

Cresce inadimplência no

Aumento de 80% leva lojas e instituições financeiras a se especializarem em

DF

cobranças

Geralda Fernandes

O índice de pessoas que deixam de pagar prestações referentes a compras ou empréstimos subiu cerca de 80% no último mês de outubro, em comparação ao mesmo período do ano passado. Isto está levando as grandes lojas e instituições financeiras a se especializarem em cobranças. Além da preocupação com o recebimento da dívida, as empresas estão empenhadas em manter os clientes e, por isso, estão criando ou ampliando seus próprios departamentos e prorrogando ao máximo o envio das contas para empresas específicas de cobrança. "Só são enviados casos considerados irremediáveis", disse o gerente da Fininvest, em Brasília, Fernando Vidal Ferreira.

A própria empresa já incorporou em suas atividades — além de empréstimo direto e administração de cartões de crédito — as de cobrança. Segundo ele, as empresas possuem dois mecanismos de receita: vender mais e receber as contas. "Não sabemos o que é pior, se deixar de vender ou vender e não receber", disse Vidal, acrescentando que o "número de inadimplentes cresce escandalosamente, mas a maioria quer pagar e não tem condições. O caminho é trabalhar o cliente comercialmente", complementou.

Garantias

Isso representa, na maioria das vezes, renegociar a dívida, o que penaliza ainda mais o consumidor tendo em vista que as taxas de juros cobradas oscilam em torno de 60%. Um atraso de dois meses, explicou o gerente, significa triplicar o débito e deu um exemplo prático. "A dívida com um freezer comprado há um ano e não pago daria hoje para comprar 10 freezers último tipo", disse. Com isso, acrescentou, é comum as pessoas passarem a dever até cinco vezes mais do que ganham.

Alguns gerentes de lojas — que preferiram não ser identificados —

admitem que a transação com instituições financeiras é uma forma de garantir o recebimento das contas. A transferência da tarefa de cobrança, através da estipulação de uma taxa contratual, significa um risco zero de não obter retorno. "É preferível receber o mesmo valor menos a taxa contratada do que não receber nada ou receber parcialmente", explicou o gerente de uma loja no Conjunto Nacional. Outros, estão agilizando seus departamentos de cobrança tendo em vista o aumento da taxa contratual que gira em torno de 8,5%, um aumento de 100% em relação ao ano passado. Essa taxa é repassada para o valor da mercadoria.

Muito trabalho

Gerentes e proprietários de empresas especializadas em cobrança concordam que o trabalho aumentou e que houve necessidade de ampliar o quadro de funcionários. "Mas não é só por causa do aumento no número de inadimplentes. Muitas lojas tinham papéis acumulados e agora repassados", disse um funcionário da Cebraco (Central Brasileira de Cobranças). Ele acrescentou que houve também redução no prazo para cobrança e a comissão recebida depende do tempo do atraso da dívida.

Embora permaneçam pelo menos por quatro meses com as contas antes de repassá-las às empresas de cobrança específica, lojistas e instituições financeiras afirmam que a preocupação interna em receber as contas é hoje antecipada. "Com 10 dias de atraso começa o trabalho para o recebimento", disse Fernando Vidal Ferreira. Segundo ele, o prazo de envio do nome do devedor ao DPC (Departamento de Proteção ao Crédito) também foi reduzido. "Antes os nomes eram enviados após 120 dias, depois baixou para 90 e, posteriormente, para 70. Hoje, com 45 dias as lojas começam a enviar os nomes", informou, acrescentando ser esta uma forma de impedir que a pessoa assuma novas dívidas e também receba uma punição.