

# DE OLHO NA BANCA

Os maiores grupos financeiros do mundo estão investindo na América Central. Mas a falta de unidade reguladora assusta

ANDREA TUNAROSA, CIDADE DA GUATEMALA



Ortega e Green, de HSBC:  
bons negócios

CORTESIA: JAIRO CAJINA, CONSEJO DE COM. Y CIUDADANIA

O presidente nicaraguense Daniel Ortega recebeu o presidente do terceiro maior banco do mundo, o Hong Kong Shanghai Banking Corporation (HSBC), em meados de fevereiro, sem gravata e com as mangas da camisa arregaçadas. A visita de Stephen Green aos países centro-americanos era esperada, pois em novembro o HSBC comprara o banco panamenho Banistmo, por US\$ 1,8

bilhão. Uma jogada que demonstrou que "o banco local do mundo" também queria presença no pedaço de terra que vai da Guatemala ao Panamá.

O HSBC não é o único que anda fazendo amigos na América Central. Uma semana depois da visita de Green, os presidentes da Guatemala, Honduras e El Salvador se reuniram com Charles Prince, diretor-presidente do Citigroup, em um luxuoso

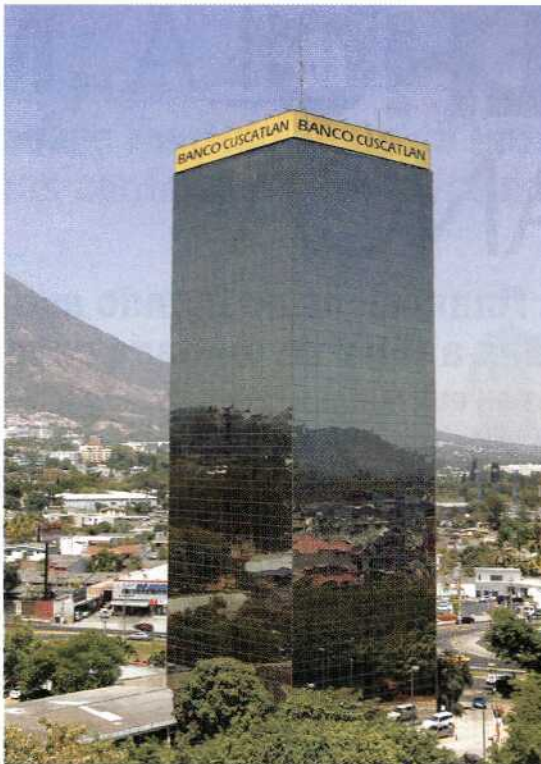
hotel da Cidade do México. Tampouco é de se estranhar. Entre outubro e dezembro de 2006, o maior banco norte-americano adquiriu dois dos maiores grupos financeiros da região, o Grupo Financiero Uno (GFU) e o Banco Cuscatlán.

A chegada do HSBC e do Citigroup não é casualidade. É parte de um processo de internacionalização da banca centro-americana que começou quando a

norte-americana GE Consumer Finance comprou o Banco de América Central (BAC) em maio de 2005, meses antes de o Scotiabank ganhar a queda-de-braço pelo salvadorenho Banco de Comercio. Dois acontecimentos que fizeram da América Central a filha mais cobiçada dos bancos internacionais. A partir de então, "a indústria bancária do istmo se converteu em uma dança das cadeiras, onde o competidor que não adquirisse rapidamente um banco, ficaria fora da brincadeira", explica Maurício Choussy, diretor-executivo da qualificadora de risco Fitch Ratings Centroamérica. "Daí que a chegada de novos jogadores à região estimulou uma dança das cadeiras."

Para o Citigroup, ganhar seu posto não foi fácil. No primeiro caso, instituições do porte do Scotiabank e General Electric (GE) forçaram para ficar com as operações do GFU. Inclusive o HSBC via no grupo a oportunidade de entrar na região pelas mãos de uma instituição sólida que, segundo dados do próprio banco, teve um crescimento acumulado superior a 25% anuais nos últimos três anos e alcançou mais de um milhão de clientes. No caso do Cuscatlán, a transação alcançou US\$ 1,5 bilhão, somando ao Citigroup 1,2 milhão de clientes na área de banco pessoal e uns 45 mil clientes do banco corporativo (ver história na página 24).

Mas por que a América Central? A julgar por seus atributos, a região tem se tornado mais atrativa do que nunca. Depois dos anos 80, as economias centro-americanas alcançaram níveis aceitáveis de estabilidade, baixas taxas de inflação, altas reservas monetárias e taxas sustentáveis de crescimento econômico. Segundo José Guillermo Salazar, presidente da Fundação para a Investigação Econômica (FIE), todos eles são "requisitos indispensáveis, mas insuficientes" para explicar por que o istmo tem seduzido



## Cuscatlán, uma aposta do Citi na banca guatemalteca

os estrangeiros. "Só o crescimento das remessas familiares dos EUA produziram uma receita de aproximadamente US\$ 14 bilhões em 2006". Isso, somado à chegada de importantes fluxos de capital privado, uma indústria turística de US\$ 3 bilhões anuais e a assinatura do tratado de livre comércio com os EUA apontam para um futuro muito promissor, onde a banca jogará um papel protagonista. Basta ver que o nível de bancarização (crédito ao setor privado como porcentual do PIB) da região alcançou apenas 36% em 2006.

O problema é que, apesar de toda essa atração, a região também assusta. Especialmente porque no tema de regulação, internacionalização e solidez não necessariamente ajudam muito. Segundo um estudo do Fitch Ratings chamado Regulaciones Pndenciales en Centroamérica y Panamá, os esforços das entidades reguladoras se dirigiram a melhorar as práticas em cada

país, mas não a homogeneizar a regulação. "É uma necessidade cada vez mais urgente em um contexto de intensos processos de fusões e aquisições, aumento de operações não-domiciliadas e existência de conglomerados financeiros regionais", assinala o estudo.

Essa falta de coordenação põe na corda bamba a boa saúde da indústria. "Enquanto existirem grandes diferenças no nível de desenvolvimento de regulação dos mercados financeiros da América Central, sua volatilidade propiciará condutas arriscadas e o contínuo aproveitamento da arbitragem regulatória", conclui o estudo. Jeanne dei Castillo, analista da Moody's, concorda com essa visão: "Uma coisa é ter a legislação em papel e outra é que essas regras formem parte de um sistema." Poderia ser questão de tempo, mas o risco é perder a confiança das pessoas.

### TERREMOTO NA GUATEMALA

**E**mbora isolado, o caso da Guatemala ilustra quanto o tipo de legislação incide no desenvolvimento do sistema financeiro de um país. Em menos de três meses, se produziu a quebra dos bancos por razões que iam "além da mera ineficiência gerencial da instituição", explica Fritz Thomas, decano da Facultad de Ciências Económicas da Universidad Francisco Marroquín, na Guatemala. O Bancafé, o quarto banco do país por número de ativos, veio abaixo por conta da quebra da Refco, firma de corretagem nos EUA onde o Bancafé International (BIB), o braço off-shore do grupo guatemalteco, tinha mais de US\$ 200 milhões investidos. Para cobrir seus prejuízos no BIB, o banco descumpriu a legislação guatemalteca, estendendo créditos à off-shore por mais de 15% de seu patrimônio. De sua parte, a quebra do Banco de Comercio foi "o clássico caso de um banco pequeno que é utilizado pelos sócios para obter créditos a melhores taxas e financiar seus próprios negócios", explica Thomas. No entanto, como a legislação permite "socializar" os prejuízos de um banco, as autoridades

lançaram mão de US\$ 250 milhões para cobrir os depósitos. Trata-se de uma decisão cujos efeitos inflacionários realçam o caráter protecionista do sistema.

Se a supervisão foi oportuna ou não, ainda não se sabe. O certo é que a Guatemala manifestou a importância que tem a informação financeira que publicam os reguladores em cada país. Nesse sentido, a chegada de bancos internacionais será um apoio à segurança do sistema. Ao ter uma maior diversidade de jogadores, os bancos locais se verão obrigados a competir segundo os padrões de classe mundial e sob padrões de regulações mais altos.

Enquanto as economias de escala forem os motores da consolidação, a banca centro-americana seguirá uma tendência similar ao resto do mundo: "Mais variedade de produtos financeiros em canais mais baratos, como internet", diz Del Castillo, da Moody's. Assim mesmo, o apoio das corporações globais servirá como uma injeção de liquidez ao mercado.

A pergunta que todos fazem é qual estratégia seguirão os bancos estrangeiros para crescer na região: banco de consumo, banco corporativo ou uma mistura dos dois? O Citigroup parece saber claramente. Com a compra do GFU, o maior emissor de cartões de crédito na região, o grupo norte-americano expandiu seus horizontes em direção ao consumo. Enquanto isso, com o Cuscatlán, um banco orientado ao banco corporativo e ao comércio internacional, o Citigroup garantiu uma posição sólida no segmento de empresas. As decisões se encaixam muito bem na estratégia do grupo. Não é por acaso que semanas antes de finalizar a negociação com o GFU, o Citigroup comprou 20% do banco turco Akbank. O próprio Prince afirmou, então, que seu banco havia decidido apostar pelos mercados emergentes, onde as taxas de crescimento são mais promissoras.

## NEGÓCIOS NÃO-TRADICIONAIS

Por essa mesma razão, os jogadores globais terão que competir inclusive em áreas de negócios não-tradicionais. Para o Citigroup, "a aquisição do Cuscatlán abre um canal com os imigrantes latino-americanos que enviam remessas a partir dos EUA", assinala Salazar, do FIE.

De fato, os planos do banco salvadoreño incluíam a ampliação de sua presença no país norte-americano, aumentando o número e o tipo de serviço que oferecem aos imigrantes.

A estratégia do HSBC vai na mesma linha. Respondendo a perguntas por escrito, Stephen Green disse à **AméricaEconomia** que, "nas próximas décadas, a metade das oportunidades de negócio se originarão nos mercados emergentes de alto crescimento". Por isso, a compra do Banistmo coincidiu com a recente criação de um escritório central para a América Latina e o Caribe no México. De fato, antes de ser adquirido, o banco panamenho impulsionou a área de meios de pagamento para competir com o

## A chegada dos grandes bancos globais mudará o nível de eficiência

Credomatic, propriedade da GE. E, com a compra do Banco Salvadoreño no final de 2005, abriu a porta ao microfinanciamento. "Nossa vantagem sobre os demais competidores virá pela experiência que temos no segmento de banco comercial, que inclui produtos específicos para a pequena e média empresa", afirmou. De qualquer forma, ampliar sua presença no istmo lhes permitirá "servir às grandes multinacionais e multirregionais que, como a Bimbo, Petrobras ou Maseca, continuam crescendo na região e no continente".

Isto não significa que o futuro seja negro para os bancos locais. "Existe um espaço para os que tenham uma base de clientes bem-estabelecida", diz Del Castillo, da Moody's. Claro, "sempre que consigam níveis de eficiência similares aos da banca internacional". O Banco G&T Continental está se movendo nesta direção. Ao comprar o salvadoreño Banco Americano, em junho de 2006, o grupo guatemalteco aposta por atender as empresas do país vizinho que têm relações comerciais com a Guatemala.

No entanto, Leonardo Bravo, analista de crédito da Standard & Poor's, adverte que, estrangeiro ou local, "o desempenho dos bancos dependerá muito das economias dos países, que em sua maioria estão vinculadas ao preço das

commodities". Além disso, a consolidação apenas começou. "Na Costa Rica, por exemplo, onde os bancos públicos ainda são muito fortes, a consolidação se dará entre os pequenos, enquanto em El Salvador e Panamá, que estão dominados por bancos estrangeiros, as fusões serão poucas", explica Bravo.

E o cenário guatemalteco poderia ser muito agitado nos próximos anos. "O país chegou a ter 35 bancos em 1997, um número ilógico para o tamanho do mercado financeiro local... Hoje tem apenas 18", explica Salazar, do FIE. "As fusões continuarão, talvez com maior intensidade entre os grupos nacionais." Os últimos casos ocorreram em meio a

uma corrida por aquisições do Citigroup, quando o Banco Agromercantil absorveu as operações do Banco Corporativo e o Banco Reformador adquiriu as do Banco SCI. As quebras do Bancafé e do Banco de Comercio também foram motivo de absorções no final de 2006. Para Choussy, do Fitch, "o problema é que os bancos saem às compras, mas, se não capitalizam no mesmo ritmo, criam um mercado com menos bancos, mas não por isso mais consolidado". Os internacionais tampouco terminaram suas compras. No começo de 2007, a GE pôs um pé em Honduras para comprar o Banco Mercantil e, nos bastidores, se comenta que o HSBC está ansioso por puxar a carteira uma vez mais. Na sua mira está nada mais nada menos que o Banco Industrial, o maior banco da Guatemala por número de ativos.

E, se as fusões e aquisições vão continuar, a adoção de práticas internacionais em toda a região é fundamental. "Propiciaria maior confiança nos mercados bancários domésticos, concorrência saudável e maior disciplina derivada de níveis de capitalização adequados", assinala o estudo da Fitch. Se não tomar essas medidas, a banca centro-americana não vai passar de um bichinho feio apenas com uma bela roupagem. •