



INTRODUÇÃO

Renegociar dívidas faz parte da história das empresas. Para algumas o resultado é o fortalecimento, para outras a falência. Depende unicamente das decisões tomadas, ou...não tomadas.

Contrair dívidas pode ser uma das formas mais eficientes de agregar patrimônio, desenvolvimento econômico, e social, seja de pessoas físicas, empresas ou mesmo governos.

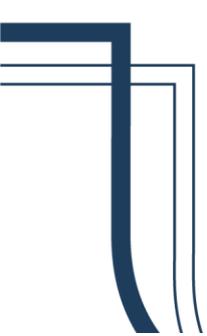
Poucas pessoas conseguiriam juntar em curto espaço de tempo, recursos para comprar um imóvel à vista, pagando simultaneamente aluguel. Por isso a parcela do valor do financiamento imobiliário, em substituição ao aluguel, se torna uma das raras possibilidades de se agregar patrimônio, nessas situações.

Empresas não conseguiriam crescer e se desenvolver apenas com o capital próprio, ou só reinvestindo os lucros. Correriam o risco de sucumbir ou perder espaço para concorrência, caso não acelerassem seus investimentos e negócios através de empréstimos bancários, ou captando recursos no mercado de capitais, que é outra modalidade de dívida.

Da mesma forma os governos, sem a famosa dívida pública, não conseguiriam fazer os investimentos necessários em infraestrutura, educação, saúde, segurança, energia etc., apenas com o fluxo das arrecadações de impostos e tributos.

Então podemos afirmar, com toda a certeza, que contrair dívidas é saudável, e necessário para o desenvolvimento econômico, financeiro, social e patrimonial dos agentes econômicos.

Se não fosse assim, o sistema bancário estaria falido!





Mas porque então dívidas e banqueiros são tão criticados, quase abominados, pela sociedade?

Talvez resumo da história do surgimento dos banqueiros possa elucidar um pouco a origem dessa má fama, a bem da verdade, injusta.

O desenvolvimento do que conhecemos como sistema bancário hoje se deu na Europa da Idade Média quando a riqueza era convertida em barras de ouro e prata, e depositada nos ourives que tinham instalações com segurança suficiente para a guarda dessas barras, em suas casas ou castelos, como verdadeiros cofres fortes.

Em troca dos depósitos das barras, eles emitiam recibos especificando os bens depositados que, quando solicitados pelo depositante, eram novamente trocados por barras de ouro e prata, até os limites de peso identificados nos recibos.

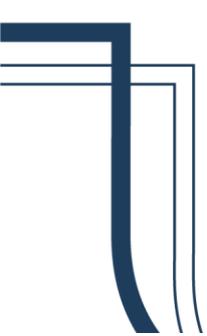
As barras de ouro e prata não tinham identificações personalizadas e eram controladas unicamente por seu peso. Portanto, os bens depositados nos ourives eram universais como é o dinheiro que hoje depositamos nos bancos.

Os recibos dos ourives serviam para que as pessoas fizessem pagamentos das suas transações de compra e venda, cujo parâmetro de valor era sempre o peso de ouro ou prata estampados.

No início as pessoas iam até os ourives, sacavam suas barras, e as entregavam à contraparte do negócio que, na maioria das vezes, as depositava no mesmo ourives e pegava o seu próprio recibo.

Percebendo essa tendência, os ourives passaram a emitir os recibos de forma mais fracionada, o que facilitava as transações e, estrategicamente, motivava mais pessoas a depositarem as suas riquezas em seus cofres fortes. Criando assim, na minha opinião, o primeiro papel moeda literalmente

Com o tempo esse mecanismo foi aprimorado e as pessoas passaram apenas a trocar os recibos entre si, evitando assim os deslocamentos até os ourives e a movimentação físicas das barras de ouro e prata durante as viagens.





Com o fracionamento dos recibos, e sua ampla utilização como instrumento de pagamento das transações, os ourives perceberam que a movimentação física das barras de ouro e prata, e principalmente a retirada definitiva dessas barras, passou a ser muito baixa.

Menos de 10% das barras eram sacados pelos seus proprietários ou retirados pelos novos donos.

Com essa informação tiveram a ideia de que poderiam emitir mais recibos de barras de ouro e prata do que efetivamente tinham fisicamente em seus cofres, emprestando esses recibos, por prazo determinado, para aquelas pessoas que não tinham reservas de ouro e prata, mas queriam fazer alguma transação. E obviamente, cobrando por isso.

De posse das estatísticas, ainda que rudimentares, descobriram também que poderiam emitir 10 vezes mais recibos do que efetivamente tinham de riquezas guardadas em seus cofres. Ou seja, para cada 1.000 libras de ouro ou prata depositados, eles poderiam emitir 10.000 libras de recibos!

É o que conhecemos hoje como "Efeito Multiplicador da Moeda".

Assim passaram a ganhar dinheiro não só das taxas cobradas pela guarda das riquezas em seus cofres fortes, mas também emprestando recibos de ouro e prata a terceiros e cobrando por isso. Mas cobrando e ganhando sobre um bem que não lhes pertencia, diga se de passagem.

Como se vê, a cobrança de juros para emprestar dinheiro ou bens já é velha conhecida da humanidade.

A escritura do antigo testamento já condenava a prática de cobrança de juros, criticado pela igreja. A lei de Moises proibia judeu de cobrar juros de judeu.

Mas os ourives, agora já como aprendizes de banqueiros sabiam, ainda que intuitivamente, que dívida sem contrapartida física era muito perigosa.





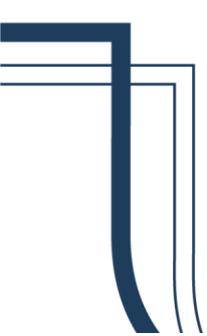
Então conseguiram das autoridades o direito de sequestrar os bens ou propriedades dos inadimplentes, caso o empréstimo não fosse resgatado no prazo combinado, criando assim a contrapartida física da dívida. E tinham todo o apoio dos ricos e da nobreza para isso.

Assim, com esses empréstimos concedidos, muitas empresas foram criadas e prosperaram, e o dinheiro que originalmente só tinha lastro em ouro e prata passou a ter lastro em outros ativos dos devedores como propriedades agrícolas, fabricas, máquinas, lojas de comercio, casas e até estoques de produtos agrícolas.

A necessidade de garantir com ativos físicos, os recibos emitidos em valores superiores aos depósitos de ouro e prata existentes, que fez com que os banqueiros fossem extremamente intransigentes com o cumprimento das obrigações dos devedores. Pois os valores dos recibos emitidos sem lastro, ou retornariam aos banqueiros no vencimento aprazado, acrescido dos juros (seus lucros), ou teriam que retornar através dos bens dados em garantia que, após vendidos, evitavam prejuízos ao sistema, o que ocorria com o sequestro dos bens ou propriedades dos faltosos.

Afinal, eles eram responsáveis pela guarda, em fidúcia, do patrimônio de ouro e prata de seus clientes. Por isso eram impiedosos com aqueles que não cumpriam seus compromissos.

Acredito que a ideia de emprestar o que não lhes pertence, sem autorização do proprietário, vender o que não existe fisicamente (recibos sem lastro em ouro e prata), e ainda arrestar bens dos devedores sem piedade, criaram a fama de durões e espertalhões dos banqueiros.





Mas também a história da origem dos bancos nos mostra que o problema não são as dívidas em si, e sim aquelas dívidas que não conseguem ser pagas nas condições de prazos e juros contratadas, e/ou não tem lastro em ativos físicos, independentemente dos motivos.

Voltando para a atualidade, pelas estatísticas do Banco Central do Brasil o total de operações do sistema financeiro, em outubro de 2019, somou R\$ 3,4 trilhões de reais, sendo R\$1,4 trilhão para pessoas jurídicas e R\$ 2,0 trilhão para pessoas físicas. Desse total a inadimplência é em torno de 3,50%.

Apesar da inadimplência atingir a vultosa quantia de R\$108,5 bilhão de reais, valor maior do que o PIB de mais de 90 países segundo o FMI, mais de 96% dos tomadores de empréstimos conseguem pagar suas dívidas com regularidade.

Corroborando com a exigência de ativos reais para garantia das dívidas, as informações dos balanços de dezembro de 2018 mostram que as cinco maiores instituições financeiras do país - Banco do Brasil (BB), Itaú Unibanco, Bradesco, Santander e Caixa - fecharam 2018 com nada menos que R\$ 18,7 bilhões em bens retomados em garantia de empréstimos inadimplentes. Cerca de 90% do valor se refere a imóveis financiados com crédito imobiliário, apenas uma das modalidades de crédito concedido pelos bancos.

Desde a fundação da HSA em 1994, já renegociamos aproximadamente R\$ 4 bilhões de dívidas, para mais de 500 empresas. Dessas, apenas 5 precisaram recorrer a pedido de Concordata ou à Recuperação Judicial, e menos de 1% dos nossos clientes deixaram de honrar suas renegociações.

Esses números permitem afirmar que a necessidade de renegociar dívidas não é um ponto fora da curva, é apenas um mundo desconhecido do empresário/empreendedor, que nos momentos de dificuldades passa pelo chamado estado de negação.

Então não precisamos nos envergonhar, precisamos simfalar sobre dívidas.

