

Especial Corporate banking

Hoje, os clientes
querem liquidez, diz
Marcelo Marangon,
do Citi Brasil F8



Negócios empresariais

Ranking de fusões e aquisições, em R\$ milhões



R\$ 883,4 bilhões
foi o total da carteira de crédito para
grandes empresas em dezembro de 2015

Captações externas em ritmo lento

Operações com títulos de dívida, em US\$ milhões



R\$ 855,7 bilhões
foi o total da carteira de
crédito para grandes
empresas em março de 2016

Financiamento de projetos

Ranking por número de projetos por segmento em 2015



Fonte: Anbima

Bancos tentam evitar que empresas entrem em recuperação judicial e criam produtos e serviços lucrativos para seus clientes PJ. Por **Roseli Loturco**, para o Valor, de São Paulo

Base de apoio

O relacionamento entre bancos e empresas ganhou especial intensidade em 2016: o ano vai ficar marcado como o que colocou um sinal de alerta em um tipo de cliente que até então fazia parte de uma elite de operações melhor estruturadas: as grandes corporações. E a primeira rodada de balanços do ano mostrou bem isso. Somente os cinco maiores bancos do país elevaram em 30%, em média, o volume de provisões para devedores duvidosos (PDD), para R\$ 26,8 bilhões. Boa parte do total dedicada ao nicho dos gigantes corporativos, que vêm sofrendo com o alto nível de endividamento, baixo fluxo de caixa e pelos efeitos da investigação da operação Lava-Jato.

O sistema financeiro como um todo provisionou R\$ 190 bilhões só para esse público, segundo dados do Banco Central. E esse é um tipo de cliente que quando está em dificuldades financeiras carrega toda uma cadeia de fornecedores junto. Nesse cenário, o relacionamento entre bancos e iniciativa privada tem se tornado ainda mais estreito e intenso, e de fundamental importância para o sucesso dos negócios.

Estimativa da The Boston Consulting Group (BCG) mostra o valor do negócio para os bancos.

Em suas contas, o segmento corporativo gerou um total de R\$ 120 bilhões em receita para os bancos que atuaram no país em 2015. "Em dólar, foi cerca de US\$ 35 bilhões no Brasil, enquanto que no mundo deve ter chegado a US\$ 1,4 trilhão", calcula André Xavier, sócio e especialista em instituições financeiras da empresa.

O objetivo principal dos bancos no momento é evitar que as empresas — principalmente as maiores — entrem em processo de recuperação judicial, já que esse número praticamente dobrou de janeiro a maio deste ano, comparado ao mesmo período do ano passado. Foram 124 registros de firmas de grande porte, segundo a Serasa Experian. Nesse contexto, um ponto preocupante é que muitas delas têm apresentado propostas de recuperação inconsistentes. "Muitas não param em pé. Mesmo assim, os bancos acabam concordando, pois é aquilo ou nada", afirma o especialista em recuperação judicial Guilherme Marcondes Machado, sócio do escritório Marcondes Machado Advogados, que viu sua demanda aumentar em 45% no primeiro semestre deste ano. Até porque este é um serviço que os bancos não oferecem.

Preocupados com um total de crédito de R\$ 855,7 bilhões

alocados na carteira de grandes empresas em março de 2016 e que vem encolhendo de dezembro para cá, os bancos resolveram ser mais agressivos na parceria com quem está em dificuldades. O Banco do Brasil (BB), que concentrava cerca de R\$ 204 bilhões em março, entre as carteiras corporate e large corporate, tem sido proativo ao identificar não só as dificuldades financeiras das empresas, mas também na sugestão de soluções para criar oportunidades que possam aumentar seu fluxo de caixa.

"Abrimos uma linha de antecipação de fornecimento que oferece crédito a grande empresa e a sua cadeia de fornecedores com lastro em recebíveis a juros menores", diz Antônio Maurício Maurano, vice-presidente de corporate e investment bank do Itaú BBA, proteger a instituição é ajudar o cliente a se recuperar. "Essa é a crise mais forte que já enfrentei. E a alta de juros e dólar com as empresas endividadas só piora a situação", diz. Nesse cenário, nem sempre a rolagem ajuda, por conta dos juros altos e do baixo Ebitda (lucro operacional). "Achar investidores para essas empresas é outra possível solução. Venda de ativos e aumento de capital também entram no pacote", diz Fernandes.

O executivo lembra que o corporativo tem atuado cada vez

mais em sinergia com o investimento banking no caso das 300 maiores empresas do Brasil. Aos bancos de varejo caberia o que o executivo chama de empréstimo ponte, por até três anos, enquanto a empresa buscava fazer emissões de dívidas mais longas com a ajuda do banco de atacado.

A nova realidade também mostra que as grandes empresas podem contar cada vez menos com o BNDES e seu crédito subsidiado a taxa de TJLP mais 2%. "Hoje isso não se sustenta mais. As taxas atuais giram em torno de CDI mais 3%", indica o vice-presidente do Itaú, que em abril viu sua carteira corporate diminuir 7% em 12 meses para R\$ 249,2 bilhões, entre empresas que faturam acima de R\$ 200 milhões. Somada a fatia de médias empresas, chega-se a R\$ 273,8 bilhões.

Como no BB, o Itaú e o Santander vêm apostando em linhas voltadas ao comércio exterior como o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC), swap cambial e pré-pagamento de exportação. Considerando que esse mundo das empresas maiores é como se fosse um private banking, os clientes são avaliados individualmente. "Analisamos cada operação e fluxo de caixa para oferecer aconselha-

mento financeiro intenso. O relacionamento conta muito", explica João Consiglio, vice-presidente de corporate banking do Santander no Brasil.

A ideia é mapear e classificar a necessidade de recursos em cada etapa. "Desta forma, os períodos de crise não te pegam de surpresa". Mas nem sempre isso é possível. Consiglio lembra que em 2012 com juro de 7,5% e PIB crescendo a 5%, era difícil imaginar que a Selic dobraria em 2015, a economia encolheria e o endividamento das empresas iria para as alturas. O Santander também viu a carteira de grandes empresas cair, 9,6% em 12 meses encerrados em março de 2016, para R\$ 96,13 bilhões.

O líder em 'cash management' (gerenciamento de contas a pagar, a receber e gestão do caixa) na Zona do Euro, com 48% do mercado, o BNP Paribas busca atuar de forma ampla e no longo prazo com esse nicho de cliente no Brasil, onde tem menos expressividade do que os grandes bancos de varejo. Em sua estratégia no corporativo, o banco francês não atende à média empresa dentro do segmento e diz que, apesar da crise, o país continua estratégico para a instituição, que encerrou sua carteira de crédito em 2015 com R\$ 4,63 bilhões, 56% de crescimento em relação a 2014.

Outra demanda que tem chances de se avolumar no segundo semestre são as operações de renda fixa. "Participamos de 100% das emissões em renda fixa no primeiro semestre e continuaremos ativos nisso. Com o Brasil se estabilizando, essa transações ganharão força e ajudarão a aliviar o caixa das empresas", acredita Antônio Maurício Maurano, vice-presidente de negócios de atacado do Banco do Brasil.

Devido à perda do grau de investimento do país, as empresas que se aventuram na emissão de dívida no mercado internacional

estão tendo que pagar prêmios até 20% maiores do que no ano passado. Mas algumas companhias não veem outra possibilidade para o alongamento de suas dívidas. Nas últimas semanas, o total das emissões externas ficou próximo a US\$ 10 bilhões, depois de um primeiro trimestre quase que totalmente parado.

"Estamos voltando a acessar o mercado externo de dívidas, apesar das operações ainda serem bem reduzidas", afirma João Consiglio, vice-presidente de corporate banking do Santander no Brasil, que aguarda por uma retomada dessas operações no meio e longo prazos. (R1)

estão tendo que pagar prêmios até 20% maiores do que no ano passado. Mas algumas companhias não veem outra possibilidade para o alongamento de suas dívidas. Nas últimas semanas, o total das emissões externas ficou próximo a US\$ 10 bilhões, depois de um primeiro trimestre quase que totalmente parado.

Investimentos e varejo se unem no socorro às empresas

De São Paulo

Cada vez mais próximos ao banco de investimentos. Essa tem sido a política dos grandes bancos. Alinhar e complementar as operações do corporativo com as de mercado de capitais e fusões e aquisições para atender às necessidades de levantamento de recursos das grandes empresas. Trata-se de uma tendência global.

"No estreitamento de relacionamento do banco com as grandes corporações, os serviços têm que ser múltiplos e complementares. E o mercado de capitais tem que estar no cardápio de ofertas", afirma Paschoal Baptista,

diretor da área de consultoria da Deloitte. No Brasil, no entanto, com o ambiente econômico e político mais hostil, tanto o financiamento ao crédito quanto o mercado de capitais têm andado de lado.

"O mercado de capitais funciona para resolver financiamento de longo prazo das companhias. O problema é que é pouco desenvolvido no Brasil", considera Alberto Fernandes, vice-presidente de corporate e investment banking do Itaú BBA, que possui 60 transações de fusões e aquisições e 15 de follow on em carteira aguardando uma janela de oportunidade para saírem do papel.

Após um início de ano bastante fraco, algumas pequenas emissões de dívida, ofertas subsequentes e de fusões e aquisições — aproveitando o preço médio dos ativos à venda —, começam a dar certo fôlego ao mercado. Mas ainda é inexpressivo comparado aos áureos tempos de 2006, 2007 e 2010. Claramente, todas essas operações têm sido duramente afetadas não só pela economia fraca, mas também pela volatilidade que a crise política provoca, o que mexe com o humor e apetite do investidor.

"Em função da necessidade de se atingir objetivos, temos visto algumas vendas de ativos para

ganho de liquidez e foco no core-business", indica Eduardo Miras, responsável pelo banco de investimentos do Morgan Stanley no Brasil. O executivo acredita que, havendo maior estabilidade, o segundo semestre deve ser mais ativo nas transações de fusões e aquisições, o que ajudará na capitalização das empresas endividadas. "Até porque os preços dos ativos hoje estão mais realistas. Nem muito altos. Nem muito baixos", avalia Miras, que enxerga ainda tendência de consolidação onde a sinergia entre as operações é latente, como na área da educação, e um ciclo de desinvesti-

mento de fundos em negócios que estão maturados.

Outra demanda que tem chances de se avolumar no segundo semestre são as operações de renda fixa. "Participamos de 100% das emissões em renda fixa no primeiro semestre e continuaremos ativos nisso. Com o Brasil se estabilizando, essas transações ganharão força e ajudarão a aliviar o caixa das empresas", acredita Antônio Maurício Maurano, vice-presidente de negócios de atacado do Banco do Brasil.

Devido à perda do grau de investimento do país, as empresas que se aventuram na emissão de dívida no mercado internacional