

Renegociação de dívidas volta à mesa do brasileiro

Economistas explicam como absorver aumento do dólar no orçamento

André Moragas e Cássia Almeida

• A mudança na política cambial e a já anunciada volta da inflação levaram de volta à mesa de negociações credores e devedores. E renegociar é hoje o verbo mais conjugado, seja para quem tem dívidas em dólar ou em real. Segundo matemáticos, economistas e consultores, o momento é propício e o orçamento doméstico deve ser revisto para que seja possível honrar compromissos.

— Não é só quem tem dívida em dólar que deve se preocupar. Com o aumento da inflação, o consumidor terá uma perda do poder aquisitivo e deve rever os compromissos assumidos. É hora de começar a procurar credores e tentar uma renegociação — afirma o economista Mário Costa.

Para o professor de orçamento doméstico Jorge Bruno, dois argumentos fundamentais podem ajudar aqueles que têm uma dívida de curto e médio prazo: o possível aumento da inadimplência e a estagnação dos salários.

— Os credores sabem que a inadimplência tende a subir e estarão abertos às negociações. Por outro lado, o consumidor pode alegar que não terá reajuste de salário, mas sofrerá com o aumento do custo de vida — diz.

De acordo com Bruno, cada dívida merece uma estratégia diferente. Ele diz que quem tem um compromisso de curto prazo deve optar pela quitação antecipada e negociar um desconto.

— Ele se livra da dívida e consegue uma economia que pode chegar a até 20% — calcula.

Já para quem tem uma dívida de médio prazo, com pagamento em três anos, por exemplo, o ideal é renegociar metade do período, quitando parte do débito.

— No caso de uma dívida de longo prazo, como um financiamento imobiliário, o jeito é esperar e torcer pela estabilização da economia — afirma Bruno.

Adiar pagamento pode ser solução para dívida em dólar

No caso das dívidas em dólar, a saída para o aumento repentino da moeda americana pode estar num adiamento de pagamento de parte do débito.

— Ainda é uma questão complicada, que está gerando ações na Justiça e até a intervenção do Governo. Mas uma opção para o problema seria o aumento no número de parcelas a pagar, mantendo o valor único para as prestações, ou renegociar no fim do contrato o resíduo originado pela desvalorização do real — aconselha o consultor de matemática financeira Armando Cavanha.

Para a médica Cláudia Bichara, o adiamento da dívida foi a solução encontrada para honrar o pagamento de um equipamento médico importado. Sócia de uma pequena empresa que terceiriza exames da ultrassonografia, Cláudia tem que pagar US\$ 30 mil para quitar a última parcela da compra de um aparelho de ultra-som, em junho. Com o aumento do dólar, procurou a financeira e soube da possibilidade de adiar o pagamento do restante da dívida:

— Eles disseram que em junho pagaria o valor correspondente aos US\$ 30 mil na cotação antiga e teria um prazo de mais seis meses para pagar o restante.

Os órgãos que defendem o crédito das empresas também podem ajudar na renegociação de dívidas. O Clube de Diretores Lojistas (CDL) do Rio tem um serviço de assistência que abre caminho para a conciliação:

— Noventa e cinco por cento das empresas abrem mão de juros e renegociam. Buscamos uma solução que seja adequada para ambos os lados — diz Sylvio Cunha, presidente do CDL.

A Teledata, empresa que administra o serviço Telecheque, também negocia, abrindo mão de juros e parcelando pagamento para resgate de cheques:

— Como já pagamos o principal aos lojistas, podemos negociar com o consumidor — explica Marcos Tadeu de Mello, gerente de Marketing da Teledata. ■