

Resistência gaúcha (Revista IstoÉ Dinheiro / São Paulo e Site Revista IstoÉ Dinheiro/São Paulo - Ed: 22/07/2009 - Pág. 92 e 93)

Conheça a estratégia do **Banrisul** para driblar duas crises: a da política estadual e a de crédito internacional.

Lemos, presidente: 'Somos do Estado e devemos continuar assim'

Fernando Guerreiro Lemos tem 49 anos, nasceu em Vacaria, ao norte do Estado do Rio Grande do Sul e é gremista doente. E, como torcedor, convive com o orgulho diário de presidir o banco que patrocina seu próprio time (apesar de a mesma instituição patrocinar também o Inter, seu arquirrival). Advogado formado pela UnB, **Lemos** usa a diplomacia para acalmar os ânimos da equipe em dia de final de campeonato. E, com a mesma paciência, apaga as faíscas quando a guerra política envolvendo o governo do Estado e a oposição recaem sobre o **Banrisul**. Seu foco está nos resultados. 'Nossa gestão não é política e temos por objetivo dar resultados e dividendos a nossos acionistas e controladores, como qualquer empresa', afirma o presidente.

Com 60% de capital estatal, o maior banco da região Sul subiu no ranking do setor com o desaparecimento de ícones como o Banespa (vendido ao Santander), o Banerj (Itaú) e o Bemge (Itaú) e as fusões dos concorrentes privados. É hoje a 10ª maior instituição bancária do País, segundo o Banco Central, com ativos de R\$ 26,6 bilhões e depósitos totais de R\$ 14,4 bilhões, superiores aos do Safra e do Citibank Brasil. Ao contrário de instituições que negociaram com o Banco do Brasil, como o BRB, o Besc e o Banestes, o **Banrisul** não dá indícios de que queira ser vendido nem privatizado. 'Não estamos prontos para ser banco privado. Somos do Estado e é assim que devemos continuar', afirma **Lemos**, entre um cigarro e outro, em seu escritório no centro de Porto Alegre.

O **banco estatal gaúcho** aproveitou a onda de IPOs na Bovespa e lançou ações em julho de 2007. No ano passado, os papéis perderam 44%, em linha com o Ibovespa, mas este ano descolaram. A valorização das preferenciais é de 45,5%, bem acima dos 30% do índice da bolsa. O mercado reconheceu o bom momento da instituição, avalia **Lemos**. 'Quando a crise chegou, o **Banrisul** estava em sua melhor fase. Bem estruturado, capitalizado, com tesouraria forte e muito dinheiro em caixa', diz. A alta das ações nos últimos meses, no entanto, surpreendeu. 'Não esperávamos que os papéis se recuperariam tão rápido.' O **Banrisul** manteve a mesma estratégia anterior à crise, de oferecer serviços completos de atacado e varejo. Seus competidores de tamanho semelhante atuam em nichos específicos, como o crédito, e sofreram mais. A aliança entre estratégia e gestão faz do Banrisul o maior entre os pequenos e médios bancos brasileiros, avalia a chefe de análise do Banif, Catarina Pedrosa. 'Entre os estaduais, ele é o que tem rentabilidade mais elevada e a possibilidade de atingir mais mercado', diz. Em 2008, o retorno sobre o patrimônio líquido foi de 19,2%. No primeiro trimestre de 2009, o lucro de R\$ 106,5 milhões representou 18,4% anualizados.

A carteira de crédito não crescerá tanto como em 2008, quando teve alta de 44%. Em janeiro, a previsão para 2009 era de um crescimento de 25% na expansão do crédito. Agora, gira em torno de 18% a 20%. Apesar da demanda mais fraca, os esforços de crescimento continuam. O banco emprestará R\$ 344 milhões à GM do Brasil para a expansão de sua fábrica de Gravataí, ao norte da capital gaúcha. No total, o projeto da montadora chega a R\$ 2 bilhões. Um foco importante da

administração de **Lemos** é a tecnologia. O serviço Banricompras permite operações de débito em conta por meio de aparelhos de telefonia móvel e já virou mania no Estado. Outro destaque é o cartão inteligente (com chip) com certificação digital. O diferencial é a segurança. 'Para esse tipo de cartão, o risco de clonagem nos terminais ou na internet é zero. Não temos nenhum caso. E, como há essa segurança, os clientes podem fazer transferências de quantias ilimitadas via internet, coisa que os demais bancos não oferecem', afirma.