

Economia

» BANCO

Dificuldades do braço brasileiro do HSBC alimentam expectativa de venda

Resultados ruins e indefinição sobre o futuro são vistos como sinais de que o banco inglês, que em 1997 comprou o Bamerindus, vai encerrar as atividades no Brasil

Renan Colombo

Quase duas décadas depois de comprar o banco paranaense Bamerindus e se instalar no Brasil, o HSBC passa por dificuldades no país e alimenta no mercado a expectativa de que seja vendido. Analistas entendem que a instituição, que tem sede nacional em Curitiba, vive um momento decisivo: ou investe para crescer e ganhar espaço, ou se desfaz das operações locais e se dedica a mercados em que tem mais rentabilidade.

Sexto maior banco de varejo do país, o HSBC foi o único entre as grandes empresas do setor a ter prejuízo no ano passado, de R\$ 549 milhões — no mesmo período, o Itaú Unibanco, líder de mercado, registrou lucro líquido de R\$ 20,2 bilhões. O banco inglês fechou o ano com 853 agências, equivalente a apenas 15% do número de agências do Itaú (5,5 mil) e inferior ao total que o Bamerindus (1,2 mil) tinha à época em que foi comprado, em 1997.

A possibilidade de venda foi reforçada na semana passada com a informação de que o HSBC contratou o Goldman Sachs para prestar assessoria no processo de venda, que teria previsão de ser concretizada até agosto. Os dois bancos foram procurados pela reportagem, mas informaram que não comentam o assunto.

Erros de gestão

Apesar da falta de confirmação, o mercado trabalha com a perspectiva de que o negócio realmente possa ocorrer. “Os ingleses não confirmaram nada, mas é habitual manter discrição e não chamar a atenção, até para preservar a imagem do banco em um momento desses”, diz Luis Miguel Santacreu, analista de bancos da Austing Rating.

Especialistas no setor apontam erros de gestão co-



Estratégias equivocadas levaram o banco inglês a fechar 2014 com um prejuízo de R\$ 549 milhões; o Itaú Unibanco, líder de mercado, teve um lucro líquido de R\$ 20,2 bilhões.

mo os principais responsáveis pelas dificuldades do HSBC no país. O banco, que alimentou grande expectativa ao comprar o Bamerindus, não se desenvolveu como o esperado e foi superado por concorrentes há menos tempo no país, como o espanhol Santander, que têm mais que o dobro de agências e de funcionários, e se consolidou após a aquisição do Banespa.

“O HSBC não conseguiu, no Brasil, fazer um planejamento adequado nem teve dinamismo. Outros bancos tiveram mais agilidade e flexibilidade para aproveitar oportunidades de mercado”, aponta Marcos Sarmiento Melo, professor de Finanças do Ibmecc.

Cálculo errado

Outro problema constatado foi a estratégia de segmentação. Na avaliação do professor Luiz Fernando Rodrigues de Paula, da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), o banco apostou excessivamente no nicho de alta renda, atraído pelo fato de a operação ser global. “Isso não foi suficiente para dar a musculatura necessária à expansão do banco”, aponta.

Além disso, o principal negócio feito pelo banco para se tornar mais popular — a compra da financeira Losan-

REPERCUSSÃO

Sindicato teme demissões; correntistas se preocupam

Entidades que representam bancários estão preocupadas com os rumores de venda do HSBC e já iniciaram uma mobilização para preservar empregos, caso o negócio se concretize. Na última semana, a Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro da CUT (Contraf-CUT) entregou um documento a deputados e senadores — inclusive aos paranaenses Enio Verri (PT), Gleisi Hoffmann (PT), Roberto Requião (PMDB), Rubens Bueno (PPS) e Zeca Dirceu (PT) — alertando para o temor de demissões. Dirigente da entidade, Sergio Siqueira diz que o número de postos de trabalho que seriam fechados varia conforme o comprador — o temor principal é de que seja um banco nacional, que já tem quadro

funcional e estrutura no país e, portanto, poderia gerar economia com a unificação das operações. “Queremos que a solução encontrada não implique demissões. Vamos lutar até o fim por isso”, diz. Um funcionário do HSBC ouvido pela **Gazeta do Povo**, que pediu para não ser identificado, afirma que há comentários frequentes entre os colaboradores sobre o possível negócio. Ele acrescenta que os próprios clientes têm dúvidas a respeito do tema. “Hoje mesmo clientes me perguntaram se o banco iria fechar e, nesse caso, como ficaria a situação deles.” O funcionário, que já passou por um processo de fusão, quando trabalhava em outro banco, sem perder o emprego, afirma que, neste momento, não teme pelo posto de trabalho e que acredita na estratégia de o banco buscar aumentar a rentabilidade das operações no Brasil, conforme a estratégia traçada pela matriz. **(RC)**

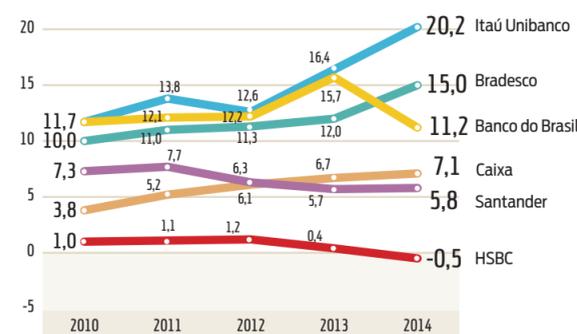
al, mas esse mercado foi, ao poucos, mudando para a modalidade consignada”, diz Santacreu, da Austing. Esse conjunto de fatores

teria deixado o banco com escala — capilaridade de agências, número de clientes e volume de ativos — insuficiente para concorrer em um segmento acirrado. Os resultados do banco são recorrentemente inferiores aos dos rivais, em uma situação difícil de ser revertida.

DISCRETO

HSBC figura como o sexto maior banco de varejo do país, com resultados e porte bastante inferiores aos dos principais concorrentes.

LUCRO LÍQUIDO em R\$ bilhões



PORTE

Banco	Agências	Caixas automáticos	Colaboradores
Banco do Brasil	5.524	44.182	111.628
Bradesco	4.659	48.682	108.436
Caixa	3.391	3.324	168.023
Itaú	3.697	27.309	88.103
Santander	2.252	14.856	49.309
HSBC	853	4.728	20.165

Fonte: Redação. Infografia: Gazeta do Povo.

Negócio atrai interesse de concorrentes e estrangeiros

Um eventual processo de venda das operações do HSBC no Brasil pode, segundo o mercado, atrair concorrentes diretos e também estrangeiros. Reportagem do jornal *Valor Econômico* aponta que, no cenário nacional, Bradesco, Santander e BTG Pactual estão entre os possíveis interessados. No ambiente externo chamam a atenção os chine-

ses, que, após a intensa dilatação das atividades industriais, voltam-se ao segmento financeiro, com destaque para o Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) e o China Construction Bank (CCB).

A decisão de fazer o investimento passa por uma análise que considera dois fatores principais: oportunidade e risco. O primeiro mostra que,

a despeito da estagnação econômica e da cautela do consumidor no Brasil, a chance de comprar uma empresa bancária consolidada pode ser interessante para quem busca crescer ou se instalar no país. “A vantagem é que você ganha de imediato clientela e uma rede de agências estabelecidas”, afirma o professor Luiz Fernando Rodrigues de

Paula, da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ).

Isso seria especialmente interessante para bancos sem operação no Brasil, aponta o analista de bancos da Austing Rating, Luis Miguel Santacreu. “Achar um banco com mais de 800 agências à venda é raro”, diz. Outra vantagem, para os estrangeiros, seria a de adquirir uma empresa com estrutura global — o HSBC é considerado, ao lado do Citibank, o banco mais capilarizado do mundo.

Quem já opera no Brasil poderia, a partir da fusão, fazer cortes de pessoal e de es-

trutura, de forma a ganhar escala e promover economia. Um eventual entrave seria a necessidade de aprovação do negócio por autoridades que preservam a concorrência no setor, embora já haja bastante concentração.

Custos de absorção

Por outro lado, uma operação do gênero implica custos de absorção da empresa comprada e de estruturação do novo negócio. Sobre o desmonte do antigo banco, por exemplo, recairiam custos com adequação de processos, padronização de tecnologia e

eventuais encargos trabalhistas, no caso de demissões. “A princípio, é um negócio que parece interessante para o Santander, mas o banco está rentabilizando bem e não sei se tem disposição para pagar o preço de absorver outra estrutura”, diz o professor da UERJ.

Em um eventual negócio com o BTG Pactual, o desafio seria entrar no mercado com força suficiente para ter capacidade de expansão e não repetir a trajetória do próprio HSBC, discreta depois da aquisição do Bamerindus. **(RC)**