já se desfez de bens ou não possui imóveis,





veículos, joias ou algo de valor.

Mas agora vamos nos preocupar em analisar outro elemento importante, o cheque especial, um tipo de dívida bastante comum. Mesmo que você não tenha dívida no cheque especial, acompanhe a discussão e verifique as decisões que tomaria. A reflexão ajuda na análise dos outros tipos de dívida.

Você sabe que o cheque especial tem uma taxa de juros muito elevada e deveria ser um tipo de dívida pouco usado. Porém, como muitas vezes os bancos disponibilizam automaticamente um limite para seus clientes gastarem além dos recursos investidos, contrair dívida no cheque especial é muito comum. Ele acaba sendo uma das primeiras fontes de recursos quando a pessoa está com dificuldades em pagar as contas básicas.

Em geral, a não ser por eventos inesperados que requerem um grande desembolso, como despesas médicas, o processo de endividamento no cheque especial é gradual.

Após consumir investimentos, a frequência de entra-





da e saída no cheque especial tende a aumentar. Até que você começa a considerar o limite como caixa à sua disposição, uma forma de antecipação de recursos para um recebimento futuro. Afinal, você entra no cheque especial e, ao receber seu salário, pode cobrir o saldo negativo.

B) ENTENDER MELHOR A DÍVIDA E AS ARMADILHAS

Na maioria das vezes, é uma estratégia muito ruim. Você ganha novamente confiança em gastar, pois tem a segurança de que, assim que tiver uma entrada de caixa, rapidamente pode quitar a dívida. Sem enfrentar o real problema do seu descontrole financeiro, você não consegue eliminar a dívida em um determinado mês e ela aumenta, começando a causar preocupação. Você começa a sentir o peso dos juros e das multas. No próximo mês, outras dificuldades financeiras podem impedir você de pagar novamente a dívida e mesmo que parte seja paga, o real problema da falta de controle de gastos é negligenciado.

Além de juros e multa, há também outros custos,





como impostos. No cheque especial há Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e um valor adicional diário sobre o saldo devedor, além da taxa de juros e eventuais multas. Como ilustramos anteriormente, é importante saber o Custo Efetivo Total (CET).

Sem controlar gastos e sem ter conhecimento sobre os custos de usar o cheque especial, a velocidade de crescimento da dívida é muito maior do que qualquer esforço de geração de dinheiro.

C) PESQUISAR E ENTENDER MELHOR AS ALTERNATIVAS DE CRÉDITO

Por conveniência, preguiça, desconhecimento ou excesso de confiança, as pessoas não procuram trocar a dívida do cheque especial. Muitas vezes se acha que a necessidade de recursos é apenas momentânea.

Devemos evitar ao máximo este tipo de dívida. Se você utiliza o cheque especial de forma muito esporádica, não há tanto problema. Mas uma boa educação financeira envolve não acionar o cheque especial. Mesmo que o ban-





co ofereça a facilidade, é bom manter um limite baixo, para evitar um endividamento inadequado.

Ter um limite baixo o deixará mais preocupado com o ritmo dos gastos, aumentando a disciplina financeira.

Suponha que você identificou uma dívida de alta prioridade no cheque especial. Informe-se sobre as características do tipo de crédito e analise as situações.

Talvez você já tenha levantado certas informações, mas neste exercício deverá pesquisar mais e aprender com as experiências de outros devedores. Além do que, as regras podem ter sido atualizadas, mudando alguns dos dados abaixo.

É importante acessar fontes confiáveis na Internet. No apêndice, elencamos algumas delas.

O mercado financeiro brasileiro é bastante dinâmico e é importante você acompanhar as mudanças de regras. Felizmente, com a Internet, é possível levantar rapidamente dados e experiências.

Em questões de regulatórias, a Federação Nacional do Bancos (Febraban), em meados de 2018, anunciou





novas regras que os bancos brasileiros devem seguir. Se o cliente entrar no cheque especial, os bancos devem informá-lo. Além disso, ao identificarem um cliente que está durante um certo período com saldo devedor superior a uma certa porcentagem do limite de crédito, os bancos devem oferecer uma linha de crédito mais barata. E se o correntista não aceitar mudar para uma nova linha de crédito, os bancos têm que continuar a ofertar outras alternativas, com taxas de juros menores.

Para o cliente tradicional, as regras podem parecer complicadas, gerando a indecisão em transformar a pendência do cheque especial em outro tipo de dívida. Muitos ficam desconfiados pela proposta de um novo tipo de crédito sugerido pelo banco. Mas as regras buscam salvar tanto os clientes quanto os próprios bancos. As próprias instituições perceberam que, ao emprestarem no cheque especial, embora as taxas de juros possam ser extremamente elevadas, há um risco alto de acabarem não recebendo nada, devido à inadimplência.

Se você tem dívida no cheque especial, deve conside-





rar as alternativas de crédito ofertadas pelo banco.

Em sua pesquisa você entenderá o que os bancos efetivamente cobram no cheque especial. E verá que uma solução tradicional é transformar a dívida do cheque especial em uma dívida de empréstimo pessoal, que possui uma taxa de juros alta, mas bem menor do que a taxa de juros do cheque especial.

Uma outra alternativa, geralmente melhor do que o crédito pessoal, é o crédito consignado, cujo pagamento é descontado diretamente do seu salário ou aposentadoria, reduzindo os riscos do banco. A taxa de juros do crédito consignado é substancialmente menor que a taxa do cheque especial ou do empréstimo pessoal, conforme visto na Tabela 8.

É importante que você estude acerca das várias operações e formas de negociação com os bancos. Você pode verificar experiências de outros devedores que tiveram dificuldades em negociar com bancos ou em tentar transferir sua dívida para outra instituição. As histórias podem subsidiá-lo quando for negociar sua dívida.





Sua pesquisa pode ter indicado a portabilidade de crédito, que permite melhorar as condições de pagamento da dívida, a partir da troca de banco. A portabilidade de crédito teve regras definidas em 2013 pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), mas ainda continua sendo pouco conhecida e pouco utilizada para negociação.

MENSAGEM DO CAPÍTULO:

Estudar a situação, compreender os produtos e identificar alternativas ajudam a tomar a melhor decisão. Não aceite imediatamente a sugestão que o credor apresentar como solução.



CAPÍTULO 12. PRATICAR A ARTE DO ESTUDO

A) APLICAR OS CONCEITOS EM OUTRO ITEM DA DÍVIDA

Talvez você já tenha passado pela etapa de mudar a dívida do cheque especial para uma outra forma de dívida ou para outro banco. Mas, você teve um papel ativo neste processo ou rapidamente aceitou as condições propostas pelo banco, sem ter ideia se a solução proposta seria viável no médio ou longo prazo? E quando você conversou com o banco sobre sua dívida no cheque especial, comparou a taxa de juros e o custo efetivo total do seu banco com os outros?

Neste exercício você estudou, se familiarizou com produtos e com o mercado, verificou alternativas para solucionar sua dívida no cheque especial.

Muitas pessoas, seguindo orientações dos próprios bancos, têm crédito pessoal, consignado ou outro empréstimo que substitui, a taxas mais baixas, a dívida do cheque





especial. Mas não tiveram uma posição proativa, visando melhorar as condições de prazo ou as taxas de juros. Muitos negociaram a dívida sem estudar a situação. O alívio é de curto prazo, em detrimento de uma solução mais duradoura.

O aprendizado é imprescindível para que você esteja confortável quando negociar. Uma maior segurança ajudará também no futuro, quando você negociar novas dívidas para alavancar seu bem-estar.

O objetivo agora é fortalecer sua base de conhecimentos, buscando informações adicionais sobre alternativas de crédito. Para ajudar na análise, o estudo focará em outro item que costuma ser tido como de alta prioridade: o cartão de crédito.

B) ESTUDAR AS DÍVIDAS NO CARTÃO DE CRÉDITO

Como no cheque especial, a taxa de juros do cartão de crédito é elevadíssima, conforme pode ser visto na Tabela 8. É também um tipo de dívida muito comum entre os brasileiros e é muito provável que você esteja ou tenha





estado endividado neste tipo de crédito.

É usual ter mais de um cartão de crédito e embora em cada cartão você possa ter limites de crédito baixos, sua dívida total pode estar em patamares elevados.

Se administrar bem o uso dos cartões, é possível ter certas vantagens, porém, como no cheque especial, você pode chegar a uma situação em que não consegue mais pagar a dívida integralmente. Você entra no crédito rotativo, cuja taxa de juros é muito alta.

Novas regras do Conselho Monetário Nacional (CMN) de 2017 e 2018 buscaram, de forma semelhante ao caso do cheque especial, proteger devedores e credores. Assim, o devedor só pode utilizar o crédito rotativo durante um mês. No mês seguinte, deve pagar a fatura total. Caso não possa pagar, o titular do cartão não pode entrar no crédito rotativo novamente e o banco tem que parcelar o saldo devedor em uma outra operação ou linha de crédito, cobrando uma taxa menor.

A regra é nova e no passado era comum as pessoas rolarem o crédito rotativo durante vários meses. O acúmu-





lo de juros sobre juros e as taxas altíssimas, tornavam praticamente inviável a recuperação do cliente.

Mas cuidado, a regulamentação bancária é bastante dinâmica e as regras podem ter mudado. Você deve ficar sempre atento e estar atualizado quando for negociar.

Se o seu cartão (ou cartões) já está fora do controle, talvez o próprio banco já tenha sugerido uma outra operação com taxa menor. De qualquer forma, a estratégia para administrar a dívida no cartão é parecida com a do cheque especial.

Neste exercício, você deve utilizar a discussão do capítulo anterior e traçar um procedimento que busque melhorar sua situação perante o endividamento no cartão. Qual a sua análise e direcionamento da solução? Quais os passos? Como obter o custo total? O que o banco propõe quando você deixa de pagar a parcela mínima do cartão de crédito? E se você não pagar valor algum do cartão de crédito? Como é o processo de negociação de dívidas no cartão?

E se você já teve problemas de cartão e negociou





sua dívida com o banco, qual foi a operação proposta? Você se sentiu confiante em negociar as características da nova operação de crédito, ou simplesmente aceitou as novas condições, pois queria resolver rapidamente o problema? Você aceitou a nova operação pois as prestações aparentemente cabiam no seu bolso? Você sabe qual o custo total efetivo da nova operação?

E caso ainda não tenha negociado, qual a lição que deve fazer antes de negociar? Quais as perguntas que deve fazer a si mesmo? Quais as perguntas que deve fazer ao credor?

Mensagem do capítulo:

Quando estudar dívidas do cartão de crédito, você pode identificar elementos importantes: taxas de juros altas, novas regulamentações, frequência de pessoas que têm dívida no cartão de crédito, alternativas e táticas para diminuir despesas no cartão, entre outros. E você já começa a identificar seus próprios passos para a resolução do seu problema específico.







CAPÍTULO 13. REFLETIR SOBRE OUTROS ITENS DE DÍVIDA

A) ANALISAR DÍVIDAS MENOS ESSENCIAIS

O aprendizado será importante para as próximas etapas, principalmente com relação à proposição de formas para liquidar seus problemas.

Em seguida, vamos analisar como estabelecer estratégias para pagar as dívidas, atacando não o conhecimento sobre produtos, taxas e operações, mas o seu autoconhecimento.

Ao estudar, você percebeu que renegociações de dívida são comuns. Agora, vamos entender seu comportamento de gastos, para, no momento da renegociação, poder chegar a contratos realistas, que auxiliem a sair mais rapidamente do seu problema.

Nos capítulos anteriores, você pôde se conscientizar mais sobre temas relacionados a finanças. Ter uma ideia melhor acerca de produtos, taxas, regras e alternativas de crédito, ajudou você a ter mais confiança nas análises e





decisões.

Se negociar com o credor sem estar preparado, talvez você o ajude a resolver o problema dele, às custas do seu problema não ser resolvido de forma satisfatória.

Quando mal feita, a renegociação da dívida, ou a troca de um tipo de dívida por outro, pode até aliviar sua angústia, mas tende a gerar problemas maiores no futuro. A passagem de uma dívida para uma empresa de cobrança terceirizada ou uma cobrança judicial, pode ser pior.

E ainda que médico passe uma receita que realmente ajuda a melhorar a sua condição, se você não mudar certos hábitos, provavelmente seu problema de saúde retornará ou piorará. Se você não mudar seus hábitos de consumo e sua atitude perante o dinheiro, é provável que sua situação financeira volte a deteriorar. A saúde financeira requer um remédio para o curto prazo e uma mudança de hábitos para o longo prazo.

O objetivo atual é identificar quais os seus padrões de comportamento referentes ao consumo e ao dinheiro.

Retorne ao capítulo 8 e identifique os itens da dívida





que têm prioridade baixa e média na Tabela 11.

Por que eles foram classificados com menor nível de prioridade? Os montantes são menores? Os impactos no dia-a-dia são menores? Você descobriu que alguns itens são supérfluos?

E por que você indicou o item como essencial ou não essencial?

Se um item da dívida não é essencial, mas o gasto é recorrente, vale manter o gasto ao longo dos meses? A TV por assinatura certamente não parece essencial.

Em contrapartida, água e luz são imprescindíveis. Sem esquecer que economizar é importante.

Você possui conta de internet em atraso? A internet pode ser imprescindível hoje em dia, mas há vários locais que oferecem WiFi de graça. Talvez seus gastos com internet possam ser eliminados. Mas se você acha seu plano de internet essencial, não precisa ser o melhor.

E gastos com celular podem ser reduzidos cortando algumas funcionalidades mais supérfluas e procurando planos mais básicos. Planos pré-pagos podem disciplinar





seu gasto no celular.

A economia pode parecer pequena, mas se você multiplicar a diferença por 12 meses, será significativa.

B) REFLETIR SOBRE ITENS DA DÍVIDA

Você possui um combo de internet, TV e telefone com uma empresa? Não é possível migrar para outro pacote? Também é bom pesquisar por provedores de serviços alternativos. Só pela quantidade de telefonemas que recebemos de empresas do ramo, dá para perceber que o poder de barganha do cliente é relativamente alto.

E também sua atual provedora de serviços, para não perder o cliente, pode estar disposta a negociar uma eventual dívida. Perder um cliente implica enfraquecer perante a concorrência. E as provedoras de serviços sabem que os itens ofertados são de menor prioridade para grande parte da população.

Alguns itens de dívida são mais fáceis de analisar. TV por assinatura e planos de internet e celular não são necessariamente imprescindíveis.





Já plano de saúde e mensalidades escolares são controversos. A avaliação sobre a relevância das dívidas é claramente individual.

Algumas famílias pararam de pagar os planos de saúde ou as escolas privadas há algum tempo. Outras mantêm o desembolso mensal com planos de saúde às duras penas, gerenciando atrasos e pagamentos. Ou valorizam altamente a escola particular, procurando dar prioridade razoável ao pagamento, às vezes atrasando alguns meses, ou ficando inadimplentes e administrando as cobranças e eventuais constrangimentos que os filhos podem sofrer.

Nas duas situações, tanto a escola quanto o plano de saúde não sabem exatamente qual a prioridade que você atribui a esses itens. Assim como serviços de telefonia ou TV por assinatura, escolas e planos de saúde também podem ser trocados.

Clientes inadimplentes têm a alternativa de trocar de provedores. Sabendo disso, seu poder de barganha é maior, principalmente considerando o momento de crise que o país enfrenta.





A Tabela 11 serve para que cada pessoa possa, de acordo com valores não só financeiros, quantitativos, mas também de acordo com elementos qualitativos, avaliar a prioridade de cada item da dívida. Cada um possui um grau de aversão a riscos diferente. Cada um possui necessidades e prioridades diferentes. Não existe uma única decisão ótima para todos.

Mensagem do capítulo:

Estudar a situação, analisar as alternativas. Refletir sobre as dívidas e as prioridades de pagamento. O autoconhecimento ajuda na tomada de decisões efetivas.





CAPÍTULO 14. REFLETIR SOBRE AS CAUSAS DO PROBLEMA FINANCEIRO

A) ENTENDER A IMPORTÂNCIA DO PROCESSO

Ainda assim o processo de decisão pode seguir alguns passos. Como os próprios credores estão interessados na renegociação de dívidas vencidas ou prestações em atraso, mesmo que ele não seja um banco, você pode propor alternativas. Se você puder antecipar uma cobrança mais enfática e propuser condições para pagar a dívida, talvez consiga vantagens.

Mas cuidado, se você não pode cumprir as condições assumidas, não é razoável propor mudanças. As condições que você pode atender dependerão de uma avaliação detalhada dos itens essenciais e de alta prioridade, conforme veremos adiante.

Você está pronto para atacar as causas do seu problema financeiro. Nos capítulos iniciais, tiramos o foco das causas, pois naquele momento, elas não ajudavam a resolver seu problema.





À medida que avançou no livro, buscamos apresentar uma visão diferente da abordagem tradicional que as pessoas costumam trazer para a solução de problemas financeiros.

Já sabe que não se deve envergonhar do seu problema financeiro. Quase todo mundo está sujeito a tê-los. E entende que em um primeiro momento, não adianta procurar culpados ou causas.

Várias pessoas enfrentam problemas financeiros, mas nem todas conseguirão resolvê-los. Quem se recuperou usualmente seguiu passos racionais e não comportamentais. Porém, compreender os elementos comportamentais é fundamental para se chegar a soluções definitivas.

O desapego a bens materiais ajuda a ver de forma diferente os problemas.

É importante atacar problemas prioritários. Se você tem dívida grande, associada ao financiamento de um bem, pode tentar desfazer-se dela, recuperando parte do investimento.





Se você tem um plano de previdência privado, que tal resgatar seu investimento para a aposentadoria e liquidar suas obrigações financeiras?

Alguns nem precisaram chegar neste capítulo para achar soluções, pois se convenceram de que certos bens materiais são pouco relevantes e já conseguiram saldar suas obrigações.

De qualquer forma, é bom prosseguir com a leitura. Ela ajudará aos que ainda não chegaram lá a resolver a situação atual e a todos a evitar que se atinja o estágio crítico novamente.

B) FINALMENTE, IDENTIFICAR AS CAUSAS PARA OS PROBLEMAS FINANCEIROS

Você já possui muito mais conhecimento de finanças para entender os produtos e os termos do mercado. Claro que, mesmo que você tenha estudado bastante, não significa que seja um expert. Portanto, na hora de negociar, não seja arrogante. De forma humilde e sincera, você pode indicar os dados que pesquisou, analisando a situação e as





propostas de negociação.

Você sabe que renegociar suas dívidas representa um importante passo para solucionar sua situação. Os credores também estão interessados em que você resolva os problemas, para resolver o problema deles também.

Ainda assim, em algumas situações, os credores dificultarão a negociação para tentar aumentar o poder de barganha deles. Em contrapartida, seu trabalho é ter fundamentos para propor uma forma de negociação compatível com a sua capacidade.

Sua tarefa agora é encontrar alternativas de solução realistas. A solução deve ser compatível com as suas condições atuais e futuras. Você tem que entender as causas, para que chegue a condições de negociação factíveis.

Com o desapego a bens materiais, uma maior compreensão sobre taxas e custos, um maior conhecimento sobre o mercado financeiro e seus produtos e uma atitude mais confiante, vamos enfim entender as causas mais específicas.

Vamos trabalhar. Preencha a Tabela 12b, tendo como





exemplo a Tabela 12a, elencando os itens e os valores dos gastos que você teve no último mês.

É fundamental incluir os gastos e não as dívidas. Você pode não ter um financiamento imobiliário, mas tem gastos decorrentes da manutenção do local onde mora. Você pode não ter uma dívida no cheque especial, mas tem gastos de supermercado.

DATA	ITEM DE GASTO	VALOR	PRIORITÁRIO
02/05	ROUPA	82,30	NÃO
02/05	ESTACIONAMENTO DO SHOPPING	8,00	NÃO
04/05	CONTA DE ÁGUA	42,14	SIM
06/05	CONTA DE ENERGIA	89,66	SIM
07/05	CONTA DE CELULAR, TV, INTERNET	80,00	NÃO
10/05	MENSALIDADE ESCOLAR	818,00	NÃO
10/05	LANCHONETE	12,60	NÃO
12/05	SUPERMERCADO		
	- ALIMENTAÇÃO	78,02	SIM
	- MATERIAL DE HIGIENE	16,23	SIM
	- MATERIAL DE LIMPEZA	23,39	NÃO
ETC	...	...	...
	Total	2.192,34	

Tabela 12a: Exemplo de tabela com itens de gasto

Acostume-se a guardar as notas fiscais. Treina a sua disciplina financeira. Você foi ao barbeiro ou ao salão de beleza? Lembra-se de quanto gastou? Pode incluir os dados na Tabela 12b.





DATA	ITEM DE GASTO	VALOR	PRIORITÁRIO
	Total		

Tabela 12b: Tabela com itens de gasto

Se você não tem uma lista de itens e valores de gastos, comece a coletar e armazenar os dados. É importante que tenha uma planilha onde possa facilmente identificar como gastou dinheiro no mês anterior.

Sem informação, você não consegue elaborar uma solução para o seu problema. Como no caso das dívidas, em que é essencial ter ideia dos valores, no caso dos gastos, você tem que saber qual o seu padrão de consumo.

A Tabela 12b deve focar nos itens de gasto, que chamaremos também de desembolsos, pois implicam em saídas de caixa.



Se a lista da Tabela 12b é muito grande, já percebeu: Você gasta demais! Esta é a causa do seu problema financeiro!

Você está satisfeito com essa resposta? É uma resposta óbvia, não?

Na verdade, eu também não estou satisfeito com a resposta. Gastar demais é uma resposta óbvia, que não ajuda a resolver o problema. É como dizer que a causa da dor de cabeça é o fato de a cabeça doer.

Vamos tentar melhorar a resposta. Esforce-se para completar a Tabela 12b com o máximo de informação que possuir.

Com uma tabela mais completa, você pode elaborar a questão de outras formas. Acha que alguns gastos específicos, mais supérfluos, são as causas do seu problema financeiro? Gastos específicos podem causar um descontrole em suas contas, que poderia ser evitado?

Quando as pessoas amadurecem a análise, conseguem, de fato, identificar as causas efetivas dos problemas financeiros.





Você pode já ter uma lista. Alguns, ao enfrentarem problemas financeiros, investem tempo para listar gastos e analisar em quais itens poderiam economizar. Se tem a lista, parabéns. Se você ainda não tem uma lista dos gastos, não está sozinho. Muitos não conseguem ter a disciplina de manter um acompanhamento e um controle de gastos.

Quando passam a enfrentar problemas financeiros mais sérios, várias pessoas começam a fazer listas, planilhas, cálculos e projeções. Com o passar do tempo, tendo que apagar incêndios, começam a perder controle do acompanhamento. E enquanto os problemas avançam, o acompanhamento passa a ser cada vez menos prioritário, a preocupação se torna pagar a dívida mais imediata. Por fim, a pessoa perde o controle dos seus gastos.

A causa do problema financeiro não é exatamente o gastar demais. Os gastos excessivos são consequências de uma causa mais primordial, a falta de disciplina financeira. Sem disciplina, você pode começar, mas não consegue acompanhar e controlar os gastos de forma consistente.

Gastar em roupas, viagens, plano de saúde, escola,





água, luz, etc., não é a causa do problema. A causa do problema é gastar mal, sem disciplina.

O comportamento geral perante gastos é mais relevante para o seu problema financeiro do que os itens específicos.

C) ENTENDER A FALTA DE DISCIPLINA FINANCEIRA

A falta de disciplina está associada à precariedade do acompanhamento, do controle e dos processos decisórios, que permitem gastos desnecessários.

As pessoas costumam achar que a causa do problema são gastos específicos, como os ligados ao lazer. A partir de um diagnóstico ingênuo, acabam atacando itens isolados com veemência, sem atacar a causa principal. E se você não atacar a questão de disciplina financeira, acabará deixando de gastar em um item e passará a gastar em outro.

A solução é ser disciplinado ao máximo em qualquer gasto.

Você tem que ser disciplinado para todos os gastos. E não somente para os que acha supérfluos. Se não for disci-





plinado, acabará gastando indiscriminadamente, independentemente do item.

De repente, você não come mais fora, mas gasta dinheiro em sapatos.

E como ter disciplina?

A estratégia mais simples é verificar se, na Tabela 12b, que contempla os gastos do mês passado, há itens de desembolso desnecessário. Existe algum gasto que foi por impulso?

Preocupe-se mais com o contexto. Você viu uma camisa em promoção e resolveu aproveitar a oportunidade “única”? A causa do seu problema financeiro não é a compra específica da camisa em promoção. Afinal, é melhor comprar na promoção do que pagar o preço normal.

A causa do problema financeiro é mais ampla, a falta de disciplina para avaliar a efetiva necessidade do consumo. Você tinha necessidade de comprar a camisa? Você precisava de uma camisa nova para um evento? Nenhuma outra camisa poderia ser usada?

Se, depois de todas as perguntas, você ainda estiver





convencido da necessidade de ter aproveitado a promoção e comprado a camisa, talvez a compra tenha sido realmente boa.

Vale a pena refletir sobre o processo de tomada de decisão. Reveja a Tabela 12b e analise os gastos que efetuou. Precisava ter jantado em um restaurante? Precisava ter comprado uma lembrança? Precisava ter recarregado seu celular com mais créditos? Precisava ter lavado o carro?

Mensagem do capítulo:

A principal causa do problema financeiro não é um gasto específico, mas a falta de disciplina. Atacar a causa é mais eficiente do que atacar itens específicos de gastos.





CAPÍTULO 15. FAZER UM DIAGNÓSTICO MAIS ABRANGENTE DA DISCIPLINA FINANCEIRA

A) FAZER ANÁLISES PROSPECTIVAS

A disciplina com gastos envolve refletir primeiro sobre a necessidade real de um determinado bem ou serviço. Ainda que o produto ou serviço seja essencial, deve-se procurar mecanismos alternativos para conseguir o mesmo efeito. A compra nem sempre é a única estratégia. Somente após verificar a necessidade e as alternativas, veja se as condições de compra são vantajosas.

A falta de disciplina surge de diversas formas. Foi almoçar em uma lanchonete porque se esqueceu de preparar a marmita para o serviço? Teve que pegar um uber porque ficou com preguiça de ir de ônibus ou de andar um pouco mais? O livro não resolve problema de falta de planejamento e preguiça. Sem força de vontade, o problema financeiro não sumirá.

A falta de disciplina financeira pode estar associada a





decisões impulsivas, um planejamento precário e até mesmo à preguiça. Você deve trabalhar mentalmente a falta de disciplina. Tentar refletir sobre as causas, os impulsos e as formas de controle.

A solução para o excesso de peso não é deixar de comer. A solução para a dificuldade financeira não é deixar de consumir.

Abordaremos a contenção de desembolsos, junto ao melhor entendimento da disciplina financeira. Atacaremos tanto os aspectos específicos, quanto a causa mais geral dos problemas financeiros. Vamos compreender melhor como encarar os padrões de consumo.

Agora você terá que analisar desembolsos projetados para os meses futuros.

B) PROJETAR GASTOS FUTUROS

Um item de desembolso envolve os pagamentos da dívida. As Tabelas 11 e 12b podem ajudar na construção da Tabela 13.





ITEM	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06
ALIMENTAÇÃO						
VESTUÁRIO						
TRANSPORTE						
TELEFONIA						
ÁGUA						
ENERGIA						
...						
TOTAL DE SAÍDAS DE CAIXA						

Tabela 13: Itens de gastos ao longo dos próximos 6 meses



Se você não consegue dar conta das prestações para a compra de um imóvel ou veículo, reveja o capítulo 9. Analise se a venda desse bem não é uma estratégia que pode resolver substancialmente seu problema. Mas em geral, as pessoas não possuem um imóvel ou um bem de valor substancial que pode ser vendido.

Um número muito grande de brasileiros está com dívidas em cheque especial, cartão de crédito e empréstimo pessoal e boletos atrasados. Desembolsos importantes envolvem o pagamento das prestações. No entanto, mensalmente as pessoas incorrem em outros desembolsos associados a condomínio, alimentação, vestuário, lazer etc.

Diversos desses itens de gastos você já levantou para a elaboração da Tabela 12b. Ela foi construída em função do que você gastou passado. A análise agora é prospectiva, envolve a projeção de gastos para os próximos meses.

Preencha a Tabela 13 com os itens que envolvem saídas de caixa que você estima que ocorrerão nos próximos meses.

Para os itens de gastos (ou desembolsos), estime





para os próximos meses os valores a serem pagos.

Você pode começar a fazer a tabela preenchendo os dados para o próximo mês. Ao final do capítulo, você deve estimar pelo menos de 3 a 6 meses de desembolsos futuros.

O exercício é um pouco mais sofisticado em relação aos que você fez até agora. Nos outros, você teve que levantar dados passados, que propiciam valores mais precisos. Agora você tem que estimar alguns desembolsos. Você, por exemplo, não sabe de quanto será a sua conta de energia. Fazer estimativas também é importante para que você se sinta confortável em lidar com situações de incerteza.

Se você tem cartão de crédito e parcelou pagamentos de alguma compras, então o extrato mostrará os desembolsos futuros. Contudo, a projeção leva em consideração somente as compras que já foram efetuadas. Ao longo do tempo, é provável que você faça outros gastos e a tabela tem que incorporá-los.





c) DIMINUIR GASTOS FUTUROS

Várias despesas, como supermercado, em geral podem ser projetadas a partir das passadas. Mas você deve refletir se, no passado, teve a disciplina de pesquisar preços e promoções. Se você não está acostumado a fazer esse planejamento de compras quando vai ao supermercado ou ao shopping center, comece. Também faça listas e verifique seu estoque.

Se o supermercado tem a política de cobrir um preço menor publicado pela concorrência, leve o comprovante para que você possa pedir o desconto no caixa. Tem vergonha de pedir desconto no caixa e ver a pessoa atrás de você fazendo cara feia? A pessoa que está esperando paga suas contas? Então, que espere. Sua preocupação é pagar menos, economizar.

Planejar e agir para aprimorar a condição financeira envolve uma mudança hábitos.

E como já ensinavam as mães, nunca vá com fome ao supermercado.

Não é necessário preencher todas as linhas, todos





os meses. Se você gastará em vestuário em um determinado mês, é provável que não precise gastar novamente nos próximos meses. Aliás, se você acha que deve incluir algum valor para gastos futuros com vestuário, reavalie. Em geral, roupa é um item supérfluo.

Muitos preferem incluir diversos itens, até os supérfluos, para depois eliminar os gastos estimados. Vamos aproveitar e repensar os itens de gasto e os valores projetados.

Psicologicamente, a eliminação de gastos estimados pode trazer uma sensação de economia, que, para alguns, confere uma motivação importante para o processo de solução dos problemas.

A Tabela 14 deverá ser estruturada a partir da Tabela 13, com o objetivo de diminuir os gastos projetados.

Pense. Sua família utiliza energia somente quando necessário? A TV fica ligada desnecessariamente? E o computador? Você limitou o tempo dos banhos? Apesar do impacto parecer reduzido, as estratégias, além de permitirem uma economia, treinam você e sua família a serem





disciplinados em todos os itens de gasto. Treinar pequenas economias ajuda a internalizar a disciplina financeira, que pode ser aplicada em grandes economias.

Tendo em vista que a Tabela 14 ajudará a balizar as condições de pagamento e a negociação que você empreenderá com os credores, uma margem de segurança de dez por cento a ser incorporada no total parece razoável.

Outros desembolsos importantes recorrentes também devem ser considerados: alimentação, transporte, restaurantes, cinema, roupas, plano de saúde, mensalidade escolar, diarista. E também outros em períodos específicos: IPTU, IPVA, material escolar, anuidades.

A forma de atacar o problema de contenção de gastos depende muito do perfil do indivíduo. Diferentes dietas para emagrecer são adequadas para diferentes perfis de pessoas. Cada um pode ter uma abordagem diferente para diminuir o consumo. Há pessoas que começam a comer mais moderadamente e outras jejuam. Há pessoas que diminuem drasticamente o consumo e outras que reduzem os gastos paulatinamente.





ITEM	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06
ALIMENTAÇÃO						
VESTUÁRIO						
TRANSPORTE						
TELEFONIA						
ÁGUA						
ENERGIA						
...						
TOTAL DE SAÍDAS DE CAIXA						

Tabela 14: Itens revisados de gastos ao longo dos próximos 6 meses



Você deve compreender como se comporta perante a diminuição de despesas.

Se você, no passado, foi toda semana ao salão de beleza, avalie se consegue cortar totalmente esse gasto durante os próximos 6 meses. Alguns conseguem, recorrendo a soluções caseiras, troca de tarefas com amigos, etc. Outros não conseguem eliminar totalmente a despesa e devem, nas estimativas da tabela, deixar valores projetados para esses gastos.

Mensagem do capítulo:

O processo de estimativa de gastos futuros possibilita uma boa ideia da composição dos gastos e também dos principais gastos que podem ser evitados.





CAPÍTULO 16. IDENTIFICAR PERGUNTAS RELEVANTES

A) ESTABELECEER E ANALISAR ALTERNATIVAS

Você pode pensar em outras alternativas de redução de gastos envolvendo o salão. Pode diminuir a frequência, pedir descontos, ou negociar um programa de milhagem. Existem alternativas criativas para diminuir seus gastos, em praticamente qualquer item. A crise que assola o país é sensível e muitos salões de beleza também estão com dificuldades financeiras. Negociar valores ou pacotes para clientes é uma forma de superar a crise. E não há somente um salão de beleza. Como no caso de TV por assinatura, existem vários provedores de serviços com os quais você pode negociar.

Você pode utilizar a existência da concorrência para pesquisar preços e melhorar as negociações. Esse tipo de estratégia, baseado em pesquisas e negociação, vale para praticamente qualquer despesa com prestadores de serviços.





Procure identificar na tabela serviços que podem ser alvo de negociação de valores ou condições de pagamentos.

Finalize a Tabela 14 e descanse um pouco. O levantamento não é fácil, mas ajuda a entender seu padrão de consumo.

Olhe novamente a Tabela 14, estude as projeções, pense se deixou passar algum item. Algum gasto que já teve e pode voltar a ocorrer... Talvez tenha um tributo para pagar nos próximos meses. Se você presta concursos públicos, há as inscrições e pode ser que haja uma prova em outra cidade.

Também avalie se, em algum item, a projeção de gastos não pode ser menor.

Gastos com alimentação normalmente podem ser diminuídos. As compras de supermercado podem ocorrer em dias de promoção. O cardápio pode atender a sazonalidade dos produtos. Coma frutas e verduras que estão mais baratas. Você deve aproveitar as dificuldades financeiras para melhorar também seus hábitos alimentares. Procure receitas saudáveis e que tenham como ingredientes pro-





duto em promoção. É também uma forma produtiva de treinar a disciplina.

Sem uma disciplina correta de gastos, pode-se (erroneamente) pensar somente no preço do produto. É comum, por exemplo, as pessoas gastarem com comida congelada barata e pouco saudável.

B) FAZER AS PERGUNTAS RELEVANTES

Lembre-se que hábitos mais saudáveis tornam seu corpo mais resistente, diminuindo gastos com saúde.

Sua disciplina de gastos deve ser mais ampla do que analisar preços. Deve avaliar alternativas e impactos.

Quando vai às compras, você faz um levantamento do que precisa? Sabe o que tem na geladeira? Tem ideia do que vai cozinhar nos próximos dias? Sem planejamento, você gasta mais do que deve. Um estoque desnecessário representa fluxo de caixa parado. E pior, é comum muitas famílias jogarem fora alimentos vencidos, que estragaram por má administração. Até na crise, o desperdício é elevado.





A disciplina torna você mais parcimonioso nas despesas. À medida que percebe pontos de ineficiência e economiza mais se motiva e mais encontra oportunidades de diminuição de gastos.

Se necessário, ajuste a Tabela 14, atualizando gastos seguindo uma disciplina financeira, que foca em reflexões sobre as necessidades reais dos produtos, planejamento e mudanças de hábitos.

Agora, em vez de atacar itens de gastos específicos, você busca, em geral, oportunidades de economia e de melhoria da situação financeira. Começa a incorporar a disciplina de finanças no seu cotidiano. As decisões levam em consideração elementos operacionais e estratégicos que trazem ganhos substanciais ao longo do tempo.

Perguntas são recorrentes no processo de tomada de decisão.

“Preciso realmente deste item?” Há quem não tenha a menor ideia da quantidade de produtos guardados ou perdidos na residência. Você tem um inventário?

“Preciso deste item hoje?” Você deve avaliar a urgên-





cia. Não é possível esperar para incorrer no gasto?

“Alguém pode me emprestar ou ceder este item?” Se você tem filhos, é possível verificar se outros pais podem doar roupas que já não cabem nos filhos deles. E você, não pode trocar roupas? Em época de crise e de conscientização sobre sustentabilidade, reciclar o vestuário é uma atividade econômica e ecológica.

E, para aproveitar o assunto, que tal doar ou trocar brinquedos? Por que deixar os brinquedos guardados no armário, sem uso, depreciando? Crianças mais conscientes podem ver com naturalidade a doação de brinquedos. A atitude pode influenciar outras gerações, para um uso melhor dos recursos naturais do planeta.

Mensagem do capítulo:

O processo de reflexão é extremamente relevante, pois ajuda a vislumbrar soluções, dando confiança para identificar estratégias para os vários problemas que enfrenta, financeiros ou não.

A disciplina financeira impacta em várias dimensões.







CAPÍTULO 17. TREINAR A DISCIPLINA FINANCEIRA

A) APROVEITAR AS OPORTUNIDADES

Vamos fazer perguntas relevantes e analisar eventuais desdobramentos para os itens da Tabela 14. Você não precisa fazer perguntas para cada item, mas é importante avaliar a sua relevância, eventuais estratégias de economia e implicações adicionais.

ITEM
ESSE ITEM É ESTRITAMENTE NECESSÁRIO?
EU PRECISO DESSE ITEM AGORA?
EU TENHO ESTE ITEM OU ITEM SEMELHANTE ESTOCADO?
EU CONSIGO GANHAR OU PEGAR EMPRESTADO UM PRODUTO SIMILAR?
EU TENHO COMO PEDIR DESCONTO NESSE ITEM?
HÁ CUPONS OU DESCONTOS?
EU CONSIGO NEGOCIAR PRAZO DE PAGAMENTO?
EU CONSIGO NEGOCIAR O PREÇO?
COMO ECONOMIZAR NESSE ITEM?
EU POSSO TROCAR UM ITEM QUE EU TENHO POR ESSE OUTRO ITEM?
EU CONSIGO DIVIDIR OS CUSTOS DESSE GASTO?
QUAIS SÃO MARCAS ALTERNATIVAS?
ONDE POSSO ENCONTRAR ESSE ITEM MAIS BARATO?
...

Tabela 15: Perguntas relevantes para se fazer antes de gastar

Que perguntas adicionais você pode fazer? Para pro-





duto ou serviço: “Este item está em promoção?”, “Eu consigo negociar desconto?”, “Posso esperar para comprar o item em condição mais favorável?”, “Posso pedir para que alguém me provenha este item?”. E para itens de consumo: “É possível reduzir o consumo deste item?”, “Há alternativas para o item?”, “Consigo cupons promocionais?”, “Há aplicativos que dão descontos?”, etc.

E para outros itens de consumo, como água e energia, algumas perguntas relevantes são: “Desperdiço água ou energia elétrica?”, “Apago as luzes depois que saio de um cômodo?”, “Deixo o computador ligado, sem uso?”, “Durmo na sala com a TV ligada?”, “Escovo os dentes com a torneira aberta?”, etc.

Retorne às perguntas do capítulo anterior. As perguntas que foram mostradas no livro e as que você formulou. Pode até tentar descobrir outras perguntas que ajudam no processo de análise de gastos e tomada de decisão.

Você pode fazer uma lista de perguntas relevantes para serem utilizadas antes de decidir se vai gastar em algum item. A Tabela 15 é um modelo de lista.





ITEM	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06
ALIMENTAÇÃO						
VESTUÁRIO						
TRANSPORTE						
TELEFONIA						
ÁGUA						
ENERGIA						
...						
TOTAL DE SAÍDAS DE CAIXA						

Tabela 16: Itens finais de gastos ao longo dos próximos 6 meses



Confronte cada item de gastos com as perguntas pertinentes.

Aprimore a Tabela 14, com os itens de gastos, fazendo uma nova estimativa dos valores de desembolsos futuros, tentando reduzir projeções, analisando as questões da Tabela 15. Finalize então a Tabela 16.

Embora pareça repetitivo, a disciplina financeira envolve pensar, refletir e refazer. Somente assim, você aprende e se habitua ao processo.

Muitos encontraram formas inusitadas e criativas de reduzir gastos. Já vimos algumas, mas a lista é grande. Por exemplo, alguns grupos se organizam para comprar em supermercados por atacado. Outros organizaram caronas para a escola ou serviço, rateando os custos de combustível e diminuindo o tempo perdido no trânsito.

E mais. Usar lâmpadas econômicas e deixar o chuveiro elétrico na posição verão são formas de poupar energia. Paredes pintadas com cores claras deixam o ambiente mais iluminado. Saber o que há na geladeira e planejar o que tirar diminui o número de vezes que você precisa abri-la.





As iniciativas podem causar economias pequenas e o valor pode parecer irrelevante, mas um número considerável de famílias está com contas de energia em atraso. Se você pensar em um mês de economia, os esforços podem parecer inócuos. Mas se pensar em 5 anos, são 60 meses. Talvez o desperdício nos últimos 60 meses supere as contas em atraso. Pequenas economias se multiplicam consideravelmente.

E pensando macro, energia e água desperdiçadas têm impacto negativo na natureza e para a sociedade. E quanto menor o desperdício, mais barato para o consumidor.

B) PREPARAR O PLANO DE RENEGOCIAÇÃO

Agora você deve elaborar uma lista de iniciativas que geram economia, principalmente nos gastos recorrentes de transporte, energia, água, etc.





A mudança de cultura perante os gastos faz com que você se torne mais consciente e responsável com o seu dinheiro, possibilitando uma recuperação financeira mais rápida e mais duradoura. Você deve aproveitar a situação de vulnerabilidade financeira atual para eliminar atitudes que destroem valor e adquirir hábitos que preservam dinheiro.

Confronte as estimativas estabelecidas na Tabela 13 e as novas estimativas da Tabela 16, e preencha a Tabela 17. Na coluna Inicial, coloque os dados da Tabela 13 e na coluna Final, os dados da Tabela 16.

Deve haver uma diferença razoável entre os valores das colunas “Inicial” e “Final”. A diferença entre os totais é a economia projetada para cada um dos meses em que você fez estimativas. Porém, a diferença só se transformará em economia efetiva se você seguir seu plano. Você deve buscar se adequar aos valores da Tabela 16.

As novas estimativas representam metas que, após sua reflexão, você acha que podem ser atingidas considerando uma maior consciência nos gastos, através de uma maior disciplina financeira.



[illegible]

Tabela 17: Itens finais de gastos ao longo dos próximos 6 meses





Você deve se esforçar para sempre seguir uma disciplina financeira, mantendo o foco e sempre questionando atitudes e gastos. O fato de a Tabela 17 ilustrar diferenças grandes sugere também que, sem disciplina, seus gastos podem aumentar substancialmente.

Com base em sua análise e reflexão, as estimativas podem embasar a renegociação de suas dívidas. Considerando as entradas de caixa, por exemplo, seu salário, e as saídas de caixa, representadas pelos gastos finais descritos na Tabela 17, quanto você consegue economizar mensalmente? A economia pode ser uma referência para o valor da prestação que você pode assumir em uma eventual renegociação de dívidas.

ITEM	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
ENTRADAS DE CAIXA						
SAÍDAS DE CAIXA						
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO						
MARGEM DE MANOBRA (10%)						
DISPONÍVEL PARA DÍVIDA						
...						

Tabela 18: Fluxos de caixa livres, projetados para os próximos 6 meses





A Tabela 18 é um modelo para identificar saldos de caixa que podem estar disponíveis para renegociação. A conta é simples, basta pegar as projeções de entrada mensais e subtrair os valores estimados dos gastos.

Se quiser ser um pouco conservador, pode incluir uma margem de manobra, de 10% do fluxo de caixa livre. O valor disponível para pagamento de dívida será o fluxo de caixa livre, menos os 10%.

Como eventualidades acontecem, a margem de manobra possibilita seu planejamento contemplar também elementos futuros incertos.

A última linha da tabela indica uma estimativa do caixa disponível para você pagar prestações de dívidas. É provável que, considerando sua nova disciplina financeira, as economias projetadas já tenham substancial impacto na situação financeira.

Algumas dívidas já parecem mais fáceis de serem quitadas, principalmente quando associadas a contas atrasadas de água, energia elétrica e telefonia.

Agora você tem uma ideia mais clara das condições





que consegue atender de forma realista. Em vez de ter uma postura passiva, você poderá ser ativo no processo de solução de seus problemas. E você e o credor poderão trabalhar de forma mais alinhada e efetiva para uma solução benéfica para ambas as partes.

Mas antes de conversar pessoalmente com o credor, pesquise os sites e converse por telefone ou chat com seus representantes, procurando por informações ou sugestões de renegociação. Há sites onde é possível até simular a renegociação, com valores de prazos e taxas.

C) OPERACIONALIZAR O PLANO DE NEGOCIAÇÃO

A etapa de pesquisa e sondagem é importante para se ter uma ideia das condições básicas oferecidas a devedores médios, pouco instruídos, o que, com o seu aprendizado, você já não é mais. Contudo, você terá uma ideia do pior caso possível para sua renegociação. Você saberá o que pode conseguir, pelo menos nas condições que você levantou previamente no site ou telefone. O objetivo da sua negociação será obter condições melhores.





Quando você vai a uma loja e pede um desconto para o vendedor e ele dá 5%, é o pior desconto que você pode conseguir. A partir de então, você poderá obter descontos maiores. No caso da renegociação com o credor, ocorre a mesma coisa.

Com os valores das dívidas da Tabela 11 e os fluxos de caixa disponíveis para pagamento das dívidas da Tabela 18, você pode analisar quais contas deve priorizar.

Uma dica adicional. Se possui contas atrasadas não prioritárias, mas que, pelo montante, podem ser rapidamente resolvidas, talvez seja interessante atacá-las primeiro. Há alguns motivos para a estratégia. Em primeiro lugar, eliminar uma dívida, ainda que pequena, dá motivação. Psicologicamente, você tem uma vitória o incentivará a continuar atacando os problemas. Em segundo lugar, aprender a negociar uma conta menor pode conferir experiência para quando contatar o credor de uma dívida maior.

Para relembrar, é importante que negocie pessoalmente com o credor ou seu representante, para conseguir





condições melhores.

E cuidado, toda negociação é diferente. Você deve fazer uma leitura de cada credor. Algumas negociações serão mais fáceis, outras mais difíceis. Aspectos comportamentais são fundamentais. Humildade, segurança, tom de voz e foco na resolução dos problemas são fatores de sucesso. Tenha uma postura segura, não se sinta intimidado, mas não demonstre arrogância.

Porém, muitas vezes, o contato não será com o credor. Em grande parte das vezes, você negociará com um funcionário, que não estará necessariamente engajado na solução do problema. É como em uma compra. O vendedor nem sempre é o dono da loja. Dependendo da forma como você justifica o pedido de desconto, a conversa pode não evoluir, mesmo que, para o dono da loja, seja uma operação vantajosa. A negociação das dívidas deve ser conduzida de uma maneira construtiva, fazendo com que o representante do credor entenda sua situação e o ajude na definição de uma solução que seja boa para você também.

Infelizmente, algumas negociações não dão certo. A





disciplina de finanças envolve você refletir sobre a falta de sucesso das negociações. O aprendizado é importante para outros momentos.

Às vezes, para um mesmo credor, a negociação é mais fluida com outro funcionário. Se não houver certa empatia com determinado funcionário, tente falar com outro. Relações humanas são complicadas, mas a solução pode ser menos difícil do que se imagina.

Finalmente, um obstáculo que pode impedir a visualização de uma viabilidade de negociação com o credor: o desemprego. Sem emprego, mesmo que você tenha diminuído consideravelmente suas saídas de caixa, a entrada é incerta. Com o desemprego que afeta cerca de 13 milhões de brasileiros, é normal haver grande incerteza nas receitas. Pessoas perderam os empregos e também empreendedores e donos de negócios enfrentam desafios financeiros significativos.

Assim como você não precisa ter vergonha de estar com problemas financeiros, também não deve ter vergonha por estar desempregado ou seu negócio não estar





indo bem.

D) TOMAR ATITUDES, TOMAR DECISÕES

Além da crise, existe uma mudança estrutural ocorrendo em diversas profissões e mercados. Alguns trabalhos estão se tornando menos essenciais e alguns mercados estão se alterando substancialmente. Novas tecnologias estão surgindo, transformando o ambiente competitivo das empresas. Você tem que aprender a lidar com o novo contexto de evolução tecnológica e de mudanças nas relações de trabalho.

No caso, você pode fazer uma estimativa a partir de um mês em que você poderá estar com entradas de caixa menos incertas. Se você está desempregado, pode negociar com seu credor um prazo para que volte a fazer uma efetiva amortização de dívidas, enquanto procura um emprego, monta seu próprio negócio, ou estabelece estratégias para que seu negócio comece a gerar mais caixa.

O foco deste livro envolveu a gestão de dificuldades financeiras, buscando uma melhor administração dos





seus itens de dívidas e de gastos, com ênfase na economia de caixa.

Um adendo. Sob a perspectiva da geração de caixa, o pedido de aumento de salário e a busca por emprego, envolvem uma frequente capacitação para aumentar o valor agregado de seus serviços. E se você é empresário, uma gestão mais eficiente dos seus empreendimentos atua no mesmo sentido.

Mensagem do capítulo:

Negocie suas dívidas. Com uma maior disciplina financeira, você tem um controle maior dos seus gastos e pode identificar melhor as condições de pagamento.







CAPÍTULO 18. INCORPORAR A DISCIPLINA FINANCEIRA NA VIDA E TER PAZ DE ESPÍRITO

Quanto às atitudes. Praticamente todos nós possuímos objetos que podem gerar valor se forem vendidos. Resgate recursos de aplicações que rendem menos que os custos das dívidas para liquidar as maiores.

Em algumas contratações de produtos financeiros, há cláusulas, características ou produtos agregados que você desconhece. Em alguns bancos, é possível congelar o pagamento de prestações de financiamento de imóveis por alguns meses. Em algumas dívidas, você pode ter contratado um seguro prestamista, que lhe resguarde contra dificuldades decorrentes de perda de renda invalidez ou morte, e nem se lembra mais. Esse tipo de seguro pode, dependendo das cláusulas contratadas, diminuir o impacto de um eventual desemprego.

Chegamos ao último capítulo. A jornada empreendida envolve o conhecimento sobre finanças e compreensão





do seu comportamento perante dificuldades financeiras.

A postura ativa na negociação, a partir de um maior domínio do mercado e de uma maior disciplina, proporciona melhores formas para a solução do seu problema. Sem um conhecimento básico sobre finanças e seu comportamento de gastos, as tentativas de ajuste e negociação da dívida tornam-se pouco produtivas.

Fizemos diversos exercícios que permitiram o levantamento de dados sobre a sua situação e permitiram um maior conhecimento sobre as alternativas.

Focamos na necessidade do estudo, da pesquisa sobre mercados e produtos. A regulamentação bancária é dinâmica. É importante um acompanhamento frequente para atualizar os conhecimentos.

Não deixe de atacar os problemas. Deixar de conversar ou negociar pode levar a problemas maiores, com implicações práticas que podem prejudicar sua recuperação.





APÊNDICE:

Se você chegou ao ponto em que ações legais estão em curso, recorra a profissionais da área jurídica para ter uma orientação mais detalhada.

Neste livro, o foco foi o reajuste de dívidas e o controle de despesas. Em nosso próximo livro, o foco será a gestão de investimentos e a obtenção de outras fontes de entrada de caixa.

No apêndice, há dicas de sites bastante úteis no processo de aprendizado.

Esperamos sinceramente que, ao terminar este livro, você tenha resolvido seus problemas, ou tenha caminhado para uma solução.

Desejamos sucesso. E que você vença a crise!

Apresentamos a seguir algumas fontes de informações úteis para você realizar pesquisas e estudos sobre finanças. Aprender sobre o funcionamento do mercado, ter conhecimento sobre taxas e oportunidades de negócio ajudam a lhe dar confiança para resolver seus problemas.





Observação: Não nos responsabilizamos por informações ou tomada de decisões a partir das informações nessas fontes de informação. Comunicamos ainda que não possuímos nenhuma afiliação com essas fontes e que não sugerimos a aquisição de nenhum serviço. As fontes foram escolhidas em função de sua utilidade para o aprendizado de finanças pessoais.





A. Estratégia Nacional de Educação Financeira

(<http://www.vidaedinheiro.gov.br/>)

Esta iniciativa de várias instituições ligadas ao governo e ao mercado financeiro visa subsidiar ações que possibilitem à população tomar decisões financeiras mais conscientes. No site, você pode encontrar livros e outras fontes de consulta para aprimoramento de sua organização e de seu planejamento financeiros.

B. Banco Central do Brasil

(<https://www.bcb.gov.br/>)

No site do Banco Central do Brasil, você encontra diversas informações técnicas sobre taxas, operações, etc... O site é uma fonte rica de dados e informações, em que você pode identificar comportamento de variáveis econômicas e financeiras. No entanto, a estrutura e a discussão são mais direcionadas a indivíduos com mais conhecimento de finanças.

C. CBN Dinheiro

(<https://cbn.globoradio.globo.com/comentaristas/mauro-halfeld/MAURO-HALFELD-CBN-DINHEIRO.htm>)

Nesse site, são apresentadas oportunidades de investimentos e dicas de comportamento financeiro. De forma extremamente didática, são discutidos casos re-

ais e respondidas perguntas do público, com orientações úteis sobre disciplina financeira.

D. Educação Financeira - O Globo

(<https://g1.globo.com/economia/educacao-financeira/>)

Neste site, são apresentadas diversas informações sobre finanças, em uma linguagem acessível. Armadilhas de tomada de decisão em finanças, bem como dicas de economia e investimentos são também discutidas.

E. Dicas de Finanças Pessoais - Exame

(<https://exame.abril.com.br/noticias-sobre/dicas-de-financas-pessoais/>)

O site mostra várias reportagens sobre mercado financeiro, incluindo material bastante prático sobre investimentos e dívidas. As reportagens enfocam temas atuais, com abordagens práticas sobre finanças pessoais.

F. Minhas Economias

(<http://minhaseconomias.com.br/>)

Site bastante informativo, com dados e dicas para finanças pessoais. O site transforma informações técnicas em um linguajar mais acessível, consolidando e resumindo diversos dados em estudos que podem ajudá-lo em sua disciplina financeira.



