Maiores bancos brasileiros agora mostram força também no exterior
Raquel Balarin

Internacionalização Itaú, Bradesco e Unibanco já têm mais de 20% de seus ativos fora do país

O movimento é silencioso, mas vem ganhando cada vez mais corpo. Os três maiores bancos privados brasileiros estão ampliando seus tentáculos no exterior e já têm, hoje, mais de 20% de seus ativos totais no mercado internacional. A internacionalização é maior no Itaú, que tem no estrangeiro cerca de 60% de seu patrimônio e 29% de seus ativos totais.

Ao buscar os mercados externos, os bancos brasileiros têm três objetivos básicos: atender o comércio exterior, expandir suas fontes de captação e ampliar, para seus clientes, o leque de investimentos lá fora.

A área de captações tem sido uma das mais bem-sucedidas. Duas das três últimas captações de recursos do Itaú foram integralmente colocadas por unidades do banco. O Itaú estruturou a operação, fez a corretagem e colocou os papéis junto aos seus clientes. Nessas operações, o Itaú Europa, o único classificado por agências de risco como "investment grade" entre as instituições financeiras de países emergentes, vem tendo um papel importante. Além dele, o Itaú tem corretora em Nova York, autorizada em junho de 2002, e unidades em Luxemburgo, Paraguai e Uruguai, além de escritórios de representação na Alemanha, Estados Unidos (Miami), e, mais recentemente, no Japão.

"Os brasileiros já têm uma participação grande lá fora, principalmente se analisarmos os latinos em geral", diz o vice-presidente executivo Alberto Barretto.

Para Alberto Borges Matias, da ABM Consulting, o crescimento dos ativos estrangeiros dos bancos brasileiros é inegável, mas os números são ainda "insignificantes" perto de bancos como o Citibank, com ativos de US$ 1 trilhão, ou o HSBC. "Estamos em uma fase de transição, em que os bancos brasileiros terão de trabalhar em um cenário de taxas de juro mais baixas no médio prazo - algo como dois anos -, enquanto a expansão do crédito será mais lenta", diz Matias. Segundo ele, isso levará as instituições a buscar maior escala, inclusive com a internacionalização de operações de varejo.

Até o momento, as duas principais operações de varejo de bancos brasileiros no exterior estão no Mercosul. O Itaú tem o Buen Ayre, na Argentina, e o Unibanco, o Interbanco, herança do Banco Nacional. "O Interbanco foi mantido porque havia uma decisão de expansão na América do Sul.

De tempos em tempos, pensávamos na Argentina, mas sempre apareceram as melhores oportunidades por aqui", diz Sérgio Zappa, diretor executivo da área internacional do Unibanco. No total, a instituição tem hoje 21% de seus ativos totais no exterior.

A expansão dos bancos no varejo internacional parece estar, por enquanto, fora dos planos de Bradesco, Itaú e Unibanco, apesar da perspectiva traçada pela ABM Consulting. O presidente do Bradesco, Márcio Cypriano, acredita que o Bradesco já tem uma presença suficiente no exterior para o que se propõe, especialmente para operações de private banking e comércio exterior.

Hoje, 20% dos ativos totais do banco estão no mercado internacional. "Não fazemos varejo lá fora porque conhecemos melhor o mercado brasileiro e ainda há muita oportunidade por aqui", diz Cypriano. Como exemplo, ele cita as 400 mil contas abertas entre março e dezembro do ano passado com o Banco Postal.

A flexibilização do mercado cambial e o incremento de operações financeiras globais são apontadas por Bradesco, Itaú e Unibanco como os principais motivos do crescimento do patrimônio dos bancos no exterior. Mas analistas apontam que a forte expansão dos estrangeiros no Brasil na segunda metade da década de 90 fez com que os bancos brasileiros abrissem de vez os olhos para a importância da fixação de pontos de sustentação no exterior.

Agora, com a saída de alguns estrangeiros, os brasileiros aproveitam para montar em suas estruturas as chamadas "desks", uma espécie de banco de negócios dentro do próprio banco. O Unibanco foi pioneiro nessa estratégia, com as parcerias fechadas com o alemão Commerzbank e o japonês Mizuho, no início da década de 70. Mais recentemente, criou uma "desk" portuguesa, com a compra do Bandeirantes, então controlado pela Caixa Geral de Depósitos (CGD). "Essas plataformas são uma maneira de os nossos parceiros atenderem seus clientes que operam no Brasil", diz Zappa, do Unibanco.

Segundo Zappa, passam pela "portuguese desk" desde o pagamento de aposentadoria de portugueses que moram no Brasil a compras de empresas brasileiras por grupos portugueses e captaçõe no exterior. "Há até casos em que o Unibanco pode dar crédito para uma empresa no Brasil que é cliente da CGD e tomar uma garantia do banco português."

As plataformas estrangeiras vêm sendo copiadas por outros bancos brasileiros. O Bradesco, por exemplo, criou a espanhola, a partir da compra da subsidiária brasileira do BBV. Trabalha também no esquema de parceria com o português Banco Espírito Santo, com o qual tem participações cruzadas. Apesar disso, segundo Cypriano, não estão nos planos agora ampliar essas parcerias para bancos de outros países.

No Itaú, a parceria é com a espanhola La Caixa, com participação de 3% do capital total. Os laços se estendem à participação que ambos têm, em fatias iguais de 15% cada um, no capital do Banco Português de Investimento (BPI). "O La Caixa é a terceira instituição espanhola, detém 38% do mercado catalão e tem uma alta fidelização da comunidade. É uma parceria importante", afirma Alberto Barretto, vice-presidente executivo do Itaú.

Valor Econômico – 12/2/2003