

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS – GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**ESTRATÉGIAS DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO VAREJO BANCÁRIO  
BRASILEIRO NO PERÍODO 1994 A 1998.**

**Porto Alegre**

**2003**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS – GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**ESTRATÉGIAS DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO VAREJO BANCÁRIO  
BRASILEIRO NO PERÍODO 1994 A 1998.**

**Rodrigo Leite Kremer  
Professor Orientador: Dr. Gentil Corazza**

**Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação  
em Economia da Faculdade de Ciências  
Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a  
obtenção do título de Mestre em Economia.**

**Porto Alegre  
2003**

*“...devemos estar preparados para usar alternadamente o instrumental marxista, o keynesiano, o neoclássico, o clássico e até o fisiocrático, segundo as circunstâncias. Podemos aperfeiçoar esses instrumentos, reformular princípios, pelo emprego da moderna tecnologia, no que esta for aplicável, mas não podemos excluir in limine nenhum deles. Todos nos serão úteis no trabalho prático.”*

Ignácio Rangel (1957).

## AGRADECIMENTOS

Embora esta dissertação seja um trabalho eminentemente individual, gostaria de ressaltar a contribuição de algumas pessoas que muito me ajudaram a concluir esta etapa em minha formação acadêmica.

Inicialmente gostaria de agradecer a atenção e paciência dos professores Ramon Vicente Garcia Fernandez e José Gabriel Porcile Meirelles, quando, ainda nos tempos de graduação na UFPR, cordial e pacientemente dedicaram parte de seu valioso tempo à discussão de questões referentes a diferentes abordagens em Teoria Econômica. Foi realmente um privilégio ter sido aluno dos mesmos, assim como poder discutir tais assuntos com economistas de tamanha estatura intelectual.

Aos professores Arnaldo Struzberg e Robson Ribeiro Gonçalves, dos quais tive oportunidade de ser aluno no curso ISEF/FGV-RJ, registro aqui os agradecimentos pelos excepcionais cursos ministrados nas disciplinas de Matemática e Macroeconomia, respectivamente.

Aos professores do curso de Pós – Graduação em Economia da UFRGS, em especial aos professores Pedro Cezar Dutra Fonseca, Eduardo Augusto de Lima Maldonado Filho, Fernando Ferrari Filho, Jorge Paulo Araújo, Roberto Camps de Moraes, Flávio Vasconcellos Comin e Eugenio Lagemann, pela atenção, amizade e ambiente intelectual que proporcionaram ao longo do Mestrado.

Às secretárias do curso, Iara, Cláudia e Raquel pela presteza e cordialidade no atendimento das várias demandas ao longo do curso.

Aos amigos Alessandra e Fabiano pelo apoio e acima de tudo pela paciência nas horas difíceis. Aos nobres colegas Rubinho, Márcio, Marcelo e

Ariosto pela luta e perseverança na fundação da SBPH. Ao Rony, Élton, Danilo, Paulo, Ângelo, Rafael e Lívio, que, embora não fossem membros fundadores da SBPH, sempre nutriram grande respeito àquela nascente instituição.

Ao CNPQ pelo auxílio financeiro, indispensável para a realização do curso e elaboração desta dissertação.

À minha família pelo estímulo e compreensão, fundamentais nos momentos de desânimo advindos de situações no mínimo estranhas enfrentadas durante o curso.

Por último, mas não menos importante, ao professor Gentil Corazza, orientador desta dissertação. A atenção, presteza e competência dispensadas durante a elaboração da mesma foram indispensáveis para a conclusão deste projeto.

Desnecessário afirmar que os erros e omissões constantes nesta dissertação são de total responsabilidade do autor.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	13
1.FUNDAMENTOS TEÓRICOS DOS PROCESSOS DE FUSÕES E AQUISIÇÕES BANCÁRIAS .....	15
1.1 Diferentes concepções da firma bancária .....	15
1.2 A hipótese neoclássica de maximização de lucros .....	18
1.3 Economias crescentes de escala .....	22
1.4 Formação de preços via <i>mark-up</i> .....	24
1.5 Estabilidade de preços no cheque especial .....	36
1.6 Dinâmica dos níveis de preços .....	40
1.7 A internacionalização como alternativa estratégica .....	42
2. A INDÚSTRIA BANCÁRIA BRASILEIRA NOS ANOS 90 .....	45
2.1 Modificação estrutural na indústria bancária brasileira após 1994 .....	45
2.2 Estudos sobre concentração bancária no Brasil .....	53
2.3 Aumento da concentração bancária no período 1994-1998 .....	54
2.4 Estratégias norteadoras das fusões e aquisições .....	58
2.5 Estrutura dos custos bancários no Brasil .....	66
2.6 O argumento de aumento da concorrência .....	71
2.7 O avanço dos bancos estrangeiros .....	76
3. MUDANÇAS LEGAIS DA SUPERVISÃO BANCÁRIA, PERÍODO 1994 A 1998 .....	83
3.1 Ampliação do conceito de capital .....	83
3.2 Crise sistêmica e PROER .....	85
3.3 Vantagens fiscais do PROES .....	89
3.4 Determinantes externos à indústria bancária brasileira .....	91
CONCLUSÃO .....	102

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	106
ANEXO .....	112

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Função de Produção Não - Monótona.....	19
Figura 2: Conjunto de Requerimento de Insumos Não – Fechado.....	19
Figura 3: Maximização de Lucros.....	21
Figura 4: Função de Produção Côncava.....	22
Figura 5: Curva de Demanda Quebrada.....	37
Figura 6: Estratégias Norteadoras dos Processos de Fusões e Aquisições	60

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Taxa de Juros por Modalidade de Crédito (% a. m.).....	28
Gráfico 2: Taxas de Juros de Captação e Empréstimos (% a. m.).....	29
Gráfico 3: <i>Spread</i> (% a. m.).....	30
Gráfico 4: Impacto Geral da Inadimplência – Geral.....	31
Gráfico 5: Composição do <i>Spread</i> .....	32
Gráfico 6: Componentes do <i>Mark-up</i> .....	33
Gráfico 7: Composição do <i>Spread</i> do Cheque Especial.....	35



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Receita Inflacionária como % do PIB e do valor da produção imputada.....	46
Tabela 2: Bancos atuantes no <i>Private Bank</i> .....	47
Tabela 3: Balanços de bancos comerciais e múltiplos (Brasil).....	47
Tabela 4: Instituições que sofreram ajustes após o Plano Real.....	49
Tabela 5: Número de instituições bancárias por categorias selecionadas.	50
Tabela 6: Composição da indústria bancária por categorias selecionadas.....	50
Tabela 7: Número de fusões e aquisições no período 1992 a 1998.....	52
Tabela 8: Bancos avançam sobre as financeiras.....	52
Tabela 9: Principais casos de fusões e aquisições: bancos de investimento.....	53
Tabela 10: Composição da concentração dos depósitos: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados.....	55
Tabela 11: Composição da concentração dos empréstimos: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados.....	56
Tabela 12: Composição da concentração dos ativos totais: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados.....	57
Tabela 13: Composição da concentração do patrimônio líquido: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados.....	57
Tabela 14: Principais casos de fusões e aquisições: bancos de varejo.....	58
Tabela 15: Rentabilidade sobre o patrimônio líquido de pequenos bancos de varejo, em %.....	66
Tabela 16: Produtividade da mão de obra dos bancos de varejo.....	66
Tabela 17: Número de transações em bancos de varejo eletrônicos e não – eletrônicas, em %.....	67
Tabela 18: Clientes por agência.....	67
Tabela 19: Índice de eficiência no Brasil.....	69
Tabela 20: Comparação dos resultados médios de bancos brasileiros e norte – americanos, período de 1994 a 1997.....	70

Tabela 21: Aquisição do Nacional pelo Unibanco.....	70
Tabela 22: Taxas de juros, em %, praticas pelos bancos no crédito pessoal.....	75
Tabela 23: Principais instituições estrangeiras autorizadas a operar e/ou adquirir instituições financeiras no Brasil via decreto presidencial.....	78
Tabela 24: Evolução da participação estrangeira no sistema bancário nacional, em %.....	79
Tabela 25: Participação acionária de não – residentes em bancos de varejo, posição em dezembro de 1998.....	80
Tabela 26: Ranking dos dez maiores bancos de varejo brasileiros no critério de ativos totais, período de junho de 1994 a dezembro de 1998...	80
Tabela 27: Ganhos dos bancos estrangeiros em operações de tesouraria. Janeiro a setembro de 1998, em US\$ bilhões.....	81
Tabela 28: Ganhos com operações de tesouraria na matriz, em US\$ bilhões.....	82
Tabela 29: Bancos que deixaram de ser bancos.....	85
Tabela 30: Bancos sob intervenção do PROER.....	88
Tabela 31: Mudanças na regulamentação da atividade bancária na união européia durante os anos 80 e 90 do século XX.....	93
Tabela 32: Recentes fusões e aquisições entre grandes grupos bancários - dez países da União Européia.....	95

## **RESUMO**

A presente dissertação tem por objetivo analisar os determinantes dos processos de fusões e aquisições verificados no varejo bancário brasileiro. Centra-se o estudo no período de 1994 a 1998 destacando dois determinantes principais: os aspectos econômicos e os aspectos jurídicos.

## **ABSTRACT**

This work has as main objective an analysis of determinings of mergers and acquisitions on brazilian retail banking. Focused on the period of 1994 to 1998, emphasizing two specific questions: the economic questions and the juridical questions.

## INTRODUÇÃO

O objeto de estudo deste trabalho é o processo de fusões e aquisições verificado no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. O objetivo principal consiste não apenas na busca dos determinantes econômicos do processo, como também na análise das mudanças legais, tanto internas quanto externas, que acabaram por influir decisivamente no processo de consolidação verificado no referido período.

A história da economia brasileira no século XX é pródiga em exemplos de segmentos da economia nacional abertos ao ingresso de capitais estrangeiros. Mas, ao longo do último século, apenas um setor permaneceu relativamente fechado ao ingresso expressivo do capital estrangeiro. Este setor é o sistema bancário nacional. Somente na segunda metade da última década do século passado, é que, utilizando – se de uma brecha legal existente, devido a não regulamentação de lei complementar conforme o previsto na Constituição de 1988, foi possibilitado via autorização expressa do Presidente da República, o ingresso e/ou aumento de participação de capitais estrangeiros no sistema bancário nacional, quer seja de varejo ou de atacado.

O primeiro capítulo deste trabalho relaciona os determinantes econômicos dos processos de fusões e aquisições. Utiliza – se o modelo de formação de preços via *mark – up*, inicialmente proposto por KALECKI, e posteriormente aplicado ao sistema bancário por ROUSSEAS e MOORE, para explicar a determinação das diversas taxas de juros nas diferentes modalidades de crédito bancário. Conceitos correlatos de Organização Industrial serão utilizados para a melhor compreensão da interação entre firmas operando em um mercado oligopolizado, sendo esta a estrutura de mercado verificada no varejo bancário brasileiro. Por fim, serão analisados os possíveis determinantes nas estratégias de internacionalização das firmas bancárias.

No segundo capítulo descreve – se o processo real ocorrido. Quais bancos efetivamente estiveram envolvidos no processo; o impacto do referido processo sobre os níveis de concentração de mercado; o papel da crise bancária, iniciada em 1995, e o conseqüente impacto da política implementada pelo Banco Central

para lidar com a mesma sobre o objeto deste estudo; o impacto, nos indicadores de concentração do sistema, da abertura do sistema bancário brasileiro aos capitais estrangeiros; e, por fim, a não verificação da promessa de aumento da competição no setor via preços, utilizado como justificativa pelo Banco Central ao permitir o ingresso dos bancos estrangeiros ao mercado doméstico.

No terceiro capítulo é enfatizado o papel das mudanças legais implementadas pelo Banco Central, a partir da publicação da Resolução número 2.099, sobre o processo de fusões e aquisições verificado no referido período. O programa de saneamento e posterior privatização dos bancos públicos estaduais, PROES, ao conceder incentivos fiscais à aquisição dos mesmos pelos bancos privados, teve um importante papel na explicação do processo de reestruturação verificado no setor bancário nacional. Finalmente, será analisada a evolução na legislação europeia referente à regulação daquele sistema financeiro. Existem fortes evidências que tais mudanças no marco legal europeu tiveram um importante papel na determinação das estratégias de internacionalização dos principais bancos estrangeiros participantes do processo de consolidação do sistema bancário nacional.

## **1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DOS PROCESSOS DE FUSÕES E AQUISIÇÕES BANCÁRIAS**

Neste capítulo serão analisados os determinantes econômicos dos processos de fusões e aquisições verificados no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. Primeiramente serão analisadas as diversas concepções da firma bancária. A seguir será proposto um modelo não – ortodoxo do comportamento da firma bancária, no qual assume - se a hipótese que os bancos não visam a maximização de lucros. Em consequência disto, a formação de preços no varejo bancário é explicada via aplicação de um *mark-up* sobre o custo de captação incorrido pelos bancos. Posteriormente, serão analisados alguns casos específicos de rigidez de preços em certas modalidades de crédito sob a ótica da teoria da demanda quebrada. Por fim, serão estudados os determinantes da internacionalização da firma bancária. A importância deste tópico reside no fato de ter – se observado uma significativa evolução da participação de mercado dos bancos estrangeiros sobre o varejo bancário nacional no referido período.

### **1.1 Diferentes concepções da firma bancária**

O primeiro modelo de intermediação financeira e do comportamento das firmas bancárias foi originalmente proposto por GURLEY & SHAW em 1955. Tal modelo afirma que os bancos, ao criarem moeda, agem apenas como unidades transferidoras de recursos dos agentes superavitários para os agentes deficitários. Nesta abordagem, os bancos são meros intermediários na alocação de recursos na economia. Por conseguinte, não têm nenhum papel ativo na determinação das condições de financiamento da economia. São apenas um elo de ligação entre o Banco Central e os agentes não-financeiros.

Dando continuidade à tradição de considerar os bancos agentes neutros na economia, EUGENE FAMA, em 1980, desenvolveu seu modelo de comportamento dos agentes bancários. Tal trabalho acaba por concluir que os mesmos agem simplesmente como provedores de serviços bancários,

ênfatizando o papel passivo dos mesmos nas decisões de financiamento do aparelho econômico.

Coube a JAMES TOBIN, em 1963, propor uma nova interpretação da atuação dos bancos comerciais. Nesta nova abordagem, o volume de reservas bancárias não constitui um empecilho para o tamanho dos bancos. Na visão de TOBIN o uso que os bancos fazem das reservas disponíveis pelo sistema bancário como um todo depende das oportunidades de empréstimos e das taxas de juros vigentes em cada instante. Logo, o montante das operações assumidas pelos bancos, isto é, o montante total de seus ativos e passivos, é determinado via comportamento otimizador dos mesmos. Assim, em um equilíbrio competitivo, a taxa de juros cobrada dos tomadores finais equilibra, na margem, o custo das captações de recursos – no interbancário ou no redesconto – necessários à manutenção de tais operações de crédito.

Dando continuidade à linha de pesquisa iniciada por TOBIN, vários modelos neoclássicos da firma bancária foram desenvolvidos. O modelo que acabou obtendo maior penetração no mundo acadêmico foi o trabalho de KLEIN, publicado em 1971. Este modelo caracteriza os bancos como firmas maximizadoras de lucros, em perfeita sintonia com os modelos microeconômicos neoclássicos, que objetivam igualar a receita marginal de seus ativos ao custo marginal de suas obrigações. Nesta tradição de modelagem do comportamento dos bancos, é enfocado o problema de escolha com que tais agentes se defrontam. Os bancos são obrigados a escolher entre ativos lucrativos (empréstimos) e ativos líquidos (reservas monetárias), almejando otimizar a divisão de recursos entre empréstimos (que geram lucros) e reservas (que funcionam como uma espécie de seguro contra o risco de iliquidez).

Já a abordagem pós-keynesiana da firma bancária se divide em duas vertentes.

A primeira delas é baseada na idéia de preferência pela liquidez. De acordo com esta abordagem, os bancos, como qualquer outra firma, têm preferência pela liquidez com base em suas expectativas sobre o futuro, que é considerado incerto (a velha distinção entre risco e incerteza proposto por KNIGHT, e a crítica de KEYNES ao mundo ergódico dos neoclássicos). Logo a composição do portfólio bancário é feita buscando conciliar lucratividade com a



escala de preferência pela liquidez dos bancos. A partir desta composição de portfólio, se dá a criação de crédito e o montante de depósitos bancários, e, portanto, da oferta de moeda na economia. Com base na hipótese de que as firmas bancárias possuem expectativas e motivações próprias, o comportamento das mesmas tem um impacto crucial sobre as condições de financiamento da economia, e, em decorrência disto, sobre o nível de gastos dos agentes, afetando, assim, as variáveis reais da economia, como o produto e o emprego.

A segunda vertente baseia sua análise no método de formação das taxas de juros. STEPHEN ROUSSEAS, em 1985, adequou a versão kaleckiana de formação de preços via *mark-up* para explicar a formação das taxas de juros cobradas dos tomadores finais pelos bancos. De acordo com o autor, o *mark-up* é relativamente estável a longo prazo:

“Generally,  $k$  (markup) can be taken to be relative stable, at least over the business cycle and, more recently, as a result of a quicker and roughly proportionate response of loan rates to changes in the internal cost of bank funds. Interest rates are therefore determined by a stable markup process over unit prime costs, and changes in interest rates are consequently dependent on changes in unit prime costs, or the costs of funds to banks.(ROUSSEAS, 1985, p. 142)”

Tal conclusão é corroborada por BASIL MOORE. Em trabalho publicado em 1988, MOORE aceita a idéia de que as taxas de juros sejam formadas via *mark-up* sobre a taxa de captação dos bancos:

“...as taxas de curto prazo são mais corretamente vistas como um *mark-up* relativamente estável sobre a taxa dos fundos federais, que é exogenamente administrada pelas autoridades monetárias. (MOORE Apud MEIRELLES, 1995, p.21)”

Sobre esta questão, ainda acrescenta que:

“...a formação de preços no oligopólio bancário se dá via *mark-up* relativamente estável. (MOORE apud MEIRELLES, 1995, p.21)”

Tanto MOORE quanto ROUSSEAS afirmam que os bancos são tomadores de preços no mercado de atacado e fixadores de preços no varejo. Como no mercado interbancário nenhuma instituição financeira é grande o suficiente para poder influenciar as taxas de juros transacionadas neste mercado, as mesmas

assumem como dadas as taxas de juros para captação. Já as taxas de juros cobradas em operações de crédito para os tomadores finais, são fixadas pelos bancos comerciais com base em um *mark-up* sobre o custo de captação:

“They are, however, oligopolistic price setters in *retail* markets while being quantity takers in competitive *wholesale* financial markets. (ROUSSEAS, 1985, p. 136)”

“In the wholesale markets, in contrast, individual banks are price takers and quantity setters. (MOORE, 1989, p.21)”

Para finalizar a explanação da contribuição desta segunda vertente pós-keynesiana, é importante destacar, que, a magnitude do *mark-up* bancário dependerá do grau de poder de mercado que os bancos comerciais possuam:

“Like other firms, the size of an individual bank’s markup will depend on the degree of market power it has in different markets. (ROUSSEAS, 1985, p. 136)”

## 1.2. A hipótese neoclássica de maximização de lucros

Seja “Y” o conjunto de possibilidades de produção com que uma firma se defronta, onde  $Y = \{ y \in Y \}$  e “y” é um vetor de produção líquido. O conjunto de requerimento de insumos, “V(y)”, é definido como  $V(y) = \{ x \in R / ( y ; x ) \in Y \}$ , onde “x” é um vetor composto apenas por insumos. Se a firma produz apenas um único bem, podemos definir sua função de produção como  $f(x) = \{ y \in R / y \text{ é o máximo produto associado a “x” em } Y \}$ . Fica evidente das definições acima que “f(x)” é constituído única e exclusivamente pelos pontos de fronteira de “Y”, e “V(y)” é o conjunto do *contuor superior* da função de produção. O conjunto de possibilidades de produção possui seis propriedades que serão relacionadas a seguir:

1) monotonicidade: se  $x \in V(y)$  e  $x' \geq x$ , então  $x' \in V(y)$ . Ainda, se  $y \in Y$  e  $y' \leq y$  então  $y' \in Y$ . Monotonicidade implica que a função de produção jamais apresenta o formato abaixo:

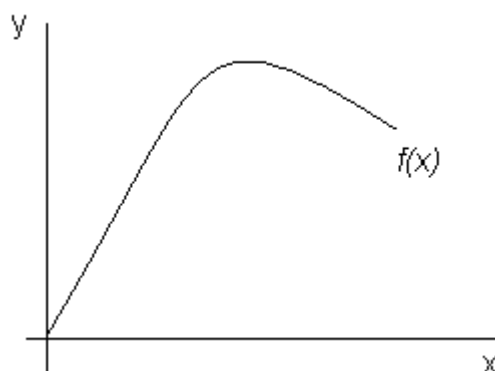


Figura 1: Função de produção não-monótona.

2) convexidade: se  $x \in V(y)$  e  $x' \in V(y)$  então  $[\lambda x + (1 - \lambda)x'] \in V(y)$ , para todo  $0 \leq \lambda \leq 1$ . Logo,  $V(y)$  é um conjunto convexo. Ou, representando de outra forma, se  $y \in Y$  e  $y' \in Y$  então  $[\lambda y + (1 - \lambda)y'] \in Y$ , para todo  $0 \leq \lambda \leq 1$ ;

3) regularidade:  $V(y)$  é um conjunto fechado e não vazio, para todo  $y \geq 0$ . Logo o caso abaixo é impossível ocorrer:

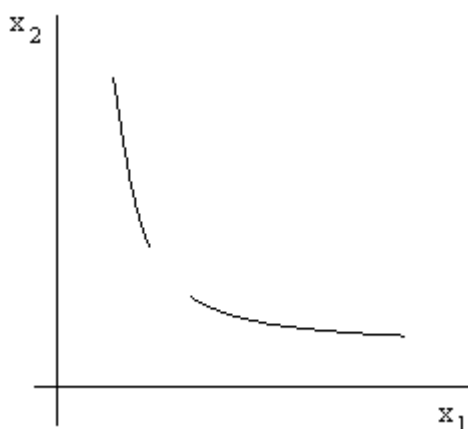


Figura 2: Conjunto de requerimento de insumos não-fechado.

4)  $Y \neq \emptyset$ ; isto é, com qualquer tecnologia se consegue produzir alguma quantidade positiva. Fica evidente que esta hipótese implica que o conjunto de possibilidades de produção não é vazio;

5) “no free lunch”: isto é, com uma quantidade nula de insumos nada se produz;

6)  $0 \in Y$ : isto é, não existem os chamados *sunk costs*. Para produzir uma quantidade nula, não é necessário incorrer em custos de qualquer espécie.

No que tange à estrutura de mercado, os neoclássicos trabalham com a hipótese de concorrência perfeita. Tal estrutura de mercado é caracterizada pelas quatro características a seguir:

- 1) o mercado é composto por um grande número de firmas vendedoras, todas elas relativamente pequenas e agindo independentemente, de modo que nenhuma possa afetar isoladamente o preço de mercado;
- 2) o produto é homogêneo e os compradores não distinguem os vendedores por nenhum critério de preferências que não seja o do preço;
- 3) há perfeita informação no mercado;
- 4) é livre o acesso de qualquer firma à produção do bem, isto é, não há barreiras à entrada de qualquer espécie no mercado em questão.

Feitas estas considerações sobre o conjunto de possibilidades de produção, é possível descrever o comportamento otimizador de uma firma na ótica neoclássica.

Seja “z” o vetor de preços de todos os bens e insumos existentes na economia. Particionando este vetor em duas partes, se obtêm os vetores “p” e “w”. O vetor “p” corresponde ao vetor de preços dos bens e serviços finais e o vetor “w” corresponde ao vetor de preços dos insumos.

A partir destas definições é possível descrever o comportamento de maximização de lucros por parte de uma firma individual. A função lucro, que representa – se por “ $\Pi(p;w)$ ”, depende dos valores de “p” e “w”. O problema com que a firma se defronta é maximizar o lucro, sujeito à restrição de que  $y = f(x)$ , isto é, que o vetor de produção líquida seja eficiente (esteja na fronteira do conjunto de possibilidades de produção). Isto é:

$$\Pi(p;w) = \text{Max } py - wx$$

$$\text{s.a } y = f(x)$$

Substituindo a restrição na função objetivo, isto é, a função lucro, temos:

$$\Pi(p;w) = pf(x) - wx$$

Como a variável que está sobre controle da firma é a quantidade produzida, a condição de primeira ordem para a maximização da função lucro estabelece que:

$$p \frac{\delta f(x)}{\delta x} - w = 0$$

$$p \frac{\delta f(x)}{\delta x} = w$$

Observe que a igualdade acima estabelece que o valor do produto marginal,  $p(\delta f(x)/\delta x)$ , é igual ao custo marginal “w”. Logo, para maximizar lucros, a firma deve igualar a receita marginal ao custo marginal.

Isolando a função lucro em relação a quantidade produzida, tem – se que:

$$\Pi = py - wx$$

$$py = \Pi + wx$$

$$\frac{y}{p} = \frac{\Pi}{p} + \frac{wx}{p}$$

A equação acima representa a equação de isolucro. A representação gráfica da maximização de lucros por parte da firma é dado pela condição de tangência entre a isolucro e a função de produção. O coeficiente linear da equação acima, “ $\Pi / p$ ”, representa a massa de lucros auferido pela firma. O ponto de tangência, equivalente aos valores de “ $x^*$ ” e “ $y^*$ ”, corresponde ao ponto de maximização de lucros, ou seja, aquele em que a receita marginal é igual ao custo marginal.

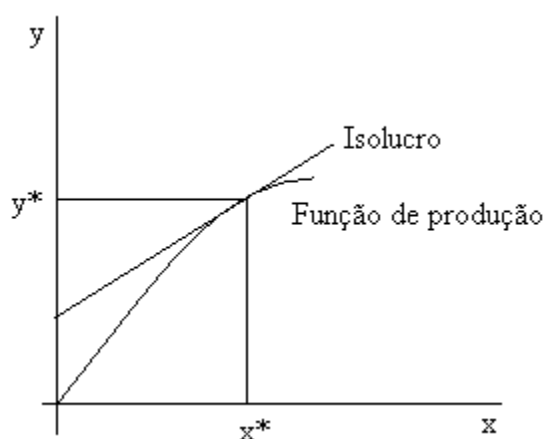


Figura 3: Maximização de lucros.

### 1.3 Economias crescentes de escala

Diz-se que uma firma opera sob economias crescentes de escala, se:

$$f(\lambda x) > \lambda f(x), \text{ para todo } \lambda \in \mathbb{R} \text{ e } \lambda > 1.$$

Neste caso, o conjunto de possibilidades de produção  $Y = \{ y \in Y \}$  tem a seguinte forma no  $\mathbb{R}^2$  :

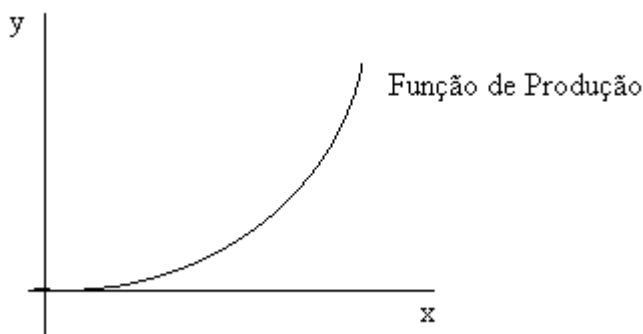


Figura 4: Função de produção côncava.

Note que em mercados nos quais prevalecem economias crescentes de escala, a hipótese neoclássica de convexidade do conjunto de possibilidades de produção não se faz presente. Logo a taxa marginal de substituição técnica entre os fatores de produção não é decrescente. Assim economias de escala existem quando o custo médio é decrescente em um intervalo factível à firma alcançar quando a quantidade produzida está aumentando.

Na presença da hipótese neoclássica de convexidade do conjunto de possibilidades de produção, a quantidade produzida pela firma é dada pela condição de tangência da isolucro com a função de produção. Neste ponto a firma maximiza lucro, pois o custo marginal se iguala à receita marginal.

No caso de mercados que operam sob economias crescentes de escala, a firma tende a produzir uma quantidade muito grande, pois quanto maior a quantidade produzida maior o lucro. É por isto que, em setores nos quais prevalecem economias crescentes de escala, as firmas são de grande porte, no sentido de produzirem uma parcela considerável das quantidades transacionadas em mercados.

No caso da existência de economias crescentes de escala, não se obtém a condição de maximização de lucros. Em tais mercados as firmas auferem um

*quantum* de lucros muito grande, mas não em seu montante máximo, isto é, aquele em que a quantidade produzida é tal que a receita marginal é igual ao custo marginal. A prova para tal afirmativa é trivial. Suponhamos que exista algum par de vetores  $(p;w)$  para os quais o lucro da firma, " $\Pi$ ", seja estritamente positivo. Então:

$$p f(x^*) - wx^* > 0, \text{ que implica } \Pi^* > 0.$$

Aumentando a produção em um montante " $t$ ", onde  $t > 1$ , os lucros da firma passam a ser:

$$p f(tx^*) - w(tx^*) \geq tp f(x^*) - twx^* = t \Pi^* > \Pi^*$$

Isto implica que se os lucros forem sempre estritamente positivos, e isto ocorre pela quebra da hipótese de convexidade do conjunto de possibilidades de produção (isto é, pela existência de economias crescentes de escala), os mesmos podem aumentar à medida que a firma aumenta sua quantidade produzida. Logo, não existe um ponto de máximo lucro, e, por conseguinte, é impossível maximizar a função lucro<sup>1</sup>.

Fica evidente que a violação da hipótese de convexidade do conjunto de possibilidades de produção, implica na ruptura da noção de concorrência perfeita. Como as firmas operam sob economias crescentes de escala, as mesmas têm um incentivo crescente de aumentar a quantidade produzida para auferir maiores lucros (como foi demonstrado acima). Ao agir desta forma, é rompido o axioma do mercado atomístico, isto é, que as firmas não possuem poder de mercado. Quanto maior a quantidade produzida pela firma, a mesma passa a afetar o preço que o referido bem ou serviço é transacionado em mercado. Conseqüentemente a isolucro deixa de ser uma reta, pois sua inclinação deixa de ser constante. Como o parâmetro " $p$ " passa a ser função da quantidade produzida pela firma, em cada valor da quantidade produzida " $y$ " a isolucro apresenta uma inclinação diferente. Isto é mais facilmente visualizado a seguir.

---

<sup>1</sup> Para uma exposição detalhada da impossibilidade de maximização de lucros e indeterminação da quantidade produzida em concorrência perfeita sob economias crescentes e constantes de escala, ver ROBERT E. LUCAS (1967, p. 321-334).

Em concorrência perfeita, a equação da isolucro é dada por:

$$\frac{y}{p} = \frac{\Pi}{p} + \frac{wx}{p}$$

Com a violação da hipótese de convexidade, tem – se o abandono da estrutura de mercado sob concorrência perfeita. Como as firmas passam a ter poder de mercado, o preço, “p”, transacionado em mercado, passa a ser função da quantidade produzida, isto é,  $p = \Phi(y)$ . Assim, a equação da isolucro deixa de ser uma equação linear, pois:

$$\frac{y}{\Phi(y)} = \frac{\Pi}{\Phi(y)} + \frac{w}{\Phi(y)} x$$

#### 1.4 Formação de preços via *mark-up*

Mesmo não tendo desenvolvido a formulação matemática necessária para provar a impossibilidade do comportamento maximizador das firmas, KALECKI intuitivamente já dispunha de tal concepção:

“In view of the uncertainties faced in the process of price fixing it will not be assumed that the firm attempts to maximize its profits in any precise sort of manner.(KALECKI,1970, p. 44)”

Utilizando o modelo proposto por ROUSSEAS (1985), é necessário atentar – se para o fato de que a demanda por moeda é guiada, basicamente, pelo crédito financeiro, isto é, a demanda por moeda-crédito. É o fluxo de moeda-crédito que importa, e não o estoque nominal exógeno de moeda como fazem crer os monetaristas. Neste tipo de abordagem, o foco está nos empréstimos bancários, ou, o que é o mesmo, no lado ativo do balanço bancário. Logo, o passivo bancário é visto como função do lado ativo do balanço bancário. Como afirma ROUSSEAS:

“Portfolio theory is therefore downplayed and a Kaleckian approach to the banking industry becomes possible.(ROUSSEAS, 1985, p. 135)”



Para o setor de produção não-financeiro, a teoria do *mark-up* assume uma economia em que há ampla concentração de mercado, isto é, as firmas possuem poder de mercado. Firms oligopolistas operam com um excesso de capacidade instalada planejado e o grau de monopólio em cada indústria é que determina o *mark-up* sobre o custo unitário. É, basicamente, este modelo que será aplicado ao varejo bancário. As taxas de juros dos empréstimos bancários são vistas como o preço dos bens financeiros providos pelo setor bancário. Tal *approach* teórico, rejeita a análise neoclássica padrão de comportamento dos agentes econômicos em um mercado competitivo. Um aumento na demanda por produtos de varejo bancário não implica necessariamente em um aumento das taxas de juros destas modalidades de serviços bancários (isto é, do preço de tais serviços bancários). Em outras palavras, a abordagem neoclássica de equilíbrio de mercado calcada na análise de oferta e demanda não se aplica à formação das taxas de juros cobradas pelos bancos comerciais.

A equação de *mark-up* para o varejo bancário pode ser descrita como:

$$i = k(u)$$

Na equação acima, “i” corresponde às taxas de juros cobradas nas várias modalidades de crédito concedido pelos bancos comerciais, “k” é o *mark-up* bancário e “u” é a taxa básica de captação de recursos incorridos pelos bancos comerciais. A taxa transacionada no interbancário, isto é, nas operações de “CDI” é uma boa *proxy* para a taxa de captação de recursos com que se defrontam os bancos comerciais. A taxa praticada no interbancário, “CDI”, flutua em torno da taxa média de captação dos “CDB’s”, a qual corresponde o custo de captação de recursos a prazo dos bancos comerciais junto à sua clientela.

Já o *mark-up* bancário é função de várias variáveis. A equação abaixo descreve tal relação funcional:

$$k = \Psi (\text{lucro; desp. adm.; imp. dir; imp. ind; inad.})$$

Isto é, o *mark-up* bancário pode ser decomposto em: lucro auferido pela instituição; despesa administrativa incorrida pela instituição; impostos diretos e indiretos e nível de inadimplência esperada em cada modalidade de operação de crédito.

Os principais insumos utilizados pela indústria bancária são os depósitos e a captação de fundos que os bancos são capazes de atrair, ambos necessários para a execução de seu objetivo final – conceder créditos. Ambas as operações tem custos anexados a si. São elas as taxas de juros pagas na captação de recursos no interbancário e as taxas de juros pagas pelas captações de depósitos a prazo.

As receitas bancárias são derivadas, em grande parte, do “preço” cobrado pelos empréstimos concedidos e do retorno propiciado pela aplicação de recursos próprios em títulos públicos de curto prazo – as chamadas operações de tesouraria:

“Commercial banks make their profit from the interest rate spread on the asset over the liability side of their balance sheets.(MOORE, 1989, p. 15)”

As taxas de juros cobradas pelos bancos comerciais nas várias modalidades de crédito que concedem a seus clientes são baseadas no custo de captação dos recursos necessários para a efetivação de tais operações. A receita bruta auferida pelos bancos comerciais é dada pela magnitude do *spread* bancário. Este é definido como:

“Banks *mark up* their average cost of funds in setting their supply price for loans. The difference between bank lending rates charged and bank deposit rates paid represents the banks’ normal profit markup or spread.(MOORE, 1989, p. 21)”

Assim, dado um aumento na demanda por crédito bancário, e, mantida constante a percepção de risco de inadimplência por parte do banco fornecedor de crédito e igualmente mantidas constantes as garantias necessárias à obtenção de crédito, as taxa de juros cobradas aos tomadores finais permanecerão constantes. Tal resultado contradiz a abordagem neoclássica, ao não propor um aumento nas taxas de juros cobradas dos tomadores finais de crédito. Afirma MOORE:

“Banks have considerable discretion in setting their collateral and risk standards, which determine the maximum amount they will lend to any particular borrower, so that there is always some fringe of unsatisfied borrowers. But for borrowers in the aggregate, overdraft limits are set substantially in excess of actual loans demanded. (MOORE, 1989, p. 14)”

Seguindo nesta linha de raciocínio, MOORE acabou por propor uma curva de oferta monetária horizontal. A partir deste *approach* surgiu um interessante debate acadêmico, que ficou conhecido na literatura como a controvérsia entre horizontalistas e verticalistas. Por não se tratar do tema central aqui desenvolvido, não será dada maior ênfase a esta questão.

O próprio Banco Central do Brasil também utiliza a noção de mark-up para a formação das taxas de juros das diversas modalidades de crédito:

“Como veremos a seguir, estas taxas de juros no Brasil tem comportamento bem definido, ou seja, variações das taxas básicas de juros deslocam todo o espectro de taxas para o tomador final, mantendo a estrutura em degraus dos custos das diversas operações de empréstimo. (Banco Central do Brasil, 1999, p.4)”

Conforme será explicitado mais a frente, o Banco Central do Brasil, preocupado com os altos *spreads* bancários e os elevados custos das operações de crédito para os tomadores finais, passou a divulgar, a partir de junho de 1999, as taxas cobradas por todas as instituições financeiras nas diferentes modalidades de crédito<sup>2</sup>.

Tanto o presidente da instituição naquele período, Armínio Fraga, quanto o diretor de política monetária, Luís Fernando Figueiredo, afirmavam que um dos principais objetivos daquela gestão era o de promover uma diminuição dos *spreads* bancários, e, a conseqüente diminuição dos juros cobrados aos tomadores finais.

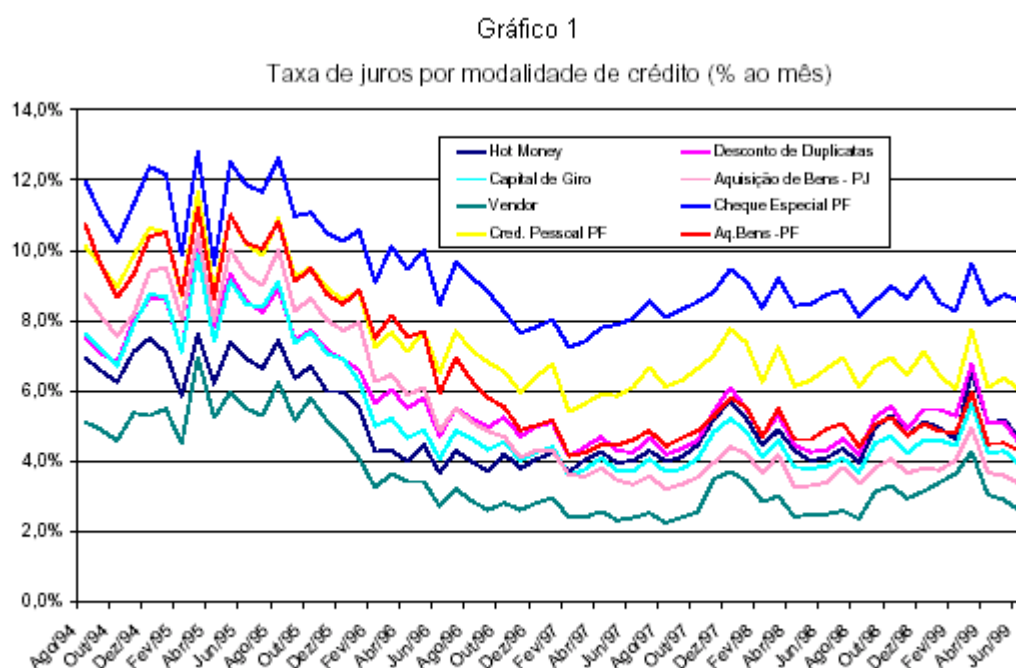
Em outubro de 1999, o Departamento de Estudos e Pesquisas do Banco Central (DEPEP) publicou um estudo intitulado “Juros e Spread Bancário no Brasil”. Tal estudo versa sobre a composição do *spread* bancário no Brasil, e, também, quanto a medidas de política econômica necessárias para a diminuição das taxas de juros transacionadas em mercado.

O gráfico 1, apresenta a evolução das taxas de juros nas diferentes modalidades de crédito. A simples visualização do referido gráfico demonstra a estrutura progressiva das diferentes taxas de juros. Parte – se das taxas mais baixas, referentes às operações de vendor e aquisição de bens para pessoas jurídicas – tradicionalmente de menor risco devido às garantias reais exigidas, para as mais altas, referentes à taxa do cheque especial.

---

<sup>2</sup> *Juros e Spread Bancário no Brasil*, (Banco Central do Brasil, 1999, p.13).

Para as pessoas jurídicas, as operações de crédito consideradas foram: *hot money*, conta garantida, desconto de duplicatas, desconto de promissórias, capital de giro, aquisição de bens e vender. Para as pessoas físicas, foram consideradas as seguintes modalidades de crédito: operações com cheque especial, crédito pessoal e aquisição de bens – incluindo Crédito Direto ao Consumidor (CDC) e automóveis.



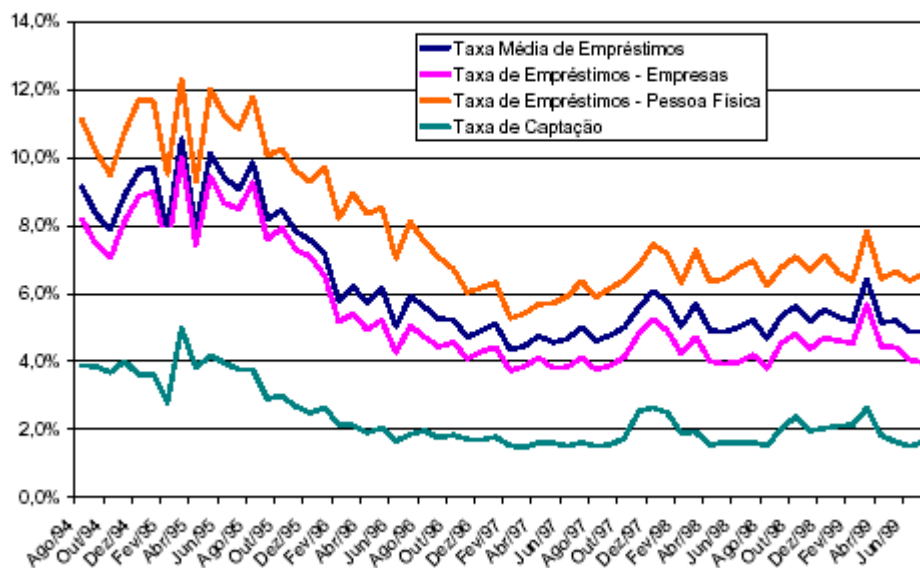
Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

Os valores acima correspondem à média obtida a partir de uma amostra composta por dezessete grandes bancos privados. São eles: ABN – AMRO, Bank Boston, BBA, BCN, BFB a partir janeiro de 1997, Bradesco, Bozano Simonsen, CCF-Brasil, Citibank, HSBC a partir de janeiro de 1998, Itaú, Mercantil-Finasa, Real, Safra, Santander a partir de janeiro de 1998, Sudameris, Unibanco a partir de julho de 1998. Este conjunto de bancos é responsável por quase dois terços do total de crédito concedido pelos bancos privados. O Banco Central utilizou esta amostra de grandes bancos privados, como *proxy* para a análise e mensuração dos componentes do *spread* bancário.

A partir dos custos mensais e do volume de crédito por segmento de operações, o Banco Central obteve a taxa média ponderada das operações ativas

consolidadas do sistema bancário. Também é exposto no gráfico 2, as taxas médias obtidas para pessoas físicas e jurídicas e o custo de captação de recursos incorridos pelos bancos ( calculados a partir das taxas médias dos CDB's emitidos pelo sistema bancário).

Gráfico 2  
Taxa de juros de captação e empréstimo (% ao mês)

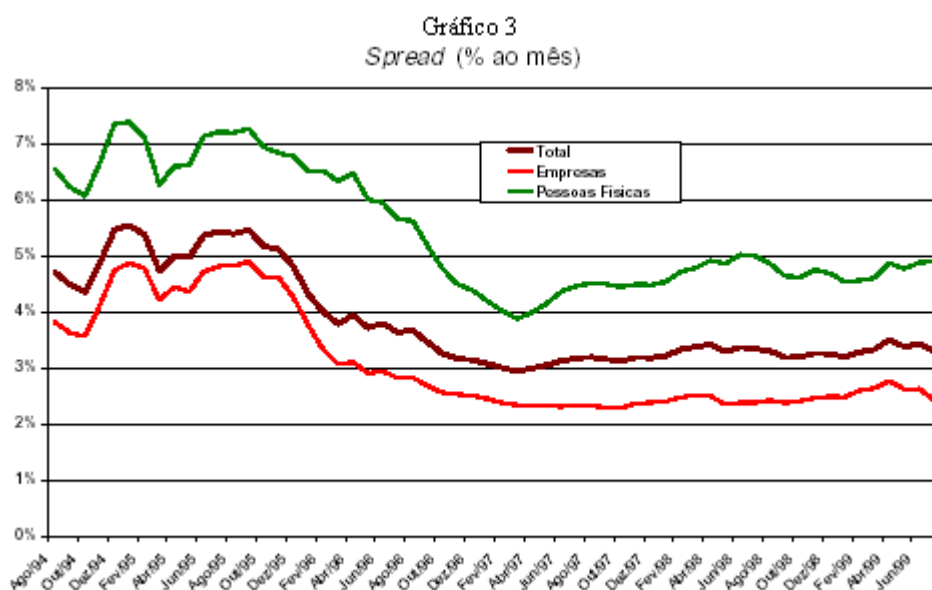


Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

Dado que o gráfico acima apresenta a taxa média de empréstimo e a taxa média de captação, é possível estimar o *spread* bancário, decompondo – o em *spread* relativo às operações com pessoas físicas e pessoas jurídicas. O gráfico 3 apresenta a trajetória do *spread* bancário total e decomposto nos dois segmentos anteriormente citados. É importante observar que após o início do Plano Real até o início de 1995 o *spread* bancário manteve – se acima de 5% ao mês. A partir do terceiro trimestre de 1995, o *spread* bancário inicia tendência de queda, com uma intensidade maior para o *spread* correspondente às operações com pessoas físicas. Esta queda dos *spreads* no final de 1995 é atribuída a uma política monetária menos contracionista implementada pelo Banco Central. Muitas das operações ativas dos bancos comerciais, tiveram sua alíquota de compulsório diminuída neste período.

O gráfico 3 confirma a conclusão de MOORE que o *mark-up* bancário seja relativamente estável no curto prazo. Embora no período de agosto de 1994 a

agosto de 1996 o mesmo tenha apresentado certa volatilidade, devido a fatores exógenos, a partir de agosto de 1996 o spread se estabiliza na casa dos 3,5% ao mês, com sua variância tendendo a zero. Entre os fatores exógenos acima citados, cabe assinalar a instável política acerca dos compulsórios (de 100% dos depósitos à vista e 50% dos depósitos a prazo instituída no início do Plano Real), bem como a bolha de consumo observada no início do referido plano econômico e suas conseqüências sobre o nível de inadimplência verificado no sistema financeiro.



Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

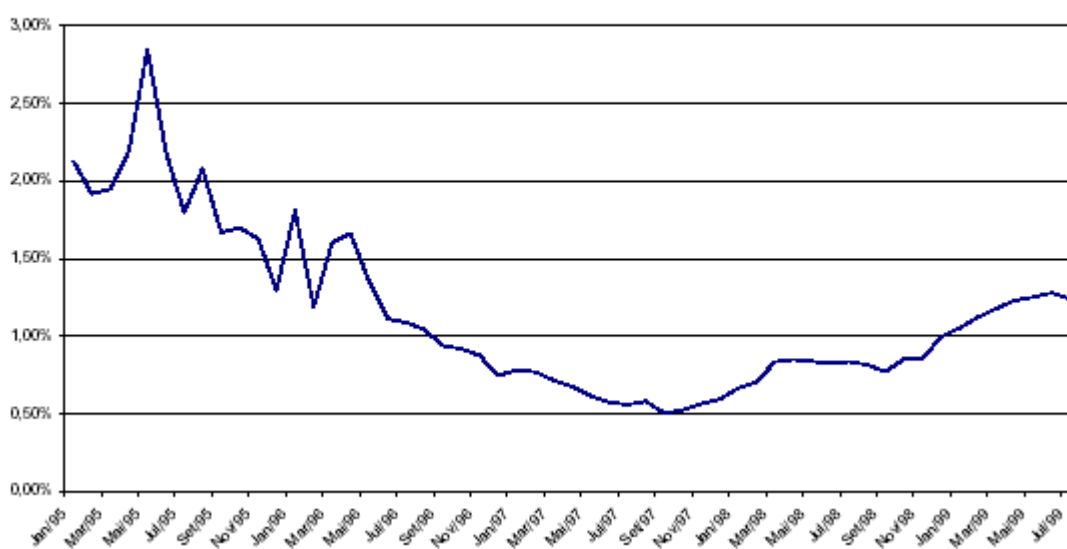
Tanto é verdade, que o próprio Banco Central reconhece este fato:

“Finalmente, deve – se destacar que embora com leve tendência de elevação nos últimos dois anos em função do maior risco de crédito nas operações com pessoas físicas, o *spread* não mostra instabilidade decorrente de variações das taxas básicas de juros, a qual apresenta grande variação desde o último bimestre de 1997. Este fato mostra que o custo de crédito para as diferentes modalidades acompanha, em seus respectivos patamares, a taxa básica de juros. (Banco Central do Brasil, 1999, p. 7)”

Como foi assinalado anteriormente, a inadimplência foi um dos principais elementos a explicar a instabilidade no *mark-up* bancário no período imediatamente posterior a implantação do Plano Real. Com a mudança de moeda ocorrida em meados de 1994, e o brutal crescimento da demanda agregada no segundo semestre daquele ano, houve um incremento nas operações de crédito

concedido pelo sistema financeiro nacional. Com a crise mexicana ocorrida em 1995, e o conseqüente aumento das taxas básicas de juros verificados na economia brasileira como reação a tal choque externo, verificou – se um aumento da inadimplência em 1995. Tal aumento é explicado, em grande parte, pelo aumento dos juros aos tomadores finais e também pelo desaquecimento verificado naquele ano na atividade econômica interna. Some – se a isto o comportamento de boa parte dos clientes pessoas físicas, não familiarizados a um ambiente de estabilidade econômica, que, com o novo cenário macroeconômico, aumentaram seus níveis de endividamento, não levando em consideração as altas taxas de juros reais pactuadas nos financiamentos. O resultado desta interação de fatores foi a queda do saldo total de crédito fornecido pelo sistema financeiro, caindo do patamar de R\$ 68 bilhões em outubro de 1994 para R\$ 44 bilhões em agosto de 1995. Tal queda no montante de crédito concedido é, em grande parte, explicada como uma atitude conservadora dos bancos comerciais face ao aumento na inadimplência verificado no início de 1995<sup>3</sup>. O gráfico 4 ilustra tal fato.

Gráfico 4  
Impacto mensal da inadimplência - geral



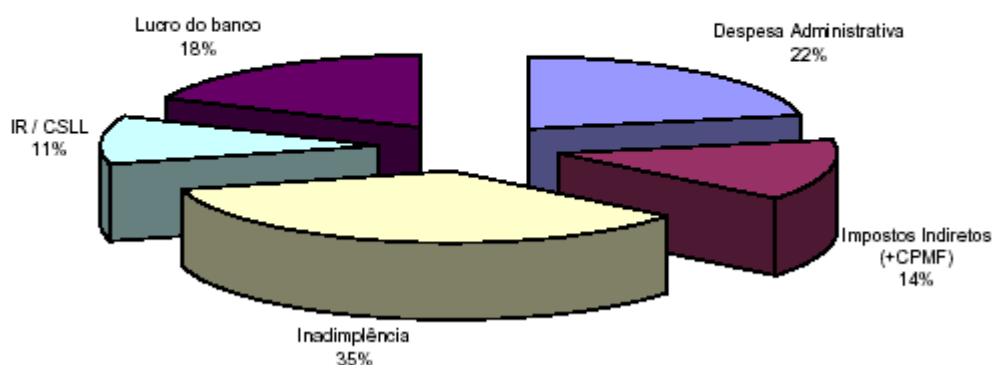
Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

<sup>3</sup> Para maiores detalhes, consultar *Juros e Spread Bancário no Brasil*, (Banco Central do Brasil, 1999, p.5).

O gráfico acima mede a inadimplência em relação ao saldo dos créditos concedidos pelo sistema financeiro nacional, em valores mensais. Observe – se que após atingir um pico em março de 1995, os níveis de inadimplência caem consideravelmente até julho de 1997. A partir do segundo trimestre de 1997, o diferencial entre taxa ativa média e taxa de captação dos bancos volta a apresentar tendência de alta. Tal fato acabou sendo acentuado pela expectativa de aumento na inadimplência nas operações de crédito dos bancos comerciais. Tal expectativa de piora da qualidade da carteira de crédito por parte destas instituições acabou por se confirmar. Como pode ser observado no gráfico 4, os níveis de inadimplência voltam a apresentar tendência de alta. Tal viés altista é explicado, em grande parte, pelo cenário macroeconômico instável causado por fatores internos e externos (crise dos tigres asiáticos).

Estimativas do Banco Central, para o período de maio a julho de 1999, comprovam que a inadimplência é o fator de maior peso na composição do *mark-up* bancário. Em termos médios, a inadimplência representou 35% do *spread* bancário no período. Já as despesas administrativas corresponderam a 22% do valor total. A cunha tributária consumiu 25% do valor total – sendo 14% referentes aos impostos indiretos (inclusive CPMF) e 11% referentes ao IR/CSLL. Por fim, o lucro líquido correspondeu a 18% do valor total do *mark-up* bancário.

Gráfico 5  
Composição do *spread*  
média geral dos 17 bancos da amostra



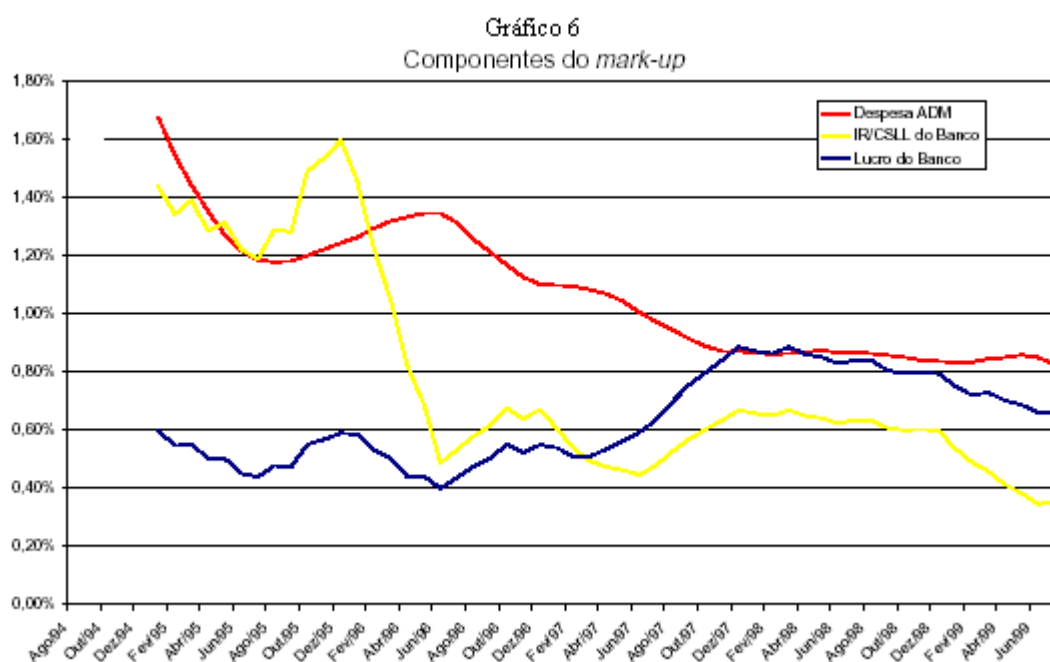
Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.



O gráfico acima foi obtido da mesma amostra de bancos utilizada para calcular as taxas de juros das diferentes modalidades de crédito constantes do gráfico 1.

No que tange à evolução temporal dos diversos componentes do *mark-up* bancário, alguns comentários se fazem necessários. As despesas administrativas correspondiam a 150 pontos base, sobre o montante total do *mark-up*, no início do Plano Real. Em meados de 1999, este montante foi reduzido a 80 pontos base. É um montante ainda elevado em comparação a padrões internacionais. Mas, reflete uma maior racionalidade na gestão de custos e um claro sinal de obtenção de economias de escala<sup>4</sup> por parte de alguns bancos comerciais.

A parcela referente ao pagamento de impostos diretos, basicamente IR/CSLL, também apresentou tendência de queda a partir de 1996. Neste ano, a Receita Federal mudou as alíquotas de recolhimento dos referidos impostos. A alíquota do IR diminuiu de 25% para 15%, e, do seu adicional, de 18% para 10%. Já a alíquota do CSLL diminuiu de 30% para 12% do lucro líquido auferido pela instituição. O gráfico 6 ilustra tais trajetórias.



Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

<sup>4</sup> Tal tópico será desenvolvido em maiores detalhes no próximo capítulo.

Fica evidente, pela simples trajetória das curvas acima, que devido à queda tanto das despesas administrativas quanto do montante de impostos diretos na composição do *mark-up* bancário, houve um substancial aumento do lucro líquido. O lucro médio das instituições, que no início do Plano Real correspondia a 60 pontos base, atinge um pico de 90 pontos base em dezembro de 1997, diminuindo gradualmente para a casa dos 80 pontos base em dezembro de 1998.

A taxa de juros que mais chama a atenção dos analistas, tanto pelo seu elevado montante quanto pela sua rigidez no sentido de baixa, é a transacionada na modalidade de cheque especial. Dentre todas as taxas de juros coletadas pelo Banco Central, é a que apresenta, na média, os maiores valores<sup>5</sup>. Nos últimos anos, sua média tem ficado na casa dos 9,0% ao mês, implicando em uma taxa anualizada de 180% ao ano. Considerando a taxa média de captação dos CDB's no período, o *spread* médio cobrado pelos bancos foi de 7,5% ao mês, ou 138% ao ano.

Este tipo de operação, dado seu baixo perfil de risco (devido ao minucioso cadastro exigido de tais clientes), tem propiciado elevados ganhos ao varejo bancário brasileiro. Além disto, um *spread* anual de 138% ao ano revela um elevado poder de mercado possuído por tais instituições financeiras. A primeira vista, aos tomadores desta modalidade de crédito caberia trocar de instituição financeira. Mas há alguns empecilhos para tal comportamento. O primeiro deles é que para habilitar – se a usufruir de tais linhas de crédito, o cliente deve possuir um histórico junto ao banco fornecedor de crédito. Os bancos agem desta forma para obterem um histórico de risco do cliente, e, em conseqüência, diminuir o nível de inadimplência em suas carteiras de crédito. O segundo agravante para a mudança de banco por parte do cliente, é a baixa variabilidade de preços desta modalidade de crédito em relação à média verificada em mercado. Logo, os custos de mudança de instituição financeira são muito maiores que os benefícios, tornando os correntistas reféns dos bancos de varejo neste tipo de operação.

O gráfico 7 ilustra a composição do *mark-up* bancário para as operações de cheque especial, para a amostra dos mesmos dezessete bancos utilizados para a obtenção do gráfico 1. Devido a alguns problemas de coleta e estimação

---

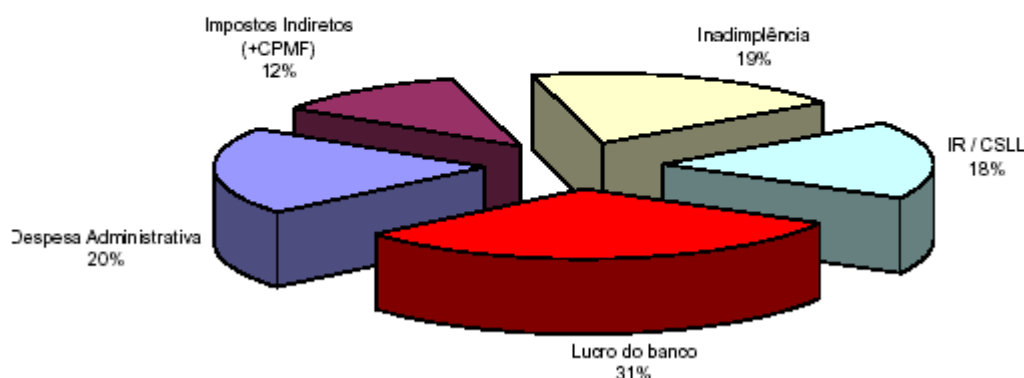
<sup>5</sup> *Juros e Spread Bancário no Brasil*, (Banco Central do Brasil, 1999, p.10).

de algumas variáveis, o próprio Banco Central admite a possibilidade de superavaliação das mesmas:

“No entanto, é possível fazer uma estimativa da composição do *spread* cobrado pelos bancos, com base na inadimplência e no custo administrativo da amostra de cias. financeiras, que provavelmente superestima o impacto real destes valores. (Banco Central do Brasil, 1999, p. 11)”

Se os valores do nível de inadimplência e do custo administrativo estão superestimados, o lucro líquido pode estar subestimado. Observe – se que o lucro líquido para as operações de cheque especial, mesmo subestimado, está muito acima do valor obtido para o *spread* bancário como um todo. Para o *spread* bancário referente a todas as modalidades de crédito, o lucro líquido dos bancos corresponde a 18% do *mark-up* bancário. Já para as operações de cheque especial, este montante quase dobra, atingindo a marca de 31% do montante total do *mark-up* bancário.

Gráfico 7  
Composição do *spread* do cheque especial  
média geral dos 17 bancos da amostra



Fonte: DEPEP – Banco Central do Brasil.

Observe – se que a inadimplência neste tipo de modalidade de crédito é consideravelmente menor do que para a totalidade das operações de crédito. Para a totalidade das operações de crédito, a inadimplência corresponde a 35% do total do *mark-up* bancário (vide gráfico 5). Já em relação ao cheque especial, a inadimplência corresponde a 19% do total do *mark-up* bancário.

### 1.5 Estabilidade de preços no cheque especial

Um dos principais fatores motivadores, que, incentivaram o Departamento de Pesquisas Econômicas do Banco Central a realizar um estudo sobre os determinantes do *mark-up* bancário, foi a rigidez – principalmente no sentido de baixa – observada em certas taxas de juros correspondentes a operações junto às pessoas físicas. As taxas de juros que apresentam maior rigidez, são, respectivamente, as praticadas no cheque especial e no rotativo do cartão de crédito.

Um importante conceito de organização industrial, proposto independentemente e quase simultaneamente por HALL & HITCH, e, por PAUL M. SWEEZY, em 1939, é a teoria da demanda quebrada. Tal marco teórico contribui em muito para entender a razão da estabilidade nas modalidades de crédito acima referidas.

Esta abordagem teórica afirma que os oligopolistas se vêem diante de duas curvas distintas de demanda, e, o que é mais importante, subjetivamente estimadas. Uma delas descreve as quantidades que venderão a diversos preços, assumindo a hipótese que seus rivais mantenham seus preços constantes. A outra descreve a quantidade vendida, na hipótese dos rivais igualarem quaisquer alterações de preços que se afastem do nível atual.

Se a firma em questão eleva seu preço enquanto as rivais mantêm seus preços constantes, a quantidade demandada pelo bem da firma diminuirá muito mais abruptamente do que diminuiria se todos os concorrentes aumentassem seus preços. Se, por outro lado, a firma diminui seu preço sem que as rivais acompanhem tal redução, a firma em questão conquistará parcelas de mercado antes pertencentes às rivais. Logo, a quantidade vendida será maior do que seria caso as concorrentes acompanhassem tal redução de preços. Ambas as curvas se interceptam ao nível de preços correntes. Se a firma em questão continuar a cotar seu preço ao nível corrente, o mesmo ocorrerá com as rivais – via hipóteses alternativas de manutenção e igualização de preço por parte das firmas concorrentes.

O preço corrente e a quantidade ofertada e demandada são obtidas pela interseção entre as duas curvas de demanda pelo bem produzido pela firma. A

curva de demanda “ABF”, é aquela com que a firma se defronta supondo que as demais firmas não alterarão seu preço, independentemente do que a firma fizer. A curva de demanda “GBC” é a curva de demanda com que a firma se defronta, supondo que as rivais igualem seu preço a qualquer alteração promovida pela firma. A curva de demanda completa da firma se compõe dos segmentos “AB” e “BC”, com uma quebra no preço corrente “ $0p$ ” e na quantidade produzida “ $0q$ ”. As curvas “R1” e “R2” se referem às curvas de receita marginal associadas às curvas de demanda “GBC” e “ABF” respectivamente. A figura 5 ilustra tal situação.

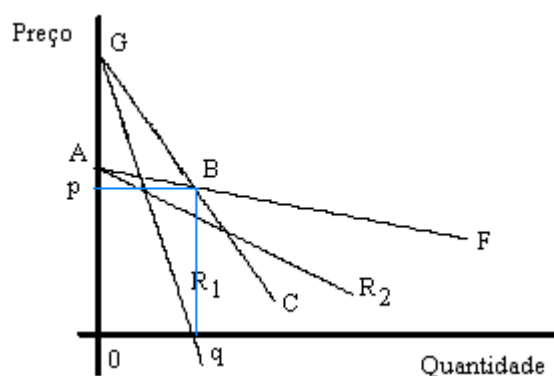


Figura 5: Curva de demanda quebrada.

É importante observar que ambas as curvas de demanda, “ABF” e “GBC”, são definidas para duas reações alternativas das rivais face às estratégias de preço definidas pela firma em questão. O postuldo chave da teoria é que os oligopolistas esperam que os rivais escolham a estratégia menos favorável em reação a uma alteração de preço estabelecida por alguma das firmas componentes do mercado. Fica evidente, que as firmas supõem que as rivais reagirão desfavoravelmente às iniciativas de preços de uma delas.

A teoria da curva de demanda quebrada admite dois prognósticos principais. O primeiro deles é que quando as firmas componentes de determinada indústria possuem parcelas constantes da demanda da indústria, a curva de demanda da indústria é relativamente inelástica<sup>6</sup>. Tal fato faz com que os

<sup>6</sup> E é este o caso das operações de cheque especial. Um cliente pessoa física que recorre a tal linha de crédito, o faz devido a um desequilíbrio momentâneo entre seu nível de renda e seu padrão de gastos. A quantidade de crédito tomada, é função do montante deste desequilíbrio, e não função da taxa de juros cobrado pelo banco fornecedor de tal crédito.

oligopolistas evitem diminuir preços, uma vez que os oligopolistas rivais vão responder com diminuições de preço – anulando qualquer ganho por parte do oligopolista dissidente. O segundo deles é que os preços em oligopólio tendem a ser rígidos, em face de moderadas alterações das condições de custo e demanda.

Ambos os prognósticos se aplicam bem ao contexto do varejo bancário brasileiro no período posterior ao Plano Real. É fato indiscutível que os bancos varejistas, dado o contexto oligopolístico em que atuam, têm pleno conhecimento da interdependência de suas táticas comerciais. Como será posteriormente detalhado, os bancos reconhecem o perigo de, ao não reconhecerem a interdependência de suas estratégias comerciais, eclodirem uma guerra de preços. Também é importante observar o pleno conhecimento dos mecanismos de retaliação impostos pelos rivais a um banco dissidente na indústria bancária<sup>7</sup>.

Como é sabido da microeconômica elementar, *mark-up* e elasticidade da demanda estão inversamente relacionados. Isto é trivial a partir da análise do Índice de LERNER. O mesmo é dado pelo inverso do negativo da elasticidade preço da demanda, “e”, isto é:

$$\text{L} = - 1 / e$$

É condição necessária e suficiente que, se o *mark-up* é alto, a elasticidade preço da demanda seja baixa, isto é, a demanda seja inelástica. O inverso se aplica da mesma forma. Logo, fica evidente que a conclusão obtida pelos teóricos da demanda quebrada se aplica ao varejo bancário brasileiro. Dado o elevado montante do *mark-up* bancário, especialmente nas operações de cheque especial, e dado que no curto prazo as firmas possuem parcelas de mercado constantes, a demanda de mercado é inelástica.

Tal conclusão é sustentada por MOORE:

“The extent to which banks mark up the rate charged in different markets is governed by the elasticity of demand for credit by particular classes of borrowers, reflecting the degree of bank market power. (MOORE, 1989, p.23)”

---

<sup>7</sup> No próximo capítulo será detalhadamente comentado o caso de um banco que rompeu com a estratégia de preços da indústria bancária nos prazos do cheque especial, e, a conseqüente retaliação por parte dos bancos rivais.

Também é inegável a constatação de rigidez de preços em alguns segmentos do varejo bancário. Tanto é verdade, que este foi um dos principais motivos, após a desvalorização do Plano Real em 1999, que levaram o Banco Central a dar maior atenção, tanto em termos de estudos quanto de propostas de política econômica, a questão do *mark-up* bancário e da rigidez de preços ao tomador final.

O próprio ROUSSEAS, de forma implícita, reconhece a interdependência dos bancos ao fixarem suas estratégias de preços. Afirma o autor:

“Individual banks under normal circumstances are not to free to set  $k$  at whatever level they wish. Their attempts to maintain  $k$  at a level consistent with their desired profit levels are subject to certain constraints (ROUSSEAS, 1985, p. 141)”

O mesmo é feito por KALECKI:

“In fixing the price the firm takes into consideration its average prime costs and the prices of other firms producing similar products. The firm must make sure that the price does not become too high in relation to prices of other firms, for this would drastically reduce sales, and that the price does not become too low in relation to its average prime costs, for this would drastically reduce the profit margin. (KALECKI, 1970, p.44-5)”

## 1.6 Dinâmica dos níveis de preços

A explicação para a determinação do preço na indústria bancária pode ser mais facilmente compreendida sob a ótica dos “pontos focais”, primeiramente descrita por THOMAS SCHELLING. A formação de preços na indústria bancária é dada pela regra de *mark-up*, e a estabilidade dos mesmos pela curva de demanda quebrada, com o preço de mercado sendo um ponto focal. Uma vez determinado o preço de referência, os agentes atuam de acordo com a curva de demanda quebrada.

A teoria dos pontos focais nos diz que quando é necessário coordenar tacitamente os comportamentos individuais de fixação de preços em um oligopólio, há uma tendência para que as escolhas convirjam para um ponto focal.

Este ponto focal pode ser determinado por:

“...analogia, simetria, um precedente qualquer, a considerações estéticas, ou mesmo à contingência do arranjo; mas devem de qualquer forma ter a propriedade da unicidade.(SCHERER, 1982, p.81)”

Como afirma THOMAS SCHELLING:

“Em economia os fenômenos de liderança de preços, vários tipos de competição à margem dos preços e talvez até a própria estabilidade dos preços parecem sensíveis a uma análise que realça a importância da comunicação tácita e sua subordinação a sinais qualitativamente identificáveis e perfeitamente inequívocos que podem ser lidos na própria situação (SCHELLING *apud* SCHERER, 1982, p.91)”

Se os agentes estão inclinados a evitar reduções de preços mutuamente prejudiciais, podem coordenar seu comportamento tacitamente buscando e respeitando os pontos focais. A não adesão aos pontos focais pode implicar em uma brutal guerra de preços.

Este aspecto é enfatizado por SCHERER, ao afirmar que:

“Ao fixar o preço em um ponto focal, a firma, com efeito, está perguntando retoricamente: Se não é aqui, onde é? e implicitamente avisando as rivais do perigo da espiral descendente (SCHERER, 1982, p.83)”

“Se os participantes estão inclinados a evitar reduções mutuamente prejudiciais, podem coordenar seu comportamento tacitamente buscando e respeitando os pontos focais.(SCHERER, 1982, p.85)”

A questão que agora é colocada é a seguinte. Como se dá a mudança de patamar de taxas de juros ao tomador final, quer seja em nível maior ou menor ao inicialmente estabelecido? Como posteriormente será demonstrado, na indústria bancária não há uma liderança colusiva de preços. Muito menos a liderança por parte de alguma firma individual, tanto a nível de preços, como proposto nos modelos de “liderança preço”, quanto a nível de quantidades como proposto no modelo de STACKELBERG. A liderança barométrica de preços é o comportamento empiricamente observado na indústria bancária.

A liderança barométrica de preços se diferencia da liderança colusiva em termos de critérios de conduta e desempenho<sup>8</sup>. Sob a liderança barométrica de preços, a fixação do preço de mercado não se dá necessariamente ao nível do preço monopolístico. A liderança barométrica de preços se caracteriza basicamente por três fatores:

---

<sup>8</sup> Idem.



- 1) a identidade do líder barométrico de preços pode mudar;
- 2) os líderes barométricos de preços não são sempre seguidos, pois não possuem poder de compelir os outros a aceitarem suas decisões de preços;
- 3) os líderes barométricos de preços exercem liderança num sentido de “jure”, divulgando através de anúncios formais de preços alterações que já se fizeram sentir na indústria graças a modificações informais nos preços vigentes em mercado. O líder age como um “barômetro” das condições de mercado, não como instrumento de colusão. Estas modificações nas condições de mercado podem ser alterações de custos ou de demanda. No caso específico do varejo bancário, tais modificações de custo são inovações tecnológicas, e/ou modificações nos preços dos insumos, basicamente na taxa de captação de fundos.

GEORGE STIGLER afirma que:

“... o líder barométrico comanda a adesão dos rivais ao seu preço só porque, e até o ponto em que, esse preço reflete as condições do mercado com tolerável rapidez.(STIGLER apud SCHERER, 1982 p. 72)”

O preço que uma indústria pode sustentar depende das condições de mercado, e este é o ponto principal da liderança barométrica.

Dito isto, podemos afirmar que a partir da regra de *mark-up* são formadas as taxas de juros aos tomadores finais. A curva de demanda quebrada explica a estabilidade de preços no varejo bancário. A teoria do ponto focal e a liderança barométrica de preços, são uma boa aproximação de como se dá a dinâmica de um nível de taxas de juros aos tomadores finais para outro nível, dadas mudanças significativas nas condições de custo e/ou demanda.

Logo, um aumento da taxa básica de juros desloca todo o espectro das demais taxas de juros. Assim, parte – se de um certo nível das taxas de juros para um novo patamar cobrado dos tomadores finais. A dinâmica da taxa inicial para a taxa final é dada pela teoria da liderança barométrica de preços. Como a mudança de custos se fez sentir a todos os bancos comerciais, um banco qualquer agirá como “barômetro”, ao, via sua nova política de preços, guiar o mercado para um novo patamar de juros aos tomadores finais. Este novo patamar corresponde a um novo ponto focal, o qual será respeitado até novas mudanças nas condições de custo implicarem em um novo movimento, tanto ascendente quanto descendente, nas taxas de juros transacionadas em mercado. Por fim,

cabe ressaltar que a identidade do líder, pode, e na realidade muda, com frequência. Enquanto hoje é o banco “X” quem guia o mercado para o novo ponto focal, dado uma mudança nos custos, amanhã poderá ser o banco “Y” a desempenhar tal papel.

### **1.7 A internacionalização como alternativa estratégica**

A internacionalização das firmas é uma das causas dos processos de aquisições verificados no varejo bancário brasileiro.

Os mercados externos possibilitam às firmas maximizarem seu potencial de crescimento, não estando vinculadas somente às taxas de crescimento de seus respectivos mercados domésticos. Define – se como internacionalização das firmas a atuação em mercados onde não atuavam anteriormente<sup>9</sup>.

A internacionalização pode ser mais viável que a diversificação nas estratégias empresariais das firmas. Tal fato se deve aos riscos e custos inerentes à diversificação, bem como a inexistência de capacidade gerencial dentro dos quadros da firma que se diversifica. É importante ressaltar que a internacionalização em nenhum momento exclui a diversificação, sendo apenas uma alternativa estratégica que as firmas possuem.

Esta estratégia de internacionalizar – se, pode, em alguns casos, evitar uma diminuição da taxa de lucro da firma, caso esta visasse aumentar sua participação em seu mercado doméstico via diminuição de preços. Além disto, a exportação de capital pelas firmas resulta da dinâmica das indústrias em oligopólio, nas quais seu potencial de crescimento é maior que o crescimento do mercado doméstico<sup>10</sup>.

No caso específico da indústria bancária, a exportação de capital se faz necessária para manter um contato mais próximo com sua clientela, identificando oportunidades de negócios e/ou lançando novos produtos, que de outro modo não

---

<sup>9</sup> GUIMARÃES (1980, cap. 6)

<sup>10</sup> Idem.

seria possível. Além disto, a internacionalização por parte das firmas garante um melhor aproveitamento de suas vantagens competitivas.

Quando o potencial de crescimento das firmas é maior que o potencial de crescimento da demanda de seu respectivo mercado doméstico, normalmente verifica – se que<sup>11</sup>:

1. as firmas passam a exportar seus bens e/ou serviços, e, posteriormente, exportam capital, implantando novas plantas industriais e/ou centros de distribuição ou mesmo escritórios comerciais;
2. adotam táticas comerciais de expansão regional, para, posteriormente, se expandirem nacional e internacionalmente.

Os primeiros mercados nacionais que costumam ser alvos das firmas em processo de internacionalização são aqueles nos quais a indústria nacional é mais fraca, isto é, nos quais se verificam menor potencial financeiro ou não utilização das tecnologias mais modernas. Como também quanto maiores forem as barreiras legais à entrada de novos agentes, isto é, se observem altos impostos de importação, restrições legais a novos competidores, trâmites burocráticos, etc.

Nos mercados onde a capacidade de diferenciação de produtos é limitada, e a indústria bancária é um deles, cabe às firmas expandirem – se para os mercados externos ou diversificarem suas atividades como forma de realizar seu potencial de crescimento.

Assim, a internacionalização é uma forma de realização do potencial de crescimento das firmas bem como um escoadouro para a acumulação interna das mesmas. Como será melhor detalhado no comportamento dos bancos estrangeiros, no que tange à sua participação nas aquisições observadas no varejo brasileiro, este instrumental analítico desenvolvido por GUIMARÃES ajuda em muito no entendimento da estratégia de tais instituições financeiras (principalmente dos espanhóis BBV e Santander).

Neste capítulo, foi proposto um modelo não – ortodoxo do comportamento da firma bancária. Mesmo à luz da análise microeconômica convencional, ficou

---

<sup>11</sup> Idem.

demonstrada a impossibilidade de maximização de lucros pelos bancos na presença de economias crescentes de escala. Assim, propôs – se um modelo de formação de preços na indústria bancária baseado na aplicação de um *mark-up* sobre o custo de captação de recursos emprestáveis. A estabilidade de preços verificada nas taxas de juros transacionadas em mercado é explicada pela curva de demanda quebrada, sendo o preço de mercado um ponto focal. No próximo capítulo serão descritos, detalhadamente, os principais casos de fusões e aquisições ocorridos no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998.

## 2. A INDÚSTRIA BANCÁRIA BRASILEIRA NOS ANOS 90

Neste capítulo será desenvolvida uma descrição analítica do processo de concentração no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. Primeiramente será analisada a mudança estrutural verificada no setor, após a estabilidade monetária advinda do Plano Real. A seguir o processo de reestruturação será descrito em detalhes, com os conseqüentes efeitos sobre os níveis de concentração no setor. Posteriormente, serão estudados alguns casos específicos de aquisições, destacando as estratégias norteadoras dos mesmos. Por fim, será descrita a evolução dos bancos estrangeiros sobre o varejo bancário nacional.

### 2.1 Modificação estrutural na indústria bancária brasileira após 1994

Alguns meses após a implantação do Plano Real, em julho de 1994, a indústria bancária brasileira vivenciou um das mais intensas crises de sua história. Imediatamente após a implementação do plano de estabilização econômica, dois fatores, ambos inéditos ao setor bancário, contribuíram decisivamente para o processo de ajuste então verificado no setor. Foram eles: a estabilidade macroeconômica e a abertura do setor a instituições estrangeiras, até então controladas através de uma forte política discriminatória por parte do Banco Central do Brasil<sup>12</sup>.

A estabilidade macroeconômica relacionou – se com o esgotamento das receitas advindas do *float*. Este é definido como os ganhos proporcionados pelos passivos não remunerados, como os depósitos à vista e os recursos em trânsito, sob responsabilidade do sistema bancário. Tais saldos não remunerados, quando aplicados em operações de curtíssimo prazo, como o *overnight*, propiciavam rendimentos no mínimo idênticos à correção monetária.

---

<sup>12</sup> Tanto que o próprio ministro Antônio Delfim Neto, na década de setenta, propunha como condição necessária à consolidação de uma dinâmica economia capitalista no Brasil a existência de um setor financeiro maduro. Na estratégia de desenvolvimento implementada pelos governos militares naquele período, sempre se reconheceu a importância da manutenção do controle do setor bancário em mãos de residentes. Para comprovar esta hipótese, basta notar a ampla abertura da economia brasileira após o golpe de 1964, sendo que um dos únicos setores que não receberam incentivos ao ingresso de capitais estrangeiros foi o setor bancário. Ver a este respeito Lago (1990, p. 233-94).

Como afirma CORAZZA:

“O principal impacto do Plano Real sobre o sistema financeiro se deu através da perda da receita inflacionária, conforme pode ser observado na Tabela 1. Estas receitas, que historicamente se situavam em torno de 2% do PIB e no período de 1990-93 chegavam a 4%, foram reduzidas a 2%, em 1994, e a 0,1%, em 1995. Em termos do valor da produção bancária imputada, as receitas inflacionárias, que representavam 87,3%, reduziram – se para 49,5%, em 1994, e 1,6% em 1995. Essa perda era um indicador de que o sistema financeiro teria de passar por profundas modificações. (CORAZZA, 2000, p. 04)”.

**Tabela 1 – Receita Inflacionária como % do PIB e do valor da produção imputada**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Rec. Inflacionária / PIB	4,0	3,8	4,0	4,3	2,0	0,1
Rec. Inflacionária / Valor da Produção Imputada	70,0	81,2	86,8	87,3	49,5	1,6

Fonte: CORAZZA (2000, p. 4)

Baseando – se em dados que super dimensionavam a participação do setor bancário na economia, algumas análises relacionaram a crise bancária com o esgotamento das receitas obtidas em contexto inflacionário, isto é, dos *floats*. Mas diferentemente do que supunham tais análises, a indústria bancária brasileira deparava – se com um novo ambiente. Se, por um lado, não havia mais os ganhos inflacionários, por outro lado, a estabilidade macroeconômica propiciava novos horizontes para a atividade bancária.

A convergência da taxas de inflação para níveis de um dígito, estimula o desenvolvimento de outras áreas de negócio do setor bancário, como: *Private Banking*, assessoria em processos de fusões e aquisições de empresas, assessoria nos processos de privatização e reestruturação setorial pós – privatização, derivativos, operações de câmbio em um contexto de câmbio flexível e gestão de fundos de previdência complementar. No contexto de estabilidade monetária, instituído a partir de 1994, o mercado de capitais apresentou um crescimento de 745% de 1991 a 1997<sup>13</sup>. Algumas instituições financeiras avaliavam, na época, que o processo de reestruturação setorial pós – privatização movimentaria mais recursos que o Programa Nacional de Desestatização (que de 1991 a 1996 havia movimentado US\$ 116 bilhões)<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> "Relatório Mercado Brasileiro de Capitais", Gazeta Mercantil, 26/07/1997, p. 01.

<sup>14</sup> SANTOS, S. "PND já rendeu US\$ 116 bi", Gazeta Mercantil, 28/11/1997, p. B – 4.

Um segmento de mercado que obteve crescimento expressivo na década, de noventa, e, principalmente, após o Plano Real é o segmento de *Private Banking*. Tal atividade corresponde à gestão de grandes fortunas. A tabela 2 demonstra o aumento do número de participantes deste mercado de 1990 a 1997.

**Tabela 2 – Bancos atuantes no *Private Bank***

<b>1990: Bancos atuantes no <i>Private Bank</i></b>	<b>1997: Bancos atuantes no <i>Private Bank</i></b>	
	Citibank	CCF
	Unibanco	Real
	Chase Manhattan	BBA
Citibank	Lloyds Bank	Itaú/BFB
Unibanco	BankBoston	Santander
Chase Manhattan	Garantia	Pactual
	Boavista	Bozano, Simonsen
	Merrill Lynch	Opportunity

Fonte: Lloyds *Private Banking* apud Gazeta Mercantil, 11/08/1997, p. B – 24.

Alguns autores sugerem que a estabilidade monetária fomenta a atividade bancária, ao invés de reduzi-la. TROSTER, em trabalho publicado em 1997, conclui que a experiência internacional indica a existência de uma relação inversa entre taxa de inflação e dimensão do setor bancário. Atesta o autor que a queda dos *floats*, verificada após a estabilização macroeconômica, foi acompanhada de uma queda similar nos custos incorridos pelos bancos, resultando, portanto, pouca variabilidade na rentabilidade da indústria bancária. A tabela abaixo ilustra tal situação.

**Tabela 3 – Balanços de bancos comerciais e múltiplos (Brasil)**

	<b>Junho/93</b>	<b>Junho/94</b>	<b>Junho/95</b>
Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido	15,47%	15,81%	15,45%
Rentabilidade sobre os Ativos Totais	1,34%	1,25%	1,52%
Margem Líquida	2,10%	4,45%	6,91%
Provisões para Créditos Duvidosos sobre o Patrimônio Líquido	6,23%	7,87%	17,92%
Provisões para Créditos Duvidosos sobre o Total das Operações de Crédito.	1,54%	1,84%	4,31%

Fonte: TROSTER (1997, p. 46).

A manutenção das taxas de rentabilidade no período imediatamente posterior a implementação do Plano Real, observada a partir da Tabela 3 também é destacada por CORAZZA:

“A manutenção de taxas elevadas de rentabilidade se deveu à troca de receita inflacionária pela receita de serviços, que quase duplicou sua participação relativa nos anos posteriores ao Plano Real. Com efeito, a receita de serviços, que representam apenas 8% em 1990, passa para 10,5%, em 1993, e para 21,5%, em 1995. (CORAZZA, 2000, p. 5)”

Fica evidente, a partir dos dados da Tabela 3, que a diminuição das receitas dos *floats* não impactou significativamente os resultados dos bancos neste período. Observe – se que os *floats* somente são importantes para os bancos que captam grande quantidade de recursos via depósitos à vista e mantenham uma significativa parcela deste total de forma não remunerada. Para tais bancos, basicamente os bancos comerciais com grande rede de agências, altas taxas de inflação são benéficas a atividade bancária. Porém, para os bancos que não tem poder de captação de um montante significativo de depósitos à vista e mantenham tais depósitos remunerados, a inflação não é benéfica. Para tais bancos, são baixas taxas de inflação que propiciam melhores horizontes para suas atividades.

Para ter – se uma melhor idéia da importância das receitas inflacionárias para os grandes bancos de varejo, o Banco Central estima tais ganhos auferidos pelo sistema bancário em US\$ 9,084 bilhões, no ano de 1993. Mais da metade deste ganho, foi auferido por bancos públicos<sup>15</sup>. Outro aspecto a destacar – se, foi o significativo aumento das margens líquidas, e, principalmente, das provisões para as operações de crédito. O aumento das margens bem como das provisões para as operações de crédito, são explicadas pela política de juros altos e drenagem da liquidez exercida pelo Banco Central a partir de junho de 1994, tendo reflexos diretos sobre o nível de inadimplência (vide gráfico 4, capítulo 2).

Fica evidente, a partir dos argumentos acima descritos, que as análises baseadas no fim das receitas inflacionárias como determinante da crise bancária verificada no período consiste em um diagnóstico por demais simplificado, como também, não condizente com os resultados expressos na Tabela 3.

---

<sup>15</sup> TROSTER ( 1997, p. 46).



Como foi anteriormente mencionado, após a implantação do Plano Real, em julho de 1994, o sistema financeiro nacional vivenciou um intenso processo de reestruturação. Este processo se manifestou em diferentes formas, como na diminuição do número de instituições, no aumento do grau de concentração de mercado<sup>16</sup> e em uma maior internacionalização da indústria bancária nacional<sup>17</sup>.

Tal processo, inicialmente, atingiu as instituições de pequeno e médio porte, para, posteriormente, atingir as instituições de grande porte. Como afirma CORAZZA:

“Nos quatro anos e meio que se seguiram ao Real, nada menos que 104 instituições sofreram algum tipo de ajuste. (CORAZZA, 2000, p. 08)”.

A Tabela 4 ilustra em maiores detalhes tal afirmação.

**Tabela 4 – Instituições que sofreram ajustes após o Plano Real**

Tipos de Ajustes					Transformação em:				
Anos	Total	Incorp.	Transf. de Controle	Liquid.	Banco de Invest.	Cia cred. Financ. /invest.	Arrend. Merc.	DTVM	Inst. não financ.
1994	7			7					
1995	13	2	1	9	1				
1996	22	3	7	6	4			1	1
1997	29	1	10	11	1			2	4
1998	33	1	16	9		1	1		5
Total	104	7	34	42	6	1	1	3	10

Fonte: CORAZZA (2000, p. 8).

A Tabela 5 permite obter uma visão mais clara do processo pelo qual o sistema financeiro nacional passou. Os dados demonstram uma significativa redução no número de bancos públicos estaduais e dos bancos privados nacionais, bem como um significativo incremento nas instituições sob controle, total ou parcial, de não – residentes.

<sup>16</sup> Tal fenômeno será melhor detalhado mais à frente.

<sup>17</sup> Idem.

**Tabela 5 – Número de instituições bancárias por categorias selecionadas**

<b>Tipo de Instituição:</b>	<b>Dez/88:</b>	<b>Jun/94:</b>	<b>Dez/98:</b>
Bancos Públicos Federais:	6	6	6
Bancos Públicos Estaduais:	37	34	24
Bancos Privados Nacionais:	44	147	106
Filiais de Bancos Estrangeiros (comerciais):	18	19	16
Bancos com controle Estrangeiro:	7	19	36
Bancos com participação Estrangeira:	5	31	23
Bancos de Investimento:	49	17	22
<b>Total do Sistema Bancário Nacional:</b>	<b>166</b>	<b>273</b>	<b>233</b>

Fonte: PRADO, M.C.R.M. "A reestruturação dos Bancos", Gazeta Mercantil, 28/05/1999, p. A – 3.

Antecedendo a análise de participação das instituições bancárias sobre as variáveis representativas de seus tamanhos, faz – se necessário uma caracterização do setor no período em questão. A estrutura do sistema bancário brasileiro estava compreendida de acordo com os dados ilustrados pela Tabela 6 abaixo:

**Tabela 6 – Composição da indústria bancária por categorias selecionadas**

<b>Tipo</b>	<b>Dez/94</b>	<b>Dez/95</b>	<b>Dez/96</b>	<b>Dez/97</b>	<b>Dez/98</b>
Bancos Múltiplos	210	205	191	179	173
Bancos Comerciais (*)	34	35	38	36	28
Caixas Econômicas	2	2	2	2	2
<b>Total de bancos Com. e Múltiplos</b>	<b>246</b>	<b>242</b>	<b>231</b>	<b>217</b>	<b>203</b>

(\*) Inclui as filiais de bancos estrangeiros.

Fonte: Banco Central – CADINF-DEORF/COPEC.

A redução do número de bancos em funcionamento durante o período de 1994 a 1998, de 246 bancos em dezembro 1994 para 203 em dezembro de 1998, reflete o processo de reestruturação, quer via fusões e/ou liquidações, pelo qual a indústria bancária brasileira passou. Observe – se que nem mesmo a entrada de instituições estrangeiras que não operavam no Brasil, quer via controle total e/ou parcial, foi capaz de reverter tal tendência baixista no número total de bancos. De acordo com a Tabela 5, vê – se claramente o expressivo aumento da participação dos bancos estrangeiros, em termos quantitativos, em relação aos bancos de controle nacional.

Em junho de 1994, exatamente um mês antes da implantação do Plano Real, os não – residentes controlavam total ou parcialmente 69 bancos em um universo de 273 instituições. Já em dezembro de 1998, os não – residentes

controlavam total ou parcialmente 75 bancos em um universo de 233 instituições. Tais dados revelam uma evolução de 25,27% de controle total ou parcial dos não – residentes para um montante de 32,18% de controle total ou parcial dos não – residentes sobre o total de bancos do sistema financeiro nacional.

Para finalizar a questão sobre bancos controlados por não – residentes, é importante destacar alguns dados referentes ao fortalecimento das instituições de controle estrangeiro em relação ao sistema bancário nacional. Em 1988 existiam 25 bancos com controle majoritário de não – residentes, e, ao final de 1998, este número havia mais que dobrado para 52 bancos com controle estrangeiro.

“Do ponto de vista do atendimento bancário prestado pelas instituições com controle estrangeiro, verifica – se que elas possuíam 247 agências em 1988 e fecharam o ano de 1998 com 2.395 agências, um crescimento de quase dez vezes o número anterior. Dentre estes bancos, o HSBC Bamerindus é o que detém a maior rede de agências (993). Logo após vem o América do Sul – Sudameris (242), grupo Meridional-Bozano, Simonsen (226), Banco Bilbao Vizcaya Brasil (224), grupo Santander Noroeste-Santander Brasil-Santander de Negócios (194), Banco Bandeirantes (185),e grupo ABN AMRO-Bandepe (83). (Banco Central do Brasil, 1998, p. 07)”.

O varejo bancário brasileiro também passou por um intenso processo de consolidação após a implantação do Plano Real. Segundo De PAULA:

“Consolidação significa uma fusão ou uma aquisição, seja dentro de um setor da indústria financeira ou entre setores, um processo que em geral reduz o número de instituições e ao mesmo tempo aumenta o grau de concentração do mercado. De acordo com Berger (2000) existem três principais tipos de consolidação financeira: (i) consolidação envolvendo organizações bancárias dentro de um país; (ii) consolidação entre países envolvendo organizações bancárias; e (iii) consolidação do tipo universal entre bancos comerciais e outros tipos de provedores de serviços financeiros. Tipicamente estes tipos de consolidação realizam-se através de fusões e incorporações (M&As) entre instituições financeiras existentes. (De PAULA, 2000, p. 10)”.

Os três tipos de consolidação financeira, citados por Berger, foram verificados no varejo bancário brasileiro, no período de 1994 a 1998. Igualmente observados, foram as reduções no número de instituições bancárias e o aumento no grau de concentração bancária<sup>18</sup>.

A tabela abaixo, constante de um estudo elaborado pela empresa de consultoria *Price Waterhouse Coopers*, ilustra o número de casos de fusões e aquisições no sistema financeiro nacional na década de 90.

---

<sup>18</sup> Tema que será melhor detalhado mais a frente.

**Tabela 7 – Número de fusões e aquisições no período 1992 a 1998**

<b>Ano:</b>	<b>Bancos:</b>	<b>Seguradoras:</b>	<b>Outros:</b>
1992	14	4	0
1993	8	5	1
1994	15	6	2
1995	14	6	9
1996	18	16	7
1997	27	17	5
1998	28	8	11

Fonte: Price Waterhouse Coopers apud Gazeta Mercantil, 29/03/1999, p. B – 1.

Embora não seja o objeto deste estudo, é importante destacar o intenso processo de consolidação ocorrido no mercado de seguros. Na maior parte dos casos, bancos de varejo estiveram envolvidos em tais transações. O motivo alegado pelos mesmos é aproveitar as oportunidades de obtenção de economias de escopo, bem como os ganhos advindos de operações de vendas cruzadas.

O caso de consolidação da indústria bancária brasileira, no período aqui estudado, cobre todos os três tipos de possibilidades descritos por BERGER, e, aqui citados anteriormente. A Tabela 8 ilustra a consolidação do tipo universal entre bancos comerciais e outros tipos de provedores de serviços financeiros, no caso, as financeiras.

**Tabela 8 – Bancos avançam sobre as financeiras**

<b>Data:</b>	<b>Banco Comprador:</b>	<b>Financeira Adquirida:</b>
1996	Icatu	Fininvest
1996	Unibanco	Fininvest
1996	Pontual	Martinelli
1996	Dibens	Battistella
1996	BBA	Financ. Mappin/Mappin Cart. Créd.
1997	Lloyds Bank	Multiplic
1997	AIG Consumer	Fenícia
1998	Lloyds Bank	Losango
1998	GE Capital	Banco Mappin

Fonte: Banco Central apud Gazeta Mercantil, 20/07/1999, p. B – 1.

Já a Tabela 9, ilustra dois tipos de consolidação distintos: um, envolvendo organizações bancárias de mesma nacionalidade, e o outro, envolvendo organizações bancárias de diferentes nacionalidades. Os dados das tabelas 8 e 9 nos indicam que o processo não se restringe somente aos bancos de varejo,

havendo significativos processos de fusões e aquisições nas áreas de banco de investimento e sobre as financeiras.

**Tabela 9 – Principais casos de fusões e aquisições: bancos de investimento**

<b>Data:</b>	<b>Banco Comprador:</b>	<b>Banco Adquirido:</b>
06/96	Deutsche	Grande Rio
06/96	Fonte	Cindam
04/97	Morgan Grenfell	Irmãos Guimarães
09/97	American Express	SRL
09/97	SBC	Omega
10/97	Stock	Máxima
11/97	Robert Fleming	Graphus
11/97	Pactual	Sistema
01/98	Nations Bank	Liberal
03/98	Mellon Bank	Brascan
06/98	CSFB	Garantia

Fonte: Austin Asis apud Gazeta Mercantil, 08/01/1999, p. B – 1.

## **2.2 Estudos sobre concentração bancária no Brasil**

Dentre os trabalhos enfocando a questão da concentração bancária no Brasil, destacam – se, os realizados por SAYAD (1975), CARVALHEIRO (1982) e MENDES (1988).

SAYAD, em 1975, procurou estudar a questão do tamanho dos bancos no Brasil. Sua análise parte da suposição de que as Autoridades Reguladoras nacionais justificavam suas ações na hipótese da existência de economias de escala significativas no setor bancário. Afirmava o autor, que, em primeiro lugar, não verificavam – se economias de escala significativas na indústria bancária brasileira. Em segundo lugar, segundo SAYAD, os incentivos à formação de grandes conglomerados financeiros baseavam – se mais na regulamentação do setor do que em aspectos puramente econômicos. O autor enfatiza sua análise em aspectos regulatórios, como, a fixação de um limite máximo das taxas de juros aos tomadores finais, e, na taxa de juros nula sobre os depósitos. Desenvolvendo sua análise, o autor afirma que as Autoridades Reguladoras propiciaram grandes oportunidades de lucros aos bancos em investimentos alternativos. Logo, de acordo com SAYAD, este foi um dos principais elementos a explicar a formação

de grandes conglomerados financeiros. Os bancos, por sua vez, frente a aceleração do processo inflacionário no Brasil na década de setenta, fizeram da demanda por depósitos uma atividade lucrativa e expandiram suas redes de agências com o intuito de maximizarem a captação de recursos.

Já o trabalho de CARVALHEIRO, em 1982, procurava descrever a causa do crescimento dos bancos no período compreendido entre 1964 a 1976. Conclui o autor, que, a concentração relativa do setor bancário apresentou uma certa redução no referido período. De acordo com CARVALHEIRO, tal redução é explicada por uma mudança relativa no posicionamento dos bancos dentro da indústria bancária. Bancos que em 1964 eram pequenos, tornaram – se grandes. Em contrapartida, alguns bancos de grande porte em 1964 acabaram por perder sua importância relativa na indústria bancária. Para o autor, destacam – se como elementos explicativos do crescimento dos bancos sobreviventes em tal período as significativas taxas de crescimento da economia brasileira, como também, os estímulos concedidos pela regulamentação governamental.

MENDES, em trabalho publicado em 1988, aborda os aspectos da concentração e da desintermediação financeira no Brasil, entre 1964 a 1986. No que tange à concentração, afirma que o processo de centralização de capital em grandes conglomerados financeiros, entre meados da década de sessenta até a primeira metade da década de setenta, foi causado por uma política deliberada do governo neste sentido. Neste sentido, Mendes acaba por corroborar uma das conclusões obtidas por CARVALHEIRO.

### **2.3 Aumento da concentração bancária no período 1994-1998**

O objetivo deste tópico é analisar a evolução do grau de concentração da indústria bancária brasileira com ênfase nas atividades de varejo. Em relação ao acompanhamento do processo de concentração, a forma aqui adotada será a de analisar o desenvolvimento do processo de concentração através de quatro variáveis representativas do tamanho dos bancos: depósitos totais, patrimônio líquido, empréstimos e ativos totais. Todas as informações aqui utilizadas foram obtidas a partir do SISBACEN, sistema de informações do Banco Central do Brasil. Para facilitar a análise, para cada variável estudada foram constituídos

cinco grupos diferentes de instituições. São eles: o grupo dos cinco maiores bancos, dos dez maiores bancos, dos vinte maiores bancos, dos cinquenta maiores bancos e da totalidade do sistema bancário.

A Tabela 10 ilustra a evolução da participação relativa dos bancos sobre o volume total de depósitos. Observe – se o expressivo aumento, de 20% em apenas quatro anos, da participação dos cinco maiores bancos sobre a variável depósitos.

**Tabela 10 – Composição da concentração dos depósitos: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados**

Grupos	Depósitos				
	1994	1995	1996	1997	1998
05 maiores	53,28%	58,43%	57,72%	58,74%	63,94%
10 maiores	68,46%	71,31%	70,09%	70,89%	77,19%
20 maiores	80,36%	80,67%	80,28%	80,69%	87,62%
50 maiores	93,27%	92,73%	92,83%	94,05%	97,49%
Total da indústria	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: PIZOFERRATO (1999, p. 77)

É importante destacar que, com a estabilidade monetária, houve um fenômeno de “desilusão monetária” no referido período. Enquanto no período hiper-inflacionário os agentes econômicos procuravam manter a maior parte de seu *portfolio* em ativos reais, com a estabilidade de preços verificada após 1994 houve uma maior demanda por ativos financeiros. Tal fenômeno acabou por contribuir para o desempenho dos grandes bancos, que já possuíam uma ampla rede de agências herdadas do período inflacionário. Com a aceleração da inflação nos anos oitenta e início dos noventa, as receitas dos *floats* adquiriram importância crescente na rentabilidade dos bancos de varejo. Para maximizarem tais receitas, os bancos eram obrigados a possuir uma ampla rede de agências no intuito de captarem a maior quantidade possível de depósitos não-remunerados. Assim, com o êxito do Plano Real, esta ampla rede de agências detida por alguns grandes bancos de varejo acabou por reforçar as vantagens competitivas dos mesmos na captação de depósitos no novo ambiente macroeconômico.

Os dados referentes à variável empréstimos, não contradiz a tendência demonstrada pela variável depósitos. Tais dados corroboram a expressiva participação dos maiores bancos de varejo na concessão de crédito e, como no

caso dos depósitos, também apresentam um significativo aumento na concentração da indústria bancária.

**Tabela 11 – Composição da concentração dos empréstimos: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados**

Grupos	Empréstimos				
	1994	1995	1996	1997	1998
05 maiores	57,32%	59,02%	57,01%	60,27%	65,88%
10 maiores	72,13%	73,55%	69,71%	68,75%	76,22%
20 maiores	82,40%	82,39%	76,64%	79,64%	87,39%
50 maiores	93,88%	93,80%	92,62%	93,60%	97,46%
Total da indústria	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: PIZOFERRATO (1999, p.78)

No que tange à questão dos empréstimos, cabe destacar que:

“Neste sentido, procura – se mostrar neste artigo que o comportamento dos bancos durante o Real seguiu um ciclo explicável a partir de um marco teórico iniciado por Keynes-Minsky: no primeiro momento do Real os bancos exploraram o contexto de forte crescimento econômico e de conseqüente aumento na demanda por crédito, para compensarem as perdas das receitas inflacionárias, atendendo ao aumento da demanda por crédito dos agentes econômicos (a despeito das restrições das autoridades monetárias), adotando, conseqüentemente, uma postura financeira mais ousada; no segundo momento, a partir da crise bancária de 1995 e, posteriormente, com a crise externa de 1997/98, passaram a adotar uma postura mais defensiva, expressão de sua maior preferência pela liquidez e aversão ao risco, via diminuição de sua alavancagem e da elevação da participação de títulos públicos em sua carteira, com os quais, mais recentemente, procuraram fazer “*hedge* cambial”. A conclusão do artigo é que o sistema bancário privado brasileiro tem revelado grande capacidade de adaptação às mudanças no contexto macroeconômico do país, sabendo extrair vantagens tanto em períodos de crescimento quanto de crise. (ALVES Jr., 2001, p.287)”

Os dados referentes à concentração, levando – se em conta os ativos totais, merecem uma análise cuidadosa. A Tabela 12 ilustra o súbito crescimento deste indicador entre 1994 a 1995, de 51% em apenas um ano, para os cinco maiores bancos em termos de ativos totais. A explicação para tal comportamento é a implementação da resolução 2.099 editada pelo Banco Central do Brasil<sup>19</sup>. Tal medida teve um impacto significativo sobre a concentração do setor, pois, em 1998, após a entrada de um grande número de instituições estrangeiras no mercado brasileiro, o nível de concentração bancária baseado no conceito de ativos totais apresentava o mesmo nível de 1994.

<sup>19</sup> Este tópico será explorado em detalhes no próximo capítulo.



**Tabela 12 – Composição da concentração dos ativos totais: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados**

Grupos	Ativos Totais				
	1994	1995	1996	1997	1998
05 maiores	52,65%	79,58%	66,01%	49,03%	54,19%
10 maiores	73,82%	87,32%	78,72%	65,82%	67,89%
20 maiores	90,09%	94,16%	87,86%	80,90%	82,06%
50 maiores	97,74%	98,41%	96,50%	95,43%	95,66%
Total da indústria	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: PIZOFERRATO (1999, p.80)

Por fim, a análise da concentração bancária via trajetória do patrimônio líquido, neste período, corrobora as conclusões obtidas nas três tabelas anteriormente apresentadas. É importante observar que tal comportamento era, de certo modo, esperado. Sabe-se dos cursos de contabilidade básica que o patrimônio líquido é a diferença entre os ativos totais e os passivos totais. No caso da indústria bancária, o principal passivo com que os bancos se defrontam são os depósitos mantidos pelos mesmos. Logo, como a trajetória da concentração bancária levando em conta variáveis como ativos totais e depósitos foi muito semelhante, a trajetória da concentração baseada no patrimônio líquido é consequência das observações verificadas nas duas trajetórias anteriormente citadas. Os dados para a concentração bancária obtidos a partir do patrimônio líquido estão expressos na tabela abaixo.

**Tabela 13 – Composição da concentração do patrimônio líquido: bancos públicos (incluindo CEF e BB) e privados**

Grupos	Patrimônio Líquido				
	1994	1995	1996	1997	1998
05 maiores	45,87%	45,51%	44,61%	45,89%	47,08%
10 maiores	58,73%	58,09%	56,98%	58,28%	63,06%
20 maiores	71,68%	68,54%	67,76%	69,94%	77,32%
50 maiores	87,85%	84,07%	84,12%	85,96%	92,53%
Total da indústria	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: PIZOFERRATO (1999, p.80)

## 2.4 Estratégias norteadoras das fusões e aquisições

A Tabela 14 ilustra os principais processos de fusões e aquisições no varejo bancário brasileiro no período 1994 a 1998. Observe – se que na referida tabela estão listados somente os casos mais representativos verificados no período.

**Tabela 14 – Principais casos de fusões e aquisições: bancos de varejo**

<b>Data:</b>	<b>Banco comprador:</b>	<b>Banco Adquirido:</b>
06/95	Itaú	BFB
06/95	Pontual	Continental Bank
11/95	Unibanco	Nacional
12/95	Excel	Econômico
01/96	Icatu	Fininvest
01/96	Reciparque	COFIPSA Portugal
03/96	Antônio Queiroz	United
04/96	Dibens	Battistella
05/96	Rural	Mercantil de Pernambuco
05/96	Pontual	Martinelli
06/96	BCN	Itamarati
02/97	Lloyds	Multiplic
03/97	HSBC	Bamerindus
03/97	Santander	Geral do Comércio
06/97	Itaú	Banerj
08/97	BCN	Credireal
08/97	Santander	Noroeste
08/97	InterAtlântico	Boavista
10/97	Bradesco	BCN
12/97	Bozano, Simonsen	Meridional
01/98	CGD	Bandeirantes
04/98	BBV	Excel Econômico
04/98	Sudameris	América do Sul
07/98	ABN Amro	Real
09/98	Itaú	Bemge
09/98	Fama	BBC
10/98	BCN	Pontual
12/98	ABN Amro	Bandepe

Fonte: Gazeta Mercantil, 03/09/1997, p. B – 3; 06/04/1998 ,p. B – 3; 10/07/98, p. B – 3; 08/10/99 p. B – 1.

Os fatores motivadores deste intenso processo de consolidação, são, basicamente, jurídicos e econômicos. Neste capítulo será enfatizado o papel dos

fatores econômicos, enquanto no próximo capítulo será dada ênfase aos fatores jurídicos.

Em termos econômicos, pode – se dividir as estratégias norteadoras dos processos de fusões e aquisições em três grandes grupos. O primeiro deles é a busca, por parte dos bancos, pela especialização de suas atividades. O segundo grupo corresponde a busca pela diversificação de suas atividades. Por fim, os agentes entrantes no mercado brasileiro, notadamente os estrangeiros, visam, ao comprar bancos já estabelecidos, saltar as barreiras à entrada existentes no setor.

Conforme o processo de consolidação na indústria bancária brasileira avança, maiores tendem a ser as barreiras à entrada de novos agentes. Isto se dá pelo fato do mercado se tornar mais concentrado, e, também, pela existência de economias de escala. Para um agente entrante operar nas mesmas condições de custos de um banco já estabelecido, este agente têm de constituir uma ampla rede de agências, ou comprar um grande banco já estabelecido. Ambas as opções anteriormente descritas, implicam no dispêndio de uma grande quantidade de capital. Assim, o elevado montante de capital necessário para iniciar as operações de um banco de varejo, acabam por se constituir em um importante fator impeditivo à entrada de novas firmas.

Roberto Paschoali, vice – presidente do Lloyds Bank Brasil, calculava em US\$ 5 bilhões<sup>20</sup>, no período das bandas cambiais, o investimento inicial necessário para um novo banco criar uma rede de agências para concorrer com os grandes bancos de varejo já estabelecidos no mercado brasileiro.

A figura abaixo, ilustra as estratégias que norteiam os bancos de varejo a melhor explorarem suas vantagens competitivas nos processos de fusões e aquisições.

A especialização das atividades propicia aos bancos a obtenção de economias de escala, a focalização dos negócios em um nicho de mercado específico (quer seja regional, ou em um segmento de mercado qualquer) no qual possua vantagens competitivas em relação aos bancos rivais, e a apropriação da *expertise* do banco adquirido em um nicho de mercado específico (maior

---

<sup>20</sup> RIBAS, S. "Concorrência no varejo barra atuação de bancos estrangeiros", Gazeta Mercantil, 14/03/1998, p. B – 4.

conhecimento da clientela e/ou vasta experiência em determinado segmento de mercado).

A diversificação de suas atividades, por sua vez, propicia aos bancos a obtenção de economias de escopo, diminuição do risco patrimonial (ao diversificarem os segmentos de mercado em que atuam, a probabilidade de impactos negativos sobre o balanço é diminuída) e obtenção de lucros extraordinários via possibilidade de vendas cruzadas de outros serviços financeiros.

Às firmas entrantes adquirir um banco já estabelecido permite saltar as barreiras à entrada existentes no varejo bancário nacional. Tais barreiras podem ser legais ou econômicas. Entre as barreiras legais, pode – se destacar a exigência de um elevado montante de capital mínimo para iniciar as atividades bancárias e a proibição do Banco Central à entrada de bancos estrangeiros senão via aquisição de um banco nacional insolvente. No que tange às barreiras econômicas, cabe destacar o elevado montante de capital necessário para implantar uma nova rede de agências, bem como os riscos comerciais inerentes a qualquer nova firma que inicie suas atividades em um novo mercado.

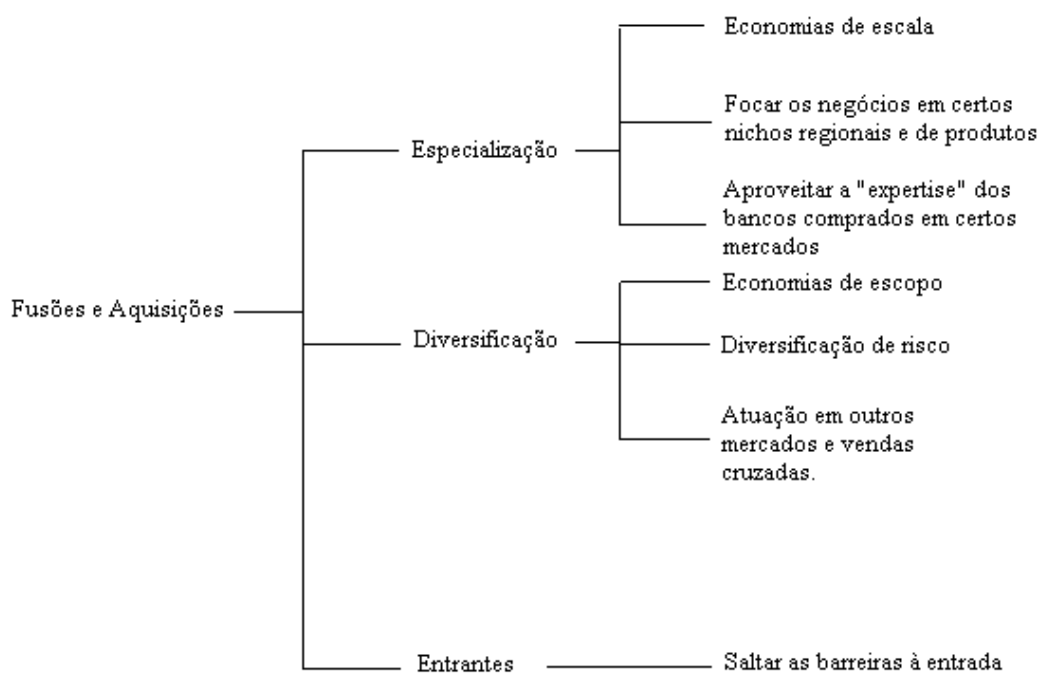


Figura 6: Estratégias norteadoras dos processos de fusões e aquisições

Entre os casos listados na Tabela 14, alguns referem – se à estratégia de especialização e serão aqui abordados.

A aquisição do BFB, Banco Francês e Brasileiro, permitiu ao Itaú reforçar sua atuação na área de *asset management*. O BFB tinha suas atividades focadas em grandes clientes, basicamente no segmento de gestão de fundos estruturados. A atuação neste nicho de mercado permitiu ao BFB desenvolver e ampliar sua *expertise* na área de derivativos, dado que tais fundos estruturados normalmente operam alavancados. Segundo Alfredo Setúbal, então vice – presidente para o mercado de capitais do Itaú, a experiência do BFB neste tipo de gestão de fundos foi decisiva para a compra daquela instituição:

“Vamos aproveitar a experiência destes profissionais na gestão de produtos estruturados também para as carteiras do Itaú<sup>21</sup>”.

A compra do BFB acabou por fortalecer a atuação do Itaú na área de *Private Bank*, isto é, aquele ramo de negócios orientados para clientes pessoas físicas com renda mensal superior a R\$ 4 mil. Somente o BFB, no momento da aquisição pelo Itaú, possuía aproximadamente quarenta mil clientes com este perfil<sup>22</sup>.

No caso dos bancos estrangeiros, adquirir um banco nacional já estabelecido no mercado é uma forma de saltar as barreiras à entrada no varejo bancário brasileiro. Como afirma Nikkolaus Senn, então diretor – presidente do UBS:

“Gerir um banco é ir ao encontro do cliente<sup>23</sup>”.

A proximidade física com o cliente é importante, pois permite detectar prioridades, qual grupo de clientes atender bem como prospectar novos clientes, e também permite identificar oportunidades de novos negócios como vendas cruzadas<sup>24</sup>.

O exemplo dos bancos espanhóis ilustra bem este caso. O BBV era o vigésimo terceiro maior banco do mundo, sob o critério de ativos totais, e sua

---

<sup>21</sup> JULIANI, D. “Itaú e BFB concluem reestruturação”, *Gazeta Mercantil*, 24/04/1999, p. B – 14.

<sup>22</sup> *Idem*.

<sup>23</sup> DAVIS (1990, p.69)

<sup>24</sup> *Idem*.

capitalização em bolsa atingia US\$ 26,835<sup>25</sup>. O banco espanhol foi atraído ao mercado brasileiro não somente pela estabilização macroeconômica, e pelas conseqüentes possibilidades de ganhos propiciados pela mesma, mas principalmente seguindo os passos de internacionalização de muitos de seus clientes que participaram do processo de privatização brasileiro na década de noventa, principalmente no setores elétrico e de telefonia. Vicente Benedito, então presidente executivo do banco espanhol, afirmava:

“...queremos ser um banco de atacado e varejo. Nossas agências terão atendimento diferenciado e resultados independentes para as áreas de pessoas físicas e jurídicas”<sup>26</sup>.

Estratégia similar à do BBV fez seu compatriota Santander. Ao adquirir os bancos Noroeste e Banco Geral do Comércio, o Santander priorizou focalizar seus negócios no eixo Sul e Sudeste do Brasil, região que concentra aproximadamente dois terços do PIB brasileiro. A aquisição dos dois bancos, e, posteriormente, do Banespa, permitiu ao Santander ingressar em grande escala no varejo bancário brasileiro. Se optasse por um crescimento vegetativo sobre suas próprias operações o banco levaria muitos anos para obter o volume de ativos e o número de clientes que possuía no fim de 1998.

O Santander iniciou suas atividades no Brasil em 1991, com um escritório de representações no qual empregava quatro funcionários. Nos primeiros anos de atividade o banco se dedicou ao aprendizado das especificidades do mercado brasileiro, bem como ao estudo da viabilidade de ingressar em grande escala no varejo bancário brasileiro. Após a aquisição dos bancos Noroeste e Geral do Comércio, o Santander tornou - se o quinto maior banco brasileiro sob o critério de ativos, e passou a possuir um quadro de sete mil funcionários<sup>27</sup>.

O Santander reconhece que se não tivesse adquirido as duas instituições bancárias acima citadas, estaria impossibilitado de realizar muitas operações financeiras por imposições legais do Banco Central<sup>28</sup>. Os bancos que operam via escritórios de representações no Brasil, legalmente, só podem atuar em áreas como *trade finance*, isto é, financiamento ao comércio exterior, *capital markets*,

---

<sup>25</sup> LUCA, L. “BBV diz como planeja ganhar dinheiro no Brasil”, *Gazeta Mercantil*, 26/10/1998, p. B – 3.

<sup>26</sup> Idem.

<sup>27</sup> SOUZA, L. “183 bancos estrangeiros já tem escritórios no Brasil”, *Gazeta Mercantil*, 02/07/1999, p. B – 3.

<sup>28</sup> Idem.

isto é, colocação de papéis de empresas brasileiras no exterior, além das operações de *advisory*, isto é, operações de assessoria e consultoria em processos de fusões e aquisições.

Já no que tange as estratégias de diversificação, alguns casos são bastante ilustrativos.

O Itaú, ao adquirir o banco estatal mineiro Bemge, aumentou consideravelmente sua participação de mercado em Minas Gerais. Antes da aquisição do banco estadual, o Itaú detinha 4% de *market share* em Minas Gerais. Após a compra, aumentou sua participação de mercado para 14%. Estratégia idêntica a esta, isto é, de ampliar sua presença em certos estados, o Itaú adotou ao adquirir o Banerj. A compra do mineiro Bemge e do carioca Banerj, fizeram com que o Itaú ultrapassasse seu principal rival privado Bradesco, em *market share* em Minas Gerais e no Rio de Janeiro, respectivamente o segundo e terceiro maior PIB do Brasil<sup>29</sup>.

O Lloyds Bank era, basicamente, um banco de atacado especializado em *Private Corporate*. A aquisição do Multiplic, e, por conseqüência, de sua financeira, Losango, detentora de uma carteira com então 11 mil lojistas, permitiu ao Lloyds Bank diversificar suas atividades para produtos de varejo. Segundo alguns executivos do banco inglês, o mesmo pretendia, com a aquisição, focar suas operações de varejo na área de cartões de crédito, utilizando a ampla rede de distribuição detida pela Losango<sup>30</sup>.

O banco francês Sudameris ao longo de sua trajetória de 88 anos no setor bancário brasileiro, sempre focou sua atuação na área de atacado. A aquisição do banco japonês América do Sul, um banco tipicamente de varejo e especializado em atender os *dekasseguis*<sup>31</sup>, permitiu ao Sudameris diversificar sua atuação, direcionando – a em favor das atividades de varejo. Sebastião Cunha, então superintendente de negócios do Sudameris, afirmava:

“...o negócio (compra do Sudameris) nos deu uma abertura muito grande e nos permitiu fazer planos de expansão. Antes, o nosso crescimento era muito negociado”<sup>32</sup>.

---

<sup>29</sup> REBOUÇAS, L. “Setúbal questiona força dos estrangeiros”, *Gazeta Mercantil*, 20/10/1998, p. B – 6.

<sup>30</sup> RIBAS, S. “Concentração no varejo barra a atuação de bancos estrangeiros”, *Gazeta Mercantil*, 14/03/1998, p. B – 4.

<sup>31</sup> Brasileiros descendentes de japoneses que radicaram – se no Japão.

<sup>32</sup> CARVALHO, M. C. “Sudameris abrirá 68 agências até julho”, *Gazeta Mercantil*, 14/02/1999, p. B – 2.

A aquisição do banco japonês, propiciou uma significativa diminuição de custos, via fechamento de agência superpostas. O Sudameris acabou por fechar 48 agências do América do Sul, devido à proximidade com seus pontos de venda.

O holandês ABN – Amro, atuava no Brasil voltado basicamente à área de *Investment Bank*. As aquisições do Banco Real e do Bandepe permitiram ao banco holandês, tanto uma maior diversificação setorial, rumo ao varejo bancário, quanto uma maior diversificação regional, rumo ao mercado nordestino. A diversificação setorial permite ao ABN – Amro fazer – se valer da ampla rede de agências do Banco Real, concentradas no Centro-Sul do país, garantindo um grande potencial de captação de depósitos, para aproveitar ao máximo o negócio de *asset management*. Outras complementariedades que permitem aproveitar ao máximo as vantagens competitivas do banco, são a venda de produtos como seguros, previdência complementar e administração de recursos de terceiros<sup>33</sup>.

O carioca Bozano, Simonsen, um típico banco de atacado, diversificou seu ramo de atividades rumo ao varejo ao comprar o gaúcho Meridional. O banco pretende focar suas operações de varejo nas regiões Sul e Sudeste<sup>34</sup>. Tal diversificação em suas operações, não implicou o desligamento de sua área de origem, as atividades de banco de investimento. Tanto é verdade que a corretora de títulos e valores mobiliários do grupo carioca ocupou o primeiro lugar em volume negociado na Bovespa em 1998, atingindo a marca de R\$ 18,5 bilhões em volume negociado<sup>35</sup>.

Muitos analistas afirmavam que devido ao processo de consolidação pelo qual o varejo bancário brasileiro vinha passando, somente restava aos pequenos bancos focalizarem suas estratégias comerciais em lucrativos nichos de mercado, e, aos bancos médios, crescer ou morrer<sup>36</sup>.

Como será demonstrado a seguir, mesmo sem usufruir de significativas economias de escalas, alguns bancos pequenos tiveram êxito ao se adaptar ao novo cenário vigente na indústria bancária brasileira.

O caso do banco Icatú Hartford é um bom exemplo de uma instituição que ao especializar – se em um nicho de mercado, explorou ao máximo suas

---

<sup>33</sup> TEIXEIRA, M. "ABN amplia aposta na pessoa física", Gazeta Mercantil, 03/04/1999, p. B – 13.

<sup>34</sup> LUANE, K. "Reestruturação do Bozano, Simonsen reforça o varejo", Gazeta Mercantil, 13/07/1998, p. B – 3

<sup>35</sup> Idem.

<sup>36</sup> O caso do Unibanco reflete bem tal análise, e será melhor detalhado mais a frente.



vantagens competitivas. A Icatú obteve um incremento de 517,12% nas receitas entre o primeiro semestre de 1997 a 1998. O banco centrou seus esforços no desenvolvimento e venda de títulos de capitalização. Fez parcerias tanto com bancos públicos quanto privados para utilizar a rede de distribuição dos mesmos para a venda de seus títulos. A Icatú utilizou a rede dos seguintes bancos como canal de distribuição de seu novo produto: BANEBA, Banrisul, BESC, Meridional, Banestes, Bemge, BRB, BEC, BEA e Banespa.

Nilton Molina, então presidente da instituição resumia sua estratégia da seguinte forma:

“A Icatú ganha com uma ampla rede de distribuição para o seu produto, e seus parceiros passam a contar com um título de capitalização personalizado, sem ter de investir capital próprio<sup>37</sup>”.

José Medeiros de Carvalho Filho, então diretor executivo da Icatú, ressaltava o acerto da especialização da instituição em tal linha de produtos, e afirmava que o banco não temia que seus parceiros criassem uma linha de produtos própria, colocando por terra a estratégia inovadora de sua empresa:

“O negócio precisa ter ampla escala de vendas para ser bem sucedido, por isto os parceiros não criam os seus<sup>38</sup>”.

Faz sentido a declaração do executivo do banco paulista, pois as vantagens de seus parceiros reside no fato dos mesmos venderem os títulos de capitalização da Icatú como parte de seu *portfolio* de produtos, não necessitando alocar recursos para o desenvolvimento de um alinhamento de produto específica. A Icatú, por sua vez, adquiriu expertise na área, ao dominar todas as etapas do processo, desde a idealização do produto, passando pela definição da estratégia de marketing, treinamento de sua equipe, até as etapas finais de promoção e tecnologia de vendas.

A Tabela 15 ilustra o caso de alguns pequenos bancos que, ao especializaram – se em certas áreas do negócio bancário, obtiveram uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido muito superior aos grandes bancos de

---

<sup>37</sup> LUCA, L. “Icatú faz parcerias e cresce no mercado de títulos de capitalização”, Gazeta Mercantil, 23/08/1998, p. B – 2.

<sup>38</sup> Idem.

varejo privados nacionais. Os dados se referem aos balanços referentes ao ano de 1998.

**Tabela 15 – Rentabilidade sobre o patrimônio líquido de pequenos bancos de varejo, em %**

<b>Banco</b>	<b>Foco de Atuação</b>	<b>Resultado*</b>	<b>Rentabilidade</b>
BVA	Empresas de Transporte	12,5	37,7
Cacique	Crédito ao Consumidor	23,0	23,0
Credibel	Telefonia	8,0	26,6
Bancoob	Cooperativa de Crédito	110,0	17,0
Cruzeiro do Sul	Funcionalismo Público	2,491	13,0

\* em R\$ milhões

Fonte: Gazeta Mercantil, 13/05/1999, p. B – 4.

## 2.5 Estrutura dos custos bancários no Brasil

O estudo das estruturas de custos da indústria bancária brasileira em relação a outros países, nos fornece importantes referenciais. As Tabelas 16, 17 e 18 indicam que o varejo bancário brasileiro estava muito longe dos padrões internacionais de eficiência, no que tange à produtividade da mão de obra. A análise detalhada das tabelas abaixo demonstra que os bancos brasileiros apresentavam um nível de produtividade 60% inferior em relação aos bancos norte – americanos, e 73% inferior aos bancos holandeses. Estes números desfavoráveis são resultado, em grande medida, da expressiva participação dos bancos públicos no varejo bancário brasileiro. Como os bancos públicos não visam necessariamente altos níveis de lucro e eficiência, acabam por impactar os dados da indústria bancária como um todo.

**Tabela 16: Produtividade da mão de obra dos bancos de varejo**

<b>País:</b>	<b>Ano:</b>	<b>Base EUA = 100.</b>
Holanda	1995	148
EUA	1994	100
Coréia	1995	71
Brasil	1996	40

Fonte: Gazeta Mercantil, 22/04/1998, p. B – 2.

**Tabela 17: Número de transações em bancos de varejo eletrônicos e não – eletrônicas, em %**

<b>País:</b>	<b>Transações eletrônicas :</b>	<b>Transações não eletrônicas:</b>
Holanda	88	12
EUA	29	71
Coréia	28	72
Brasil	19	81

Fonte: Gazeta Mercantil, 22/04/1998, p. B – 3.

**Tabela 18: Clientes por agência**

<b>País:</b>	<b>Clientes por agência:</b>
Holanda	2.500
EUA	2.350
Brasil	1.950
Coréia	1.600

Fonte: Gazeta Mercantil, 22/04/1998, p. B – 3.

Aspectos culturais também devem ser destacados. Até a alguns anos atrás, era hábito da população pagar contas de água, luz, e receber aposentadorias nas agências bancárias. Isto encarecia a atividade bancária, que, originalmente, deveria estar voltada basicamente em fazer negócios e conceder crédito. Além disto, a abertura comercial do país deu – se somente em 1992, privando a indústria bancária nacional do acesso às inovações tecnológicas da área. Para efeito ilustrativo, um caixa automático custava no Brasil, em 1992, sete vezes e meio o salário anual médio de um funcionário. Em 1996, esta relação caiu para duas vezes do salário anual médio de um funcionário. Nos Estados Unidos, em 1996, esta relação correspondia a 0,7 vezes do salário anual médio de um funcionário<sup>39</sup>. A baixa automação eletrônica do comércio brasileiro, também é um dos responsáveis pelos maus resultados, em termos de produtividade da mão de obra, do varejo bancário brasileiro. No Brasil, 81% das transações comerciais têm sua liquidação de forma não – eletrônica. Já em países europeus, como a Holanda, esta relação diminui para a casa dos 12%<sup>40</sup>. No Brasil, até então, as agências eram autônomas, isto é, cada uma processava suas informações de modo separado. Em países desenvolvidos, como os Estados Unidos, há uma

<sup>39</sup> CARO, L. "Bancos tem baixa produtividade", Gazeta Mercantil, 22/04/1999, p. B – 4.

<sup>40</sup> Idem

centralização de tais processos de gestão da informação, visando a obtenção de economias de escala e a conseqüente redução do número de funcionários necessários à manutenção destes tipos de sistemas<sup>41</sup>.

No Brasil, o nível de produtividade dos bancos públicos equivalia a 60% do nível verificado nos bancos privados. As instituições estatais gastavam a cada ano, US\$ 8 bilhões a mais que os bancos privados com despesas de pessoal para obterem o mesmo volume de negócios<sup>42</sup>. Tais dados comprovam a suposição de que os bancos públicos não visam única e exclusivamente eficiência, tendo, também, objetivos sociais e políticos que norteiam a administração dos mesmos.

A Tabela 18 ilustra a herança do período hiper – inflacionária para a indústria bancária brasileira. Como já foi destacado, anteriormente, uma ampla rede de agências tinha grande funcionalidade em um contexto de alta inflação, pois maximizava a captação de depósitos e as conseqüentes receitas de *floats* advindas das mesmas. Mas ainda hoje o setor é vítima do passado inflacionário, pois a média de clientes atendidos por agência situa – se abaixo dos padrões de países com histórico de estabilidade monetária.

A Tabela 19 apresenta os dados do índice de eficiência de alguns bancos de varejo brasileiros no período de 1995 ao primeiro semestre de 1998. O índice de eficiência relaciona as despesas administrativas e de pessoal em relação ao resultado da intermediação financeira e das receitas de serviços. Logo, quanto menor o valor deste índice, maior é a eficiência do banco. É flagrante o avanço demonstrado pela indústria bancária brasileira no referido período. Emílson Alonso, então diretor executivo do HSBC, afirmava que este é um importante indicador da indústria bancária, e que o mercado financeiro deveria estar atento ao mesmo,

“...pois é onde se ganha o jogo. Ele mostra a capacidade do banco de absorver provisões e ainda dar lucro”<sup>43</sup>.

Em um ambiente de maior estabilidade macroeconômica, onde os ganhos advindos dos *floats* deixam de existir, a significativa melhora no índice de

---

<sup>41</sup> Idem

<sup>42</sup> Idem

<sup>43</sup> CARVALHO, M. C. “Bancos buscam padrão internacional de eficiência”, *Gazeta Mercantil*, 12/08/1998, p. B – 1.

eficiência da indústria bancária nacional revela um amplo esforço de ajuste a nova realidade vivida pelo mercado. Tal avanço em termos de produtividade indica que o setor se prepara para novos tempos, nos quais os ganhos com operações de tesouraria tendem a serem menores. Tal avanço nas estruturas de custo permite a manutenção das margens líquidas, mesmo em um ambiente de queda das taxas de juros. O próprio Banco do Brasil apresentou, durante o período, uma sensível melhora no seu desempenho no que tange ao índice de eficiência.

**Tabela 19: Índice de eficiência no Brasil**

<b>Banco:</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>Primeiro semestre de 1998:</b>
Bradesco	74,0	79,1	78,10	69,45
Itaú	91,0	73,9	71,93	68,10
Unibanco	92,0	82,0	75,89	n.d.
Banespa	93,4	59,4	40,84	n.d.
BB	317,0	268,0	175,79	130,34
Santander	n.d.	n.d.	n.d.	94,09
HSBC	n.d.	n.d.	n.d.	96,24
América do Sul	n.d.	n.d.	n.d.	255,81
Nossa Caixa	n.d.	n.d.	n.d.	76,06
Safra	n.d.	n.d.	n.d.	68,30

Fonte: Gazeta Mercantil, 12/08/1998, p. B – 1.

O confronto dos dados das Tabelas 19 e 20, referentes ao período de 1994 a 1997, permite uma comparação do índice de eficiência de alguns bancos de varejo brasileiros em relação aos apresentados por varejistas norte - americanos. Os bancos brasileiros perdem em nível de eficiência em relação aos estrangeiros, devido principalmente às elevadas despesas administrativas oriundas de uma extensa rede de agências.

Porém é interessante observar que, mesmo tendo um índice de eficiência pior do que os apresentados pelos três maiores bancos norte – americanos (Chase Manhattan, Citibank, Nations Bank), todos os bancos de varejo privados brasileiros obtiveram uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido, no referido período, muito superior aos obtidos pelos três bancos citados. Como afirma De PAULA, isto reflete a capacidade dos bancos brasileiros de adaptarem – se a diferentes cenários para a atividade bancária.

**Tabela 20: Comparação dos resultados médios de bancos brasileiros e norte – americanos, período de 1994 a 1997.**

Banco:	Ret. Ativos:	Ret. P. L.	Num. Func.	Luc. Liq/Func *:	Ind. Efic:
Chase	0,80%	14,02%	41.670	57.187	52%
Citibank	1,00%	15,34%	74.292	35.455	49%
Nations	0,99%	11,15%	44.314	45.020	34%
BankBoston	1,21%	18,29%	10.140	41.118	46%
BBV	0,87%	23,79%	56.749	21.446	58%
Santander	0,65%	20,23%	72.740	15.255	71%
Bradesco	1,36%	15,03%	62.450	12.013	78%
Itaú	1,57%	16,39%	36.263	17.949	72%
Unibanco	1,54%	14,11%	23.924	16.623	76%
Banespa	3,52%	52,26%	24.992	73.580	41%
BB	0,53%	9,63%	76.387	6.781	176%

\*: Lucro líquido/número de funcionários em US\$ mil.

Fonte: Gazeta Mercantil, 12/08/1998 , p. B – 1.

O Unibanco é um caso interessante a ser destacado. Muitos analistas afirmavam que cabia ao Unibanco crescer ou morrer. Segundo os mesmos, somente conseguiriam sobreviver no varejo bancário brasileiro bancos de grande porte, que gozariam de economias de escala, ou bancos pequenos, focados em determinados nichos regionais ou mercadológicos.

O Unibanco optou pela via do crescimento adquirindo o Banco Nacional, em 1995, e obteve êxito em sua empreitada. A aquisição do Nacional propiciou expressivas economias de escala ao banco carioca. A Tabela 21 ilustra a trajetória do banco.

**Tabela 21: Aquisição do Nacional pelo Unibanco**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ativos*	11,0	22,8	26,3	28,1	31,7	35,6
Depósitos*	4,9	9,4	7,6	6,4	7,5	9,2
Patrimônio*	1,2	1,9	2,2	2,6	2,9	3,1
Empregados	16.879	31.249	26.723	23.924	20.607	19.239
Agências	449	809	796	627	659	641
Ind. Eficiência	67%	57,20%	69,40%	64,90%	60,80%	50,70%

\* em bilhões de reais

Fonte: Gazeta Mercantil, 09/11/1999, p. B – 5.

Após a aquisição, em 1995, o Unibanco apresentou piores resultados em termos de eficiência. Analistas afirmavam que isto era esperado, pois levaria tempo para o banco “digerir” a nova operação. Integração de sistemas

de informática e a assimilação dos antigos funcionários à filosofia empresarial dos novos proprietários não ocorreriam de forma rápida. Porém, a partir de 1997, o Unibanco apresentava um índice de eficiência superior ao obtido antes da aquisição do Nacional. Os aumentos em indicadores como ativos totais, depósitos e patrimônio líquido também foram significativos. A sinergia entre os dois bancos contribuiu para o sucesso da operação, pois ambos eram varejistas focados em clientes de renda média e tinham forte presença no Sudeste brasileiro. Enquanto o Unibanco tinha forte presença no Rio de Janeiro, o Nacional apresentava uma significativa participação no mercado mineiro. O Unibanco é um típico exemplo de aquisição no varejo bancário brasileiro motivado pela obtenção de significativas economias de escala.

## 2.6 O argumento de aumento da concorrência

Como afirma CORAZZA, eram muitos os argumentos de membros do governo brasileiro em favor da abertura do mercado bancário brasileiro a instituições estrangeiras. Dentre tais argumentos, cabe destacar: o aumento da concorrência, a melhora do nível de eficiência do sistema com a conseqüente redução de custos, melhoria da qualidade e ampliação da oferta de crédito.

“Como se pode observar em documentos semi-oficiais afirma – se que os benefícios do ingresso desses bancos no mercado financeiro doméstico são diversos. [...] Segundo,... aumenta a concorrência no sistema financeiro, ocasionando uma redução dos *spreads* e das taxas dos serviços bancários. A redução dos *spreads* bancários, por sua vez, leva a uma redução das taxas de juros dos empréstimos, contribuindo, assim, para o aumento do investimento na economia. (CORAZZA, 2000, p. 16)”.

O presidente do HSBC no Brasil, Michael Geoghegan, afirmava que um dos objetivos do banco ao adquirir o Bamerindus, era aumentar a carteira de crédito do banco paranaense bem como diminuir as taxas de juros cobradas em tais modalidades de empréstimos aos tomadores finais<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> LUCA, L. “A acomodação dos agressivos bancos externos”, *Gazeta Mercantil*, 26/07/1999, p. A – 1.

Alguns analistas compartilhavam da opinião do Banco Central de que a abertura do setor bancário brasileiro a instituições estrangeiras estimularia o aumento da concorrência, e, em consequência, a diminuição das taxas de juros aos tomadores finais:

“Em princípio, a liberalização financeira ao expor os bancos à concorrência deve fazê – los mais saudáveis e melhor administrados. Alocação do crédito torna – se mais eficiente e os tomadores negociam empréstimos a melhores taxas. (CHACEL, 1999, p.22)”.

Porém, mesmo com a entrada de novos bancos, principalmente estrangeiros, à indústria bancária brasileira, a estabilidade de preços foi uma constante neste período. As promessas de aumento de competição no setor, com a consequente queda de preços, no caso taxas de juros e tarifas, não ocorreu. A tão proclamada “guerra competitiva” não saiu do papel. Os bancos entrantes acomodaram – se com os altos *spreads* e a rentabilidade elevada proporcionada pelos títulos públicos. Isto vem comprovar um aspecto essencial de oligopólios onde a entrada somente é viável em grande escala e há crescentes impedimentos legais à entrada de novos agentes. Em tais estruturas de mercado a estabilidade de preços é uma constante, e o risco de romper com a disciplina de mercado é a erupção de uma brutal guerra de preços. Este comportamento de rigidez de preços verificados no varejo bancário, comprova os resultados obtidos a partir do modelo proposto no capítulo 2. O preço de mercado é determinado a partir de uma regra de *mark-up* estável sobre a taxa de captação dos bancos. A estabilidade de preços é explicada pela teoria da demanda quebrada. O nível de preços correspondente à quebra da curva de demanda, é o ponto focal obtido pela regra de *mark-up*.

Fábio Barbosa, então presidente do Banco Real após a aquisição pelo holandês ABN – Amro, afirmava:

“... respeitar a cultura local é uma estratégia do ABN – Amro<sup>45</sup>”.

Tom Camargo, então diretor de marketing do HSBC, falando sobre o tema, afirmava que:

---

<sup>45</sup> Idem



“...o banco só não atuou mais agressivamente por que o mercado sofre de engessamento”<sup>46</sup>.

Exemplos da precisão do modelo de formação de preços desenvolvido no capítulo 2, e a conseqüente retaliação dos bancos estabelecidos a algum agente disposto a não respeitar a disciplina de mercado são dado a seguir.

O Banco Santander, no primeiro semestre de 1998, promoveu uma campanha publicitária no valor de R\$ 10 milhões, divulgando sua nova estratégia comercial do cheque especial. Tal estratégia era composta, basicamente, em taxas de juros decrescentes cobradas dos clientes à medida que os mesmos utilizassem um maior limite de crédito. As taxas de juros desta modalidade de crédito do Santander era de 10% ao mês, e poderia ser reduzida a até 5% se o cliente utilizasse até 95% do seu limite de crédito. Este ato de dissidência frente à disciplina de preços transacionados em mercado, prontamente implicou em reações. O Banco do Brasil diminuiu sua taxa de 9,1% para 6,9% ao mês. O HSBC seguiu nas represálias e diminuiu sua taxa de 9,0% para 6,8% ao mês. A rebeldia de um agente, o Banco Santander, logo provocou reações dos concorrentes como forma de punição a desobediência da disciplina de preços<sup>47</sup>.

Como proposto no modelo de liderança barométrica de preços, tal modificação da taxa de juros cobrada no cheque especial só poderia ser modificada se tivessem sido observadas mudanças significativas na demanda ou nos custos desta modalidade de crédito. E, além disto, tais mudanças tivessem sido disseminadas na indústria como um todo. Neste caso, o Santander poderia propor um novo patamar de preços, pois o mesmo seria aceito pelos demais bancos como refletindo as novas condições de custos ou demanda com que o varejo se deparava.

Mas não foi isto o ocorrido. A diminuição de preços efetuada pelo Santander, não refletia as mudanças estruturais sugeridas por KALECKI, isto é, mudanças de custo ou demanda. Este movimento de rebeldia foi prontamente retaliado pelos demais bancos, ao reduzirem suas taxas de juros do cheque especial, e,

---

<sup>46</sup> Idem

<sup>47</sup> CARVALHO, M. C. “Cheque especial é a arma dos bancos na briga do varejo”, *Gazeta Mercantil*, 30/06/1998, p. B – 1.

conseqüentemente, evitando que o Santander aumentasse sua participação de mercado às custas da concorrência. Após esta retaliação, os preços de mercado voltaram ao patamar de 9,0% ao mês, sendo este ponto focal respeitado pelos demais bancos varejistas.

Outro exemplo de retaliação é dado a seguir, e refere – se aos prazos concedidos no cheque especial. O Banco Real mantinha a mais de vinte anos o prazo de dez dias sem juros no cheque especial, produto conhecido como Realmaster. Após o paulista Banco Excel comprar o baiano Banco Econômico, o banco paulista aumentou o prazo de carência em seu cheque especial para doze dias. Retaliações ao comportamento do Excel foram imediatamente impostas. O BCN aumentou seu prazo de carência para doze dias, podendo chegar a dezoito dias, dependendo do relacionamento do cliente com a instituição. O Bandeirantes, também em retaliação ao Excel, aumentou seu prazo para treze dias contínuos ou não<sup>48</sup>. Após este rompimento da disciplina de mercado, somente o Banco Real mantém a carência de dez dias sem juros no cheque especial.

Alguns jornais publicaram que após a diminuição dos compulsórios sobre depósitos à vista e o fim dos mesmos sobre depósitos a prazo, os preços dos empréstimos bancários continuaram os mesmos. Este comportamento revela a importância das inter – relações entre os agentes em oligopólio<sup>49</sup>. Neste tipo de estrutura de mercado, e esta é a estrutura de mercado observada no varejo bancário brasileiro, os agentes têm pleno conhecimento da importância da interdependência de suas decisões de fixação de preços, e os reflexos destas decisões sobre a rentabilidade obtida pelos mesmos. A teoria da demanda quebrada lembra ao bancos, a cada momento, que reduções de preços serão seguidas pelos demais bancos, impactando negativamente preços e lucros coletivos.<sup>50</sup> Como tais reduções nas exigências de depósitos compulsórios não significam expressivas reduções de custos, os bancos simplesmente absorveram estas pequenas reduções de custos no *spread* bancário, com impactos positivos sobre a lucratividade do setor. A diminuição das exigências de recolhimento dos depósitos compulsórios, foi uma das primeiras medidas tomadas pelo então

---

<sup>48</sup> Idem.

<sup>49</sup> CARVALHO, M. C. "Preços dos empréstimos não caem após fim do compulsório", Gazeta Mercantil, 02/11/1999, p. B – 1.

<sup>50</sup> ANTUNES, M. "Bancos seguram o custo do crédito", Gazeta Mercantil, 30/08/1999, p. B – 4.

presidente do Banco Central, Armínio Fraga, no intuito de diminuir as taxas de juros aos tomadores finais<sup>51</sup>.

É importante observar – se que o modelo de liderança barométrica de preços não conclui pela imutabilidade dos mesmos. O modelo propõe que somente haverá mudanças dos preços transacionados em mercado, se houver mudanças substanciais nos custos ou na demanda pelo serviço financeiro em questão.

Um exemplo ilustrativo do poder de explicação do modelo, foi o caso ocorrido no segmento de crédito pessoal. Este segmento se caracteriza pela intensa concorrência entre financeiras e bancos comerciais. As financeiras, por serem fiscalizadas sob normas diferentes das impostas aos bancos, têm uma certa margem de vantagens competitivas em relação aos bancos de varejo. Por não recolherem compulsórios sobre o montante de suas operações, e por não enfrentarem exigências de capital mínimo tão rígidas com relação às enfrentadas pelos bancos, as financeiras possuem um maior poder de manobra ao fixarem suas estratégias comerciais.

Após a queda nas exigências de depósitos compulsórios impostas pelo Banco Central em 1999, algumas financeiras anteciparam – se aos bancos e promoveram cortes nas operações de crédito pessoal. Esta iniciativa foi prontamente seguida pelos principais bancos de varejo, como ilustrado na Tabela 22. A tabela abaixo ilustra as taxas de juros praticadas por alguns bancos de varejo antes e depois do estabelecimento do novo ponto focal.

**Tabela 22: Taxas de juros, em %, praticas pelos bancos no crédito pessoal**

<b>Taxas de juros:</b>	<b>Itaú:</b>	<b>Bradesco:</b>	<b>Nossa Caixa:</b>	<b>Santander:</b>
De:	5,9	6,0	-	6,2
Para:	5,5	5,5	5,4	5,6

Fonte: Bancos consultados apud Gazeta Mercantil, 22/09/1999, p. B – 1.

Fica claro da exposição acima que em um sistema oligopolizado como o varejo bancário brasileiros, onde um pequeno número de bancos detém uma considerável parcela do mercado, os mesmos apresentam alta rentabilidade. Além disto, a indústria bancária brasileira é caracterizada pela alta lucratividade,

<sup>51</sup> Para maiores informações a este respeito, ver "Juros e *spread* bancário no Brasil", Depep, Banco Central do Brasil, Outubro de 1999.

existência de economias de escala e barreiras à entrada, em parte erguidas pela existência de economias de escala, de novos bancos no varejo bancário brasileiro. É importante destacar que a concorrência não se dá via preços, e sim via tentativa de diferenciação da marca da instituição junto à sua clientela. Como afirma CORAZZA:

“Na verdade, nada pode garantir um barateamento dos serviços e tarifas, pois os bancos concorrem não apenas via preços, mas principalmente através da construção de uma ‘imagem de experiência, tradição e solidez’ (CORAZZA, 2000, p. 17)”.

## **2.7 O avanço dos bancos estrangeiros**

A Constituição de 1988 tornou a entrada de capital estrangeiro no setor bancário nacional virtualmente proibida, dado que remeteu a regulamentação do aumento da participação de investidores estrangeiros no sistema financeiro brasileiro à lei complementar, ainda não aprovada. É importante ser destacado, que o Artigo 52 da carta, no que tange ao Ato das Disposições Constitucionais Transitórias deixou em aberto a possibilidade de acesso das instituições financeiras estrangeiras ao mercado nacional, ao prever autorizações resultantes de acordos internacionais, da aplicação do princípio da reciprocidade e dos casos que o governo julgue de “interesse nacional”. Observe – se que não existem restrições, no texto constitucional, às transferências de participações existentes de uma instituição estrangeira para outra.

Dado a existência de brecha legal, em oito de agosto de 1995, pela Exposição de Motivos número 311 encaminhada pelo Ministro da Fazenda ao Presidente da República, e aprovada pelo mesmo, o governo brasileiro estabeleceu que é do interesse do país a entrada e/ou o aumento da participação de instituições estrangeiras no sistema bancário nacional.

Com a edição da Resolução número 2.212, em 16 de novembro de 1995, pelo Conselho Monetário Nacional, foram retiradas as medidas legais que ainda discriminavam o capital estrangeiro em relação ao nacional no sistema bancário doméstico. Esta norma eliminava a exigência de que o capital social mínimo de um banco estrangeiro fosse o dobro daquele exigido em lei para um banco nacional.

Entre outubro de 1995 a abril de 1998, vinte e quatro bancos foram autorizados, via decreto do Presidente da República, a iniciarem operações no Brasil. Tais ingressos de instituições estrangeiras deram – se mediante a aquisição do controle acionário de instituições nacionais, inclusive daquelas que já possuíam participações estrangeiras, bem como a constituição de subsidiária ou via implantação de empresa de arrendamento mercantil e/ou distribuidora de títulos e valores mobiliários.

O primeiro banco, em 1995, a beneficiar – se desta política do Governo brasileiro foi o holandês Rabobank Nederlands. Esta instituição, era, na época, o segundo maior banco cooperativo do mundo, e operava no mercado brasileiro desde de 1989 via escritório de representações. Ainda em 1995, o Banco Comercial S.A. , de origem uruguaia, também foi autorizado a operar no mercado doméstico.

Com a intensa liberalização financeira e o crescimento expressivo dos fluxos de capitais na década de noventa em todo o mundo, houve uma grande demanda por autorizações de operação no mercado brasileiro por parte de instituições estrangeiras. Devido a isto, o Banco Central passou a cobrar um valor, que ficou conhecido como “pedágio”, a título de contribuição para a recuperação dos recursos públicos utilizados no saneamento do sistema financeiro nacional<sup>52</sup>. De outubro de 1995 a fevereiro de 1998, o Banco Central havia arrecadado R\$ 122 milhões referentes a autorização de funcionamento de vinte e quatro instituições estrangeiras. Além disto, é importante observar que não basta apenas a instituição estrangeira postulante ao ingresso no mercado nacional possuir o valor do pedágio exigido pelo Banco Central. No Comunicado de número 5.796, publicado em dez de setembro de 1997, o Banco Central tornava de domínio público o fato de que aos interessados no ingresso ao mercado doméstico seria exigido consulta prévia para aquisição de participação acionária em bancos nacionais por instituições estrangeiras. Tal comunicado concedia um amplo poder discricionário à autoridade monetária para decidir quem estaria apto ou não a ingressar na indústria bancária nacional.

A Tabela 23 ilustra as principais instituições estrangeiras autorizadas a operar no Brasil, via decreto presidencial, a partir de 1995.

---

<sup>52</sup> Basicamente referentes ao PROER e PROES.

**Tabela 23: Principais instituições estrangeiras autorizadas a operar e/ou adquirir instituições financeiras no Brasil via decreto presidencial.**

<b>Instituição</b>	<b>Origem</b>	<b>Ano</b>
Rabobank Nederlands	Holanda	1995
Banco Comercial S.A.	Uruguai	1995
Republic National Bank	Estados Unidos	1996
Banque Nationale de Paris	França	1996
Dresdner Group	Alemanha	1996
Deutsch Sudamerikanische Bank	Alemanha	1996
Goldman Sachs	Estados Unidos	1996
Banco Santander	Espanha	1997
Lloyds Bank	Inglaterra	1997
Hong Kong & Shanghai Bank Corporation	Sino/inglês	1997
Wachovia Corporation	Estados Unidos	1997
Morgan Grenfell	Estados Unidos	1997
Crédit Agricole	França	1997
American Express	Estados Unidos	1997
Robert Fleming	Inglaterra	1997
Banco Bilbao Vizcaya	Espanha	1998
GE Capital Service	Estados Unidos	1998
Crédit Suisse First Boston	Suíça	1998
ABN – Amro Bank	Holanda	1998
Banco Espírito Santo	Portugal	1998
Caixa Geral de Depósitos	Portugal	1998
Nations Bank	Estados Unidos	1998
Mellon Bank	Estados Unidos	1998

Fonte: Gazeta Mercantil, 03/09/1997, p. B – 3; 06/04/1998, p. B – 3; 10/07/1998, p. B – 3; 08/10/1999, p. B – 1.

O Banco Central, através da Carta-circular número 2.345/93, classifica as instituições estrangeiras em três categorias, definidas a partir do controle do capital. São elas: bancos estrangeiros, bancos com controle estrangeiro e bancos com participação estrangeira. Como ressalta FREITAS:

“As instituições definidas como banco estrangeiro só podem atuar no país sob a forma de banco comercial, pois a organização bancária múltipla é privativa dos bancos constituídos sob legislação brasileira. Por essa razão, vários bancos estrangeiros já presentes no país a vários anos constituíram subsidiária brasileira de controle integral, como é o caso do Citibank, do Lloyds Bank e do BankBoston. (FREITAS, 2000, p. 41)”.

CORAZZA acrescenta que:

“Considera - se banco estrangeiro uma filial de banco sediado no exterior. Um banco com controle estrangeiro é aquele em que mais de 50% de seu capital votante é de propriedade de

estrangeiros. Já o banco com participação estrangeira é aquele em que de 10 a 40% de seu capital votante pertence a estrangeiros. (CORAZZA, 2000, p. 15)".

Considerando as três categorias em seu conjunto, não houve aumento expressivo no número de instituições estrangeiras presentes no mercado doméstico entre junho de 1995 a dezembro de 1998. Houve uma pequena evolução de 12%, passando – se de 68 para 76 instituições estrangeiras<sup>53</sup>.

Porém outros indicadores de participação de mercado, como volume de créditos concedidos, ativos totais, depósitos totais e patrimônio líquido, indicam uma evolução significativa dos bancos estrangeiros no varejo bancário brasileiro. A Tabela 24 ilustra a evolução destes indicadores no período de junho de 1995 a dezembro de 1998.

**Tabela 24: Evolução da participação estrangeira no sistema bancário nacional, em %.**

<b>Período</b>	<b>Ativos Totais</b>	<b>Operações de Crédito</b>	<b>Depósitos Totais</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>
Junho 1995	10,42%	6,47%	7,14%	15,02%
Dezembro 1995	11,90%	7,04%	8,98%	18,23%
Junho 1996	14,02%	9,31%	6,75%	16,41%
Dezembro 1996	13,55%	10,61%	8,66%	16,95%
Junho 1997	17,77%	9,45%	13,28%	20,01%
Dezembro 1997	21,08%	9,81%	16,34%	25,78%
Junho 1998	24,75%	7,12%	17,30%	25,48%
Dezembro 1998	22,53%	20,98%	17,10%	26,02%

Fonte: Banco Central do Brasil – SISBACEN e Departamento Econômico/DIMOB

Os dados da Tabela 24 indicam o considerável avanço na participação das instituições estrangeiras em variáveis como operações de crédito (de 6,47% para 20,98% do total do sistema), ativos totais (de 10,42% para 22,53% do total do sistema), depósitos totais (de 7,14% para 17,10% do total do sistema) e patrimônio líquido (de 15,02% para 26,02 do total do sistema).

Além disto é importante destacar que os bancos estrangeiros respondiam, em dezembro de 1998, por 60,42% do patrimônio líquido total dos dez maiores bancos de varejo brasileiros<sup>54</sup>. A Tabela 25 relaciona a participação do capital

<sup>53</sup> FREITAS, M. C. P. de (2000, p. 41).

<sup>54</sup> LUANE, K. "Estrangeiros tem 60% do patrimônio dos dez maiores bancos", Gazeta Mercantil, 27/05/1999, p. B – 3.

externo nos dez maiores bancos de varejo com expressiva participação acionária de não – residentes.

**Tabela 25: Participação acionária de não – residentes em bancos de varejo, posição em dezembro de 1998.**

<b>Banco:</b>	<b>Ativo total*</b>	<b>Patrimônio Líquido*</b>	<b>Participação em %</b>
Real	16.626,7	956,9	70,6
HSBC	13.839,7	981,0	100,0
Meridional	10.090,3	1.079,3	63,7
Bank Boston	9.335,1	719,0	100,0
Santander Brasil	9.105,3	920,7	100,0
Citibank	8.286,2	1.086,8	100,0
BBA	8.252,1	650,3	48,0
ABN Amro	8.098,1	2.701,0	32,1
Sudameris	7.699,8	826,2	78,2
Noroeste	7.669,8	632,9	70,8

\* Dados em milhões de reais.

Fonte: Atlantic Rating apud Gazeta Mercantil, 27/05/1999, p. B – 3.

Este intenso movimento de entrada de instituições estrangeiras no mercado doméstico, implicou em um novo ordenamento no ranking dos dez maiores bancos de varejo brasileiros no conceito de ativos totais. Entre junho de 1994 e dezembro de 1998, verifica – se que os grandes bancos de varejo consolidaram sua liderança no período. Porém houve mudanças significativas nas demais posições.

Os bancos Bamerindus e Nacional, que ocupavam o terceiro e quarto lugar em junho de 1994, faliram, e tais posições eram ocupadas, em dezembro de 1998, por Unibanco, comprador do Banco Nacional e ABN Amro, comprador do Banco Real. Os bancos estrangeiros também conquistaram maior espaço no varejo bancário brasileiro. Enquanto em junho de 1994 apenas o Lloyds Bank constava no grupo dos dez maiores, em dezembro de 1998 cinco bancos estrangeiros faziam parte deste grupo.



**Tabela 26: Ranking dos dez maiores bancos de varejo brasileiros no critério de ativos totais, período de junho de 1994 a dezembro de 1998.**

Junho de 1994			Dezembro de 1998	
Ranking	Banco	Ativos*	Banco	Ativos*
1º	Bradesco	19,3	Bradesco	40,85
2º	Itaú	14,4	Itaú	32,20
3º	Bamerindus	12,0	Unibanco	22,58
4º	Nacional	11,2	ABN Amro <sup>o</sup>	20,68
5º	Unibanco	9,6	Safra	12,62
6º	Real	7,6	HSBC	11,45
7º	Safra	6,5	Sudameris <sup>1</sup>	9,63
8º	BCN	6,4	Santander <sup>2</sup>	9,27
9º	Lloyds	5,4	Bozano, Simonsen <sup>a</sup>	8,27
10º	Econômico	5,1	Bank Boston	7,77

Notas:

\* Ativos em bilhões de reais.

<sup>o</sup> Consolidado ABN Amro Bank e Banco Real.

<sup>1</sup> Consolidado Sudameris e América do Sul.

<sup>2</sup> Consolidado, inclui o Noroeste.

<sup>a</sup> Consolidado, inclui o Meridional.

Fonte: Balanços patrimoniais dos bancos

Uma das possíveis explicações para a acomodação dos bancos estrangeiros, no que tange a não eclosão de uma guerra de preços no varejo bancário, foram os significativos ganhos com operações de tesouraria obtidos pelos mesmos. A Tabela 27 traz os ganhos dos bancos estrangeiros nesta conta do balanço bancário, entre janeiro a setembro de 1998, em comparação aos seus respectivos patrimônios líquidos:

**Tabela 27: Ganhos dos bancos estrangeiros em operações de tesouraria. Janeiro a setembro de 1998, em US\$ bilhões.**

Banco:	Patrimônio Líquido:	Ganhos c/ Tesouraria:
Real	1,326	0,875
HSBC	0,955	0,961
Santander	0,828	0,613
Sudameris	0,811	0,360
Bank Boston	0,496	0,423
Citibank	0,601	0,206
Boavista	0,334	0,271
CCF	0,308	0,677
Chase	0,213	0,199
BBV	0,250	0,164

Fonte: Austin Asis apud Gazeta Mercantil Latino Americana, 22/02/99, p. 25.

Para efeito de comparação, a Tabela 28 indica quanto estes mesmos bancos obtiveram de retorno com estas mesmas operações em suas respectivas matrizes.

**Tabela 28: Ganhos com operações de tesouraria na matriz, em US\$ bilhões.**

<b>Banco:</b>	<b>Patrimônio Líquido:</b>	<b>Ganhos c/ Tesouraria:</b>
HSBC	27,0	0,138
Santander	5,7	0,919
Bank Boston	4,9	0,416

Fonte: Austin Asis apud Gazeta Mercantil Latino Americana, 22/02/1999, p. 25.

Os ganhos auferidos com juros dos títulos públicos que o HSBC obteve no Brasil foram um pouco maior que seu patrimônio líquido. Em sua matriz, Grã - Bretanha, os ganhos com operações de tesouraria corresponderam a 0,51% do seu patrimônio líquido, em comparação a 100,628% obtido no Brasil. O Santander obteve com operações de tesouraria um retorno de 16,12% sobre seu patrimônio líquido na Espanha, em comparação a 74,03% obtido no Brasil. Por fim, o Bank Boston obteve um retorno de 8,48% sobre seu patrimônio líquido com tais operações nos Estados Unidos, em comparação a 85,28% de retorno sobre o patrimônio líquido obtido no Brasil<sup>55</sup>.

Neste capítulo, foi descrito o processo de consolidação pelo qual passou a indústria bancária brasileira no período de 1994 a 1998. Relatou - se os principais casos de fusões e aquisições observados no período, como também explicou – se as motivações econômicas do referido processo de consolidação. No próximo capítulo serão descritas as mudanças jurídicas verificadas no período, que acabaram por contribuir com o referido processo de consolidação.

<sup>55</sup> MANCINI, C. "Os Bancos arrumaram um novo sócio", Gazeta Mercantil Latino Americana, 28/06/1999, p. 17.

### **3. MUDANÇAS LEGAIS DA SUPERVISÃO BANCÁRIA, NO PERÍODO 1994 A 1998**

Neste capítulo será desenvolvida uma descrição das mudanças nos marcos regulatórios do sistema bancário, tanto a nível doméstico quanto a nível internacional. Inicialmente, será analisado o impacto da Resolução número 2.099 do Banco Central sobre o processo de concentração no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. Posteriormente, será analisado o impacto de programas como o PROER e o PROES para o referido processo de concentração. Por fim, serão analisados os determinantes externos responsáveis pela ampliação da participação dos bancos estrangeiros sobre o varejo bancário nacional.

#### **3.1 Ampliação do conceito de capital**

Em 17/08/1994 o Banco Central editou a Resolução 2.099. Esta resolução refere – se à aprovação dos regulamentos que regem o acesso ao Sistema Financeiro Nacional, aos valores mínimos de capital e de patrimônio líquido ajustado à instalação de dependências e à obrigatoriedade da manutenção de patrimônio líquido ajustado em valor compatível com o grau de risco das operações ativas das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central. A resolução é composta por quatro anexos, sendo o segundo de interesse específico ao desenvolvimento deste estudo. O Anexo II da norma, definiu níveis de capital mínimo absoluto para os bancos. De acordo com TROSTER, os valores estabelecidos foram fixados em

“...um nível arbitrariamente elevado, promovendo a concentração da atividade bancária, a instabilidade do setor e a ineficiência da intermediação financeira (TROSTER, 1997, p.79)”.

A elevação do nível de capital fixava um prazo mínimo de nove meses para o ajustamento aos novos patamares exigidos. Como era de se esperar, as

pequenas instituições, embora economicamente viáveis e sem problemas de liquidez, tiveram dificuldades para adequar – se

“...a uma norma que exige níveis de capital muitos superiores aos níveis internacionais. (TROSTER, 1997, p.79)”

Um dos objetivos do Banco Central, no Anexo IV da norma, era enquadrar o Sistema Financeiro Nacional nas normas constantes do Acordo de Basiléia. Este acordo, supervisionado pelo BIS<sup>56</sup>, dita que os bancos devem manter 8% de capital próprio em relação aos ativos ponderados pelo risco. Conforme afirma TROSTER:

“O sistema de capital ajustado ao risco classifica os ativos dos bancos em diversas categorias de risco. Define – se, também, o que pode ser considerado capital (patrimônio líquido) do banco. É importante ressaltar que a regulamentação é tratada de maneira abrangente e bastante objetiva. Apenas um limite de alavancagem é firmado. O sistema fixa o risco, mas deixa a alocação do mesmo a critério dos bancos. O banqueiro pode combinar a seu bel-prazer, todos os ativos, desde que a soma ponderada dos ativos não ultrapasse o limite de alavancagem. O sistema do capital ajustado ao risco utiliza – se dos conceitos de teoria das carteiras combinando – os com modelos de insolvência de instituições bancárias. Dessa forma, a questão da insolvência é equacionada de maneira racional e eficiente.(TROSTER, 1995, p. 14)”

Embora o Anexo IV da norma apresente os fatores de ponderação dos ativos e determine a implementação do Acordo de Basiléia no Brasil, o Anexo II impõe uma alteração significativa dos níveis de capital mínimo das instituições conforme o referido acordo. No Brasil o Banco Central fixou em 11% a ponderação dos ativos pelo risco, revelando um certo conservadorismo por parte da autoridade monetária. A explicação do Banco Central é que tal medida visa aumentar a segurança dos correntistas e a solidez do SFN, e, em consequência disto, elevando sua eficiência<sup>57</sup>.

Uma reflexão faz – se necessária a respeito desta medida. Deve – se ressaltar que medidas prudenciais mais eficazes poderiam ter sido adotadas a fim de estimular não só a eficiência do sistema bancário nacional, como também para garantir a estabilidade do mesmo.

A Tabela 29, abaixo, ilustra alguns casos de bancos que deixaram de operar por não se enquadrarem nas novas exigências de capital mínimo impostas pelo Banco Central.

---

<sup>56</sup> Banco de Compensações Internacionais

<sup>57</sup> RAMOS, N. “CMN eleva capital para abrir instituição”. Gazeta Mercantil, 28/05/1999, p. B – 1.

**Tabela 29: Bancos que deixaram de ser bancos**

<b>Banco:</b>	<b>Transformação em:</b>	<b>Ano:</b>
Varig	Não – financeira	1996
Braseg	DTVM*	1997
Criterium	DTVM*	1997
Dimensão	Não – financeira	1997
Gulfinvest	Não – financeira	1997
Itamarati	Não – financeira	1997
Norchem	Não – financeira	1997
Royal	Banco de Investimento	1997
Bancred	Leasing	1998
Cambial	Não – financeira	1998
Crédito Metropolitano	Financeira	1998
Fital	Não – financeira	1998
InterAtlântico	Não – financeira	1998
lochpe	Não – financeira	1998
Multiplic	Não – financeira	1998
Vetor	Não – financeira	1998

Notas:

\* DTVM: Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários.

Fonte: Banco Central apud Gazeta Mercantil, 21/10/1999, p. B – 1.

### 3.2 Crise sistêmica e PROER

Como já foi mencionando anteriormente, após a implantação do Plano Real a indústria bancária brasileira vivenciou uma crise bancária sem precedentes na história econômica recente do país. Três dos dez maiores bancos brasileiros – Nacional, Econômico e Bamerindus – e mais de uma dezena de pequenos bancos fecharam. Alguns analistas argumentavam que o fim das receitas dos *floats* induziria o setor a diminuir sua participação no PIB. Este tipo de interpretação foi discutido no capítulo anterior. Porém, outro grupo de analistas propunha uma explicação alternativa para a crise bancária brasileira.

No caso específico brasileiro, segundo estes analistas, foi o uso inadequado da política econômica quem gerou a crise no sistema bancário. Atribuem aos erros na política voltada à área bancária, mais especificamente a

programação monetária e a regulação bancária, a responsabilidade pela crise bancária verificada após 1994<sup>58</sup>.

A crise bancária observada no Brasil teve características típicas de uma crise de liquidez. Empresas solventes e viáveis economicamente, com problemas temporários de fluxo de caixa, em razão de uma diminuição abrupta da liquidez, tornaram – se insolventes. Segundo estes analistas, tal política equivocada por parte das autoridades econômicas gerou um efeito em cascata e um crescimento explosivo da inadimplência<sup>59</sup>.

Como afirma TROSTER<sup>60</sup>, em abril de 1996 os depósitos compulsórios em espécie correspondiam a 182% dos depósitos à vista, sendo ainda superiores aos valores de “M1” no referido mês, situação sem paralelo no mundo. Ainda, segundo o autor, os depósitos compulsórios das instituições financeiras no Banco Central cresceram 249% nos primeiros seis meses do Plano Real, comprovando a inconsistência da política monetária adotada após julho de 1994.

Por outro lado, a “descriminalização” do redesconto como instrumento de auxílio à liquidez não ocorreu. Procedimentos burocráticos, limites de utilização baixos, bem como critérios desnecessariamente complexos não permitiram tal descriminalização. O caso do banco paranaense Bamerindus é exemplo disto. Quando o Bamerindus recorreu ao redesconto, não conseguiu mais financiar – se no mercado interbancário. As poucas instituições dispostas a emprestar – lhe recursos no mercado financeiro, o faziam a juros abusivos devido aos boatos existentes no mercado sobre a saúde financeira do mesmo.

Com as crises dos bancos Econômico, em agosto de 1995, e Nacional, em novembro do mesmo do ano, o Conselho Monetário Nacional, através da Resolução 2.208, de 03/11/1995, criou o PROER (Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional).

De acordo com relatório desenvolvido pelo Banco Central em 1996, o PROER criava as condições para que a própria autoridade monetária, nas funções de guardião da estabilidade monetária e regulador do Sistema Financeiro Nacional atuasse

---

<sup>58</sup> TROSTER ( 1997, cap. 8).

<sup>59</sup> TROSTER ( 1997, p. 71) destaca que “ o impacto de um aumento rápido e volumoso de drenagem de liquidez no sistema bancário torna insolventes instituições bancárias economicamente viáveis”.

<sup>60</sup> TROSTER (1997, cap.8)

“...no fortalecimento e no saneamento do mercado, prevenindo e solucionando crises de liquidez e/ou solvência de instituições financeiras.(Banco Central, 1996, p.18)”

**Resumidamente, afirmava a autoridade monetária que:**

“As modificações adotadas situam – se, principalmente, no campo da responsabilidade civil dos acionistas controladores; na instituição de medidas saneadoras de natureza preventiva e passíveis de adoção por integrantes do próprio mercado; na flexibilização e agilização das regras para privatização de instituições cujas ações tenham sido objeto de desapropriação após decretado o regime de administração especial e temporária; e na administração da responsabilidade dos prestadores de auditoria independente que tenham verificado os balanços e demonstrações contábeis de instituições financeiras que venham a ser submetidas aos regimes de intervenção, liquidação extrajudicial ou administração especial temporária pelo Banco Central. (Banco Central do Brasil, 1996, p. 18)”

O principal objetivo do Banco Central, ao instituir o PROER, era sanear as instituições financeiras que não estivessem enquadradas de acordo com os limites mínimos de capital então estabelecidos, além de prover liquidez a estas instituições com o intuito de solidificar o Sistema Financeiro Nacional. A função de provedor de liquidez a bancos em dificuldade seria exercida com recursos provenientes dos depósitos compulsórios da totalidade das instituições financeiras.

O PROER acabou constituindo – se na única linha de assistência à liquidez disponível às instituições financeiras que não possuíam recursos suficientes para fecharem suas operações diárias. Porém, a concessão de empréstimos nesta modalidade de operação estava associada a perdas patrimoniais excessivas, constituindo – se em um incentivo à deterioração dos ativos bancários<sup>61</sup>. Acabou por tornar – se a última solução procurada pelas instituições financeiras com problemas de liquidez.

A Tabela 30, a seguir, ilustra os principais casos de liquidação e posterior transferência de controle sob tal programa.

---

<sup>61</sup> TROSTER (1997, cap. 8).

**Tabela 30: Bancos sob intervenção do PROER**

<b>Instituição</b>	<b>Comprador</b>	<b>Data de publicação no Diário Oficial da União</b>
Banco Econômico S.A.	Banco Excel S.A.	30.04.1996
Banco Mercantil S.A.	Banco Rural S.A.	31.05.1996
Banco Banorte S.A.	Banco Bandeirantes S.A.	17.06.1996
Banco Nacional S.A.	Unibanco S.A.	18.11.1996
Banco Antônio de Queiroz S.A.	Banco United S.A.	1996
Banco Martinelli S.A.	Banco Pontual	1996
Banco Bamerindus do Brasil S.A.	HSBC Group	02.04.1997

Fonte: DEORF/COPEC – Banco Central do Brasil.

Os principais casos ilustrados na tabela acima foram os relativos ao Banco Nacional, envolvendo R\$ 5,898 bilhões, ao Banco Econômico, envolvendo R\$ 5,226 bilhões, e ao Banco Bamerindus, envolvendo R\$ 2,945 bilhões. Mas o total de recursos concedidos pelo PROER chegou a R\$ 22 bilhões<sup>62</sup>. Outras instituições liquidadas e posteriormente transferidas foram: Banco Crefisul S.A.; Banco Boavista S.A.; Banco Geral do Comércio S.A., Banco Noroeste S.A e Banco Excel Econômico S.A.. No total vinte e duas instituições tiveram sua intervenção, liquidação extrajudicial ou regime de administração temporária decretadas<sup>63</sup>.

Dando continuidade às medidas necessárias ao fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional

“...o Governo editou a Medida Provisória (MP) 1.556, de 19.12.1996, atualizada pela 1.773-32, de 14.12.1998, estabelecendo incentivos para a redução da presença do setor público estadual na atividade financeira bancária. O referido diploma legal delegou poderes ao Conselho Monetário Nacional (CMN) para baixar normas, criando condições para a reestruturação dos intermediários financeiros estaduais. Preferencialmente, mediante a privatização, extinção ou transformação em instituição não – financeira, inclusive agência de fomento. Nesse contexto, em 28.02.1997, foi editada a Resolução número 2.365 que instituiu o Programa de Incentivo à Reestruturação do Setor Público Estadual na Atividade Bancária (PROES). (Banco Central do Brasil, 1998, p. 10)”

Até dezembro de 1998, cinco bancos públicos estaduais haviam sido privatizados: Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A.; Banco de Crédito Real de Minas Gerais S.A.; Banco do Estado de Minas Gerais S.A.; Banco do Estado de Pernambuco S.A. e o Banco Meridional do Brasil S.A..

<sup>62</sup> “Dívida de bancos com Proer atinge R\$ 22 bi”, Gazeta Mercantil, 08/09/1999, p. B – 2.

<sup>63</sup> TZIRULNIK (1997, p. 28)



### 3.3 Vantagens fiscais do PROES

Na análise do processo de consolidação ocorrido no varejo bancário brasileiro, entre 1994 a 1998, devem ser levadas em consideração as vantagens fiscais oferecidas pelo PROES. Entre os principais elementos motivadores dos bancos privados na aquisição de bancos estatais estaduais, deve – se destacar a possibilidade de obtenção de créditos tributários, do perdão do recolhimento compulsório e da não obrigatoriedade de manutenção de aplicações no setor imobiliário.

O caso do Banco Bandepe S.A. ilustra bem esta situação. O valor mínimo fixado para a privatização do banco foi de R\$ 182,9 milhões. Em compensação, crédito tributário do banco que adquirisse esta instituição era de R\$ 166 milhões, por conta dos prejuízos passados do Bandepe. Tal crédito tributário corresponde à aplicação da Lei 9.065, de junho de 1995. Como o banco pernambucano apresentou prejuízos no passado, o mesmo pode recuperar tais perdas no futuro, em no máximo 30% do imposto a pagar por exercício. Além disto, os bancos podem acumular crédito tributário ao pagar antecipadamente tributos por causa de diferenças entre os critérios de provisão do Banco Central e da Receita Federal, as chamadas diferenças intertemporais.

O Banco Meridional, quando do seu processo de privatização, foi vendido por R\$ 276 milhões ao carioca Bozano, Simonsen. O banco carioca, ao adquirir o Meridional, levou consigo R\$ 230 milhões em crédito tributário. É importante ser destacado que este valor corresponde a 83% do valor de venda do banco gaúcho privatizado. O mineiro Credireal foi vendido por R\$ 121,3 milhões ao Bradesco, que levou consigo um crédito tributário de R\$ 115 milhões. O também mineiro Bemge foi o campeão em créditos tributários no período. O Itaú pagou R\$ 583 milhões em um acirrado leilão de privatização, no qual acabou vencendo as propostas do Bradesco. Ao adquirir o Bemge, o mesmo trouxe consigo R\$ 400 milhões em créditos tributários<sup>64</sup>.

Além disto, o banco privado que adquirir um banco público estadual sob intervenção do Banco Central, fica, nos seis primeiros meses após a compra,

---

<sup>64</sup> CARVALHO, M. C. "Crédito tributário perde força na privatização", Gazeta Mercantil, 27/06/2000, p. B – 1.

isento do recolhimento dos compulsórios sobre depósitos à vista e a prazo<sup>65</sup>. Tal medida possibilita a liberação destes recursos para serem utilizados em outras atividades, como, em operações de tesouraria. No caso específico do Bandepe, a liberação temporária do recolhimento do compulsório sobre depósitos a prazo relacionava – se a um montante da ordem de R\$ 90 milhões ao semestre<sup>66</sup>. No segundo semestre após a compra de um banco estadual sob intervenção do Banco Central, o recolhimento compulsório deve ser de 33,33% do total devido. No terceiro semestre, o recolhimento compulsório passa ao nível de 66,66% do total devido. Somente ao final de 18 meses é que o banco estadual privatizado volta a enquadrar – se na regra geral, aplicada aos demais bancos.

Mas as vantagens fiscais e regulatórias vão mais além. Além do tratamento diferenciado no que tange ao compulsório, também há um tratamento especial referentes aos recursos da caderneta de poupança. Os bancos que adquirem instituições estaduais sob intervenção do Banco Central, não são obrigados a direcionar 70% dos recursos captados na modalidade caderneta de poupança para o crédito imobiliário como ditam os regulamentos do Banco Central. O enquadramento pós – privatização é gradual. No primeiro ano, a instituição é obrigada a recolher 10% do saldo total devido. Após o quarto ano de privatização, a instituição é obrigada a recolher 25% do saldo total devido. A partir do quinto ano, este valor sobe para o patamar de 75% do saldo total devido. A partir do sexto ano, o banco privatizado deve direcionar 70% dos recursos captados na forma de caderneta de poupança para operações de crédito imobiliário, independente do saldo devedor referente aos últimos anos. Tal medida permite ao banco privatizado realocar recursos em seu balanço em favor de operações mais lucrativas e com menor risco de crédito.

---

<sup>65</sup> Até 1998 o Banco Central ainda exigia dos bancos a manutenção de compulsórios sobre depósitos a prazo.

<sup>66</sup> CARVALHO, M. C. "O lucrativo negócio de comprar bancos estatais", *Gazeta Mercantil*, 17/11/1998, p. B – 1.

### 3.4 Determinantes externos à indústria bancária brasileira

O fenômeno de internacionalização não é algo novo na história da indústria bancária. Este processo vem ocorrendo desde o século XIX. A primeira onda de internacionalização ocorreu a partir dos anos trinta do século XIX, liderada por bancos britânicos e posteriormente seguida por bancos europeus. A segunda onda de internacionalização data dos anos sessenta do século XX. Os bancos norte – americanos lideraram esta segunda onda, sendo posteriormente, a partir dos anos oitenta, seguidos pelos bancos japoneses.

A atual onda de internacionalização bancária traz consigo novos componentes em relação às ondas anteriores. Agora, os bancos não procuram única e exclusivamente seguir suas relações pré – existentes com clientes de mesma nacionalidade em relação à matriz do banco, como afirma o modelo de internacionalização da firma proposto por Guimarães<sup>67</sup>. O cenário verificado a partir da década de noventa, era é o de bancos globais

“...procurando ampliar suas atividades nos mercados financeiros do país hospedeiro principalmente através da aquisição de participações de controle acionário majoritário ou da aquisição de participações minoritárias, não-controladoras. Deste modo, a presente estratégia global dos bancos universais almeja a diversidade de suas atividades em alguns mercados financeiros, através de rede de agências bancárias e de maior integração no mercado local, enquanto no passado as estratégias dos bancos multinacionais visavam principalmente servir os clientes corporativos de seu país de origem, e também dar alguma suporte para firmas domésticas para elas pudessem acessar o mercado financeiro internacional. Esta nova estratégia tem sido, em boa medida, estimulada por uma gradual flexibilidade ou mesmo em alguns casos pela abolição das restrições legais referentes à presença de bancos multinacionais em mercados locais, tanto em países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento.(De PAULA, 2001,p.47)”

As mudanças na legislação bancária brasileira referente ao tratamento dispensado às instituições estrangeiras, foi tratado nas seções precedentes. Cabe aqui destacar, as mudanças na indústria bancária mundial bem como a mudança no marco regulatório nos principais países europeus.

Tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, o negócio bancário, tanto de atacado quanto de varejo, tem passado por mudanças substanciais nos últimos anos. A queda de restrições legais, como o *Glass Steagal Act* nos Estados Unidos, permitiu a entrada de firmas não – bancárias, basicamente seguradoras e *Mutual Funds* a algumas atividades típicas do setor bancário. Além disto, muitas

---

<sup>67</sup> Tal modelo foi detalhado no capítulo dois.

grandes empresas têm captado recursos diretamente nos principais mercados de capitais mundiais, via lançamento de *commercial papers*. Tal comportamento das grandes empresas em conjugação com a entrada de novas firmas ao negócio bancário, têm tornado tais mercados, não somente o norte - americano, crescentemente contestáveis. Com o aumento no grau de competição do setor os bancos comerciais têm diversificado suas estratégias comerciais, em direção ao mercado de seguros, títulos e operações fora do balanço como os derivativos financeiros<sup>68</sup>. Na maioria dos países selecionados pelo BIS, as margens líquidas de lucro dos bancos apresentam uma tendência de declínio desde meados dos anos oitenta<sup>69</sup>.

Para fazer frente a este novo cenário, os bancos têm procurado cortar custos operacionais, concentrar suas atividades em um conjunto de produtos e serviços que propiciem uma melhor rentabilidade, e, ao mesmo tempo, expandir suas operações dentro e fora das fronteiras nacionais.

Como afirma De PAULA:

"Algumas tendências gerais de reestruturação na indústria bancária global durante o período 1980/97 nos países desenvolvidos incluem, além do declínio na lucratividade dos maiores bancos, os seguintes aspectos: (i) o número de instituições de depósitos (bancos comerciais, instituições de poupança e vários tipos de bancos mútuos e cooperativos) tem declinado, ao mesmo tempo em que o tamanho médio tem crescido, levando a um aumento na concentração bancária na maioria dos países (ver Tabela 1.5); (ii) as despesas de pessoal têm declinado virtualmente em todos os países (ver Tabela 1.6) e, em menor extensão, a rede de agências bancárias também encolheu. Entretanto, como as Tabelas 1.5 e 1.6 mostram, o processo de consolidação tem sido desigual entre os países e também entre os diferentes segmentos do sistema financeiro. Em particular, o processo de reestruturação bancária na maior parte da Europa continental e no Japão tem ficado atrás dos países de língua inglesa.(De PAULA, 2001, p.16)"

Como os cortes de custos têm um limite, cabe aos bancos tentarem aumentar sua base de clientes com o intuito de obterem maiores economias de escala. Para atingirem este objetivo, restam aos bancos duas opções: (i) crescer organicamente, expandindo sua escala de negócios; ou (ii) crescer através de fusões e aquisições, que é a forma mais rápida para obter tal expansão.

A diversificação geográfica, então, passa a fazer parte de uma estratégia de fortalecer a posição global dos conglomerados financeiros, naqueles casos em que a expansão para o exterior é uma parte importante na estratégia do banco.

---

<sup>68</sup> Esta estratégia visa garantir os mesmos patamares de rentabilidade em um setor no qual a principal atividade, o crédito bancário, tem propiciado ganhos menores neste novo cenário.

<sup>69</sup> BIS (1996, p. 82).

Este processo de consolidação bancária tem sido verificado em uma velocidade assustadora, pois

"...mais da metade dos 30 maiores bancos da zona do euro são resultado de recentes fusões e o tamanho médio dos 5 maiores tem dobrado desde 1995. Conseqüentemente, o tamanho médio dos 30 maiores grupos bancários da zona do euro pulou de US\$ 114,9 bilhões em 1990 para US\$ 321,0 bilhões em 1999.(De PAULA, 2001, p.22)"

Como ressalta De PAULA:

"De fato, muito do recente incremento na consolidação bancária representa uma resposta ao processo de desregulamentação que o fez possível e tornou-o menos custoso, como tipicamente é o caso do Ato Riegle-Neal nos Estados Unidos da América (EUA) e o Programa de Mercado Único na União Européia.(...) Neste contexto, a Lei do Mercado Único, ao criar um passaporte bancário único na UE, supostamente deveria criar as mesmas oportunidades para atividade de fusões e aquisições que ocorreram nos Estados Unidos.(De PAULA, 2002, p.03)"

Devido a questões legais o processo de fusões e aquisições permanece, em boa medida, confinado dentro das fronteiras nacionais, principalmente no caso da União Européia. A Tabela 31 resume as principais normas referentes às mudanças regulatórias nas atividades bancárias na União Européia nos anos oitenta e noventa do século passado.

**Tabela 31: Mudanças na regulamentação da atividade bancária na união européia durante os anos 80 e 90 do século XX.**

Normas	Ano	Descrição
Primeira Diretiva de Coordenação Bancária	1977	Esta Diretiva estabeleceu uma estrutura que criou um mercado bancário único na UE; estabeleceu ainda requisitos mínimos para autorização de instituições de crédito; introduziu (mas não implementou) o conceito de "tratamento nacional" pelo qual uma agência bancária estrangeira estaria sujeita às restrições bancárias de seu país de origem; proibiu países hospedeiros de impedir a entrada de um banco estrangeiro tendo como base "necessidades econômicas"; começou o processo de unificação das regulamentações prudenciais entre os Países Membros.
Lei do Mercado Único Europeu	1986	Esta Lei, implementada em fevereiro de 1992, criou um mercado econômico único ininterrupto na UE, uma vez eliminou todas as barreiras físicas, legais e técnicas ao movimento de mão-de-obra, bens, serviços e capital entre países.
Segunda Diretiva de Coordenação Bancária	1989	Esta Diretiva, implementada em 1993/94, liberalizou o comércio de serviços financeiros entre as fronteiras da

União Monetária Européia (UME)	1999	<p>UE; introduziu uma licença bancária única válida em toda a UE; limitou restrições às agências e à combinação de produtos àqueles impostos pelos reguladores do país de origem de um banco; terminou a prática de requerer às agências entre países reterem um nível de capital acima do normal; por fim, harmonizou os requerimentos mínimos de capital entre países (embora para os propósitos da política monetária e da regulamentação prudencial ela permitiu ao país hospedeiro estabelecer razões de liquidez).</p> <p>Com o início da UME, em 1/1/99, introduzindo uma união monetária na zona do euro, complementou-se as diretrizes da UE, devendo levar a um aumento da consolidação entre países pelo aprimoramento do comércio, pela redução nos custos de conversão da moeda por parte das instituições que operam em várias nações, e pela diminuição nos custos para consumidores e para os negócios relacionados à compra de serviços das instituições estrangeiras</p>
--------------------------------	------	--

Fonte: De PAULA (2002, p.5)

### Como afirma De PAULA:

“Portanto, tem havido significativa consolidação doméstica com instituições bancárias assim como expressiva atividade de fusões e aquisições envolvendo corretoras de títulos e seguradoras nos países da UE, mas pouca consolidação internacional envolvendo bancos europeus dentro da Área Econômica Européia.(De PAULA, 2001, p.25)”

“Portanto, parece haver alguns impedimentos para fusões e aquisições dentro dos países da UE, e um incentivo para tal atividade fora da região. Um destes incentivos é a ausência de uma agência regulatória única na UE, que tem limitado os benefícios para os bancos se expandirem para áreas de atividades financeiras entre países e, ao mesmo tempo, tem impedido os bancos europeus de se engajarem na diversificação de ganhos e na redução dos níveis de capital tal como tem sido praticado nos EUA. Assim, a despeito da uniformidade que deveria ter sido criada depois da Lei do Mercado Único e das várias diretrizes das comissões bancárias e financeiras europeias, e da introdução da moeda comum, dificuldades como diferentes regulamentações prudenciais nacionais têm tornado as operações entre países mais difíceis. Existem ainda múltiplas agências de supervisão dentro dos diferentes países e nenhuma agência de coordenação ou uma agência regulatória única dos bancos para a zona do euro (Kregel, 2001). De acordo com White (1998, p. 14-15), analisando as transformações nos bancos da Europa continental, nos países que fazem parte da UE “os impedimentos institucionais para competição internacional na Europa continental permanecem grandes. As estruturas legais, de impostos, regulatório e de supervisão, dentro dos quais as instituições financeiras têm que operar, continuam a diferir de forma significativa entre os vários países da União Européia. Procedimentos de contabilidade, ‘padrões técnicos’ e práticas de empregos diferentes também trabalham na mesma direção. Tais diferenças tornam a competição internacional mais complexa”.(De PAULA, 2001, p. 26)”

A Tabela 32, abaixo, corrobora as conclusões obtidas por De PAULA, ao ilustrar o fato de que a consolidação bancária no mercado europeu tem – se dado basicamente nos mercados nacionais, sem expressivos processos de consolidação entre agentes de diferentes países da zona do euro.

**Tabela 32: Recentes fusões e aquisições entre grandes grupos bancários - dez países da União Européia**

País	Grupo bancário
Espanha	BSCH (Banco Santander + Banco Central Hispano + Banesto) BBVA (Banco Bilbao Vizcaya + Argentaria)
Austria	Bank Austria (Bank Austria + Creditanstalt) Erste Bank (Giro Credit + Erste SparCasse)
Itália	SanPaolo IMI (Istituto Bancario SanPaolo di Torino + IMI) Banca Intesa (Banco Ambrosiano Veneto + Cariplo + CPP) + BCI Unicredito Italiano (Credito Italiano + Unicredito)
Alemanha	Hypo Vereinsbank (Bayerische Vereinsbank + HypoBank) Deutsche Bank + Bankers Trust
França	BNP-Paribas (BNP + Paribas) Banques Populaires + Natexis Crédit Mutuel + CIC Caisse d'Espargne + Crédit Foncier Société Générale + Crédit du Nord Crédit Agricole + Banque Sofinco + Banque Indosuez
Portugal	Banco Comercial Portugues + Banco Portugues do Atlantico Caixa Geral de Depositos + Banco Pinto & Sotto Mayor
Bélgica	KBC (Kredietbank + Cera) Bacob + Artesia Bank
Países Baixos	ABN-Amro (ABN + Amro)
Dinamarca	Unibank (Unibank + Tryg-Baltica)
Reino Unido	Lloyds TSB (Lloyds + TSB) Royal Bank de Scotland + Netwest
Entre-países	Dexia (Crédit Local de France e Crédit Communal de Belgique) Fortis (Générale de Bank e ASLK-CGER Bank) Merita-Nordbanken-Unidanmark ING + Banque Brussels Lambert HSBC + CCF BSCH + Totta & Acores Bank Austria + Hypovereinsbank
Alianças/Participações minoritárias	BSCH-Royal Bank de Scotland-SanPaolo IMI-SG-Commerzbank-Champalimaud Crédit Agricole-Crédit Lyonnais-Banca Intesa BBVA-Banco di Napoli-BNL-Credit Lyonnais ABN-Amro - Banca di Roma

Fonte: De PAULA (2002. p.20)

Dados do BIS indicam que, tanto em termos nominais quanto em número de transações, as fusões e aquisições envolvendo países fora da zona do euro aumentaram consideravelmente na década de noventa<sup>70</sup>. Fica evidente a partir destes dados, que as aquisições fora das fronteiras europeias têm tido uma importância crescente na estratégia comercial dos bancos europeus.

A princípio, pode – se destacar dois fatores explicativos para este comportamento de internacionalização dos bancos europeus rumo a mercados emergentes, e, em especial, a América Latina.

O primeiro deles é o menor custo relativo, basicamente considerando - se capitalização em bolsa, de um banco sediado em um mercado emergente frente a um banco europeu. Comprar instituições financeiras em mercados emergentes é mais barato do que efetuar tal aquisição em países da Europa Ocidental. De acordo com Sebastian & Hernansanz<sup>71</sup>, adquirir 1% de *market share* no mercado de depósitos bancários na Alemanha, custava, em 1999, US\$ 2,3 bilhões. A aquisição do mesmo *market share*, no mesmo período, custava US\$ 196 milhões na Argentina e US\$ 205 milhões no México.

O segundo fator é que, para alguns bancos europeus, expandir – se para o exterior não é somente uma tática de diversificação de ganhos e riscos, mas também um meio de fortalecer – se frente ao cenário futuro do mercado europeu, no qual o grau de competição tende a tornar – se cada vez maior.

“Molyneux (2000) conclui que enquanto os mercados bancários dos países da UE têm se tornado crescentemente concentrados e o número de bancos têm diminuído. Por outro lado, ainda que não exista nenhuma tendência óbvia de queda no desempenho bancária nos diferentes países, a competição parece ter se intensificado na zona do euro, uma vez que a desregulamentação e as mudanças tecnológicas têm tornado os mercados bancários mais contestáveis.(De PAULA, 2002, p. 15)”

---

<sup>70</sup> BIS (2000, p. 134)

<sup>71</sup> Sebastian & Hernansanz (2000, p. 19)



A opção dos bancos europeus pelo mercado bancário latino – americano tem algumas explicações. Uma delas é o fato do Sudeste Asiático, a partir da segunda metade dos anos noventa, ter vivido uma das maiores crises financeiras do período pós – Bretton Woods. Além disto, China e Índia, potenciais mercados para os bancos europeus, possuem mercados financeiros bastante fechados para bancos estrangeiros. Além disto, deve – se destacar a conexão histórica que os bancos italianos, espanhóis e portugueses têm com os principais mercados da América Latina: Brasil, México e Argentina.

Como fatores secundários à internacionalização dos bancos europeus rumo a América Latina, cabe destacar: (i) a expectativa de um novo ciclo de crescimento econômico na região nos anos noventa, após um década de estagflação, motivada pela liberalização econômica e o pelo processo de privatizações; (ii) o maior potencial de crescimento do mercado bancário na região em comparação ao mercado bancário europeu, dado que este é um mercado maduro; (iii) as perspectivas de rentabilidade na atividade bancária na região é muito superior à verificada no mercado europeu<sup>72</sup>.

A partir destas considerações, torna – se possível compreender a estratégia dos principais bancos estrangeiros participantes do processo de consolidação no varejo brasileiro. São eles: BSCH, BBVA, ABN – Amro, HSBC.

É importante observar – se que os bancos estrangeiros tiveram um papel de destaque no processo de consolidação do varejo bancário brasileiro, com predominância dos bancos europeus. Diferentemente de outros países latino – americanos, as aquisições feitas por bancos estrangeiros no Brasil restringiram – se, no período de 1994 a 1998, a instituições de médio porte. Isto reflete, em parte, a alta capitalização de mercado dos maiores bancos privados brasileiros, tornando sua aquisição proibitiva.

As principais aquisições estrangeiras foram a compra do Banco Real pelo holandês ABN – Amro, do Banco Noroeste pelo espanhol Santander, do América

---

<sup>72</sup> Enquanto a margem média sobre os ativos (receitas líquidas de juros sobre o total de ativos) dos bancos domésticos na América Latina era de 5,8% para o período 1988/1995 (no Brasil era de 6,6% e na Argentina 9,9%), nos países da OCDE ela era de 2,8% no mesmo período. (De PAULA, 2001, p. 56).

do Sul pelo francês Sudameris, do Banco Excel Econômico pelo espanhol BBV e do Banco Bamerindus<sup>73</sup> pelo britânico HSBC Group.

Por sua vez, os grandes bancos norte – americanos que já operavam no Brasil, Citibank e Bank Boston, não participaram do processo de consolidação do varejo bancário brasileiro. Os mesmos optaram por crescer organicamente, sem realizar nenhuma grande aquisição, em parte por estarem envolvidos no processo de consolidação em seu país de origem<sup>74</sup>. Os dois bancos norte – americanos focaram sua atuação no mercado varejista brasileiro nos clientes de renda alta e média – alta, isto é, com renda média acima de R\$ 4 mil. O Bank Boston, além disto, especializou – se na área de *Private Bank* enquanto o Citibank tentou diversificar suas atividades, a partir de sua rede de agências já instaladas, rumo ao segmento de *Middle Market*<sup>75</sup>.

No que tange aos quatro bancos europeus anteriormente citados, alguns comentários fazem – se necessários. Dois deles, no mesmo período em que entravam no mercado brasileiro, procuravam expandir suas atividades na Europa. O britânico HSBC, adquiriu o francês CCF<sup>76</sup>, e o holandês ABN – Amro expandia suas atividades para a Itália. Enquanto os bancos espanhóis têm um expressivo *market share* nos seis principais mercados latino – americanos, ABN – Amro e HSBC têm seus ativos concentrados em poucos países. O ABN – Amro possui, somente no Brasil, uma participação de mercado relevante obtida pela aquisição dos bancos Real e Bandepe. Já o HSBC, concentrava sua atuação nos três maiores mercados da região: Argentina, Brasil e México. Os grandes investidores nos mercados latino – americanos foram os espanhóis BSCH e BBVA. Juntos, possuem mais de US\$ 170 bilhões em ativos na América Latina e ao redor de

---

<sup>73</sup> Esta operação, pela primeira vez, implicou na aquisição de um grande banco de varejo nacional, na época o terceiro do ranking, por um banco estrangeiro. Em 1999 o espanhol BSCH adquiriu o banco estatal paulista Banespa, na maior operação de compra de um banco da história da indústria bancária doméstica.

<sup>74</sup> O Citibank esteve envolvido no maior processo de fusão da história bancária mundial. Sua fusão com o também norte – americano Travelers Group, deu origem ao maior conglomerado financeiro do planeta, o Citigroup. Além disto tanto o Citigroup quanto o Bank Boston, estiveram envolvidos em um processo de expansão geográfica no mercado norte – americano a partir da implantação do Riegle – Neal Act. Além disto, com a conclusão do acordo que originou o NAFTA, o Citigroup voltou sua atenção ao mercado mexicano ao adquirir o maior grupo financeiro daquele país, o Banamex-Accival. Já o Bank Boston esteve envolvido em um processo de consolidação em sua matriz, dando origem ao grupo FleetBoston.

<sup>75</sup> Empresas com receita anual a partir de R\$ 5 milhões.

<sup>76</sup> Inclusive as operações no Brasil do banco francês, corresponde as operações do escritório de São Paulo, com 600 funcionários, especializados na área de concessão de crédito e venda de cartões de crédito.

55,8% do total de ativos dos *top 6* estrangeiros na região<sup>77</sup>. O BSCH, após a aquisição do Banco Serfin no México, e do banco Banespa no Brasil, tornou – se o maior banco privado da região, com ativos de US\$ 109 bilhões. O Banco Santander Central Hispano, é o líder, entre os bancos estrangeiros, na Argentina, no Brasil e no Chile. Já o BBVA<sup>78</sup> é o líder, entre os bancos estrangeiros, na Colômbia e na Venezuela. Fica claro da exposição acima, que a entrada de ambos os bancos espanhóis no mercado brasileiro corresponde a uma estratégia mais ampla, de forte atuação no mercado bancário latino – americano.

Uma vantagem competitiva importante dos bancos espanhóis frente ao ABN – Amro e ao HSBC, é que os espanhóis, antes de iniciarem sua estratégia de internacionalização, participaram ativamente do processo de consolidação de sua indústria doméstica. Como afirma De PAULA:

“Uma vez que durante os anos 90 muitos bancos europeus, incluindo bancos da Holanda e Alemanha, estiveram ocupados com a expansão para Europa central e do leste, enquanto que os bancos americanos estavam ocupados com fusões e aquisições em seu próprio mercado doméstico, o mercado natural para os bancos espanhóis foi a América Latina, devido inclusive aos laços culturais existentes.(De PAULA, 2001, p.54)”

Além disto, os bancos espanhóis trabalhavam com um horizonte de longo prazo ao investirem no mercado latino – americano. Tanto é verdade, que os mesmos não interromperam suas estratégias de internacionalização com as crises da Ásia em 1997, e, da América Latina em 1999. A expansão rumo ao mercado latino – americano foi extremamente funcional para os mesmos, pois procuravam compensar a diminuição registrada nas receitas de juros líquidas causada pelo declínio nas taxas de juros devido ao processo de convergência de taxas no contexto da União Monetária Européia. Além disto, a diversificação geográfica permitiu aos mesmos defenderem – se de possíveis *take – overs*<sup>79</sup>, pois o BSCH passou da vigésima terceira posição dos maiores grupos bancários da zona do euro para a décima quinta posição, no critério de ativos totais. Já o

---

<sup>77</sup> De PAULA (2001, p.73)

<sup>78</sup> O BBVA também possui uma expressiva participação de mercado no México após a aquisição do Bancomer.

<sup>79</sup> Isto é, aquisições hostis.

BBVA passou da vigésima sétima para a décima nona posição, também no critério de ativos totais<sup>80</sup>.

Por sua vez, a estratégia do HSBC assemelha – se à do Citibank, estando mais distante da estratégia dos bancos espanhóis. O HSBC tem perseguido uma estratégia global no varejo bancário mundial calcada na presença em diferentes países e continentes, com ênfase em negócios relativos às pessoas físicas<sup>81</sup>.

O Honk Kong and Shanghai Bank Corporation é uma das maiores instituições financeiras do mundo. Segundo De PAULA:

“O HSBC Group é um banco universal global com cerca de 6.500 escritórios em 79 países e territórios na Europa, na região do Pacífico na Saia, no continente americano, no Oriente Médio, e na África. Somente recentemente, em 1992, depois da aquisição do Mindland, o grupo mudou seu domicílio de Hong Kong para Londres. HSBC é até hoje um banco fortemente enraizado na Ásia, a despeito de sua presença em todas as regiões do mundo. Entretanto, esta característica tem mudado desde a última década. Sua estratégia de “*managing for value*” enfatiza o equilíbrio dos negócios e receitas do grupo entre mercados emergentes de rápido crescimento, maduros e mais antigos.<sup>82</sup> De acordo com o Relatório Anual 2000, o grupo realizou 48,2% de seus lucros na Ásia, 39,0% na Europa, 9,6% na América do Norte, e 3,2% na América Latina em 2000. A motivação de sua recente expansão para América Latina, assim como de outros investimentos em diferentes regiões, parece estar relacionada a uma estratégia de diversificação de riscos, através da diversificação geográfica de suas atividades, de modo que o banco possa se tornar menos dependente da Ásia. É interessante notar que o HSBC moderou significativamente seu plano de desafiar os líderes do mercado local no Brasil tal como colocado bombasticamente por ocasião da compra do Bamerindus. De um discurso inicialmente agressivo sobre a ocupação de todos os nichos de mercado e de redução dos preços dos serviços bancários pela direção do banco, os executivos do HSBC mudaram para uma visão cautelosa de que a guerra de preços iria prejudicar todo mundo (Carvalho, 2000, p.160). Uma vez que o Bamerindus era um banco bastante focado em clientes de renda média-baixa, o HSBC recentemente tem procurado mudar a estratégia do novo banco, de modo a aumentar sua base de clientes incorporando clientes de mais alta renda. (De PAULA, 2001, p. 75)”

O holandês ABN – Amro é fruto da fusão de dois bancos holandeses; Banco ABN e Banco Amro. É um grande banco, líder em um mercado nacional de porte médio, a Holanda. O ABN – Amro priorizou como seus principais mercados, além da Holanda, o Brasil e o centro – oeste norte – americano, mesmo atuando em dezenas de países. Nos Estados Unidos, as principais subsidiárias do banco holandês são: LaSalle Bank em Chicago, um dos maiores bancos do centro – oeste com US\$ 47 bilhões em ativos e 125 localizações; Standard Federal Bank

---

<sup>80</sup> De PAULA (2001, p. 78)

<sup>81</sup> Operações de cartões de crédito e voltados a clientes de renda média e alta.

<sup>82</sup> A aquisição em 1999 da Republic New York Corporation e do Safra Republic Holdings reforçou a presença do HSBC nos países mais altamente desenvolvidos – Estados Unidos, Suíça e Luxemburgo.

em Troy, Michigan, uma instituição de poupança do centro – oeste com mais de US\$ 20 bilhões em ativos e 193 localizações; o European American Bank (EAB) na Long Island, New York, e o Metropolitan New York, que, juntos, têm US\$ 15 bilhões em ativos e 87 agências.

No seu balanço do ano 2000, as atividades na América do Norte e América Latina contribuíram com 68,1% dos lucros do banco fora dos Países Baixos. Dado a importância da região na participação de lucros da instituição, a direção do ABN – Amro decidiu, no ano 2000, focar suas atividades de varejo somente em sua matriz, nos Estados Unidos e no Brasil. O comprometimento com esta nova política comercial é de tal magnitude, que o banco holandês vendeu suas unidades de banco comercial e de varejo em nove países nos últimos anos<sup>83</sup>. No mundo, o ABN – Amro atua como um banco universal, conciliando operações de *corporate banking*, *private banking* e banco de investimento. Antes de adquirir o Banco Real, em 1998, o ABN – Amro atuava no Brasil basicamente nas áreas de *private banking*, *corporate banking* e em operações de *leasing*<sup>84</sup>. Em dezembro daquele ano, o grupo holandês adquiriu o banco estatal pernambucano Bandepe. A partir disto, o ABN – Amro passou a dispor de uma ampla rede de agências e capacidade para competir com os grandes varejistas privados no mercado brasileiro. O grupo holandês, após as aquisições do Banco Real e do Bandepe, focou sua área de atuação no Brasil em operações de seguros e *asset management*<sup>85</sup>.

Neste capítulo foram descritas as principais mudanças, tanto a nível doméstico quanto a nível internacional, nos marcos regulatórios do sistema bancário. Inicialmente analisou – se o impacto da Resolução número 2.099 do Banco Central, bem como o impacto de programas como o PROER e o PROES, sobre o processo de concentração verificado no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. Posteriormente foram analisados os determinantes, externos à indústria bancária doméstica, responsáveis pela ampliação da participação de mercado dos bancos estrangeiros sobre o varejo bancário brasileiro no referido período.

---

<sup>83</sup> Incluindo as operações no Marrocos, Sri Lanka, Chile, Quênia, Venezuela. Gazeta Mercantil, 19/11/2001, p. B – 1.

<sup>84</sup> Basicamente nas operações de financiamento de veículos.

<sup>85</sup> Com ênfase na área de administração de fundos de pensão.

## 5. CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi o de analisar os determinantes dos processos de fusões e aquisições verificados no varejo bancário brasileiro no período de 1994 a 1998. As conclusões, aqui obtidas, indicam que o processo de consolidação do varejo bancário brasileiro, no referido período, não foi resultado única e exclusivamente de fatores econômicos, tendo importância significativa fatores legais e institucionais.

No referido período verificou – se uma significativa redução do número de bancos públicos estaduais e dos bancos privados nacionais, como também um crescimento expressivo dos bancos com controle estrangeiro. Algumas análises creditavam a diminuição do número de instituições no mercado bancário brasileiro à diminuição do próprio setor. Neste estudo demonstrou – se que mesmo com o fim das receitas inflacionárias, as perspectivas futuras do setor são promissoras, em virtude das oportunidades de negócios advindas com a estabilidade monetária. É importante ressaltar que tal fenômeno não se deu somente no Brasil, pois esteve em operação no mundo todo um intenso processo de consolidação na indústria bancária, como resultado da desregulamentação financeira e das mudanças tecnológicas.

Entre os fatores econômicos, cabe destacar a busca de maior eficiência via obtenção de economias de escala e/ou escopo por parte dos agentes envolvidos no processo. Uma boa *proxy* para o conceito de economias de escala, é a análise do índice de eficiência. Após a implantação do Plano Real verificou – se uma melhora significativa neste indicador, principalmente em relação aos bancos diretamente envolvidos na aquisição de outras instituições. Isto comprova, empiricamente, a obtenção de economias de escala por parte destes bancos. Com o fim das receitas inflacionárias e as mudanças no negócio bancário, observadas a nível mundial, observou – se uma tendência à formação de instituições de maior porte. Somente bancos de grande porte estariam aptos a desfrutarem os benefícios de maiores economias de escala, traduzidos pelo aumento na escala de produção. Aos bancos médios restaria a opção de crescer ou serem adquiridos por outra instituição.

Verificou – se, também, uma forte intervenção da autoridade monetária com o intuito de promover uma maior concentração do sistema. O argumento era em favor da solidificação do Sistema Financeiro Nacional. As mudanças no marco legal instituídas pelo Banco Central, como o aumento das exigências de capital mínimo implementadas pela Resolução número 2.099, em seu Anexo II, implicaram no desaparecimento de pequenos bancos, que, até então, operavam sem qualquer problema de liquidez. A extinção das atividades de tais instituições, deveu – se à sua incapacidade de adequarem – se aos novos limites mínimos de capital exigidos pela autoridade monetária. Além disto, tal medida implicou em um aumento nas barreiras à entrada ao mercado bancário brasileiro.

Com a crise bancária iniciada em 1995, o Banco Central implantou um plano emergencial de salvamento das instituições com problemas de liquidez: o PROER. Com o intuito de proteger a economia brasileira dos efeitos nocivos de uma crise bancária, o Banco Central concedeu vários incentivos aos bancos que adquirissem tais instituições sob sua intervenção. Ainda no que tange a instituições financeiras estaduais com problemas de liquidez, foi criado o PROES. Tal programa era destinado ao saneamento e posterior privatização dos bancos públicos estaduais.

Ambos os programas, PROER e PROES, tiveram uma importância decisiva na análise do processo de consolidação do varejo bancário brasileiro no referido período, pois a maior parte das instituições liquidadas por ambos os programas eram bancos de varejo. Tanto é verdade, que cento e quatro instituições financeiras passaram por algum tipo de ajuste de julho de 1994 a dezembro de 1998.

As vantagens fiscais implementadas pelo PROES tiveram um papel de destaque na velocidade observada de reestruturação do setor. Roberto Setúbal, então diretor presidente do Itaú, afirmava que

“...caso não houvessem tais vantagens, o preço pago pelo Bemge<sup>86</sup> seria outro<sup>87</sup>”.

---

<sup>86</sup> O Bemge foi um dos bancos privatizados sob a tutela do PROES.

<sup>87</sup> CARVALHO, M. C. “O lucrativo negócio de comprar bancos estatais”, *Gazeta Mercantil*, 17/11/1998, p. B – 1.

As mudanças na estrutura regulatória referente a bancos estrangeiros, o programa de privatização de bancos estaduais, a estabilização monetária verificada a partir de 1994, o crescente potencial do varejo bancário brasileiro, a possibilidade de desenvolvimento de áreas de negócios até então inexpressivas – como *asset management* e *private banking* – a crescente abertura da economia brasileira ao fluxo comercial e financeiro, acabaram sendo alguns dos elementos responsáveis pela atração do capital estrangeiro para o varejo bancário brasileiro.

É importante destacar que os bancos europeus lideraram as principais aquisições bancárias envolvendo bancos estrangeiros durante o período de 1994 a 1998. Isto sugere que a onda de aquisições e fusões bancárias no Brasil está de alguma forma relacionada às mudanças no sistema financeiro europeu no contexto da unificação econômica e monetária. Além disto a crise bancária de 1995 ao tornar funcional, segundo a ótica do Banco Central, a entrada de bancos estrangeiros ao Brasil, acabou sendo a porta de entrada para os mesmos ao varejo bancário nacional.

Observe – se que a estratégia norteadora de todos os maiores bancos europeus na América Latina (BSCH, BBVA, HSBC e ABN-Amro) era a mesma. O processo de internacionalização não é somente uma fonte de diversificação de receitas para esses bancos, mas também uma forma deles fortalecerem sua posição no mercado bancário europeu no contexto das pressões competitivas resultantes da união econômica européia.

Em resposta ao ingresso dos bancos estrangeiros, os três maiores bancos privados domésticos (Bradesco, Itaú e Unibanco) têm participando ativamente do processo de fusões e aquisições, com importantes compras. Nos casos do Itaú e principalmente do Unibanco, dado o menor porte dos mesmos em relação ao Bradesco, o maior banco privado brasileiro, suas estratégias parecem demonstrar uma reação defensiva, já que os mesmos procuraram manter seu *market share* e liderança em alguns mercados regionais utilizando as aquisições como meio de evitar a ameaça de uma aquisição hostil por parte de outros bancos.

O ingresso ao mercado brasileiro via aquisição de um banco já existente tem algumas vantagens. Em primeiro lugar os custos de entrada são, de forma geral, mais baixos desde que a instituição almejada já tenha feito investimentos em infra-estrutura. Em segundo lugar o banco existente possui um ativo valioso,



como reconhecimento da marca, bem como uma carteira de clientes formada. Por fim, a base de clientes pode ser alavancada ao mesmo tempo em que a venda cruzada de outros produtos e serviços pode ocorrer usando a mesma base de distribuição.

Tal política de entrada no varejo bancário brasileiro, via aquisição de um banco já existente, implica em um salto às barreiras à entrada por parte dos bancos estrangeiros. As barreiras à entrada no varejo bancário brasileiro cresceram consideravelmente no período 1994 a 1998. Por um lado, a política de aumento do capital mínimo constante na Resolução número 2.099, constituiu – se em uma clara medida de restrição ao acesso ao mercado doméstico. Por outro lado, conforme o processo de consolidação no varejo bancário brasileiro se desenvolve, o capital necessário para ingressar neste mercado com a escala mínima necessária se torna proibitiva. Assim, o próprio processo de consolidação acaba por erguer maiores barreiras à entrada ao varejo bancário brasileiro.

### Referências bibliográficas:

- ALIBER, R.Z. (1984). International banking: a survey. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 16, n. 4, p. 661-678, November.
- ALLEN, P. H. (1994). *Reengenharia de Bancos*, Ed. Pioneira, São Paulo.
- ALMEIDA Jr., M.F. & J.R.M. BARROS (1997). *Análise do ajuste do sistema financeiro no Brasil*, mimeo. Brasília: Ministério da Fazenda/Secretaria de Política Econômica.
- ARONOVICH, S. (1994). Uma nota sobre os efeitos da inflação e do nível de atividade sobre o *spread* bancário, *Revista Brasileira de Economia*, v. 48, n. 1, p.125-139, janeiro/março.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (1996). PROER – Programa de estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional. Brasília, *Série Banco Central do Brasil*.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (1998). O Banco Central e as novas Técnicas de Saneamento do Sistema Financeiro Nacional após a Estabilização Monetária. Brasília, *Série Banco Central do Brasil*.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (1999). Juros e *spread* bancário no Brasil, *Departamento de Pesquisas Econômicas*, outubro, Brasília, mimeo.
- BERGER, A. N. & HANNAN, T. H. (1991). The Price-Concentration Relationship in Banking, *The Review of Economics and Statistics*, v. 71, p. 291-299.
- BIS (1996). *66th Annual Report*. Basel: Bank for International Settlements.
- \_\_\_\_\_. (1999). *BIS Quarterly Review*. Basel: Bank for International Settlements, August.
- \_\_\_\_\_. (2000). *70th Annual Report*. Basel: Bank for International Settlements.
- CABRAL, L. (1994). *Economia Industrial*, McGraw Hill, Alfragide, Portugal.
- CALEM, P. S. & CARLINO, G. A. (1989). The Concentration/Conduct Relationship in Bank Deposit Markets, Federal Reserve Bank of Philadelphia, *Research Department Working Paper n. 89-26*.
- CARVALHEIRO, N. (1982). Bancos Comerciais no Brasil. São Paulo, Departamento de Economia da FEA/USP. Dissertação de Mestrado.
- CARVALHO, F.C. (2000). New competitive strategies of foreign banks in large emerging economies: the case of Brazil, *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review*, n. 213, p. 135-169, June.
- \_\_\_\_\_. (2001). The recent expansion of foreign banks in Brazil: first results. Paper presented in the workshop *European Banks and the Brazilian Financial System*, Centre for Brazilian Studies, University of Oxford, 12/3/2001.
- CHACEL, J. M. (1999). *Conjuntura Econômica*, Fundação Getúlio Vargas, pp.22, fevereiro.
- CLARK, R. (1985). *Industrial Economics*, Basil Blackwell, Oxford, Great Britain.

- CORAZZA, G. (2000). Crise e Reestruturação Bancária no Brasil, In: Encontro de Economia da Região Sul, 3. Porto Alegre: ANPEC – SUL, 18-19, set, 2000.
- DAVIS, S. I. (1990). *A Excelência na Banca*, Ed. Dom Quixote, Lisboa, Portugal.
- De PAULA, L.F.R. (1997). *Comportamento dos Bancos em Alta Inflação no Brasil: teoria e experiência recente*. Campinas: IE/UNICAMP. Tese de Doutorado.
- \_\_\_\_\_. (1998). Mudança patrimonial dos bancos privados em contexto de alta inflação no Brasil. *Economia Aplicada*, v.2, n.1, p.113-138, jan./mar.
- \_\_\_\_\_. (1999). Dinâmica da firma bancária: uma abordagem não-convencional. *Revista Brasileira de Economia*, v. 53, n.3, p.136-142, jul./set.
- De PAULA, L.F.R. (2001). Riscos na atividade bancária em contexto de estabilidade de preços e de alta inflação. *Revista Análise Econômica*, n. 34, ano 18, p. 93-112.
- De PAULA, L.F.R., A. J. ALVES, Jr. & M.B.L. MARQUES (2001). Ajuste patrimonial e padrão de rentabilidade dos bancos privados no Brasil durante o Plano Real (1994-1998). *Estudos Econômicos*, v. 31, n. 2, p. 285-319, abr./jun.
- De PAULA, L.F.R. (2001). A Recente Onda de Bancos Europeus no Brasil: Determinantes e Impactos. *Centre for Brazilian Studies*, University of Oxford, nov. (mimeo).
- DYMSKI, G. A. (1988). A Keynesian theory of bank behavior, *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer, v. 10, n. 4, p. 499-526.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2000). Merger and acquisitions involving the EU banking industry: facts and implications, <http://www.ecb.int>
- FAMA, E. (1980). Banking in theory of finance, *Journal of Monetary Economics*, 6.
- FONTENELE, A. M. (1996). Das análises de BAIN à Teoria dos Mercados Contestáveis, *Estudos Econômicos*, v. 26, n. 3, p. 381 - 409, set./dez.
- FREIXAS, X. & ROCHET, J. C. (1997). *Microeconomics of Banking*, The MIT Press, Cambridge, USA.
- FREITAS, M.C. (1999). Abertura do sistema bancário ao capital estrangeiro. Org: Freitas, M.C., *Abertura do Sistema Financeiro no Brasil nos Anos 90*. São Paulo, IPEA/Fapesp.
- FREITAS, M.C. (2000). A ampliação recente da participação estrangeira no sistema bancário brasileiro. *Revista Análise Econômica*, n. 32, ano 17, p. 31-48.
- FREITAS, M.C.P. & PRATES, D. M. (2002). As novas regras de supervisão bancária do Comitê da Basileia e seus efeitos sobre os países periféricos. *Revista Análise Econômica*, n. 35, ano 19, p. 145-170.
- GAZETA MERCANTIL (1997). *Bancos Avançam sobre as Financeiras*, 20 de Julho, p. B – 1, São Paulo.

- GAZETA MERCANTIL (1997). *Relatório Mercado Brasileiro de Capitais*, 26 de Julho, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1997). *O Lucrativo Filão do Private Banking*, 11 de Agosto, p. B – 24, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1997). *PROER Acelera Concentração no Setor Bancário*, 03 de Setembro, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1997). *PND já rendeu US\$ 116 bilhões*, 28 de Novembro, p. B – 4, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Concorrência no varejo barra atuação de bancos estrangeiros*, 14 de Março, p. B – 4, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Concentração no varejo barra a atuação de bancos estrangeiros*, 14 de Março, p. B – 4, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Estrangeiros Lideram Aquisições*, 06 de Abril, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Produtividade dos Bancos de Varejo Nacionais Está Longe dos Padrões Internacionais*, 22 de Abril, p. B – 2, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Bancos Nacionais Reagem à Invasão Estrangeira*, 10 de Julho, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Reestruturação do Bozano, Simonsen reforça o varejo*, 13 de Julho, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Cheque Especial é a Arma dos Bancos na Briga do Varejo*, 30 de Julho, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Bancos Buscam Padrão Internacional de Eficiência*, 12 de Agosto, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Icatú faz parcerias e cresce no mercado de títulos de capitalização*, 23 de Agosto, p. B – 2, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *Setúbal questiona força dos estrangeiros*, 20 de Outubro, p. B – 6, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *BBV diz como planeja ganhar dinheiro no Brasil*, 26 de Outubro, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1998). *O lucrativo negócio de comprar bancos estatais*, 17 de Novembro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Estrangeiros Rumam em Direção ao Investment Banking*, 08 de Janeiro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Sudameris Abrirá 68 Agências Até Julho*, 14 de Fevereiro, p. B – 2, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Cresce o Número de Aquisições no Mercado Bancário Brasileiro*, 29 de Março, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *ABN Amplia Aposta na Pessoa Física*, 03 de Abril, p. B – 13, São Paulo.

- GAZETA MERCANTIL (1999). *Itaú e BFB Concluem Reestruturação*, 24 de Abril, p. B – 14, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Aumenta a Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido dos Pequenos Bancos de Varejo*, 13 de Maio, p. B – 4, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Estrangeiros Tem 60% do Patrimônio dos Dez Maiores Bancos*, 27 de Maio, p. B – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *CMN eleva capital para abrir instituição*, 28 de Maio, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *A reestruturação dos Bancos*, 28 de Maio, p. A – 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *183 bancos estrangeiros já têm escritórios no Brasil*, 02 de Julho, p. B - 3, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *A Acomodação dos Agressivos Bancos Externos*, 26 de Julho, p. A – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Bancos Seguram o Custo do Crédito*, 30 de Agosto, p. B – 4, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Dívida de bancos com PROER atinge R\$ 22 bilhões*, 08 de Setembro, p. B – 2, São Paulo
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Caem Taxas de Juros ao Crédito Pessoal*, 22 de Setembro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Avança a Consolidação no Setor Bancário*, 08 de Outubro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Saldo da Reestruturação no Setor Bancário*, 21 de Outubro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (1999). *Preços dos Empréstimos Não Caem Após Fim do Compulsório*, 02 de Novembro, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (2000). *Crédito tributário perde força na privatização*, 27 de Junho, p. B – 1, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL (2001). *ABN – Amro Vende Operações de Varejo*, 19 de Novembro, p. B -1 , São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL LATINO AMERICANA (1999). *Cresce Ganhos com Tesouraria*, 22 de Fevereiro, p. 25, São Paulo.
- GAZETA MERCANTIL LATINO AMERICANA (1999). *Os Bancos Arrumaram um Novo Sócio*, 28 de Junho, p. 17, São Paulo.
- GURLEY, J. & SHAW, E. (1955). Financial aspects of economic development, *American Economic Review*, vol. 45, n. 4, September.
- GUIMARÃES, E. A. (1987). *Acumulação e Crescimento da Firma: Um Estudo de Organização Industrial*, Ed. Guanabara, Rio de Janeiro.
- HALL, R. L. & HITCH, C. J. (1939). Price theory and business behavior, *Oxford Economic Papers*, May, pp. 12-45.

- KALECKI, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, Great Britain.
- KLEIN, M. (1971). A theory of banking firm, *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 3, n. 1, January.
- KREPS, D. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*, Harvester Wheatsheaf, Essex, England.
- LAGO, L.A.C. (1990). A Retomada do Crescimento e as Distorções do “Milagre”, Org: ABREU et all. (1990). *A Ordem do Progresso*, Ed. Campus, Rio de Janeiro.
- LUCAS, R. E. (1967). Adjustment Costs and the Theory of Supply, *Journal of Political Economy*, vol. 75, pp.321-334.
- MAS-COLELL, A.; WHINSTON, M. D. & GREEN, J.R. (1995) *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York, USA.
- MEIRELLES, A. C. (1974). *Economias de Escala e a Estrutura do Sistema Financeiro: O Caso Brasileiro*, Sindicato dos Bancos do Estado da Guanabara, Rio de Janeiro.
- MEIRELLES, A. J. (1995). Moeda endógena e teoria monetária da produção, *Revista de Economia Política*, v. 15, n. 3, p. 18-30, jul./set.
- MENDES, A. L. (1988). Concentração e Desintermediação Financeira no Brasil: 1964 – 1986. Brasília. Departamento de Economia da Universidade de Brasília. Dissertação de Mestrado.
- MOORE, B. J. (1989). A simple model of bank intermediation, *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall, v. 12, n. 1, p. 10-28.
- NIGGLE, C. (1987) A comment on the markup theory of bank loan rates, *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer, v. 9, n. 4, p. 629-631.
- PIEGAY, P. (2000). The New and Post Keynesian analyses of bank behavior: consensus and disagreement, *Journal of Post Keynesian Economics*, Winter, v. 22, n. 2, p. 265-283.
- PIZZOFERRATO, T. A. (1999). Uma Análise do Processo de Concentração Bancária Brasileiro entre os Anos de 1988 e 1998, Porto Alegre. Programa de Pós – Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Dissertação de Mestrado.
- PRAGER, R. A. & HANNAN, T. H. (1998). Do substantial horizontal mergers generate significant price effects? Evidence from the banking industry, *The Journal of Industrial Economics*, v. XLVI, n. 4, p. 433-452, december.
- PUGA, F.P. (1999). The Brazilian financial system: recent restructuring, international comparisons, and vulnerability to a foreign exchange crisis. *Textos para Discussão no. 68*. Rio de Janeiro: BNDES.
- RESENDE, M. (1992). Determinantes da estrutura de mercado no setor bancário brasileiro – 1970-86. *Revista Brasileira de Economia*, v. 46, n. 2, p. 211-222, abr./jun.

- ROUSSEAS, S. (1985). A markup theory of bank loan rates, *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall, v. 8, n. 1, p. 135-144.
- SAYAD, J. (1975). *Regulation of Brazilian Commercial Banks*. Tese de Doutorado, Yale University.
- SCHELLING, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, USA.
- SCHERER, F. (1982). *Economia Industrial: Preços e Evidência*, Ed. Campus, Rio de Janeiro.
- SCHERER, F. & ROSS, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton Mifflin Company, Boston, USA.
- SEBASTIAN, M. & C. HERNANDEZ (2000). The Spanish bank's strategy in Latin America, *SUERF Studies no. 9*. Viena: Société Universitaire Européenne de Recherches Financières.
- SMIRLOCK, M. (1985) Evidence on the (Non) Relationship between Concentration and Profitability in Banking, *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 17, n. 1, p. 69-102, February.
- SWEEZY, P. (1939). Demand under conditions of oligopoly, *Journal of Political Economy*, Agosto, p.568-573.
- TOBIN, J. (1963). The commercial banking firm: a simple model, *Scandinavian Journal of Economics*, v. 84, n. 4, 1982.
- TROSTER, R. L. (1995). O Capital Mínimo dos Bancos no Brasil, *Economia e Empresa*, v.2, n.2, Universidade Mackenzie/Instituto Mackenzie. São Paulo.
- TROSTER, R. L. (1997). *Overbanking no Brasil*, Ed. Makron Books, São Paulo.
- TZIRULNIK, L. (1997). *Intervenção e Liquidação Extrajudicial das Instituições Financeiras*, Editora Revista dos Tribunais, São Paulo.
- VARIAN, H. (1984). *Microeconomic Analysis*, W.W. Norton, New York, USA.

**ANEXO**

Abaixo encontra – se transcrita a redação do ANEXO II da Resolução número 2.099, editada pelo Banco Central do Brasil:

**BANCO CENTRAL DO BRASIL****DIRETORIA****RESOLUÇÃO Nº 2.099, DE 17 AGOSTO DE 1994**

Aprova regulamentos que dispõem sobre as condições relativas ao acesso ao Sistema Financeiro Nacional, aos valores mínimos de capital e patrimônio líquido ajustado, à instalação de dependências e à obrigatoriedade da manutenção de patrimônio líquido ajustado em valor compatível com o grau de risco das operações ativas das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

**ANEXO II****REGULAMENTO QUE ESTABELECE LIMITES MÍNIMOS DE CAPITAL REALIZADO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO PARA AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E DEMAIS INSTITUIÇÕES AUTORIZADAS A FUNCIONAR PELO BANCO CENTRAL DO BRASIL.**

Art. 1º Os limites mínimos de capital realizado e patrimônio líquido abaixo especificados devem ser permanentemente observados pelas instituições bancárias e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil:



I – R\$ 7.000.000,00 (sete milhões de reais): banco comercial ou carteira de banco múltiplo;

II – R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais): banco de investimento, banco de desenvolvimento, sociedade de crédito imobiliário, correspondentes carteiras de banco múltiplo ou caixa econômica;

III – R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais): sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de arrendamento mercantil ou correspondentes carteiras de banco múltiplo;

IV – R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais): sociedade corretora de títulos e valores mobiliários e sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários que administrem fundos de investimento nas modalidades regulamentadas pelo Banco Central do Brasil – exceto fundos de investimento em quotas de fundos de investimento – ou sociedades de investimento, assim como as que realizem operações compromissadas, de garantia firme de subscrição de valores mobiliários para revenda, de conta margem e/ou de “swap”;

V – R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais):

a) sociedade corretora de títulos mobiliários e sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários que exerçam atividades não incluídas no inciso anterior;

b) sociedade corretora de câmbio.

§ 1º Em se tratando de banco múltiplo, o somatório dos valores correspondentes às carteiras terá redução de 20% (vinte por cento).

§ 2º Em se tratando de instituição que tenha sede e, no mínimo, 70% (setenta por cento) de suas dependências localizadas fora dos Estados do Rio de Janeiro, e/ou de São Paulo, os valores de capital realizado e patrimônio líquido exigidos nos termos deste artigo terão redução de 30% (trinta por cento).

§ 3º Em se tratando de agência de instituição financeira domiciliada no exterior ou de banco comercial ou banco múltiplo com carteira comercial sob controle estrangeiro direto ou indireto, os limites mínimos estabelecidos neste artigo terão acréscimo de 100% (cem por cento).

§ 4º Para a instituição operar em câmbio no mercado de câmbio de taxas livres devem ser adicionados R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais) aos valores de capital realizado e patrimônio líquido estabelecidos neste artigo.

§ 5º Para efeito de verificação da observância do limite de capital mínimo realizado, será adicionado o valor correspondente ao resultado da correção monetária do capital realizado.

§ 6º Os valores referidos neste artigo serão atualizados, mensalmente, a partir de 01.09.1994, pelo mesmo índice estabelecido para efeito de correção monetária patrimonial.

Art 2º Observados os limites mínimos de capital realizado e patrimônio líquido exigidos nos termos do artigo 1º, as instituições referidas neste Regulamento podem pleitear a instalação, no País, de até 10 (dez) agências.

Parágrafo único. É facultada a instalação de agências além do número previsto neste artigo, desde que ao montante dos respectivos valores mínimos de capital realizado e patrimônio líquido, exceto para as agências pioneiras, sejam adicionados 2% (dois por cento) para os Estados do Rio de Janeiro e/ou São Paulo e 1% (um por cento) para os demais Estados, por unidade.

Art 3º É facultada a instalação de agências no exterior, desde que, observada a regulamentação específica, ao montante dos respectivos valores mínimos de capital realizado e patrimônio líquido sejam adicionados 30% (trinta por cento), por unidade.

Art. 4º A adaptação dos valores de capital realizado e patrimônio líquido aos limites fixados neste Regulamento deverá ocorrer até 30.04.1995.

§ 1º Em se tratando de sociedade corretora de títulos mobiliários, sociedade corretora de câmbio e sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários a adaptação de que trata este artigo deverá ocorrer da seguinte forma:

I – 60% (sessenta por cento), no mínimo, até 30.04.1995;

II – 100% (cem por cento) até 30.04.1996.

§ 2º A concessão de qualquer autorização prevista no ANEXO I, a abertura de novas agências, bem como a capacitação ou habilitação para o exercício de atividade para a qual haja previsão de capital realizado e patrimônio líquido, implicarão a necessidade de pronto atendimento dos limites mínimos fixados neste Regulamento.

§ 3º Permanece, para as instituições em funcionamento, até que esgotado o prazo previsto no “caput” deste artigo, a necessidade de observância

dos limites de capital realizado e patrimônio líquido fixados na regulamentação em vigor quando da publicação deste Regulamento.

**ABSTRACT**

This work has as main objective an analysis of determinings of mergers and acquisitions on brazilian retail banking. Focused on the period of 1994 to 1998, emphasizing two specific questions: the economic questions and the juridical questions.