

O BNDES prepara alternativas de crédito para incentivar empresários a elevar investimentos

Grandes projetos industriais terão prioridade

Vera Saavedra Durão
Do Rio

O BNDES trabalha para fechar o ano liberando R\$ 60,8 bilhões, conforme orçamento fixado pelo conselho de administração da instituição. Guido Mantega, presidente do banco, disse que este é o orçamento que “está sendo perseguido”. Ele não quis adiantar com que números a instituição trabalha para 2006.

Para realizar o orçamento e criar condições de manter um volume significativo de crédito em 2006, o BNDES estuda a adoção de medidas para agilizar a liberação do crédito, baratear o custo, criar novas linhas e instrumentos de financiamento capazes de ir ao encontro das necessidades das empresas. Também está empenhado na capitalização do banco para aumentar a concessão de créditos.

Mantega trabalha com um cenário de transição entre uma economia que tinha um ritmo mais modesto de crescimento para uma com crescimento sustentável e mais intenso. “Estamos passando de um período em que os empresários se preocupavam em fazer inversões de menor monta, de modernização para ganhar alguma eficiência, para outro em que visualizam dar um salto de qualidade, que vai requerer mais comprometimento com o negócio”.

Neste quadro, ele avalia que as empresas vão necessitar de apoio maior do banco, de um volume maior de crédito para implementar projetos de vulto, como duplicação de fábricas e novas plantas.

Apesar de o resultado do primeiro trimestre ter ficado aquém das expectativas, grandes projetos têm entrado em consultas no banco. Só na área de infra-estrutura e insumos básicos, pode-se somar no médio prazo quase R\$ 50 bilhões de investimentos potenciais que entrariam no portfólio da instituição para posterior aprovação, incluindo novas plantas nos setores petroquímico, siderúrgico, de papel e celulose, hidrelétricas, ferrovias e portos.

Para atuar nessa nova realidade econômica, o BNDES está pesquisando que tipos de crédito e engenharia financeira poderão da maior confiança aos empresários. “O empresário ficou traumatizado com as turbulências externas nos últimos 20 anos e com a síndrome do voo da galinha. Ele tem medo de recessão, de não crescer de forma sustentável. Precisamos depurar estes temores para lhe dar confiança para arriscar em novos negócios. Estamos neste caso dispostos a ser não apenas financiadores, mas também parceiros nos negócios”, afirma Mantega.

Para isso, além de manter as formas tradicionais de crédito, como o direto e o indireto (via agente financeiro), o BNDES está trabalhando na criação de outros mecanismos. Está sendo definido, por exemplo, o que é denominado no banco de “rito sumário”. O cliente tradicional da instituição terá um crédito direto agilizado, como se fosse um cheque especial. Serão beneficiadas as empresas com notas de risco A e B, que são clientes do banco no mínimo há cinco anos e nunca deixaram de pagar as contas, e que tenham um negócio sólido e rentável. “Estas terão facilidade para novos projetos, porque gozarão de um limite de crédito. Tudo dentro das normas do banco, pois lidamos com dinheiro público”, diz Mantega.

Outros mecanismos estão “no forno” e são os de mercado de capitais, como crédito via subscrição de debêntures conversíveis, tornando o banco acionista nos projetos. É esse mecanismo que poderá ser usado para garantir parcerias com o banco.

“Vamos estimular o desenvolvimento do mercado de capitais, seja via debêntures, fundos de ações, venda de ações de nosso portfólio , fundos setoriais (de equity)”, diz. Para Mantega, também será importante movimentar ativos do banco de modo a estimular o mercado de capitais, vendendo ações que estão maduras na carteira, trocando investimentos novos por velhos. “Isso acontecerá em breve.”