

VEÍCULO:
Extra

DATA:
29/11/16



CRÉDITO FÁCIL

DOMINGOS VARGAS

Presidente da AgeRio -
Agência Estadual de Fomento

Renegociar é o caminho

► De uma maneira geral, o Brasil não tem tradição forte em educação para as finanças. Muita gente chega à maturidade sem saber ao certo como gerir a parte financeira da vida. Em tempos de turbulência na economia, inflação alta e queda da atividade produtiva, é natural que as contas fiquem mais apertadas, e que as taxas de inadimplência cresçam por todo o país. Mas o resultado que conjuga uma formação pouco voltada para a economia doméstica e o empreendedorismo, e uma conjuntura desfavorável, se não houver cuidado, pode ser desastroso.

Em casos de empréstimos ou financiamentos com instituições financeiras, a situação pode se tornar mais grave. Isto porque, quando há atraso ou inadimplência, a cobrança de mora, juros e encargos é sempre elevada. Assim, o endividado pode ter, além do nome inscrito em cadastros de restrição ao crédito, que abrir mão de garantias para saldar as dívidas e prejudicar a saúde do empreendimento.

Vemos inúmeros casos de pequenos empreendedores, donos de padarias, salões de beleza e lojas de vestuário, por exemplo, que são obrigados a fechar as portas de seus negócios por falta de planejamento: querem crescer, financiam seus projetos, mas com a falta de organização somada à conjuntura econômica mais complexa, não conseguem arcar com seus compromissos financeiros. Acontece também com empresas que projetam crescimento em cenário otimista que não se concretiza.

Mas o mapa para a saída pode ser mais simples do que aparenta. Para começar, é necessário reavaliar as contas de forma realista: colocar no papel o que se recebe e o que se gasta para descobrir o valor disponível passível de ser utilizado no pagamento de dívidas. Depois, com as circunstâncias postas: conversar. Procure a instituição credora e tente renegociar a dívida. A operação pode mudar o perfil do passivo e ajustar o cronograma de prestações ao seu fluxo de caixa. Em muitos casos, a modificação do financiamento com condições mais confortáveis pode ser a alternativa.

A renegociação é um jogo de ganha-ganha. Para você, que consegue arcar com suas obrigações e manter a sustentabilidade de sua vida econômica, e para as instituições financeiras que, com uma carteira saudável, mantêm seus ganhos e fortalecem o relacionamento com os clientes.