Fusões e aquisições no sector bancário
Análise comparada: Espanha/Portugal

por Ana Isabel Santos e Maria Lúcia Marques

O presente estudo tem por objectivo efectuar um levantamento das motivações inerentes às Fusões e Aquisições (F&A) no sector bancário. Paralelamente, é feito um estudo comparativo de base estatística sobre as F&A em Portugal e Espanha. O tema justifica-se pela sua importância económico-financeira, realçada nos meios académicos, profissionais e «mass media», constatando-se que as F&A têm movimentado milhões de dólares. A metodologia assenta na consulta de bibliografia da especialidade e, especificamente, o estudo comparativo entre Portugal e Espanha baseia-se num Relatório do Banco Central Europeu, preparado num contexto de atribuição do Eurosistema.

Palavras-chave: *Fusões e Aquisições, Sector Bancário, Portugal, Espanha*



O presente estudo tem por objectivo efectuar um levantamento das principais motivações que presidem às Fusões e Aquisições (F&A), particularmente no que respeita ao sector bancário.

Paralelamente, efectua-se um estudo comparativo de base estatística sobre as F&A em Portugal e Espanha. O tema justifica-se pela sua importância económico-financeira, como é realçada nos meios académicos, profissionais e *mass media*, sendo um facto que as F&A têm movimentado milhões de dólares em todo o mundo e estendem-se a diversos sectores da economia, nomeadamente a indústria automóvel, farmacêutica, telecomunicações e, o que nos suscita mais interesse, a actividade bancária.

Em termos de estrutura, nos dois primeiros pontos salientar-se-á as motivações inerentes às F&A, quer em termos genéricos quer para o sector bancário em particular. Nos pontos subsequentes, ir-se-á efectuar um estudo comparativo entre Portugal e Espanha, tendo por principal fonte bibliográfica um Relatório do Banco Central Europeu, «Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry - Facts and Implications», que foi preparado num contexto de atribuição do Eurosistema, o qual pretende ser um contributo à condução regular das políticas nacionais em matéria de supervisão e estabilidade financeira. Este relatório, referido a partir deste ponto por ECB, 2000, analisa as principais características do processo de consolidação no sector bancário entre Janeiro de 1995 e Junho de 2000, tendo sido publicado em Dezembro de 2000. Utiliza dados recolhidos de bancos centrais e das autoridades de supervisão dos Estados-membros da União Europeia (EU) e, não tendo sido compilados num quadro

Ana Isabel Dias Lopes Tonico dos Santos
Mestre em Contabilidade e Finanças Empresariais. Professora Adjunta na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécino da Guarda, Portugal.
E-mail: analopes@ipg.pt

Maria Lúcia Paiva Tacanho das Neves Marques
Mestre em Contabilidade e Finanças Empresariais. Professora Adjunta equiparada na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécino da Guarda, Portugal.
E-mail: mluciam@ipg.pt

Recebido em Janeiro de 2002 e aceite em Julho de 2002.

estatístico integralmente harmonizado, o ECB, 2000 realça a necessidade de algum cuidado na sua interpretação.

Finaliza-se o artigo, tecendo alguns comentários finais em função do estudo realizado.

Motivações inerentes às F&A

Segundo Freire (1998), as instituições bancárias atravessaram, nos finais da década de 90, um período particular, caracterizado pela aplicação de novas tecnologias, pressão dos clientes e desregulamentação global. Pelo facto, há uma procura de novas posições competitivas e reforço das já existentes, através de aquisições, fusões e alianças nos planos nacional e internacional.

Neste contexto, e de acordo com o relatório do ECB, 2000, na década de 80 e no início dos anos 90, assistiu-se a um processo generalizado de reestruturação e concentração no sector bancário, principalmente nos países mais pequenos da Comunidade Europeia, o que originou a criação de instituições nacionais de maior dimensão, aptas a competir mais eficientemente no seio comunitário. Em Espanha, este processo desenrolou-se essencialmente entre *saving banks*.

Podem ser destacados três factores fundamentais que caracterizam o comportamento de quem está do lado da procura de instituições bancárias que satisfaçam as suas necessidades:

- maior sofisticação dos clientes/alteração de estilos de vida;
- procura de conveniência de serviço;
- acesso generalizado dos clientes às novas tecnologias.

Assim, a própria banca teve de encontrar soluções que respondessem a novos padrões de comportamento dos seus clientes, bem como aproveitar vantagens oferecidas pelas imperfeições de mercados e produtos. Neste contexto e genericamente, apresentam-se como oportunidades de crescimento (Ross, Westerfield e Jaffe,1996):

- ser o primeiro a introduzir um novo produto;
- promover o desenvolvimento de competências internas capazes de produzir a custos mais baixos que a concorrência;
- criar barreiras que tornem difícil a concorrência efectiva;
- introduzir diferenças em produtos existentes para retirar vantagens quanto à procura por parte de consumidores insatisfeitos;
- criar diferenciação nos produtos pela utilização de publicidade agressiva e redes de marketing;
- utilizar processos de organização inovadores para conseguir realizar os pontos acima descritos.

Estas estratégias poderão ser assumidas em diversos projectos de investimento. Aliás, segundo Santos (1997), a constante alteração das condições de mercado e do ambiente externo à empresa exige permanentes investimentos, e de forma crescente, para que as vantagens se mantenham, de maneira a evitar serem ultrapassados pela concorrência, nomeadamente através de acções que permitam:

- ser os primeiros a beneficiar de economias de escala;
- reduzir custos por acumulação de experiência;
- cimentar marcas e relações estáveis com os clientes;
- escolher os melhores canais de distribuição, de localização de actividades e de fontes de recursos indispensáveis.

Os processos para a concretização dessas vantagens competitivas podem ser divididos em três alternativas (Johnson e Scholes, 1993):

- desenvolvimento interno;
- fusões e aquisições de empresas;
- desenvolvimento em colaboração conjunta (cooperação) e alianças estratégicas.

Enquanto que o desenvolvimento interno exige um esforço individual de uma empresa em termos de recursos e estratégias, as F&A e os acordos de cooperação e alianças são favorecidos pela disponibilidade de empresas distintas conseguirem, em conjunto, alcançar objectivos pelo aproveitamento de vantagens que podem intensificar-se com um menor sacrifício de recursos (Santos, 1997, p.17).

Perante isto, constata-se que, se a estratégia escolhida tiver sucesso, há um fenómeno de concentração de mercado. Isto porque, relativamente ao desenvolvimento interno, se ganhou posicionamento num determinado segmento pelo desenvolvimento de actividades que alteraram positivamente o valor da empresa, sendo este desenvolvimento de actividades em conjunto, ou pela abertura de novas empresas no mercado, mas sob titularidade e gestão da empresa-mãe.

No caso das F&A e acordos de cooperação e alianças, ganhou-se posicionamento resultante da junção de enti-

dades económicas distintas ou prossecução de actividades conjuntas. No entanto, uma das principais características das concentrações de empresas é a alteração da forma de controlo exercido sobre os activos das diversas entidades, tendo, como consequência, alterações ao nível do valor das empresas envolvidas (Santos, 1997, p.17).

Sendo o fenómeno das F&A o que nos interessa particularmente para o presente estudo, a contribuição deste tipo de operações para a criação de valor implica (Haspeslagh e Jemison, 1991):

- transformação no seio das empresas envolvidas;
- contribuição para a futura renovação empresarial;
- obtenção de posições no mercado a um ritmo superior ao alcançado apenas pelo desenvolvimento interno;
- capacidade na obtenção de benefícios conseguidos pela combinação de activos e partilha de aptidões e competências.

Paralelamente, o valor criado pelas F&A resulta de um acumular de efeitos sinergéticos que, em maior ou menor grau, são derivados de um conjunto de motivos e determinantes comuns às várias modalidades de concentração. Assim, estes motivos e determinantes, conjugados com as implicações atrás referidas, tendem a culminar em situações de:

- aproveitamento de sinergias (que, entre outros, permite economias de escala);
- obtenção de quotas de mercado;
- diversificação;
- melhorias na gestão de recursos e acesso a novas tecnologias;
- possibilidade de aproveitamento de benefícios fiscais, os quais são impossíveis de analisar sem uma cuidada apreciação dos recursos e potencialidades das empresas envolvidas.

Motivações inerentes às F&A no sector bancário

• Tipos de F&A considerados

Apesar de podermos distinguir fusões de aquisições em diversos aspectos, consideremos que uma fusão consiste na junção de duas ou mais instituições, cuja continuidade, em termos de operações, permanece inalterada, apesar de passarem a estar reunidas e conjuntamente controladas. Por seu lado, uma aquisição pressupõe a compra de partes de capital, de modo a alcançar uma influência decisiva que possa conduzir ao exercício do controlo sobre as actividades operacionais e financeiras de outra entidade. Contudo, em termos do trabalho apresentado, são usadas as duas designações indistintamente.

Portugal e Espanha apresentam pouca expressão em termos do seu contributo para o total de F&A no sector bancário europeu. Contudo, se compararmos apenas estes dois Estados-membros entre si, a frequência deste tipo de concentração em Espanha é mais notória que em Portugal, justificado talvez pelo próprio desenvolvimento económico espanhol, cuja competitividade, no sector bancário, parece ser mais evidente.

Para o presente estudo, mantemos os quatro tipos de F&A que podem ser observadas no sector bancário, de acordo com a metodologia utilizada pelo ECB, 2000.

Para o efeito, apresentam-se:

- **F&A bancárias domésticas**, que envolvem instituições de crédito localizadas no mesmo país;
- **F&A bancárias internacionais**, que envolvem instituições de crédito localizadas em diferentes países, um dos quais é comunitário;
- **Conglomerados domésticos**, constituídos por F&A entre instituições de crédito e seguradoras e/ou outras instituições financeiras, todas localizadas no mesmo país;
- **Conglomerações internacionais**, constituídas por F&A entre instituições de crédito localizadas num país comunitário e seguradoras e/ou outras instituições financeiras localizadas noutro país.

• Motivações

As motivações para a existência de F&A no sector bancário são comuns à generalidade das empresas, embora com características especiais relacionadas com o mercado em que operem.

Segundo o ECB, 2000, um dos principais motivos apontados é a possibilidade de crescimento do lucro e da rendibilidade, independentemente do tipo de entidades envolvidas.

Por outro lado, é apontada também a possibilidade de

obtenção de economias de escala/redução de custos, se bem que este objectivo presida essencialmente às F&A Domésticas.

Contudo, consoante o tipo de entidades envolvidas e o negócio que pretendem concretizar, as motivações subjacentes podem ser reunidas numa matriz de estratégias genéricas idêntica à apresentada por Porter (1989) ou Johnson e Scholes (1993), adaptada ao sector bancário.

Assim, destacam-se quatro tipos de cooperação empresarial no sector bancário, consoante a vantagem competitiva e o âmbito que caracterizam a estratégia utilizada **(ver Figura 1)**.

Figura 1
Principais motivos para F&A no sector bancário

	Dentro mesmo país	Em diferentes países
Entre instituições crédito	**F&A Bancárias Domésticas** – Economias de escala (redução custos) – Diminuição de cadeias de distribuição – Racionalização de funções administrativas	**F&A Bancárias Internacionais** – Ganhar dimensão de mercado (quotas) – Diferenciação de clientela – Possibilidade de racionalização de funções Administrativas
Entre diversos sectores	**Conglomerados Domésticos** – Economias de escala em diferentes sectores – Diversificação do risco e da rendibilidade – Optimização na utilização de canais de distribuição – Possibilidade de racionalização de funções Administrativas	**Conglomerados Internacionais** – Economia de escala em diferentes sectores conjugado c/ o ganho de dimensão de mercado (quotas de mercado) – Diversificação do risco e da rendibilidade – Oferecem poucas possibilidades de racionalização de custos, porque as instituições operam em diferentes países, sujeitas a diferentes práticas e regulamentações

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (p. 20)

F&A bancárias

• Enquadramento

Segundo a matriz apresentada na Figura 1, as F&A bancárias podem distinguir-se entre:

– **Domésticas**, considerando-se como tal os actos de concentração que envolvam instituições de crédito localizadas no mesmo país;

– **Internacionais**, se envolverem pelo menos uma instituição de crédito situada num país diferente.

Neste último caso, F&A Internacionais, o Estudo distingue, tal como no Quadro I, se as operações envolvem instituições localizadas apenas na área comunitária (que designamos por **F&A área comunitária**) ou se, pelo contrário, envolvem instituições localizadas fora dessa área (que designamos por **F&A c/ países fora EU**).

• Análise genérica

Segundo o Estudo, o número de F&A bancárias na Comunidade Europeia aumentou consideravelmente em 1998 e 1999, se comparado com os três anos precedentes, tendo particularmente contribuído para esta situação as F&A Domésticas. Realça-se ainda que apenas quatro países (Alemanha, Itália, França e Áustria) são responsáveis por 80% das F&A analisadas, o que mostra que em Portugal e Espanha não ocorreu um número substancial de operações deste tipo.

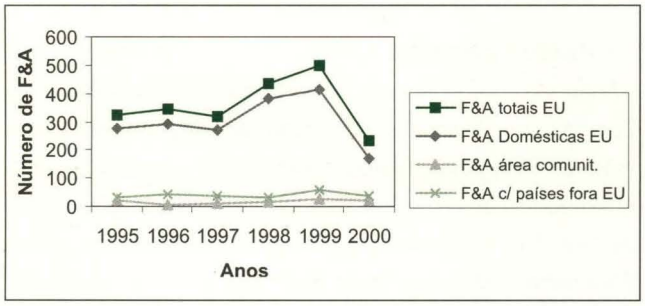
Quadro I
Número de F&A na União Europeia entre 1995 e Junho de 2000

	1995	1996	1997	1998	1999	1º Semestre 2000
F&A totais UE	326	343	319	434	497	234
Espanha	13	11	19	15	17	29
Portugal	6	6	2	5	2	9
F&A Domésticas UE	275	293	270	383	414	172
Espanha	4	4	1	5	5	3
Portugal	5	5	1	1	0	6
F&A área comunit.	20	7	12	18	27	23
Espanha	0	1	0	2	1	7
Portugal	1	0	0	0	0	2
F&A c/ países fora UE	31	43	37	33	56	39
Espanha	9	6	18	8	11	19
Portugal	0	1	1	4	2	1

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (pp. 36; 38-39)

Como se pode observar pelo Quadro I, ao longo do período em análise, as F&A Domésticas têm contribuído em cerca de 85% para o total de F&A na União Europeia. Aliás, observa-se pela análise ao Gráfico 1 que as F&A Domésticas têm acompanhado ritmos de crescimento idênticos ao total de F&A, o que comprova a manutenção de um contributo homogéneo ao longo do período em análise.

Gráfico 1
Ritmo de crescimento do número de F&A na União Europeia



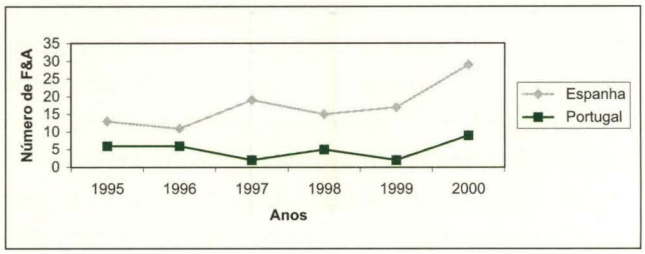
Fonte: Elaboração própria

Pela leitura dos dados do Quadro I, Portugal e Espanha apresentam pouca expressão em termos do seu contributo para o total de F&A no sector bancário. Contudo, se compararmos apenas estes dois Estados-membros entre si, a frequência deste tipo de concentração em Espanha é mais notória que em Portugal (Gráfico 2), justificado talvez pelo próprio desenvolvimento económico espanhol, cuja competitividade, no sector bancário, parece ser mais evidente.

Saliente-se que em 2000, apesar dos valores se referirem apenas ao primeiro semestre, em ambos os países assiste-se a um incremento substancial no número de operações, principalmente em Portugal, cuja taxa de crescimento de 1999 para o primeiro semestre de 2000 é de 350%.

Do total de F&A em Portugal e Espanha, pela análise dos Gráficos 3 e 4, observa-se que em Espanha ganham maior relevância as F&A que envolvem instituições de crédito não pertencentes à área comunitária, designadas no gráfico por F&A Internacionais, seguidas das F&A Domésticas. Em Portugal, ao contrário de Espanha, são as F&A Domésticas que assumem maior relevância, se bem que em 1999 nenhuma tivesse ocorrido, mostrando uma evolução decrescente. Contudo em 2000, e apenas

Gráfico 2
Crescimento do número de F&A bancárias em Espanha e Portugal



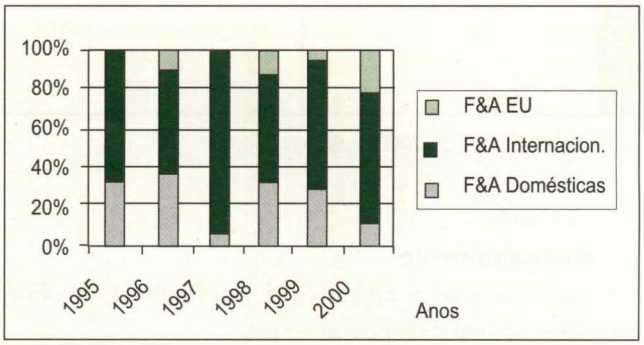
Fonte: Elaboração própria

com dados do 1° semestre, esta situação parece inverter-se, justificada talvez pela procura de competitividade, alteração de imagem e de posições de mercado que ocorreram.

As F&A que envolvem apenas bancos da UE têm pouca expressão em ambos os países, salientando-se o caso de Portugal, que nos últimos cinco anos registou apenas uma ocorrência em 1995 e duas no primeiro semestre do ano 2000.

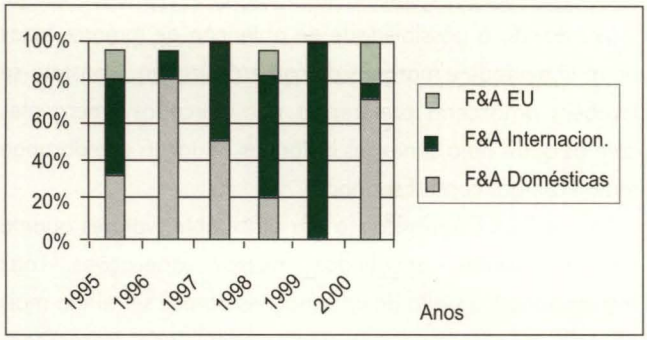
As F&A que envolvem apenas bancos da UE têm pouca expressão em ambos os países, salientando-se o caso de Portugal, que nos últimos cinco anos registou apenas uma ocorrência em 1995 e duas no primeiro semestre do ano 2000.

Gráfico 3
F&A em Espanha



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4
F&A em Portugal



Fonte: Elaboração própria

F&A Domésticas

Focalizando a nossa atenção nas F&A Domésticas, o estudo fornece alguns dados quanto à sua dimensão económica (Quadro II), definindo:

- «Grandes»[1] F&A, as que envolvem empresas com valores do activo iguais ou superiores a mil milhões de euros, bastando que apenas uma das instituições envolvidas atinja este valor para a F&A ser assim classificada;
- «Pequenas»[2] F&A, as que envolvem empresas com activos até mil milhões de euros.

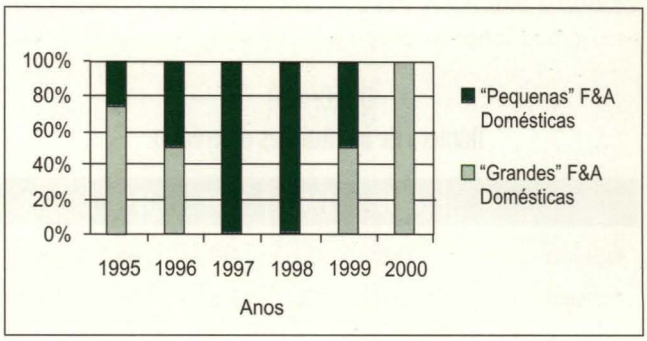
Apesar desta distinção, o próprio estudo lamenta a falta de disponibilidade na obtenção de valores envolvidos nas F&A, pelo que os dados apresentados são relativos.

Quadro II
Número de F&A Domésticas em função da dimensão económica, entre 1995 e 2000

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
"Grandes" F&A Domésticas						
Espanha	3	2	0	0	3	3
Portugal	5	3	0	0	0	5
"Pequenas" F&A Domésticas						
Espanha	1	2	1	5	3	0
Portugal	0	2	1	1	0	1

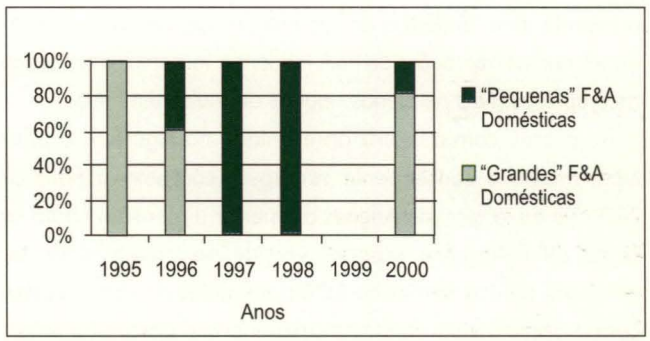
Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (pp. 40-41)

Gráfico 5
Dimensão económica das F&A Domésticas em Espanha



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 6
Dimensão económica das F&A Domésticas em Portugal



Fonte: Elaboração própria

Pela análise dos Gráficos 5 e 6, verifica-se que em 1997 e 1998, em ambos os países, apenas ocorreram F&A que envolveram empresas de menor dimensão. Contudo, apesar do período em análise não ser suficientemente longo para permitir retirar grandes conclusões, o estudo refere que existem boas indicações de que está a haver um incremento das grandes F&A, quer em valores absolutos quer relativos.

Parece-nos que esta situação é sustentável, uma vez que em anos anteriores se foram concentrando muitos negócios envolvendo empresas de menor dimensão que, ao concluírem uma operação de F&A, ganhavam dimensão económica. Daí que a evolução natural pareça ser o aumento do total de activos das empresas envolvidas em futuras operações.

Por outro lado, uma inventariação ao número de insti-

tuições de crédito a operar em Portugal e Espanha demonstra que neste último país os números são mais elevados **(Quadro III)**, o que pode ser justificado pela área geográfica, já que Espanha ocupa a maioria da Península Ibérica.

Quadro III
Número de instituições de crédito

	1995	1996	1997	1998	1999
Espanha	484	434	412	396	383
Portugal	233	228	235	229	233

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (p. 45)

É interessante também observar que, em 1999, Portugal tinha o mesmo número de instituições de crédito que em 1995, com pequenas variações ao longo dos anos. Por seu lado, Espanha apresenta uma tendência decrescente, o que parece vir a confirmar que as operações de F&A tendem a fomentar a absorção de empresas mais pequenas noutras de maior dimensão.

De acordo com a matriz apresentada na Figura 1, o principal motivo e consequente vantagem competitiva para as F&A que envolvem instituições de menor dimensão, como os casos de Portugal e Espanha, reside na possibilidade de obtenção de economias de escala, assentes no factor **custo**, com o objectivo de ganhar massa crítica e aproveitar sinergias surgidas com a nova dimensão e diversificação. Segundo o ECB, 2000, destacam-se a redução de custos realizados com a racionalização e optimização de recursos, pela eliminação de funções em departamentos de informação tecnológica, departamentos macroeconómicos e departamentos legais.

F&A Internacionais

No que respeita ao carácter internacional das F&A, já se viu, em gráficos e quadros anteriores, que se encontram mais operações de F&A Internacionais em Espanha do que em Portugal, sendo que, em ambos os países, predominam as F&A que envolvem instituições não localizadas na área comunitária. Segundo o estudo, a maioria destas operações consubstanciou-se em aquisições do controlo pela compra de acções, e não por fusões tal como são juridicamente definidas.

Realça-se a procura de mercados pela expansão geográfica, principalmente para mercados emergentes, e.g. Sudoeste Asiático, Centro e Leste Europeu e América Latina, talvez devido à possibilidade de obtenção de maiores taxas de rendibilidade e margens de comercialização. Constata-se também uma certa preferência por mercados emergentes com os quais haja conexões históricas, situação que abrange tanto Portugal como Espanha.

Se nas F&A Domésticas já era difícil obter valores quanto aos montantes envolvidos nessas operações, nas Internacionais o sigilo de informações parece ser ainda mais cerrado, não se podendo com credibilidade retirar conclusões e interpretações. No entanto, e apenas relativamente a Espanha, o ECB, 2000, considera o país um investidor importante e estável e revela que, no período em análise, entre 17% e 26% do montante dos activos envolvidos em F&A Domésticas eram destinados a F&A Internacionais.

As F&A Internacionais, tal como se visualiza na Figura 1, são essencialmente motivadas por questões de dimensão e diferenciação. Mas não se trata apenas de aumentar a dimensão da própria instituição, seja no mercado regional seja no global. Importa também reforçar a presença junto de um maior número de clientes, pelo que os grupos bancários tendem a acompanhar a tendência de internacionalização dos negócios dos seus principais clientes, efectivos e potenciais, pela exploração de necessidades especiais de clientes de alguns segmentos.

Conglomerados financeiros

- **Enquadramento**

Define-se conglomerado como um grupo de instituições financeiras que operam em diferentes sectores da indústria financeira, englobando não apenas as de crédito mas também seguradoras, holdings ou outro tipo de instituição financeira.

A criação de conglomerados financeiros não resulta apenas de F&A, podendo-se classificar como tal um acordo de cooperação entre, por exemplo, um banco comercial e uma seguradora.

O ECB, 2000, procurou inventariar o número de conglomerados financeiros, subdivido pelos modos como podem ser concretizados, quer em termos domésticos quer

internacionais. Contudo, não apresenta valores individualizados para cada Estado-membro, limitando-se a retirar conclusões genéricas ou a indicar especificamente a situação de cada país, caso haja algo a sublinhar, nada sendo referido acerca de Espanha ou Portugal.

• Conglomerados Domésticos

Evidencia-se que durante o período de observação, na maioria dos países, incluindo Portugal e Espanha, foram mais as instituições de crédito que se expandiram para outros sectores financeiros do que instituições financeiras para o sector bancário. Justifica-se porque, historicamente, há maior criação de barreiras à entrada no sector bancário do que nas seguradoras. E também porque os bancos têm registado uma forte expansão para a área de gestão de activos.

Paralelamente, as «fusões» não são um instrumento muito utilizado nos conglomerados financeiros, devido essencialmente à legislação comunitária que regulamenta este tipo de operações, havendo uma predisposição para a «aquisição» de partes de capital.

O estudo realça que 78% das 438 transacções que conduziram à criação de conglomerados financeiros englobam apenas cinco países, entre os quais se inclui Portugal.

Em ambos os países em análise (Portugal e Espanha), observa-se uma preferência pela criação de empresas em novos sectores financeiros como forma de conseguir um conglomerado.

Um dos principais incentivos a este tipo de concentração empresarial é o aproveitamento de sinergias e inter-relacionamento de diferentes produtos oriundos de outros mercados, em função da clientela-alvo. Reunindo características de diferentes sectores da área financeira, consegue-se, por um lado, facilitar o processo de desintermediação financeira dentro do conglomerado. Por outro, alcançar diversificação da rendibilidade e, particularmente, do risco.

Conglomerados Internacionais

Durante o período em análise, embora não se disponha de resultados individualizados para os diferentes Estados-membros, encontram-se evidências de que o processo de criação de conglomerados internacionais parece ser induzido pela expansão das instituições de crédito para outras áreas do sector financeiro, particularmente instituições não pertencentes ao Espaço Único Europeu.

Em Portugal e Espanha observa-se uma preferência pela criação de empresas em novos sectores financeiros como forma de conseguir um conglomerado.

Contudo, o ECB, 2000, ressalva que poucas instituições divulgaram informação sobre esta questão, pelo que se deve ter especial cuidado na interpretação das conclusões.

Como principal motivo para a concretização de conglomerados de dimensão internacional, salienta-se a vontade de ser atractivo para um grande número de clientes em termos internacionais, pelo aproveitamento do nome ou marca e posições de mercado detidas por diferentes empresas noutros sectores da área financeira além do bancário.

Implicações no grau de concentração

Em diversa literatura bibliográfica sobressaem orientações defendendo que há um efeito imediato no grau de concentração num determinado mercado, que é sentido de forma variável de acordo com a dimensão económica das instituições envolvidas em processos de F&A.

O grau de concentração, no ECB, 2000, foi medido utilizando duas metodologias: uma mais simplista, designada CR5 *(concentration ratio 5)*, que pretende medir a quota de mercado das cinco maiores instituições[3]; outra mais avançada, designada de HI *(Herfindahl indicator)*, na qual se entra em consideração com a dimensão estrutural de todo o mercado[4].

Ambos os indicadores são apresentados em três perspectivas: o grau de concentração no total de activos bancários; no total de empréstimos bancários e não-bancários; e no total dos depósitos (interpretados como aplicações de poupança, bancárias e não-bancárias).

Em anexo surgem os valores destes dois indicadores para Portugal e Espanha durante o período em análise, apresentando-se de seguida **(ver Quadro IV na pág. 76)** os resultados dos indicadores de concentração no fim de 1999/início do ano 2000.

Quadro IV
Indicadores de concentração no início do ano 2000

	Total de activos		Total de empréstimos		Total de depósitos	
	CR5	HI	CR5	HI	CR5	HI
Espanha	51.9	0.0716	47.9	0.0592	45.3	0.0542
Portugal	72.6	0.1234	72.9	0.1296	79.5	0.1635

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (pp. 42-44)

Ambos os indicadores de concentração analisados permitem concluir que, no início do ano 2000, o grau de concentração das instituições financeiras em Portugal é superior ao de Espanha. O que está de acordo com a interpretação genérica do relatório, que evidencia que o nível de concentração tem tendência a ser mais elevado em países de menor dimensão geográfica.

Contudo, se complementarmos esta informação com as taxas de crescimento dos *ratios* de concentração, CR5 e HI, entre 1995 e 1999 (consultar Anexo I), conclui-se que Espanha apresentou valores superiores - ou seja, apesar da concentração ser maior em Portugal, Espanha tem taxas de crescimento superiores, e sempre positivas.

Implicações no número de instituições financeiras

Atribui-se ao movimento de F&A no sector bancário a diminuição geral do número de instituições financeiras a operar nos Estados-membros, à excepção de Portugal, que, entre 1995 e finais de 1999, apesar das variações ocorridas entretanto, manteve o mesmo número, como se pode observar no Quadro III anteriormente apresentado.

Contudo, quanto ao número de filiais das instituições de crédito *per 1000 capita* **(ver Quadro V)**, em ambos os países há um crescimento, o que significa que, apesar da diminuição do número de diferentes instituições de crédito, as filiais dessas instituições tendem a crescer, aumentando a oferta localizada junto dos potenciais clientes. Pelo exposto, não se encontra uma relação causa-efeito entre o número de instituições de crédito e o número total de filiais.

Quadro V
Número de filiais de instituições de crédito «per 1000 capita»

	1995	1996	1997	1998	1999	1995-99
Espanha	0.93	0.95	0.97	0.99	1	7
Portugal	0.35	0.38	0.41	0.43	0.48	36

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (p. 45)

Considerações finais

O processo de concentração empresarial através de F&A e constituição de conglomerados financeiros é extensível também ao sector bancário. Apesar de não dispormos de dados referentes ao montante global envolvido nestas operações, o certo é que as motivações inerentes à sua prossecução são comuns à generalidade dos Estados-membros em que se inclui Espanha e Portugal, diferenciando-se essencialmente em função da dimensão geográfica e do contexto económico.

A maior parte das F&A acontece entre bancos domésticos – e neste capítulo Espanha e Portugal não oferecem qualquer excepção – e, em particular, entre bancos de mais reduzida dimensão.

No que respeita a F&A Internacionais, apesar da reduzida disponibilidade de dados, realça-se que Espanha e Portugal têm em comum o facto de procurarem uma expansão geográfica para mercados emergentes, particularmente para aqueles onde tenham ligações de natureza histórica, como é o caso da América Latina.

Relativamente aos conglomerados financeiros, em ambos os países se observa preferência pela criação de empresas em novos sectores financeiros, sendo que há uma tendência para serem os bancos a penetrar nesses novos mercados.

Quanto às motivações e vantagens competitivas condicionadoras das F&A, são caracterizadas de acordo com o tipo de F&A estabelecido, em função da sua localização no quadrante da matriz de estratégias genéricas aplicada ao sector bancário.

Notas

1 *Large*, no original.
2 *Small*, no original.
3 Por exemplo, segundo o próprio ECB, 2000, a comparação entre os recursos totais dos cinco maiores grupos bancários com os recursos totais dos grupos bancários.
4 A interpretação do valor obtido para HI é mais difícil e não consensual, e o relatório indica dois exemplos. Por exemplo, o US

Department of Justice considera que um HI acima de 0,18 revela alto grau de concentração. Numa interpretação mais simples, considera-se que um HI de 0,2 equivale ao HI de um mercado com quotas repartidas igualitariamente por cinco bancos (que é o inverso de 0,2). ■

Bibliografia

BASTARDO, Carlos e GOMES, António Rosa (1990), **Fusões & Aquisições: Uma Abordagem de Avaliação de Empresas**, 2ª edição, publicado por Texto Editora, Lisboa.

BILAU, José Jacinto (1996), «Fusão de sociedades: Principais motivações», *Jornal Técnico de Contas e da Empresa*, nº 374, pp. 271-273.

BROWNLEE, FERRIS e HASKINS (1994) **Corporate Financial Reporting: Test and Cases**, 2ª edição, editado por Irwin, EUA.

COOKE, Terence (1988), **International Mergers and Acquisitions**, editado por Basil Blackwell, Oxford.

COPELAND, Tom, KOLLER, Tim e MURRIN, Jack (1991), **Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies**, editado por John Wiley & Sons, Nova Iorque.

ECB - European Central Bank (2000). «Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry - Facts and Implications», editado por European Central Bank, Alemanha.

FREIRE, Adriano (1998), **Internacionalização – Desafios para Portugal**, publicado por Verbo Editora, Lisboa.

GAUGHAN, Patrick A. (1991), **Mergers & Acquisitions**, publicado por HarperCollins Publishers Inc., Nova Iorque.

HASPESLAGH, Philippe C. e JEMISON, David B. (1991), **Managing Acquisitions: Creating Value Through Corporate Renewal**, edição The Free Press, Nova Iorque.

JOHNSON, Gerry e SCHOLES, Kevan (1993), **Exploring Corporate Strategy. Text and Cases**, 3ª edição, editado por Prentice Hall International, Reino Unido.

KIESO, Donald E. e WEYGANDT, Jerry J. (1992), **Intermediate Accounting**, 7ª edição, publicado por John Wiley & Sons, Nova Iorque.

PORTER, Michael (1989), **Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior**, editado por Editora Campus, Rio de Janeiro.

PORTER, Michael (1993), **A Vantagem Competitiva das Nações**, publicado por Editora Campus, Rio de Janeiro.

ROSS, Stephen, WESTERFIELD, Randolph e JAFFE, Jeffrey (1996), **Corporate Finance**, 4ª edição, publicado por Irwin, Chicago.

SANTOS, Ana Isabel Dias Lopes Tonico dos (1997), «O conceito de Goodwill surgido na aquisição de empresas. Da evidência financeira à relevância contabilística». Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais, Universidade Aberta, Lisboa.

Anexo I
Indicadores de concentração entre 1995 e 1999

CR5 - Activos das cinco maiores instituições em relação ao total de activos do mercado							HI no total de activos						
	1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999		1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999
Espanha	47.3	46	45.2	44.6	51.9	10	Espanha	0.0528	0.0503	0.0496	0.0488	0.0716	36
Portugal	74	80	76	75.22	76.6	-2	Portugal	0.1397	0.1491	0.1299	0.1307	0.1234	-12

CR5 - Empréstimos das cinco maiores instituições em relação ao total de empréstimos do mercado							HI no total de activos						
	1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999		1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999
Espanha	44	43.6	43	42.9	47.9	9	Espanha	0.0487	0.04866	0.0457	0.0458	0.0592	22
Portugal	73	76	75	75.2	72.9	0	Portugal	0.1356	0.1416	0.1347	0.1362	0.1296	-4

CR5 - Depósitos das cinco maiores instituições em relação ao total de depósitos do mercado							HI no total de depósitos						
	1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999		1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999
Espanha	42.4	41.6	40.9	39.2	45.3	7	Espanha	0.046	0.0451	0.0438	0.0409	0.0542	18
Portugal	76	81	79	81.15	79.59	5	Portugal	0.1612	0.1743	0.1642	0.1671	0.1635	1

Fonte: Adaptado de ECB, 2000 (pp. 42-44)