



García, do Banco do Brasil: atento à expansão da corrente de comércio exterior nacional

Por enquanto, pouca ousadia além-mar

Fortes e lucrativos no Brasil, os grandes bancos nacionais ensaiam os primeiros passos no mercado internacional

Bancos brasileiros têm posições ainda tímidas no exterior, diante do porte adquirido e da internacionalização cada vez maior dos negócios de seus clientes. No ranking das empresas mais internacionalizadas preparado para esta edição pela Sobeet, há apenas dois bancos: Itaú e Banco do Brasil.

Por muito tempo, o mercado interno, com juros altos e lucros generosos, foi um campo fértil para o crescimento - algo que pode mudar com o custo do dinheiro mais próximo do de países com economia estabilizada, como é o caso agora da brasileira.

Os números da pesquisa **Sobeet/Valor** mostram que não é exagero atribuir ao apelo do mercado interno o fato de ainda ser pequeno o apoio do sistema financeiro à expansão internacional das companhias. Para 70,9% das empresas, o capital próprio é a principal fonte de recursos para atividades no exterior. Só 7,3% têm acesso a banco lá fora - uma porcentagem que provavelmente seria maior se a instituição fosse brasileira.

Mesmo bancos nacionais com presença global, por enquanto, estão muito longe de ter posições como as de instituições globais, como Citi, com instalações em mais de 100 países, ou HSBC, em 82 países e mais de 100 milhões de clientes espalhados pelo mundo. A princípio, a estratégia de internacionalização dos bancos nacionais é vista como uma blindagem. Ou seja, voltada ao atendimento de brasileiros residentes no exterior e para dar suporte às multinacionais verde-amarelas.

Dois bancos se destacam nesse caminho, justamente aqueles identificados na pesquisa **Sobeet/Valor**: o Banco do Brasil e o Itaú, cuja fusão com o Unibanco teve como um dos objetivos criar um banco global.

Ricardo Anhesini Souza, sócio da consultoria KPMG, vê este cenário de forma pragmática. "É claro que há um potencial grande para ser desenvolvido pelos bancos brasileiros. Mas é preciso saberse o objetivo, de fato, é ser um banco global", diz.

Para ele, global é um banco sem nação, que atua em outros países como um local. Internacionalizar-se é oferecer aos clientes acesso a operações internacionais. "Nesse sentido, os bancos brasileiros caminham para aprender com outros mercados até atingir a maturidade de investir bilhões de dólares para atuar em outros países, como fizeram alguns dos bancos globais."

Para algumas instituições, a crise acabou sendo um estímulo para a internacionalização. Com incerteza trazida ao sistema financeiro pela quebra do Lehman Brothers, o Banco do Brasil passou a ser o porto seguro de pessoas jurídicas dentro e fora do país. O movimento conhecido no mercado como "flight to quality", ou voo para a qualidade, fez os depósitos na agência de Nova York saltarem de US\$ 400 milhões em setembro do ano passado para US\$ 4 bilhões.

Há 67 anos com operação no exterior, o Banco do Brasil é a instituição brasileira de maior presença lá fora. Sua rede externa abrange 23 países em quatro continentes e dispõe de 15 agências, 10 subagências, 12 escritórios de representação e 5 subsidiárias. O Itaú Unibanco, por sua vez, conta com o braço financeiro internacional da Itaú Securities, Itaú Private Bank e Itaú BBA - este último voltado para grandes empresas. O banco está presente nos Estados Unidos, Portugal, Inglaterra, Japão e China, além da América Latina.

Tanto o BB como o Itaú Unibanco têm objetivos bem definidos no exterior, como explica Luís Miguel Santacreu, analista de bancos da Austin Rating. O BB, segundo ele, pretende entrar no varejo americano para atrair recursos de brasileiros no país. Já o Itaú tem um projeto mais ambicioso. "É o de ser um diplomata das finanças brasileiras, vendendo o Brasil lá fora por meio de emissões das empresas nacionais ou mesmo negociando ações da bolsa", diz. Santacreu acredita que não se trata de um movimento passageiro.

O BB prepara a abertura de uma instituição de varejo para atender a comunidade de mais de 1 milhão de

brasileiros que vivem em Nova York, Nova Jersey e Boston. Para tanto, aguarda a licença das autoridades americanas, o que é esperado para ocorrer ainda neste semestre.

O BB iniciou suas atividades nos EUA em 1969, com a instalação de uma agência em Nova York para captar recursos e fomentar o comércio exterior brasileiro. Dez anos depois, inaugurava sua agência em Miami que atua especificamente no segmento de private banking. Em 2008, criou duas subsidiárias integrais, a BB Money Transfers, para oferecer serviço de remessa financeira, e a BB USA Holding Company, que centraliza os serviços de back office.

Em maio deste ano, o BB recebeu autorização do Federal Reserve para oferecer o serviço de remessa financeira para o exterior e aguarda o sinal verde para inaugurar o Banco do Brasil Federal Savings Bank, em cuja operação deverá investir US\$ 40 milhões, para atuar em pelo menos cinco Estados americanos com maior concentração de brasileiros. O objetivo é oferecer serviços financeiros básicos, como depósitos, investimentos e cartões de crédito para brasileiros e latino-americanos que lá residem por meio de correspondentes. A previsão é credenciar 100 empresas de comércio até o fim de junho de 2010.

"Nossa maior motivação é a crescente demanda internacional por soluções bancárias, especialmente para o suporte da corrente de comércio exterior brasileira", diz o diretor internacional do Banco do Brasil, Admilson Monteiro Garcia. Além da rede própria, o BB mantém relação de negócios com 1,4 mil instituições financeiras de 143 países. Segundo o executivo, oferecer soluções globais é uma meta que se sustenta pelas próprias oportunidades dos mercados mundiais. "Observamos forte demanda em países onde hoje não temos presença, como é o caso dos africanos e alguns da América do Sul."

Recentemente, o banco assinou acordos de cooperação com o Agricultural Bank of China e com

o China Development Bank, dois importantes bancos da região onde vivem mais de 10 mil brasileiros e no qual já opera um grande número de companhias brasileiras. Na China, principal parceiro comercial individual do Brasil, o BB prevê abrir uma agência apenas em 2010.

Este ano, o BB inaugurou o escritório em Montevidéu, em conjunto com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Para o BNDES, é a primeira representação fora do Brasil e a capital uruguaia foi escolhida porque conta com centros de decisão relacionados ao Mercosul. O Uruguai é a sede da Secretaria do Mercosul, órgão executivo do bloco comercial, da secretaria-geral da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) e de várias outras instituições regionais.

O escritório servirá para apoiar as operações em países da América Latina e, em particular, a de integrantes do Mercosul. De 1997 a 2009, o BNDES liberou US\$ 4,8 bilhões em créditos para exportação de bens e serviços na América Latina, sendo que metade dos recursos foi destinada a projetos em países do Mercosul. Entre janeiro e julho deste ano, os desembolsos para o bloco comercial atingiram US\$ 378 milhões, dos quais 97% para projetos de infraestrutura.

No Itaú, o desejo de internacionalização vem de longa data. A sua materialização ficou mais próxima



depois da aquisição do BankBoston e da fusão com o Unibanco. Desde novembro do ano passado, os executivos do Itaú Unibanco estão focados na consolidação da fusão e atentos na retenção de talentos, vitais para a longa tarefa de construir um banco global. "Apesar desse foco, continuamos atentos a eventuais oportunidades em outros mercados, que gerem valor aos nossos acionistas", informa a instituição.

O processo de expansão internacional do Itaú Unibanco terá início pela América Latina, onde já conta com 206 agências espalhadas por Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai. São 4,8 mil colaboradores para atender cerca de 1 milhão de clientes, com ativos de R\$ 19 bilhões. O lucro gerado na região saltou de R\$ 87 milhões, em 2005, para R\$ 296 milhões, em 2008. O maior banco privado do Brasil é o segundo maior no Uruguai; o terceiro no Paraguai; o nono no Chile e o 16º na Argentina.

Mais novidades vêm por aí. Recentemente, o grupo financeiro validou o acordo que o Unibanco tinha com o japonês Mizuho para fornecer serviços financeiros a empresas japonesas localizadas no Brasil. A cooperação se dará basicamente no crédito para empresas, como operações de financiamento ao comércio exterior. Na prática, o banco asiático indicará o Itaú Unibanco para seus clientes com negócios no Brasil.

O Bradesco também tem planos na área internacional. Em setembro, anunciou a estreia como gestor de fundos de private equity. Trata-se de uma parceria com o português Banco Espírito Santo, de cujo capital o Bradesco detém 20% no Brasil e 3,1% em Portugal. As duas instituições vão criar a 2bCapital, uma joint venture controlada 50% pela Bradesco Asset Management (Bram) e 50% pela Espírito Santo Capital. No Brasil, a gestora usará a Bram para a distribuição dos fundos e no exterior a estrutura do BES. O Bradesco possui unidades próprias em Nova York, Londres, Grand Cayman, Nassau, Buenos Aires, Tóquio, Hong Kong e Luxemburgo, além de uma rede de bancos correspondentes internacionais.

BANKS

A still timid overseas presence

Strong and lucrative in Brazil, the large domestic banks are testing international waters

Brazilian banks still have timid positions on foreign markets, when one considers their sheer size and the increasing internationalization of their clients. In Sobeet's ranking of the most internationalized companies, there are only two banks: Itaú and Banco do Brasil (BB).

For a long time, the internal market, with high interest and generous profits was a fertile ground for growth – something that could change with the cost of money nearing that of stable economies, which is now the case of Brazil.

The numbers of the Sobeet/Valor study show that it is not an exaggeration to attribute the appeal of the domestic market to the fact that there is little support from the financial system for international expansion. For 709% of companies, their own capital is its main source of funds for activities abroad. Only 73% have access to a bank abroad – a percentage that would probably be higher if the institution was Brazilian.

Ricardo Anhesini Souza, a partner at KPMG sees this scenario pragmatically. "It is clear that there is huge potential to be developed by Brazilian banks. But one must know if the objective is in fact is to be a global bank," he says. To him, global is a bank without a nation that operates in other countries like a local bank.

Internationalizing oneself is simply to offer clients access to international operations. "In this sense, the Brazilian banks are learning from other markets until they reach maturity and invest billions of dollars to operate in other countries like many global banks have done."

For some institutions, the crisis ended up stimulating internationalization. With the uncertainty facing the financial system after Lehman Brothers collapsed, Banco do Brasil became the safe haven for corporations inside and outside the country. The "flight to quality" bumped the bank's New York branch's deposits from US\$ 400 million in September 2008 to US\$ 4 billion.

Operating for 67 years on foreign markets, BB is the Brazilian financial institution with the largest overseas presence. The bank's foreign network spans 23 countries in four continents, supported by 15 branches, 10 sub-branches, 12 representation offices and five subsidiaries.

Itaú Unibanco, on the other hand, boasts international financing arm Itaú Securities, Itaú Private Bank and Itaú BBA – the latter dedicated to large companies. The bank operates in the United States, Portugal, England, Japan, China and Latin America.

Both BB and Itaú Unibanco have well defined objectives for overseas operations, explains Luis Miguel Santacreu, bank analyst at Austin Rating. BB, according to him, intends to enter the retail market in the United States to attract the resources of Brazilians in the United States. Itaú, on the other hand, has a more ambitious project. "To be a diplomat of Brazilian finances, selling Brazil on foreign markets through the share offerings of domestic companies or even trading shares on the market," he says.

In May of this year, BB received authorization from the Federal Reserve to offer financial remittance services and is awaiting the green light to inaugurate a Banco do Brasil Federal Savings Bank. The bank is expected to invest US\$ 40 million to operate in five states with the largest concentration of Brazilians.