Instituições financeiras procuram alternativas

Os grandes bancos do país, que colocaram o pé no freio do crédito nos meses de outubro e novembro e estão bem mais criteriosos na concessão de financiamento, dão os primeiros sinais de uma retomada consistente, ainda que tímida, das linhas de crédito. O financiamento ao comércio acontece, no entanto, com prazos mais curtos e a um custo maior. Como quase todas as grandes instituições financeiras têm grandes parceiros no varejo, quem sofre mais são empresas de menor porte.

Bancos oficiais como o Banco do Brasil, BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e CEF (Caixa Econômica Federal) ampliaram a oferta de recursos disponíveis para capital de giro (uma das principais operações do varejo) e reforçaram a área de crédito. De dezembro de 2007 até novembro deste ano, os recursos destinados a capital de giro das médias e grandes empresas cresceram 68,69% no BB, saltando de um estoque de R$ 23,4 bilhões para R$ 39,5 bilhões. Grandes redes de varejo recorreram a essas linhas. O ritmo de crescimento dessas operações no mesmo período do ano passado sobre 2006, foi de 20,35%.

"Claro que houve um certo arrefecimento nos meses de outubro e novembro, mas em dezembro retomamos os negócios em ritmo mais acelerado. O BB tem parceria com mais de cinco redes para financiamento das compras de seus clientes por meio do CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e 26 parcerias nos cartões de private Libor", diz Allan Simões Toledo, diretor comercial do BB para grandes operações. São mais de 500 mil contratos viabilizados pelo BB este ano só no varejo, a um ticket médio de R$ 550 e prazos de até 36 vezes.

Com o fechamento do mercado internacional para emissões de títulos de dívida de empresas, elas têm que substituir essas fontes de recursos por alternativas no mercado nacional. "Esse é um dos papéis de um banco público como o BNDES, de suprir essa demanda e servir de agente anticíclico e garantir que as empresas continuem investindo", acredita também Marcelo Nascimento, gerente de pesquisa econômica do banco. O executivo explica que nesses momentos de crise, a ação do BNDES se amplia e vai além de sua vocação, que é garantir recursos para investimentos para indústria e infra-estrutura. Tanto que o governo destinou no início de dezembro R$ 6 bilhões para a instituição utilizar em uma nova linha de capital de giro das empresas de todos os setores econômicos, inclusive para o varejo.

Se há um consenso no mercado financeiro além de que é preciso mais critério na concessão de crédito é de que é preciso criatividade para encontrar fontes alternativas de recursos em meio à crise. Para o HSBC, a saída para captação é o mercado local. As Notas Promissórias, pouco usadas no ano passado, têm sido um recurso importante utilizado pelas grandes empresas de sociedade anônima (S/A), pois oferece isenção de IOF. Os papéis são de curto prazo (um ano) e funcionam dando mais fluxo ao caixa em setores onde o giro financeiro é muito ágil, como o varejo. "Temos R$ 1 bilhão em NP colocadas só entre os meses de outubro, novembro e primeira semana de dezembro. Esse volume é mais do que o dobro em relação a igual período de 2007", afirma Marcelo Marangon, diretor de Global Banking do HSBC Brasil.

Outra modalidade que começa a se desenhar, na sua opinião, é dos Clubes Deals (clubes de negócios), onde três ou quatro instituições financeiras se unem para atender a demanda por empréstimos. Em 2007, lembra Marangon, quando uma empresa ia tomar um bilhão de reais, não precisava envolver mais do que um ou dois bancos na operação. Hoje, com a escassez de recursos, o número de instituições para atender ao mesmo valor é maior e minimiza possíveis riscos. O HSBC está participando de três transações do gênero, com recursos que vão de R$ 200 milhões a R$ 500 milhões em cada negócio.

O Santander também tem buscado soluções para financiamentos no curto prazo de grandes empresas, por meio de empréstimos estruturados de 12 a 24 meses. "São operações de R$ 500 milhões para cima. Nos últimos dois meses pegamos quatro negócios desta natureza", afirma Jean Pierre, superintendente-executivo de Credit Markets do Santander no Brasil.

A reprodução de textos e artigos pelos filiados educacionais

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 19, 20 e 21 dez. 2008, Especial Crédito para Empresas, p. F8.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais