MÓDULO II

DÍVIDAS – É UMA SOLUÇÃO OU UM PESADELO?

Vamos separar um módulo especial só para falarmos de DÍVIDAS.

Primeiro, vamos definir o que são empréstimos, onde toda dívida começa:

Empréstimos são uma fonte de recursos que não são seus. Portanto, de terceiros. São obtidos de instituições financeiras, lojistas ou até mesmo de outras pessoas, e servem para:

1. Antecipar aquisição de bens ou contratação de serviços.
2. Financiar uma atividade de negócio, o que chamamos de capital de giro.
3. Ou na pior das hipóteses, para cobrir desequilíbrios nas finanças, causados por prejuízos nas atividades ou gastos desnecessários.

O que são Prejuízos – em uma atividade de negócio é quando os gastos, ou melhor os custos, são maiores que a receita. Esta situação ocorre por: mal planejamento do negócio; por mudanças na economia que cause alterações dos preços dos insumos ou do produto que será vendido; algumas vezes por problemas de clima e outros, como falado anteriormente, gastos eventuais, aqueles que não são previstos no custeio da atividade.

E Gastos desnecessários, como definimos? – são compras feitas sem consciência, totalmente por impulsos.

Quais são os tipos de empréstimos:

1. Financiamento de bens, como imóveis, veículos, máquinas e equipamentos.
2. Cartão de crédito.
3. Compras a prazo de qualquer natureza, feitas junto a comerciantes e fornecedores de materiais.
4. Crediário, compras parceladas.
5. Uso do cheque especial.

Primeira dica importante sobre empréstimos: você só deve tomar dinheiro emprestado quando tiver muito bem planejado como ele será usado e como ele retornará para devolução a quem emprestou. Ter isso bem definido, torna o empréstimo uma solução. O atraso no pagamento como foi contratado, gerará uma despesa não calculada e extremamente alta, que é o pagamento de juros por atraso e mora, transformando o empréstimo ou dívida em um possível pesadelo.

Portanto associados, as dívidas podem ser:

1. Comprometedoras

São dívidas ocasionadas pelo descontrole de suas finanças, gastos maiores que a receita. Elas acabam afetando sua capacidade de cumprir outras obrigações e limitando seus limites de crédito que poderiam te ajudar em atividades boas.

As dívidas comprometedoras estão normalmente associadas a taxa de juros altas, saldo devedores de cartão de crédito, parcelas que ficam muito altas e uma hora praticamente sem condições de serem pagas, ficando a pessoa ou família com o nome sujo por inadimplência.

1. Saudáveis

Já as dívidas saudáveis são aquelas que quando contratadas tem uso específico, o dinheiro será usado em uma atividade que resultará em um retorno maior que o juros contratado, e com a fonte de pagamento já previamente definida. Veremos adiante exemplos de dívidas comprometedoras e saudável.

Vamos ver um exemplo do uso errado de um empréstimo (dívida comprometedora) :

Você precisa comprar uma geladeira nova e encontra uma que é seu sonho de consumo.



Então, a diferença entre comprar à vista e em uma compra compulsiva, onde você simplesmente acha que uma prestação de R$ 241,13 é pequena e cabe no seu “bolso”, pode significar o impedimento de outro sonho que você tem.

Antes de comprar, muitas vezes por impulso, avalie o que pode ser mais vantajoso, se você deve poupar para comprar depois ou comprar e acabar pagamento bem mais caro.

Fica algumas dicas:

- Cuidado com endividamento excessivo, principalmente ocasionado por consumo compulsivo e não planejado.

- Pagamento de juros somente nos casos aonde a aplicação do dinheiro do empréstimo tenha um retorno melhor.

- Dívidas demais pode limitar suas necessidades de consumo futuro.

- Tenha equilíbrio entre a razão e a emoção.

- Seu nome é o seu maior patrimônio.

Agora, vamos analisar um empréstimo consciente e planejado (dívida saudável):

Você identificou que existe um mercado na sua cidade, ou melhor, uma demanda, para frango caipira. Você tem um galpão desativado que pode ser usado como galinheiro, tem junto ao galpão uma área para fazer o piquete. Os investimentos necessários para colocação de telas, comprar bebedouros e comedouros você tem, mas não tem dinheiro para comprar os pintinhos e nem as rações complementares, que é bancar o custeio (vimos no módulo anterior que este dinheiro é conhecido como capital de giro).

PROJETO:



Você vai precisar para custear o ciclo operacional (42 dias para ter o frango pronto para a venda), que vai da compra dos pintinhos até a venda do frango pronto de R$ 3.570,00.

A instituição financeira pode te emprestar o dinheiro necessário para o custeio, pelo prazo de 42 dias (ciclo operacional) em uma taxa de 3,5% ao mês.

Então temos um empréstimo de:

Valor: R$ 3.570,00

Taxa: 3,5%am

Juros: R$ 124,95

Então, com os juros do empréstimo seu custeio passa para R$ 3.694,95, e sua receita será de R$ 5.550,00.

Neste caso, vale a pena tomar o empréstimo, sua atividade ainda terá um lucro excelente de R$ 1.714,95, e o empréstimo poderá ser liquidado sem problemas.

Agora, vamos falar um pouco de dívidas já contraídas, e como se livrar das mesmas.

Primeiro passo, precisamos ter com clareza o controle das dívidas e como a princípio elas deverão ser pagas.

Segue uma planilha que poderá ser usada para este controle:



- Primeira coluna: o nome do credor, para quem você deve, banco, mercado, loja ou qualquer outra pessoa.

- Segunda coluna: que tipo de empréstimo você tomou, tipo: Financiamento de algum bem, capital de giro, cartão de crédito, fornecedor de insumos etc.

- Terceira coluna: classificação. Trata-se de um empréstimo pessoal ou ligado a alguma atividade?

- Quarta coluna: Valor inicial, Valor contratado.

- Quinta coluna: Data da contratação, da liberação do empréstimo.

- Sexta coluna: Qual o juro contratado.

- Sétima coluna: Valor da parcela ou prestação.

- Oitava coluna: quantidade de parcelas contratada.

- Nova coluna: se existe parcelas atrasadas e quantas.

- Décima coluna: quantas parcelas já pagas.

- Décima primeira coluna: quanto pagou do principal

- Décima segunda coluna: quanto falta para pagar do principal

- As duas últimas colunas são a prioridade de liquidação, pode ser que algum empréstimo que fique atrasado impeça de dar continuidade na produção, então ele terá prioridade sobre outros. E por último percentual de peso sobre o total das dívidas.

Com o controle feito, saberemos exatamente em quanto estão as dívidas e o quanto elas estão consumindo de recursos para liquidação.

Feito o levantamento das dívidas, podemos agora saber o quanto elas estão consumindo mensalmente o seu orçamento. O valor mensal dos pagamentos, tudo que vencer durante o mês, seja prestações, amortizações e qualquer outro valor, chamamos de “serviço da dívida”.

Lembram que em nosso exercício no último módulo, tínhamos despesas com a casa e pessoal de aproximadamente R$ 6.200,00 e que o lucro das atividades cobria as despesas e ainda sobravam R$ 1.800,00?

Pois é, se você tiver dívidas e o valor mensal necessário para liquidação do serviço da dívida for maior que os R$ 1.800,00? Você terá problemas e precisará fazer algumas negociações.

Teremos que traçar um plano, renegociar as dívidas para que elas não fiquem sem pagamento, já que atraso como dissemos, trazem custos adicionais muito elevados por conta das penalidades. Bom, o que podemos fazer então para termos uma forma de liquidar as dívidas?

1. Negociar as dívidas para que seu serviço de pagamentos mensal caiba no seu orçamento financeiro. Se você tem uma sobra de R$ 1.800,00 por mês, que é o resultado de suas atividades (Receitas menos custeios) menos as despesas da casa e pessoais, o serviço da dívida terá que ser menor que os R$ 1.800,00. Sempre deixar uma margem, porque nem sempre o resultado mensal é igual. Poderá haver mudanças no preço de insumos, no preço de venda dos produtos, ocorrer alguma despesa eventual etc. que poderá diminuir seu resultado. O bom é que o serviço da dívida não seja maior que 70% da sobra no orçamento. Neste caso, a sobra é de R$ 1.800,00, então o serviço da dívida não poderá ser maior que R$ 1.260,00 (70%).
2. Diminuir os gastos da casa e pessoais – após análise pelo controle financeiro, fazendo o diagnóstico vocês poderão perceber se existe alguns gastos que podem ser cortados ou diminuídos. Falei sobre alguns exemplos no módulo anterior. Diminuir os gastos da casa e pessoais faria com que a sobra mensal aumentasse e teremos mais dinheiro para liquidação das dívidas.
3. Aumentar o lucro das atividades através da diminuição do custeio, tipo: pesquisar preços na hora de comprar, aumentar o número de fornecedores para poder barganhar, buscar sempre por novas tecnologias que possam melhorar todo o processo produtivo, como diminuir o ciclo operacional (sim, diminuir o ciclo implica na geração de caixa mais rápido).

Simples, vamos imaginar que você tenha uma atividade como a produção de hortaliças. Vimos em um exemplo anterior que o tempo médio do ciclo operacional, que vai do momento em que plantamos até colher e vendermos o produto tinha 60 dias. Então, a cada 60 dias temos uma receita de R$ 5.000,00 e um custo de R$ 3.000,00. Lucro de R$ 2.000,00 a cada 60 dias.

Se a cada ciclo de 60 dias tenho um lucro de R$ 2.000,00, isto quer dizer que no ano terei R$ 12.000,00 de lucro.

Vamos supor que exista uma tecnologia nova, novas mudas e semente que ficam prontas bem mais rápidas, que faça seu ciclo operacional diminuir para 30 dias, só que o custo ficará mais alto, por volta de R$ 3.500,00. Bom, teríamos uma diminuição do lucro para R$ 1.500,00 em vez de R$ 2.000,00, só que também vou diminuir meu ciclo para 30 dias.

Então, 30 dias igual a um mês, se tenho 12 meses no ano, terei então de lucro 12 x R$ 1.500,00, chego num total de R$ 18.000,00, R$ 6.000,00 maior que o anterior, fora que terei entrada de receita a cada 30 dias (final do ciclo) e vez de 60 dias como do ciclo anterior.

Então, nosso exemplo mostra que mesmo com um custo maior, que faria termos um lucro menor, mas temos uma redução no ciclo que possibilite mais ciclos ao longo do tempo, pode valer a pena. Tudo é uma questão de planejamento.

Então associados, para que possamos nos livrar das dívidas, precisamos urgentemente: Primeiro - conhecer as nossas dívidas, anotando todos os detalhes de cada uma, conforme planilha apresentada. Segundo - saber qual o valor do serviço da dívida mensal, o quanto eu preciso para pagar mensalmente sem deixar nada em atraso. Terceiro, se o valor cabe no nosso orçamento atual. Se não cabe, vamos precisar colocar em prática um ou todos os itens mencionados acima, que é negociar as dívidas para que fiquem dentro do seu orçamento, ou melhore seu resultado com despesas menores ou lucro maiores nas atividades.