

Cresce oferta de crédito

por William Salasar
de São Paulo

A disponibilidade de linhas externas para financiamento do comércio cresceu substancialmente no primeiro semestre, mas encontrou uma demanda maior que a oferta. Agora, no início deste último trimestre, a demanda reduziu, enquanto a oferta de linhas prossegue generosa. E, segundo banqueiros nacionais e internacionais, tende a aumentar.

A melhor prova disso é a queda das taxas de juro dos Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio (ACC). Ainda mais que se reduziu o juro cobrado internamente, quando o custo das linhas no exterior, medidas pela Libor (taxa interbancária de Londres) se elevou. A taxa dos ACC de 180 dias de prazo chegou, no primeiro semestre, a 13% (para empresas de primeira linha), até 16% ao ano mais a variação cambial (para empresas com classificação de crédito menor). Hoje, recuaram para entre 7 e 7,75% para empresas de primeira linha, até 9% para as de segunda linha. A Libor de seis meses, entre o início do ano e agora, subiu de 3,5% para 5,75%.

"A disponibilidade de linhas é ampla e tende a aumentar, na medida em que os bancos internacionais tenham um grau de confiança maior, com perspectivas de estabilização da economia brasileira mais sólidas", afirma Joel Korn, "country manager" do Bank of America para o Brasil, instituição que, neste ano, captou no exterior o

expressivo montante de US\$ 550 milhões só na forma de "commercial papers" para lastrear operações de financiamento de exportações e importações. "Não vejo, hoje, até mesmo por causa das bandas de flutuação da taxa de câmbio, falta de linhas, sejam privadas ou oficiais", concorda o diretor-executivo da Divisão Internacional do Lloyds Bank, Ralf Sommer, acrescentando, porém, que o risco Brasil está ainda sendo considerado alto, o que encarece os empréstimos tomados no exterior. "Não existe ainda um ajuste de preços. O custo da linha para Chile e Argentina, por exemplo, varia de 0,5 a 0,75% ao ano acima da Libor, enquanto o 'spread' para o Brasil ainda está de 1,5% a até 2,5%."

Sérgio Zappa, diretor da Área Internacional do Unibanco, também acredita que a disponibilidade de linhas tende a não colher, nem mesmo se manter, mas sim a se ampliar, tanto mais quanto mais firme se mostrar a estabilização da economia. Lembra que, no semestre passado, a oferta de linhas de comércio exterior foi pressionada por uma demanda crescente, quase explosiva, em razão basicamente do diferencial amplo entre os juros internacionais, que estavam num dos patamares mais baixos da história recente, e os juros domésticos, extremamente elevados. Para aproveitar esse diferencial — para fazer arbitragem entre o juro barato externo e o juro alto interno —, exportadores e importadores

trataram de fazer antecipações de câmbio a receber (pelas exportações), ou refinanciar o pagamento de câmbio (das importações). "No fundo, financiava-se o mesmo negócio para arbitrar taxas de juro", diz Zappa.

As linhas ficando mais caras acabaram atraindo bancos que já operavam com o Brasil a elevar seus limites de empréstimos ao País, assim como bancos brasileiros a buscarem novos limites de seus parceiros externos, além de instituições que não tinham experiência ou gosto pela área procurarem entrar nesse mercado. O resultado é uma oferta, hoje, mais abundante de linhas externas para comércio exterior do que havia antes.

Aliás, como recorda o economista de um banco internacional, que prefere não ser citado, a oferta das linhas de financiamento comerciais vem crescendo desde que, nos acordos de reestruturação da dívida externa brasileira, em meados de 1988, o então ministro da Fazenda, Malson da Nóbrega, acabou com a obrigatoriedade de os bancos credores internacionais manterem um limite fixo dessas linhas — imposição que vinha desde os primeiros acordos da dívida (os chamados projetos 3 e C, de 1983 e 1984). Agregados aos chamados projetos 4 e D, que tratavam de linhas obrigatórias para empréstimos interbancários, o volume global desses dois tipos de financiamentos (comerciais e interbancários) somavam, à época, US\$ 14 milhões.

Estima-se que tenham crescido para uns US\$ 18 bilhões, tão logo os bancos internacionais ficaram desobrigados de manter um limite fixo de financiamentos. "E por um motivo muito simples", lembra um ex-diretor do Banco Central. "O comércio internacional representa um risco mínimo, na medida em que é lastreado por uma venda de uma mercadoria contratada por um exportador e um importador. A própria mercadoria serve de garantia para o financiamento.

Para escapar da captação mais cara de linhas comerciais de curto prazo, alguns bancos optaram partir para instrumentos diferentes. Zappa, do Unibanco, conta que sua instituição optou por uma política conservadora, de não aceitar taxas mais altas e lançar mão da emissão de euronotes de prazo de até um ano, para complementar o "funding" (o lastro) de sua carteira de financiamento de comércio exterior. Colheu aproximadamente US\$ 250 milhões com seu programa de "euro Certificates of Deposit" e outros US\$ 125 milhões com a emissão de "commercial papers". O real, no dia 28 passado, assinou um acordo para a emissão de US\$ 150 milhões de "commercial papers" nos Estados Unidos, numa operação estruturada pelo Bank of America, envolvendo 17 bancos internacionais (incluindo o líder do sindicato).

Resultado: está sobrando linha para comércio exterior e a disputa por tomadores se acirra entre os bancos.