

## **O que pode mudar na recuperação de empresas com a venda de NPL's**

Vendas de crédito mal parado, gestão de NPL's, avaliação de carteiras de crédito, portfólios de créditos, servicings, entre outras terminologias relacionadas com o tema, estão hoje na ordem do dia de quem lida muito de perto com crédito bancário em particular e mercado financeiro em geral.

Consultores financeiros e advogados dedicados exclusivamente a esta matéria, agentes de execução e administradores judiciais, são alguns dos profissionais que convivem diariamente com uma nova realidade, que apesar de não ser uma novidade recente, está agora a transformar por completo a relação do devedor com o credor financeiro, hoje com especial relevância para os devedores empresas.

Uma palavra para a evolução recente da venda de carteira de Non-Performing Loans em Portugal, que se prevê chegar no final de 2018 aos sete mil milhões de Euros, representando exatamente o dobro das transações que ocorreram em 2017.

Só este indicador é bem revelador de um boom no mercado de transações de créditos que, com toda a certeza, irá trazer transformações sérias aos modelos de recuperação de dívida, e consequentemente às formas de recuperação de empresas, quando comprado com a gestão que era feita pela banca tradicional.

As instruções do regulador, também motivadas pelas exigências do BCE, são para os bancos cortarem no volume de crédito mal parado, constante dos seus ativos, que não deve exceder uma determinada percentagem do crédito total, tornando a consequente venda deste tipo de créditos a ser um dos principais focos na estratégia dos bancos nacionais, para reduzir o seu nível de risco e limpar o balanço.

A procura destes créditos, está a ser fomentada pelo bom momento do mercado imobiliário e genericamente pela conjuntura favorável à transformação do crédito em capital.

Os compradores são na sua grande maioria empresas internacionais, veículos de investimento especulativo, que exigem elevados descontos aos bancos, na busca de lucros superiores a dois dígitos.

A obrigação de redução dos NPL assenta no princípio do negócio bancário. Os bancos não devem ser por natureza gestores de dívida, que em Portugal chegou a atingir 18% dos créditos concedidos, devendo focar-se naquilo que é o seu verdadeiro negócio.

A forma como a avaliação e venda de carteiras de crédito esta a ser efetuada, as características dos créditos que compõem as carteiras, que podem misturar créditos garantidos com créditos não garantidos, e sobretudo a sua dimensão, atrai grandes investidores internacionais e elimina os potenciais investidores nacionais.

Mas feito o enquadramento, qual é de facto o impacto que esta nova realidade financeira tem na recuperação de empresas, será uma forte ameaça ou uma grande oportunidade?

Ora se a gestão da dívida não é um negócio para os bancos, fácil é de considerar que será negócio para alguém, se assim não fosse, não se venderiam créditos. E o negócio não parece complicado. Comprar com desconto e recuperar com lucro no mais curto espaço de tempo possível, diminuindo o risco.

Com esta simplicidade de raciocínio, começam as oportunidades.

Tendo presente que o devedor, em negociação de dívida bancária com a instituição que lhe concedeu crédito, não terá grande abertura, ou nenhuma, para redução do capital em dívida, podendo eventualmente haver abertura para alguma renegociação de prazos de pagamento e eventual alteração de taxas de juro, logo que vê o seu crédito titulado por uma nova entidade, pode esperar grandes alterações no racional dessa negociação.

Desde logo o devedor pode ter a certeza que o desconto já ocorreu, o banco já perdeu e que o seu atual credor tem uma margem de negociação que o banco original não tinha, não só do ponto de vista financeiro, como sobretudo do ponto de vista das práticas de recuperação de crédito.

Os novos titulares do crédito mal parado quererão certamente a rápida transformação do seu direito em capital, e esta pode ser a grande oportunidade.

Descontos sérios para pagamentos imediatos, recompra de créditos para transformação em capital e vendas de estabelecimentos com preços atrativos, são apenas três das várias soluções que irão surgir no mercado de recuperação de empresas, em detrimento das atuais medidas de pagamentos prestacionais crescentes e bullets a final.

As oportunidades estão para além do Real State e esta nova realidade pode relançar negócios e empresas, pois, relativamente a estes créditos, não nos podemos esquecer que os bancos já perderam.

Os 48 meses de média de duração de um processo de insolvência e o conhecimento de que a proporção do montante de créditos pagos face ao montante de créditos reconhecidos se cifra em 5,8% e os restantes 94,2% do montante de créditos reconhecidos não são correspondidos por um pagamento efetivo dos mesmos, e ainda que os processos com alguma complexidade mesmo com créditos garantidos por hipotecas, podem demorar largos anos, abre um espectro de soluções novas para os atuais devedores e até para novos investidores.

Queremos acreditar que esta nova realidade trazida pela transação de grandes carteiras de créditos, que se irá certamente traduzir em lucros para fundos de investimento internacionais à custa dos prejuízos do sistema bancário Português, também possa ser uma oportunidade para os empresários nacionais.

Jorge Calvete

Administrador Judicial, Partner CAUSA & FEITO

Colégio de especialidade de Gestores de Insolvências e Recuperação de Empresas da Ordem dos Economistas