

Novo crédito para o Brasil

por Tom Camargo
de Londres

O Midland Bank International, através de sua subsidiária Aval, pretende ampliar de forma agressiva sua presença na frente de créditos comerciais para o Brasil.

O banco, que tem antiga, e reputada como sólida, relação comercial com o País — hoje tem pouco mais de US\$ 1 bilhão emprestado sob diferentes roupagens, de um total de US\$ 3,5 bilhões escriturados a favor de todas as casas inglesas —, afia agora uma nova ferramenta.

São as operações "à forfait". Nelas, um país exportador vende os papéis que recebeu como pagamento de uma transação a uma empresa de "forfeiting", recebendo a vista, numa só tacada, todo o valor do negócio, mesmo que ele tenha sido fechado a prazo.

Ainda neste ano a Aval pretende financiar um total de US\$ 150 milhões de exportações brasileiras "à forfait". Operações do tipo já foram feitas envolvendo peças de automóvel para a Alemanha e os Estados Unidos.

Ian Guild, o principal executivo da Aval, embarcará para o Brasil no dia 7 de novembro com uma viçosa agenda de contatos com o governo e empresas privadas.

Novo crédito...^{ext}

por Tom Camargo
de Londres
(Continuação da 1ª página)

Ele calcula que nos próximos doze meses o volume total de negócios "à forfait" será de cerca de US\$ 8 bilhões em todo o mundo. Calcula também que o Brasil poderia ter até 10% do total de suas exportações gerenciadas desta forma. Como fator extra de atração lembra que negócios "à forfait" não entram na conta de risco que cada banco mantém por país, pois o responsável final é o importador. A ele competirá pagar, geralmente em prestações semestrais.

Para empresas brasileiras para o fluxo de caixa da balança comercial — onde os pagamentos a vista e as vendas a prazo contribuem para a falta de divisas nos cofres do Banco Central — é um negócio atraente, desde que o importador não seja considerado um altorisco.

O custo da operação de "forfeiting" — ou cessão de direitos — é calculado em cima da Libor, a taxa interbancária oferecida no mercado londrino. O pessoal que anda pelo lado da calçada onde bate o sol está pagando 1,5 a 2,0% acima da Libor, o que significaria que de cada US\$ 100 exportados o exportador receberia líquidos cerca de 88. Uma venda brasileira à África, ou ao México ou à Venezuela pode puxar a margem para até 4 pontos, o que deixaria 86 dólares com o exportador.

George Barret, presidente da Divisão de Comércio Internacional do Midland,

recém-chegado de dezesseis dias no Brasil, acha que o momento atual repete características do "boom" de 20 anos atrás. "O exportador entrega-nos os papéis de sua venda, recebe seu dinheiro e sequer tem de se preocupar em conhecer os mecanismos comerciais de seu parceiro. Isso favorece a penetração em mercados desconhecidos e dá velocidade no fechamento de negócios."

Barret acha que dependerá do exportador brasileiro a criação de condições para que uma operação "à forfait" se torne viável. Na prática, o custo da operação tem de ser repassado para o importador, mas dentro de um quadro final de custos que não tire a competitividade do produto exportado.

Nos países desenvolvidos, o custo do "forfeiting", quando comparado àquilo que é oferecido pelas agências oficiais de financiamento ao comércio exterior — como a Ecgd, inglesa, a Hermes, alemã, e o Eximbank, norte-americano —, é menos atraente, até porque não se coloca a escassez aguda de moeda forte para os que os combatem no cenário internacional.

É preciso saber, contudo, que, dependendo do comprador, o negócio poderá ser inexecutável. Vender automóveis para a Nigéria, ou máquinas operatrizes para a Venezuela ou tratores para a Argentina são negócios que dificilmente passariam pelo crivo de um corretor "à forfait". Se o risco do comprador for garantido pelo Estado, melhor.