



Soluções e Software para Comércio Exterior

EXPORTADOR ABRE CONTA NO EXTERIOR

Fonte: Valor Econômico

Maio de 2008

As empresas brasileiras - agora até mesmo as de tamanho médio e pequeno - estão fazendo fila para abrir contas no exterior.

Os bancos têm notado aumento de 30% no movimento depois de março, quando passou a ser permitido aos exportadores deixar o quanto quiserem de suas receitas com exportação fora do país. Para atender à nova e crescente demanda, as instituições financeiras estão se reestruturando e lançando novos produtos de gestão e investimentos.

Pela experiência atual com seus clientes, os bancos calculam que de 20% a 25% do total das receitas com exportação deverão ficar no mercado externo em um ambiente como o atual, no qual os juros para aplicações no mercado interno, em reais, são atrativos. Considerando-se os US\$ 160 bilhões de exportações brasileiras em 2007, seriam de US\$ 30 bilhões a US\$ 40 bilhões no mercado externo.

Na maior parte, ficam no exterior recursos para capital de giro destinados a pagamentos de importações, dívida, juros ou dividendos no exterior. O prazo de permanência dos recursos na conta fora do país tem sido de 30 a 90 dias. Os ganhos operacionais, administrativos, fiscais (IOF de 0,38% sobre o câmbio financeiro) e com o fim do pagamento do spread entre a compra e a venda do câmbio são os atrativos.

"A nossa conta no exterior foi aberta para facilitar o fluxo de pagamentos e reduzir custos nas transações internacionais como emissão de contratos de câmbio e despesas com banqueiros na emissão das ordens de pagamento", conta Carlos Roberto Cintra, diretor financeiro da Democrata Calçados, que fatura R\$ 140 milhões por ano, dos quais US\$ 30 milhões com exportação. Ele diz que a conta, aberta em 2007 no Citigroup em Nova York, é usada para pagamentos de compromissos como importações, comissões de vendas, feiras no exterior e para investimentos no mercado financeiro.

Foi em agosto de 2006 que as empresas brasileiras passaram a poder deixar suas receitas com exportação fora do país. Mas, inicialmente o máximo permitido era 30%. Era necessário uma prestação de contas muito detalhada à Receita para provar que não haviam ficado fora mais do que os 30%. Inicialmente, as empresas maiores e com sistemas de gestão de caixa mais desenvolvidos foram as principais interessadas. Nomes como Votorantim, Scania, Samarco, Sadia, Embraer, Paranapanema e Braskem saíram na frente.

Agora, desde março, as empresas podem deixar no exterior 100% do obtido com as exportações. "O desconforto para provar no dia-a-dia quanto ficava lá fora e quanto vinha para dentro acabou e ter a conta no exterior ficou mais fácil", diz Henrique Teixeira, responsável pela área de gestão de caixa de empresas que o Deutsche Bank está montando no Brasil. A área conta hoje com 12 pessoas e mais oito deverão integrar o time até o final do ano. O próprio Teixeira foi tirado do Citigroup e está no Deutsche desde fevereiro.

"O banco viu uma oportunidade no negócio e trouxe seu sistema global de gestão de caixa ao Brasil", conta Teixeira. O Deutsche

já tem mais de 70 contas abertas, das quais cerca de 40 neste ano.

"O movimento tem crescido, pois, agora, os exportadores não precisam mais de tantos controles para abrir contas no exterior", concorda Caio Marcelo Canton, diretor de gestão de caixa global para empresas do Citibank, com mais de 220 contas abertas. "Até as empresas pequenas e médias têm mostrado interesse em deixar recursos lá fora", afirma.

Na nova e mais simples dinâmica, desde o início de março, a principal exigência é prover a Derex, a Declaração de Recursos no Exterior, para a Receita Federal, explica Canton. Com isso, nos últimos 12 meses, a abertura de contas pelas empresas brasileiras cresceu 30% no Citigroup. O total de recursos nessas contas teve aumento de 58% e os investimentos em portfólio dos clientes no exterior tiveram expansão de 36%.

Por causa dessa explosão de demanda, o Citigroup está ampliando o leque de fundos oferecidos às empresas. "Apresentamos mais alternativas de investimento em ações e em fundos multimercado", afirma. O banco está trazendo ao Brasil um instrumento consultivo usado pelas empresas nos Estados Unidos, o chamado "treasury vision", por meio do qual a empresa pode olhar sua posição de caixa nas mais diferentes contas nos mais diferentes países e, inclusive, em outros bancos.

"O ritmo de abertura de contas realmente aumentou", concorda José Augusto Durand, responsável pela mesa de clientes do Itaú BBA. "Com a possibilidade de deixar os 100% no exterior, ficou mais fácil para os clientes controlar a conta e as médias empresas se animaram mais", completa Mário Brugnetti, diretor de gerenciamento de caixa para empresas do Itaú BBA. Segundo ele, o ritmo aumentou 30%. Hoje, o Itaú BBA já tem cerca de 50 contas abertas para clientes.

O Banco do Brasil também notou demanda explosiva e já abriu 100 contas no exterior, diz o diretor Nilo Panazzolo. Recentemente, o banco fechou acordo com a empresa de software Softway e está recomendando aos clientes a utilização dos programas de gestão de caixa no exterior oferecidos pela empresa, que falam com o sistema interno do cliente do BB, com o Sisbacen, do Banco Central, e geram o Derex automaticamente, diz.

O ABNAMRO percebeu um aumento de 50% a 60% no interesse das empresas exportadoras em abrir contas no exterior, informa João Consiglio, diretor de produtos. No total, o banco já abriu 200 contas. "São empresas grandes, médias e até mesmo pequenas", afirma.

O Citigroup pode abrir conta para seus clientes em 123 países, enquanto o Deutsche pode abrir em mais de 30 e o BB, em 23. Mas as cidades mais procuradas pelas empresas brasileiras por enquanto têm sido Nova York e Londres, além de paraísos fiscais tradicionais. A demanda pela abertura de contas em Cingapura, Hong Kong e Pequim tem crescido.