

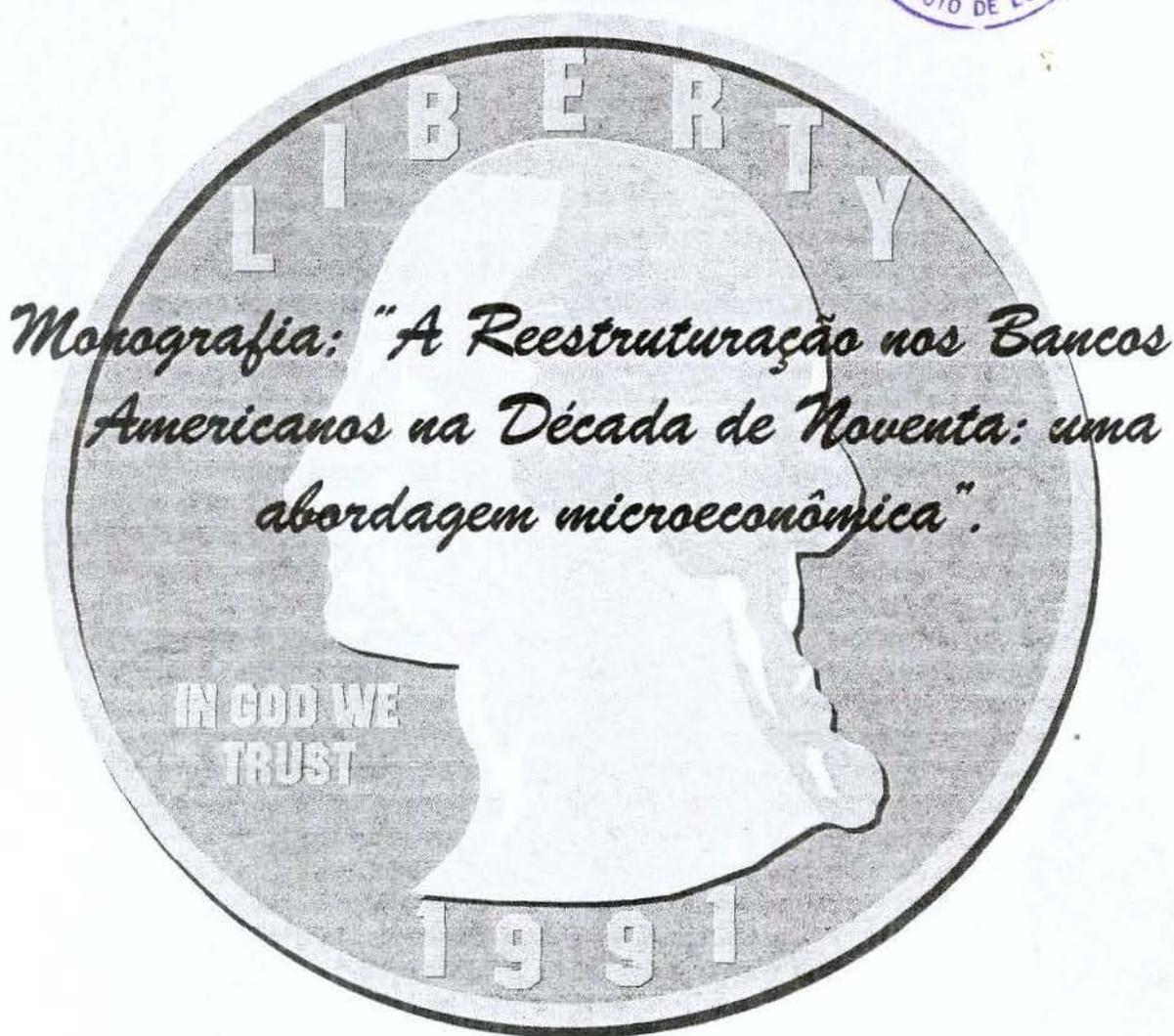


1290000594



TCC/UNICAMP V811r

Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP
Instituto de Economia



1977

Aluno: Rodrigo Otávio Violaro R.A: 941759

Orientador: Profa. Dra. Maria Alejandra Caporale Madi

TCC/UNICAMP
V811r
IE/594

CEDOC/IE

**A Reestruturação dos Bancos Americanos na Década de Noventa: uma
abordagem microeconômica.**

Rodrigo Otávio Violaro

1997 ✓

Orientadora: Profa. Dra. Maria Alejandra Caporale Madi

Resumo

Este trabalho pretende fornecer uma análise microeconômica do contínuo processo de reestruturação da indústria bancária norte-americana. Serão apresentadas as mudanças no sistema financeiro americano, o impacto da desregulamentação e das novas tecnologias no setor bancário. À luz destes fatos, serão expostos dados relevantes para a economia norte-americana que contribuíram para o pobre desempenho bancário americana na década de 80 e de que forma isso promoveu uma reestruturação necessária na indústria bancária durante os anos 90. Analisar-se-á, ao final, dois estudos de caso de fusões entre bancos nos Estados Unidos na década de 90.

Índice

	<i>Página</i>
Introdução.....	3
Capítulo I: Desempenho dos Bancos Americanos na Década de Oitenta.....	5
1.1 - Premissas.....	5
1.2 - Crises Financeiras: crise da dívida externa - crise das “Savings and Loans”.....	12
1.3 - Desempenho do Sistema Bancário: estratégias e desafios.....	18
1.4 - Novos Agentes: Investidores Institucionais.....	23
1.5 - Impactos no Sistema de Pagamentos e no Sistema de Financiamento.....	28
1.6 - Conclusão.....	34
Capítulo II: Desempenho Bancário na Década de Noventa.....	37
Introdução.....	37
2.1 - Performance Comparativa Internacional.....	37
2.2 - Performance Bancária na Década de Noventa.....	43
Capítulo III: A Reestruturação Através de Fusões: Estudo de Casos.....	52
Introdução.....	52
3.1 - Estudo de Caso: A fusão entre o Manufacturers Hanover e o Chemical Bank (1991).....	54
3.2 - Segundo Estudo de Caso: A fusão entre o Chemical Bank e o Chase Manhattan (1995).....	58
Capítulo IV: Conclusão.....	64
Bibliografia.....	69

Introdução

No início da década de 80, o setor bancário norte-americano sofreu uma mudança na sua dinâmica competitiva no processo de captação e aplicação de recursos. A competição por depósitos bancários foi acirrada devido a um novo ambiente competitivo, composto por diversos tipos de fundos mútuos e de contas remuneradas de curto prazo. Adicionando-se a esse processo constata-se uma maior concorrência intra-bancos causada principalmente pelo advento da desregulamentação do sistema financeiro americano. Outro grave impacto a ser constatado, é que houveram mudanças nas condições de demanda por empréstimo, ou seja, o papel do banco de tradicional intermediador de crédito estava ameaçado pelo aumento da prática da desintermediação.

Dados estes fatores, a crise bancária americana se insere em um contexto de reestruturação e racionalização do sistema financeiro durante a década de 80 e 90, tendo como contrapartida, uma concentração do setor bancário através, principalmente, de fusões e aquisições. A racionalização bancária inclui uma redução na folha de pagamentos, fechamento de agências que se situem no mesmo mercado geográfico e a constante busca por novos nichos de mercado.

O desenvolver do processo de reestruturação está estruturado de forma que, primeiramente, está apresentado como dado a história da formação do sistema bancário americano e será feito um breve relato sobre a desregulamentação de todo o desempenho bancário na década de 80, o novo ambiente competitivo e os novos desafios para o sistema financeiro. Posteriormente, será apresentado o desdobramento

dessas mudanças na década de 90, comparando o desempenho da indústria bancária americana nos anos 90 com o sistema bancário internacional, também será exposto o comportamento do setor bancário na década de 90 frente às mudanças do sistema. Por fim, serão apresentados dois estudos de caso de forma a comprovar as mudanças microeconômicas do processo de fusão entre bancos no sistema financeiro norteamericano.

Capítulo I

Desempenho dos Bancos Americanos na Década de Oitenta

1.1 - Premissas

Este capítulo inicialmente fornecerá alguns dados sobre a economia americana, tais como as regulamentações que foram implementadas posteriormente a 1930, dados sobre a conjuntura econômica e a desregulamentação na década de 80. O escopo do trabalho sendo microeconômico faz com que uma abordagem mais detalhada sobre todo o histórico do sistema financeiro americano se torne desnecessária, portanto, todo o processo em que se estruturou, desde o seu surgimento, será interpretado como pressuposto.

De forma a compreender as mudanças ocorridas na década de 80, faz-se necessária uma retomada dos acontecimentos na economia norte-americana durante a década de 60, que impulsionaram mudanças no âmbito financeiro. Os bancos comerciais, desde a década de 30 estavam sujeitos a uma regulamentação que os protegia de uma competição predatória via taxas de juros para depósitos, além de ser estipulado um teto pago aos depósitos por meio da regulamentação Q. Essa regulamentação foi necessária e eficaz na eliminação da crise bancária posterior ao crash de 1929, que causou uma corrida aos bancos e um encolhimento do sistema financeiro americano.

No caso do sistema financeiro americano o aparato regulatório surge com ênfase adjunto à emergência da crise de 1929. Diante da crise bancária que sucedeu, os EUA desenvolveram uma complexa estrutura reguladora do sistema financeiro nacional. Em 1933, com a eleição de Roosevelt, foi feita uma reforma regulatória financeira que teve como determinantes dois princípios básicos: segmentação e transparência. Os *Banking Acts* de 1933 (*Glass-Steagall Act*) e 1935 fizeram com que as instituições fossem organizadas de acordo com as funções que deveriam exercer, estabelecendo-se o critério de especialização por tipo de serviço (crédito) para proceder-se à segmentação do mercado. A lei que mais impacto teve sobre as instituições bancárias foi a que proibiu bancos comerciais de pagarem juros a depósitos à vista e de operarem com *securities* (Pádua Lima, 1995). Também nesta reforma foi instituído o Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) que passaria posteriormente a ter papel relevante nos socorros às instituições na década de 80.

A regulamentação financeira tem como objetivo principal proteger o sistema de pagamentos, de forma a impedir que uma crise de credibilidade se espalhe por toda a economia. É necessária uma regulamentação preventiva, ou seja, requisitos de capital, limites de alavancagem, índices de liquidez e risco dos ativos, provisões sobre créditos duvidosos e inadimplentes, limites para concentração de crédito em relação a clientes individuais e fornecimento adequado de informações. Junto com medidas para controlar o risco sistêmico, a regulamentação abrange instrumentos de proteção usados para salvaguardar o sistema quando se falha na supervisão do mesmo, tais como o seguro de depósitos e a função de emprestador de última instância (*lender of last resort*) do banco central.

Em meados dos anos 60, a inflação e, conseqüentemente, as taxas de juros nominais começaram a subir, abalando as bases estruturais do sistema financeiro dos EUA. Desta maneira, os mecanismos de restrição à livre concorrência passaram a limitar a capacidade de captação dos bancos comerciais e das instituições de poupança¹. Estas instituições de depósito foram vitimadas pelo teto das taxas de juros nominais que, com a inflação, passou a ser mais um problema do que uma garantia contra a concorrência bancária. Enquanto a inflação esteve baixa, os tetos tinham promovido estabilidade do mercado quanto a captação de recursos, pois se restringiu a concorrência. Porém com taxas de juros nominais mais altas e com tendência à elevação, os tetos desencadearam a desintermediação financeira. Ou seja, a transferência de recursos das instituições de depósito para os mercados monetários (money markets)², onde maiores taxas poderiam ser obtidas, uma vez que não estavam sujeitos aos tetos de captação e à proibição de pagamento de juros sobre depósitos à vista.

Na década de 70, as inovações financeiras e tecnológicas aprofundaram tal desintermediação, estimulando o desenvolvimento dos fundos mútuos. Estes proporcionavam taxas de retorno acima dos tetos de juros nominais para os seus depositantes e, por sua vez, aplicavam os recursos depositados no mercado monetário. Os bancos não foram somente ameaçados no passivo pela perda de recursos, mas

¹ Estas eram formadas pelas associações de poupança e empréstimos (*savings and loan associations - S&Ls*), bancos de poupança mútua (*mutual saving banks*) e pelas cooperativas de crédito (*credit unions*).

² O mercado monetário é um mercado atacadista de baixo risco, elevada liquidez e de instrumentos de curto prazo. É composto por títulos de dívida pública ou privada, podendo ser de emissão do Tesouro americano, agências federais, notas municipais, certificados de depósito negociáveis, *commercial papers* e aceites bancários. No processo de desregulamentação ocorrido no início da década de 80, as instituições de depósitos (bancos comerciais e poupança) foram autorizadas a oferecer contas de depósito no mercado monetário (*money market deposit accounts*), instrumento semelhante aos fundos mútuos no mercado monetário, sendo porém garantidas pelo Federal Deposit Insurance Corporation - FDIC (Cintra, 1996).

também pelo encarecimento, isto é, pela crescente necessidade de pagar altas taxas de juros sobre seus depósitos. No lado do ativo, as pressões competitivas surgiram pela perda de monopólio nos empréstimos de curto prazo às corporações. Instituições financeiras não-bancárias, normalmente associadas às grandes corporações, começaram a emitir *commercial papers*, que eram comprados pelos fundos mútuos. Tais operações de crédito competiam diretamente com as atividades dos bancos comerciais enquanto fornecedores de recursos financeiros às empresas.

As grandes companhias não-financeiras também passaram a emitir diretamente *commercial papers* para o financiamento do capital de giro, usufruindo de sua excelente classificação de risco de crédito³. Pequenas corporações com elevado risco de crédito e empresas participantes no mercado de fusões e aquisições também trocaram os empréstimos sindicalizados por captações diretas via mercado monetário. Com o apoio dos bancos de investimento, tais corporações financiaram-se através de emissões de títulos de elevado risco (*junk bonds*) no mercado organizado.

O processo de emissão de títulos ficou conhecido como desintermediação das dívidas e ganhou importância com a possibilidade de alavancar um conjunto de recursos para suportar sua emissão. A desintermediação é retroalimentada em um duplo movimento: de um lado, os credores líquidos procuram evitar os passivos bancários ávidos por um maior rendimento, e de outro lado, os devedores buscam os mercados de *securities* como alternativa de menor custo para o endividamento e capitalização. Principalmente a partir da crise de 1982, que acabou por fragilizar os bancos comerciais americanos porque detinham ativos de países em desenvolvimento,

³ A classificação de riscos é fornecida pelas Credit Rate Agencies, como S&P e Moody's, que avaliam empresas de acordo com os riscos que podem decorrer de suas atividades econômicas.

os tomadores de crédito de primeira linha recorreram às operações de debêntures, *commercial papers*, notas, etc., intensificando o processo de desintermediação.

O processo de globalização financeira se intensifica na década de 80 impondo o funcionamento de um mercado integrado de dinheiro e de ativos não-monetários em escala global. A globalização pressupõe a internacionalização financeira e a liberdade dos movimentos de capitais, porém envolve um movimento adicional, qual seja, a integração dos mercados monetários e de capitais domésticos e *off-shore*⁴. A globalização garante acesso aos investidores a uma ampla diversidade de instrumentos negociados em diversas economias, exigindo o monitoramento global dos riscos na medida em que aprofunda as oportunidades de gestão de riqueza, de arbitragens e de especulação, num quadro de aprofundamento dos mercados secundários.

O processo de desregulamentação teve início nos anos 70, porém se intensificou veementemente durante os anos 80, desencadeado devido também à pressão de vários grupos de interesse perfeitamente representados nas administrações do presidente Reagan, mas, principalmente, pelas condições macroeconômicas vigentes e por inovações financeiras. As modificações mais importantes se deram nos anos 80 e vale citar as três principais (Pádua Lima,1995):

- *Depository Institutions Deregulation and Money Control Act (DIDC)* de 1980 - modificou os aspectos relevantes de *Glass-Steagall Act* de 1933 revogando, inclusive, a proibição anterior dos bancos comerciais de pagarem juros para depósitos à vista;

⁴ Centros financeiros não regulamentados, com plena liberdade de movimentação de capitais.

- International Banking Facilities (IBF's) de 1981 - autorizando a criação de um mercado off-shore dentro dos EUA. O FED, por meio dos IBF's, passou a permitir que os bancos americanos contabilizassem em separado as operações externas ou com não-residentes nos EUA. Além disso, as operações internas, ativas ou passivas, com não-residentes nos EUA, deixaram de ter que cumprir os requerimentos habituais impostos pelo FED para as transações efetuadas no mercado americano;

- SEC (Securities Exchange Commission) Rule 144 A de 1990 - permitindo o lançamento de ações, ADRs⁵ ou *bonds* junto a investidores institucionais qualificados. Na verdade, desde 1982, a SEC tem introduzido várias alterações por meio de regulamentos específicos que visam reduzir os procedimentos burocráticos estabelecidos no *Securities Act* de 1933 e *Securities Exchange Act* de 1934.

Nos anos 80 a atuação dos bancos tem sido de assumirem maiores riscos tendo em vista a desregulamentação financeira e a maior competição intra-bancos e instituições não-bancárias. O custo para o Tesouro e, portanto, para o contribuinte norte-americano tem se elevado conforme os riscos tomados pelas instituições financeiras aumentam. Somente em 1990, cerca de US\$ 2 bilhões foram gastos pelo FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*), para cobrir clientes de bancos quebrados, cujos depósitos eram assegurados pelo governo federal (IESP/FUNDAP, s/d).

As hipotecas residenciais se tornaram as operações de empréstimos securitizados mais comuns nos anos 80. As agências governamentais instituíram

⁵ ADR - *American Depository Receipt* - exigível emitido por um banco americano tendo como contrapartida ações de não-residentes que podem ser negociadas nas bolsas de valores americanas ou nos mercados OTC (*over-the-counter*), mesmo que os títulos subjacentes a esse exigível não estejam registrados junto ao SEC (Pádua Lima, 1995).

programas de empréstimos para a aquisição de moradia e, assim, ajudaram a criar um ativo comercializado no mercado secundário. O crescimento do mercado de *securities* (títulos) está relacionado com a presença de investidores institucionais, tais como fundos de pensão e aposentadoria, seguradoras e fundos de investimento dos mais diversos. As famílias e empresas aumentaram a utilização desses investidores institucionais como meio de poupança, ocupando as funções das instituições de depósito como receptoras de poupança.

Em seguida a deterioração dos ativos após-1982, o Federal Reserve (FED) passou a exigir uma redução do grau de alavancagem dos bancos comerciais. Ou seja, os bancos deveriam operar com menor coeficiente entre os ativos e o capital próprio, desta forma as instituições bancárias tiveram que aumentar a capitalização para manter o mesmo nível de operações. Esta regulamentação foi importante para que os bancos desenvolvessem operações com instrumentos que não constassem nos seus balanços (*off-balance sheet*), como por exemplo, vários instrumentos financeiros derivativos.

É importante notar que a esfera financeira nesta década cresceu desproporcionalmente à esfera produtiva. Em 1989, a média diária de transações com moedas estrangeiras nos mercados do Japão, Inglaterra e EUA chegava a US\$ 430 bilhões, aproximadamente 6 vezes o volume verificado em 1979, e cerca de 50 vezes a média diária de transações de bens e “*commodities*” nos mercados internacionais. Também como indicadores, vale mencionar que entre 1975 e 1985, a captação de fundos em mercados financeiros internacionais cresceu a uma taxa anual de 23%, enquanto o crescimento do comércio internacional no mesmo período foi de 13% (IESP/FUNDAP, s/d).

1.2 - Crises Financeiras: crise da dívida externa - crise das “Savings and Loans”

O ano de 1981 marca um momento que houve grandes volumes de oferta de novos fundos e também uma forte demanda por crédito. O aumento da oferta de fundos foi acompanhada por uma significativa elevação da demanda por empréstimos, principalmente por parte dos países em desenvolvimento com posições devedoras bastante representativas. Em relação à concessão de créditos, a atitude de extrema cautela dos bancos em relação a esses países altamente endividados ficou evidenciada pelo encurtamento dos prazos e pelo aumento expressivo dos *spreads* cobrados para créditos concedidos a esses países no período em consideração (Pádua Lima, 1995).

A crise de liquidez de alguns países devedores, por conta dos altos serviços da dívida decorridos das altas taxas de juros, trouxe à tona a consciência do aumento dos riscos incorridos pelas instituições financeiras face às condições macroeconômicas vigentes. Porém, após a moratória mexicana em 1982 houve uma diminuição dos empréstimos à países em desenvolvimento e altamente endividados e, conseqüentemente, exclusão destes do segmento de empréstimos internacionais.

Nesse período, os bancos que carregavam em seus ativos empréstimos para devedores duvidosos (países em desenvolvimento altamente endividados) passaram a adotar uma política de venda agressiva desses ativos. Essa venda se deu por meio da negociação dessas posições no mercado secundário e com deságio em relação ao preço de face (Tabela 1).

Tabela 1

Mudanças no ativos dos bancos americanos referentes aos países em desenvolvimento protagonistas da crise de 82 (US\$ bilhões)

	1982	1983	1984	1985
Países Protagonistas da crise de 82	6,9	2,1	1,8	-4,5
Argentina	-0,2	0,3	-0,5	0,4
Brasil	3,6	0,2	3,2	-1,1
México	2,9	2	0,2	-1,6

Fonte: IMF - International Capital Markets - 1988. Apud: Pádua Lima, 1995

Como se nota a partir da tabela, os bancos realizaram uma venda maciça de seus ativos referentes aos países em desenvolvimento incorrendo por sua vez em grandes perdas líquidas. As provisões para perdas domésticas cresceram 30% em 1989, contra 350% para perdas com devedores externos. Neste período quase 90% das provisões para perdas em 1989 refere-se a operações externas (IESP/FUNDAP, s/d).

A desregulamentação realizada no mercado financeiro norte-americano nos anos 80 trouxe diversos tipos de liberdades para os balanços das instituições de depósito, em contrapartida tiveram que conviver com uma concorrência maior somadas com a inexperiência de atuar em novos mercados. Juntamente com uma supervisão pífia, as instituições de depósito passaram a tomar maiores riscos, já que o FDIC assegurava os depósitos, aumentando conseqüentemente o oportunismo. Esse foi o ambiente o qual se desenvolveu uma eminente crise sistêmica com a falência de diversas das instituições de Poupança & Empréstimos (S&Ls).

Tais instituições operavam com empréstimos de longo prazo para a aquisição de imóveis. No entanto, atuando em um ambiente liberalizado e mal supervisionado,

como o dos 80, as S&Ls assumiram riscos excessivos em termos de descasamento de prazos e de taxas de juros. Fatores como novos concorrentes também impactaram a atuação dessas instituições junto ao mercado financeiro. Houve, durante os anos 80, uma nítida perda de participação por parte das S&Ls sobre os ativos totais financeiros da economia. Em 1980 elas detinham 16,9% dos ativos do setor financeiro, e, 1990 essa participação cai para 11,1% (ver tabela 2). Outro fator que afetou os passivos das S&Ls foi a explícita preferência das famílias por depósitos de curto prazo nos anos 80, como pode ser observado na tabela 3. Isso levou a um descasamento maior de prazos que se refletiu na impossibilidade dessas instituições de realizarem suas obrigações no passivo.

Tabela 2

Instituições de Poupança e Empréstimos (1970 -1990)

	1970	1980	1990
Ativos (US\$ bilhões)	176,20	629,50	1.096,80
Participação Relativa	13,40%	16,90%	11,10%

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

Tabela 3

Distribuição dos depósitos das famílias (US\$ bilhões)

	1980	Participação	1985	Participação	1990	Participação
Depósitos	1513	46,6%	2306,7	42,0%	2895,1	36,6%
à vista	260,4	8,0%	379,6	6,9%	514	6,5%
(a) Curto Prazo	1140,7	35,1%	1829,6	33,3%	2277,8	28,8%
(b) Longo Prazo	111,9	3,4%	97,5	1,8%	103,3	1,3%
Total de ativos financeiros líquidos	3247,5		5492,4		7906,4	
(b) / (a)	9,81%		5,33%		4,54%	

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

O congresso americano, com a intenção de eliminar o problema da desintermediação financeira que impactava nos balanços das instituições de depósito, aprovou em 1980 o *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*. Essa legislação programou a eliminação por etapas (até 1985) de todos os tetos sobre as taxas de juros relacionadas às instituições de depósitos. Contudo, as altas taxas de juros no início dos anos 80, aliadas à desregulamentação e à falta de supervisão, elevou o risco de crédito dos ativos e de descasamento das taxas de juros das S&Ls (Cintra, 1996).

Devido ao longo período de maturação de seus títulos, sua carteira de ativos possuía contratos realizados quando a taxa de juros nominal era muito baixa, como na década de 60 e 70. Tendo-se eliminado o teto sobre as taxas de juros nominais, as S&Ls estavam pagando juros nominais mais elevados para o seu passivo do que recebiam pelos seus ativos, dado que anteriormente à década de 80, tais instituições não eram autorizadas a ofertar títulos a taxa de juros flutuante. Adiciona-se que a

carteira de ativos dessas instituições acarretaram grandes perdas nos seus valores de mercado devido ao grande deságio no seu valor de face, decorridos dos juros fixos estabelecidos por lei (Mayer, 1997). No início dos anos 80, muitas operavam com perdas e eram tecnicamente insolventes (ver tabela 4).

Tabela 4

Demonstrativo de resultado das S&Ls (US\$ bilhões)

	1981	1982	1984	1985	1987	1988
Rendimento líquido proveniente de juros	-1,6	-3,1	7,7	13,7	19,1	17,8
Outros rendimentos	4,9	8,2	12,6	16,6	13,8	11,3
Renda bruta	3,2	5,5	20,6	30,3	32,9	29,1
Despesas operacionais	9,1	10,5	16,4	20,3	26,2	26,0
Renda líquida	-5,9	-5,0	3,9	10,0	6,7	3,0
Provisões	0,3	0,8	2,0	4,0	11,8	14,6
Lucros antes dos impostos	-6,2	-5,9	1,9	6,0	-5,1	-11,6

Fonte: OECD (1992). Apud: Cintra (1996).

O oportunismo associado na década de 80 foi elevado na medida que a falta de supervisão e a desregulamentação fez com que os proprietários das S&Ls arriscassem o dinheiro de seus depositantes como quisessem. Essas instituições de risco instauradas com base no seguro de depósito tinham como garantia de cada 1 dólar de capital próprio, 33 dólares de seguro de depósito. Como forma de diversificar suas atividades e escapar do encurtamento do *spread*, as S&Ls começaram a trocar hipotecas por *junk bonds* e a realizar operações sofisticadas de derivativos com alto grau de risco (Mayer, 1997). Houve, portanto, um incremento na fragilidade de determinadas instituições decorrentes de alterações estratégicas por parte dos proprietários das S&Ls. Tais mudanças foram estimuladas principalmente por causa do seguro de depósito a qual resultou num acirramento do oportunismo.

Como resultado, a estrutura regulatória que havia sido útil no pós-guerra, passou a causar problemas quando inovações financeiras, junto com o colapso de Bretton Woods, mudaram o sistema financeiro norte-americano. A tentativa de sanar o problema, removendo as restrições à concorrência em depósitos, serviu somente para expor as S&Ls a outro desafio. Esse desafio era proveniente do crescente descasamento de prazos e de taxas nominais de juros (ativos de longo prazo com taxas fixas e baixas, financiados com passivos de curto prazo e taxas crescentes). O papel fornecido às S&Ls no sistema financeiro, especialização em hipotecas residenciais, foi co-responsável pela sua bancarrota, seu tipo de crédito era essencialmente de longo prazo e extremamente sensível às oscilações das taxas de juros.

O processo de desregulamentação foi tomando forma liberalizando a economia paulatinamente. O *Gran-St Germain Act* de 1982 liberalizou as possibilidades de crédito para as S&Ls. Com isso, tinha-se a intenção de diversificar os portfólios e reduzir a vulnerabilidade numa conjuntura de altas taxas de juros. Porém, a liberalização trouxe novas dificuldades, as S&Ls não tinham nenhuma experiência nos novos instrumentos disponíveis a ela.

A ideologia de livre mercado e de diminuição das barreiras financeiras dominava na década de 80. Junto a isso, reduziram-se a supervisão e a regulação sobre as instituições financeiras. O período em destaque foi de elevado oportunismo pois, além da maior liberdade de atuar no sistema, a supervisão foi falha e a rede de segurança do governo teve que ser acionada para garantir a estabilidade do sistema salvando as S&Ls do colapso.

1.3 - Desempenho do Sistema Bancário: estratégias e desafios

A microeconomia bancária durante a década de 80 sofreu grandes alterações em decorrência das medidas desregulamentadoras do governo Reagan que acabaram por alterar toda a dinâmica concorrencial das instituições financeiras no período.

A década em destaque foi de elevada volatilidade financeira e constante interdependências entre as principais economias a respeito dos fluxos de capital externo. Tal excessiva volatilidade parece resultado da maior falta de mecanismos seletivos e confiáveis de direcionamento de recursos financeiros que circulavam na economia americana.

Em 1989, os bancos americanos assumiram grandes provisões para perdas, causados por créditos a países em desenvolvimento, que levaram seu retorno sobre ativos para a taxa de 0,51%, o segundo nível mais baixo desde 1970. Porém, os bancos procuram garantir o rendimento dos seus acionistas em primeiro lugar e, decorrentemente, continuaram pagando altos dividendos. Tal estratégia teve como consequência a redução dos lucros retidos para níveis cada vez mais baixos. Ou seja, diminuiu o poder de ação desses bancos no mercado (Duca & McLaughlin, 1990. Apud: Cintra, 1996).

Em se tratando dos empréstimos bancários, percebe-se que estes mudaram de perfil após a crise da dívida externa dos países em desenvolvimento. Os bancos deixaram de fornecer qualquer tipo de empréstimo ao exterior, principalmente aos países em desenvolvimento depois da moratória mexicana. Em contrapartida, os

bancos se concentraram cada vez mais em empréstimos ao mercado imobiliário e ao governo norte-americano. Com a crise das S&Ls, a incumbência de financiar o sistema imobiliário dos EUA passou em boa medida para os bancos. Um ambiente de juros elevados aumenta o risco de crédito desse tipo de crédito em particular.

Os créditos do setor imobiliário tornaram-se os maiores ativos das carteiras dos bancos dos Estados Unidos nos anos 80. Muitos desses empréstimos financiaram empreendimentos comerciais que se esperavam que fossem vendidos a preços elevados. Porém tal expectativa não se materializou. Os bancos diante desse apodrecimento dos ativos resolveram mudar para empréstimos imobiliários residenciais. Em parte, isso foi mero reflexo de uma pressão governamental para os bancos suprirem o lugar das S&Ls que financiavam a habitação. Segundo o FED, o total de empréstimos imobiliários atingiu US\$ 744 bilhões em 1989, acima dos empréstimos ao comércio e a indústria que foram de US\$ 616 bilhões (IESP/FUNDAP, s/d). Os empréstimos imobiliários passaram a representar 26% dos ativos bancários em 1990, comparados com 18% em 1980 (ver tabela 5).

Tabela 5

Ativos dos bancos comerciais

	1980	1985	1990
Ativos Financeiros Totais (US\$ bi)	1.483,00	2.377,00	3.336,00
Títulos Públicos	12,00%	11,00%	14,00%
Isentos de impostos	10,00%	10,00%	4,00%
Bônus de Corporações e Estrangeiros	1,00%	1,00%	3,00%
Empréstimos Imobiliários	18,00%	18,00%	26,00%
Crédito ao Consumidor	12,00%	12,00%	12,00%
Empréstimos	31,00%	28,00%	24,00%
Commercial Papers	1,00%	0,00%	0,00%
Outros	15,00%	20,00%	17,00%

Fonte: Barth, Dan Brumbaugh Jr. & Litan (1992). Apud: Cintra (1996).

Outra mudança nas estratégias bancárias foi a incursão dessas instituições nos empréstimos para fusão de empresas. Só que a reestruturação de muitas dessas empresas acontece com um aumento de endividamento e emissão de *junk bonds*, uma situação de alta fragilidade quando os juros começam a subir. A princípio a colocação de *junk bonds* não estava diretamente ligado a fusões e incorporações de empresas não financeiras, porém, captar dessa forma foi ficando muito fácil durante a década de 80. O problema surge quando tais empresas não financeiras que prometiam altos retornos sem maiores garantias perdem horizontes de rentabilidade devido à recessão. O mercado então torna-se extremamente vendedor e descobre-se que muitas dessas compras de *junk bonds* eram feitas com dinheiro emprestado dos bancos.

As próprias instituições financeiras passaram a utilizar os mercados monetários de forma a flexibilizar seus ativos, isto é, reagiram dessa forma à crescente instabilidade e ao risco de crédito associado a ativos de médio e longo prazo

securitizando-os. Em alguns casos, as operações financeiras continuaram a ser planejadas, arquitetadas, custodiadas e comercializadas pelo setor bancário. Como exemplo, temos a *Transferable Loan Facility* (1984), que consiste na venda de participações em empréstimos concedidos. Este instrumento se caracteriza como sendo um tipo de operação que não se inclui no balanço bancário porque, os investidores, recebem certificados que podem ser negociados diretamente nos mercados secundários (Cintra, 1996).

Os bancos norte-americanos também começaram a se expandir nos mercados de cartão de crédito como forma de amenizar os impactos da deterioração das suas carteiras. Os bancos Citicorp e Chase Manhattan dobraram a participação dos cartões em suas carteiras desde 1986. Os rendimentos com cartões de crédito chegaram a representar 20% dos rendimentos líquidos dos maiores bancos, e chegou a 30% no caso do Citicorp e First Chicago. Para manter essa fonte doméstica de lucros, os bancos forçaram neste segmento uma concentração do mercado. Os cinco maiores detinham 34% em 1990 (IESP/FUNDAP, s/d).

A deterioração dos ativos bancários não foi contida com essas mudanças nas estratégias bancárias, como se pode notar pelo número de bancos que faliram em 1989: 204 bancos, especialmente do sudoeste americano, onde se concentravam as operações do setor imobiliário.

A estratégia dos grandes bancos foi assumir periodicamente grandes provisões para perdas nos anos 80. Tal atitude parte do pressuposto que os acionistas acabam se convencendo que essas provisões não são definitivas se ocorrerem em massa e sincronizadamente. Mas em contrapartida novas provisões tornam-se cada vez menos

desejáveis e mais potencialmente explosivas, pois renegam justamente a idéia de provisão definitiva que se queria estabelecer. Ou seja, grandes provisões conjuntas vão tornando os bancos cada vez mais vulneráveis a pequenas oscilações de conjuntura. Como fator amplificador da deterioração dos rendimentos bancários, a reforma fiscal de 86 tirou dos bancos a possibilidade de deduzir as provisões dos rendimentos tributáveis (IESP/FUNDAP, s/d).

Portanto, percebe-se que nos anos 80 a estratégia bancária atuou de forma a acompanhar as mudanças no quadro macroeconômico, somados a crises financeiras e o processo de desregulamentação do mercado. A mudança do ambiente financeiro norte-americano fez com que os bancos se adaptassem a conjuntura macroeconômica de taxa de juros altas e alto risco de crédito procurando novos segmentos de atuação (cartões de crédito). Nota-se que parte da mudança dos ativos das instituições bancárias foram causadas por maiores incentivos por parte do governo para suprir deficiências no crédito imobiliário. Ou seja, os bancos passaram a preencher posições antes ocupadas pelas S&Ls.

Percebe-se que, nos anos 80, o impacto da desregulamentação junto com uma supervisão frouxa trouxe uma maior instabilidade sistêmica na economia norte-americana. Os bancos estariam, portanto, mais propensos ao risco sendo que, no caso de uma perda elevada em algum de seus ativos, o governo acionaria sua rede de segurança e evitaria que o banco falisse.

Dick Pratt, *Chairman* do *Home Loan Bank Board*, resume o dano que seria causado pelos seguros de depósitos em um ambiente desregulamentado. “Sob o sistema hoje funcionando o governo federal compartilha qualquer perda, enquanto

ganha acumulação aqueles que tem interesse em instituições de depósitos. Um curso racional para as ações nestas circunstâncias é a firma empregar-se em atividades que podem ser excessivamente arriscadas” (Mayer, 1997).

1.4 - Novos Agentes: Investidores Institucionais

Durante as décadas de 1930 e 1970, a participação dos ativos bancários nos ativos totais dos intermediários financeiros se manteve próxima dos 40% (Cintra, 1996). Foi um período onde os bancos dominavam o ambiente financeiro americano. Entre 1970 e 1980, começou a declinar a participação relativa dos bancos, mas foi principalmente na década de 1980 que sofreram o maior ataque. Entre 1980 e 1990, a participação dos bancos declinou de 37% para 27% dos ativos totais, que representa um decréscimo de mais de 25% (ver tabela 6 e 7).

Tabela 6

Ativos do setor financeiro (1970-1990)

US\$ bilhões

	1970	1980	1990	crescimento de 1990 sobre 1980
Bancos Comerciais	504,9	1.386,6	2.643,8	190,67%
Associações de Poupança (a)	273,5	870,5	1.573,3	180,74%
Companhias de Seguro (b)	250,8	649,9	1.883,8	289,86%
Fundos de Pensão (c)	170,7	484,9	1.904,9	392,84%
Cias de Investimento (d)	49,2	138,1	1.078,3	780,81%
Cias Financeiras	64,0	198,6	780,7	393,10%
Total	808,2	2.342,0	7.225,0	308,50%

Nota: (a) Inclui S&Ls, Poupança Mutual e Cooperativas de Crédito

(b) Inclui Seguro de Vida e outros

(c) Inclui Individual, Privado e Público

(d) Inclui Fundos Mútuos e Mercados Monetários

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

As demais instituições de depósito experimentaram um declínio na sua participação relativa a partir dos anos 80. Em 1990, essas instituições haviam perdido cerca de 30% da sua participação nos ativos totais em comparação a 1980. Desta maneira, a participação das instituições de depósito em conjunto sofreu uma queda de quase 18% durante a década de 80 (ver tabela 7).

Tabela 7

Ativos do setor financeiro (1970-1990)

Participação relativa

	1970	1980	1990	crescimento de 1990 sobre 1980
Bancos Comerciais	38,50%	37,20%	26,80%	-10,40%
Associações de Poupança (a)	20,80%	23,30%	16,00%	-7,30%
Companhias de Seguro (b)	19,10%	17,40%	19,10%	1,70%
Fundos de Pensão (c)	13,00%	13,00%	19,30%	6,30%
Cias de Investimento (d)	3,70%	3,70%	10,90%	7,20%
Cias Financeiras	4,90%	5,30%	7,90%	2,60%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	

Nota: (a) Inclui S&Ls, Poupança Mutual e Cooperativas de Crédito

(b) Inclui Seguro de Vida e outros

(c) Inclui Individual, Privado e Público

(d) Inclui Fundos Mútuos e Mercados Monetários

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

No movimento contrário às instituições de depósito, têm-se a emergência dos investidores institucionais que aumentaram as suas participações. As companhias de investimento aumentaram em 7,2%; as companhias de seguro em 1,7%; as instituições financeiras não-bancárias em 2,6%; e os fundos de pensão em 6,3%. Em 1990 as participações das companhias de seguros e dos fundos de pensão nos ativos totais, respectivamente de 19,1% e de 19,3%, aproximaram-se da posição dos bancos comerciais.

A mudança na composição dos ativos das famílias também mostrou a perda de importância dos ativos dos bancos e das instituições de poupança em detrimento dos outros ativos segurados nos portfólios familiares (ver tabela 8).

Tabela 8

Participação dos ativos financeiros mantidos pelas famílias

	1980	1985	1990
Ativos Totais (US\$ bilhões)	6.355,30	9.711,60	13.978,70
Depósitos	23,80%	23,70%	20,70%
Fundos Mútuos	1,80%	4,30%	6,70%
Fundos Mútuos + Fundos de Pensão	16,30%	22,80%	27,90%

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

Em 1990, todas as formas de depósito bancário, em comparação aos ativos totais detidos pelas famílias neste período, foram reduzidas de 23,8% para 20,7%. Por sua vez, a representatividade dos fundos mútuos e fundos de pensão aumentaram de 16,3% para 27,9%. Nos fluxos líquidos totais dos ativos das famílias durante os anos 80, os fundos mútuos e de pensão alcançaram 68,3% do total em 1990 (ver tabela 9).

Tabela 9

Fluxo líquido de ativos financeiros das famílias

	1980	1985	1990
Ativos Totais (US\$ bilhões)	241,40	472,30	412,50
Fundos Mútuos	10,80%	17,40%	24,10%
Fundos Mútuos + Fundos de Pensão	55,90%	62,40%	68,30%

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996).

De acordo com os dados previamente apresentados nas tabelas, os fundos de pensão e as companhias de investimento são personagens importantes para o entendimento das mudanças do mercado financeiro americano nos anos 80. Sua atuação nos anos 80 está diretamente associada à maior concorrência enfrentada no

mercado financeiro e à perda de importância relativa das instituições de depósito proporcionalmente aos ativos financeiros totais da economia.

A disputa competitiva pelo mercado de depositantes durante os anos 80 foi deveras acirrada principalmente quanto a participação dos investidores institucionais. Tanto os fundos de pensão como os fundos mútuos englobam um grande número de investidores e detém um portfólio extremamente diversificado. Desta forma, possibilitam aos investidores individuais carteiras altamente diversificadas de ações, debêntures, hipotecas garantidas e, particularmente aos pequenos investidores, a gestão profissional de seus portfólios.

Um dos fatores que contribuíram para o grande crescimento dos fundos de pensão nos anos 80 foi a elevação dos valores das ações que, por sua vez, trouxe alta rentabilidade para esses portfólios. Outro fator fundamental para a performance dos fundos de pensão foi a política tributária do governo federal, ao autorizar a dedução das contribuições dos empregadores e o deferimento dos impostos tanto sobre as contribuições dos empregados como sobre os ganhos dos ativos do fundos de pensão. Os fundos de pensão foram os principais agentes institucionais no mercado de ações nos anos 80, detendo mais de 25% de todo o estoque de ações das empresas (Barber & Ghilarducci, 1993, apud Cintra: 1996).

O crescimento dos fundos mútuos nos anos 80 ocorreu principalmente devido à expansão dos fundos de curto prazo no mercado monetário, investindo em ativos altamente líquidos e, em menor proporção, dos fundos de renda fixa (debêntures). Pela grande diversidade de tipos de fundos os depositantes tinham uma elevada gama de opções de investimento dependendo do montante de risco que estavam dispostos a

correr. Os fundos ofereciam alternativas tanto para portfólios de ações individuais como para portfólios de instituições de depósito⁶.

Em 1980 a parcela dos depósitos dos fundos mútuos de mercado monetário (FMMMs) era de 7,2% do total dos depósitos nos bancos comerciais, em 1990 era de 22,4%. Inclusive, no mesmo período, em comparação aos depósitos à vista nos bancos comerciais, os saldos dos FMMM passaram a representar de 24,5% a 96,6%. A composição das carteiras dos FMMMs também se alteraram, caíram os depósitos a prazo (certificados de depósito - CDs) nos bancos comerciais e aumentaram os títulos públicos e *commercial papers* (ver tabela 10).

Tabela 10

Ativos financeiros dos FMMM

	1980	1985	1990
Ativos financeiros totais (US\$ bi)	76,00	244,00	498,00
Depósitos a Prazo	27,00%	7,00%	4,00%
Depósitos estrangeiros	9,00%	8,00%	5,00%
Títulos	7,00%	11,00%	12,00%
Títulos Públicos	11,00%	18,00%	17,00%
Titulos isentos de Impostos	2,00%	15,00%	17,00%
Commercial Papers	41,00%	41,00%	41,00%
Outros	2,00%	2,00%	4,00%
Commercial Papers mantidos pelos FMMM/Estoque total de Commercial Papers	26,00%	33,70%	37,10%
Saldo dos FMMMs/ Total de depósitos dos bancos comerciais	7,20%	14,80%	22,40%
Saldos dos FMMMs/Depósitos à vista nos bancos comerciais	24,50%	57,00%	96,60%

Fonte: Edwards (1993). Apud: Cintra (1996)

Em suma, o que se nota é que a competição no mercado financeiro tem novos competidores que estão atuando com regras diferentes e, assim, forçando mudanças no

⁶ Os investidores podiam escolher entre 564 fundos em 1980; 1528 em 1985 e; 5655 em 1995. Atualmente contam com ativos totais de US\$ 2,82 trilhões (The Economist, 9/11/95).

aparato regulatório do sistema financeiro americano, no que se refere à segmentação institucional e geográfica. Os novos concorrentes que os bancos tiveram que enfrentar nos anos 80 (FMMMs e fundos de pensão) não estão sujeitos as mesmas regras que as instituições de depósito tiveram, principalmente no início da década. Percebe-se que os investidores (individuais e institucionais) estão cada vez mais sensíveis ao rendimento esperado e ao risco associado ao diferencial de juros entre as diversas aplicações financeiras. Desta forma foi necessária uma medida como a desregulamentação para fazer com que os bancos passassem a competir em condições de igualdade na disputa por depósitos.

1.5 - Impactos no Sistema de Pagamentos e no Sistema de Financiamento

A nova dinâmica concorrencial do sistema financeiro americano emerge particularmente com a inclusão do processo de desintermediação financeira. O conceito de desintermediação implica em eliminar do processo de obtenção de crédito o intermediário financeiro - banco - que se interpõe entre o agente superavitário e o agente deficitário. Segundo a definição utilizada pelo FMI, a desintermediação envolve operações de crédito direto que existem quando “um aplicador detém um ativo negociado diretamente com o tomador”, como por exemplo, operações de crédito através de títulos - *bonds* ou ações (Pádua Lima, 1995).

Os anos 80 são marcados pela expansão das instituições financeiras não-bancárias e das novas formas de desintermediação financeira. Quanto às empresas financeiras não-bancárias tem-se a emergência das administradoras de cartões de crédito que acabam por competir com os bancos no mercado de crédito. Durante a

década de 60 os recebíveis dessas administradoras eram financiados por crédito bancário, no entanto, na década de 70, com o advento de inovações financeiras, associadas à desintermediação, estes foram incluídos no processo de desintermediação financeira nos anos 80.

O impacto das administradoras de cartões de crédito no sistema de pagamentos pode ser avaliado a partir da afirmação de Clayton Banzhaf, CEO⁷ da loja Sears, que em 1983, 58% das vendas eram feitas com cartão de crédito (Mayer, 1997). Como resposta, os próprios bancos se infiltraram no mercado de cartões de crédito com o propósito de amenizar o impacto do avanço das administradoras nos seus ativos. Entretanto, estes exerceram um papel secundário de agentes recebedores de comissões no mercado de cartões de crédito. O logotipo MasterCard ou Visa era mais importante do que o nome do banco no cartão mostrando, portanto, o papel secundário do intermediário financeiro bancário neste mercado.

O avanço dos cartões de crédito implicou o fim do monopólio bancário no sistema de pagamentos americano. As administradoras de cartão competiram no mercado de crédito ao consumidor com os bancos, forçando estratégias de diferenciação, via serviços ou através de taxas de juros mais competitivas.

As novas formas de concorrência forçam os bancos, na década de 80, a investir pesadamente na automação bancária. Os caixas eletrônicos procuravam reduzir as despesas de agência, com folha de pagamento e ativo imobilizado. Do ponto de vista do cliente, o caixa eletrônico minimiza o *float* negativo porque o dinheiro passa a ser sacado conforme sua necessidade e conveniência. Do ponto de vista bancário há uma

⁷ CEO: Chief Executive Officer

significativa redução do custo e da interface com o cliente, recuperando rapidamente seus investimentos.

O serviço de Home Banking surgiu timidamente no início da década de 80. O objetivo dos bancos com esse sistema era minimizar a ida dos depositários às agências e com isso economizar custos. Entretanto, o impacto do Home Banking somente foi significativo nos anos 90, pois até então poucos clientes tinham computadores pessoais. A reação bancária ao fim do monopólio do sistema de pagamentos manifesta-se, portanto, de maneira mais intensa com os caixas eletrônicos do que com os serviços informatizados de banco por computador (Mayer, 1997).

Quanto à desintermediação, a novidade é a dominância da securitização como forma de obter crédito, auxiliada pela própria desregulamentação financeira ocorrida na década de 80 (ver tabela 11). Houve um abandono da forma tradicional de empréstimos sindicalizados. Ocorreu, desta forma, uma mudança no papel da firma bancária de intermediador para subscritor de títulos.

Tabela 11

Alavancagem de recursos nos mercados internacionais de capitais (média 1987 a 1989)

Através de títulos/Debêntures	83,3%
Através de empréstimos sindicalizados	16,7%

Fonte: IESP/FUNDAP (s/d).

A participação das instituições financeiras não-bancárias e do instrumento de *commercial papers* cresceu sobre o mercado de crédito bancário às empresas. Em 1980 os bancos detinham 19.1% da dívida total das empresas não-financeiras e, as

instituições financeiras não-bancárias somente 6%. Em 1990 esses números passaram a 14,2% e 8,1%, respectivamente. Outro dado comparativo é que os empréstimos das instituições financeiras não-bancárias para as empresas equivalia a 57,2% dos empréstimos comerciais e industriais dos bancos, comparativamente a 31% em 1980 (ver tabela 12). Adicionalmente, observando a tabela 13, nota-se que, em 1980, 49% dos fundos levantados por empresas não-financeiras provinham dos bancos domésticos, em 1989 não mais de 17%. Também a participação dos *commercial papers* como fonte de crédito para as empresas não-financeiras cresceu de 6,9% em 1980, para 10,6% em 1989. Desta forma, junto com os empréstimos das financeiras, o mercado de *commercial papers* ganhou participação durante a década de 80.

Tabela 12

Estoque de dívida das empresas não-financeiras (US\$ bilhões)

	1980		1985		1990	
A - Total	1.484,30		2.512,20		3.618,00	
B - Inst.Financeiras não-bancárias	88,70	6,00%	158,70	6,30%	293,50	8,10%
C - Bancos Comerciais	282,90	19,10%	446,60	17,80%	512,70	14,20%
D - B/C		31,30%		35,50%		57,20%

Fonte: D'Ariesta & Schlesinger (1993). Apud: Cintra (1996).

Tabela 13

Recursos captados pelas empresas não-financeiras

Tipo de instrumento	1980	1985	1989
Empréstimos bancários	50,90%	23,70%	22,20%
Domésticos	48,70%	22,60%	16,50%
Externos	2,20%	1,10%	5,70%
Commercial Papers	6,90%	11,00%	10,60%
Empréstimos de Financeiras	3,70%	9,60%	5,70%
Bônus e Notas (a)	66,60%	72,80%	57,70%
Hipotecas	-36,20%	-13,50%	2,30%
Outros (b)	8,10%	3,60%	1,50%
Total (US\$ bi)	57,8	132,4	196

Nota: (a) Inclui debêntures e notes emitidos no exterior pelas corporações e bônus isentos de impostos emitidos por empresas não-financeiras.

(b) Inclui aceites não-bancários e empréstimos governamentais.

Fonte: Pickering & Prowse (1990). Apud: Cintra (1996).

Tendo em vista a crescente importância das instituições financeiras não-bancárias na obtenção do crédito, vale ressaltar que as grandes corporações mudaram sua forma de obter recursos. Passaram mais a obter recursos no mercado de *commercial papers* do que via empréstimos bancários. A desintermediação bancária se mostra, portanto, ativa, pois os empréstimos às companhias não financeiras provinham diretamente do mercado de capitais, sem um intermediário. Nos anos 80 ganhou ênfase o mercado de *commercial papers*: passou de US\$ 121,6 bilhões para US\$ 557,8 bilhões em 1990 (ver tabela 14). Somente as instituições financeiras não-bancárias participaram com mais de três quintos das novas emissões em 1990 (US\$ 335 bilhões). Em contrapartida, a maior parte desses novos papéis emitidos tiveram como destino os fundos mútuos (FMMMs), em acelerado crescimento durante a

década. Em 1990 os FMMMs adquiriram US\$ 204,18 bilhões de commercial papers, representando 41% dos seus ativos totais (ver tabela 10).

Tabela 14

Estoque de commercial papers (US\$ bilhões)

	1980		1985		1990	
Total	121,60	100%	293,90	100%	557,80	100%
Intermediários Financeiros	86,60	71,20%	187,80	63,90%	365,60	65,90%
Bancos	25,90	21,30%	46,40	15,80%	30,10	5,40%
Inst. Financeiras não-bancárias	60,10	49,40%	140,70	47,90%	335,00	60,10%
Corporações	28,00	23,00%	72,20	24,60%	116,90	21,00%
Outros	7,00	5,80%	33,90	11,50%	75,30	13,10%

Fonte: D'Ariesta & Schlesinger (1993). Apud: Cintra (1996).

O extraordinário crescimento de *commercial papers* na década de 80 mostra, também, o acesso direto das empresas aos mercados primários, pela emissão dos seus próprios papéis. De acordo com a tabela 14, as emissões das empresas não-financeiras correspondiam a US\$ 28 bilhões em 1980 (10%) dos empréstimos comerciais e industriais dos bancos. Já em 1990, esse montante foi trazido a US\$ 116,9 bilhões (21%) dos mencionados empréstimos bancários.

Percebe-se que do lado do ativo aumentaram-se as pressões competitivas devido à perda de monopólio nos empréstimos de curto prazo às corporações nos anos 80. As instituições financeiras não-bancárias, normalmente associadas às grandes corporações, passaram a emitir *commercial papers* que eram adquiridos pelos FMMMs. Portanto, esta atividade de desintermediação do crédito, afetou diretamente a dinâmica competitiva dos bancos comerciais.

Inclusive grandes corporações começaram a emitir diretamente seus *commercial papers* sem a intermediação de bancos comerciais e instituições financeiras não-bancárias. Mesmo pequenas corporações com elevado risco de inadimplência e empresas participantes do mercado de fusões e aquisições emitiam seus títulos diretamente. Com o suporte de um grande banco de investimento, tais agentes financiavam suas atividades com títulos de elevado risco (*junk bonds*). A desintermediação é resultante de um objetivo coincidente tanto do agente superavitário como do agente deficitário. Os credores procuram evitar os passivos bancários sendo que podem ter um rendimento maior emprestando diretamente ao tomador, dependendo do risco que estão dispostos a tomar. Os devedores, buscam os mercados de capitais como alternativa mais barata de endividamento e capitalização.

1.6 - Conclusão

Nos anos 80 percebe-se que a pressão competitiva imposta pelos investidores institucionais levou a que fosse reduzida a participação dos bancos nos depósitos totais das famílias na economia norte americana. Adicionado a isto temos o processo de emissão direta de títulos que acabaram por terminar com o monopólio bancário de crédito a empresas não financeiras.

Portanto, a dinâmica financeira dos anos 80 compreende uma mudança que se vinha fortalecendo desde os anos 60. Pelo lado do passivo, a competição dos bancos com os investidores institucionais pelos depósitos se acirrou na década de 80. No lado

do ativo, o processo de desintermediação conquistou boa parte dos clientes de primeira linha dos bancos, restando-lhes somente poucas outras funções.

A desregulamentação empreendida pelo governo Reagan, no início da década de 80, foi desejável pela maior pressão competitiva tanto no passivo como no ativo bancário. Ela foi necessária para libertar os bancos das amarras impostas pela legislação de 1930 que poupava os bancos de competirem entre si e de se ajustarem em um novo ambiente mais competitivo. Por conta da desregulamentação acirrou-se nos anos 80 a concorrência a nível global fazendo com que os bancos buscassem reduzir custos, por conta de economias de escala e pela utilização de novas tecnologias.

Por outro lado, a desregulamentação impõe uma supervisão ainda maior de modo a evitar um oportunismo (*moral hazard*) elevado. Existe a necessidade de se manter uma regulamentação preventiva com o objetivo de reduzir o risco e a instabilidade do sistema, porém, a regulamentação de proteção pode ajudar a elevá-los na medida que incita ao oportunismo. Sendo uma espécie de seguro, as medidas de proteção fazem com que sejam exercidas práticas pouco prudentes, uma vez que a ruptura do sistema não ocorreria em função do seguro para depósitos, ao mesmo tempo as falências bancárias seriam evitadas pela ação do FED como emprestador de última instância.

A desregulamentação ocorrida nos EUA na década de 80 explicita com ênfase tais aspectos. As instituições passaram a contar com uma maior liberdade operacional em termos de tipos de passivo e diversificação dos ativos, sem um aumento na esfera da supervisão preventiva. Estimulou-se, deste modo, a tendência a tomar riscos mais

elevados por parte das instituições, tendo como desfecho a ação estatal para garantir a continuidade do sistema de pagamentos e a evitar, principalmente, que a crise das S&Ls afetasse de forma sistêmica o mercado financeiro, em especial o sistema bancário comercial.

Percebe-se que, nos anos 80, o impacto da desregulamentação junto com uma supervisão frouxa trouxe uma maior instabilidade sistêmica na economia norte-americana. Os bancos estariam, portanto, mais propensos ao risco sendo que, no caso de uma perda elevada em algum de seus ativos, o governo acionaria sua rede de segurança e evitaria que o banco falisse. Nesse sentido, o diagnóstico da crise bancária nos EUA deve revelar traços de uma fragilidade sistêmica, mais do que uma deterioração das carteiras como fruto de uma elevação dos juros que seria decorrente de uma escassez de fundos.

Capítulo II

A Crise Bancária Americana na Década de Noventa

Introdução

O objetivo deste capítulo é analisar a reestruturação ocorrida na indústria bancária norte-americana nos anos 90, seu processo e meios encontrados pelos bancos para contornar a diminuição de seus “spread”. A maior competição entre instituições financeiras (bancárias e não-bancárias) e não-financeiras impôs ao sistema financeiro americano uma mudança estrutural, que se reflete em vários indicadores.

Este capítulo será dividido em duas partes. A primeira fará uma comparação entre o desempenho do setor bancário americano vis à vis os outros países que compõem o G3 (Alemanha e Japão). A Segunda discorrerá sobre o desdobramento da crise do setor bancário americano herdada da década de 80 e o próprio processo de reestruturação dos bancos nos anos 90.

2.1 - Performance Comparativa Internacional

Durante os anos 90, o sistema bancário americano emerge, demonstrando maiores lucros, da grande crise financeira da década passada. Houve uma melhora na conjuntura macroeconômica e no desempenho da indústria bancária após um processo de reestruturação. A evolução positiva dos mercados de Capitais, o abrandamento da

política monetária e o aumento na demanda por empréstimos tiveram impacto positivo nas receitas bancárias decorrentes de juros, tarifas e *fees*. Houve redução na provisão de perdas por empréstimos e melhora nos preços dos ativos imobilizados. Conjuntamente, os bancos começaram a sentir os resultados positivos dos esforços de longo prazo no processo de corte dos custos operacionais. O sistema bancário americano é o primeiro a emergir da crise financeira da década de 80 com aumento nos lucros e corte nos custos operacionais (Tabela 1).

Tabela 1

INDICADORES CONTÁBEIS DE LONGO PRAZO DA PERFORMANCE BANCÁRIA						
PAÍSES	LUCRO ANTES DO IMPOSTO			RECEITA NÃO PROVENIENTE DE JUROS		
	1980 - 82	1986 - 88	1992 - 94	1980 - 82	1986 - 88	1992 - 94
	EM PORCENTAGEM DOS ATIVOS			EM PORCENTAGEM DA RECEITA BRUTA		
Estados Unidos	1	0,7	1,6	24	30	35
Japão	0,5	0,6	0,2	14	24	1
Alemanha	0,5	0,7	0,5	29	30	29

Fonte: OECD apud: BIS, June 1996

A Tabela 1 mostra que, comparativamente aos países do G3, a firma bancária norte-americana na década de 90 consegue aumentar seus lucros significativamente se comparado com a década de 80. Os bancos japoneses e alemães continuam com seus lucros estagnados na década de 90. O Japão, particularmente, piorou em termos de atividade em relação à década passada. Enquanto nos EUA as receitas não provenientes de juros se elevaram constantemente, no Japão essa forma de receita diminuiu enfaticamente e na Alemanha ela se manteve constante.

Numa perspectiva de longo prazo, é possível afirmar que as margens de lucro diminuíram desde meados da década de 80 nos bancos americanos. A cotação das ações dos bancos americanos acompanhou a redução nos dividendos (Tabela 2). Por outro lado a avaliação feita por agências independentes (agências de “Rating”) tem

piorado. A própria queda do “spread” de 3,57% em 1994 para 3,35% em 1995 reforça a ocorrência de perda de lucro no longo prazo das instituições financeiras intermediadoras. No Japão percebe-se uma elevação na cotação das ações dos bancos dada mais por uma valorização conjunta de todos os ativos da economia do que por uma melhora na performance bancária naquele país. Na Alemanha a cotação das ações da indústria bancária teve uma pequena queda que se mantém constante desde 1980.

Tabela 2

MOVIMENTOS DE LONGO PRAZO NAS AÇÕES DOS BANCOS (1980 = 100)						
PAISES	1970	1980 - 82	1984 - 86	1990 - 92	1993 - 95	1995
Estados Unidos	142	111	120	69	92	96
Japão	71	103	158	189	196	194
Alemanha	93	94	83	75	78	72

Fonte: National data apud: BIS, June 1996

O determinante estrutural dessa performance de longo prazo é a crescente competição enfrentada pelas instituições bancárias decorrente da desregulamentação dos mercados e das inovações financeiras. O surgimento de novas regulamentações sobre o balanço bancário, as elevadas taxas de juros no passivo bancário, a queda de barreiras geográficas e funcionais, além do avanço tecnológico têm forçado as estratégias competitivas bancárias em direção à reestruturação e à consolidação da indústria bancária.

A captação financeira dos bancos ficou mais cara na margem. O custo de captar recursos no varejo tem aumentado. A captação no interbancário e em outros fundos no atacado e mercados “offshore”, tem se difundido, impondo aos bancos um maior custo de captação no mercado de varejo e maior concorrência com novos competidores, que também podem obter recursos do interbancário.

Como os acionistas e depositantes de recursos financeiros têm exigido um melhor retorno para suas aplicações, reguladores e supervisores têm fiscalizado os bancos no sentido de operar nas devidas margens de segurança de capital, sem se exporem em demasia ao risco de alavancagem com concentração nos mercados monetários e derivativos (BIS, June 1996).

O processo de desregulamentação ainda em andamento nos EUA tem como meta mais imediata a remoção de barreiras entre bancos comerciais, investidores institucionais e empresas de seguros. Para 1997 está proposta a extinção da restrição dada aos bancos de abrirem agências em outros estados que não o seu de origem.

A evolução da inovação tecnológica não mostra sinais de desaceleração, exemplificada pela moeda eletrônica que afeta significativamente o mercado de varejo e serviços financeiros *on line*, tais como serviços de pagamentos, alterando estruturalmente a indústria bancária. Os bancos, desta forma, ficam vulneráveis a uma nova forma de competição decorrente de empresas de *software* e provedores de programas em rede. O primeiro banco virtual exclusivamente *on line* já funciona nos EUA, além de existirem projetos de desenvolvimento para maior segurança operacional no *Internet Banking*. Somando estas tendências em tecnologia e a desregulamentação dos mercados pode-se afirmar que a consolidação e a reestruturação do sistema bancário ainda vai se projetar no futuro em direção a uma maior pressão competitiva.

A indústria bancária americana tende a sofrer uma queda no número de instituições e um aumento no seu tamanho em termos de ativos. Isso aparece como contrapartida à crescente pressão competitiva e à maior necessidade de ganhos de escala para obter um tamanho operacional adequado à sua carteira de ativos. As redes

de agências tendem a encolher e reduzir. Desta forma, haverá redução de despesas com imobilizados, redução do número de empregos com maior demanda por funcionários habilitados a operar com as novas tecnologias. As receitas bancárias irão advir principalmente de fontes não relacionadas a juros, tais como subscrição de títulos e outras formas de trabalhos por comissão (*fees*) (BIS, June 1996).

Os dados da tabela 3 mostram que nos EUA há uma tendência generalizada em direção à queda no número de instituições que aceitam depósitos e, decorrentemente, à maior concentração. Nos EUA, acredita-se que haverá uma maior concentração após a queda na legislação que proíbe bancos de abrirem agências em outros estados. No Japão percebe-se que o mercado se concentra em poucos competidores, porém com elevados ativos. O número de bancos alemães diminui desde 1980, dado que mostra um processo de concentração na indústria bancária germânica.

Tabela 3

REESTRUTURAÇÃO BANCÁRIA: NÚMERO E CONCENTRAÇÃO									
PAÍSES	NÚMERO DE INSTITUIÇÕES						CONCENTRAÇÃO: TOP 5 (TOP 10)		
	1980	1990	1995	MAX (Desde 1980)			1980	1990	1995
	NÚMERO			ANO	VARIÇÃO (%)		% SOBRE TOT. ATIVOS		
Estados Unidos	35.875	27.864	23.854	35.875	1980	-34	9 (14)	9 (15)	13 (21)
Japão	618	605	571	618	1980	-8	25 (40)	30 (45)	27 (43)
Alemanha	5.355	4.180	3.487	5.355	1980	-35	**	**	17 (28)

Fonte: British Banker's Association apud: BIS, June 1996

A partir da análise dos dados da tabela 4 podemos afirmar que o processo de reestruturação bancária americana tem se desenvolvido, de certo modo, rapidamente. De fato, houve cortes de emprego no setor bancário nos EUA, porém, a queda se torna mais significativa se como indicador usarmos custo de pessoal sobre receita bruta obtida. Percebe-se, adicionalmente, que tanto na Alemanha como no Japão a queda

não foi tão significativa como se apresenta nos Estados Unidos. Isto explicita um maior avanço americano na reestruturação da indústria bancária.

Tabela 4

REESTRUTURAÇÃO BANCÁRIA: EMPREGO E CUSTO DE PESSOAL									
PAÍSES	EMPREGO					CUSTO DE PESSOAL			
	1980	1990	1994	MAX		1980 - 82	1986 - 88	1992 - 94	
	NÚMERO (X 1000)			ANO	VARIAÇÃO (%)	% DA RECEITA BRUTA			
Estados Unidos	1.900	1.979	1.891	2.136	1987	-12	36	31	27
Japão	612	597	618	622	1993	-0,6	44	33	39
Alemanha	533	621	658	658	1994	0	48	44	39

Fonte: OECD apud: BIS, June 1996

A reestruturação bancária aparece como um processo difícil para os bancos dos EUA. Existe, na indústria bancária, um conflito entre dinâmica do crescimento e concorrência. A concorrência intra indústria coloca limites ao tamanho e ao número de firmas que uma indústria pode manter, geralmente levando a uma concentração no mercado. A busca por escala e ganhos operacionais que venham a reduzir custos e aumentar a eficiência faz com que as instituições busquem o objetivo do crescimento sem colocar ênfase na distribuição de dividendos para os acionistas. Isto explica o baixo desempenho das ações da indústria bancária americana (Tabela 2).

A crescente atividade de fusões e aquisições nos EUA (Tabela 5) demonstra uma certa preocupação dos bancos em: 1) aumentar tamanho e ganhar escala nas operações para, no longo prazo, poder competir em um ambiente internacionalizado e desregulamentado, enfrentando uma acirrada concorrência de participantes globais; 2) diversificar seu ramo de atividades através de fusões com corretoras de títulos e de seguro. Tais fusões entre diferentes nichos de mercado são recentes e devem-se à descoberta de que a especialização traz deseconomias de escala. As fusões buscam, adicionalmente, uma sinergia organizacional, tecnológica e mercadológica. Já nos

mercados japoneses e alemães houve fusões na indústria bancária porém estas não foram em grande volume se comparadas a que ocorreu na economia norte-americana.

Tabela 5

PAISES	ATIVIDADE DE FUSÃO E AQUISIÇÃO EM BANCOS											
	NÚMEROS				VALOR							
	1989 - 90	1991 - 92	1993 - 94	1995 - 96	US\$ BILHÕES				% EM TODAS INDÚSTRIAS			
EUA	1.501	1.354	1.477	1.176	37,8	56,8	55,3	82,5	7,3	18,7	9	13,5
Japão	8	22	8	17	31,2	0	2,2	33,8	71,8	0,3	18,8	77
Alemanha	19	71	83	27	1,1	3,5	1,9	0,7	4,5	6,5	7,6	3,5

Fonte: Securities Data Company apud: BIS, June 1996

Pode-se auferir ainda que os bancos norte-americanos são responsáveis por uma participação média de 75% sobre o total de fusões e aquisições bancárias no mundo durante o período de 1989 - 1996 (BIS, June 1996). Portanto, os EUA se mostram como o maior participante mundial no processo de reestruturação financeira na década de 90.

O desafio futuro dos regulamentadores americanos envolve a avaliação da reestruturação da indústria financeira de modo a fortalecer o sistema, contribuindo contra a elevação do risco sistêmico.

2.2 - Performance Bancária Americana na Década de 90

O papel dos bancos comerciais e demais intermediadores financeiros foi alterado devido a mudanças no mercado financeiro que se prosseguiram a partir da década de 70. Nos anos 80 a disponibilidade de informações financeiras para investidores individuais e empresas aumentaram drasticamente devido, principalmente, ao processo denominado de terceira revolução industrial (Coutinho, 1992). Esta forma de inovação dos meios de comunicação possibilitou que

investidores pudessem se desviar do intermediário de crédito, principalmente bancos, e captassem fundos mais baratos diretamente no mercado.

Esses fatores levaram os bancos a criar novos instrumentos financeiros e a expandir sua atuação em outros mercados. Como exemplo desta tendência, temos: a desintermediação de hipotecas, empréstimos, e outros papéis financeiros; introdução de instrumentos derivativos; rápido crescimento dos fundos de ações e de mercados monetários; e a expansão dos *commercial papers* e mercados de capitais. Em especial, o mercado de *commercial papers* cresceu de menos de US\$ 125 bilhões para US\$ 560 bilhões num período de 10 anos (Spong, 1993).

A crescente competição de instituições financeiras não-bancárias e as recentes inovações impuseram aos bancos novos desafios. Investidores podem captar fundos diretamente no mercado e investidores institucionais, que tem custos menores que os bancos, podem ter uma taxa de juros mais atrativa para o depositante. Bancos tem custos adicionais de intermediários como: prêmios para seguro de depósito, reservas compulsórias, padrões de capital a serem seguidos e taxas corporativas. No geral, esses custos parecem estar aumentando devido a prêmios mais altos de seguro de depósito, padrões de capital mínimo e uma regulamentação mais extensiva trazida pela legislação federal de 1991. Os custos extras da intermediação financeira estão fazendo com que os bancos securitizem muitos dos seus ativos de melhor qualidade para fazer frente a exigência mínima de capital estipulada pelo *BIS (Bank for International Settlements)*. Uma das sugestões que faz o BIS é que os bancos mantenham um mínimo de 8% de seu capital em ativos de alta liquidez.

Como resultado da desintermediação financeira, os bancos tem perdido seus principais clientes *pessoas jurídicas* (grandes e médias empresas) para o mercado de

commercial papers e outras fontes de crédito direto. De fato, bancos perderam participação no mercado de crédito privado em 30% no período de dez anos (Spong, 1993).

A maior competição por crédito levou os bancos a emprestarem menos para empresas comerciais e industriais de grande porte e a substituírem tais créditos para empresas que não possuem acesso ao mercado de crédito direto. A necessidade de especialização em certos nichos de mercado fez com que os bancos aumentassem a participação das hipotecas imobiliárias em sua carteira de ativos (Tabela 6).

Tabela 6

EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS (% ATIVOS LÍQUIDOS)							
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Comercial e Industrial	19,5	19,09	18,5	17,33	15,78	14,88	14,51
Consumidor	11,71	11,89	11,77	11,45	11,02	11	11,43
Imóveis	20,86	22,5	23,86	24,86	24,87	24,81	24,43
Títulos	18,45	18,38	19,09	20,69	23,52	25,37	24,31
- Governo EUA	4,88	6,03	7,56	8,74	9,86	10,73	10,24

Fonte: Federal Reserve Bulletin, June 1995.

A Tabela 6 mostra que houve uma preferência da indústria bancária em fornecer crédito para aquisição de imóveis e títulos (principalmente do governo norte americano) que aumentou de 4,88% (1988) para 10,24% (1994), em detrimento a empréstimos comerciais e industriais.

Na década de 80, houve uma certa subestimação dos créditos, seja por parte da má avaliação de risco ou da baixa taxa de juros pagas por eles (Tabela 7). Esta mudança na qualidade dos ativos na década de 80 causou uma grande incerteza quanto a possibilidade dos bancos cumprirem suas obrigações com seus depositantes. Outro

fator de grande importância é o aumento do risco sistêmico trazida por uma estrutura de passivo mais volátil e de curto prazo (Spong, 1993).

Tabela 7

Empréstimos Subestimados (% do Total)					
	Crises anos 80		1990	1994	1995
	anos	média			
Estados Unidos	1987	4,1	3,3	1,9	1,3
Japão				3,3	3,4

Fonte: BIS, June, 1996.

Analisando os dados, há uma nítida mudança nos empréstimos bancários norte americanos. Uma vez que os bancos estavam subavaliando seus créditos nos anos 80, houve uma melhora nos seus ativos nos anos 90. Comparado ao Japão, os bancos americanos levaram vantagem em termos de avaliação de crédito e risco de mercado.

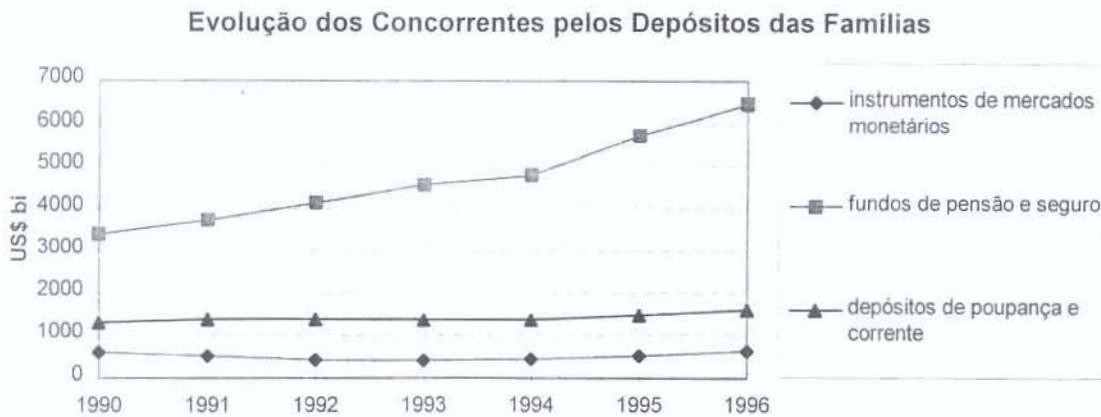
Adicionando a essas mudanças nos empréstimos, os bancos tem enfrentado uma queda na participação relativa da poupança familiar. Fundos de pensão e mútuos - ações, títulos e mercados monetários - continuam captando parte da poupança familiar na década de 90 (Tabela 8, Graf. 1).

Tabela 8

Produtos Disponíveis para Depósitos das Famílias (US\$ bilhões)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	crescimento 96/90
instrumentos de mercados monetários	622,3	521,1	440,2	414,9	454,5	524,5	633,7	1,83%
reservas de pensão e seguro	3394,7	3744,6	4148,5	4572,9	4800,7	5729,6	6470,9	90,62%
depósitos de poupança e corrente	1307,6	1386,5	1389,3	1377,4	1376,3	1490,1	1612,8	23,34%

Fonte: FMI, International Financial Statistics

Graf 1



Conforme os dados da Tabela 8, durante a década de 90 houve uma certa estagnação no crescimento dos fundos de mercado monetário e uma pequena elevação nos depósitos bancários em conta corrente e de poupança. Entretanto, os fundos de pensão e seguros cresceram de US\$ 3,4 trilhões em 1990 para US\$ 6,8 trilhões em 1996.

E, reagindo a essa maior competição por parte dos fundos de pensão e seguradoras, os bancos conseguiram diminuir custos importantes de sua folha de pagamento (Tabela 4). Junto com uma queda das taxas de juros dos títulos americanos, os bancos alcançaram durante a década de 90 baixos índices de inadimplência. As provisões de perda diminuíram de 1,02% dos ativos consolidados em 1991 para 0,28% em 1994 (Federal Reserve Bulletin, June 1995).

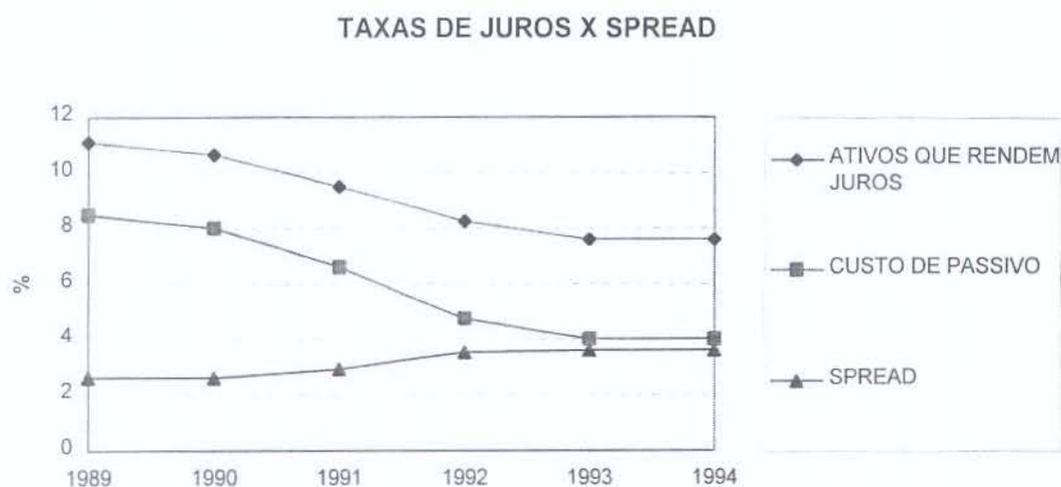
A reestruturação bancária pode ser apreciada pelo aumento do “spread” bancário durante a década de 90 (Tabela 9, Graf. 2). Por um lado, houve uma melhora causada pela conjuntura macroeconômica (de taxas de juros menores), que fez os índices de inadimplência caírem, por outro o esforço dos bancos em reduzir custos parece ter dado resultado nos anos 90.

Tabela 9

TAXA DE JURO EFETIVA (%)						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ATIVOS QUE RENDEM JURO	11,11	10,66	9,53	8,27	7,6	7,6
CUSTO DE PASSIVO	8,5	8,03	6,61	4,75	4,01	4,01
SPREAD	2,61	2,63	2,92	3,52	3,59	3,59

Fonte: Federal Reserve Bulletin, June 1995

Graf. 2



A indústria bancária norte-americana também realizou grandes avanços em termos de risco para o sistema. Os bancos nos anos 90 mostraram-se mais prudentes em relação ao seu passivo. Eles tem demonstrado uma disposição maior em pelo menos tentarem administrar seu capital com mais prudência. Uma força exógena ao mercado que acabou por impor uma melhor administração de risco foi o BIS. Este organismo estabeleceu aos bancos níveis mínimos de capital para operarem com ativos mais ilíquidos e evitar um descasamento de prazos muito alto. Os dados da tabela 10 mostram essa atuação mais cautelosa quanto os fundos de terceiros.

Tabela 10

COMPOSIÇÃO DO PORTFÓLIO						
(COMO % DOS ATIVOS E PASSIVOS)						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ATIVOS QUE RENDEM JURO	87,93	87,81	88,03	88,33	88,5	86,6
DEPÓSITOS	62,56	63,42	64,44	62,93	60,26	57,37
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6,37	6,41	6,67	7,18	7,85	7,88

INDICADORES DE ALAVANCAGEM						
DEPÓSITOS / PL	9,82	9,89	9,66	8,76	7,68	7,28
ATIVOS RENDEM JUROS / PL	13,80	13,70	13,20	12,30	11,27	10,99

Fonte: Federal Reserve Bulletin, June 1995

Analisando os dados da Tabela 10 percebe-se que os bancos estão alavancando menos o capital de terceiros. Como proporção do Patrimônio Líquido, os depósitos a vista estão diminuindo, ou seja, as obrigações dos bancos de mais curto prazo, mais líquidas, estão diminuindo em relação ao capital próprio. Outro ponto a ser notado é que os bancos aparentam estar se ajustando as normas do BIS, retendo uma proporção maior do patrimônio líquido bancário em relação aos ativos.

A melhora da performance bancária americana notada pelo aumento dos “spreads” e, conseqüentemente da receita líquida (Tabela 11) levou os bancos a uma situação mais favorável do que a apresentada na década de 80.

Tabela 11

COMPOSIÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA BANCÁRIA (% DOS ATIVOS LÍQUIDOS CONSOLIDADOS)						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
RECEITA LÍQUIDA	0,48	0,47	0,53	0,91	1,2	1,15
DIVIDENDOS	0,44	0,42	0,45	0,41	0,62	0,73
LUCRO RETIDO	0,04	0,05	0,08	0,5	0,59	0,42

COMO % DA RECEITA LÍQUIDA						
DIVIDENDOS / RECEITA LÍQUIDA	91,67%	89,36%	84,91%	45,05%	51,67%	63,48%
LUCRO RETIDO / RECEITA LÍQUIDA	8,33%	10,64%	15,09%	54,95%	49,17%	36,52%

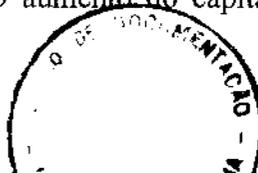
Fonte: Federal Reserve Bulletin, June 1995

De acordo com os dados da Tabela 11, os bancos tem usado o aumento de receita decorrente da diminuição das provisões para devedores duvidosos e melhora econômica conjuntural para reter mais lucros. Percebe-se que a distribuição de dividendos fica, então, relegada a segundo plano. Essa maior retenção de lucros e, conseqüente, aumento de capital vem ao encontro com dos propósitos de fazer com que o sistema financeiro fique mais seguro. Desta forma, o melhoramento dos indicadores de alavancagem pode ser quase que totalmente atribuído ao aumento do Patrimônio Líquido, dado que os lucros são incorporados ao capital dos bancos.

A crise bancária americana na década de 90 se apresenta, portanto, mais amena e controlada do que na década de 80. Pode-se até mesmo questionar a existência de uma crise. Como foi apresentada, a performance bancária na década de 90 superou o desempenho da década anterior devido a motivos tanto macroeconômicos como microeconômicos. No âmbito da indústria bancária, a forte recessão financeira imprimiu aos bancos uma necessidade de reestruturação que se deu pela redução de custos e inovações tecnológicas.

A tecnologia bancária veio como grande incentivadora ao processo de redução de custos. Com o advento da informática os bancos puderam enxugar sua estrutura, ganhando escala sem realizar um *downsizing* mais agressivo. Com a descoberta dos ganhos de escala, o sistema bancário dos EUA sofreu uma concentração dada pelo grande volume de fusões e aquisições ocorridas neste setor da economia.

Os ganhos do pós-crise emergiram na década de 90 na forma de maiores receitas e menores provisionamentos para perdas. As receitas cresceram sem uma contrapartida direta nas ações dos bancos, desta forma, ações bancárias continuam a níveis baixos se comparados a 1970 (Tabela 2). O aumento do capital do sistema



bancário americano deveu-se unicamente à maior parcela destinada pela receita. Portanto, o setor bancário nos anos 90 apresenta-se como um dos que emergem de uma crise estrutural grave, se estabelecendo através de reformas buscando uma base mais sólida.

Capítulo III

A Reestruturação Através de Fusões: Estudo de Casos

Introdução

O objetivo do capítulo é apresentar o resultado da maior interação competitiva entre os bancos norte-americanos durante a década de 90, as fusões. Estas vêm ocorrendo em um número crescente e compõem uma mudança estrutural trazida por novos competidores financeiros, não financeiros e novas tecnologias que influem tanto nos meios de pagamento como na relação competitiva entre os bancos.

Este capítulo será composto por dois estudos de caso de fusão bancária no sistema financeiro americano. O primeiro estudo compreende a fusão ocorrida, em 1991, entre os bancos Manufacturers Hanover e o Chemical. A escolha foi porque, entre as quatro grandes fusões ocorridas nos EUA em 1991 (BankAmerica e Security Pacific, Comerica e Manufacturers National, Society e AmeriTrust, Manufacturers Hanover e Chemical), esta teve uma repercussão maior no mercado de ações, somente esta fusão conseguiu adquirir um desempenho nas ações melhor do que o setor bancário como um todo. O segundo caso a ser estudado é entre o Chase Manhattan e o Chemical, que foi escolhida por ser interpretada como a fusão do século por incorporar dois dos cinco maiores bancos em ativos, ocorrida em 1995.

A reestruturação em andamento nos EUA impõe mudanças concorrenciais nas instituições financeiras operantes no mercado. O crescente número de fusões leva a

uma concentração no mercado em termos de ativos e patrimônio, instituições maiores e mais competitivas se tornam uma necessidade neste mercado frente a maior concorrência. É interessante notar que, em meados da década de 60, o número de bancos independentes era de 13.400. No início da década de 80 esse número era 12.700 e, no início, de 1990, já havia chegado a 10.000, existindo ainda projeções indicando que essa cifra pode alcançar 6.000 até o final da década (The Economist, Jan/91).

Existem várias razões para acreditar que a concentração implicará na redução do número de instituições para 6000. Primeiro, as regulamentações que proibiam os bancos de abrirem agências em outros estados que não os seus de origem estão progressivamente sendo diminuídas, dando espaço para a ascensão dos bancos “super-regionais”. Segundo, bancos comerciais estão percebendo que para lucrar terão que ganhar mais economias de escala. Terceiro, há necessidade em diversificar seus produtos, intencionando atingir os mais variados mercados, com suas particulares economias de escopo.

Em um estudo realizado por uma empresa de consultoria de Nova Iorque, a FMCG Capital Strategies, foram identificadas quatro razões que fortificam o sucesso das fusões: 1) baixo preço de compra, elevando o valor descontado do fluxo de caixa do banco que está sendo adquirido; 2) controle dos custos não relativos a juros (gastos com sistemas de computadores, agências, funcionários e outros); 3) sinergia entre bancos, isto é, que a junção de ambos negócios signifiquem mais do que a soma das partes e; 4) proximidade, de forma que o corte de custos possa ser feito inclusive nas agências.

Bancos com custos inchados podem reduzi-los através da fusão com outros bancos. O principal custo que é eliminado, neste caso, é o administrativo. Os cortes compreendem a sede, departamento pessoal, sala de operações e várias agências (se compartilham do mesmo mercado). A fusão no mesmo mercado economiza em média, de 15% a 35% nos custos bancários de acordo com pesquisa (The Economist, Maio/92). Esse é um dos motivos pelos quais vemos acontecer, na sua grande maioria, fusões entre bancos do mesmo estado. Um caso que fugiu à regra foi a compra do Continental Bank de Chicago pelo BankAmerica da Califórnia. Este último tem forte base de varejo no seu estado e comprou um banco com uma rede de operações no atacado, entrando em outro mercado geográfico (The Banker, Out/95).

3.1-Estudo de Caso: A fusão entre o Manufacturers Hanover e o Chemical Bank (1991)

A fusão dessas duas instituições financeiras, em dezembro de 1991, deu origem a um novo banco, porém preservando o antigo nome, Chemical Bank. Este foi o resultado da maior interação competitiva entre os principais agentes do mercado norte-americano. As razões relevantes para a fusão desses bancos são, resumidamente; 1) a convicção de que a vantagem competitiva decorre de economias de escala, 2) cortes de custo numa indústria de baixo crescimento, 3) os impactos da tecnologia nas tradicionais redes bancárias encorajando novos competidores (não-bancários) e, 4) os efeitos da desregulamentação.

A busca de ganhos de escala foi o principal fator que levou os dois bancos a se fundirem em um só. Ambos eram grandes instituições regionais (o Chemical possuía

também forte presença internacional) que emergiram da década de 80 debilitados e procurando a reestruturação. Tanto o Manufacturers Hanover como o Chemical tinham, na década de 80, feito empréstimos para países em desenvolvimento e também para o setor imobiliário americano. O Manufacturers Hanover emergiu de uma crise que o levou a sofrer prejuízos de 1986 a 1990. Por outro lado, o Chemical vinha pagando a seus acionistas menos de 1% como dividendos (The Economist, Maio/92).

Diante da situação em que se encontravam, havia um consenso entre os executivos dos bancos e os funcionários, de que algo deveria ser feito. Previamente à fusão, foi feito um acordo amigável entre os dois bancos, em que cada um se comprometia em cortar seus custos previamente a fusão. O planejamento anterior à fusão propunha um corte de 6200 empregos dos 45000 somados, 1000 já tinham sido cortados mesmo antes da fusão. Adicionalmente, pelo menos 80 das 430 agências em todo o estado teriam que ser fechadas. Todo esse esforço estaria trazendo ao novo banco 16% de economia no orçamento (The Economist, Maio/92).

Sendo que ambos os bancos operavam no mesmo espaço geográfico, no estado de Nova Iorque, as agências puderam ter seu número reduzido, representando junto com os cortes de pessoal, uma economia de US\$ 750 milhões ao ano (The Banker, Out/95). A fusão do Manufacturers Hanover com o Chemical possibilitou uma sinergia, onde a atuação em conjunto tornou a instituição mais competitiva. Isto só foi possível dada a boa presença do Manufacturers Hanover nos clientes *pessoas jurídicas*, e, também, por ser um banco basicamente de crédito de varejo. Já o Chemical possuía uma grande habilidade em atuar no mercado através de suas mesas de operação, principalmente administrando recursos próprios e de terceiros, sendo

considerado basicamente um banco de atacado. A fusão veio a suprir deficiências dos bancos: o Manufacturers Hanover tinha uma fraca presença internacional e pouca habilidade na administração de recursos de terceiros. Já o Chemical necessitava ganhar escala em suas operações através de clientes de menores portfólios. Um exemplo da habilidade do novo Chemical na administração de recursos de terceiros foi que, depois de seis meses, 99,1% da área de operações com o mercado era do antigo Chemical (Euromoney, Maio/96).

A fusão repercutiu no tamanho da nova instituição, que ganhou escala. Percebe-se pela Tabela 1 que os cortes de pessoal vêm ocorrendo desde a década de 80, porém a produtividade muda de nível significativamente após a fusão. Isso pode ser notado na inflexão que a curva de ativos por empregado apresenta posteriormente à fusão em 1991 (Graf. 1).

TABELA 1
**PRODUTIVIDADE E EMPREGADOS NOS
 BANCOS AMERICANOS (US\$ mil)**

		1987	1988	1990	1991
Mfrs. Hanover	Lucro/empregado	13,2	-38,4	-27,3	7,1
	Ativo/empregado	2382,6	2467,9	2804,6	3138,3
	No. de empregados (mil)	31,2	29,7	21,6	19,6
Chemical	Lucro/empregado	19,8	-32,8	-17,1	10,4
	Ativo/empregado	2977,3	3000,1	2537,5	2615,9
	No. de empregados (mil)	20,3	26,1	28,2	27,9

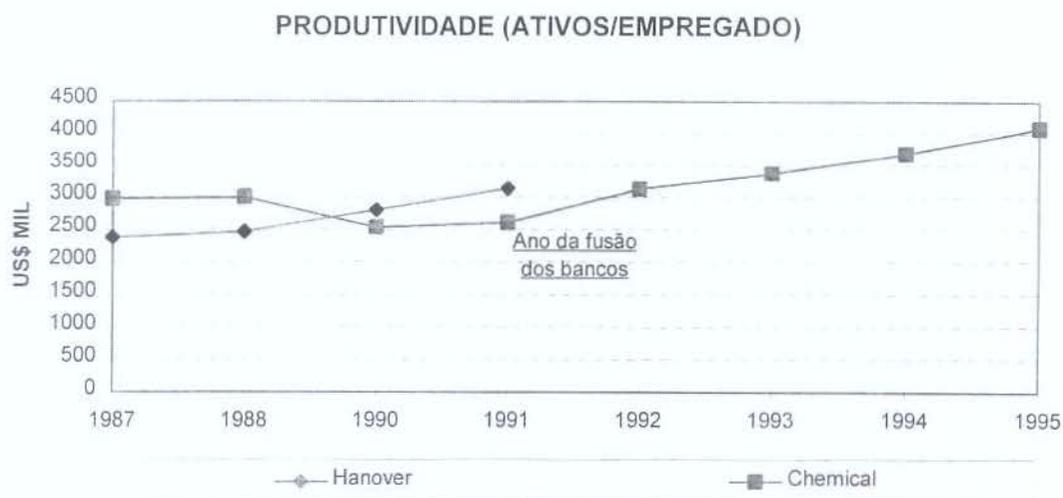
Fonte: Forbes, April 87/88/90/91/92

Performance Pós-fusão

		1992	1993	1995
Novo Chemical	Lucro/empregado	3,5	26,2	30,9
	Ativo/empregado	3128,8	3371	4096,2
	No. de empregados (mil)	44,4	41,4	41,8

Fonte: Forbes, April 93/94/95

Graf 1



A indústria bancária norte-americana busca sua consolidação no mercado e maior competitividade para disputar diretamente com os novos concorrentes, bancários e não-bancários, três itens: 1) reestruturação; 2) cortes de custo; 3) capital.

No caso do Chemical, a reestruturação começou pela fusão em comum acordo entre os bancos, que elevou os cortes de pessoal e depois, ainda, foi realizada uma injeção de capital extra no banco. O Chemical em janeiro de 1992 fez emissão de novas ações e, através desta, conseguiu captar no mercado primário US\$ 1,57 bilhões. A junção desses bancos elevou o Tier One Capital⁸ do Chemical de 5,1% para 6,3% sobre os ativos.

Começa, então, um efeito dominó ao inverso, ou seja, o movimento de fusão pode levar instituições a se reerguerem no mercado. A injeção de capital somada a cortes de custos fizera o banco ganhar credibilidade junto ao mercado. A Moody's elevou o *rating* das dívidas do Chemical duas posições acima depois da fusão. Isso acabou por acarretar um custo menor em suas dívidas, na medida que uma taxa menor

⁸ Tier One Capital compreende o patrimônio mais líquido do banco disponível para cobrir perdas atuais ou potenciais: ações comuns, reservas declaradas e lucros retidos.

de juros poderia ser cobrada sobre seus débitos. Como parâmetro podemos tomar o exemplo do Manufacturers Hanover que em função do rebaixamento em 1988 para “triple-B” teve seus custos aumentados em US\$ 100 milhões ao ano. Outro ponto positivo foi que outros bancos e empresas poderiam voltar a aceitar o Chemical como negociador em *swaps* e transações internacionais de longa maturação, que são as mais lucrativas atividades no mercado (The Economist, Maio/92).

O sucesso da fusão entre o Manufacturers Hanover e o Chemical se deveu, principalmente, ao fato de ter sido um acordo legalmente aceito por ambas as partes, cada uma se comprometendo a cumprir objetivos que tornariam o novo banco mais competitivo. A atuação em diferentes nichos de mercado encorajou de sobremaneira a fusão, já que isso possibilitava uma ampliação do mercado para o banco, essencial para ter escala. Outro fator que contribuiu foi que ambos tinham culturas mercadológicas e organizacionais semelhantes, nos negócios e em relação aos empregados, isso fez com que não houvessem grandes atritos dentro da equipe após a fusão (The Economist, Set/95).

3.2-Segundo Estudo de Caso: A fusão entre Chemical Bank e Chase Manhattan (1995)

A fusão de dois dos maiores bancos norte-americanos, Chemical e Chase Manhattan, foi aclamada como sendo a mais importante ocorrida no processo de reestruturação da indústria bancária americana nos anos 90. O novo banco manteria o nome do Chase Manhattan porque, desta forma, a identificação com os clientes não seria comprometida. Os ativos envolvidos seriam da ordem de US\$ 297 bilhões e

seriam afetados mais de 25 milhões de clientes, só nos Estados Unidos. A atuação conjunta dos bancos permite ao novo banco ocupar a primeira posição em empréstimos imobiliários e a quarta em cartões de crédito e fundos mútuos no mercado americano. Internacionalmente, o banco torna-se o primeiro em serviços de custódia e o maior participante do mercado interbancário (The Economist, Set/95).

O banco Chase Manhattan tinha um setor de varejo muito forte, o que fazia dele um grande competidor no mercado de crédito. Apresentava-se também como um grande custodiante global e possuía uma linha bem diversificada de produtos voltados para clientes de alta renda. Já o Chemical desfrutava da posição de ser um ótimo administrador de recursos e de ter presença marcante no mercado do interbancário, sendo um típico atacadista. Porém, com a fusão ocorrida em 1991 com o Manufacturers Hanover, adquiriu uma base de varejo no estado de Nova Iorque. A fusão veio a formar não só um grande banco americano, mas também um competidor potencial internacional que intencionava auferir ganhos de escala globais (Euromoney, Maio/96).

Os bancos atuavam em diferentes nichos de mercado, não competiam diretamente, o que levou a que buscassem uma união que significasse explorar uma base mais ampla de clientes e uma maior variedade de produtos. A principal razão para o Chemical se fundir com o Chase Manhattan foi a busca de uma sinergia que seria adquirida através de uma ampla rede de distribuição mundial e de sofisticados sistemas de computadores. Além destes fatores, a possibilidade de elevados ganhos de escala e cortes de custo (empregos diretos em agências e enxugamento administrativo) fortaleceriam e consolidariam sua posição no mercado. Adicionalmente, o fraco desempenho do Chase Manhattan em termos de lucro (Tabela 2) e no crescimento de

receitas importantes, como as referentes a subscrição de títulos e taxas (*fees*), determinaram a fusão dos dois bancos (The Economist, Set/95).

Tabela 2
MARGEM DE LUCRO LÍQUIDA (%)

	1987	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Chemical	2	nd	déficit	3,6	1,1	8,9	12,6	4,64
Chase Manhattan	11,8	nd	déficit	déficit	4,4	5,7	4,1	5,87

Fonte: Forbes, April 87/88/90/91/92/93/94/95/97

Nota-se pela tabela acima que a margem líquida de lucro do Chemical foi maior na década de 90 do que a do Chase Manhattan, tendo em conta os anos de 1991 até 1995.

O desenrolar do processo de fusão dos bancos foi planejado de forma que ocorresse uma fusão entre iguais, ou seja, dois grandes bancos onde nenhum dos acionistas fosse beneficiado por manter o controle sobre a outra instituição, tanto é que nenhum dos acionistas acabou tendo ganhos de capital desde que foi anunciada a fusão (The Banker, Out/95).

A expectativa dos participantes da fusão era que fossem economizados cerca de US\$ 800 milhões dos custos anuais depois da fusão ter sido consolidada. Havia uma projeção de que nos 3 anos posteriores à fusão, deixassem de serem gastos US\$ 1.5 bilhões somente com racionalização das agências, ou seja, fechamento, já que no território americano ambos os bancos eram de Nova Iorque. Dos 75.000 funcionários somados, esperava-se cortes em 12.000 vagas de trabalho. Dados esses números, percebe-se que a racionalização e enxugamento da estrutura do banco é fator primordial para o sucesso de reestruturação do sistema financeiro americano (Tabela 3).

Tabela 3
 PRODUTIVIDADE E EMPREGADOS NOS BANCOS AMERICANOS (US\$ mil)

		1987	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Chemical	Lucro/empregado	19,8	-32,8	-17,1	10,4	3,5	26,2	38,6	30,9
	Ativo/empregado	2977,3	3000,1	2537,5	2615,9	3128,8	3371	3689,4	4096,2
	No. de empregados (mil)	20,3	26,1	28,2	27,9	44,4	41,4	40,6	41,8
Chase Manhattan	Lucro/empregado	12,5	-19,9	-16	-8,2	13,7	18,1	13,5	34,3
	Ativo/empregado	2017,8	2206,2	2581,6	2418,6	2594,7	2709,9	2962,5	3250,6
	No. de empregados (mil)	47	44,9	41,6	40,5	37,8	35,4	34,5	35,1

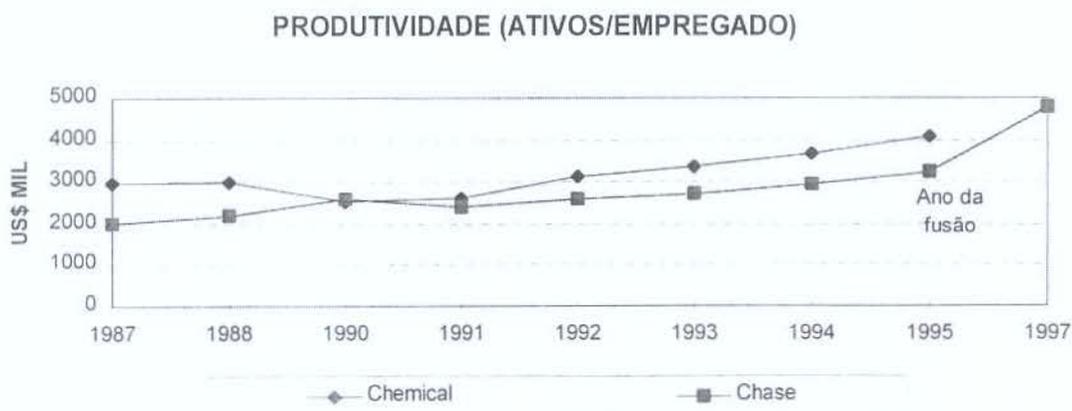
Performance pós-fusão

		1997
Novo	Lucro/empregado	35
Chase	Ativo/empregado	4785
Manhattan	No. de empregados (mil)	70,2

Fonte: Forbes, April 87/88/90/91/92/93/94/95/97

No entanto, a produtividade, medida principalmente pelo montante de ativos que cada funcionário detém, só consegue uma mudança significativa de patamar quando é adicionado mais ativos, adjunto a um corte maior de pessoal (Graf. 2).

Graf. 2



Porém, um dos pontos que foi considerado pelos consultores como conflitioso entre os bancos, foi que a cultura das instituições não era tão homogênea quanto deveria ser. Ademais, um dado que atuava em prol do sucesso da fusão era que havia uma perspectiva de implantação de uma rede de banco on-line, e seu custo poderia ser diluído pelo uso em escala nacional e internacional (The Economist, Set/95).

O propósito da fusão entre o Chemical e o Chase Manhattan era ganhar não só escala dentro do território americano, dado que a desregulamentação era inevitável, como também mundial. Para se ter um exemplo, só no escritório londrino de ambos bancos foram cortadas 160 (20%) das 800 vagas conjuntas. A fusão proporcionou uma maior vantagem competitiva internacional juntando os clientes pessoas jurídicas do Chase Manhattan e a habilidade de negociar volumes altos de capital do Chemical. Um banco desse porte poderia, então, se tornar um competidor em potencial para enfrentar a hegemonia do Citibank no mercado internacional (Euromoney, Maio/96).

O resultado da fusão entre o Chemical e o Chase Manhattan somou o Tier One Capital dos bancos atingindo o montante de aproximadamente US\$ 21,1 bilhões (Tabela 4).

Tabela 4
PERFORMANCE COMPARATIVA (US\$)

		1992	1993	1994	1995
Chemical	Tier One Capital (milhões)	9085	10075	10002	11436
	Patrimônio Líq./Ativos (%)	6,5	6,72	5,83	6,25
	Tier 1/Ativos ponderados-BIS (%)	nd	12,22	12,35	12,56
	Média das agências de rating	nd	6,2	5,7	5,4
Chase	Tier One Capital (milhões)	6235	7981	8162	8444
	Patrimônio Líq./Ativos (%)	6,5	7,82	7,16	6,97
	Tier 1/Ativos ponderados-BIS (%)	nd	9,74	13,26	12,91
	Média das agências de rating	nd	7	5,8	5,4

Performance pós-fusão

		1996
Novo	Tier One Capital (milhões)	21095
Chase	Patrimônio Líq./Ativos (%)	6,28
Manhattan	Tier 1/Ativos ponderados-BIS (%)	12,33
	Média das agências de rating	5,2

Fonte: The Banker, June 94/95/96/97

Os dados da Tabela 4 mostram que o patrimônio do novo banco como proporção dos ativos reduziu-se em pequena medida, entretanto isso não necessariamente significa que o novo banco estaria se arriscando mais com capitais de terceiros, porque eles poderiam estar aplicando em ativos de curto prazo e alta liquidez. O BIS recomenda que o Tier One capital como proporção dos ativos por ele ponderados seja de no, mínimo, 4%. Esse tipo de indicador procura mostrar a solidez do banco, o quanto seus passivos mais líquidos representam nos empréstimos de menor risco e, facilmente comercializados sem um grande deságio. O Chemical vem em um constante aperfeiçoamento desde 1993, dois anos depois da fusão com o Manufacturers Hanover, só sendo prejudicado em 1996 com a fusão com o Chase Manhattan. Isso, na verdade, era esperado pelas agências de rating, tanto é que a média de nota melhorou de 5,4, para ambos os bancos em 1995, para 5,2 em 1996. Interessante é que as notas de rating vêm melhorando, pelo menos para estas duas instituições, desde 1993. O que pode indicar uma melhora no sistema, devido a uma conjuntura de juros baixos na década de 90, ou mesmo uma busca por melhores ativos, proporcionando ao sistema um nível menor de risco.

Capítulo IV

Conclusão

A crise bancária norte-americana durante a década de 80, e a posterior recuperação da performance dos bancos na década de 90, mostraram como as mudanças estruturais acabaram por impor uma reestruturação aos bancos de forma a adequar-se à nova dinâmica competitiva. Uma força competitiva foi introduzida pela desregulamentação do mercado financeiro americano, que se refletiu no aumento da concorrência entre instituições bancárias e não bancárias que passaram a competir direta e indiretamente pelas aplicações das famílias e mercado de crédito.

Os anos 80 foram marcados, principalmente, pelos juros altos, pela maior competição dos bancos com investidores institucionais (pela captação de recursos) e pela desintermediação. A desregulamentação foi desejável devido a maior pressão competitiva de agentes não-bancários. A liberalização das atividades financeiras provocou um acirramento da concorrência dentro da própria indústria bancária fazendo com que os bancos buscassem reduzir custos, pela utilização de novas tecnologias e por meio de economias de escala.

Entretanto, na década de 80, a desregulamentação não foi seguida de uma maior supervisão e, isso, levou os bancos a assumirem posições mais especulativas, já que o governo continuou fornecendo seguros aos depositantes e atuando como um prestador de última instância. As instituições financeiras, contando com maior

liberdade operacional em termos de tipos de passivo e diversificação de ativos, assumiram maiores riscos, sem um aumento da supervisão preventiva.

Nos anos 80, devido a conjuntura macroeconômica de juros altos, os bancos tiveram significativas perdas em seus ativos. A crise da dívida externa dos países em desenvolvimento resultou em um problema para os bancos já que, na sua grande maioria, tinham ativos que não seriam facilmente recuperados. O problema das instituições de poupança e empréstimos (*Savings & Loans*) decorreu de um excessivo descasamento de prazos e juros, parte decorrente da própria legislação anterior a 1980. Nos anos 80, devido a desregulamentação e falta de supervisão, a crise foi determinada por uma fragilidade sistêmica, mais do que uma deterioração de ativos decorrente das altas taxas de juros praticadas.

Na década de 90, os bancos conseguiram uma performance melhor do que a da década de 80. O sistema bancário conseguiu aumentar sua receita significativamente devido a 1) menor taxa de juros na década de 90 e, 2) ao efeito microeconômico da reestruturação, particularmente pela menor despesa com a folha de pagamentos. Nota-se também que, grande parte dos maiores lucros, na década, se incorporaram ao patrimônio dos bancos, ou seja, os bancos preferiram reter lucros a distribuir maiores dividendos. Portanto, pode-se inferir que, devido ao aumento de capital dos bancos e a uma menor alavancagem com ativos de risco, os bancos fizeram com que uma crise financeira se tornasse menos provável.

Nos casos de fusões entre bancos estudados, percebe-se uma nítida busca por redução de custos, principalmente relacionada a funcionários. Em ambos os processos buscou-se 1) acordos, de forma que em nenhuma parte fosse isoladamente beneficiada pela fusão, 2) cortes significativos de despesas não relativas a juros, como

empregados e agências, 3) sinergia, já que nos dois casos os bancos competiam em segmentos do mercado diferentes e, 4) fechamento de agências, dado que o espaço geográfico era o mesmo. Um ponto peculiar da fusão entre o Chase Manhattan e o Chemical foi que, de acordo com consultores da área financeira, a cultura destas instituições não era tão homogênea quanto deveria ser. Isso foi diferente no caso da fusão entre o Manufacturers Hanover e o Chemical onde entendeu-se que ambos bancos possuíam culturas semelhantes.

Como vimos, toda a pressão competitiva propiciada pelas instituições bancárias e não-bancárias imprimiu aos bancos uma reestruturação direcionada a cortes de custo. O processo de fusões e aquisições na indústria bancária americana nas décadas de 80 e 90 adveio da necessidade de cortar despesas e ganhar escalas no processamento de informações, sistemas de tecnologia e nas tarefas operacionais. Como consequência dessa nova dinâmica concorrencial, ocorre um movimento inevitável de concentração no mercado financeiro. No entanto, tal concentração acabou por resultar em um sistema bancário mais seguro, com elevados níveis patrimoniais (dada a maior retenção de lucro) e uma menor alavancagem dos capitais de terceiros. Nota-se que, na década de 90, os bancos atuaram mais prudentemente em relação ao capital de terceiros do que na década de 80, inclusive, a malha de segurança do governo não precisou ser acionada até 1997 para assegurar os depositantes, o que difere das atuações do FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*) nos anos 80.

O processo de fusão e concentração do mercado continua atuante na década de 90, tal como foi nos anos 80. Este busca a consolidação e estabelecimento no mercado via cortes de custo, busca de novos nichos e maior competitividade por meio da tecnologia.

Os indicadores bancários de risco tendo melhorado de maneira considerável na década de 90, mostram que há uma busca dos bancos por uma adequação às normas do BIS. Isso, é decisivo para concluirmos que o sistema está progredindo para uma dinâmica mais saudável. A indústria bancária, por meio das fusões e aquisições, projeta um cenário com menos instituições, porém, com maiores ativos e patrimônios. A fragilidade sistêmica estava presente nos anos 80, entretanto, nos 90 isto já não é um problema tão grave porque a reestruturação já estava em curso e houve uma melhora nos determinantes macroeconômicos.

Entretanto, mesmo tendo o risco da indústria bancária americana diminuído, existe ainda o risco sistêmico que advém das possíveis crises internacionais. A maior internacionalização dos agentes institucionais e bancos fazem com que uma crise em um determinado país acabe por repercutir nas mais diversas economias. Dada a desregulamentação do mercado financeiro internacional e a existência de agentes operando globalmente, não se pode afirmar que os bancos americanos estariam isolados deste risco. Portanto, o risco de uma crise financeira internacional se elevou, mesmo sabendo que o risco da indústria bancária americana foi reduzido em grande medida pela reestruturação.

A concorrência com os competidores não-bancários, investidores institucionais e o mercado de *securities*, continua intenso nos anos 90 tal como nos 80. Os fundos de pensão e companhias de seguro continuam a aumentar sua participação no mercado, ocupando o lugar dos depósitos bancários à vista e depósitos de poupança no portfólio das famílias americanas.

O impacto da tecnologia aparece como uma tendência inquestionável de comportamento no longo prazo. Em ambas décadas ela permitiu aos bancos um corte

de custos significativo com agências e funcionários que contribuíram com a melhora sistêmica financeira.

Bibliografia

Allen, Paul. (1994). "Reengenharia de Bancos". Ed. Pioneira. São Paulo.

Bank for International Settlements. "66th Annual Report". Basle, 10th June 1996.

Banker, The. (1994/1995/1996/1997). Top 100 American Banks. London. June.

Banker, The. (1995). The walls come down. London. June.

Banker, The. (1995). Fightback begins. London. July.

Banker, The. (1995). Urge to merger. London. July.

Banker, The. (1995). More Weddings. London. October.

Banker, The. (1996). Go for the gilt. London. February.

Banker, The. (1996). Make way for mergers. London. March.

Business Week. (1995). A delicate balance at the bank. New York. January.

Cintra, Marco Antonio M. (1996). As transformações na estrutura do sistema financeiro dos Estados Unidos: A montagem de um novo regime monetário-financeiro. São Paulo. Relatório preliminar, IESP/FUNDAP.

Coutinho, Luciano. "A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica".
Economia e Sociedade, 1.

Economist, The. (1991). How banks merge: American Banking. London.
January.

Economist, The. (1991). Lead. California: Big bank merger. London. January.

Economist, The. (1992). Survey of world banking: Colossus americanus.
London. May.

Economist, The. (1995). Finding the right chemistry: Gripped by the urge to merge. London. September.

Economist, The. (1995). Who's in the driving seat? A survey of the world economy. London. November.

Economist, The. (1996). International banking survey. London. April.

Euromoney. (1996). Foreign exchange: Gearing up the tandem. London. May

Federal Reserve Bulletin. Volume 81, number 6. Washington, D.C., June 1995.

Forbes. (1987/1988/1990/1991/1992/1993/1994/1995). The Forbes 500s. New York. April.

INSTITUTO DE ECONOMIA DO SETOR PÚBLICO - IESP/FUNDAP.
(s/d). O formato institucional do sistema monetário e financeiro: um estudo comparado. Projeto. São Paulo.

International Monetary Fund. "International Financial Statistics". CD ROM. 1996.

Pádua Lima, Maria Lúcia L. M. (1995). Instabilidade e criatividade nos mercados financeiros internacionais: condição de inserção dos países do grupo da América Latina. São Paulo. Tese de doutorado, Instituto de Economia, UNICAMP.

Mayer, Martin. (1997). The Bankers - The next generation. Truman Talley Books. New York.

Spong, Kenneth. "Narrow Banks: An Alternative Approach to Banking Reform". The Jerome Levy Economics Institute, Working Papers. New York, April 1993.