

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**EVOLUÇÃO E FATORES DE CONCENTRAÇÃO DO SETOR BANCÁRIO
BRASILEIRO A PARTIR DE 1994**

IURI MAJEROWICZ

DRE: 109093213

ORIENTADOR: Prof. Marcelo Colomer Ferraro

Janeiro 2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**EVOLUÇÃO E FATORES DE CONCENTRAÇÃO DO SETOR BANCÁRIO
BRASILEIRO A PARTIR DE 1994**

IURI MAJEROWICZ

DRE: 109093213

ORIENTADOR: Prof. Marcelo Colomer Ferraro

Janeiro 2014

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor

Resumo

Os principais resultados dessa pesquisa se deram pela conclusão de que o mercado bancário brasileiro sofreu um choque a partir do plano real e a partir dele o mercado sofreu uma reorganização promovida por planos como Proer e Proes que, por um lado possibilitaram uma consolidação desse mercado e por outro lado promoveram a concentração bancária. Além desses planos, outros fatores que influenciaram na estrutura do mercado se deram por meio da abertura do setor aos bancos estrangeiros e a evolução das exigências regulatórias a partir do acordo de Basiléia II. Com a consolidação do mercado bancário foi possível criar um ambiente mais propício ao crédito e ao mesmo tempo promover uma competição pela concessão do mesmo que se deram, porém, com uma estrutura de elevados *spreads*.

Palavras Chaves: Concentração Bancária, Proer, Proes, bancos estrangeiros, Basiléia II

Abstract

The main results of this research were shown by the finding that the Brazilian banking market suffered a shock from the Real Plan and from it the market has undergone a reorganization promoted by Proer and Proes and that, on the one hand allowed a consolidation in the market and on the other promoted bank concentration. In addition to these plans, other factors influencing the market structure were opening the sector to foreign banks and maturation of the regulatory requirements from the Basel II Accord. With the consolidation of the banking market was possible to create an environment more conducive to credit and at the same time promoting a competition for the concession, however, with a structure of high spreads.

Key words: Bank Concentration, Proer, Proes, foreign banks, Basel II

Introdução	5
1. Análise da teoria industrial.....	6
1.1 Concorrência perfeita e monopólio	6
1.2 Falhas de mercado	9
1.3 Estrutura-Condução-Desempenho e Coordenação Oligopolista	12
1.4 Barreiras estruturais a entrada	14
1.5 Estratégias e condutas que afetam a estrutura do mercado	17
1.6 Concentração industrial: formas de mensuração	21
2. Evolução do setor bancário a partir do plano Real (1994)	26
2.1 O plano Real e o setor bancário	26
2.2 Os programas de estímulo - Proer e Proes	30
2.3 A internacionalização do setor bancário	33
2.4 Acordo de Basileia II	36
2.5 Indicadores de concentração do setor	37
3. Tópicos relacionados ao mercado bancário a partir de 2000	45
3.1 Aumento do crédito e aceleração da competição	45
3.2 Recente pressão competitiva dos bancos públicos.....	47
Conclusão	51
Referências	52

Introdução

O objetivo desse estudo é analisar a evolução, os fatores e o processo de concentração bancária no Brasil. Essa tese é dividida em três capítulos que buscam compreender como se deu a concentração do setor bancário durante o período de 1994 à 2008, com uma breve análise dos *spreads* no período de 2011 a 2013. O primeiro capítulo busca compreender, a partir da literatura de economia industrial, quais são os fatores que levam uma firma a buscar uma fatia maior do mercado unindo seus fatores de produção com outra firma já estabelecida (Fusão) ou efetuando a compra dos ativos e do controle de uma concorrente (Aquisição). O segundo capítulo busca fazer uma análise histórica do setor bancário brasileiro com foco no período pós 1994, descrevendo os meios pelos quais se deu a evolução da concentração de mercado nesse período. O terceiro e último capítulo, analisa o aumento da competição por meio da expansão do crédito na década de 2000 e faz uma breve análise da reação do spread bancário a partir de um recente choque de competitividade promovido pelo governo brasileiro via Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal.

Esse estudo foi feito com base em livros e artigos acadêmicos, além de consultas ao banco de dados do Banco Central do Brasil. No primeiro capítulo, o estudo se dá com base em uma análise mais teórica fundada no estudo da teoria industrial, e o objetivo dela é entender como se dá a relação das empresas em um mercado competitivo ou não. Essa análise se dá basicamente a partir do livro “Economia Industrial, fundamentos teóricos e práticas no Brasil” de Kupfer e Hasenclever e com a bibliografia auxiliar de Varian (“Microeconomia, princípios básicos”) e Fiane (“Teoria dos Jogos com aplicações em economia, administração e ciências contábeis”). O segundo e terceiro capítulos foram escritos com base em diversas referências de artigos sobre o tema, e também com o auxílio da base de dados do Bacen.

Capítulo 1: Análise da teoria industrial

O objetivo deste capítulo é analisar, com base na teoria de economia industrial, as motivações e causas que fazem com que um mercado sofra um processo de concentração. Ademais, este capítulo se propõe a avaliar o interesse individual de cada firma em obter parcelas maiores da demanda de maneira a obter maior poder de mercado, ou seja, ter maior influência sobre o preço praticado, deixando de ser simplesmente um tomador de preço.

Os modelos de concorrência neoclássicos apresentam simplificações da realidade econômica que levam a dois extremos de padrões de concorrência: concorrência perfeita e monopólio. Apesar de todas as simplificações, a análise dos modelos neoclássicos é de suma importância para o entendimento dos modelos subsequentes de concentração. A partir dessa teoria e das críticas a ela, surgiram diversos debates no estudo da economia industrial levando a diferentes análises de como as empresas se comportam estrategicamente no mercado com o intuito de deter participações de mercados relevantes e auferir lucros extraordinários.

O objetivo da apresentação das teorias econômicas é obter base teórica para se analisar a evolução do setor bancário brasileiro no período de 1994 à 2013. Nesse capítulo será possível observar diversos aspectos que se relacionarão com os capítulos seguintes e por isso é de suma importância estar devidamente registrado, analisado e comentado.

A estrutura desse capítulo se dá a partir da análise do modelo de concorrência perfeita, da avaliação das falhas de mercado, que quebram algumas premissas do modelo tradicional, e das teorias alternativas àquela. Por fim, o capítulo irá apresentar alguns índices de concentração de mercado.

1.1 Concorrência perfeita e monopólio

A concorrência perfeita pressupõe que os mercados são atomizados e por isso as firmas não tem espaço para exercer lucros extraordinários. Essa teoria pressupõe que o mercado está em constante equilíbrio com a livre entrada e saída de firmas conforme as condições do setor. Outras hipóteses fundamentais desse modelo incluem um grande número de empresas ofertando um produto homogêneo e, dessa forma, maximizando os seus lucros. A livre circulação de informação e a perfeita mobilidade de fatores fecham as 6 hipóteses do modelo neoclássico de concorrência perfeita. Olhando para setores reais da economia, fica difícil achar um setor que siga a risca todas essas hipóteses.

O modelo leva em consideração que não há nenhum tipo de coordenação entre os *players* do setor. Cada firma toma suas decisões de forma descentralizada sujeitas às condições de mercado, ou seja, são *price-takers* (tomadores de preço). Essa idéia tem por base a demanda perfeitamente elástica para o nível da firma o que sugere que a mesma não tem condições de operar a preços acima do preço de mercado, caso contrário não encontrará demanda para sua oferta de bens ou serviços.

Para que isso seja possível, é necessário que os produtos sejam homogêneos, pois sob essa hipótese tanto faz o consumidor escolher entre um produto ou outro levando em consideração somente uma variável: o preço. Se um produto fornece a mesma utilidade que outro não há motivo racional para que o consumidor prefira o produto de preço maior. Apesar de observarmos na economia que a preferência por produtos seja possível, o modelo neoclássico de concorrência perfeita não leva em consideração.

A livre entrada e saída de empresas do mercado é um fator fundamental para que essa teoria faça sentido. Isso por que, caso uma firma consiga operar com um preço acima de seu custo médio total e tenha um lucro extraordinário no curto prazo, em um período seguinte, novas firmas são estimuladas a entrar no mercado aumentando a oferta total e ajustando o preço de mercado até que a receita total seja igual ao custo total e o lucro seja zero¹. Da mesma forma se uma firma opera com preços abaixo de sua curva de custo médio ela terá estímulo a sair do mercado ajustando a curva de oferta do mercado. Observando essa hipótese, percebemos que a teoria neoclássica também não leva em consideração a existência de barreiras à entrada e saída

A informação perfeita é necessária para que haja igualdade entre os competidores. Ela deve ser livre e sem custo. Se toda informação é disponível, não há possibilidade, por exemplo, de uma firma ter vantagem na compra de insumos de produção ou que as expectativas futuras sejam diferentes em cada firma. Além disso, existe a livre mobilidade de recursos. Um bom exemplo é a mão de obra. Um empregado pode ir de uma empresa para outra sem que haja custos para isso. Os salários são livres e não há força sindical. Além desses fatores, a tecnologia é dada e não se altera no curto prazo.

¹ O conceito de lucro zero está baseado na premissa de que a receita total é igual ao custo total da firma. A remuneração do capital está inserida nos custos totais.

Tabela 1: Hipóteses do modelo neoclássico de concorrência perfeita

Hipótese do modelo neoclássico de concorrência perfeita	
H1	Grande número de empresas
H2	Produto homogêneo
H3	Livre entrada e saída de firmas do mercado
H4	Maximização de lucro
H5	Livre circulação de informação
H6	Perfeita mobilidade dos fatores

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Kupfer e Hasenclever, 2002

O monopólio seria exatamente o outro extremo dessa situação. Nessa condição uma única firma opera no mercado em questão, sendo ela a formadora de preço e a firma que detém total controle sobre a oferta total. Nessas condições, a empresa tem poder de mercado e pode operar em qualquer ponto da curva de demanda escolhendo o preço que irá trazer o maior retorno.

Essa condição pode se dar por vários motivos como a detenção de uma patente sobre uma inovação tecnológica, propriedade exclusiva de recursos ou técnicas de produção, licenças para operar algum mercado e quando há um monopólio natural.

O monopólio natural se dá quando o mercado só suporta um ofertante. Para que a firma opere na escala mínima eficiente, ela necessita ofertar toda demanda do mercado. A entrada de uma concorrente faria com que as duas empresas operassem abaixo das suas curvas de custo médio, o que levaria a falência das duas. Geralmente, os monopólios naturais são regulados pelo estado e tem garantia de exclusividade por lei.

Outra hipótese da teoria do monopólio é que existam fortes barreiras a entradas no mercado, o suficiente para outra firma não ter estímulo para investir nesse mercado. Na condição de único ofertante, a firma sempre irá praticar preços e quantidades a cima do ponto ótimo.

Essa condição também torna possível a discriminação de preços. Isso ocorre para potencializar a maximização de lucro em diferentes tipos de consumidores. A firma é capaz de separar seus clientes em diferentes níveis de renda e operar a elasticidade de preço demanda de cada uma. (Kupfer e Hasenclever, 2002)

A teoria de monopólio mostra que a teoria neoclássica entende que exista falhas de mercado. A partir do entendimento da teoria de concorrência perfeita e da breve passagem pela teoria neoclássica de monopólio a seção seguinte irá introduzir o conceito de falhas de mercado que tiram as firmas da condição de concorrência perfeita. Essas falhas fazem com que algumas hipóteses da teoria de concorrência perfeita sejam relaxadas e dá abertura para introduzir a discussão de concentração e poder de mercado na teoria industrial.

1.2 Falhas de mercado

A teoria neoclássica admite uma condição para que os mercados se afastem da condição de concorrência perfeita: quando existe as chamadas falhas de mercado. Essas falhas fazem com que alguma das hipóteses de concorrência perfeita não sejam válidas. Essas falhas podem existir em um mercado quando i) existe elevadas economias de escala, ii) existam externalidades, e iii) exista assimetria de informação. Nessa seção, será abordada as economias de escala e escopo pois são a principal fontes de falhas de mercado e a partir delas se abrem diversas discussões. A existência de economias de escala, por exemplo, admite que certos mercados são mais eficientes se mais concentrados forem pois quanto mais uma firma produzir maior será a vantagem competitiva dela.

Os ganhos com economias de escalas envolvem puramente um ganho de eficiência pela ótica dos custos de produção. Uma firma se depara com 2 componentes principais do custo: O fixo e o variável. Custos fixos envolvem todos aqueles custos que, independentemente do nível de produção, terão que ser feitos, e os custos variáveis envolvem uma relação com os despendidos por unidade produzida (Varian, 2006).

Para exemplificar vamos ao exemplo de uma padaria: Os custos fixos dela envolvem aluguel do ponto de venda, investimento em equipamentos para a produção do pão, serviços com divulgação da padaria, seguros entre outros. Já os custos variáveis são aqueles que variam conforme a quantidade produzida, e nesse caso envolvem custos com insumos para a produção, mão de obra, manutenção das máquinas, entre outros.

Olhando para o curto prazo, podemos dizer que o custo fixo médio cai conforme o aumento da produção, pois permanece constante. Dessa forma, o custo variável médio e custo

total médio, na maioria dos casos, apresentam uma curvatura hiperbólica pela lei dos rendimentos marginais decrescentes² introduzido por Adam Smith.

Fórmulas de custos

$$C_{me} = CT/q \quad C_{vme} = CV/q \quad C_{fme} = CF/q$$

Logo podemos chegar a conclusão, que no curto prazo, quanto maior for a escala da produção mais baixo será o custo fixo médio, enquanto as curvas de custo variável médio e custo total médio apresentam uma forma hiperbólica assim como o custo marginal tendo um ponto mínimo almejado pelas firmas. Com isso, existe um ponto de produção ótimo para cada planta de produção. Isso só se altera no longo prazo quando a capacidade de uma planta já está no limite e é feito um novo investimento em capital fixo para aumentar a produção. (Varian, 2006)

Pela ótica dos custos médios de longo prazo (CmeLP) a teoria aponta uma curva em formato de 'U' com um ponto de escala mínima de eficiência. Essa curva segundo alguns teóricos apresenta não apenas um mínimo e sim uma faixa em que os custos médios de longo prazo são constantes, e os empresários teriam uma faixa de quantidade para trabalhar a produção. No caso do monopólio natural citado anteriormente, a estrutura da curva de CmeLP tem uma escala mínima de eficiência (EME)³ tão grande que supera toda a demanda do mercado. Com isso o mercado só abriga um ofertante produzindo de maneira eficiente. (Kupfer e Hasenclever, 2002)

É importante comentar alguns tipos de fontes de economia de escala. A mais tradicional está relacionado aos ganhos de especialização que foi introduzido por Adam Smith (1776). Esse ganho corresponde aos ganhos que uma empresa tem com a divisão do trabalho (que permite um custo variável decrescente até certo ponto), com o aumento da produção. Na medida em que os trabalhadores adquirem experiência na função, produzem de forma mais efetiva e assim diminuem os custos variáveis.

² A Lei dos Rendimentos Marginais Decrescentes é uma teoria que expressa a relação econômica da utilização de unidades adicionais de trabalho. Esta lei afirma que, em todo processo produtivo, se a quantidade de um insumo for aumentada e a quantidade dos outros insumos permanecer constante, a produção total por insumo irá cair. Isso não quer dizer, entretanto, que a produção total vai cair.

³ Escala mínima de eficiência é o volume de produção que minimiza os custos médios de produção em período longo.

A indivisibilidade técnica está relacionada a capacidade de produção das máquinas. Cada máquina é produzida com um padrão e com uma capacidade produtiva, e quanto mais se produz nela menor é o custo associado ao investimento, ou seja, está relacionado com o custo fixo médio decrescente.

A lei dos grandes números sugere que a necessidade de *staff* (Equipe de operação de máquinas) cresce em menor ritmo que o aumento da capacidade das plantas, por exemplo: uma empresa com uma máquina precisa de duas pessoas para fazer a manutenção dessa mesma, já uma com 3 máquinas precisaria das mesmas duas pessoas. Outra importante economia de escala é a economia de aprendizado. Quanto mais a empresa repete o processo de produção, mais ela aprende e o torna mais eficiente.

A economia de escopo é outro tipo de ganho de eficiência que uma empresa pode utilizar com base em sua planta de produção. Muitas empresas utilizam-se de suas economias de escopo para entrar em novos mercados e diversificar seu risco setorial. A economia de escopo é utilizada para aproveitar a estrutura de custos de uma planta que produz um produto X para produzir outro produto Y. Existem três tipos de economias de escopo mais conhecidos.

A existência de fatores comuns se dá pela utilização de máquinas de sua atividade principal para produzir outro produto que necessite dessas mesmas. A existência de reserva de capacidade tem uma relação com a última mas envolve a capacidade ociosa e de matérias primas não utilizadas para a produção de um produto que utilize tais insumos. Um tipo de economia de escopo bem comum em vários setores é a complementaridade tecnológica e comercial.

No setor bancário temos vários exemplos de economias de escopo. Quase todos os grandes bancos, hoje, além de ofertarem crédito, aproveitam sua base de clientes e estrutura tecnológica/operacional para vender seguros, fundos de investimento, serviços de assessoria financeira para empresas e muitos outros serviços.

Em suma, a teoria de economias de escala e escopo admitem que existem falhas de mercado capazes de tirar-los de uma situação de concorrência perfeita. A partir dessa análise surgem outros debates que procuram entender como os mercados se concentram e cada vez mais se afastam da condição de concorrência perfeita. Na próxima seção será analisado o modelo de Estrutura-Condução-Desempenho e de coordenação oligopolista.

1.3 Estrutura-Condução-Desempenho e Coordenação Oligopolista

Como visto na seção anterior, as elevadas economias de escala fazem com que diferentes mercados tenham diferentes estruturas e por consequência não necessariamente funcionam conforme o modelo de concorrência perfeita. Isso quer dizer que as escalas mínimas de eficiência variam dependendo do setor, e com isso as estruturas de custos se dão de diferentes maneiras conforme o mercado em que tal firma atua. Essa idéia serve de base para o modelo estrutura condução desempenho.

O modelo teórico supracitado, parte de três conceitos básicos: A estrutura do mercado, definida pela EME; a condução de cada firma, que se dá pelas suas estratégias e comportamento; e o desempenho do setor, refletido nas taxas de lucro das firmas estabelecidas. Dessa forma, pode-se afirmar que o desempenho das firmas, define-se a partir do comportamento das empresas, que por sua vez, agem de acordo com a estrutura a qual estão inseridas. (De Paula e Oreiro, 2007)

O número de firmas, tamanho, economias de escala, integração vertical e diferenciação de produto são alguns exemplos de variáveis que determinam a estrutura de um mercado. Conforme a determinação dessas variáveis que por sua vez resultam na estrutura de mercado, as empresas tomam suas condutas baseando-se nessa estrutura. A condução se dá individualmente em cada firma com a definição de estratégias de posicionamento, marketing, políticas de preços, investimento em pesquisa e desenvolvimento e inovações relacionadas a isso, e estratégias de diferenciação de produto. Com essa condução as empresas têm o seu desempenho que é avaliado pelo seu lucro, produtividade, parcela de mercado, qualidade do produto e outros. (De Paula e Oreiro, 2007).

A condução pode se dar não apenas individualmente. Conforme a teoria de coordenação oligopolista, a condução baseada em acordos entre as firmas participantes do mercado também influenciam o desempenho de cada firma. A idéia de que as firmas agem de forma descentralizada no mercado e são tomadoras de preço, se dá em um cenário bastante utópico. Como foi e será visto nas seções anteriores e posteriores, há várias formas de quebrar as hipóteses de concorrência perfeita.

As empresas com o intuito de sobreviverem no mercado e de praticarem preços acima do preço de equilíbrio, estão constantemente costurando acordos de preços formais ou tácitos. Para ilustrar essa idéia, é interessante buscar analisar o jogo dos prisioneiros proveniente da teoria dos jogos. Imagine dois presos que assaltaram uma loja juntos. Os dois são suspeitos e

detidos para interrogação. São postos em salas separadas sem poder ter contato um com o outro. O delegado chega em cada sala e faz uma proposta. Se o detido confessar o crime da dupla leva 2 anos de prisão caso o outro também o faça. Se não confessar e o outro confessar também não o fizer, os dois levam somente um ano de prisão. Se um deles confessar e o outro não, o que confessou é liberado, e o que preferiu não revelar o crime leva 4 anos de prisão. É evidente nesse jogo, que a melhor situação é os dois cooperarem e não revelarem o crime, e então se ver com uma pena reduzida de um ano. Acontece que o jogo é simultâneo, e a punição por ser traído é bem severa. Nesse caso, segundo a teoria dos jogos, vemos que os dois irão confessar o crime e levar a pena de 2 anos, sendo esse o equilíbrio de Nash⁴. Vemos aí, que o equilíbrio de Nash não é ótimo de Pareto e os dois jogadores saem com uma condição pior do que poderiam caso os dois cooperassem. (Fiane, 2006)

Tabela 2: Jogo do prisioneiro

L1	L2	
	Confessa	Ñ Confessa
Confessa	(-2;-2)	(0;-4)
Ñ Confessa	(-4;0)	(-1;-1)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Fiane, 2006

Esse caso ilustra uma condição de competitividade via preço. Caso as firmas do mercado decidam competir, vão reduzir seus preços até que o preço praticado seja o preço de equilíbrio, e assim ter lucro zero. Como no mercado há espaço para negociação, as empresas podem se sentir estimuladas a formar cooperação de preços e operar em situação melhor do que a de competição. Com isso as firmas podem formar acordos tácitos ou formais, operando com preços acima da curva de custo médio total e obtendo lucro acima do normal.

Os acordos serão respeitados quanto mais forte for o poder de retaliação das empresas caso haja traição. Além disso, será interessante cooperar caso o lucro de longo prazo da cooperação seja maior do que o lucro de curto prazo por quebrar o acordo. (Kupfer e Hosenclever, 2002)

⁴ Dois jogadores A e B estão em um Equilíbrio de Nash se a estratégia adotada por A é a melhor dada à estratégia adotada por B e a estratégia adotada por B é a estratégia ótima dada a adotada por A. Ou seja, nenhum dos jogadores pode aumentar seu ganho alterando, de forma unilateral, sua estratégia.

Os acordos podem ser tácitos ou formais. Acordos tácitos ocorrem quando as empresas não se falam, mas de alguma forma respeitam uma faixa de preço determinada. Os acordos formais podem ocorrer por meio da palavra, ou por meio de contratos. Já os acordos tácitos podem ser vistos em um mercado onde há uma firma líder que é seguida pelos concorrentes menores.

Essa forma de acordo é conhecida como liderança de preços. Como a firma é a líder, provavelmente tem mais escala e uma estrutura de custo mais baixa. Com isso, ela estabelece um preço acima da sua curva de custo médio e as empresas seguidoras entendem que se baixarem o preço abaixo da líder, podem sofrer retaliação via competição de preço o que poderia acarretar na saída da firma seguidora do mercado, por ter uma curva de custo médio maior e não poder praticar os mesmos preços que os preços de retaliação da firma líder.

Outra forma de cooperação é a liderança colusiva. Isto é, quando não há uma única grande empresa que é líder de preços, mas há um conjunto de grandes empresas que seguem uma determinada regra de cooperação.

Para existir coordenação oligopolista, é necessário que uma série de fatores sejam respeitados. Algumas condições facilitam a cooperação das firmas, são elas: facilidade de controle do acordo, homogeneidade do produto, pequeno número de empresas presentes no mercado, estrutura de custos similares e condições de mercado estáveis. Cada ponto desses que não seja respeitado, fica mais difícil de haver uma cooperação. A coordenação oligopolista é um tipo de conduta que as firmas podem tomar dependendo da estrutura de mercado em que elas atuam.

A partir dessas teorias podemos perceber que o modelo de concorrência perfeita fica cada vez mais distante conforme evoluem as hipótese ideias. O modelo ECD e de coordenação oligopolista admitem uma condição importante para as análises e teorias posteriores: que sob certas condições, firmas podem exercer poder de mercado em setores da economia. O problema do modelo ECD, é que ela considera que existe uma dinâmica unidirecional. Na seção 1.5 será expostos teorias que quebram essa unidirecionalidade mostrando que condutas podem afetar a estrutura do mercado.

1.4 Barreiras estruturais a entrada

O estudo das barreiras a entrada foi introduzido por Joe S. Bain em meados de 1940. O trabalho desse economista foi de suma importância para o desenvolvimento das teorias de economia industrial. A idéia principal desse estudo é provar que existem custos de entrada e saída das firmas em um mercado. Isso quebra a premissa da teoria da concorrência perfeita de que há livre entrada e saída de concorrentes. Na verdade existem barreiras a entrada fazendo com que o empresário avalie os custos e riscos de entrada no mercado ante os lucros que ele poderá auferir uma vez dentro desse mercado.

Para dar início a essa análise, é importante avaliar o ponto de vista de dois agentes: O que está fora do mercado (firma entrante) e o que está dentro do mercado (firma estabelecida). A estratégia da estabelecida sempre será impedir ao máximo a entrada de novos concorrentes para que seu lucro não diminua no longo prazo. A estratégia da firma entrante é aproveitar os lucros extraordinário de um mercado em que não atua. Com base nisso, as firmas adotam diversas condutas para que sua condição seja a melhor possível.

A firma estabelecida, em geral foi uma das pioneiras, e o prêmio por isso foi exercer lucros extraordinários por um período. Além disso, seus custos de entrada foram mínimos visto que quando entraram no mercado tinham menos concorrentes ou nenhum. Esse fator é fundamental para tirarmos a conclusão que a firma entrante quase sempre terá maiores custos de entrada que a firma estabelecida teve, tendo menos estímulo para entrar no mercado que a firma estabelecida teve no período passado. Outro ponto importante a ser avaliado é que a firma entrante afetará a oferta total da indústria, auferindo lucro menor que a firma estabelecida tinha antes de sua entrada, ou seja, sua própria entrada afeta o que o estimulou a entrar no mercado, que é o lucro auferido pelas firmas que observa antes de entrar.

A conclusão que podemos ter desses fatores é que a firma entrante tem desvantagem absoluta em relação à firma estabelecida. Isso por si só já é uma barreira a entrada. A definição disso se dá pela expressão *first-move advantages* (vantagem da primeira firma a se mover). (Kupfer e Hosenclever, 2002)

Há quatro tipos de condições que ocorrem na relação das empresas estabelecidas em relação as entrantes no que diz respeito a entrada: Entrada fácil, ineficazmente impedida, eficazmente impedida e bloqueada. A entrada fácil ocorre quando a estabelecida não possui qualquer tipo de vantagem absoluta de custo e, portanto, no período seguinte se depara com novos competidores entrantes.

A entrada ineficazmente impedida ocorre quando uma empresa tem pouca vantagem competitiva e então prefere estabelecer o preço de maximização de lucro no período inicial e posteriormente enfrentar a concorrência dos entrantes, ao passo que a entrada eficazmente impedida ocorre quando a empresa estabelecida tem vantagem competitiva significativa e assim prefere atuar com preços abaixo da maximização (preço limite) por um período prolongado, sabendo que o entrante não vai conseguir atuar a esses níveis de preço. A entrada bloqueada ocorre quando uma empresa tem tanta vantagem de custos, que mesmo atuando com preço de maximização de lucro não se depara com novos concorrentes em períodos posteriores.

A existência de barreiras estruturais a entrada pode existir por diversos motivos. Alguns deles são clássicos e vale ser mencionado nesse capítulo. São eles: Existência de vantagens absolutas de custos, existência de preferências dos consumidores, estrutura de custos com elevadas economias de escala e elevado requerimento de capital inicial. (Kupfer e Hosenclever, 2002)

A barreira de custos se dá quando uma empresa estabelecida detém custos médios de longo prazo inferiores ao do entrante em qualquer nível de produção. Isso pode se dar pelo acesso exclusivo a reservas naturais, detenção de tecnologia e elevadas economias de aprendizado. Ocorre geralmente em setores em que o produto é homogêneo e por isso não há muito espaço para que uma diferenciação de produto seja suficiente para que a empresa com desvantagem de custo exerça preços maiores no mercado. A preferência pelo consumidor se dá pelos esforços de diferenciação e fidelização do cliente por parte da firma já estabelecida.

A existência de economias de escala é explicada pelo postulado Sylos-Labini, que propõe que em mercados com elevada EME e produto homogêneo, a entrada de uma nova firma altera bruscamente a oferta total do mercado causando queda de preços no mercado, e por isso defende o exercício do preço limite.

Por último, o requerimento elevado de capital recai no problema de elevada EME. Apesar de ser possível entrar no mercado e auferir lucros, o elevado requerimento de capital pode ser uma forte barreira pela falta de investidores interessados em arriscar um elevado capital ou por ineficiência do sistema financeiro.

A teoria de barreiras estruturais a entrada leva em consideração que nem sempre a concentração de mercado leva ao poder de mercado das firmas e que a EME não é suficiente para explicar o grau de concentração. A questão que permanece equivocada nessa teoria é que

ela não quebra a idéia de unidirecionalidade do modelo ECD. Para isso, outras teorias na economia industrial provam que a conduta das firmas é capaz de alterar a estrutura do mercado.

1.5 Estratégias e condutas que afetam a estrutura do mercado

Essa seção tem por objetivo apresentar teorias que mostram como a firma pode agir de forma estratégica no mercado para alterar a estrutura de mercado em seu favor. Essas estratégias visam diferenciar seu produto, diversificar sua atuação, diminuir custos de transação, criar novos produtos e mercados a partir de inovações que se dão a partir de pesquisa e desenvolvimento. Todas essas teorias quebram a dinâmica unidirecional do modelo ECD e reforçam os equívocos das simplificações do modelo de concorrência perfeita

Foi apresentado na seção 1.1 que uma das premissas básicas para a existência de concorrência perfeita é a homogeneidade dos produtos. No entanto, as firmas fazem esforços para diferenciar seus produtos dos seus principais concorrentes com o intuito de cobrar preços maiores que o preço de equilíbrio e mesmo assim não perder a demanda para os seus produtos. Esses esforços de diferenciação nada mais são do que procurar sair da condição de produtos homogêneos e capturar a fidelidade do consumidor. (Kupfer e Hosenclever, 2002)

Economicamente falando, os esforços de diferenciação por parte das firmas é a tentativa de tornar a elasticidade preço demanda de seus produtos menor. Em outras palavras, isso quer dizer que o aumento de preço em relação ao produto concorrente gere benefício maior do que a perda de clientes para os produtos concorrentes, ou seja, que essa perda seja de proporção menor que os ganhos de margem com a elevação do *mark-up*. É importante salientar que para diferenciar um produto deve-se abdicar das premissas de simetria de informação e tecnológica.

É importante observar que a análise de diferenciação de produto é subjetiva e varia conforme a especificidade de cada segmento. Produtos que podem ser avaliados por diversos requisitos são mais suscetíveis a diferenciação. Essa análise é chamada de multidimensionalidade do produto (Kupfer e Hosenclever, 2002).

A análise de diferenciação de produto cria uma condição de preferência do consumidor. Esse fato é bastante interessante, pois promove uma barreira estrutural a entrada de novos concorrentes. A medida que a empresa se firma no mercado, diferencia seu produto e conquista a preferência do consumidor, torna a curva de preço demanda menos elástica de

forma que passa a ser mais difícil e custoso uma firma entrante se firmar no mercado. O motivo dessa criação de barreira a entrada por diferenciação está no custo de marketing e inovação que a firma entrante terá, custo no qual a firma estabelecida não teve na mesma proporção. Esse fator quebra outra premissa do modelo neoclássico: A livre entrada e saída de firmas no mercado. (Joe S. Bain 1965)

Outra abordagem a respeito da diferenciação de produto é a visão shumpeteriana. Para Shumpeter, os empresários estão sempre em busca de lucros extraordinários e para isso se vêm com o objetivo de tornar seu produto diferenciado no mercado. À medida que os empresários vão fazendo esforços de diferenciação, ocorrem inovações no mercado que permitem que o empresário atue sozinho com o produto diferenciado proveniente da inovação, criando novos mercados. A detenção da exclusividade sobre esse produto faz com que o empresário possa auferir lucros extraordinários por um período de tempo atuando como se fosse um monopólio temporário. Shumpeter ainda defende que esse monopólio temporário é condição básica para o estímulo da inovação, e considera isso importante para a evolução do mercado.

De forma geral, os esforços de diferenciação são considerados, em diversas teorias e análises, um benefício para a economia, pois permite atender melhor as utilidades dos consumidores e permite a inovação tecnológica.

Além da abordagem de diferenciação de produtos, outra estratégia que as firmas procuram adotar para fortalecer sua atuação no próprio mercado ou em mercados diferentes se dá pela diversificação de produto. As firmas na economia são lócus de acumulação de capital. Com base nisso, chega um determinado momento que as firmas necessitam reinvestir seu capital em novos negócios. Esse investimento pode ter estratégias bem diferentes. Um empresário pode fazer um novo investimento para diversificar seu risco setorial, aumentar sua fatia de mercado, adquirir empresas ao longo da sua cadeia produtiva ou comprar uma empresa estratégica. Dentro desse contexto é que se envolvem as estratégias de diversificação.

Uma firma pode se diversificar de duas formas, sendo elas horizontais e verticais. A diversificação horizontal se dá pela entrada da firma em um setor diferente, mas que de alguma forma esteja relacionado com a atividade principal, seja na forma de produção, canais de distribuição ou similaridade tecnológica. Podemos dizer que a diversificação horizontal pode se dar pelo aproveitamento das economias de escopo de uma firma. O objetivo dessa diversificação pode ser a mitigação de risco da empresa, utilização mais eficiente de suas

estruturas de custo, aproveitar ganhos em outros mercados, entre outros. (Kupfer e Hosenclever, 2002)

A diversificação vertical se dá pela entrada de uma firma em atividades que estão integradas na cadeia produtiva de sua atividade principal. Essa integração se dá, geralmente, quando existe especificidade de ativo, ou a empresa necessita recorrer diversas vezes ao mercado. Como será visto, nessas condições, os custos de transação são elevados e muitas vezes a empresa acaba diversificando verticalmente sua atuação. Esse tipo de diversificação é estratégico e visa mitigar esses custos de transação, e também melhorar sua estrutura de custos interna. A integração vertical pode ocorrer para frente da cadeia, ou para trás. Geralmente a integração para trás tem o objetivo de deter fontes de insumo importante para se ter controle da demanda, qualidade e outros atributos. A integração para frente se dá, normalmente quando a firma pretende deter o controle dos canais de distribuição.

A forma em que as firmas podem fazer essa integração são por via de fusões e aquisições ou investimento novo (*greenfield*). No primeiro caso, a firma procura outra já estabelecida no mercado e faz uma proposta de aquisição ou união societária. No segundo caso, a firma prefere investir em uma nova empresa para a produção daquele produto/serviço. A desvantagem da última opção está nos custos que ocorrem para vencer as barreiras a entrada, por isso costuma ocorrer em segmentos em que essa barreira é frágil.

A diversificação vertical está bastante presente no setor de óleo e gás, onde toda a cadeia é estratégica para o negócio, os custos de transação são elevados e, além disso, a escala de produção é muito grande.

É importante destacar a diversificação em conglomerado. Nesse caso, a diversificação pode se dá sem que haja relação com a atividade principal da sociedade. Isso ocorre geralmente em conglomerados financeiros, e o objetivo é aproveitar os ganhos de diferentes mercados, diminuindo o risco da instituição.

As estratégias de diversificação são mais uma estratégia utilizada pelas empresas com o intuito de adquirir poder de mercado e auferir lucros extraordinários. Dessa forma aumentam a sua atuação, diminuem seus custos de produção e transação (que será abordado em seguida), além de diversificar riscos e aproveitar ganhos em outros mercados. Muitas das fusões e aquisições que ocorrem em diversos mercados estão associadas a essas estratégias de diversificação. Porém, como mencionado, muitas vezes as firmas fazem fusões ou aquisições com o objetivo de diminuir os custos de transação.

A partir da análise de Robert Coase, a economia industrial passou a se deparar com outro tipo de custo que não o de produção. Coase introduziu, em seu estudo, a teoria dos custos de transação (TCT). Essa teoria prevê que toda vez que uma firma recorre ao mercado, ela se depara com custos de transação. Essa teoria vê os mercados como umnexo de contratos e desconsidera a simetria de informação. A análise básica dessa teoria é o contrato. Através dele as relações de mercado são estabelecidas. Contudo, ao se recorrer ao mercado através do estabelecimento de contratos se recai em um novo tipo de custo: os custos de transação.

Os fatores determinantes para que os custos de transação sejam elevados são a racionalidade limitada, que envolve assimetria de informação e incerteza, o oportunismo por parte dos agentes e as especificidades de ativos. Como a racionalidade dos agentes é limitada, nem sempre consegue se prever todas as cláusulas em um contrato. Esse fator combinado com um ambiente econômico complexo eleva os custos de se recorrer ao mercado, pois muitos custos podem ser incorridos com os movimentos e mudanças econômicas que afetam as relações contratuais. Essa racionalidade limitada gera um ambiente propício para comportamentos oportunistas de agentes. Outro fato que causa custos elevados de transação é a especificidade de um ativo⁵.

Dessa forma, as firmas, por meio de contratos e governança corporativa, adotam formas de diminuir os custos de transação dependendo do ativo e a ocorrência que demanda determinados ativos no mercado. Com isso pode adotar contratos de longo prazo que prevêem um tipo de fornecimento constante, contratos de curto prazo pontuais, contratos de fornecimento de longo prazo hierarquizado ou até a internalização da atividade (F&As ou *greenfield*). Isso vai depender do tipo de governança adotada para aquela atividade: Governança pelo mercado, trilateral, ou específica de transação. O tipo de governança depende de quão específico seja o ativo transacionado e quão recorrente. A tabela 3 mostra como se dá essa escolha:

⁵ Ocorre quando uma única empresa oferta para poucos ou apenas um demandante, pela especificidade daquele ativo. Isso causa uma relação de dependência entre as duas firmas que pode ocasionar em oportunismos pelo que é chamado de problema do refém. Isso ocorre quando uma das empresas decide barganhar o fornecimento ou a compra daquele ativo exigindo condições melhores.

Tabela 3: Governança adotada por tipo de ativo transacionado

	Não específica	Mista	Específica
Ocasional	Mercado	Trilateral	Trilateral
Recorrente	Mercado	Bilateral	Organização interna

Fonte: Elaboração própria partir de dados de Kupfer e Hosenclever, 2002

Em suma, vemos que além dos custos de produção, existe um custo extra toda vez que se recorre ao mercado. A teoria dos custos de transação é importante para avaliar diversos tipos de movimentos estratégicos em diversos mercados. Algumas fusões e aquisições se dão exclusivamente para diminuir os custos de transação e não os custos de produção como é enxergado antes de Coase propor essa teoria.

Com base nas teorias expostas nessa seção, pode-se perceber que há diversos tipos de estratégias visando diferentes objetivos que uma empresa pode adotar. A diminuição dos custos de transação, diversificação e diferenciação de produto são estratégias que são tomadas pela firma para se fortalecer no mercado aumentando seu poder e competitividade e diminuindo seus riscos, por meio de fidelização de clientes, diminuição de custos de produção e custos de transação. Todos esses objetivos, se alcançados pelas firmas, modificam a estrutura do próprio mercado, aumentam as barreiras a entrada e modificando a EME.

1.6 Concentração industrial: formas de mensuração

Na teoria industrial, um elemento importante da análise de um setor ou uma indústria é saber o poder de mercado que as firmas detêm. Nesse sentido diversas abordagens e métodos de concentração de mercado foram propostos por estudiosos para avaliar a concentração de mercado de um determinado setor, e o poder de mercado das firmas com maiores parcelas.

É importante observar que nem sempre, em um setor concentrado, as firmas com maiores *market share* (parcela de mercado) obtêm poder de mercado. Isso por que muitas vezes a análise de concentração não leva em conta os produtos substitutos, as barreiras a entrada nesse mercado, ou o método em si não captura outros efeitos de distribuição e dispersão de parcela de mercado por todo o setor.

O Poder de mercado se dá quando uma firma tem a capacidade de controlar, ou de certa forma manipular os preços do mercado acima do preço de equilíbrio. Isso pode ocorrer pela sua eficiência de custos, que causa uma maior liberdade para a empresa competir por preços, pela sua capacidade de influenciar na oferta total do setor ou pela preferência do consumidor já explanado em capítulos anteriores. A análise de concentração de mercado, sozinha, não fornece todas as informações para saber se as firmas líderes de mercado detêm poder de mercado, porém dá um bom indicador para analisar possíveis distorções.

Com base nisso, é importante estudar dois tipos de índices mais utilizados para avaliar a concentração de mercado: O CR(K) e IHH. Os dois índices capturam medidas diferentes de se avaliar a concentração de mercado. A razão de concentração (CRk) captura uma medida parcial do mercado com base na concentração de um determinado número de firmas a ser determinado, enquanto que o IHH é uma medida sumária pois leva em consideração todas as firmas do mercado e captura melhor a desigualdade da distribuição da concentração no mercado. (Kupfer e Hosenclever, 2002)

A medida de razão de concentração é uma medida simples. O primeiro passo é determinar a concentração de mercado das firmas. Em seguida se define o número de firmas que irão constituir o índice. Após essas definições, é somado as parcelas de mercado das maiores firmas do setor em ordem decrescente até a firma de número K determinado. Por exemplo, um CR(4) é a razão de concentração das 4 maiores empresas do mercado. Com base nisso, soma-se as participações de mercado dessas 4 maiores firmas e se obtém o índice CR(4). Note que esse índice (i) não captura efeitos da concentração além das 4 maiores firmas e (ii) muitas vezes não captura mudanças que ocorrem na participação das quatro maiores, caso haja transferência de parcelas de mercado de uma empresa para outra quando se dá entre as “K” empresas do índice. Esses são alguns problemas da razão de concentração, que de certa forma gera um resultado simples, mas que pode ilustrar como se dá a concentração de mercado nas mãos das maiores firmas em um período estático do tempo. Firmo isso pois esse também não é um indicador que seja confiável para avaliar a evolução temporal, dado que as empresas desse CR(K) podem se alterar, ou fazer alguma fusão entre elas. Com base nisso, não podemos tirar uma conclusão exata somente olhando para esse índice.

Fórmula do índice de Razão de concentração

$$CR(k) = \sum_{i=1}^k S_i$$

Um índice mais encorpado e revelador é o IHH (índice de Hirschman-Herfindahl). A primeira questão que faz esse índice trazer mais informação é que ele é um índice sumário, ou seja, leva em consideração todas as empresas do mercado. Isso já elimina um problema do CR(K), que não captura efeitos além das “K” empresas. A outra questão que faz esse índice ser mais confiável, é que ele revela mudanças na distribuição do mercado ao longo do tempo. Esse índice atribui pesos às parcelas de mercado na medida em que se caracteriza por ser a soma dos quadrados das participações.

Fórmula do índice de HH

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

Para ilustrar melhor a diferença entre os dois índices, é possível fazer uma simulação dos resultados de um setor hipotético com 10 firmas em um período “t” e em um período “t+1”. Vamos usar o CR(4) e o IHH.

Tabela 4: Comparação entre os índices com base em um setor hipotético em dois períodos

Empresa 1	T	T+1
1	25%	30%
2	20%	20%
3	15%	15%
4	15%	10%
5	5%	8%
6	5%	8%
7	5%	3%
8	5%	3%
9	3%	3%
10	2%	0%
CR(4)	75%	75%
IHH	0,1588	0,178

Fonte: Elaboração própria

Veja no exemplo acima a diferença dos dois modelos. Percebemos que entre o período 1 e 2 a parcela de mercado das 4 maiores empresas continuam o mesmo e com isso o CR(4) permanece igual a 75%, porém há mudanças de parcelas entre as empresas do grupo. Enquanto a empresa 1 ganhou 5% de *market share*, a empresa 4 perdeu 5%. Além disso, houve mudanças na composição desse mercado além das 4 maiores empresas. Podemos ver que algumas empresas ganharam parcela de mercado e outras perderam, tendo até uma que finalizou as operações ou deixou de existir a partir de uma fusão ou aquisição. O efeito dessas mudanças de distribuição do mercado é capturado pelo IHH que mudou de 0,1588 para 0,1780 o que indica um mercado mais concentrado. Uma padronização feita na análise de concentração por IHH foi ajustar o índice multiplicando por 10.000 e estipulando que esse índice ajustado estando abaixo de 1.000 quer dizer que o mercado não é concentrado e acima de 1800 o mercado é concentrado. Entre 1000 e 1800 exige atenção por parte dos reguladores. No caso hipotético acima esse índice ajustado está em 1780, ou seja, quase um mercado concentrado e que exige muita atenção.

Com base nisso, percebemos que enquanto o CR(4) nos apresenta uma medida simples e parcial do mercado o IHH nos fornece uma medida sumária de distribuição e concentração do mercado atribuindo pesos às parcelas de cada empresa do mercado.

Conclusão

Nesse capítulo foi possível observar diversas abordagens teóricas e entender como as firmas se comportam no mercado com o intuito de obter poder de mercado.

Muitas vezes esse esforços acarretam na concentração de algum mercado específico. Podemos chegar a conclusão de que a teoria de concorrência perfeita é facilmente negada pelos próprios neoclássicos quando admitem que existam falhas de mercado. Posteriormente o modelo ECD trás uma discussão sobre a estratégia das firmas baseada na estrutura de mercado em que atua, porém a teoria deixa a desejar quando não considera que essa conduta possa alterar a estrutura de mercado.

Com a teoria de barreiras estruturais a entrada se chega a conclusão de que a concentração de mercado não necessariamente leva ao poder de mercado. A teoria de BEE, porém continua admitindo a unidirecionalidade do modelo ECD que é quebrada pelas teorias de diversificação, diferenciação e TCT. Essas teorias mostram que as estratégias tomadas pelas firmas podem criar ou aumentar as barreiras a entrada, afetar a EME e assim modificar a estrutura de mercado. Por fim, foram expostas duas formas de se mensurar a concentração de um mercado.

No próximo capítulo será exposto de que forma se deu a evolução e a concentração do setor bancário brasileiro a partir de uma grande mudança estrutural e 1994 com o plano real.

Capítulo 2: Evolução do setor bancário a partir do plano Real (1994)

O Brasil e o mundo passaram por diversas mudanças desde 1994. Quando falamos da economia brasileira, a mudança econômica mais profunda que ocorreu foi o plano real. Esse novo plano trouxe uma nova moeda, inflação baixa e por consequência estabilidade econômica. A partir desse plano, outros processos como uma maior abertura do país ao mercado internacional se fizeram possível, o que tornou o país mais integrado internacionalmente.

Durante esse período, houveram algumas crises como a asiática, a crise do México, a bolha das empresas pontocom e a bolha imobiliária americana de 2008 que ocasionou uma das maiores crises econômicas mundiais desde 1929. Além disso, mudanças profundas nos mercados foram possíveis pela revolução tecnológica dos computadores, internet e desenvolvimento de softwares.

Diante de tantas mudanças internas e externas, a análise do setor bancário brasileiro nesse período é essencial para entender a dinâmica desse mercado nos tempos atuais. Com base nisso, o objetivo desse capítulo é analisar o desenvolvimento do setor bancário brasileiro nesse período e entender como a estrutura desse mercado foi alterada.

2.1 O plano Real e o setor bancário

Após a implementação do plano real, a economia brasileira passou por um momento fundamental da sua história: a estabilização da economia com a queda da inflação. Esse fator foi fundamental para que o Brasil pudesse desenvolver sua indústria, diminuir o risco país e atrair investimento estrangeiro. Para o sistema bancário brasileiro da época, isso significou fortes perdas de receita inflacionária com *floating*⁶, que era a principal fonte de receita do setor nessa época. (Cysne, 1997)

⁶ Ganho com os recursos de clientes aplicados em títulos atrelados a inflação

Tabela 5: Receitas inflacionárias e peso no valor da produção imputada e no PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Receita Inflacionária / PIB	4%	3,80%	4%	4,30%	2%	0,10%
Receita Inflacionária / Valor Produção Imputada	70%	81,20%	86,80%	87,30%	49,50%	1,60%

Fonte: Elaboração própria a partir de Cysne, 1997

Essa perda repentina de receita causou uma instabilidade no setor fazendo com que os executivos e empresários desse mercado começassem a pensar em fontes alternativas de receita. O caminho de muitos bancos foi aumentar bruscamente a carteira de crédito a taxas de juros com *spreads*⁷ elevados. Essa transição parecia lógica do ponto de vista do retorno e dos fluxos de receita advindos do crédito. O grande problema é que os bancos não estavam adaptados para dar crédito e as famílias e empresas não estavam preparadas para honrar os fluxos de pagamentos. O produto dessa combinação alinhado a crise do México⁸ foi uma explosão de crédito entre 1994 e 1996, um crescimento brusco da inadimplência e um número relevantes de bancos entrando em regime de administração especial temporária ou sendo liquidados extrajudicialmente⁹. (De Paula 2006)

Um aspecto que causou toda a onda de inadimplência veio de um resquício da época de superinflação. As famílias e empresas passaram a ter acesso fácil ao crédito com uma elevada taxa de juros. As parcelas eram altas e a idéia de que o salário nominal cresceria como na época da inflação causou uma onda de inadimplência. De fato, o brasileiro não estava acostumado a lidar com o crédito e a inadimplência contribuiu para o fato dos *spreads* bancários permanecessem elevados até os dias de hoje.

⁷ *Spread* bancário é a diferença entre a taxa de captação de recursos e a de concessão de crédito de um banco

⁸ Crise de dívida mexicana que fez as taxas de juros internacionais aumentarem bastante (no Brasil a taxa básica de juros foi de 20% a.a para 65% a.a)

⁹ Liquidação extrajudicial - Ver lei Nº 6024/74

Tabela 6: Crescimento do crédito e dos atrasos 1994-1995

Período	Total	Atraso	% do total atrasado
1994/1S	161.878	12.411	7,67%
1994/2S	182.380	14.722	8,07%
1995/1S	221.916	19.040	8,58%
1995/2S	230.792	28.356	12,29%
CAGR	9,3%	22,9%	

Fonte: Bacen

Na tabela 6 esse fenômeno fica claro. No espaço de 2 anos, o crédito, no Brasil, teve um crescimento semestral composto de 9,3% enquanto que a inadimplência teve um crescimento semestral composto de 22,9%. Isso reflete o fato de que a inadimplência cresceu em níveis muito mais elevados que o crescimento de crédito. Além desses fatores, o ajustamento fiscal não se deu simultaneamente com o plano real, deixando uma defasagem entre receitas dos bancos e custos, aumentando ainda mais a necessidade de novas fontes de receita via crédito. A combinação entre queda das receitas inflacionárias, a expansão do crédito e o aumento da inadimplência levou muitos bancos a passarem dificuldades financeiras nessa época. Isso resultou em diversos bancos em regime de administração especial, sofrendo intervenção do banco central ou sendo liquidados extrajudicialmente.

O impacto da perda de receitas inflacionárias se deu mais fortemente em um conjunto específico de bancos: Os bancos públicos estaduais. Esse conjunto de bancos, antes do plano real, já se mostrava com resultados abaixo da média de todo o setor bancário. Apesar da elevada receita com *floating*, esses bancos apresentavam patrimônio líquido saneado¹⁰ negativo. Sem obter uma boa *performance* pré plano real, os problemas enfrentados após o plano impactaram profundamente os balancetes desses bancos. O resultado desse desempenho foi a necessidade do Banco Central colocar muitos bancos estaduais em regime de administração especial temporário¹¹.

A dificuldade desses bancos representou um alerta para o Governo e o questionamento de como os bancos estaduais eram tão pouco eficientes. Na tabela 7 vemos que os Bancos Estaduais do Rio de Janeiro, São Paulo, Rio grande do Norte, Mato Grosso e Alagoas entraram em dificuldades sendo necessário um regime especial de administração.

¹⁰ Entende-se por Patrimônio Líquido saneado, o PL com provisão de créditos duvidosos

¹¹ Regime de administração temporária (RAET) – Ver lei Nº 2321/87

O principal motivo que levava esses bancos a apresentarem resultados pouco eficientes estava na sua forte ligação com os governos estaduais. Como havia poucas restrições para endividamento dos estados, os mesmos acabavam recorrer abusivamente do crédito dos seus bancos estaduais. Com o problema de déficit dos estados, os seus bancos acabavam prejudicados com a inadimplência de seus próprios controladores. Esse processo resultava em problemas de liquidez desses bancos que acabavam socorridos via redesconto pelo Banco Central. O resultado disso implicava em uma dificuldade de política monetária por parte do Bacen. (Puga 1999)

A percepção de que havia se instaurado uma crise bancária no Brasil se deu após a intervenção de dois grandes bancos da época. Entre agosto e novembro de 1995, os Bancos Econômico e Nacional sofreram intervenção do Banco Central após demonstrarem fragilidade em suas contas. Com tantos bancos com problema de insolvência, foi necessário o governo adotar medidas que possibilitassem o ajustamento e a estabilização do setor.

A solução encontrada foi promover a concentração bancária estimulando instituições privadas saudáveis a fazer aquisições de instituições com dificuldades. No final de 1995 e início de 1996 o governo elaborou dois tipos de programas: O Proer e o Proes sendo um destinado ao socorro de instituições privadas e outro destinado a instituições públicas estaduais.

Tabela 7: Bancos que tiveram intervenção do Bacen em 1994-1995

Data	Instituições	Regime
11/07/1994	Banco Garavelo	Liquidação extrajudicial
28/07/1994	Banco Hercules	Liquidação extrajudicial
16/09/1994	Brasbanco	Liquidação extrajudicial
14/11/1994	Banco Adolpho de Oliveira	Liquidação extrajudicial
18/11/1994	Banco Seller	Liquidação extrajudicial
21/11/1994	Banco Atlantis	Liquidação extrajudicial
22/11/1994	Bancorp	Liquidação extrajudicial
30/12/1994	Banco Est. RJ	Regime de administração especial temporária
30/12/1994	Banco Est. SP	Regime de administração especial temporária
30/12/1994	Banco Est. RN	Regime de administração especial temporária
23/01/1995	Banco Open	Liquidação extrajudicial
23/01/1995	Banco Est. AL	Regime de administração especial temporária
02/02/1995	Banco Est. MT	Regime de administração especial temporária
13/02/1995	Bancesa	Liquidação extrajudicial
01/03/1995	Banco Siio Jorge	Liquidação extrajudicial
03/03/1995	Banco Rosa	Liquidação extrajudicial
12/04/1995	Banco Agrimisa	Liquidação extrajudicial
11/08/1995	Banco Economico	Intervenção
11/08/1995	Banco Mercantil	Intervenção
11/08/1995	Banco Comercial	Intervenção
18/11/1995	Banco Nacional	Regime de administração especial temporária
05/12/1995	BFC Banco	Liquidação extrajudicial
05/12/1995	Banco Investcred	Liquidação extrajudicial
05/12/1995	BancoGNPP	Liquidação extrajudicial

Fonte: Bacen

2.2 Os programas de estímulo - Proer e Proes

Os problemas enfrentados pelo setor bancário após o plano real resultaram na estratégia do governo de fortalecer o sistema. Em Novembro de 1995, instaurou-se, via resolução 2208 do Bacen e medida provisória 1179/95, o programa de estímulo à reestruturação do sistema financeiro nacional (Proer). Em agosto de 1996, se deu início ao

programa de incentivo à redução do setor público estadual na atividade bancária (Proes), via medida provisória 1514.

Os dois programas tinham o propósito de consolidar o sistema bancário brasileiro e diminuir os riscos sistêmicos¹² que uma crise bancária poderia proporcionar. Os resultados dos programas vieram junto com uma esperada redução de instituições bancárias, uma menor participação dos estados no sistema e uma maior concentração no setor bancário. (Puga 1999)

O Proer surgiu no final de 1995 após uma série de bancos passarem por problemas e sofrerem intervenções e liquidações extrajudiciais. A resolução 2208 veio exatamente no mês em que o Banco Nacional sofreu intervenção do Bacen. O número expressivo de bancos sendo liquidado ou tendo administração em regime especial fez com que o governo estimulasse a concentração do mercado bancário dando benefícios aos bancos saudáveis que adquirissem bancos com dificuldades.

O programa de estímulo proporcionava uma linha de financiamento para as instituições que adquirissem bancos em dificuldades com o intuito de investir na reorganização, operação e administração da instituição adquirida. Outro estímulo para os participantes do programa era a isenção dos limites de capital referentes ao acordo da Basileia por um período não determinado, e a possibilidade de diferir até 10 semestres de gastos com a reestruturação da instituição comprada. Além disso, os créditos irrecuperáveis eram transferidos para o Banco Central em troca de títulos do tesouro. Segundo Puga (1999), 21 bilhões de reais, ou 2,5% do PIB, foram direcionados ao Proer sendo R\$ 6,8 bilhões, destinado ao banco Econômico, R\$ 6,1 bilhões, ao banco Nacional e R\$ 5,9 bilhões ao banco Bamerindus.

Esse programa foi a solução encontrada para que os ativos dos bancos em dificuldade fossem absorvido por bancos saudáveis. Com toda a instabilidade do setor, era necessário prover estímulo para que as operações de compra ocorressem. As aquisições feitas pelos programas de estímulo causaram uma relevante queda dos números de bancos no período de 1996-2003. O primeiro banco a ser salvo com recursos do Proer foi o Banco Nacional que foi adquirido pelo Unibanco em 1995 e o último foi o Banco Bamerindus comprado pelo HSBC em março de 1997.

¹² Risco sistêmico é o risco de uma crise em determinado setor da economia se alastre para toda ela

Tabela 8: Instituições compradas com recursos do Proer

Instituição comprada	Instituição compradora	Data
Banco Nacional	Unibanco	18/11/1995
Banco Econômico	Banco Excel	30/04/1996
Banco Mercantil	Banco Rural	31/05/1996
Banco Banorte	Banco Bandeirantes	17/06/1996
Banco Martinelli	Banco Pontual	23/08/1996
Banco United	Banco Antônio Queiroz	30/08/1996
Banco Bamerindus	HSBC	02/04/1997

Fonte: Bacen

Como observado anteriormente, 3 desses bancos foram os que mais concentraram recursos do Proer para serem salvos: Bamerindus, Nacional e Econômico. A quebra desses três bancos poderia causar uma crise sistêmica e um trauma na sociedade brasileira. Esses bancos tinham grande parcela dos depósitos a vista e a prazo. O Bamerindus era conhecido por seu marketing voltado para os depósitos na poupança, por exemplo.

Como os bancos estaduais tinham problemas bem maiores e uma menor flexibilidade, foi necessário um plano especial para saná-los. O Proes foi o programa de estímulo a diminuição dos estados no sistema bancário. Como citado anteriormente, esse modelo de banco era pouco eficiente e ficou evidente com a crise bancária pós plano real. Com isso o Banco Central entendeu que era necessário diminuir a participação dos estados no sistema e achar uma solução para esse conjunto de bancos que se encontravam em dificuldades.

Segundo Salviano Junior (2004), o Proes era uma linha de crédito aos estados atrelado a alguma das opções de solução para seus bancos: Extinção, Privatização, transformação em agências de fomento, saneamento ou venda do controle para o governo federal que posteriormente deveria privatizar. Os bancos que se encontravam com maiores dificuldades eram o Banerj e o Banespa. Esses dois bancos por sua vez, haviam aumentado significativamente seu crédito com o estado ao qual pertenciam.

Um fato que é relevante ser observado, é que os maiores bancos privados do atual cenário do setor bancário brasileiro participaram fortemente dos leilões de compra dos bancos estaduais. Entre eles, o Itaú e o Bradesco foram os que mais fizeram aquisições e aumentaram consideravelmente sua capilaridade de atuação no Brasil. O Itaú fez a aquisição do Banerj

(1997), Bemge (1998), Banestado (2000) e BEG (2001) enquanto o Bradesco comprou o Banep (1999) e o BEA (2002). Outro banco que aumentou sua atuação durante o Proes foi o Santander que adquiriu o Banespa (2000). Outro banco que futuramente seria comprado pelo Santander também aproveitou o Proes: O ABN Amro em 1998 comprou o Bandepe e em 2001, já tendo o Real em sua estrutura, comprou o Paraiban. O Credial foi comprado pelo BCN que posteriormente foi comprado pelo Bradesco (1997). Fica evidente que os maiores bancos de hoje participaram fortemente do Proes e dos processos de fusões e aquisições a partir de 1995.

Tabela 9: Aquisições de bancos com estímulo do Proes

Instituição comprada	Instituição compradora	Data
Banerj	Itaú	junho-97
Credireal	BCN	agosto-97
Bemge	Itaú	setembro-98
Bandepe	ABN Amro	novembro-98
Banep	Bradesco	junho-99
Banestado	Itaú	outubro-00
Banespa	Santander	novembro-00
Paraiban	Real ABN Amro	novembro-01
BEG	Itaú	dezembro-01
BEA	Bradesco	janeiro-02

Fonte: Bacen

O que podemos perceber é que após uma grande instabilidade no setor bancário, após o plano real, elaborou-se planos para que os bancos em dificuldade sobrevivessem. A solução veio por meio do Proer e do Proes que causou uma onda de aquisições dos bancos em dificuldade por bancos saudáveis. Com isso, uma crise sistêmica foi evitada com o custo de um processo de concentração bancária.

2.3 A internacionalização do setor bancário

Além dos programas de estímulos a partir de 1995, outro processo que começou no mesmo ano, com o intuito de fortalecer o sistema bancário brasileiro, foi a entrada de bancos estrangeiros sob o argumento de que a presença desses trariam uma maior competição e desenvolvimento do sistema financeiro, que promoveriam a solidez do mesmo. Segundo Puga

(1999), o primeiro banco a ingressar no Brasil, após a exposição de motivos 311¹³, foi o Raibobank Nederland em agosto de 1995. Nesse mesmo ano, o Banco Comercial do Uruguai também entrou no país. Através da exposição de motivos 311, o Ministério da fazenda entendia ser de interesse nacional a entrada dos bancos estrangeiros (De Paula 2006)

O fato que determinou a importância da entrada dos estrangeiros no sistema nacional, foi o salvamento do banco Bamerindus pelo HSBC em 1997, com recursos do Proer. Em 1998 o Espanhol Bilbao Vizcaya comprou o Banco Exel-Econômico, o qual surgiu após as dificuldades do Banco Econômico causando temor no sistema bancário brasileiro no ano de 1995. Pode-se dizer que a maior abertura aos bancos estrangeiros estava associada, inicialmente, ao salvamento desses dois bancos (De Paula 2006). Em 1998, o banco português Caixa Geral de Depósitos comprou o Banco Bandeirantes. Outro banco estrangeiro que acelerou seu crescimento no Brasil a partir de 1995 foi o Santander. O banco espanhol, em 1997, comprou os bancos Geral do Comércio e do Noroeste.

Em 1998, o CMN aprovou a venda da totalidade das ações do Banco Real para o Holandês ABN Amro. Na época, essa aquisição permitiu que o Real ABN Amro se tornasse o maior banco estrangeiro passando HSBC, e também o maior banco privado (Aveburg 2000). No mesmo ano, com recursos do Proes, o banco holandês comprou o Bandepe. Entre 1995 e 1998, os bancos estrangeiros no país passaram de 37 para 52. Puga (1999).

Pode-se perceber que os bancos estrangeiros tiveram atuação significativa no processo de fusões e aquisições na década de 1990 e por sua vez também permitiram a maior concentração do setor bancário no Brasil. Na tabela 10 vemos as principais aquisições de bancos nacionais por bancos estrangeiros entre 1997 e 2000. Os bancos internacionais aproveitaram o Proes e o processo de privatização para se estabelecer no país, assim como os bancos nacionais Itaú e Bradesco aproveitaram esse período para aumentar sua atuação e buscar posições de liderança no setor.

¹³ Por meio da exposição de motivos 311 do ministério da fazenda demonstrou o interesse em abrir o setor bancário brasileiro ao capital externo.

Tabela 10: Aquisição de bancos nacionais por estrangeiros

Instituição comprada	Instituição compradora	Data
Banco Bamerindus	HSBC	02/04/1997
Banco Geral do Comércio	Santander	22/08/1997
Banco Boavista	Espírito Santo e Crédit Agricole	04/12/1997
Banco Noroeste	Santander	30/03/1998
Banco Bandeirantes	Caixa Geral de depósitos	22/05/1998
Banco América do Sul	Sudameris	30/07/1998
Banco Real	ABN Amro	13/08/1998
Banco Excel-Ecomômico	Bilbao Vizcaya	09/10/1998
Banco do Estrado de Pernambuco	ABN Amro	17/11/1998
Banco Bozano Simonsen	Santander	18/05/2000
Banco Meridional	Santander	18/05/2000
Banespa	Santander	20/11/2000

Fonte: Bacen

Esse período foi crucial para o estabelecimento dessas instituições no cenário atual do setor. Podemos citar o Santander e o HSBC como as instituições que se destacaram nesse processo. Ambas se encontram entre os dez maiores bancos no Brasil em 2013 e são os maiores bancos estrangeiros segundo dados do Bacen (2013). O ABN Amro também foi um dos bancos que fez aquisições com recursos do Proes e aumentou sua atuação no final da década de 90. O Banco em questão fez sua grande aquisição em 1998 quando comprou a totalidade das ações do Real. Em um período seguinte, ele viria a ser comprado pelo Santander.

No período entre 1993 e 2000 a participação dos bancos estrangeiros no mercado brasileiro cresceu bastante pelos motivos citados nesse capítulo. A participação no mercado pela ótica dos ativos totais saltou de 8,35% para 27,41%. Pela ótica do patrimônio líquido foi de 7,28% para 28,31%. A participação no crédito foi elevada de 6,56% para 25,16% e nos depósitos foi de 4,83% para 21,14% (Rocha 2001). Esses dados indicam que a penetração dos bancos estrangeiros foi acelerada e de certa forma havia um interesse desses bancos na atuação em solo brasileiro.

2.4 Acordo de Basiléia II

No ano de 1988, o primeiro acordo da Basiléia foi amplamente defendido pelos Estados Unidos. O acordo previa um alinhamento entre bancos do mundo todo a padrões de riscos e exigências de capital próprio com o intuito de reduzir o risco dos bancos e um possível risco sistêmico. Por trás desse acordo, no entanto, estava os interesses do governo norte-americano em estabelecer uma igualdade de atuação no mercado bancário internacional com o intuito de promover uma competição mais justa. Isso ocorreu por que os bancos norte-americanos eram mais regulados e tinham mais exigências que os bancos japoneses e europeus, o que trazia um desfavorecimento para o mercado bancário norte-americano. (De Paula e Oreiro, 2007)

De fato, as medidas prudenciais e a regulação bancária são fatores que elevam os custos dos bancos com o objetivo de reduzir os riscos que um mercado mais livre possa causar. O primeiro acordo apresentava falhas e um objetivo que fugia do principal. Com isso, em 1994 foi estabelecido um novo acordo da Basiléia ou, como é conhecido, acordo da Basiléia II. Nele se previam métodos de avaliação de risco mais eficientes. Além disso, foi dado poderes de intervenção ao regulador bancário para as instituições financeiras que não se comprometessem com as exigências ou apresentam algum tipo de risco. (De Paula e Oreiro, 2007)

O Banco central do Brasil, por sua vez, adotou as práticas sugeridas pelo o acordo da Basiléia II no mesmo ano em que ele foi instituído. No caso, o Bacen estipulou um patrimônio líquido exigido (PLE)¹⁴ em função do risco de 8%. Em 1997 aumentou esse percentual em dois pontos e em seguida elevou para 11%, promovendo uma redução de alavancagem de quase 10% no sistema. A resolução de número 2543 de 1998, emitida pelo Banco Central, estipulou mais algumas medidas como a exigência de um montante mínimo das pessoas físicas controladoras do banco para o funcionamento do mesmo. (Rocha, 2001)

Todas essas medidas foram consideradas importantes do ponto de vista da segurança do sistema. O lado negativo de todas essas demandas foi o aumento das barreiras à entrada no setor. Ademais, intensificou-se a desvantagem dos bancos pequenos em relação aos grandes na adaptação às medidas. Em outras palavras, elevaram-se os custos forçando a saída de

¹⁴ PLE – Proporção de capital, dos controladores do banco, exigidos na composição do patrimônio da instituição

bancos que operavam na margem. Segundo Roberto Troster (2003), as medidas contribuíram para a oligopolização do setor e a fragilização de mais de cinquenta bancos

O novo acordo estabeleceu o método de classificação de *rating*¹⁵ para os riscos de crédito e passou a levar em consideração os riscos operacionais que envolvem erros de sistema, funcionários mal intencionados e outros tipos de riscos que antes não eram levados em consideração. A consequência dessa regulação prudencial tornou o mercado brasileiro mais conservador. Outro efeito do acordo de Basiléia II foi a exigência de um limite inicial maior de capital para a constituição de um banco a partir de 1995, o que ajudou no processo de incorporações e trocas de controle acionário. Em 1996, passou a ser exigida a auditoria das demonstrações contábeis das instituições financeiras, tendo o auditor a responsabilidade de informar ao Banco central sempre que houver irregularidades.

Outra medida prudencial importante que se deu após o acordo da Basiléia II, porém custosa para os bancos, foi a instituição do Fundo Garantidor de Crédito (FGC). Esse fundo conta com a contribuição de um percentual sobre os depósitos, ao ano, das instituições financeiras. O FGC por sua vez garante o risco de crédito de determinados ativos financeiros como CDBs, DPGEs, Poupança e outros, diminuindo assim o risco dos credores dos bancos e aumentando a confiança no sistema bancário.

É importante observar que essa maior regulamentação e a instituição de medidas prudenciais foi um fenômeno global. Isto é, a tendência a maiores exigências e barreiras a entrada no setor financeiro foi um processo que se deu no mundo todo. Além disso, percebe-se que a partir dos anos 1990, os mercados passam a se tornar mais concentrados na medida em que os custos de se manter uma instituição financeira avançam com a maior regulação prudencial. Isso, de fato, foi um fator que contribuiu para o aumento da concentração do setor bancário no Brasil e para o favorecimento das instituições de grande porte já estabelecidas.

2.5 Indicadores de concentração do setor

Na seção 1.6 do capítulo 1 foram discutidas as formas de mensuração da concentração de uma indústria/setor. Nessa seção serão retomadas essas questões direcionando esses métodos para a análise de concentração do setor bancário no período de 1994 a 2000, avaliando os grupos privados que se formaram, e de 2000 a 2009 avaliando o setor como um

¹⁵ Nota de risco atribuída por instituições privadas independentes

todo. Para essa análise, serão discutidas algumas óticas diferentes e particulares do setor bancário: Concentração de ativos totais, patrimônio líquido ajustado (PLA), depósitos totais e operações de crédito.

No período analisado, houve uma elevada redução do número de bancos no sistema. Em um primeiro período pela crise do setor em 1995 e 1996 e posteriormente pela onda de fusões e aquisições promovidas pelo Proer e Proes com conseqüente diminuição do setor público estadual, aumento da concorrência em cenário de baixa inflação, maior abertura ao mercado internacional e regulação mais forte. Esses fatores levaram uma redução de 247 bancos, em 1994, para 189 no final de 2000. Esses números representam uma redução de 50% na quantidade de bancos públicos e 20% dos privados. Quando olhamos os grupos bancários¹⁶, que levam em consideração os bancos que passaram a pertencer ao mesmo grupo, mas ainda não uniram suas estruturas, o setor teve uma queda ainda maior; de 243 para 136. (Rocha 2001)

Esses números revelam que os anos 90 se caracterizaram por uma grande reorganização do setor pelos fatores já expostos. Isso fica mais claro quando se analisa os indicadores de concentração. As dez maiores aquisições do período estão listadas na tabela abaixo com os devidos impactos nos indicadores de HH. Essa mensuração foi feita a partir da análise de ativos totais. A maior fusão no período foi do Bradesco com o BCN que representou um impacto de 0,003247 para cima.

¹⁶ Entende-se por grupos bancário o conjunto de bancos que pertencem ao um mesmo controlador mesmo que tenham seus registros de forma separada.

Tabela 11: Impacto das fusões no índice de HH

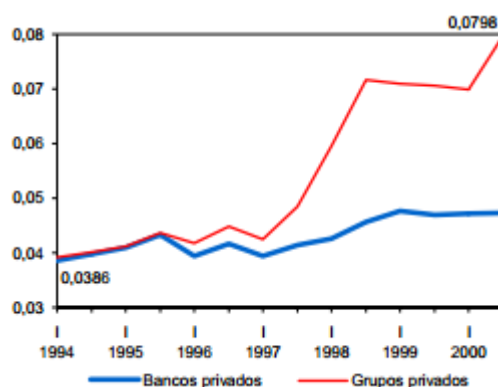
Instituição comprada	Instituição compradora	Ano	Impacto
BCN/Credireal/Crefisul	Bradesco	1998.I	0,003247
Banespa	BSCH	2000.II	0,002111
Bemge	Itaú	1998.II	0,001437
Boavista Inter-Atlântico	Bradesco	2000.II	0,001162
Banestado	Itaú	2000.II	0,001142
Baneb	Bradesco	1999.II	0,000883
Pontual/Continental/Martinelli	Bradesco	1999.I	0,000712
Banerj	Itaú	1997.II	0,000609
Real	ABN Amro	1998.II	0,000568
Bandeirantes/Financial Português	Unibanco	2000.II	0,000503

Fonte: Elaboração própria a partir de Rocha, 2001

Segundo Rocha (2001), registrou-se um aumento de concentração constante a partir de 1997. Esse movimento foi consequente da onda de fusões e aquisições já identificadas nesse estudo. A variação da concentração do Patrimônio líquido ajustado no período de 94 até 2000 apresentou variação de 55%, enquanto que na ótica dos depósitos totais, o indicador variou 120%.

Pela ótica dos ativos totais, a evolução do HHI, logo após o plano real, mostrou uma pequena desconcentração no setor seguido por uma forte aceleração na concentração a partir de 1996. É importante observar duas formas de avaliar a concentração: a) Por grupos bancários, que levam em consideração a união dos ativos dos bancos que acabaram de fechar acordo de fusão/aquisição, porém ainda não fazem parte da mesma estrutura societária ou; b) pelo setor como um todo, que não leva em conta, de imediato, as fusões e aquisições. É evidente que a análise dos grupos bancários apresenta concentração mais acentuada e revelam resultados mais robustos, uma vez que o objetivo do estudo é avaliar o impacto das F&As.

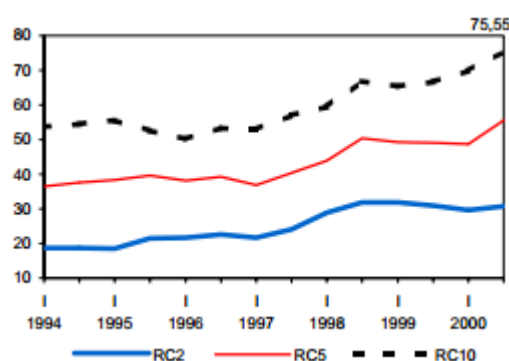
Gráfico 1: HHI ativos dos Bancos Privados



Fonte: Rocha, 2001

Nesse sentido, os grupos bancários apresentaram uma forte elevação, no período em questão, da concentração medida pelo HHI. Em 1994, o índice era de 0,0392 e no final de 2000 já apresentava o patamar de 0,0798, uma elevação de mais de 100%. Pela análise da razão de concentração, pode se verificar que as fusões aconteceram com frequência a partir dos maiores bancos privados. O Itaú e o Bradesco passaram de uma participação de 18,68% para 30,7% dos ativos totais do setor nesse período. A RC5 dos grupos privados também teve impacto com as compras do Banespa pelo Santander e do Bandeirantes pelo Unibanco.

Gráfico 2: Razão de concentração dos bancos privados



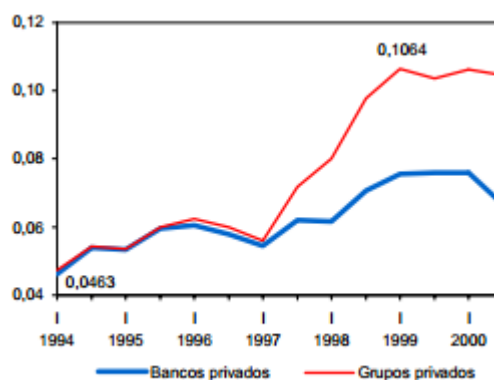
Fonte: Rocha, 2001

No gráfico 2 percebe-se a evolução do RC2 do mercado de bancos privados (Itaú e Bradesco), assim como o RC5 e RC10. Todos os indicadores tiveram uma elevação no período.

Quando se analisa a concentração pela ótica dos depósitos totais, vemos algumas diferenças em relação aos ativos totais. Não houve uma queda inicial da concentração após o plano real. Na verdade o que ocorreu foi um imediato aumento da concentração dos depósitos totais principalmente nos bancos públicos como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Rocha (2001) entende que esse fenômeno se deu pela fuga de capital em direção aos bancos mais sólidos. Entre 1994 e 1995, os dois grandes bancos públicos tiveram um aumento de mais de 7% de participação nos depósitos totais do sistema.

Tirando os bancos públicos da amostra, os indicadores apresentam uma forte aceleração da concentração dos depósitos totais nos grupos bancários privados. O aumento da concentração nessa amostra se deu em 120%, aproximadamente, alcançando um HHI de 0,1064 em 2000. Esse efeito de concentração dos depósitos mostrou que os depositantes passaram a confiar mais em bancos de grande porte e por outro lado se mostrou um mecanismo de *funding* barato para os bancos privados, ganhando assim um poder maior de mercado e um custo menor de captação. Os bancos de menor porte passaram a ter uma desconfiança maior do público geral tornando o próprio tamanho do banco, um fator competitivo.

Gráfico 3: HHI depósitos totais dos bancos privados

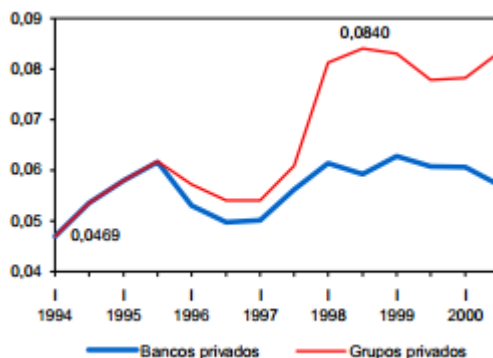


Fonte: Rocha, 2001

A concentração pela análise do mercado de crédito é interessante do ponto de vista que esse é o principal produto dos bancos comerciais. No entanto, antes do plano real, o crédito não era a principal atividade dos bancos privados. Isso quer dizer que após o plano real se iniciou uma disputa por esse mercado de crédito. O que de fato ocorreu foi um aumento de concentração de 1994 até 1996 quando houve uma leve retração pelo aumento acentuado da

inadimplência e pelo início do Proer e Proes. Após 1996 a concentração continuou aumentando até 1999 quando atinge um HHI de 0,0637.

Gráfico 4: HHI Operações de crédito bancos privados



Fonte: Rocha, 2001

Por último, a concentração do setor pelo PLA no período não faz sentido ser avaliado por problemas decorrentes de amostra por causa do elevado número de bancos com PLA negativo no período. Como já foi citado, muitos bancos sofreram dificuldades no período e chegaram a ser liquidados.

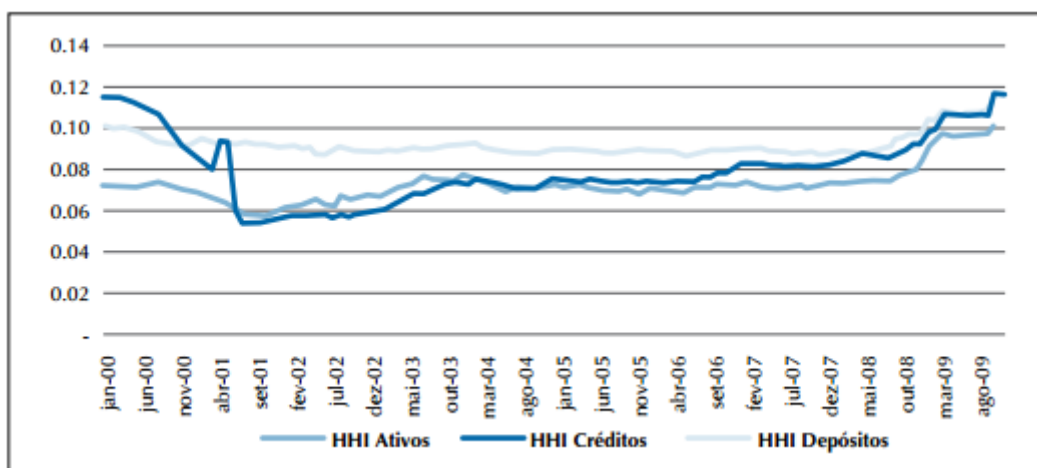
Pode se concluir que houve significativa concentração bancária pela ótica dos ativos totais, depósitos totais e operações de crédito no período de 1994 a 2000. Isso fez com que na década seguinte já se pudesse perceber a elevada concentração e poder de mercado dos grandes bancos que se destacaram nesse período.

O movimento do índice de HH do mercado como um todo, na década seguinte, apresentou uma queda nos primeiros dois anos. Isso se deu pelos efeitos do programa de fortalecimento das instituições financeiras federais, quando a Caixa Econômica Federal transferiu parcela significativa de sua carteira de crédito para a Empresa Gestora de Ativos (Emgea). (Dantas 2010)

É notória a queda mais acentuada do HHI pela ótica do crédito por esse motivo. No início de Janeiro de 2000, o índice marcava quase 0,12 e ao final de 2001 já apontava um nível abaixo de 0,06. Com o estímulo e aumento do crédito a partir de 2002 (Ver seção 3.1), a competição aumenta e os grandes bancos passam a aumentar suas parcelas de mercado. É possível ver um aumento gradual do HHI de créditos, ativos e depósitos entre 2002 e 2008. A

partir de 2008, com a crise financeira, a concentração se acelera por causa da insegurança com os bancos de menor porte e as fusões e aquisições ocorridas no período, como a que aconteceu entre Itaú-Unibanco.

Gráfico 5: HHI Créditos, Ativos e Depósitos entre 2000-2009



Fonte: Dantas, 2011

O que pode ser percebido é que a evolução dos índices de concentração entre 1994-2000 (bancos privados) teve um salto muito grande por causa de todas as fusões e aquisições feitas pelos motivos já avaliados. A partir de 2000, o mercado teve uma redução da concentração motivada principalmente pela cessão de crédito da Caixa Econômica Federal para atender ao programa de fortalecimento das instituições federais. Logo após esse evento, o mercado volta a ficar concentrado por meio do ganho de competitividade dos grandes bancos, que ganharam mercado no período. A partir de 2008 algumas fusões e aquisições, além da insegurança fomentada pela crise, foram importantes para uma aceleração do índice.

Conclusão

Nesse capítulo foi possível observar que o plano Real causou uma grande perda das receitas dos bancos em 1994. Com essa perda, os bancos se viram obrigados a expandir as operações de crédito em um primeiro momento. O despreparo de alguns bancos nessa atividade e a crise de México levaram muitos bancos a entrarem em dificuldades, fazendo com que o Banco Central interviesse constantemente no setor. Isso estimulou a formulação do Proes e do Proes para consolidação do setor bancário. Além disso, uma alternativa para salvar alguns bancos e estimular a competitividade foi a abertura do setor ao capital externo. Outro

fator que afetou a estrutura do mercado foi a regulamentação desse com base no acordo de Basileia II. Todo esse movimento de consolidação estimulou a concentração do setor e a diminuição de instituições bancárias como visto na seção 2.5.

Capítulo 3: Tópicos relacionados ao mercado bancário a partir de 2000

No capítulo anterior foi possível fazer uma análise histórica do período de 1994 até 2009 e os fatores que levaram o setor bancário passar por um processo de reorganização por meio de fusões e aquisições e adequação a novas formas de regulamentação por parte do Banco Central do Brasil.

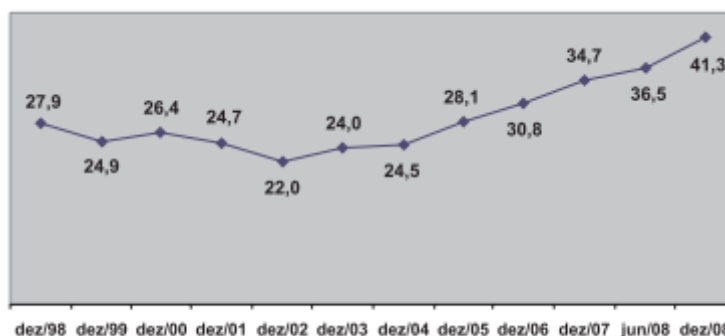
O objetivo deste capítulo é avaliar o impacto desse processo analisando a competição dos bancos após esse período. Para isso, será feita uma breve análise do comportamento do *spread* bancário a partir do “choque de competitividade” promovido pelo governo via Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Os dados que serão expostos são provenientes de estudos anteriores e da base de dados do Bacen.

3.1 Aumento do crédito e aceleração da competição

A partir de 2003 o governo brasileiro passou a adotar políticas de distribuição de renda e estímulo ao consumo via crédito bancário. Nesse momento, o sistema bancário brasileiro já se encontrava bem mais sólido em função do resultado positivo do Proer e Proes e do estabelecimento de medidas prudenciais a partir do acordo da Basileia II com uma atuação mais forte do Bacen. A maior distribuição de renda, a queda da taxa de juros e o nível de emprego elevado possibilitaram um ambiente propício para a expansão do crédito. Nesse sentido, entre 2003 e 2008, o mercado se tornou altamente competitivo por maiores participações no mercado de crédito

A partir desse aumento de crédito, os bancos se viram em uma situação mais propícia para aumentar suas margens de lucro mesmo com taxas de juros menores. Da mesma forma em que o mercado brasileiro se mostrou mais propício ao crédito, a competição se tornou mais acirrada. Segundo Camargo (2008), o segmento de varejo foi o que mais cresceu, com destaque para o financiamento de veículos, crédito consignado, financiamento imobiliário e cartões de crédito.

Gráfico 6: Crédito/PIB entre 1998 e 2008



Fonte: Camargo, 2008

No gráfico 6, percebe-se que a partir de 2003 o volume de crédito em relação ao PIB aumentou ano após ano. Enquanto em 2003 o valor crédito/PIB representava 24%, cinco anos depois o crédito representava 41,3%. Esses valores indicam um crescimento acelerado desse mercado.

O Banco do Brasil era o líder em operações de crédito, seguido pelo Bradesco, Itaú, CEF, ABN, Unibanco, Santander e HSBC. O Banco do Brasil e a CEF, em função de seu caráter público, sempre tiveram uma importante atuação no crédito. Já o HSBC, Santander e ABN participaram intensamente do processo de internacionalização do sistema bancário brasileiro via aquisições com recursos do Proes e Proer, assim como Itaú e Bradesco. Unibanco é um caso a parte de crescimento orgânico, apesar de ter feito algumas aquisições importantes na década de 1990.

O sucesso desses bancos na atuação no mercado de crédito não pode ser explicada sem analisar a atuação de grande parte deles na abertura do mercado e na reorganização e fortalecimento via programas de estímulo e enquadramento nos parâmetros de regulação prudenciais do Bacen a partir do novo acordo da Basileia. Em 2008, a participação no mercado de crédito desses 8 bancos já representava mais de 85%, enquanto que em 1998 esse valor não chegava a 70%, segundo dados do Bacen (2013).

Esse período de forte expansão do crédito favoreceu ainda mais a competição. As fusões e aquisições, no entanto, tiveram uma característica diferente das feitas na década anterior. Os grandes bancos que se consolidaram no período anterior, agora estavam em busca de maiores fatias de mercado e posições de liderança mais forte no mercado. Entre

2003 e 2008 algumas importantes fusões e aquisições foram feitas pelos grandes bancos com esse objetivo.

Em 2002 o Itaú comprou o Credistalt BBA fortalecendo sua posição no segmento de banco de investimento. Essa aquisição foi importante em um período da economia onde ocorreram inúmeras ofertas iniciais de ações na Bovespa e um processo de fusões e aquisições em diversos setores. Em 2006 o Itaú também fez uma importante aquisição do Bankboston. (Camargo, 2008)

Com a crise de 2008, dois grandes bancos aproveitaram a instabilidade do mercado mundial para fortalecer sua posição no mercado Brasileiro. O Santander comprou o banco Real do ABN Amro e o Itaú fez uma fusão com o Unibanco formando o Itaú-Unibanco. O primeiro movimento é interessante, pois ocorreu entre um dos 3 maiores bancos estrangeiros no mercado brasileiro. No entanto, a fusão do Itaú com o Unibanco foi a maior da história no mercado nacional e colocou a nova corporação como a maior instituição bancária privada do mercado bancário brasileiro passando o Bradesco. Outra operação ocorrida no período entre bancos estrangeiros foi a compra do Loyds pelo HSBC.

Podemos concluir que o período de 2002 a 2008 foi proporcionado por uma grande competição puxado pelo ambiente propício para o crédito. O número de fusões e aquisições foi bem menor que o período anterior, mas se caracterizou por ocorrer no grupo dos 6 maiores bancos nacionais. A grande diferença entre a década de 90 e os anos 2000 a partir de 2002 é que no primeiro período as fusões ocorreram por estímulos do governo e do Banco Central com o intuito de assegurar a estabilidade do setor. Uma vez estável e com o ambiente propício para a competição via crédito, os grandes bancos, que se fortaleceram no período anterior, agiram estrategicamente para se estabelecer mais fortemente no mercado. Esse período fica marcado por duas grandes operações: Santander-Real e Itaú-Unibanco.

3.2 Recente pressão competitiva dos bancos públicos

O aumento da concentração do setor bancário, verificado a partir de 1994, levanta duas dúvidas: a) há uma maior poder de mercado por parte dos maiores bancos? e b) os bancos estabelecidos têm agido de forma colusiva, traduzindo-se em maiores spreads bancário? Isso seria possível pelo poder de mercado dos bancos líderes e uma acomodação de preços elevados que seria bom para todos os bancos.

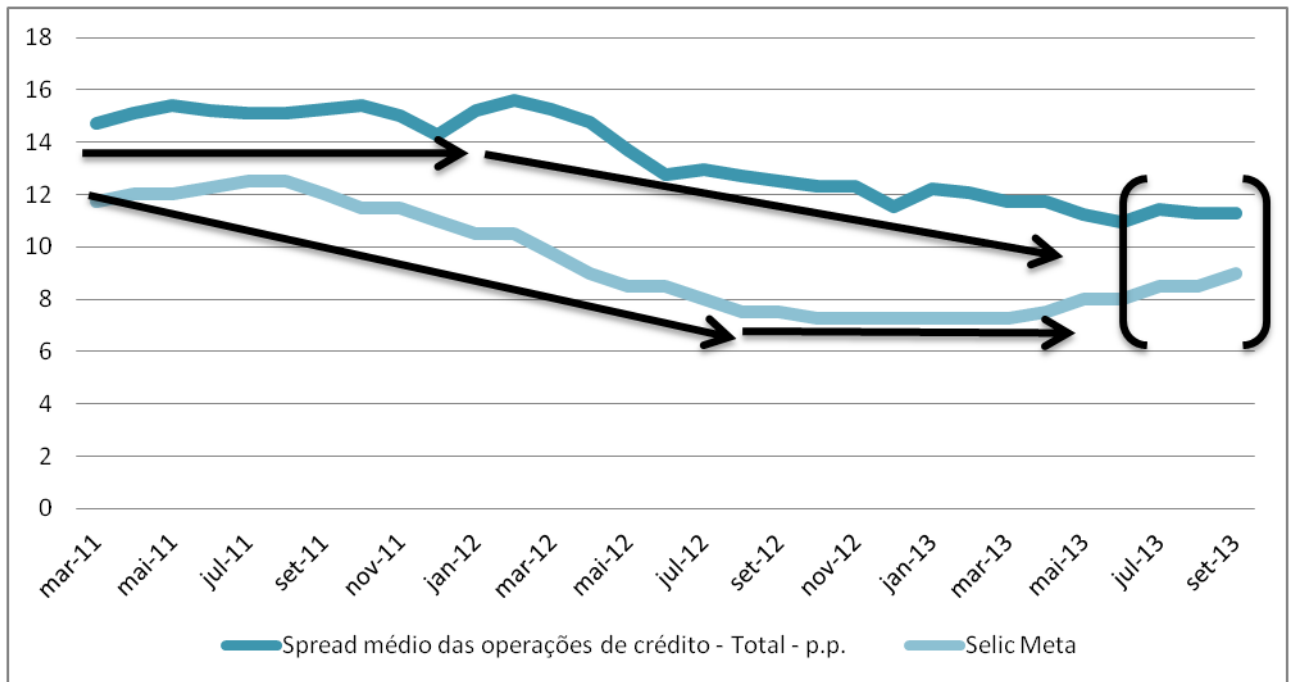
É claro que existem outros fatores que determinam os *spreads* bancários como taxa de inadimplência, taxa básica de juros, entre outros. No entanto, a idéia de acordo tácito de um oligopólio sempre foi polêmico e discutido. A intenção dessa seção não é afirmar se esse acordo tácito realmente existe ou não, mas sim avaliar alguns fatores que chamaram atenção nos últimos anos que pode se provar como indícios de que esse acordo de preços tácitos possa ser possível.

A partir de setembro de 2011, a política do governo se voltou para a queda da taxa básica de juros com o intuito de estimular o consumo e o investimento a partir do crédito, além de ser possível emitir dívida do próprio governo a um custo mais baixo. Os argumentos para essa política estavam fundamentados no fato de que o Brasil possuía uma das maiores taxas de juros do mundo e, por consequência, um *spread* elevado, o que não se justificava pelo risco que o país apresentava. O objetivo do governo era acelerar a queda da taxa Selic com uma sequência de cortes a cada COPOM¹⁷. Entre setembro de 2011 e dezembro de 2012 foram dez cortes seguidos levando a taxa Selic a sua mínima histórica de 7,25% a.a. (Bacen 2013)

Ao longo desse período de cortes um fato que contrariou o governo foi a percepção de que a taxa básica estava caindo, porém o setor bancário apresentava *spreads* bancários constantes. A partir dessa percepção, no início de 2012, o governo passou a pressionar os maiores bancos públicos a baixar as taxas de juros de várias modalidades de crédito. A intenção era fazer com que o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal fizessem uma pressão, via competição no resto do setor.

¹⁷ Comitê de Política Monetária do Banco Central do Brasil

Gráfico 8: Movimento da meta Selic e do *spread* bancário 2011-2013



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Bacen, 2013

O gráfico 8 mostra como os movimentos da meta Selic e do *spread* bancário se deram nesse período. O movimento inicial de queda da meta Selic não é acompanhado por uma queda do *spread*. A partir da pressão de competição via preço do BB e da CEF, a queda do *spread* começa a acelerar em um momento em que a meta Selic se estabiliza no patamar de 7,25%. Em Janeiro de 2012 o *spread* chega a atingir quase 16% a.a. e em Janeiro de 2013 já estava abaixo de 12% a.a.

O Fato interessante que pode ser observado é que meta Selic começa a subir em abril de 2013, com o objetivo de combater a inflação que estava rodando bem acima do centro da meta, porém o *spread* bancário permanece estável. Quase todos os bancos em questão apresentaram lucros líquidos nos seus balanços trimestrais a partir da pressão do governo o que mostra que mesmo com as taxa sendo praticadas a menores *spreads*, os bancos não sofreram tanto com isso provando que no mercado havia espaço para praticas de taxas menores e uma competição via preços.

Esses argumentos não provam que havia, ou há colusão no mercado bancário brasileiro, porém é uma evidência de que isso possa ocorrer dado o poder de mercado dos líderes, havendo um acordo tácito de preços, o que evidenciaria a existência de uma coordenação oligopolista.

Conclusão

A idéia desse capítulo foi expor alguns estudos e dados do mercado após a reorganização do setor. Foi possível observar que os bancos passaram a competir por meio do crédito em um ambiente propício para tal, da mesma forma que os spreads bancário permaneceram elevados. O objetivo da última seção foi expor o comportamento do spread a partir de um choque de competição e observar que, talvez os grandes bancos tenham poder de mercado, no entanto existe uma extensa literatura sobre *spread* bancário brasileiro em que muitos estudos negam o poder de mercado como influência nas elevadas taxas, enquanto que outros estudos admitem existir. De qualquer forma, essa discussão seria objeto de outro estudo.

Conclusão

Através dessa pesquisa é possível concluir que as empresas estão em constante busca por posições melhores no mercado. Isso quer dizer que elas procuram obter poder de mercado e um dos meios para isso é aproveitar as oportunidades que o mercado dá para aumentar sua fatia e relevância no mercado em que atua com o intuito de exercer poder de mercado.

No caso específico do setor bancário brasileiro o que ocorreu foi um grande choque a partir do plano real em 1994, que culminou em uma crise setorial. Tal crise fez com que o governo e o Banco Central implementassem planos que possibilitassem a reorganização e consolidação do setor, que vieram por meio do Proer e do Proes, além de permitir a entrada de bancos estrangeiros e apertar a regulação seguindo o acordo de Basiléia II. Para os bancos que se mantiveram saudáveis mesmo com a queda das receitas inflacionárias, todo esse conjunto se mostrou com uma ótima oportunidade para fazer aquisições de bancos relevantes como Econômico, Bamerindus, Banerj, Banesp e Nacional. Após a estabilização do setor o que se percebeu foi um mercado mais sólido e mais concentrado.

Essa maior concentração e solidez permitiram que, nos anos 2000, fosse possível ter um aumento significativo do crédito na economia nacional acirrando a competição dos grandes bancos, mas mesmo assim foi possível perceber a manutenção dos elevados *spreads*. A partir do choque de competição do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal, foi possível perceber que existia espaço para os *spreads* bancários cair, mas ao mesmo tempo não é possível concluir se esses bancos exercem ou não poder de mercado, porém isso pode ser um exemplo de que haja indícios de que, na composição dos *spreads*, uma parcela dela seja afetada pelo poder de mercado exercida pelos bancos líderes do setor. De qualquer forma a análise mais profunda dos *spreads* bancários seria objeto de um estudo específico.

Referências

AVEBURG, André. A crise brasileira de 1998/1999 – Origens e Consequências, Disponível em: <<http://www.tharcisio.com.br/arquivos/textos/td-77.pdf>>, p. 30-33, 2000. Acesso em: 23 de Novembro de 2013

BAIN, Joe S., Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries, Harvard University Press. Disponível em: <<http://books.google.com.br>>, 1965. Acesso em: 27 de Setembro de 2013

CAMARGO, Patrícia Olga. A evolução recente do setor bancário no Brasil, Disponível em: <<http://static.scielo.org/scielobooks/hn9cv/pdf/camargo-9788579830396.pdf>>. São Paulo: Editora UNESP; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2009. Acesso em: 25 de Novembro de 2013

CORAZZA, Gentil, Crise e reestruturação bancária no Brasil, Disponível em: <http://www.ufrgs.br/PPGE/pcientifica/2000_08.pdf>, 2000. Acesso em: 23 de Novembro de 2013

CYSNE, Rubens P., Reflexos do Plano Real sobre o sistema bancário brasileiro, Disponível em: <<http://www.fgv.br/professor/rubens/HOMEPAGE/publica%C3%A7%C3%B5es/Artigos%20Publicados/Reflexos%20do%20Plano%20Real%20Sobre%20Sist%20Bancario.pdf>>, 1997. Acesso em: 20 de Novembro de 2013

DANTAS, José A., Relação entre concentração e rentabilidade no setor bancário brasileiro. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rcf/v22n55/a02v22n55.pdf>>, 2010. Acesso em: 02 de Dezembro de 2013

DE PAULA, Luiz Fernando, Tendências recentes da consolidação bancária no Brasil, Revista Análise Econômica, UFRG, Ano 24 N° 25, 2006

DE PAULA, Luiz Fernando e OREIRO, José L., Sistema financeiro, Uma análise do setor bancário brasileiro. Campus, p. 61-89; 155-167, 2007

FIANE, Ronaldo, Teoria dos Jogos com aplicações em economia, administração e ciências contábeis. Campus, 2ª Ed, p. 278-289, 2006.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. Economia Industrial, fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Campus, 9ª Ed, p. 3-22;43-70;91-108;109-128;267-286;307-342, 2002.

PUGA, Fernando P., Sistema financeiro brasileiro: Reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade a crise cambial, Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro/eco90_12.pdf>, p. 411-436, 1999. Acesso em: 25 de Novembro de 2013

ROCHA, Fernando A. S., Evolução da concentração bancária no Brasil (1994-2000), Notas técnicas do Banco Central do Brasil, Nº11, 2001

SALVIANO JUNIOR, Cleofas, Bancos Estaduais: Dos problemas crônicos do Proes, Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/htms/public/BancosEstaduais/livro_bancos_estaduais.pdf>, 2004. Acesso em: 23 de Novembro de 2013

TROSTER, Roberto L. Concentração bancária. Febraban, 2003.

VARIAN, Hal R., Microeconomia, princípios básicos. Campus, 7ª Ed, p. 379-444, 2006