

A estrutura financeira da empresa-cliente nos financiamentos externos

Jorge Ricardo Hayzus, advogado e diretor do Banco Robert, em Buenos Aires.

Jorge Ricardo Hayzus

Para que não haja recurso contra o exportador, o risco, nos créditos privados com seguro outorgado por entidade do próprio país, deve ser bem-analisado, seja em termos de pautas globais, seja quanto às condições específicas da empresa devedora; nos créditos sem garantia, a bancabilidade demanda certo grau de confiabilidade, a partir dos antecedentes da empresa e da viabilidade do projeto à luz de projeções econômicas e financeiras. Seja o que diz a respeito o estudo de fadabilidade: que, a certo custo e em certo tempo, pode-se completar o projeto; que não faltará dinheiro até a implantação do projeto, pagos os gastos prévios e os juros intercalados; e que a dotação de capital existe ou será provida tempestivamente, a fim de que a nova atividade possa funcionar sem dificuldades e se comece a colher o benefício da inversão. Finalmente, que a operação do projeto gerará fundos suficientes para atender ao serviço da dívida e outros compromissos.

Mas as projeções são julgadas pelo grau de razoabilidade de seus pressupostos ou pela margem de incerteza que apresentam. Um dos parâmetros dignos de atenção é a dotação de capital próprio para a empresa receptora dos bens, isto é, o incremento do capital próprio da empresa receptora revela *prima facie* a viabilidade da operação financiada com fundos do exterior; se esse patrimônio líquido for insuficiente, ter-se-á que suplementá-lo, para garantir a operação.

O respaldo de fundos próprios confere melhor qualificação do risco creditício. O devedor mais for-

te pode pretender condições de juros, amortização, garantias e restrições contratuais mais vantajosas do que as que seriam concedidas a uma empresa de menor base patrimonial. Os capitais adicionais poderiam provir pelo menos de duas fontes: fundos autogerados na atividade atual da empresa destinatária da inversão; e aumento de capital, através da busca de recursos para elevar o total a nível adequado, aporte de novos sócios ou emissão de ações ordinárias.

Tratando-se, por definição, de empresa que opera no exterior, torna-se difícil para uma forma brasileira, por exemplo, apreciar as condições em que se apresentam cada uma daquelas alternativas diante do devedor potencial. Aqui é útil o assessoramento dos bancos comerciais difundidos no exterior ou, à falta destes, os bancos internacionais, no enquadramento institucional das negociações com os acionistas aptas à inclusão da variável aumento de capital.

O autor cita o exemplo que viveu na Argentina, em 1959, relativo ao desenvolvimento de uma empresa automotriz desejosa de obter licença da Renault francesa para produzir o Dauphine. A Renault, além de conceder a licença, fornece equipamentos, outorga linha de crédito direta para compra de materiais para ela fabricados e ainda investe capital em dinheiro para elevar o patrimônio da empresa argentina a nível compatível com o que seria necessário no momento de lançar uma produção em massa da nova linha de veículos.