

Itaú com olhar estrangeiro

Aline Lima

Roberto Nishikawa assume diretoria de investidores institucionais do banco, que busca fortalecer presença no exterior

Roberto Nishikawa é o nome por trás da transformação da corretora do Itaú de uma "discount broker" (ou seja, uma mera executora de ordens) em uma instituição de peso no mercado, com área de pesquisa altamente qualificada e serviços de aconselhamento, capaz de disputar negócios vultosos, com elevadas comissões. Nos dez anos em que esteve no comando, foi responsável pela expansão das operações, inclusive internacionalmente. Abriu, em 2002, escritório em Nova York; em 2003, em Londres; em 2007, em Hong Kong e, no ano passado, foi a vez de Tóquio e Dubai entrarem para o roteiro. Agora, Nishikawa assume a diretoria de investidores institucionais do banco com a missão de levar mundo afora os produtos de investimento da asset, assim como fez com a corretora. "Vou cuidar de todas as atividades relacionadas a esses clientes no Brasil e no exterior, além de trabalhar, dentro da asset, com a criação de produtos também para os segmentos corporate e private", afirma.

A nova incumbência dada a Nishikawa por Alfredo Setúbal, vice-presidente do Itaú, teve um componente inusitado (e triste). Alexandre Zákia, ex-diretor da área de clientes institucionais, sofreu um infarto do miocárdio no início de agosto e, duas semanas depois, resolveu deixar o posto. Coube então a Nishikawa a missão (já traçada pelos controladores) de expandir para além das fronteiras brasileiras as operações da divisão. Na corretora, o executivo já cuidava do relacionamento com institucionais estrangeiros. Como também tinha na bagagem a experiência de internacionalização da corretora, a escolha não poderia ter sido mais natural. Zákia saiu do banco no fim de setembro e, durante os meses de outubro e novembro, Nishikawa passou por um período de transição, no qual acumulou as duas atividades.

"O tempo estava curto", diverte-se ele. Mas foi suficiente para Nishikawa dar início às andanças. Desde então, viajou para a Ásia, o Oriente Médio, a Europa e, por duas vezes, esteve nos Estados Unidos. "A idéia é olhar para fora e ver onde podemos crescer", diz. Hoje, o Itaú tem US\$ 150 bilhões de recursos sob gestão, sendo US\$ 10 bilhões de clientes no exterior. Ao todo, são 1.400 clientes institucionais, 550 deles estrangeiros. "Crescer no Brasil tem certas limitações, até mesmo em função do tamanho do banco", avalia.

A atividade de gestão de recursos em terras estrangeiras é relativamente nova para o Itaú, tendo começado há apenas dois anos. O modelo de atuação envolve parcerias, a exemplo do Japão, onde foi firmado acordo de distribuição de fundos com a Daiwa Asset management. "Vamos identificar quem são os players com uma base de clientes interessante e oferecer nossa experiência em gestão de ativos no Brasil e na América Latina." Nishikawa tenta despistar e não dar muitos detalhes dos planos, mas adianta: "Não temos nada no Oriente Médio e na Ásia há boas oportunidades".

Os Estados Unidos também estão no mapa do Itaú. Nishikawa lembra que em 2006, quando o banco adquiriu o BankBoston, os executivos da casa foram atrás do Bank of America (BofA), que após a transação ficou com uma participação de 5,6% no Itaú. "Mas eles tinham outras prioridades", diz. "Desde aquela época, estamos fazendo esse trabalho de prospecção." Agora pode ser o momento certo. "Três anos atrás, éramos o 45º banco do mundo e hoje, após a fusão, estamos entre os 10 maiores, com US\$ 108 bilhões em valor de mercado."

■ ITAÚ EM NÚMEROS

Total de recursos sob gestão
da corretora no mundo

US\$ 150 bi

■ FORA DO PAÍS

Número de clientes
institucionais

550

Brasil Econômico, São Paulo, 4 dez. 2009, Primeiro Caderno, p. 38-39.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais