

Linhas de crédito para as MPEs

Por Caio Piza, Lauro Gonzalez e Rafael Dantas

Valor, 14/05/2021

Decisão de garantir crédito para os pequenos está longe de ser uma escolha de Sofia

As micro, pequenas e médias empresas são responsáveis por de 2 de cada 3 empregos formais da economia. Essas empresas desempenham ainda um papel indireto de proteção social, uma vez que empregam muitos trabalhadores de baixa qualificação. Em meio ao choque econômico produzido pela pandemia é preciso encontrar soluções para que as empresas de menor porte consigam recursos para atravessar a crise.

Linhas de crédito voltadas para o financiamento de capital de giro foram idealizadas, entretanto, diante das incertezas do contexto atual, é esperado que os bancos sejam reticentes na concessão de crédito às micro e pequenas empresas (MPE) que, mesmo em períodos de normalidade já encontram dificuldades para acessar crédito nos canais tradicionais, inclusive em instituições públicas como BNDES e Banco do Brasil.

No contexto acima, as principais medidas do governo federal foram implementadas a partir do final do primeiro semestre de 2020. Para as MPE, o destaque foi o Pronampe (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), que disponibilizou linha de crédito com empréstimos equivalentes a até 30% da receita bruta do ano anterior, com taxa de juros anual equivalente à Selic mais 1,25% sobre o valor concedido, e prazo de pagamento de 36 meses. Nesse programa foram liberados R\$ 37,5 bilhões a cerca de 517 mil empresas. Entretanto, levantamentos do Sebrae mostram que muitas MPE que buscaram crédito não tiveram sucesso. Os números apontam, portanto, para uma enorme demanda por crédito não atendida.

Dado o cenário de crise prolongada, será necessário repensar o desenho das linhas de crédito para atender os microempreendedores individuais (MEI) e as MPEs. Nesse sentido, elaboramos algumas sugestões visando a aumentar a efetividade das linhas públicas de crédito emergencial para que o crédito alcance os que mais necessitam.

Primeiro, o risco deve ser assumido integralmente pelo Tesouro Nacional (TN) e os bancos comerciais atuariam como intermediários dos recursos. Em meio à gravidade da crise vigente, não há como ser diferente. Para viabilizar múltiplas operações de pequeno valor, como já é praxe de mercado, é fundamental automatizar o processo de análise de risco de crédito, caso contrário, os custos incorridos podem inviabilizar as operações.

Segundo, é imprescindível que uma política pública de crédito envolvendo recursos garantidos pelo Tesouro atinja o público mais vulnerável, geralmente excluído do sistema financeiro tradicional. Levantamentos do Sebrae apontam que a crise afeta mais os setores trabalho-intensivos, compostos por empresas que empregam majoritariamente trabalhadores com baixa qualificação, muitas vezes lideradas por mulheres. Na prática, isso significa que o crédito deve ser direcionado às empresas com escore de crédito relativamente baixo.

Terceiro, para que o crédito chegue nas empresas com baixo escore de crédito, vislumbramos duas alternativas. No curtíssimo prazo, a opção é manter os métodos tradicionais de escoragem e incluir empresas pouco abaixo da linha de corte que define o acesso das empresas ao crédito. Em termos estatísticos, tais empresas deveriam ser muito semelhantes, em média, às empresas com escore pouco acima da linha de corte.

Assim, o risco da instituição financeira e do TN poderiam ser estimados ex-ante com base na informação disponível sobre os atuais tomadores de crédito com score marginalmente acima da linha de corte.

Em um prazo um pouco maior, haveria justificativas econômicas para uma adaptação mais profunda dos métodos tradicionais de escoragem. As possíveis adaptações poderiam incluir o uso de ferramentas de inteligência artificial tanto para selecionar as empresas para o crédito quanto para aprimorar a análise de risco entre os tomadores. Além disso, o uso de ferramentas de psicométrica poderia auxiliar na identificação de perfis de demandantes de crédito mesmo entre empresas que estejam temporariamente negativadas e/ou não possuam as garantias comumente exigidas pelas instituições financeiras.

As empresas adimplentes poderiam ser recompensadas com melhores termos dos contratos futuros de crédito ou pelo acesso a montantes maiores. Dessa forma, seria possível customizar contratos de acordo com diferentes perfis (clusters) de tomadores potenciais, levando a ganhos de eficiência para os emprestadores e para a economia de um modo geral.

Por fim, a quarta sugestão é estipular a fração do montante disponibilizado para as linhas emergenciais que o Tesouro estaria disposto a considerar como fundo perdido, definindo assim o custo fiscal esperado ex-ante. Isso daria previsibilidade para as instituições financeiras colocarem em prática a alternativa de curto prazo enquanto investem em adaptações nos modelos de escoragem.

O TN deveria ponderar os custos e benefícios dos cenários disponíveis, escapando de uma visão limitada dos efeitos fiscais de curto prazo. De um lado, há de se considerar os custos fiscais de viabilizar crédito a empresas com risco de crédito um pouco mais elevado por um curto período de tempo. De outro, há os efeitos diretos sobre o desemprego e o consumo que retardariam um cenário de recuperação da atividade econômica e afetariam a própria arrecadação, além dos efeitos fiscais indiretos decorrentes de um possível aumento nos pedidos de seguro-desemprego.

A inovação nos modelos de avaliação de risco de crédito e a responsabilidade do governo em amortecer os efeitos negativos da crise sobre o mercado de trabalho mostram que a decisão de garantir crédito para os pequenos está longe de ser uma escolha de Sofia.

Caio Piza é economista sênior do Departamento de Avaliação de Impacto do Banco Mundial é...

Lauro Gonzalez é coordenador do Centro de Estudos em Microfinanças e Inclusão Financeira da FGV

Rafael Dantas é consultor do departamento de Avaliação de Impacto do Banco Mundial