

Sugestões para se obter um engajamento maior dos grandes bancos no processo de crédito para pequenas e médias empresas

Ricardo Gallo

Acredito que sem o engajamento dos bancos, nenhum esforço de retomada do crédito à pequena empresa seja viável.

A dinâmica descrita no paper *Fire Sales in a Model of Complexity* de Ricardo J. Caballero, Alp Simseke lançado em 2009 é muito perversa:

<https://www.nber.org/papers/w15479>

*Financial assets provide return and liquidity services to their holders. However, during severe financial crises many asset prices plummet, destroying their liquidity provision function at the worst possible time. In this paper we present a model of fire sales and market breakdowns, and of the financial amplification mechanism that follows from them. The distinctive feature of our model is the central role played by endogenous complexity: As asset prices implode, more “banks” within the financial network become distressed, which increases each (non-distressed) bank’s likelihood of being hit by an indirect shock. As this happens, banks face an increasingly complex environment since they need to understand more and more interlinkages in making their financial decisions. **This complexity brings about confusion and uncertainty, which makes relatively healthy banks, and hence potential asset buyers, reluctant to buy since they now fear becoming embroiled in a cascade they do not control or understand. The liquidity of the market quickly vanishes and a financial crisis ensues.** The model exhibits a powerful “complexity-externality.” As a potential asset buyer chooses to pull back, the size of the cascade grows, which increases the degree of complexity of the environment. This rise in perceived complexity induces other healthy banks to pull back, which exacerbates the fire sale and the cascade*

<https://www.nber.org/papers/w15479>

O que ocorre na prática é que nenhum banco quer fazer um empréstimo novo para nenhuma empresa de pequeno porte neste ambiente, pois este teme estar servindo para que a empresa use este dinheiro para quitar outros empréstimos com outros bancos que “conhecem melhor o crédito”. Ou seja, nenhum banco quer fazer novos empréstimos para não terminar com o *mico na mão* ou em pé na *dança das cadeiras*. Cria-se assim uma dinâmica perversa onde os bancos que saem na frente cortando linhas de crédito e chamando empréstimos em primeiro lugar **acabando se dando melhor**.

Para se reverter isso você precisa:

- a. criar um *potential buyer* de créditos **que seja crível e alinhado com o sistema;**
- b. estabelecer um ***floor de preço para a carteira de créditos*** em atraso facilitando a precificação de novos créditos;
- c. aumentar **custo de oportunidade dos bancos em parar de emprestar.**

Seguem algumas sugestões neste sentido:

a. ***Forbearance turbinado***: A medida do BC de permitir a rolagem de empréstimos vencidos mantendo o nível de provisionamento existente anteriormente à crise ajuda muita, porém não creio que incentive os bancos a estenderem novos empréstimos a tais empresas. Não acho provável que algum banco faria um novo empréstimo para uma empresa com a qual já tenha um empréstimo rolando nestas condições, com o risco de ter que fazer mais provisões *down the road* ou terminar com *mico na mão*. O que eu sugiro é que as despesas de provisionamento com empréstimos novos feitos para pequenas e média empresas sejam tratadas como despesas dedutíveis nos próximos 12 meses. Com isso, o custo do provisionamento se reduz pois se antecipa seu efeito no IR/CSLL dos bancos. Na prática, o governo estaria financiando 35% do NPL, o que reduziria o efeito destes provisionamentos no balanço dos bancos.

b. **Fast track temporário para RJ de médias empresas e pequenas** (com limite máximo de endividamento de 5 ou 10 mm) em setores específicos. O objetivo deste *fast track* é que, no máximo

um ano, a empresa esteja fora do processo de RJ, seja por recuperação ou falência: *clean slate*.

c. Incentivar bancos a alienar créditos de PME que estejam em atraso há mais de 30 dias, porém há não mais do que 90 dias, para um fundo tipo *BAD BANK*. Tal fundo seria financiado pelo banco vendedor do crédito em igual montante ao total de créditos alienados. Tais créditos seriam vendidos ao fundo por 50 % valor de face. As cotas dos fundos em posse do banco teriam garantia de 80% de seu valor concedida pelo Tesouro ou BNDES e, portanto, consumiriam apenas 20% da Basileia dos bancos e não teriam necessidade de provisionamento. O banco vendedor seria responsável pela cobrança destes créditos e pelo seu processo de recuperação. Após dois anos, o fundo seria liquidado, sendo dada a opção ao banco de recomprar os créditos em aberto por 60% do valor de face. Os créditos que ainda sobrarem no fundo seriam então leiloados no mercado. Caso o fundo tenha dado um retorno superior à taxa SELIC, 50% deste retorno adicional seria dado ao banco a título de performance. Poderia se limitar este fundo a 5% da carteira de empréstimos a empresas de cada banco. Desta forma, cria-se um *floor* para o preço de liquidação da carteira de créditos problemáticos dos bancos, o que ajuda na precificação de novos créditos.