

# As dicas de quem sabe renegociar

*Ex-funcionário de setor de cobranças dá orientações que facilitam a realização do acordo*

**Q**uando percebe que não tem condições de pagar as dívidas, o consumidor deve manter a cabeça fria. Esse é o procedimento sugerido pelos consultores financeiros Carlos Ayres, de São Paulo, e Emanuel Gonçalves da Silva, de Salvador (BA). Eles renegociam dívidas de pessoas ou empresas que passam por dificuldades financeiras, querem pagar o débito, mas não estão preparadas psicologicamente para suportar a pressão do credor.

Ayres explica que as empresas começaram a procurar os consultores financeiros há cerca de sete anos, quando descobriram que não tinham estrutura emocional para renegociar as dívidas. Ele acrescenta que o empresário fala uma linguagem diferente e, na hora de conversar com o credor, dá a impressão de que está afundando, quando passa apenas por um momento de dificuldades.

Silva diz que já trabalhou no departamento de cobrança de uma empresa, depois passou por dificuldades financeiras em decorrência

dos sucessivos planos de estabilização da economia e precisou renegociar suas próprias dívidas. Com a experiência adquirida, escreveu o livro *Como Negociar Dívidas* e começou a exercer a atividade de consultor financeiro.

Em algumas questões básicas, os dois consultores dão a mesma orientação ao devedor, como a de não abrir mão do esticamento do prazo de pagamento e da redução das taxas de juro.

Eles dizem que, em caso de dívidas com os bancos, se a pessoa perceber que o gerente não tem autonomia ou não quer ceder em alguns pontos, o mais conveniente é dirigir-se ao departamento de crédito e liquidação da empresa, onde é mais fácil renegociar. Em relação à discussão judicial da dívida, Ayres faz um alerta: se a briga for contra os bancos, o consumidor pode, posteriormente, ter problemas de crédito em outros bancos.

Quando a dívida é com financeiras, normalmente existe um departamento de cobrança terceirizado, as chamadas agências de cobrança, que se responsabilizam pelo recebi-

mento do débito. E é com esse pessoal que o consumidor precisa conversar. Nesse caso, a orientação de Silva é de que o devedor não aceite pagar juros elevados pelo atraso nem os honorários advocatícios de cerca de 20% que essas empresas costumam cobrar. Ele diz que, se os valores em discussão estiverem em torno de R\$ 1 mil ou R\$ 2 mil, fica mais fácil negociar, porque as empresas dificilmente vão recorrer aos

## NÃO ABRA MÃO DA REDUÇÃO DOS JUROS

pode favorecer o devedor.

O advogado Joaquim Palhares entende que a inadimplência, muitas vezes, é resultado da cobrança de juros abusivos. Ele apresentou processos em que os juízes consideraram inconstitucionais juros anuais superiores a 12%. Muitos juízes julgaram o processo com base no Decreto nº 22.626/33, a chamada Lei da Usura, que limita os juros anuais a um teto de 12%. (C.C.)