

Crédito à exportação fica inalterado

Captação externa que custeia operações não sofreu alteração, explicam dirigentes de bancos

DENISE NEUMANN

As linhas de crédito para o comércio exterior não foram abaladas pela crise de confiança no Brasil e, por isso, os juros do financiamento à exportação devem se manter inalterados. A avaliação é dos presidentes do Banco Real, Paulo Guilherme Ribeiro, e do Banco do Brasil, Paulo César Ximenes.

Ribeiro, do Real, disse que os bancos estão conseguindo renovar as linhas normalmente no exterior, sem aumento do custo em relação ao que era pago anteriormente. O Real, informou, fez três captações para Antecipação de Contratos de Câmbio (ACCs) na segunda-feira, envolvendo bancos credores diferentes no exterior. A taxa de juros, disse, se manteve em Libor mais meio por cento ou três quartos por cento ao ano, para prazos entre

seis meses e um ano. "O Banco do Brasil, um dos mais ativos em linhas de crédito à exportação, vai manter as mesmas taxas de juros para essa operação, segundo seu presidente.

A manutenção das linhas de crédito de apoio à exportação é importante para que os exportadores mantenham inalteradas as condições de competitividade no comércio exterior, segundo o diretor da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Boris Tabacof.

Empresas exportadoras como Freios Varga, Perdigão, Electrolux, Semp Toshiba, Multibrás (marcas Consul e Brastemp) e Philips decidiram não alterar sua estratégia de exportação neste momento. As vendas para o mercado externo dependem de negociações demoradas e muitos produtos vendidos internamente são diferentes daqueles que a empresa costuma expor-

tar.

"Estamos embarcando hoje produtos negociados há três meses ou mais", explica o presidente do Conselho de Administração da Sadia, Luiz Fernando Furlan. "São poucos os produtos que entregamos no mercado interno e são

idênticos àqueles que são exportados", diz o presidente do Conselho de Administração da Freios Varga, Celso Varga.

Na linha branca, o custo de exportação não compensa, diz o presidente do Grupo Brasmotor,

Hugo Miguel Etchenique. "Câmbio e frete tornam esta operação muito difícil", afirma. Já a Perdigão vende quase toda sua produção de frango para o exterior, segundo o vice-presidente comercial, João Rozário da Silva. "Não há como aumentar as vendas para o exterior e também é difícil fazê-lo em prazo curto, pois os contratos de fornecimento são para longo prazo."

ESTRATÉGIA
DE VENDAS
EXTERNAS É
MANTIDA