

ATP Banking investe em rede própria

IOLANDA NASCIMENTO
SAO PAULO

A ATP Banking Technology vai instalar uma rede própria de caixas eletrônicos. Administradora da Rede Verde-Amarela (RVA), que interliga 16 bancos, a empresa planeja acrescentar ao sistema 50 pontos de auto-atendimento bancário até o final do ano. "Queremos também conquistar mais instituições financeiras para a RVA, diz Nori Lermen, presidente da ATP. O objetivo é expandir o compartilhamento de caixas automáticos, hoje pouco operado no mercado brasileiro. A companhia, que planeja exportar e abrir filiais no exterior, avalia ainda abrir capital. B2

SERVIÇOS BANCÁRIOS

ATP pode abrir capital e investe em rede própria

Empresa instalará salas de auto-atendimento bancário e busca maior compartilhamento

IOLANDA NASCIMENTO
SÃO PAULO

A ATP Banking Technology, especializada em serviços e soluções tecnológicas principalmente para o sistema financeiro brasileiro, avalia a possibilidade de abrir capital em dois ou três anos para financiar seu processo de internacionalização, que deverá ser iniciado já em 2009. Sob nova direção desde o início de 2008, a companhia está investindo mais de R\$ 32 milhões para assegurar crescimento de cerca de 30% nas receitas deste ano, de R\$ 350 milhões em 2007 para R\$ 415 milhões. Entre as novas iniciativas, e que receberá grande parte do investimento, está a criação de salas próprias de auto-atendimento da Rede Verde Amarela (RVA), sistema que interliga bancos, com o objetivo de expandir no Brasil o compartilhamento de caixas automáticos, hoje pouco operado no mercado domé-

tico, ao contrário do que ocorre em países mais desenvolvidos.

"No Brasil, compartilhamento precisa ainda até de definição", diz Nori Lermen, presidente da ATP. O executivo prevê inicialmente 50 salas próprias, que também vão dar mais visibilidade à marca ATP, instaladas até final de 2008. Atualmente, a empresa administra a RVA, mas ela é composta pela estrutura dos 16 bancos conveniados, entre eles estão Santander, Nossa Caixa, Bannrisul e Banco do Nordeste.

Maior rede compartilhada do Brasil, conforme Lermen, a RVA interliga hoje 35 mil terminais desses bancos em 10 mil pontos, atendendo a 13 milhões de clientes com cartões. Está presente em 1,8 mil cidades e tem quase 2,9 mil caixas de auto-atendimento. Na prática, isso significa que os clientes desses bancos podem efetuar operações em qualquer agência das 16 instituições conveniadas e as novas salas vão ampliar a área geográfica da rede.

Com a salas de auto-atendimento independentes — a ser instaladas em São Paulo, Rio de

Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Fortaleza e Distrito Federal, entre outras —, a ATP pretende atrair mais instituições para a rede. "Estamos em processo de convidar mais bancos." Hoje, o sistema financeiro já responde por mais de 90% do faturamento da companhia, sediada em Brasília e que administra ainda uma rede de correspondentes bancários com 3 mil terminais, em 2,5 mil pontos, e média de 4,5 milhões de transações por dia — de pagamento de contas a operações de crédito direto ao consumidor (CDC) e venda de passagens.

O executivo não arrisca quantos bancos conseguirá conquistar, mas não chuta baixo: "A meta é todos", afirma Lermen, observando que, dependendo da demanda, a ATP poderá ter de montar uma fábrica própria de equipamentos, ou em parceria com outras empresas. "Muitos desses equipamentos não existem no Brasil. Estamos buscando soluções lá fora, mas buscamos custo mais acessível ao usuário."

Lermen está reestruturando a gestão da empresa a fim de alcan-



Lermen, novo presidente que está reestruturando a gestão, planeja a internacionalização da ATP

çar os objetivos de expandir a ATP e prepará-la para a possibilidade de ir mercado de capitais. A nova estrutura tem as diretorias de operação e expansão, tecnologia e produtos, comercial e de marketing e de redes independentes e compartilhamento. A ATP está também com novo conselho de administração, fiscal e de governança corporativa, observa Lermen.

É parte da estratégia de cresci-

mento também iniciar exportações, em especial para a América Latina. "Uma empresa que atende o mercado financeiro brasileiro e concorre com diversas multinacionais se tem sucesso aqui, se credencia para atender outros mercados." Segundo Lermen, em alguns países a idéia é ter estrutura local, e ele não descarta aquisições. A companhia está estruturando uma divisão para cuidar somente de exportações e interna-

cionalização, mas já prospectou dois ou três mercados de maior potencial na América do Sul onde pretende ter uma subsidiária até a metade de 2009. A ATP deverá entrar nesses países costurando parcerias com investidores locais. "Um parceiro local dá visibilidade mais rapidamente à empresa e credibilidade também", ressalta Lermen, que antes de presidir a ATP foi executivo da Perto e do Bannrisul.