

Bancos usam o projeto 2 para reduzir "exposure"

Ellen Welsh (*)

Enquanto algumas instituições financeiras prometem empréstimos ao Brasil, outras, entre elas, elaboram esquemas para reduzir seu "exposure" no País. As técnicas assumem uma variedade de formas, e geralmente envolvem perdas para as empresas tomadoras. Em alguns casos, os bancos internacionais estão exigindo garantias adicionais; em outros, os avais são mantidos em custódia.

Uma rede brasileira que usou seus hotéis como garantia de um empréstimo em eurodólares não conseguiu retirar essa garantia, dada a um banco europeu, porque o Banco Central (BC) não remeteu ao exterior o valor depositado por conta do pagamento. Como este valor foi enquadrado na escala de prioridade estabelecida pelo BC, os tomadores alegam que o risco de disponibilidade cambial foi assumido pelo banco e que, portanto, não deveriam ser penalizados por circunstâncias que estão além de seu controle. Também observam que os "spreads" — taxas cobradas em empréstimos de alto risco — foram a compensação exigida pelos credores quando da assinatura dos contratos.

Os bancos internacionais, porém, além de executarem as garantias, estão pressionando algumas empresas em saudável situação de liquidez financeira a fazer rolagem ou prorrogação desnecessária de empréstimos, isto para não serem obrigados a emprestar a uma empresa desconhecida. A raiz desta pressão está no chamado projeto 2, de reescalonamento automático do principal da dívida a vencer no ano passado e neste ano. Os bancos credores concordaram, pelo projeto, em rolar por mais oito anos os débitos que venciam em 1993 e vencem neste ano. Caso os tomadores não se interessem em ficar com o crédito por mais este período, os credores terão de oferecer o valor a outro cliente, desconhecido, que pode ser a subsidiária de uma empresa estrangeira, uma empresa pública ou uma empresa privada brasileira. Os recursos que não forem reaplicados dentro de um determinado período reverterão para uma reserva de empréstimos a serem concedidos a critério do BC.

Esta alternativa não atrai os bancos porque eles perderiam o controle sobre seus clientes. O ideal, para o credor, é reter o tomador original, porque já conhece

a empresa e, em alguns casos, tem a garantia da matriz estrangeira. Mas algumas empresas estão-se recusando a manter riscos adicionais em dólares: "Estamos sendo empurrados para uma situação de prejuízo certo", lamenta o tesoureiro da subsidiária brasileira de um fabricante norte-americano de bens de capital, cujo pagamento de dívida está congelado no BC.

"Um dos nossos credores, um banco japonês, está forçando-nos à rolagem de um empréstimo em eurodólares que tomamos há oito anos, com a ameaça de executar o aval de nossa matriz nos Estados Unidos se não concordarmos com a prorrogação", explicou o tesoureiro, acrescentando: "Qualquer dívida adicional em dólares seria um tremendo ônus, porque não há forma de proteger o dinheiro com esta inflação, e mesmo investindo a taxas preferenciais no mercado sofremos um prejuízo de 2% após o Imposto de Renda, ou 24% ao ano".

Por ironia, enquanto as empresas lucrativas se esforçam para escapar de dívidas onerosas contraídas em dólares, congeladas no BC, outras, às voltas com problemas de caixa, lutam para não afundar. Com o aperto monetá-

rio e a restrição ao crédito, as injeções de capital externo ainda resistem como alternativas, abrindo caminho para programas "criativos" de financiamento.

Um deles é o que envolve, por exemplo, a subsidiária brasileira de uma multinacional que enfrenta pressão dos credores para rolar seus empréstimos. Esta empresa, companhia A, vende seu empréstimo em dólares para outra empresa, companhia B, com um desconto de 10%. O comprador, a companhia B, precisa liquidar simultaneamente o empréstimo em uma transação separada, fora do Brasil, o que poderia ser feito através da sua matriz ou de outra empresa co-relacionada que garantiria a liquidação da dívida ao banco.

Este acordo é, em essência, uma injeção de capital na subsidiária brasileira, uma providência que a matriz, de qualquer modo, acabaria tomando, dado o aperto de crédito imposto às empresas estrangeiras no mercado interno. Aparentemente é, portanto, uma boa oportunidade para qualquer das partes envolvidas. Mas não para a companhia A, o tomador original, que sai perdendo porque não só teve de pagar elevadas taxas de risco

durante os oito anos do prazo do empréstimo como também, agora, sacrifica 10% do seu valor só para se livrar da obrigação. Quanto às outras partes, a companhia B ganha justamente no ponto em que perde a companhia A, e o credor, por sua vez, fica aliviado do "exposure" no Brasil no momento em que a matriz da companhia B efetua o pagamento final no exterior.

Sendo assim, não é de estranhar a crescente animosidade notada entre os tomadores brasileiros para com os bancos credores. O gerente financeiro de uma multinacional com base no Rio de Janeiro resume a situação da seguinte forma: "Estamos cansados de fornecer lucros aos bancos, enquanto eles manipulam, de modo a nos obrigar a assumir o risco final. Certos bancos estão agindo apressadamente e fechando portas que não reabrirão facilmente".

E preciso perguntar não só por quanto tempo as instituições pretendem impor o ônus de empréstimos as empresas mas também quais serão as consequências finais para todos os envolvidos.

(*) Jornalista, no Rio de Janeiro.