

SEU BOLSO:

Modo de usar



Um guia básico para ajudar você a sair das dívidas, equilibrar seu orçamento e evitar ter problemas no futuro

*Publicação da Escola de Governo e Desenvolvimento do Servidor
EGDS/Maio de 2023*

Apresentação

Falar em educação financeira provoca em quase todo mundo aquela reação de “nossa, que coisa mais chata”. Mas pode acreditar: é muito mais chato chegar no meio do mês com a conta zerada – e ainda com um monte de boletos para pagar.

Essa é a situação vivida por dezenas de milhões de brasileiros. E boa parte não sabe nem como começar a agir para sair dela. É justamente disso que trata a educação financeira.

No fundo, tudo gira em torno de uma única e simples regra: não gastar mais do que se ganha. E embora seja muito óbvia, o brasileiro não só não presta atenção a ela, como parece fazer questão de invertê-la: se recebe dinheiro extra, gasta; se quer comprar algum produto mas não tem o valor necessário, parcela; se usa o cartão de crédito, nunca pensa no quanto terá que pagar na próxima fatura; e se lhe oferecem um empréstimo, quase sempre aceita, mesmo que não precise.

Como a educação financeira é um assunto muito vasto, não temos a pretensão de fazer aqui uma abordagem completa. A ideia é focar apenas em alguns temas básicos, indicando passos essenciais para começar a ter uma relação mais saudável com o dinheiro.

Mas é bom começar essa leitura já sabendo de uma coisa: ter uma vida financeira equilibrada exige disciplina - assim como sair das dívidas exige sacrifícios. Não existe fórmula mágica nem milagre: se seus ganhos não são suficientes para cobrir seus gastos, você vai ter que rever seu padrão de vida, abrir mão de novas compras por um tempo e, principalmente, aprender a economizar.

Não é um processo muito agradável. Mas não fazer nada é pior, porque significa passar a vida toda se equilibrando numa corda bamba, sempre inseguro, sempre insatisfeito. O esforço certamente vale a pena.

Boa leitura.

Introdução

Todo problema financeiro começa exatamente do mesmo jeito: **gastando mais do que se ganha**. E o brasileiro no geral nunca foi estimulado a fazer o contrário. Aprendemos que, se uma coisa custa caro, podemos parcelar; se o banco nos dá um limite no cheque especial, é para usar; se nos oferecem um empréstimo, é melhor aproveitá-lo; e se abusamos do cartão de crédito, bem, o rotativo está aí para isso mesmo.

Pior ainda: muita gente comete todos esses erros ao mesmo tempo. O resultado é a inadimplência – ou seja, a incapacidade de quitar as dívidas, que então começam a atrasar e se acumular, e vão crescendo numa velocidade absurda por causa dos juros e das multas.

E no entanto, evitar isso é de fato muito simples – basta seguir três regras básicas:

Primeira regra: **Não gaste mais do que ganha**



Se você ganha R\$ 100, nunca gaste R\$ 110. Esses R\$ 10 além do seu limite vão virar R\$ 15, R\$ 20 ou R\$ 30 num piscar de olhos. Lembre-se que você vive num País em que as taxas de juros estão entre as maiores do mundo. E entenda que não existe dinheiro grátis – ou seja, não existe empréstimo, financiamento ou crediário sem custos. Sempre haverá incidência de juros - e eles nunca deixarão de ser cobrados.

Segunda regra: **Não gaste tudo o que ganha**



Gastar tudo o que se ganha, mesmo sem contrair nenhuma dívida, é uma situação que parece tranquila. Mas, na verdade, é um equilíbrio muito precário. Então, se você ganha R\$ 100, não gaste R\$ 100. Aprenda a viver com um pouco menos do que seu salário. O ideal é que 80% sejam suficientes para cobrir todas as despesas do mês (das contas de consumo ao cineminha ou o chope de fim de semana). Os outros 20% devem ir para um fundo de reserva.

Terceira regra: **Aprenda a gastar**



Por que gostamos tanto de parcelar nossas compras? Simples: porque não sabemos nos controlar. Aceitamos a pressão da propaganda, que faz tudo parecer “urgente” ou “imperdível”. Não temos paciência para juntar o valor e pagar à vista.

Resultado: jogamos fora boa parte do que ganhamos pagando juros de parcelamentos que não precisaríamos ter feito.



Primeira Parte: saindo do vermelho

Conheça suas contas

Para quem está inadimplente, com boletos em atraso e vendo a dívida se tornar cada vez maior por causa dos juros e multas, é óbvio que não faz nenhum sentido falar em guardar dinheiro. Portanto, antes de mais nada, é preciso tentar resolver essa situação.

O primeiro passo é conhecer exatamente a situação das próprias contas. Para fazer isso, é preciso colocar na ponta do lápis:



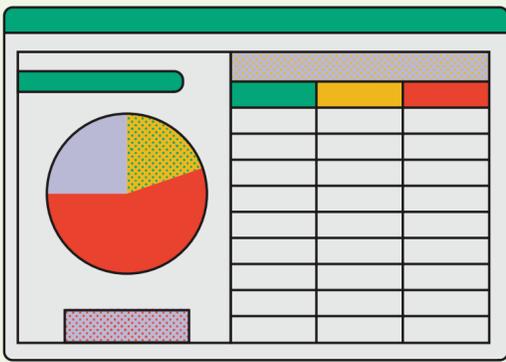
✓ **Quanto você ganha**

✓ **Quanto você gasta**

✓ **Quanto custam suas dívidas**

Essa visualização das próprias contas é indispensável. Sem saber exatamente o que se ganha e quanto e como se gasta, não dá nem para começar a pensar em fazer um planejamento que permita resolver o problema das dívidas.

É por isso que em qualquer curso de educação financeira sempre será pedido que você elabore uma **planilha**. Que não precisa ser uma coisa complicada: de fato, bastam duas colunas – em uma, entram todos os seus ganhos (salário, 13º, adicional de férias e qualquer outro recurso); na outra, ficam os seus gastos (sem exceções: das contas de consumo ao supermercado, do lazer aos crediários - nada pode ficar de fora).



Para montar sua planilha, tanto faz usar um caderno comum ou um aplicativo pronto (há vários deles gratuitos disponíveis na internet). O importante é montá-la e criar o hábito de usá-la, anotando tudo.

Em dois ou três meses, já será possível ter um retrato bastante detalhado sobre a real situação financeira em que você está – e a partir daí, definir quais dívidas precisam ser eliminadas primeiro, se cortar alguns gastos será suficiente para quitá-las ou se vai ser preciso partir para outras soluções.

Por onde começar?

As dívidas mais difíceis de pagar são aquelas feitas junto a bancos, financeiras ou cartões de crédito. Esses setores vivem do negócio de oferecer dinheiro, mas cobram juros altos por isso – que ficam ainda maiores se houver atraso nas parcelas. É por isso que poucos meses de atraso já bastam para tornar a dívida impossível de ser quitada. É por aqui, portanto, que devemos começar. O primeiro passo é descobrir, entre os financiamentos e empréstimos que estão atrasados, qual cobra a maior taxa de juros (historicamente, no Brasil, os cartões de crédito lideram esse ranking, seguidos pelo limite pré-aprovado na conta bancária). A regra é: a dívida mais cara deve ser eliminada primeiro.



A melhor saída

O jeito mais prático e rápido de sair de uma dívida é tentar uma renegociação direta com o credor. O banco, a financeira ou o cartão de crédito sabem que, por causa dos juros que cobram, a cada mês de atraso, menor se torna a chance de receberem de volta o que emprestaram. E entre não receber nada e receber uma parte, sempre vão preferir a segunda opção.



Já o devedor quer se livrar do débito o mais rápido e da forma mais razoável que puder. Ora, quando dois lados querem a mesma coisa, a questão se resume a encontrar um ponto de equilíbrio que seja satisfatório para ambos – no caso, um valor que esteja dentro das possibilidades de quem paga e que seja minimamente justo para quem recebe.

A iniciativa de propor uma renegociação deve partir, sempre que possível, do devedor. No mínimo, isso demonstra boa vontade e tende a facilitar a conversa.

Mas tenha em mente dois pontos importantes: primeiro, não faça propostas irreais (ou seja, se sua dívida é de R\$ 100, não queira quitá-la pagando R\$ 1); e segundo, não ofereça valores ou condições que você não conseguirá manter depois.

Antes de procurar o credor, é preciso sentar, fazer as contas e montar pelo menos três alternativas que sejam boas para você. Lembre-se: estamos falando de uma negociação, o que significa que o credor também vai apresentar as propostas que forem boas para ele. O objetivo é chegar o mais próximo do que ele quer, mas dentro daquilo que você oferecer.

Muita gente tem dificuldade em ter esse tipo de conversa, mas, quando se trata do próprio bolso, não pode haver timidez. Entrar numa negociação se sentindo intimidado é o melhor jeito de fechar um acordo ruim.

No entanto, para quem não consegue superar essa dificuldade, há uma outra alternativa: os feirões nacionais de renegociação, que costumam acontecer uma ou duas vezes por ano.

Neles, a conversa com o credor é bem mais fácil e as condições oferecidas costumam ser muito vantajosas, com descontos e abatimentos que podem chegar a 90% dos juros e multas. O único problema é que nem todo mundo pode esperar por eles. Para quem puder, sempre vale a pena.

Outras opções

a) Fazer um empréstimo mais barato



Se a renegociação direta com o credor não deu em nada, e se também não vai ser possível esperar até que um novo feirão aconteça, a segunda melhor alternativa para se livrar de uma dívida em atraso é trocá-la por uma nova – só que mais barata. Ou, falando claramente: fazer um empréstimo para quitar outro.

Pode parecer um conselho estranho, mas como o que geralmente torna uma dívida impossível de ser paga são os juros e as multas, faz sentido contrair um novo empréstimo que tenha taxas menores e usá-lo para quitar aquele que tem taxas maiores. Porém, é preciso ter absoluta certeza de que vai dar para pagar as parcelas deste novo empréstimo rigorosamente em dia.

Há ainda uma segunda vantagem nessa alternativa: como você vai quitar integralmente e de uma vez só toda a dívida, poderá conseguir um bom desconto nos juros e multas. Então, nada de pressa: antes de fazer o novo empréstimo, procure o credor e negocie. Só depois de definir esse valor, já com os descontos acertados, é que você deve pegar o novo empréstimo – sempre no valor exato para zerar a dívida.



Por fim, é bom saber que as dívidas, ao contrário do que se acredita, não prescrevem depois de cinco anos. O que acontece é que, depois desse tempo, se encerra o prazo de cobrança legal, e com isso o credor não pode mais acionar judicialmente o devedor.

Isso significa que se o nome da pessoa estiver numa lista de devedores (o popular “nome sujo”), será retirado dela após esse prazo. Mas o registro daquela dívida nunca vai desaparecer – e se a pessoa precisar voltar a fazer negócios com aquele credor no futuro, poderá ter dificuldades.



b) Vender algum bem



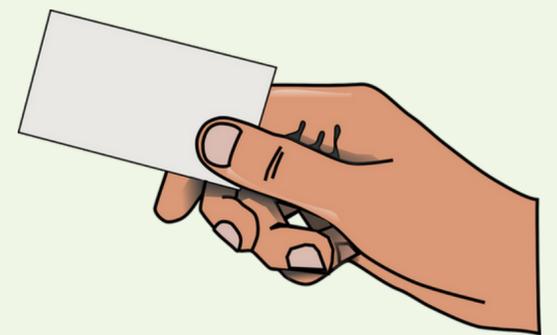
Nunca é agradável ter que se desfazer de alguma coisa, mas para quem é mais desapegado, esta pode ser uma boa alternativa para quitar uma dívida sem precisar assumir outra.

Além disso, bens sempre poderão ser readquiridos quando a situação financeira melhorar.

c) Buscar uma segunda fonte de renda

Gerar mais renda com alguma atividade que complemente o salário também é uma alternativa interessante.

Mas isso pode não servir para todo mundo; vai depender do perfil e da disponibilidade de cada um.



d) Cortar gastos



Vale a pena fazer alguns sacrifícios temporários para se ver livre de uma dívida. A receita é conhecida: diminuir os gastos no supermercado, reduzir as contas de consumo, trocar atividades de lazer pagas por outras gratuitas etc.

Mas é importante não esquecer que ninguém deve viver só para pagar contas: tudo o que for essencial para o seu bem-estar físico e mental deve ser preservado ao máximo. A economia deve ficar dentro do razoável, sem exageros que levem a crises de estresse ou até depressão, o que só vai piorar a situação.

Segunda parte: a vida no azul

Agora que já falamos um pouco sobre as dívidas e vimos algumas sugestões sobre como se livrar delas, vamos aprender a evitá-las no futuro.

Ter um orçamento equilibrado – no qual os gastos são no máximo iguais aos ganhos – não é suficiente para quem quer uma vida financeira saudável. Para chegar nisso, é preciso mais: é essencial poupar parte do que se ganha, seja para encarar uma emergência, seja para realizar algum projeto pessoal, seja para comprar algum bem.



O ideal, como já foi dito, é que de cada R\$ 100, R\$ 80 sejam suficientes para cobrir todos os gastos mensais, e os R\$ 20 restantes componham um fundo de reserva.

Isso não é nada assim tão complicado; o que faz com que pareça difícil é a nossa falta de cultura de poupar. As tentações do consumo são muitas, nos falta disciplina e somos ótimos em inventar desculpas para gastar.

E acontece que, enquanto você não se convencer de que poupar não é sacrifício, mas inteligência, jamais vai conseguir juntar dinheiro. A boa notícia é que, assim como no caso das dívidas, também aqui há algumas atitudes que podem ajudar. Vamos conhecer algumas.

a) Defina o que você quer



O primeiro passo para guardar dinheiro é saber exatamente para que você quer guardar dinheiro: comprar alguma coisa? Fazer uma viagem? Montar um fundo de aposentadoria?

Quando você estabelece um objetivo que realmente quer alcançar, começa a entender que guardar dinheiro não é um problema – é o meio para atingir um fim.

É claro que as coisas são relativas, e é preciso ter os pés no chão. As pessoas têm realidades financeiras diferentes: quem ganha um salário mínimo e quer uma Ferrari muito provavelmente vai ficar só no sonho. E salários maiores, obviamente, significam maior facilidade para poupar.

Há, contudo, uma regra que vale para todos os holerites do mundo:



O importante não é quanto se ganha – é como se gasta.



Esse é um fato do qual pouca gente se dá conta, mas que nem por isso deixa de ser verdade: uma pessoa que ganha R\$ 20 mil por mês pode estar tão ou mais endividada que outra que ganha R\$ 2 mil.

Valores, em termos de educação financeira, são pouco relevantes; o que importa é a relação que se tem com o dinheiro.

É também por isso que guardar dinheiro não é impossível, independente do salário. Se o padrão de vida é condizente com o que se ganha, se a pessoa não faz um financiamento atrás do outro e se não compromete sua renda pagando juros, sempre vai conseguir poupar.

Não acredita? Então vamos supor que uma pessoa que tem um salário de R\$ 2 mil quer comprar um celular que custa R\$ 1 mil. Qual a primeira alternativa em que vai pensar? Com certeza, em parcelar – digamos, em 10x de R\$ 120 (nunca esqueça: parcelar = pagar juros).

Essa pessoa então faz as contas e conclui que tem condições de pagar esses R\$ 120 por mês sem complicar em nada o seu orçamento. E é nesse momento que fica muito claro como criamos dificuldades que não existem para justificar nossa incapacidade de guardar dinheiro:

Se é possível gastar R\$ 120 por mês para pagar um parcelamento, é óbvio que também é possível guardar esses mesmos R\$ 120 por mês; é uma questão de escolha, não de possibilidade

Só que estamos acostumados a pensar que faz mais sentido gastar R\$ 120 para comprar algo hoje do que poupar esses mesmos R\$ 120 e fazer a compra à vista em alguns meses.

É isso que significa dizer que não importa **quanto você ganha**, e sim **como você gasta**.

b) Sempre que for comprar, use a cabeça

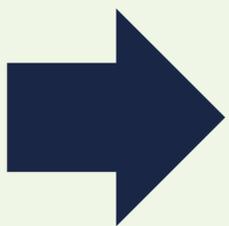
Para quem nunca teve o hábito de poupar e fica inventando dificuldades para começar, aqui vai uma dica: da próxima vez que for comprar alguma coisa parcelada, experimente somar quantas dessas parcelas seriam necessárias para comprar à vista.



Você vai descobrir que se guardar todo mês o mesmo valor que gastaria nas parcelas sempre vai chegar no preço à vista bem antes de chegar na última delas. Isso porque o valor à vista sempre será menor que o valor a prazo (nunca acredite em anúncios de parcelamentos “sem juros”; isso não existe).

Mas saiba que, em muitos casos, é você que vai ter de brigar por um desconto para pagar à vista: os lojistas não são obrigados a oferecê-lo. E não precisa ter vergonha de negociar – é um direito seu, e se você mesmo não defender o seu bolso, ninguém vai fazer isso por você.

Agora, se a loja se recusar a oferecer qualquer desconto, procure outra. Isso se chama concorrência, e é uma das maiores aliadas do consumidor. Vamos ver um exemplo com números:



Um produto que custa R\$ 100 à vista está sendo oferecido em 10 parcelas de R\$ 15, totalizando R\$ 150. Mas, em vez de fazer a compra em 10 vezes, você resolve guardar todo mês o mesmo valor das parcelas (R\$ 15).

Em sete meses, terá juntado R\$ 105 – o suficiente para fazer a compra à vista – e ainda com uma sobra de R\$ 5.

Resultado: você gastou R\$ 50 a menos (as três últimas parcelas de R\$ 15 mais os R\$ 5 que sobraram das sete que você economizou). Parece pouco? Então pense em termos percentuais: R\$ 50 equivalem a uma economia de mais de 30% sobre o valor a prazo.

Economizar para comprar à vista sempre vai significar pagar menos, num período de tempo menor do que o do parcelamento e com zero risco de ter problemas com dívidas.

É por isso que poupar não é sacrifício, é inteligência – só não fomos educados para pensar dessa maneira. Nos falta tanto a disposição de fazer essas contas simples quanto a disciplina para economizar.

E falando em disciplina, se você gostou do exemplo acima e quer experimentar se funciona na prática, aqui vai a regra de ouro para quem quer poupar dinheiro:



Não existe “poupar o que sobra”. Poupar não pode ser “de vez em quando”, quando resta algum trocado no fim do mês. Ao

contrário: poupar deve estar no topo da sua lista de prioridades, com a mesma importância de uma despesa

essencial. Se não for assim, nem comece, porque não vai funcionar.



Uma boa alternativa para garantir que a poupança não será deixada de lado nem “esquecida” é aproveitar a opção do desconto programado, oferecida por diversos bancos: assim que o salário cai na conta, um valor predeterminado é automaticamente depositado numa poupança todos os meses. É como se você estivesse pagando um empréstimo ou um financiamento em débito automático – só que para você mesmo.

c) Muito além dos carnês

As vantagens de guardar dinheiro vão muito além de só obter preços melhores nas lojas. Podem ocorrer situações em que um financiamento ou um empréstimo se tornam praticamente inevitáveis – como na compra de um imóvel ou um carro novo, ou uma emergência de saúde, por exemplo, situações em que os valores envolvidos são maiores.

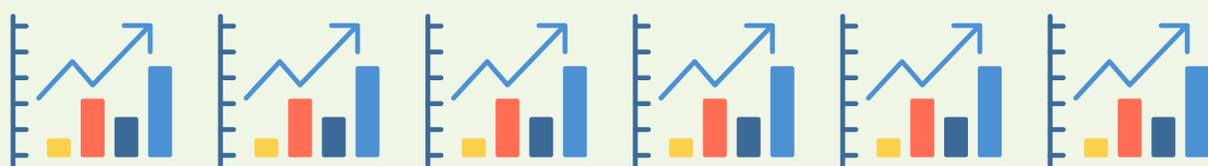
Mesmo nesses casos, quem tiver algum dinheiro guardado também vai sair na vantagem, porque ou precisará de valores menores ou conseguirá condições de pagamento melhores.



Terceira parte: multiplicando seu dinheiro

Um outro grande erro na nossa educação financeira é que fomos convencidos de que fazer um investimento é um processo complicado, cheio de termos técnicos e regras que nunca vamos conseguir entender. Isso pode até já ser sido verdade – mas há muito tempo não é mais.

É claro que continuam existindo alguns investimentos que de fato precisam ser feitos com a assistência de profissionais especializados. Mas há muitos outros que podem ser feitos por qualquer pessoa, sem complicação e sem precisar ter conhecimentos específicos (a própria poupança é um exemplo).



A caderneta, aliás, graças a essa simplicidade e à segurança que oferece, é a opção de investimento mais popular no País. O problema é que ela oferece rendimentos modestos - às vezes, até abaixo da inflação.



Então, é bom começar a dar uma olhada em outras alternativas que também são bastante simples, mas com um rendimento melhor - como o Tesouro Direto, por exemplo.

É só fazer uma pesquisa na internet para encontrar sites que orientam sobre investimentos e encontrar qual opção se encaixa melhor nos seus planos.

Mas preste atenção: o rendimento é sempre inverso ao risco. Ou seja, para investimentos de risco baixo, como a poupança, o rendimento é menor; para os de risco alto, como a Bolsa de Valores, ele será maior.

Também é preciso levar em conta o fator tempo: geralmente, quanto maior o prazo que você puder deixar seu dinheiro investido, melhor será o retorno. Tudo depende do que você quer e das condições que você tem.

Uma outra ideia para fazer o bolo crescer é sempre guardar uma parte de qualquer recurso extra – o 13º salário ou o adicional de férias, por exemplo. Não precisa ser todo o valor (lembre-se, seu lazer nunca deve ser sacrificado por completo); o importante é não gastar tudo.



Quarta parte: comprar não é pecado

Vivemos em uma sociedade voltada para o consumo. Somos bombardeados o tempo todo com propagandas e artifícios criados com a finalidade de despertar nossas emoções e criar necessidades por produtos e serviços de que, quase sempre, não precisamos – mas que de repente passamos a desejar.



E aqui cabe um parêntese importante: não há absolutamente nada de errado em querer coisas que não sejam essenciais. É normal e até saudável desejá-las e comprá-las – desde que dentro de sua realidade e de seu orçamento, e desde que faça sentido para você.



O consumo, porém, não pode ser movido apenas pela emoção; é preciso ouvir também a razão. O objetivo da educação financeira não é impedir ninguém de sentir o prazer de adquirir uma coisa que se desejava muito; ela serve apenas para mostrar como fazer isso da maneira correta, sem estourar suas contas e sem cair em dívidas impossíveis de pagar.

Ouvir apenas a emoção – ou seja, querer satisfazer todo e qualquer desejo de compra – é o melhor atalho para chegar à terra dos tolos: gente que compra o que não precisa, com um dinheiro que não tem, para se passar por alguém que não é e impressionar pessoas que não conhece.

Por isso, é importante saber separar o que é necessidade e o que é desejo.

Comer é uma necessidade; mas comer num restaurante de luxo é um desejo. Ter um celular é uma necessidade; mas ter um celular top de linha é um desejo. E é perfeitamente possível satisfazer as necessidades sem obrigatoriamente atender aos desejos.

Voltamos a ressaltar: querer comprar alguma coisa não tem nada de ruim, e o dinheiro é apenas o instrumento para isso. O problema surge quando começamos a inverter as coisas, vendo desejos como se fossem necessidades. É isso que nos faz perder o controle sobre as finanças: afinal, desejos nunca acabam, mas o dinheiro, sim.



Uma ajuda da lei

Para quem caiu na armadilha de gastar muito mais do que podia, a ponto de já não conseguir nem pagar as contas mais essenciais, existe uma saída legal: a Lei do Superendividamento, que garante a chance de renegociar todas as dívidas de uma só vez.



Mas como o próprio nome diz, ela não pode ser usada por qualquer pessoa. Foi criada para ajudar apenas quem chegou ao ponto de não conseguir mais pagar suas dívidas sem comprometer seu sustento e o de seus dependentes. E só vale para quem caiu nessa situação de boa-fé – ou seja, quando claramente a pessoa não tinha intenção de aplicar um golpe.

Pela lei, podem ser renegociadas todas as contas de consumo em atraso (água, luz, telefone, gás), boletos e carnês, crediários, empréstimos (inclusive cartão de crédito) e parcelamentos. Ficam de fora apenas produtos e serviços de luxo e pensões alimentícias.

O primeiro passo é procurar os órgãos de defesa do consumidor ou o Judiciário, levando todas as contas em atraso. O devedor deve apresentar o valor que considera o “mínimo existencial” – aquele necessário para garantir a sobrevivência dele e dos seus dependentes.

Com base nessas informações, será montado um plano de pagamentos, definindo quanto a pessoa poderá pagar todos os meses. Depois disso, os credores serão chamados para uma audiência de conciliação.

Quinta parte: aprendendo os truques



A todo momento, estamos expostos às influências da propaganda e do marketing, que sempre nos levam a tomar decisões pouco vantajosas para o nosso bolso. E nosso próprio cérebro também adora nos pregar peças, fazendo parecer que estamos levando vantagem em situações em que, na verdade, estamos perdendo.



Quem vende, claro, faz o possível para nos convencer a comprar coisas de que não precisamos, e em condições que nos farão gastar mais do que o necessário. Há toda uma série de técnicas que são usadas com esse objetivo. Não cabe aqui analisá-las todas, mas vamos mostrar ao menos algumas delas. Veja este exemplo:



Todos nós estamos acostumados a ver esse tipo de anúncio, todos os dias, em qualquer loja. Agora, vamos tentar não apenas ver, mas analisar o que estamos vendo:

- Geralmente, as cores são chamativas, como amarelo e vermelho, pois despertam mais atenção;
- “Oferta imperdível”, “queima de estoque”, “é só hoje” - essas expressões são sempre usadas para causar um sentido de urgência, de que você não pode deixar passar a oportunidade;
- A quantidade de parcelas nunca é muito visível para não chamar a atenção; e a multiplicação para se chegar ao valor final sempre inclui um número “quebrado”, para dificultar o cálculo imediato;
- O valor do preço à vista também costuma aparecer num tamanho menor, e por bons motivos: ou ele será inferior ao valor à prazo, ou será igual ao valor à prazo (e neste segundo caso, os juros estarão embutidos, mesmo que você pague de uma só vez)

Todos esses detalhes fazem parte daquelas técnicas de marketing que citamos acima. Servem para atrair a atenção e convencer você de que a compra é um “bom negócio” ou uma “oportunidade imperdível”.

Será mesmo? Vamos conferir usando as informações do mesmo cartaz.

Segundo o anúncio, são 18 parcelas de R\$ 18 – um valor mensal bem acessível, que no total chegará a R\$ 324.

Este é o primeiro perigo: as “pequenas parcelas que cabem no bolso”. Até cabem – mas significam um gasto final muito maior. E sempre tenderemos a pensar que, se dá para pagar uma parcelinha, certamente dá para pagar duas ou três. Quando você vê, já está gastando mais do que ganha só para pagar juros. É dinheiro literalmente jogado fora.

Agora, pense no seguinte: se em vez de fechar essa compra você guardar R\$ 18 por mês, em 9 meses – ou seja, em metade do tempo da “promoção” – já terá atingido os R\$ 162 necessários para comprar o produto à vista. E mesmo considerando que nesse período ele sofra algum aumento, o reajuste não vai chegar a 50% (que é a diferença entre o preço à vista e o a prazo).

Por que pensamos como pensamos?

Não são só as técnicas de marketing que nos levam a fazer escolhas erradas. Nós mesmos somos vítimas da forma como raciocinamos quanto o assunto é consumo. Para entender isso, responda a este teste rápido:

1) Você quer comprar uma bola de futebol e aproveita um intervalo do trabalho para passar numa loja. A bola ali custa R\$ 50, e enquanto você a está examinando, ouve um outro cliente dizendo que a mesma bola está sendo vendida a R\$ 40 em outra loja, a 15 minutos de onde você está. Apesar de seu tempo ser curto, você andaria esses 15 minutos para economizar R\$ 10?

2) *Você quer comprar um novo celular. Já escolheu o modelo e já sabe em qual loja irá – dessa vez, sem pressa. O aparelho custa R\$ 700, e enquanto está dando uma olhada, ouve um outro cliente dizendo que aquele mesmo celular está sendo vendido numa outra loja, que também fica a 15 minutos de onde você está, por R\$ 690. Você andaria esses 15 minutos para economizar R\$ 10?*

Se você disse “sim” para a primeira questão e “não” para a segunda, tem a mesma posição da maioria das milhares de outras pessoas que já fizeram esse teste em todo o mundo: elas aceitariam andar 15 minutos para ganhar o desconto na compra da bola, mas não para conseguir o desconto no celular.



Isso acontece porque nos acostumamos a fazer apenas a chamada avaliação relativa: vemos os mesmos R\$ 10 de economia como se fosse um valor diferente - maior ou menor - em relação ao preço do produto.



É por isso que, no caso da bola de R\$ 40, a maioria das pessoas entende que economizar R\$ 10 “vale a pena”, mesmo tendo que andar mais 15 minutos e estando com pressa, enquanto para o celular, que custa R\$ 700, economizar R\$ 10 parece que “não compensa”, ainda mais tendo que andar por 15 minutos (mesmo estando sem pressa nenhuma). É que R\$ 10 parecem “valer mais” em relação a R\$ 40 do que a R\$ 700. Proporcionalmente, é verdade – mas trata-se do mesmo valor e da mesma economia.

Essa reação fica mais evidente quanto maior for o preço. Por exemplo: se um carro custa R\$ 70 mil, gastar mais R\$ 2 mil em acessórios parece fazer sentido. Mas experimente pensar nesses R\$ 2 mil isoladamente, sem relacioná-los ao valor do carro. O que daria para fazer com eles? Uma viagem de fim de semana? Um curso? Comprar um produto que você está querendo e pagar à vista?

Qualquer valor deve ser sempre considerado de forma isolada - seja R\$ 10 de economia ou R\$ 2 mil de gasto. A relação com o preço total do produto não importa e deve ser posta de lado.

A estranha lógica dos combos

Agora, pense na seguinte situação: você vai a uma lanchonete para comer um sanduíche com um refrigerante, que juntos saem por R\$ 18,90. E aí vê o anúncio de um combo, que inclui uma batata frita, por R\$ 19,90. Imediatamente, seu cérebro vai concluir que vale a pena levar a batata frita, já que ela custa só R\$ 1 a mais.

Esse é o chamado “efeito de atração”. Ele acontece sempre que um ou mais produtos são ofertados de modo a induzir o consumidor a adquirir o que parece ser a opção mais vantajosa – mesmo quando não é.



No caso do combo, existem duas situações. Primeira: se você estiver com muita fome (ou com vontade de comer batata frita), ele vale mesmo a pena. Mas se o sanduíche e o refrigerante forem suficientes para matar sua fome, optar pelo combo significa gastar R\$ 1 a mais sem necessidade – só porque parece vantajoso.

Então, a pergunta é: você está economizando numa coisa que realmente quer, ou está gastando mais em algo que de fato não precisa, mas que parece valer a pena?

Essa mesma pergunta deve ser feita todas as vezes que encontrarmos ofertas para produtos em quantidades maiores do que as que realmente necessitamos. Precisamos nos treinar para avaliar antes de escolher, e escolher antes de decidir.

Nunca se esqueça: vivemos em uma sociedade consumista, onde os apelos comerciais são tão fortes e tão repetitivos que já nem pensamos se este ou aquele produto é realmente útil ou necessário para nós. O resultado são as compras por impulso – e o inevitável arrependimento que vem depois que as fazemos.

Cartão de crédito: problema ou solução?

Cartões de crédito podem ser vistos de duas maneiras: como um perigo para quem não sabe usá-los - ou como uma mão na roda para quem sabe. Como tudo mais que diz respeito a dinheiro, é uma questão de bom senso. Vamos ver, resumidamente, as vantagens e desvantagens dessas duas modalidades.

Vantagens

Parcelas sem juros: O cartão de crédito pode agilizar uma compra, sempre que for possível usá-lo para parcelar valores à vista. Nesse caso, seria o mesmo que juntar o valor mês a mês, só que levando o produto para casa na hora. Mas se houver cobrança de juros, evite.



Segurança: Em caso de roubo ou perda do cartão, você pode pedir que ele seja cancelado. E se ele for clonado e fizerem compras em seu nome, é possível questionar os valores junto à administradora, com base em seu histórico de gastos e tentar obter a devolução do valor.

Praticidade e agilidade: Compras com cartão de crédito normalmente são aprovadas na hora. Já com boleto, por exemplo, leva em torno de 2 a 3 dias úteis para serem efetivadas.



Organização e planejamento: A maioria dos cartões de crédito mostra os gastos das próximas faturas, o que permite controlar as despesas.

Desvantagens



Compras impulsivas: Um dos maiores problemas do cartão de crédito é o limite de gastos que ele oferece. As pessoas costumam agir como se esse limite fosse uma renda extra – e é aí que se complicam. Limite não é renda, é empréstimo – e será preciso pagar cada centavo que for usado. Por isso, quem não sabe se controlar deve considerar não ter um cartão.

Juros altos: O maior erro que se pode cometer no uso do cartão de crédito é não pagar a fatura integralmente na data de vencimento. Atrasos ou parcelamentos resultam na cobrança de juros altíssimos, o que dificulta muito a liquidação da dívida.



Mais sobre os cartões

➔ **Os juros do cartão de crédito** são chamados rotativos. Eles são cobrados sempre que o usuário, em vez de pagar tudo o que deve numa fatura, opta pelo pagamento mínimo, um valor menor que o total – a diferença é “rolada” para o próximo mês. É uma espécie de micro-empréstimo: o banco paga as despesas daquele mês, mas volta a cobrá-las no mês seguinte, acrescidas de juros. É por isso que se torna muito difícil quitar o valor: ele cresce sem parar.

➔ **É importante saber que**, se você deixar de pagar o valor integral da fatura, o rotativo será acionado automaticamente. Por isso, antes de usar o cartão, considere quanto você já gastou com ele. Confira sempre o valor das próximas faturas.

➔ **Se você não for** uma pessoa financeiramente organizada, evite ter mais de um cartão de crédito. Fuja dos que cobram anuidade e aproveite qualquer vantagem que eles oferecerem, como programas de pontos, de descontos ou de prêmios.

➔ **Por fim**, você não é obrigado a aceitar um cartão: se lhe oferecem um e você não quiser, simplesmente cancele junto ao emissor.

Empréstimo pessoal e consignado

Fazer um empréstimo pessoal é uma decisão que sempre exigirá muita ponderação. Por mais fácil que seja o acesso ao crédito (e hoje em dia ele é muito fácil), pegar dinheiro emprestado significa ter que pagar (e caro) por ele; os juros cobrados costumam, no mínimo, dobrar o valor solicitado.

Por isso, pense no empréstimo sempre como uma saída de emergência para ser usada apenas em caso de extrema (e real) necessidade – jamais como uma maneira de financiar uma compra, e muito menos como um jeito de “aumentar” o salário.

Quem é servidor(a) público(a) ativo(a) ou aposentado(a) pode acessar o crédito consignado, no qual as parcelas a serem pagas são descontadas diretamente no holerite; e por conta da estabilidade, o risco de quem concedeu o empréstimo é praticamente zero – por isso, os juros são bem menores que os cobrados no mercado (mais informações sobre o consignado podem ser obtidas no Portal do Servidor, em <https://novoportaldoservidor.campinas.sp.gov.br> na aba “eConsig”).

O empréstimo consignado tem regras próprias, com limites máximos de comprometimento do salário (para evitar o endividamento). Esses detalhes podem ser conferidos através de simulações.

Mas não esqueça: continua sendo um empréstimo, pelo qual será preciso pagar com juros. Portanto, também é bom pensar bem antes de se decidir por fazê-lo.



CONCLUSÃO

Ter uma relação saudável com o dinheiro não quer dizer deixar de comprar as coisas que você deseja; trata-se de aprender a fazer isso sem passar por dificuldades.

E para isso é preciso mudar nosso comportamento. Precisamos deixar de lado o imediatismo, a pressa de comprar, a mania de parcelar o tempo todo, queimando dinheiro com juros. Precisamos aprender a dizer “não” a empréstimos de que não precisamos, a enxergar o que está por trás da propaganda, a não nos deixarmos levar pelas compras por impulso. E entender que juntar dinheiro tem pouco a ver com salário, mas tudo a ver com planejamento e disciplina.

Como todo aprendizado, esse também exige atenção e persistência. Não é fácil, para quem nunca teve qualquer tipo de educação financeira, passar por esse processo, porque ele é longo, exige sacrifícios e, se não houver comprometimento, será inútil. Por outro lado, os ganhos são inegáveis: menos dívidas, contas sob controle e uma capacidade de análise mais apurada, que permitirá sempre fazer o melhor negócio.

Esperamos, ao termos apontado algumas das muitas vantagens que esse aprendizado pode trazer, ter estimulado você a querer saber mais, porque há muito mais a aprender. E quanto mais você aprender, quanto mais melhorar seus hábitos como consumidor, mais feliz você será com o seu bolso. E isso, com perdão pela brincadeira, não tem preço.

