

FINANÇAS PESSOAIS

Para o início de ano, especialistas recomendam quitar os gastos em aberto e evitar criar despesas que poderiam ser adiadas, ainda que isso signifique abrir mão de certo conforto

Dica para pôr contas em dia

MARTA VIEIRA

Assumir um financiamento este ano pode ser tão perigoso quanto foi em 2006, apesar de a inflação ter ficado em níveis baixos e os salários terem crescido. As taxas de juros impostas ao consumidor cederam muito pouco no ano passado, fazendo apenas sombra à variação do custo de vida e à recuperação salarial. O cenário para 2007 não parece diferente e os consultores de finanças concordam em pelo menos um ponto: nada melhor do que começar o ano-novo organizando financeiramente a vida e, assim, sair ou evitar entrar no vermelho. É possível alcançar o equilíbrio financeiro, mesmo para quem vive da renda do trabalho e tem pouco dinheiro para deixar aplicado no banco.

A regra básica é mudar de atitude, fazer uma espécie de check up das contas. O passo seguinte à organização é aprender a preservar e multiplicar o seu patrimônio. A médica Maria Cristina (nome fictício para preservar a fonte) encarou o desafio e venceu o medo de magoar quem depende financeiramente dela. Quando viu o salário dobrar, abriu contas em três bancos, acrescentou dois cartões de crédito ao que já usava, financiou o carro que tanto desejava, contratou um segundo plano de saúde e comprou um segundo aparelho celular, do modelo mais moderno, com recursos que ela também não usava. A família se beneficiou dos ganhos, mas o resultado foi descer à beira da falência.

Cristina buscou orientação para retomar o controle financeiro e está empenhada em sair do turbilhão. Consultoras em finanças pessoais, as sócias Maria Inês Prazeres, Kênia Danielle Brandão Pires e Lorena Metzker se especializaram no ramo, ao criarem a empresa Infovida, atendendo gente com renda entre 3 mil a R\$ 10 mil de Belo Horizonte e do interior de Minas Gerais. O trabalho parte da decisão de reverter pequenas atitudes que ajudam a destruir o patrimônio e de fazer uma espécie de faxina nas contas pessoais, segundo Maria Inês. "Não basta anotar gastos e fazer planilhas de receita e despesas. Acreditar que um financiamento para pagar as dívidas vai resolver o problema consiste em outro engano."

A mudança envolve, muitas vezes, controlar o impulso de comprar sem necessidade, ou saber escolher melhor o que comprar, evitar as compras financiadas, e conhecer bem as condições de contratos de financiamento antes de assumir a dívida. O cliente bem informado tem poder de barganha, aprende a poupar e, assim, dá preferência à compra à vista, analisa o professor de finanças da Universidade Federal de São Paulo Rafael Paschoarelli, que acaba de lançar o livro Como comprar Mais Gastando Menos, que alerta o consumidor sobre como fugir das armadilhas criadas pelos vendedores. "O consumidor tem de fugir da prestação como o diabo da cruz."

Em boa parte dos casos, a família nem se dá conta do padrão de vida que os seus rendimentos permitem, caminho para entrar na falência. Como resultado disso, conta a consultora Danielle Brandão, é comum encontrar quem pague para ter mais de uma cota de clubes de lazer, sem frequentá-los, ou um celular de última geração, quando uso o aparelho só para fazer e receber ligações. "Na maioria das situações, a pessoa tem de aprender a se controlar e ao mesmo tempo o dinheiro dela está mal direcionado", afirma.

O economista Carlos Thadeu de Freitas Gomes, chefe do Departamento de Estudos Econômicos da Confederação Nacional do Comércio, acredita que 2007 será um ano de juros tão altos para a população como foi o ano passado, a menos que a economia volte a ter crescimento vigoroso, o governo reduza a carga tributária sobre as operações de crédito e aumente a concorrência entre os bancos. "O crédito só parece barato, hoje, porque os prazos de financiamento se tornaram muito longos e a prestação passa a caber no bolso do consumidor. É perigoso se endividar assim", diz.



MARIA TEREZA CORREIA/EM

Lorena, Kênia e Maria Inês criaram uma empresa de consultoria financeira. Para elas, "acreditar que um financiamento para pagar dívidas vai resolver é um engano"

Evite acumular crediários

Os gastos com o pagamento das altas taxas de juros e os custos adicionais dos financiamentos, a exemplo das taxas de abertura de crédito, engolem o patrimônio do consumidor, muitas vezes sem que ele perceba como o vendedor usa a seu favor a emoção e o imediatismo que costumam caracterizar a compra. O crédito só vai beneficiar o cliente se ele precisar do bem naquele momento da compra, avalia o professor de finanças da USP Rafael Paschoarelli, que resolveu desvendar os efeitos das técnicas de vendas e orientar o consumidor sobre a melhor forma de comprar bens e serviços.

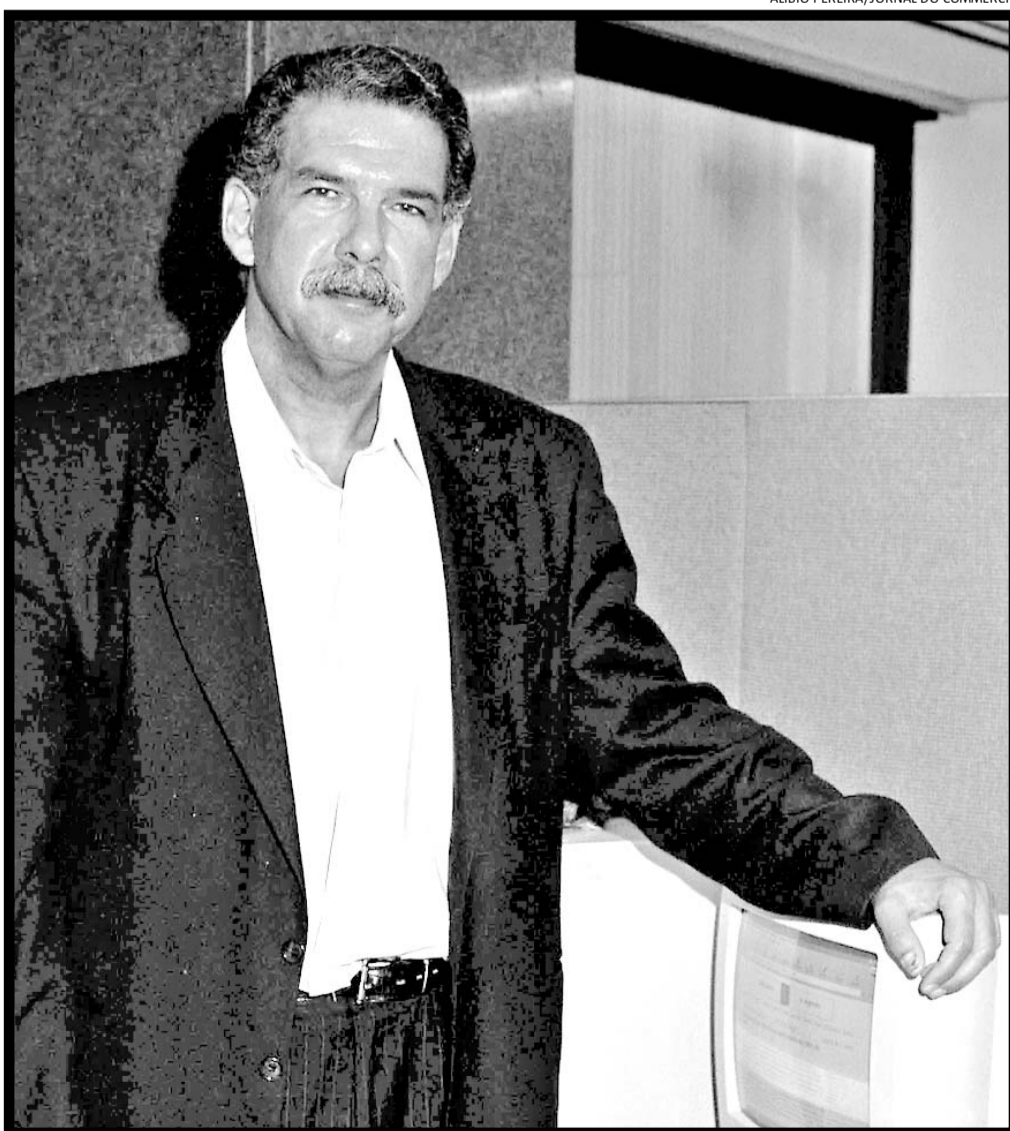
A principal mudança de atitude que Paschoarelli propõe é que o cliente poupe o dinheiro da prestação durante alguns meses para comprar à vista, condição que dá a ele poder de barganha inclusive para conseguir descontos. "A empresa que oferece o produto no mesmo preço — à vista e a prazo — está fazendo venda casada. Ela vende a mercadoria e o crédito junto", afirma. No exemplo de um fogão vendido por R\$ 500 à vista ou financiado em 20 prestações de R\$ 50, ele observa que o clien-

te terá pago dois aparelhos ao fim do contrato. Se poupasse o dinheiro das mensalidades, o bem seria adquirido em oito meses.

A desculpa de que nesse intervalo os preços vão subir não convencem Paschoarelli. "Com o desenvolvimento da tecnologia e o aumento da concorrência no varejo, a tendência tem sido o contrário, de redução dos preços. Basta ver que despencaram os preços dos televisores e aparelhos celulares", diz. Outra regra básica é nunca bancar mais de um financiamento ao mesmo tempo.

Na opção da compra financiada de bens como um carro, Paschoarelli ensina o cliente a fazer toda a pesquisa com base em preços que serão pagos à vista. Antes de ir às concessionárias ou aos revendedores, o consumidor deve, primeiro, negociar um financiamento no banco em que mantiver conta, para pagar o veículo à vista. Depois, então, é que deverá procurar o comércio, montar um financiamento à vista e sondar as condições dos empréstimos nas lojas, para avaliar as melhores taxas e, então, contratar o financiamento melhor adaptado a suas condições. (MV)

ALÍBIO PEREIRA/JORNAL DO COMERCIO



Carlos Thadeu de Freitas está pessimista quanto ao comportamento dos juros para o consumidor

FIQUE ATENTO

NOVA ATITUDE

- ✓ Para se organizar financeiramente, é preciso envolver toda a família. Sair do vermelho implica em não ter medo de expor as contas e estar pronto para uma mudança cultural, de atitude.
- ✓ Questione se é necessário manter mais de uma conta bancária ou de um cartão de crédito.
- ✓ Corte despesas com cotas e condomínio de clubes de lazer que a família não frequenta e a locação de fitas se elas ficam jogadas no sofá da sala. Ir ao cinema pode ficar mais barato.
- ✓ Não faça viagens sem programá-las no orçamento ou deixando para pagar a dívida depois do passeio. O melhor é começar a pagar antes ou viajar só quando o financiamento estiver quitado.
- ✓ A parcela abocanhada pelas taxas de juros poderia ser uma fonte de investimento.
- ✓ É melhor tomar um empréstimo no banco para quitar a fatura do cartão de crédito. As taxas cobradas pelas instituições bancárias nos empréstimos têm sido menores que as impostas pelas administradoras de cartões de crédito.
- ✓ Na hora de pagar as dívidas, comece quitando aquelas mais caras, ou seja observe a taxa de juros embutida e pague o compromisso financeiro feito à taxa mais alta.
- ✓ Não vá às compras sem, antes, rever seu orçamento e estabelecer um limite máximo para os gastos.

Fonte: Infovida

APRENENDO A COMPRAR

- ✓ Os anos recentes têm mostrado que vale a pena poupar, todo mês, o dinheiro necessário para a compra de um bem e pagar à vista por ele. Se engana quem acredita que nesse intervalo, a tendência é de aumento dos preços. De outro lado, com dinheiro na mão, o consumidor terá mais poder para negociar com o estabelecimento comercial a melhor condição de pagamento.
- ✓ Faça a sua lista do desejo (os bens com os quais sonha) junto da família, por ordem decrescente de importância. Só depois de pagar a compra do primeiro item passe para o segundo e assim por diante.
- ✓ O crédito só será uma boa opção para o consumidor em se tratando de um bem do qual ele precisa imediatamente.
- ✓ Se for comprar à vista qualquer bem ou serviço e o vendedor não oferecer desconto, cancele a compra e procure outra loja que ofereça o desconto à vista. Se os preços na compra à vista e financiada são iguais, é sinal de que o custo da mercadoria foi inchado artificialmente por taxas de juros.
- ✓ Antes de definir a compra de um bem de alto valor como um carro, negocie financiamento para pagar o veículo à vista no banco em que mantém conta. É provável que a instituição bancária ofereça um valor mais baixo de prestação em relação àquela oferecida pelo revendedor ou a concessionária. Depois faça a pesquisa no comércio de carros barganhando os preços à vista e sondando qual será a taxa mais baixa no financiamento. Não abra o jogo para o vendedor. Pesquise primeiro a condição de pagamento à vista.
- ✓ Taxa de abertura de crédito é uma despesa tipicamente brasileira e deve ser negociada, porque encarece o financiamento, sem que o consumidor seja informado disso. O seguro prestamista, cobrado nos financiamentos para cobertura em caso de morte, não é obrigatório.

Fonte: "Como comprar mais gastando menos", de Rafael Paschoarelli