

# Dinheiro mais caro, a prazos menores

por Celso Pinto  
de São Paulo

Os bancos brasileiros no exterior estão, em geral, pagando mais caro e obtendo prazos menores para renovar suas linhas de curto prazo com os bancos internacionais.

Além disso, o total das linhas tem diminuído lentamente. Os recursos garantidos pelo acordo firmado com os bancos até 31 de março — e virtualmente congelados pelo Banco Central — estão sendo mantidos. Muitos bancos, contudo, especialmente os de maior porte, tinham linhas adicionais, voluntárias, que não estão sendo renovadas.

A avaliação de qualificados funcionários de dois dos maiores bancos brasileiros que têm agências no exterior é que os problemas tendem a ser cada vez maiores. Mesmo que os bancos internacionais aceitem o pedido brasileiro para prorrogar por noventa dias o acordo que garante as linhas de curto prazo, a perspectiva é haver mais dificuldades no relacionamento.

Grandes bancos, entre os quais o Citibank, não têm aceito, por exemplo, cobrir temporariamente pagamentos de bancos brasilei-

ros a terceiros. Era uma prática usual esta cobertura automática por períodos curtos, enquanto não entravam recursos transferidos de uma outra instituição para o banco brasileiro. O banco estrangeiro honrava o compromisso e depois recebia o dinheiro. Agora, os bancos têm esperado a chegada do dinheiro transferido para cobrir o pagamento do banco brasileiro.

A razão é simples: evitar ficar a descoberto, com saldos negativos, em contas de bancos brasileiros, mesmo que seja apenas por algumas horas, num mesmo dia. Com isso, complica-se a vida dos bancos brasileiros e geram-se custos administrativos adicionais.

A outra prova de cautela dos bancos internacionais em relação ao Brasil tem sido o estreitamento de prazos. Antes da moratória, vários bancos conseguiram fechar operações de curto prazo até por 180 dias com os bancos internacionais.

Isso ainda tem acontecido com alguns grandes bancos privados brasileiros, mas cada vez com menos freqüência. Alguns bancos internacionais, como o próprio Citibank, passaram a renovar operações apenas por prazos curtos, de até trinta dias. Outros

(Continua na página 34)

GAZETA MERCANTIL

12 MAR 1987

# Dinheiro mais caro, a prazos<sup>12 MAR 1987</sup>...

por Celso Pinto  
de São Paulo

(Continuação da 1ª página)  
curto prazo, tem condições de ajudar bancos menores em dificuldades.

Apesar dessa concentração de operações, mesmo os bancos de maior porte têm, em geral, pago mais caro para renovar suas linhas de curto prazo. Um desses bancos, por exemplo, passou a pagar 1/16% mais caro (ou 0,0625%) para renovar suas linhas comerciais (o projeto "C"). Só não foi ainda maior o custo adicional, apesar das pressões dos bancos internacionais, porque as alternativas de aplicação são menos atraentes.

Se o banco internacional não renovar sua linha, diz o funcionário desse banco, ou

colocará seu dinheiro num banco brasileiro menos conceituado, ou terá de depositá-lo, obrigatoriamente, no BC. Se isso acontecer, o banco receberá apenas o que reza o acordo geral: 0,125% para prazos curtos, 0,625% para 30 dias ou 0,75% para 60 dias (sempre acima da taxa básica, a Libor). Além disso, o banco internacional deixará de ter o benefício do saldo médio que usualmente cobra do banco brasileiro e que, ao lado da venda de outros serviços, aumenta sua remuneração real.

No caso das linhas de curto prazo interbancárias (projeto "D"), esse banco brasileiro de grande porte tem conseguido renovar a maioria das operações sem aumento de custos. Cerca

de um quinto das renovações, contudo, tem custado até 1/8 (ou 0,125%) mais caro.

## PERDA DE RECURSOS

Os dois bancos brasileiros consultados por este jornal disseram que têm perdido recursos voluntários. Nos dois casos, as instituições trabalhavam com razoável folga além dos compromissos assegurados pelo acordo. Ambos têm sido avisados pelos bancos que haviam feito estas aplicações voluntárias que elas não serão renovadas em seu vencimento. Num dos bancos, já houve alguns vencimentos não renovados.

As operações de financiamento de importações brasileiras caíram drasticamente. Muito poucos bancos internacionais têm demonstrado interesse em continuar operando com essas linhas, cuja liquidação depende de uma autorização de remessa de divisas pelo Banco Central do Brasil. Um grande banco brasileiro diz que suas operações nessa área caíram pela metade depois da moratória.

No caso das operações de financiamento ou pré-financiamento às exportações brasileiras, a retração foi muito menor e praticamente só atingiu bancos brasileiros de menor porte ou tradição. Nessa operação, um banco internacional financia uma operação que gerará divisas, no exterior, independente do BC brasileiro.

## EXCELENTE

### OPÇÃO

Para os bancos brasileiros de maior dimensão, as operações de financiamento de exportações e tornaram-se uma excelente opção. Come nem todos os bancos brasileiros dispõem de linhas para os exportadores, e como a demanda continua igual, a situação ficou muito favorável para quem pode continuar operando.

Um desses bancos admite que graças a esse quadro tem conseguido ampliar sua margem de lucro nas operações. No caso de clientes tradicionais, o banco tem procurado manter a mesma margem de lucro. Quando o cliente não tem tradição, contudo, a margem cobrada tem sido generosamente ampliada: há casos de operações com até 3% de "spread" cobrado pelo banco brasileiro.