

Jornal do Commercio

BRASIL

FINANCIAMENTO

**ESPECIALISTAS DEFENDEM
MAIS CRÉDITO PRIVADO. A-2**

Defesa do crédito de longo prazo

» OSNI ALVES

A América Latina precisa avançar no crédito privado de longo prazo. Esta é a opinião de representantes do setor público e da iniciativa privada de diversos países que estão reunidos desde ontem, em Brasília, para debater o futuro do financiamento produtivo. "Existe uma necessidade latente de estímulo de financiamento privado de longo prazo por parte do governo", disse o secretário do Tesouro Nacional, Arno Augustin, ao término das primeiras apresentações do seminário organizado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e pela Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE).

Para o secretário, o papel do setor privado no financiamento de longo prazo é extrema-

mente importante e o governo tem trabalhado a fim de aumentar os mecanismos para incentivar essa participação. Ele citou, como exemplo, as debêntures de infraestrutura. "O Brasil está saindo do vício da taxa de juros de curto prazo muito alta", disse, acrescentando que apesar da iniciativa, é preciso criar uma cultura, em referência à baixa procura se comparada ao potencial interno. Por outro lado, o País está, aos poucos, avançando na questão dos investimentos. "O Programa de Sustentação do Investimento (PSI) já repassou R\$ 200 bilhões nos últimos quatro anos", frisou.

De acordo com Augustin, algumas ações programadas deverão alavancar a economia, em função dos investimentos em logística que serão feitos nos próximos anos com as conces-

sões de portos, rodovias e aeroportos, e as ações do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). O desafio, disse, está em diminuir a burocracia para os projetos, principalmente por parte das instituições públicas. Além disso, as entidades de fomento devem facilitar o acesso aos financiamentos.

Novas parcerias

De acordo com a especialista em mercado de capitais do BID, Maria Netto, as instituições de fomento chegaram à conclusão que necessitam buscar um inter-relacionamento maior, ou seja, adquirir sinergia. Ela disse ao Jornal do Commercio que o BID tem trabalhado suficientemente bem com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e com o Banco do Nordeste. Porém, a intenção, agora, é buscar aproximação com os bancos e agências de fomentos estaduais.

"Nas conversas que estamos tendo com estas instituições, nos demos conta de que há muita experiência, mas pouca interação. O seminário tem esta finalidade, de trazer as entidades para perto e ver como podemos

atuar em parceria", disse.

Segundo Maria Netto, a demanda por crédito está aumentando em toda a América Latina, porém, as empresas somente têm acesso aos recursos disponibilizados pelo BID por meio de bancos e agências de fomento. Logo, mais parcerias resultariam em mais ofertas de crédito ao empresariado, afirmou.

Como exemplo de case de sucesso em acesso ao crédito, o presidente da ABDE, Carlos Henrique Horn, citou o cartão BNDES. Trata-se de um produto voltado à micro e pequena empresa com montante de R\$ 33 milhões de crédito pré-aprovado, 49 mil fornecedores cadastrados e 220 mil itens passíveis de financiamento.

Agora, a intenção das entidades é fazer parcerias com bancos e agências de fomento do Norte e Nordeste, para tornar o cartão mais popular naquela região, segundo informações do chefe do Departamento de Operações de Internet da Área de Operações Indiretas do BNDES, Ricardo Albano, presente no evento representando o presidente da entidade, Luciano Coutinho.

Sistema CNC | Sesc | Senac
Do Tamanho do Brasil

www.cnc.org.br

