

---

O ORÇAMENTO  
DOMÉSTICO  
*em* *tempos de* *CRISE*  
FINANCEIRA

---

ESTOU CHEIA DE DÍVIDAS E AGORA?

DOMINE A ONDA





# O ORÇAMENTO DOMÉSTICO EM TEMPOS DE CRISE FINANCEIRA

## ESTOU CHEIA DE DÍVIDAS E AGORA?

Passo a passo para enfrentar a crise financeira ou emergência financeira, usando as estratégias do "Orçamento em Crise"



Chris West  
da Série CADÊ MEU TESOURO SUSTENTÁVEL  
Pilar Aprendizagem



# Índice

- ORÇAMENTO EM CRISE 04
- MAPEAR DÍVIDAS E OBRIGAÇÕES 07
- ELIMINAR E REDUZIR 10
- PRIORIZAR 12
- REFAZER ORÇAMENTO 17
- LIQUIDANDO DÍVIDAS 18
- CONSIDERAÇÕES FINAIS 22

# ORÇAMENTO EM CRISE

*"Você não pode mudar o vento, mas pode ajustar as velas do barco para chegar onde quer."*  
Confúcio

## SITUAÇÕES DE CRISE E EMERGÊNCIA FINANCEIRA PEDEM O ORÇAMENTO EM CRISE.

Crises financeiras são devastadoras para a família toda, além dos efeitos psicológicos negativos como depressão e ansiedade, existe, entre outras consequências, a exclusão social e econômica o que torna a situação mais dramática ainda.

A sensação é de entrar em um onda gigantesca, sem a mínima noção de onde e quando ela vai terminar, o que é em cima o que é em baixo.

A pessoa se sente perdida, por onde começar, o que fazer, como se recuperar, são algumas das dúvidas que surgem. Porém...

Não desespere! Respire fundo, se acalme.

Esta é a primeira atitude a ser tomada.



## 1º PASSO: RESPIRE FUNDO, SE ACALME

A tranquilidade traz clareza, sensatez e iluminação imprescindível em situações como essa. Você e a família estando calmos fica mais fácil enxergar o caminho para sair dessa.

Cuide de sua saúde mental. Pratique exercícios de relaxamento, atividades que tragam distração e desligamento. Meditação. Mindfulness. Para outros funciona corrida, cantar, dançar ou um joguinho de futebol.

Pode parecer surreal, impossível conseguir isso. Porém se a mente não estiver sã você não vai ter forças e nem clareza para encarar todos os desafios que a situação exige.

Muito do desespero vêm do desconhecimento que a situação traz. Normalmente ficamos apreensivos quando enfrentamos situações novas, agora imagina se além da situação for nova ela implica em queda de qualidade de vida. E o desespero nos leva a acreditar em saídas miraculosas. Elas não existem.

Por isso se informe o máximo que conseguir. O conhecimento é a chave de entrada. Este é o próximo passo.



## 2º PASSO: NÃO ACREDITE EM MILAGRE, SE INFORME, ESTUDE

Na tentativa de se verem livres de suas dívidas e por desespero, as pessoas acabam buscando todo tipo de ajuda. Tem gente que procura por crédito muito barato, agiota, simpatia.

Crédito muito barato tendo dívidas é praticamente impossível, portanto deve ser golpe. Agiota cobra juros que você nunca vai conseguir pagar de volta. Simpatia pode te ajudar espiritualmente e te dar forças, mas não vai colocar dinheiro na sua mão. ....Não adianta, cada um tem que fazer a sua parte.

Atitudes terão que ser tomadas, mudanças feitas e o comprometimento de todos é fundamental. E toda a família tem que estar envolvida e ser corresponsável. Disciplina é imprescindível.

Se informe, estude, investigue, consulte pessoas especializadas e idôneas, órgãos de defesa do consumidor, por exemplo o PROCON e consultoria especializada

Hoje existem muitos livros especializados e sites confiáveis disponíveis, assim como cursos gratuitos. FGV e BC são um bom exemplo.

Considerando que em Junho de 2020, em torno de 24% das famílias brasileiras (de acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo - CNC) estavam com uma conta ou dívida atrasada demonstra que existem muito mais pessoas em situações de crise financeira do que imaginamos.

Portanto você não é o único, procure pessoas que já passaram por isso e converse. Troquem ideias. Sempre aprendemos algo com a experiência de outros. Vendo exemplos de pessoas que superaram a situação vai te inspirar a seguir adiante e enxergar o fim da onda.

Vale se consultar com um coach financeiro, profissionais ótimos para orientar a encontrar o caminho e ajudar na definição de objetivos, traçar metas, a pensar com clareza.

Cenários difíceis pedem soluções criativas. Somos mais criativos quando estamos relaxados, com a mente livre, fazendo atividades que nada tem a ver com o problema, sem julgamentos, sem avaliações. Juntando com o conhecimento profundo temos todas as ferramentas para seguir e colocar em prática o "Orçamento em Crise".

E este é o nosso próximo passo.



## 3º PASSO: ADOTE O ORÇAMENTO EM CRISE

O "Orçamento em Crise" é uma sequência de ações e estratégias com a finalidade de colocar as contas em ordem, ou dependendo do tamanho da crise, que ela não se aprofunde demais e lhe auxilie a atravessar esta crise da melhor maneira possível. E quando chegar a calmaria vai lhe permitir eliminar as dívidas de forma mais inteligente e eficaz.



A ideia é sempre buscar uma vida financeira saudável – e isso não significa ter muito dinheiro, mas sim ter equilíbrio financeiro, sem dúvida ajudará você a ter uma vida familiar melhor. Este é o objetivo final do Orçamento em Crise.

Ele é dividido em 5 etapas abordados nos seguintes capítulos:

Capítulo 2: Mapear Dívidas e Obrigações;

Capítulo 3: Eliminar os desperdícios e reduzir os Supérfluos;

Capítulo 4: Priorizar os gastos;

Capítulo 5: Refazer o Orçamento;

Capítulo 6: Liquidando as Dívidas.



Seguindo estas etapas torna o processo da sua reestruturação financeira mais clara, objetiva, sistemática e precisa.

Porém é imprescindível que todos da família estejam envolvidos, comprometidos, empenhados, dispostos a ajudar e estejam abertos à mudanças. Boa parte das medidas envolvendo finanças vem de atitudes e comportamentos. Lembrem-se disso.

# MAPEAR DÍVIDAS E OBRIGAÇÕES

*"Pensar o passado para compreender o presente e idealizar o futuro"*  
Heródoto

SEM TER CONHECIMENTO REAL DA SITUAÇÃO NÃO HÁ COMO ACERTAR NAS MEDIDAS A SEREM TOMADAS.

Esta etapa permitirá visualizar em detalhes qual a situação da crise financeira. Ela começa sobre os gastos obrigatórios e as dívidas.

Porém, primeiramente temos que definir o que são dívidas e obrigações.



Obrigações, como a própria palavra indica, são todos os gastos com os quais temos deveres, normalmente contratuais. São gastos onde existe um compromisso, obrigação, firmado com alguém (pessoa ou empresa) com pagamentos no valor "x" (que podem variar conforme a quantidade usada ou ser de valor fixo) por um período de "y" meses (ou indeterminado). Como por exemplo, fornecimento de energia elétrica, pacote de internet, mensalidade de escola, prestação do carro ou compra parcelada no cartão de crédito, por exemplo.

Como existe esse compromisso firmado e a obrigatoriedade dos pagamentos, apenas uma renegociação com o fornecedor poderá fazer com que este gasto saia do seu orçamento.



Dívidas, um tipo específico de obrigação, se refere a um valor em dinheiro que alguém deve para outro alguém. Porém pode acontecer de não ter uma data específica para o pagamento, como por exemplo, um dinheiro empestado de familiares sendo o pagamento somente quando a situação financeira permitir. Muito comum em situações de emergência financeira. Apesar de ter uma data de pagamento em aberto, a obrigação do pagamento existe.

Não queremos dar o calote! Por isso existe o Orçamento em Crise e permitir honrar o pagamento!

Assim algumas obrigações também são chamadas de dívidas, muito comum para financiamentos e empréstimos.



COMO DÍVIDA, INCLUI-SE TAMBÉM, TODOS OS GASTOS QUE VENCERAM E NÃO FORAM PAGOS. OU SEJA, UMA OBRIGAÇÃO COM DATA PARA PAGAMENTO NO PASSADO E NÃO FOI QUITADA, PASSA A SER CHAMADA DE DÍVIDA.

Mas e por que não mapear também as compras no supermercado, os gastos com transporte, com a feira, farmácia, restaurante?

Porque são gastos variáveis.

Atenção: Não confunda “VALOR” variável, com “GASTO” variável.

Algumas obrigações podem ter valor variável, como por exemplo, a conta de água, mas todo o mês a conta vai chegar porque existe um contrato, daí a sua obrigatoriedade o que a não torna um gasto variável, e sim um gasto fixo.

Assim os gastos no supermercado, por exemplo, são variáveis uma vez que não existe o compromisso contratual do seu pagamento. Apesar de que vamos todos os meses, não somos obrigados a ir, não temos data certa, temos a liberdade de escolher quando e onde adquirir os produtos necessários. O mesmo vale para transporte, existe possibilidade de trocar o ônibus por bicicleta, o carro próprio por metrô, deixar de frequentar restaurante e assim por diante. Então não há uma obrigação destes gastos. Existe a previsão, não a certeza. Uma necessidade, mas não dever. Para esse tipo de gasto o tratamento em caso de crise financeira é outro e será abordado em outra etapa



Porém se, por exemplo, a conta do supermercado foi parcelada pelo cartão de crédito ou pelo próprio comércio o valor deste parcelamento entra em obrigações. O gasto foi feito e se assumiu um compromisso pelo seu pagamento que se dará no futuro.

Uma vez apresentadas as definições fica mais fácil saber o que vai ter que ser mapeado neste primeiro momento.

Faça uma lista contendo todas as obrigações e dívidas que ainda vão vencer. E outra com as parcelas que venceram e não foram pagas. Anote o nome do gasto, valor da parcela e a data de vencimento.

O mapeamento está pronto, a situação da crise detalhada. Agora fica mais fácil tomar as decisões.

Já vá dando uma olhada nesta lista e veja o que pode ser reduzido ou eliminado, pois é isto que vamos fazer no próximo capítulo. Alguns exemplos:

Mensalidade da Academia, é um deles, pense que por se tratar de emergência a atividade física não poderia ser trocada por corrida em parque. Ou a TV por assinatura, é necessária? A família esta fazendo uma travessia turbulenta e certos hábitos terão que ser temporariamente alterados e sacrifícios infelizmente terão que ser feitos. Analise com muita serenidade cada gasto e verifique a possibilidade de cancelamento.

Se não for possível eliminar o gasto ele poderá ser reduzido, comece analisando isto também. Um gasto facilmente de se reduzir é o pacote de internet e celular. Pesquise o seu consumo, raramente agente consome tudo o que contratou. Adeque o pacote baseado no seu consumo real e não no que a operadora te ofereceu.

Tarifas bancárias e do cartão de crédito são gastos em que a maioria das pessoas nem pensa, mas elas comem todo mês um valor considerável principalmente quando estamos juntando todos os centavos possíveis.

A prestação do Carro é um gasto que deve ser bem pensado, considere vender ou trocar por um mais barato. Ponha na balança. Aluguel, provavelmente o primeiro gasto a ser questionado. Comece com a possibilidade de renegociar com o locatário. Assim como o valor do condomínio. Porque não oferecer uma prestação de serviço em troca de desconto?

Assistência Médica, sempre um assunto muito delicado, afinal com a saúde agente não brinca. Portanto elimina apenas em última instância, quando realmente a situação não permitir outra saída. Converse com o corretor, muitas operadoras possuem planos mais simples, porém mantendo a cobertura. Só a mudança de apartamento individual para enfermaria a redução é considerável.

E o mais importante NÃO FAÇA NOVAS DÍVIDAS, não assuma mais nenhum compromisso financeiro. Salvo exceção quando estiver na fase de “Eliminando Dívidas”. Mas até lá há um caminho a percorrer.

No próximo capítulo explicamos detalhadamente de como fazer.

# ELIMINAR E REDUZIR

*"Toda mudança antes de tudo precisa ocorrer no nosso interior, é inútil tentar alterar as circunstâncias da vida, sem que haja antes de tudo uma mudança em nós."*  
Heródoto

ELIMINAR DESPERDÍCIOS E REDUZIR SUPÉRFLUOS É UMA FORMA EFICAZ DE REDUZIR GASTOS COM O QUE MENOS IMPORTA.

Talvez esta seja a etapa mais dolorosa de todas, afinal é quando literalmente temos que cortar na carne. É onde as principais mudanças de comportamento e atitude serão necessárias. Por isso é a etapa mais importante. Rever suas prioridades, rever os objetivos, ter que deixar os sonhos para depois.

Seja firme, as águas turbulentas são temporárias e depois virá a calmaria e o fim da onda. E faz parte desta trajetória.

Comece percorrendo todos os gastos do orçamento, gasto por gasto, tudo. Classifique em: Necessários, Supérfluos, Desperdícios.



NECESSÁRIOS = AQUELES QUE SÃO FUNDAMENTAIS PARA AS NOSSAS VIDAS;

SUPÉRFLUOS = AQUELES QUE PODEMOS USUFRUIR SOMENTE SE A SITUAÇÃO DO NOSSO ORÇAMENTO PERMITIR, ELES REPRESENTAM OS NOSSOS DESEJOS.

DESPERDÍCIOS = TUDO O QUE NÃO TRAZ BENEFÍCIO, NÃO SERVE PARA NADA, LITERALMENTE LIXO.

Acredito que neste momento não haja mais desperdícios em seu orçamento. Pelo menos é o mínimo que deveríamos fazer quando a luz amarela pisca. Mas sempre vale olhar novamente e por incrível que pareça sempre aparece um desperdício.

Lembre-se; desperdício não é só torneira vazando água e nem luz ligada em quarto sem ninguém; desperdício é sair de carro para comprar uma única coisa todos os dias – junte e saia uma única vez, também é comprar algo e nunca usar; é ir até o outro lado da cidade para ir à manicure sendo que existem outras mais perto (de igual qualidade e valor); é pagar uma mensalidade que incluem itens que não uso, é comprar um alimento e não consumir deixando-o estragar.

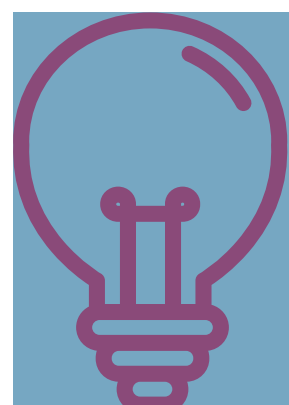
Talvez a parte mais difícil seja em relação aos supérfluos. Note que ele representa os desejos. Se estamos passando por uma crise financeira, os desejos devem ser postos totalmente de lado. Quanto maior for a dívida, menos desejos podemos consumir. É sob este olhar que se deve diferenciar o que é necessidade e o que é desejo nesta situação.



Uma vez cortado do orçamento os desperdícios e reduzido ao máximo os supérfluos, reveja o seu orçamento verificando as necessidades. É muito comum darmos um status de necessidade, mas que são desejos e assim podem ser temporariamente eliminados.

Use de criatividade, se desapegue, encare que é um período de sua vida que exigem sacrifícios e que serão temporários. Por fim reveja itens no seu gasto que você pode ficar sem por um período.

Se em último caso não há como eliminar, reduza ao máximo. E de tudo o que sobrou será que não poderá ser trocado por outro de menor valor?



AUMENTAR A RENDA - NÃO DEPENDA SOMENTE DE CORTAR E REDUZIR GASTOS. UMA FORMA DE POTENCIALIZAR O EQUILÍBRIO FINANCEIRO E UM SUPERÁVIT NA CONTA É AUMENTANDO A RENDA.

Parece óbvio, mas, é bom sempre lembrar. Uma empresa sempre buscar aumentar a suas vendas para crescer, para honrar seus compromissos, antes de falar em corte de gastos. Porque na nossa vida pessoal não olhamos do mesmo modo? Primeiro aumente a sua venda.

E o que você vende?

Seu trabalho!

Então considere aumentar o valor do seu trabalho. Pode ser no mesmo local onde esta trabalhando ou até algo completamente diferente. Existem muitas plataformas de anúncios de serviços de tudo quanto é tipo.

Pode ser que a crise financeira seja provocada exatamente por falta de emprego, aproveite este período para fazer cursos de aperfeiçoamento profissional, ou até algo totalmente novo. Existem muitas oportunidades de ensino gratuitas, aproveite, uma nova carreira profissional pode ser a saída. Procure em site de vagas de emprego o que o mercado esta procurando.

Olhe o seu guarda roupa, o armário da cozinha, procure pela casa toda. Será que não existem itens que podem ser vendidos? Aquele aparelho que nunca foi usado, uma segunda TV no quarto, roupa nunca usada, ou em ótimo estado. Bicicletas, brinquedos, celular guardado na gaveta.

**Lembre-se você esta em situação de emergência,  
que pedem soluções emergentes. É hora de  
empenho, dedicação.  
E mudanças!**

# PRIORIZAR

*"A paciência é um elemento fundamental do sucesso."  
Bill Gates*

PRIORIZAR OBRIGAÇÕES E DÍVIDAS É UMA ESTRATÉGIA EFICIENTE PARA MINIMIZAR AS CONSEQUÊNCIAS NEGATIVAS CAUSADAS PELA FALTA DE PAGAMENTO.

Uma estratégia eficiente para minimizar as consequências negativas causadas pela falta de pagamento.

Note que estamos usando o termo obrigações, porque nesta altura da situação os gastos relacionados a desejos não têm vez no orçamento, afinal estamos em situação de emergência. Estamos falando daqueles gastos que somos "obrigados" a consumir, como já explicado anteriormente - água, alimentação, moradia, saúde.

**O segredo desta estratégia está na definição dos critérios para classificar a prioridade.  
O ranking das prioridades se dá pela importância que o gasto tem em relação às nossas necessidades.**

Olhe os gastos não pelo valor, nem pelos juros que ele representa, muito menos data de vencimento, pior ainda jogando no alto e "sorteando" um, mas sim nas CONSEQUÊNCIAS REAIS que o não pagamento vai impactar na vida da família.

O que vai acontecer se eu não pagar?

Baseada nesta resposta é que o gasto será classificado.

Vocês devem estar estranhando este raciocínio afinal as prioridades deveriam ser os pagamentos sujeitos a maiores juros.

Vejam bem. Aqui estamos falando de uma família em SITUAÇÃO DE CRISE. Que é passageira, temporária, onde não há dinheiro suficiente para honrar com todos os compromissos e obrigação, ainda não se encontra no estágio de eliminação de dívidas, o ponto de equilíbrio não foi alcançado. Somente ao alcançar este ponto, aí sim, considera-se eliminar os gastos começando com aqueles de juros maiores. Agora nos encontramos em um passo anterior a este.



Entram neste ranking as Dívidas e Obrigações vencidas e a vencer – ou seja, as 2 listas.

**Esta estratégia consiste em priorizar cada gasto entre ALTA - MÉDIA - BAIXA prioridade.**



Entram os gastos onde o não pagamento implica em MEDIDAS MAIS RÁPIDAS contra a casa, serviço e outros produtos essenciais para a família.

Exemplos:

- Fornecimento de energia elétrica e água. Sabemos da rapidez com que ocorrem os cortes de fornecimento. (paralelamente não se esqueça das medidas de redução máxima do consumo). Aposente o ar condicionado, e outros aparelhos elétricos, implante banho super curtos, não use na função inverno, não lave o carro... Verifique se na sua região as fornecedoras estão parcelando as dívidas.
- Considere nesta lista os alimentos – essenciais (é hora de rever também o cardápio e escolher alimentos e marcas mais baratas, porém sem lançar mão da qualidade).
- Medicamentos e outros itens de saúde fundamentais.
- Aluguel e financiamento da casa própria também entram nesta lista. Mesmo sendo estes itens como prioritários para pagamento renegocie os valores. Em caso de aluguel reveja com o proprietário uma redução temporária, se não for o caso considere mudar de casa/apartamento. No caso de financiamento, antes de colocar neste nível de prioridade verifique quantas parcelas em aberto é possível ficar antes de uma medida judicial. É o tempo que se tem para tomar as providências. Paralelamente verifique a portabilidade do financiamento para outro banco com juros menores. Verifique as possibilidades de redução das mensalidades. O financiamento possui algum tipo de seguro que pode ser acionado?
- Plano de Saúde – Seguro Saúde - vai depender de cada família, é possível ficar sem? Alterar um plano para um mais em conta é uma realidade viável? Dependendo da resposta este gasto pode ser considerado de média prioridade.



Nesta categoria entram os GASTOS CRÍTICOS, onde os valores permitem renegociação ou a ação suspendendo o consumo pode demandar um pouco de tempo. A falta dele, apesar de crítica dá para contornar.

Exemplos:

- Mensalidade escolar, universidade, curso profissionalizante, van escolar. Tente negociar o mais rápido possível. Mesmo sabendo que só terá condições de pagar daqui a alguns meses, pelo menos você pode negociar uma suspensão temporária. Alguns cursos permitem "trancar" a matrícula.
- Gastos com celular/internet, podem ser facilmente alterados para franquias mais baratas. Aqui também entra estudar a viabilidade de trocar, ou até eliminar o gasto. Todas as possibilidades devem ser analisadas.
- Gastos com salões de beleza, academia de ginástica, também podem entrar neste nível. Vai depender de quão importante ele é; Se não é o caso de eliminar, negocie pedindo suspensão temporária.



Aqui entram os DÉBITOS SEM NENHUMA GARANTIA. E, exatamente por não ter garantia, costumam ter as taxas de juros mais altas. Como estamos falando em situação de emergência as ações também são de emergência e por isso estes gastos serão os últimos a serem pagos.

Exemplos:

- Cartões de Crédito, exatamente por não haver garantias, é o que apresenta os maiores juros. Quando a situação permitir o pagamento, eles poderão ser negociados, mas até lá há outras prioridades.
- Empréstimos, compras parceladas. É necessário verificar se há alguma garantia atrelada à falta de pagamento, normalmente quando tem, é um processo mais demorado. É o caso de verificar antes.





**IMPORTANTE:** Mesmo uma dívida que não tenha garantia, consequências acontecem. O não pagamento de uma fatura, um boleto ou uma conta normalmente implica na inclusão do CPF do responsável nos órgãos de Serviços de Proteção ao Crédito – como SPC ou SERASA, ou seja, o CPF fica negativado, podendo chegar a ter a conta no banco ou bens bloqueados.

Pode ainda acontecer que mesmo o serviços sendo suspenso o CPF vai ficar com restrições. Como consequência a pessoa fica impedida de obter financiamento, empréstimos, enfim sem crédito, restringindo a capacidade de recuperação.

Portanto na análise das prioridades dos pagamentos considere esta possibilidade e avalie o quão prejudicial isto será ao optar por não pagar uma conta. Por isso a classificação se dá por importância que o não pagamento acarreta na família. Se o inclusão do CPF em órgãos de proteção ao crédito for muito prejudicial à família, esta opção não deve ser tomada. Até certo ponto, são as consequências do não pagamento que vão nortear o pagamento ou não.

Normalmente quando se firma uma renegociação é possível retirar o nome das restrições.



Alguns tipos de gastos são muitos específicos e devem ser analisados isoladamente com cautela, verificando com muito cuidado qual o nível de dependência que a falta dele traz à família e o nível de gravidade das consequências que o não pagamento vai trazer.

**Preste Atenção:**

- Financiamentos, que na maioria das situações o próprio bem que esta sendo financiado é a garantia, devem ser analisado com cautela um a um. Qual é o impacto no atraso do pagamento. Vou perder o bem? É possível renegociar as parcelas? Este bem me faz falta? Consigo vender ou devolver o bem? Considere todas as possibilidades.

Baseado nestas respostas é possível verificar em qual prioridade ela se encaixa.

Muitas vezes deixamos de renegociar porque não temos a mínima noção de quando vamos ter condições de efetuar o pagamento. Apesar de ter uma lógica sobre este pensamento, não é a melhor estratégia.

Por um lado realmente não adianta pedir outro prazo para pagamento se não tiver certeza se vai conseguir honrar. Por isso é importante ser sincero, a opção “não sei quando vou conseguir pagar” também deve ser negociada e considerada. Melhor isso do que pedir prorrogação indefinidamente. Ou, refazer um financiamento e não conseguir pagar, a conta sairá mais caro. Ou ainda não fazer nada.

A melhor estratégia é tentar entrar em contato com o responsável da conta ANTES do vencimento. Explicando a sua situação. Se conseguir provar melhor ainda. Se você já explicar que não tem condições de pagar algo que ainda vai vencer as chances de sucesso na suspensão, prorrogação ou renegociação serão maiores, afinal a sua postura também influencia a seu favor. Muitos vão estar mais abertos a conversar e vai protelar o máximo alguma medida mais extrema como protestar, entrar na justiça, etc.

- Impostos – aqui também vale observar as consequências. Como depende de cada tipo de imposto e realidade, utilize esses critérios para colocar no ranking adequado.



**Nota:** Os exemplos dos gastos em cada categoria indicados aqui, não significam que será assim para todos. Cada pessoa, família são únicos e têm realidade diferente. O importante é entender o critério de cada prioridade e com isso cada um vai conseguir determinar em qual os seus gastos se encaixam conforme a sua realidade. O que é importante para um pode não ser para o outro.



# REFAZER O ORÇAMENTO

*"As espécies que sobrevivem não são as mais fortes, nem as mais inteligentes, e sim aquelas que se adaptam melhor às mudanças."*

*Charles Darwin*

NESTA ESTRATÉGIA JUNTA SE TUDO O QUE FOI FEITO ATÉ AGORA E AJUSTA-SE O ORÇAMENTO CONFORME A NOVA REALIDADE.

Nesta altura do processo, já foi feito um levantamento de todas as dívidas e obrigações, já foram reduzidos os gastos, desperdícios cortados e têm-se o mínimo possível de supérfluos, do que sobrou é classificado em prioridades de importância.

Atualize o Orçamento Doméstico de acordo com estas informações! Tire o que cortou, coloque os gastos e obrigações conforme as prioridades.

Com base nessas novas informações, deve-se olhar o Orçamento Doméstico com muita atenção e carinho.



Ficou Positivo; excelente. As dívidas vencidas e de menor prioridade já podem ser incluídas, caso não estejam. Já é possível ir para a próxima estratégia - veja Capítulo Liquidando Dívidas.



Ficou Negativo; refaça todos os processos do "Orçamento em Crise", será que não tem mais desperdícios que podem ser eliminados, ou necessidades que podem ser consideradas supérfluas e cortadas? Reveja as prioridades de pagamentos, talvez mais dívidas terão que ser adiadas.

Vá refazendo o Orçamento quantas vezes for necessário até encontrar um equilíbrio nas contas, o resultado tem que no mínimo ficar zerado.

Não se esqueça da opção aumentar a renda!

**Quanto mais positivo for o seu orçamento, maior será a alavancagem para sair da crise. Pense nisso.**

# LIQUIDANDO DÍVIDAS

*"Jamais devemos negociar por medo, mas jamais devemos ter medo de negociar"*  
John Kennedy

APENAS E SOMENTE QUANDO O ORÇAMENTO ESTIVER EQUILIBRADO E TIVER DINHEIRO À DISPOSIÇÃO QUE SE DEVE PENSAR EM LIQUIDAR O QUE VENCEU E NÃO FOI PAGO.

No momento que o Orçamento entrou em equilíbrio (e somente neste caso), as contas estão sendo pagas em dia, sem atrasos, não há novas dívidas, chegou o momento de começar a reduzir o endividamento.

De nada adiante resolver as dívidas do passado criando outras dívidas, você vai girar sem sair do lugar. O que se pode fazer é trocar uma dívida cara por um empréstimo ou financiamento mais barato.

Para fazer isso siga esses pontos:



## CREDOR

### VALOR ATUAL DO DÉBITO

Peça por escrito, somente ao credor ou representante oficial, o débito total, o número de prestações em atraso, os acréscimos ocorridos nas prestações e a taxa de juros aplicada nesses cálculos. Você vai ter uma surpresa quando vir o efeito nocivo dos juros sobre juros que financeiras e bancos cobram em sua dívida.



## CÁLCULO CORRETO

### Conferência dos cálculos e valores

Verifique os cálculos e o valor atualizado que lhe foi apresentado. Caso não consiga entender procure um órgão de defesa do consumidor – por exemplo, o PROCON\* – uma consultoria ou contador, eles podem ajudar a entender se os cálculos estão corretos, ou se houve abuso.



Infelizmente existem muitas pessoas de má fé que querem aproveitar situações de fragilidade para, indevidamente, receber o pagamento. Portanto não aceitem, sem verificação prévia, os valores que serão apresentados. Nem aceite pressões para pagar a dívida imediatamente. Faça tudo com calma.



## NEGOCIE

### Desconto, juros e prazo.

Comece negociando seguindo a mesma ordem de prioridades que foi feita anteriormente.

De posse dos novos valores, negocie os débitos diretamente com o credor ou responsável legal. Peça desconto nos juros e no valor da multa. Tente parcelar, mas atenção para não aumentarem mais ainda os juros. Estabeleça um novo contrato com todas as condições por escrito, com juros, multas, etc. Inclusive se o saldo vai ficar zerado.

Busque um acordo que diminua da dívida.

Pesquise de como fazer para negociar, às vezes determinada atitude pode trazer benefícios.

Se não houver negociação e não for um item prioritário, ou se o valor mesmo com desconto continuar alto, talvez valha a pena deixar de pagar esta dívida e com isso conseguir juntar um valor maior para eliminar outra dívida. Você tem o direito de não aceitar a proposta que lhe foi apresentada e inclusive apresentar a sua, desde de que ela seja realista.

Existem situações em que o desconto para pagar a dívida toda à vista é bem grande, então também vale a pena esperar e ir juntando mês a mês (mas atenção = ponha esta meta no orçamento, senão você nunca vai conseguir acumular).

Tem que fazer as contas. Vá olhando a lista de prioridade paralelamente com o orçamento.



**ATENÇÃO!** Somente assumo renegociação/novo empréstimo se esta nova parcela COUBER NO NOVO ORÇAMENTO.

Assim que fechar o novo acordo coloque no orçamento. E não deixe de pagar.



## TROCAR DÍVIDAS

## Trocar dívidas por empréstimos ou financiamento mais barato.

Dívidas possuem juros e multas de valores e taxas diferentes, elimine as mais caras trocando-as.

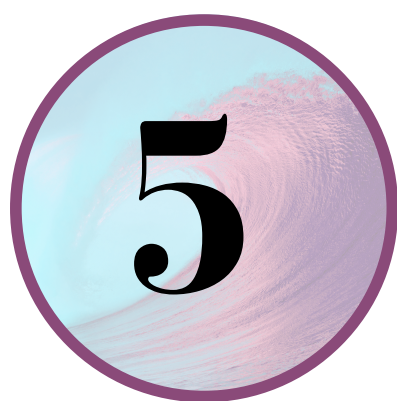
Existem certas dívidas em que os juros e multas são muito altos, para estas, ao invés de renegociar vale a pena procurar outras formas de liquidação.

E uma muito boa é procurar por alternativas de financiamento ou empréstimo com condições de juros e parcelas mais baratas. É o que chamamos de troca de dívida, ou portabilidade (quando a troca se dá entre bancos).

Um exemplo é a dívida com o cheque especial e com o cartão de crédito. As taxas são exorbitantes. Existem bancos que possuem taxas mais atrativas. Dependendo do valor vale a pena. Os empréstimos consignados costumam ter as taxas mais em conta.



**ATENÇÃO!** Em hipótese alguma volte a ter dívidas nesses contratos caros, se não a situação vai ficar pior do que antes. Haverá o novo financiamento e o velho com juros altíssimos para pagar.



## EFEITO PSICOLÓGICO

### Pague as dívidas de MENOR valor.

No caso de dívidas em situações de prioridade, importância e juros semelhantes.

Psicologicamente surtirá um efeito maior, pois a “quantidade” de dívidas que vão sobrar será menor e a lista reduzirá bastante – em quantidade. Isso serve como um bom incentivo para continuar, afinal está trazendo bons resultados visíveis.



## AJUSTAR ORÇAMENTO

### Sempre e todas as vezes que fechar algum acordo coloque a nova obrigação no orçamento.

Não queremos que você deixe de pagar o que acabou de se comprometer e ter que recomeçar do zero. Por isso siga o orçamento a risca.





**LEMBRETE!**

**Só aceite o novo acordo se tiver certeza que  
vai conseguir pagar.  
Não negocie por pressão do credor.**

# CONSIDERAÇÕES FINAIS

*"Viver é isto, o tempo todo, entre escolhas e consequências."  
Jean-Paul*

## O QUE FAZER E O QUE NÃO FAZER NA HORA DE NEGOCIAR.

São tantos os detalhes que devemos prestar atenção na hora de começar a liquidar as dívidas, que reunimos as principais a seguir.

### **Nunca aceite negociação por pressão/ameaça do credor**

Mesmo uma pessoa endividada tem seus direitos (e deveres também!) regidos pelo Código de Defesa do Consumidor. Em seu artigo 42. Art. 42. "Na cobrança de débitos, o cliente inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça." É vedada por parte do cobrador ou seu representante ser ameaçado, constrangido ou coagido ao ser cobrado.

Porém, nem por isso você deve ignorar a dívida. Aqui estamos falando de negociar quando você tiver condições, e esta informação você deve repassar ao seu credor. Informe a sua situação atual, se tiver como comprovar melhorar ainda, e tente estimar o tempo que você necessita para colocar as suas contas em dia e conseguir renegociar a dívida. Passe essa informação ao credor. Isto demonstra responsabilidade facilitando a renegociação. Mas lembre-se, de nada adianta negociar hoje uma dívida que você sabe que não vai conseguir pagar.

### **Você não é obrigado a aceitar a proposta do credor**

Seja no valor das parcelas, o desconto dos juros e da multa. Como já falei antes, se as parcelas ou o valor total com desconto ainda não couberem no seu orçamento não adianta aceitar porque você não vai conseguir pagar e a dívida vai ficar maior ainda. Você fica com a imagem desgastada e em uma nova renegociação ficará mais difícil conseguir boas condições.

.Você tem o direito de apresentar a SUA proposta dentro de suas condições (redução dos juros, desconto no pagamento à vista, prazo maior para pagar, por exemplo), lógico, desde que seja factível e realista.

Você inclusive pode e deve questionar se achar os valores reajustados abusivos. Procure o Procon em caso de dúvidas.



## **Somente aceite parcelas nas condições que conseguir EFETIVAMENTE Pagar**

Sempre em se tratando de renegociação ou até contratos novos as condições de pagamento têm que caber no seu orçamento e ponto final. Este é o erro que é cometido por muitos, por isso: guarde esta informação para não esquecer!!!!

## **As cobranças, a inclusão e retirada do CPF nos órgão SPC e SERASA e o que pode ser penhorado, tudo têm regras em forma de Lei.**

Toda essa dinâmica funciona de acordo com o que rege o Código de Defesa do Consumidor, e o Código Civil, portanto vale a pena pesquisar para saber o que você pode fazer, o que pode recusar e o que deve aceitar. Inclusive quais são as suas obrigações.

Um bom site, idôneo é o da Proteste.

## **Guarde tudo**

Toda a papelada envolvendo a dívida deve ser guardada, inclusive as conversas por telefone devem ser anotadas: a data, horário, nome da pessoa e número de protocolo da ligação. Porém dê preferência por negociações pessoalmente; nas negociações por telefone as informações tendem a não serem completas.

Se não houver outra alternativa, antes de concordar verbalmente, peça que todas as informações sejam repassadas por escrito. E guarde também as trocas por e-mail.

Isto já nos leva à próxima dica.

## **CONCORDÂNCIA por escrito**

Tudo o que foi acordado deve estar por escrito e assinado pelas partes envolvidas, afinal estamos fechando um novo acordo. (débito; valor, número e data de vencimento das parcelas; penalidades em caso de atraso, cancelamento ou descumprimento do combinado; termo de quitação que deve ser amplo, geral e irrestrito). Não se esqueça de ver, se consta no acordo, que quando tudo for pago o saldo será ZERADO, se e quando o nome vai sair dos órgãos de proteção SERASA e SPC e quem será responsável pela baixa.

## **A quem pagar?**

Muitos bancos e instituições financeiras revendem as suas dívidas para escritórios de cobrança. Mas como saber se o escritório de fato é o responsável? Procure o credor e peça por escrito o nome e contato do escritório e/ou pessoa responsável, e um tremo assinado por ele (credor) que a dívida deve ser pagar a empresa/representante "x".

Existem muitas pessoas de má fé, e acredite, tem pessoas se passando por escritórios de cobrança querendo receber o pagamento de uma dívida que eles não têm a permissão.

## Peça ajuda e receba mais dicas

O Procon do seu estado esta pronto para te ajudar. Você sabia que eles possuem um núcleo especializado para ajudar pessoas a negociarem as suas dívidas? E é gratuito.

Algumas Universidades de Direito e Contabilidade também oferecem consultoria gratuitas feitas pelos alunos sob supervisão de professores.



**ATENÇÃO!** Esses procedimentos só deverão ser feitos quando o processo estiver em Negociação Extrajudicial.

Se o caso já se encontrar ajuizado (tramitando na justiça) sugerimos consultar um advogado ou o Procon para saber como proceder.

O processo deverá ser analisado, verificado a situação e o andamento, para se estipular o melhor caminho.

### IMPORTANTE!



- Deixar de pagar uma dívida ou uma obrigação traz consequências de menor ou maior severidade.



- Deixar de pagar uma dívida hoje, não exime a responsabilidade e obrigatoriedade pelo seu pagamento no futuro.



- O não pagamento de uma dívida intencionalmente é passível de se enquadrar em crime.



- Haja com ética e com honestidade, não se aproveite da situação para fazer mais dívidas que sabe que terá dificuldades em pagar.



- Assim como o devedor têm direitos, ele também tem obrigações e deveres que devem ser cumpridas.



**NOTA DO AUTOR: Não nos responsabilizamos pelas consequências das ações praticadas por terceiros que agiram seguindo as nossas sugestões. Bem como na inclusão de qualquer indivíduo no cadastro negativo dos órgãos de proteção, assim como em processos judiciais, nem em penhoras e apreensões que possam ocorrer por ventura ao ter se orientado pelas nossas sugestões.**

**Neste e-book enfatizamos e deixamos bem claro, que toda ação traz as suas consequências que deve ser analisada individualmente e caso a caso, levando em considerações essas consequências que são de total responsabilidade do próprio indivíduo.**

**Este e-book tem a única e exclusiva intenção de sugerir estratégias e ações para facilitar a travessia de uma crise econômica familiar. Em momento algum sugerimos o não pagamento de alguma dívida de forma definitiva, e sim a adequação do pagamento com as condições financeiras que devem ser alcançadas a todo custo.**

### **LEMBRETE!**

**Cada situação é única, cada pessoa possui uma realidade diferente, o que for bom para uma pessoa não poderá ser para outra, e para cada situação também.  
O que pode dar certo para um, pode não dar para outro.**

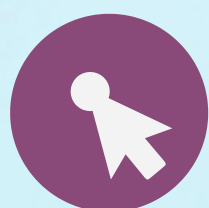


Cadê Meu Tesouro Sustentável é um programa de Educação Financeira Sustentável, desenvolvido em 6 Pilares:

Consciência  
Aprendizagem  
Destino  
Estilo  
Meu Tesouro  
Sustentável

Conheça as nossas Palestras, Treinamentos, Cursos, Materiais Didáticos e E-books.

Acesse o site e aprenda mais com nossos conteúdos e mude sua relação com o dinheiro e seja mais feliz.



[www.cademeutesouro.com](http://www.cademeutesouro.com)



[cademeutesouro@gmail.com](mailto:cademeutesouro@gmail.com)



[linkedin.com/company/cademeutesouro](https://www.linkedin.com/company/cademeutesouro)



[instagram.com/cademeutesouro/](https://www.instagram.com/cademeutesouro/)



[facebook.com/cademeutesouro/](https://www.facebook.com/cademeutesouro/)



**Cadê Meu Tesouro - Educação Financeira Sustentável**