

Singulares nas Prefeituras – Reflexões sobre o PLC 157/17

Singulares nas Prefeituras – Reflexões sobre o PLC 157/17

Vamos comemorar o Projeto de Lei da Câmara (PLC) 157/2017 que irá permitir que captemos depósitos de prefeituras e de outros entes públicos municipais, em especial nas 564 praças onde a Singular é a única instituição financeira. Porém, gostaríamos de compartilhar algumas reflexões sobre nossas prefeituras.

Situação fiscal é crítica em 86% das prefeituras: esse é o título da matéria do Portal G1 de 10/08/2017. Nela vê-se que a Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan) desenvolveu o Índice Firjan de Gestão Fiscal (IFGF), com base nos dados informados pelos próprios municípios a Secretaria do Tesouro Nacional (STN). Em 2016 tínhamos 5.568 prefeituras no território nacional. Destas, 4.544 cadastraram seus dados no STN, sendo que destas 86% estavam com crítica situação fiscal. As 1.024 prefeituras restantes, por não terem disponibilizado seus dados à Secretaria do Tesouro Nacional (STN), sinalizaram que esse percentual de prefeituras críticas quanto a situação fiscal poderia ser ainda maior.

A publicação continua alertando que o cenário estaria ainda mais estressante se fossem deduzidos das receitas de muitas prefeituras os valores provenientes em 2016 da Lei de Repatriação, pois do montante repatriado de R\$ 46,8 bilhões, R\$ 7,5 bilhões foram destinados aos 4.544 municípios que deram transparência às suas contas, gerando a esses um incremento médio nas receitas de 3,8%.

A matéria ressalta que para a Firjan o problema fiscal brasileiro é estrutural e comum aos três níveis de governo. Isso, pois está relacionado diretamente ao elevado comprometimento dos orçamentos com gastos obrigatórios,

principalmente as despesas de pessoal. O texto jornalístico sugere que a solução passaria por mudanças na Constituição, ou seja, a nosso ver, sem previsão de solução no médio prazo. E, sendo assim, diante de uma queda de receita crescente e generalizada, há pouco espaço para manobras que ajustem a arrecadação dos municípios às suas despesas, o que deixa essas contas públicas expostas à conjuntura econômica.

E para complicar ainda mais, vê-se que as finanças dos municípios têm uma dependência crescente e crônica dos recursos transferidos dos Estados e da União, os quais são entidades debilitadas e desacreditadas, e com baixa capacidade de gestão e liberdade financeira, seja pela legislação e/ou pelo peso da máquina de seus governos. Por fim, a matéria afirma que devido às restrições do acesso ao crédito, as prefeituras cada vez mais usam a postergação de despesas via restos a pagar como fonte de financiamento de suas despesas. E, dessa forma, seguindo essa mesma linha, o nível de investimento desses 4.544 municípios cadastrados no STN atingiu em 2016 o menor patamar em 10 anos.

Vê-se que são cenários complexos. E isso fica tácito quando vemos que essa matéria aponta que frente ao índice da Firjan, apenas 13 (0,3%) das 4.544 prefeituras têm classificação de excelência e 627 (13%) delas têm boa gestão. Índices esses que ficariam ainda piores se somássemos na base de cálculo as 1.024 prefeituras que não repassaram informações ao órgão oficial (STN). Portanto, o que temos é um nicho complexo que vem definhando nos últimos anos de recessão e que irá requerer extrema cautela daqueles que tiverem como foco obter ganhos saudáveis com ele.

Doravante, iremos fazer pequenas ressalvas para que se possa refutar ou edificar parte ou o todo de sua crença com base no que segue:

1) Em conceito, temos três segmentos no nosso mercado: Clientes PF, Clientes PJ e Governo. Conhecemos o segmento PF e

crecemos de forma estruturada. No PJ estamos evoluindo de forma lenta por ser algo complexo e de distinto risco. Já no segmento Governo, pouco ou nada sabemos, e tudo leva a crer que há muito mais oportunidade na nossa atual base de clientes PF e na natural expansão para clientes PJ do que no Segmento Governo, por ser esse algo maduro, escolado, cíclico, político, e com fatos históricos que eventualmente questionam sua lisura.

2) As eleições a prefeito ocorrem de quatro em quatro anos. Seria como se o empresário da empresa que você visita lhe dissesse para acreditar nele só por quatro anos, algo muito incongruente. Sem considerar que esse mandato pode ser mais curto, caso haja ações legais tirando o prefeito e seu grupo do poder municipal. Em todos esses casos, muito provavelmente os acordos do antigo prefeito podem não vir a ser apoiados ou mesmo ser desrespeitados legalmente pelo novo governante municipal. Estaríamos, então, diante de frágeis garantias de continuidade comercial.

3) A legislação a ser aprovada prevê a possibilidade de termos captação das prefeituras acima dos R\$ 250.000,00 do Fundo Garantidor, e nesse caso a Singular obedecerá regras prudenciais a serem definidas pelo Conselho Monetário Nacional. Assim, as maiores oportunidades comerciais surgem pela captação do excedente do fluxo financeiro da prefeitura em Depósito a Prazo, o qual, pelo vulto, tende a receber remunerações elevadas, gerando uma receita direta nula caso a Singular tenha excesso de liquidez e o aplique de forma conservadora na centralização. Ressaltando que o elevado excesso de liquidez já se verifica em muitas de nossas instituições. Isso tem ainda um elevado custo para a Singular ao bonificar essa captação das prefeituras nas Sobras, sendo que esse custo deve ser computado na formação do *spread*. Contudo os valores aportados no Capital Social do sócio "Prefeitura" são oriundos de juros ao Capital ou ganhos nas Sobras. E, em função dessas aplicações, não poderiam ser

acessados pelas finanças da prefeitura se creditados no Capital Social, mesmo que ela esteja atravessando um momento de dificuldade de caixa. Por fim, há a exposição a um eventual saque do saldo do “vultoso” Depósito a Prazo dessa prefeitura, o que poderia trazer sérias complicações à gestão da liquidez da Singular, e vale ressaltar que uma mesma Singular poderá ter aplicações generosas de várias prefeituras.

4) A venda de carteira da folha de empresas, aqui incluído as prefeituras, é algo antigo e que perdeu muita força e valor diante da baixa qualidade do “devedor” principal (prefeitura), pelo aprendizado de seus funcionários quanto a portabilidade entre contas e do uso das soluções automáticas, em especial para realizar transações entre suas instituições.

5) Consignação em folha: Usualmente há instituições financeiras atendendo a funcionários dessas prefeituras, assim como recentemente inúmeras Singulares o fazem, haja vista os esforços de consignação em folha de entidades do governo remontarem há duas décadas. Portanto, é um mercado maduro sem grandes novidades nessas soluções para esses funcionários das prefeituras, os quais, provavelmente em grande parte estão tomados em suas margens consignáveis, através de créditos com prazo de 4 a 10 anos. Como se vê, eles demandam cada vez mais limites e longevidade nos créditos, isso com taxas fixas. Assim, para o modelo cooperativista de crédito, não parece ser coerente alongar tanto o prazo da carteira de crédito se a fonte de recursos (*funding*) que o alavanca é de vencimento mensal (RDC), ou tem base em remunerações oscilantes (DI), ou ainda são dinâmicos (Depósito à Vista). A Reserva e o Capital Social deveriam ter seus *fundings* direcionados aos créditos longos da Singular, pois, em conceito, são literalmente recursos da Singular, e não acessíveis facilmente pelos associados.— Por fim, como já postado em vários de nossos artigos, será complexo atrelar esses créditos a taxa fixa mais o DI como variável, seja por haver uma questão legal ainda não apaziguada, ou pelo fato de que certamente os funcionários das

prefeituras não o aceitariam. E se o aceitassem, o fariam por ser a única opção ou a mais coerente no momento do crédito, mas ainda tenderiam a mover ações em grupo caso essa variável ultrapassasse a razoabilidade comercial ou lhe impusesse uma margem consignável acima de 30% da renda, algo ilegal.

6) Consignar crédito da folha de pagamento de uma prefeitura é distinto de consignar créditos a salários de funcionários de uma empresa de nossa carteira. Nessas analisamos tecnicamente se a empresa terá condições de honrar esses futuros depósitos a seus funcionários, para que não tenhamos inadimplência. Também analisamos de forma contínua se ela mantém a capacidade de gestão para seguir competitiva no mercado, visando a liquidação de parcelas futuras dos seus funcionários que nos devem por longo prazo.

Contudo, nas prefeituras, quando fazemos consignação levamos em conta apenas um preceito antigo e desatualizado de que o pagamento será feito, algo que até encontra guarida na provisão como AA (provisão zero) aceita pelo BC, mas que se mostra equivocado diante da realidade dos fatos. Considerar provisão zero (AA) só poderia ser feito se a consignação fosse a funcionários da União, já que quando essa chegar a atrasar seus salários estaremos vivendo um verdadeiro caos econômico. Entretanto, muitas prefeituras vêm demonstrando fragilidade financeira, com atrasos recorrentes em suas folhas de pagamento, o que afeta diretamente a adimplência desses funcionários junto aos bancos onde contrataram créditos consignados.

Assim, pela eventual concentração creditícia em um grande cliente (fonte pagadora), nesse caso uma prefeitura, se ela atrasar os salários de seus funcionários a Singular irá conviver com uma situação de enorme estresse financeiro, pois pouco ou nada pode fazer para pressionar o pagamento dos salários dos funcionários, e muito menos pedir tratamento diferenciado para suas parcelas de crédito consignado. Dessa maneira, o cenário desse item não é assim entendido em muitas

políticas de crédito de Singulares, algo que pode ser revisto.

Ainda quanto à consignação de crédito para funcionários de uma prefeitura, temos a comentar:

- Debitar a parcela do crédito consignado diretamente na conta do funcionário da prefeitura que atrasou o salário, visando assim reduzir a inadimplência da carteira, por mais que contratualmente esteja prevista, efetivamente causa um enorme descontentamento social, com consequências imprevisíveis para a imagem da Singular, ainda mais se essa utilizar o limite de cheque especial para liquidar a parcela (juros elevados) ou negatizar esses clientes.
- Adotar prazos curtos no crédito consignado implica em liberar menores valores aos funcionários da prefeitura, e isso pode demonstrar fraqueza comercial frente à concorrência.
- Já há Estados e Municípios (São Paulo, Campinas, Belo Horizonte...) onde seus funcionários só podem acessar o crédito consignado através de um portal eletrônico, que lhe apresenta a menor taxa do dia dentro das várias taxas praticadas pelos agentes financeiros que lá ofertam tal solução. Assim, sem saber qual a instituição, acessam o desejado crédito. O que vale dizer que esse cenário pode ser instalado em um futuro em muitas prefeituras que uma Singular atende (ou atenderá) com a consignação. Isso a deixa refém das ações de mercado, já que, em uma situação de agressiva concorrência, outra instituição financeira pode baixar suas taxas a patamares irrisórios e/ou alongar seus prazos a um nível “insuportável” para a Singular. Isso já é algo corriqueiro, inclusive ocasionando a perda do cliente pela portabilidade desse crédito consignado para um “banco” com melhores “limites”, prazos e taxas.
- Essa carteira consignada pode gradualmente se tornar muito expressiva, haja vista o prazo elástico necessário

para poder concorrer nesse segmento, o que gera saldos devedores generosos mesmo para funcionários da prefeitura com baixos salários. Havendo atraso no pagamento desses salários, pelo volume envolvido, pode ser enorme o impacto no resultado da Singular, na sua estrutura patrimonial e em sua perenidade. Algo descompassado e não ponderado na visão das oportunidades comerciais que balizaram e defenderam originalmente a implementação dessa ação.

- Clientes de folha de pagamento, em especial os de consignação, são sócios de baixa aderência à Singular, pois o que os fez abrir a conta foi a necessidade de acessar a consignação em condições mais vantajosas que as ofertadas no mercado (caso haja), portanto, há fraca adesão a nossos princípios e à Singular, e ficamos expostos ao risco deles serem afastados da prefeitura, enquanto ainda nos devem por anos a fio.

7) Por ser uma decisão estratégica dos bancos, não sabemos se esses não estão discretamente e sabiamente reduzindo suas exposições com as prefeituras pelo estado depauperado desse segmento. Portanto, podemos estar formalmente liberados para entrar em um segmento não tão interessante quanto já foi em um passado recente, sem que haja perspectivas de melhora no curto ou no médio prazo

8) Os bancos cooperativos ou Singulares com compensação própria já prestam diretamente serviços de arrecadação e tributos para as prefeituras. Portanto, nesse quesito, pouco muda.

Reflexão final: analisando o PLC 157/17 entendemos que é mais uma demonstração de força de nosso modelo de negócio, mas é prudente ficarmos atentos às reivindicações dos bancos para que nos alinhemos a eles quanto à tributação, compulsório etc., já que gradualmente estamos competindo em mesmo pé de igualdade com todas as suas soluções e em seus tradicionais nichos. E o movimento como a equalização do IOF pode ser visto

não só como uma necessidade de receita de um governo desregrado, mas também como uma ação discreta dos bancos pedindo ao BC que gradualmente busque equiparar nossos custos comerciais aos deles. Um cenário mais complexo!

Por fim, independente das ponderações que venha a mentalmente edificar, é oportuno que, como líder, oriente seus seguidores que há esforços para entendimento desse tema, já que o segmento Governo sinaliza oportunidades, mas que irá requerer muita cautela, pois ainda não o dominamos.

Pelo exposto, fica notório que o subsegmento “Prefeitura” apresenta pontos que merecem extrema atenção, portanto, deveríamos focar nossos esforços na busca de eficácia nos segmentos PF e PJ.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.

Ricardo Coelho – Consultoria e Treinamento com Foco no Cooperativismo de Crédito
www.ricardocoelhoconsult.com.br – 41-3569-0466 – Postado em 14/12/2017