

OS BANCOS MÉDIOS TÊM FUTURO?

Sim. Eles superaram a crise provocada pelos problemas do Santos, do BMG e do Rural, mas ainda há muitos desafios a enfrentar

Giuliana Napolitano

EMPAREDADOS ENTRE A QUEBRA DO Banco Santos, no final de 2004, e o escândalo político do mensalão que engolfou de uma só vez Rural e BMG, os bancos médios brasileiros vêm sendo submetidos a provas duríssimas há mais de um ano. Não se deve minimizar os possíveis efeitos das duas crises — capazes de abalar a confiança do mercado. No entanto, o que se vê, pelo menos até agora, é um cenário diferente. De acordo com análises feitas pelas principais agências internacionais de classificação de risco — Fitch, Moody's e Standard & Poor's —, os bancos médios estão melhores hoje do que antes da crise. "Essas instituições mostraram que são capazes de superar turbulências", diz Celina Vancetti, diretora da Moody's. "O estresse acabou sendo positivo para o setor."

Isso não quer dizer, porém, que a vida desses banqueiros vai ser fácil daqui para a frente. Fases de cresci-

mento acelerado, como a que antecedeu à quebra do Santos, de Edeimar Cid Ferreira, dificilmente se repetirão. Ao contrário, o setor pode estar na iminência de um novo período de ajustes, marcado por fusões e mudanças de controle acionário. A mola propulsora desse movimento é o aumento brutal da competição nos mercados em que os bancos médios se concentraram. Cada vez mais, grandes instituições, como Bradesco, Itaú, HSBC, Santander e Unibanco, mostram interesse em áreas como o crédito a pequenas e médias empresas. "É um segmento bastante rentável, que permite cobrar juros elevados", diz Celina, da Moody's. O poder de escala desses bancos é gigantesco quando comparado ao que as bancas médias podem fazer para atrair clientes. Em menos de um ano, o BankBoston, por exemplo, triplicou sua carteira de crédito para esse segmento. "Nossa meta é continuar crescendo



Kátia Rabello depõe no Congresso: escândalo do mensalão



LIA LURIBRINO

EVOLUÇÃO FORÇADA

Como alguns dos principais bancos médios reagiram à crise provocada pela quebra do Santos e pelos escândalos envolvendo o Rural e o BMG

BANCO

Bicbanco

Cacique

Cruzeiro do Sul

Fibra

Mercantil do Brasil

nos próximos meses", diz Olivio Mori, diretor do BankBoston.

As grandes instituições financeiras também passam a incomodar os bancos médios no segmento dos empréstimos consignados. Esses créditos saíram do zero no fim de 2003 e chegaram a 33 bilhões de reais no início de 2006, após o governo federal ter incluído por decreto 23 milhões de aposentados do INSS nesse mercado. A princípio, a atuação dos grandes bancos foi discreta, pois os juros do consignado são inferiores aos do lucrativo cheque especial. Recentemente, porém, essa participação aumentou. O problema é que o interesse dos grandes cresce quando o mercado começa a mostrar sinais de fadiga. "Quase 25% dos aposentados já



QUANTO PERDEU COM A CRISE ⁽¹⁾ (em reais)	O QUE FEZ PARA MELHORAR	QUANTO RECUPEROU ⁽²⁾ (em reais)
700 milhões	Apostou no atendimento personalizado a empresas	400 milhões
15 milhões	Vendeu créditos para bancos de grande porte	15 milhões
197 milhões	Diversificou fontes de recursos e de receitas	57 milhões
300 milhões	Investiu em empréstimos pessoais em lojas	300 milhões
500 milhões	Cortou despesas e reduziu a carteira de crédito	100 milhões

(1) Depósitos perdidos entre setembro de 2004 e março de 2005 (2) Entre março e dezembro de 2005

contrataram empréstimos consignados”, diz Luis Octavio Índio da Costa, diretor executivo do Cruzeiro do Sul. “Nossa experiência com funcionários públicos mostra que somente 30% têm capacidade para tomar crédito.” São evidências que indicam que os bancos médios ainda têm desafios a enfrentar. “Os resultados vão depender da capacidade gerencial de cada instituição”, diz José Fajardo, professor do Ibmec do Rio de Janeiro.

As dificuldades derivam do modelo de negócios desses bancos. Consideram-se médios os cerca de 25 bancos que têm entre 2 bilhões e 5 bilhões de reais em ativos (só para comparar, o saldo do Bradesco é de 166 bilhões de reais). São nomes pouco conhecidos do público, como BMC,

Bicbanco, Cacique e Cruzeiro do Sul. Essas instituições não possuem grandes redes de agências e por isso não conseguem captar dinheiro com depósitos em conta corrente, como fazem os bancos. Por isso, uma de suas mais importantes fontes de capital são os certificados de depósitos bancários (CDBs), vendidos para investidores. No geral, esse dinheiro vai para crédito a pequenas e médias empresas. Desde o início de 2004, os bancos médios também vêm aproveitando a onda dos empréstimos consignados, nos quais as parcelas são descontadas da folha de pagamento dos devedores.

A solidez dos bancos médios depende de sua capacidade de conseguir capital e de encontrar bons clientes, tanto pessoas

Agências do Mercantil do Brasil (à esq.) e do Bicbanco: muitos clientes voltaram às instituições

físicas quanto empresas, para emprestar. Entre o fim de 2004 e o início de 2005, no entanto, três bancos do setor tiveram problemas: o Santos quebrou e denúncias apontaram o envolvimento do BMG e do Rural, presidido por Kátia Rabello, no escândalo do mensalão. Depois disso, muitos fundos de pensão — tradicionais investidores nesses bancos — passaram a evitar seus riscos. “As consequências foram mais sérias do que prevíamos inicialmente”, diz André Brasil, diretor executivo do Mercantil do Brasil. Um estudo da Fitch Ratings mostra que os bancos médios perderam 25% dos depósitos entre o fim de 2004 e o início de 2005. “A desconfiança em relação às instituições de médio porte tornou-se generalizada naquele momento”, diz Maria Rita Gonçalves, diretora da Fitch. Para contornar o problema, os bancos buscaram fontes alternativas de recursos, como captações internacionais, a venda das carteiras de crédito para outros bancos e o lançamento de fundos de recebíveis. Deu certo, mas não foi uma solução perfeita. “Os bancos estão mais sólidos que no ano passado, pois conseguiram diversificar a origem de seus recursos”, diz Maria Rita. O problema é que essas novas fontes podem ser mais ca-

ras e voláteis. "O mercado internacional, por exemplo, é mais instável que o interno", diz Daniel Araújo, analista da Standard & Poor's.

Diante do novo cenário, os bancos médios têm duas saídas. Podem fortalecer seus negócios para brigar em um mercado mais competitivo ou criar novos produtos a fim de diversificar suas fontes de receita, como fizeram com a captação. Não é fácil, mas muitos já estão colocando projetos em prática (veja quadro na página anterior). Um exemplo é o Banco Fibra. A instituição, que faz parte do grupo Vicunha, tem 85% de sua carteira de crédito concentrada no segmento de médias empresas. Agora, porém, quer emprestar mais a pessoas físicas, financiando a compra de bens de consumo. Para isso, fechou parcerias com 950 lojas de varejo, principalmente no sul do Brasil. Quais? A resposta mostra como o mercado está difícil: "Não vou revelar nomes", diz João Rabêlo, presidente do Fibra. "A competição está feroz e, se eu disser com quem faço negócio, amanhã mesmo vão aparecer concorrentes querendo fechar parcerias com as mesmas lojas."

Leia mais sobre os desafios dos bancos de médio porte no Portal EXAME



Revendedora de automóveis: crédito

PAUL JUNIOR