

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA EM PORTUGAL

Tiago Filipe Lopes da Silva

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Mestre em Gestão

Orientador:

Prof. Doutor Paulo Bento, ISCTE Business School,

Departamento de Gestão

Maio 2009

AGRADECIMENTOS

Ao Professor Doutor Paulo Bento, pela sua incansável orientação, pela paciência e dedicação que depositou no meu trabalho e agradeço-lhe igualmente a constante disponibilidade ao longo da sua elaboração, independente do dia e da hora.

À minha mãe e a minha família pela força, pela fé e amor incondicionais.

RESUMO

Esta dissertação estuda a concentração bancária em Portugal entre 1992 e 2007. Enquadra o tema pelo desenvolvimento estratégico, conglomerados financeiros, evolução dos sistemas financeiros da OCDE e a evolução do sector bancário em Portugal.

As concentrações verificadas na banca portuguesa resultam de vários factores entre os quais a adesão de Portugal à CEE, aos processos de privatizações ocorridos no sector bancário português nos anos 90, da desregulamentação e da consolidação dos principais grupos financeiros portugueses.

O cálculo da concentração é efectuado para a actividade global corrigida para Portugal, para um conjunto de oito variáveis e com base em vários indicadores e, tendo por base, as contas consolidadas.

Os resultados demonstram um aumento da concentração entre 1992 e 2007, para todas as variáveis e com base em qualquer dos indicadores habitualmente utilizados, o ano 2000 é o ano em que o nível de concentração é mais elevados para qualquer uma das variáveis.

Apesar do aumento da concentração, nem sempre este aumento resultou num aumento de eficiência, como se demonstra na análise do rácio Produto Bancário/Activo.

A viragem do século fica marcada pela reestruturação dos grupos bancários que optaram pela homogeneização da oferta bancária, reduzindo o número de marcas, e pelo aumento da importância dos bancos estrangeiros no panorama bancário português até aqui dominado quase em exclusivo pelos grupos financeiros nacionais.

Palavras-chave: Banca, Concentração, Fusões & Aquisições e Sistema Bancário.

Classificação JEL: G21, G34

ABSTRACT

This dissertation examines the banking concentration in Portugal between 1992 and 2007. Fits the theme by developing strategic, financial conglomerates, changes in the financial systems of the OECD and the evolution of the banking sector in Portugal.

The concentrations found in the Portuguese banking result of several factors including the accession of Portugal to the EEC, the processes of privatization that occurred in the Portuguese banking industry in the 90s, deregulation and consolidation of major financial groups in Portugal.

The calculation of the concentration is made to the overall activity corrected for Portugal, for a set of eight variables, based on several indicators, and based on the consolidated accounts.

The results show an increase in concentration between 1992 and 2007 for all variables, based on any of the indicators used, the year 2000 is the year in which the concentration level is higher for any of the variables.

Despite the increase in concentration, this increase does not always result in an increase in efficiency, as evidenced in the ratio analysis of banking products / assets.

The turn of the century is marked by the restructuring of the banking groups that have opted for the homogenisation of the supply bank, reducing the number of brands, and the increasing importance of foreign banks in the Portuguese banking scene hitherto dominated almost exclusively by national financial groups.

Keywords: Banking, Concentration, Mergers & Acquisitions and Banking Systems

JEL Classification: G21, G34

ÍNDICE

ÍNDICE	V
Índice de Figuras	VII
Lista de Abreviaturas.....	VIII
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	3
2.1. Desenvolvimento Estratégico	3
2.1.1. <i>Crescimento Interno</i>	3
2.1.2 <i>Crescimento Externo</i>	4
2.2 Operações de Concentração.....	5
2.2.1 <i>Fusões & Aquisições</i>	5
2.2.2 <i>Agrupamentos Contratuais – outras figuras</i>	6
2.3 Tipos de Fusões	7
2.4 Razões e Efeitos da Concentração.....	9
2.4.1 <i>Principais Razões e Motivações para F&A</i>	9
2.4.2 <i>Motivações para as F&A Horizontais</i>	14
2.4.3 <i>Motivações para as F&A Verticais</i>	15
2.4.4 <i>Motivações para as F&A em Conglomerado</i>	16
2.4.5 <i>Motivações para as F&A Concêntricas</i>	17
2.5 Conglomerados Financeiros	17
2.6 Evolução dos Sistemas Financeiros.....	19
2.6.1 <i>A década de 70</i>	20
2.6.2 <i>A década de 80</i>	22
2.6.3 <i>A década de 90</i>	24
2.6.4 <i>O Novo Milénio</i>	25
2.7 O Sector Bancário em Portugal	27
2.7.1 <i>Retrospectiva 1974 a 1989</i>	27
2.7.2 <i>A Década de 90</i>	31
2.7.3 <i>O Novo Milénio</i>	33

2.7.4 Caracterização do Sector Bancário entre 1992 a 2007	35
2.7.4.1 Estrutura e Produtividade	35
2.7.4.2 Eficiência e Rentabilidade	37
2.7.4.3 Variação Anual.....	39
3. DADOS E METODOLOGIA	41
3.1 Opções Metodológicas	41
3.2 A Concentração no Sector Bancário Português (1992-2007)	45
3.3 Caracterização dos Cinco Principais Grupos.....	47
3.3.1 Estrutura e Produtividade	48
3.3.2 Variação Anual.....	51
3.3.3 Eficiência e Rentabilidade	54
4. CONCLUSÃO.....	59
5. BIBLIOGRAFIA.....	62
6. ANEXOS.....	70

Índice de Figuras

Fig.1 - Evolução dos principais indicadores macroeconómicos	32
Fig. 2 - Evolução da Quota de Mercado dos Bancos Estrangeiros (Activo).....	34
Fig. 3 - Evolução dos rácios Crédito/Títulos e Crédito/Depósitos (1992-2007).....	36
Fig. 4 - Evolução do rácio Empregados/Balcões (1992-2007)	36
Fig. 5 - Evolução dos rácios Crédito/Empregados e Depósitos/Empregados (1992-2007).....	37
Fig. 6 - Variação da eficiência do rácio Produto Bancário/Activo (1992-2007)	38
Fig. 7 - Variação da eficiência do rácio Produto Bancário/Nº Empregados (1992-2007)	38
Fig. 8 - Variação da eficiencia do rácio Activo/Nº Empregados (1992-2007)	39
Fig. 9 - Variação média anual da concentração, por variável (1992-2007)	45
Fig. 10 - Concentração por variável, com base HH (1992-2007).....	47
Fig. 11 - Relação entre Produto Bancário/Activo e a Quota de mercado (Activo) - cinco principais grupos (1993 e 1999).....	55
Fig. 12 - Relação entre Produto Bancário/Activo e a Quota de mercado (Activo) - cinco principais grupos (2001 e 2007).....	56

Lista de Abreviaturas

APB – Associação Portuguesa de Bancos

BP – Banco de Portugal

CEE – Comunidade Económica Europeia

CF – Conglomerado Financeiro

DL – Decreto(s)-Lei

e.g.- Por exemplo

EUA – Estados Unidos da América

F&A – Fusão(ões) e/ou Aquisição(ões)

Fig. – Figura(s)

FMI – Fundo Monetário Internacional

HH – Índice de Herfindhal-Hirschman

HHNEE – Número Equivalente de Empresas-de-igual-dimensão, calculado a partir do HH.

HT – Índice Hall-Tideman

HTNEE – Número Equivalente de Empresas-de-igual-dimensão, calculado a partir do HT.

IC – Instituição(ões) de Crédito

IF – Instituição(ões) Financeiras

m.€ - Milhares de Euros

MIT – Mercado Interbancário de Títulos

MMI – Mercado Monetário Interbancário

NEE – Número Equivalente de Empresas-de-igual-dimensão

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PB – Produto Bancário

p. – Página

pp. – Páginas

PIB – Produto Interno Bruto

R – Índice de Concentração

RGICSF – Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras

RL – Resultado(s) Líquido(s)

SF- Sociedade(s) Financeira(s)

SGFI – Sociedade(s) Gestora(s) de Fundos de Investimento

UE – União Europeia

UEM – União Económica e Monetária (1)

Vide - veja

1. INTRODUÇÃO

Atendendo ao elevado número de operações de concentração que se tem generalizado pelo mundo, o tema tem suscitado o interesse crescente entre os economistas.

Este estudo da concentração vai focar-se na análise do grau de concentração, e tentar procurar na concentração uma das possíveis explicações da rentabilidade e eficiência.

Calculou-se a concentração com recurso ao Índice discreto de concentração (R), presença obrigatória em qualquer estudo, ao Índice de Herfindhal (HH), atendendo as limitações do R, e ao índice Hall-Tideman (HT), a título de exemplo para se aferir (intuitivamente) a correlação com o HH. As variáveis utilizadas foram Activo, Crédito, Depósitos, Títulos, Produto Bancário, Resultado Líquido, Balcões e Empregados. No caso das seis primeiras variáveis, o cálculo da concentração efectuou-se com base numa estimativa das actividades de instituições em Portugal. Assim a concentração foi calculada não para o universo de instituições individualmente considerado, mas com base dos centros de decisão, tendo portanto presente a relevância da existência de grupos. No que diz respeito à concentração das variáveis Balcões e Empregados, os valores considerados dizem respeito somente ao território nacional, pelo que não foi necessário proceder a qualquer ajustamento.

A presente introdução visa enquadrar os capítulos que completam esta dissertação. Em termos genéricos, a organização da dissertação obedece a uma ordem, o ponto 2 refere-se a revisão bibliográfica onde se destaca a análise as alternativas do desenvolvimento estratégico (2.1), abordando-se, em seguida, alguns dos contornos das operações de concentração (2.2) e a classificação desta com base em critérios económicos (2.3) seguindo-se a apresentação das razões e efeitos da concentração (2.4) e aborda-se os conglomerados financeiros (2.5).

Na secção 2.6 trata-se da evolução dos sistemas financeiros na OCDE. Começa por apresentar quatro das principais tendências que marcaram a década de 70 e cinco das que se salientaram na década de 80. Por fim, apresenta o quadro actual dos sistemas financeiros.

Na secção 2.7 caracteriza o sector bancário em Portugal. O estudo da recente concentração verificada no sector não dispensa uma breve retrospectiva, e uma análise mais cuidada dos principais acontecimentos registadas a partir da década de 90.

A análise empírica da concentração bancária em Portugal (1992 a 2007) apresentada no ponto 3 têm subjacente um conjunto de objectivos, hipóteses, opções metodológicas e limitações (3.1). Ao cálculo da concentração bancária (3.2), segue-se a caracterização da evolução dos cinco principais grupos bancários actualmente existentes em Portugal (3.3).

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste ponto vai proceder-se a duas análises diferentes da revisão bibliográfica, numa primeira parte a revisão da literatura referente à concentração, numa segunda parte o enquadramento sectorial.

A secção 2.1 analisa as alternativas do desenvolvimento estratégico: interno ou externo. Na secção 2.2 abordam-se alguns dos contornos das operações de concentração, a que se segue a classificação desta com base em critérios económicos, associados ao mercado, associados ao mercado (secção 2.4), na secção 2.5 aborda-se os conglomerados financeiros.

No enquadramento sectorial, vai ter-se em atenção na secção 2.6 a análise da evolução dos sistemas financeiros na OCDE, nos últimos 35 anos. Na secção 2.7 vai proceder-se a caracterização do Sector Bancário Português.

2.1. Desenvolvimento Estratégico

Existem vários métodos de desenvolvimento estratégico que as organizações podem seguir para pôr em prática as suas decisões de crescimento. A opção pelo desenvolvimento interno ou externo coloca-se tanto numa estratégia de crescimento, como numa estratégia de saída de determinada área de actividade/negócio. Em qualquer dos casos, a estratégia a seguir não é arbitrária: para algumas actividades, o desenvolvimento interno poderá ser mais vantajoso; para outras, uma análise cautelosa pode revelar razões para se optar pelo desenvolvimento externo (Weston *et al.*, 1990; Figueira, 1990; Bento, 1998; Ferreira, 2002).

O Desenvolvimento interno ou orgânico e as Fusões e Aquisições representam dois extremos, existem entre eles, um campo de acordos e alianças entre empresas (Ferreira 2002). Por outro lado, qualquer que seja a via as empresas podem expandir-se na horizontal, vertical e em conglomerado (Martin, 1994; Silva, 1994; Bento, 1998; Matos e Rodrigues, 2000).

2.1.1. Crescimento Interno

O desenvolvimento orgânico ou interno é o método mais tradicional de crescimento das empresas, passa pela opção de utilizar mais e melhor os recursos próprios disponíveis,

ou seja, assenta no aprofundamento dos potenciais tecnológicos, organizativo e produtivo existentes (Bento, 1998).

Diversos factores podem contribuir para dificultar este tipo de crescimento. O mais comumente referido passa pela questão directamente relacionada com a concorrência, a qual pressiona para a realização de um crescimento mais rápido, induzindo ao crescimento externo (Bento, 1998).

2.1.2 Crescimento Externo

O crescimento externo é um processo que pela sua natureza conduz mais facilmente a formação de um grupo, pelo que o aspecto fundamental é o recurso a uma interpenetração, mais ou menos significativa, entre duas empresas (Jacquemin, 1984; Figueira, 1990).

O crescimento externo pode assumir diversas formas, que vão desde fusões, passando por vários tipos de acordos contratuais entre empresas, aquisição de participações ou aquisição de activos, aquisição de empresas ou constituição de empresas ou constituição de sociedades comuns.

Podem apontar-se desde já algumas vantagens e desvantagens associadas a processos de crescimento externo. Quando as últimas são significativas ou as primeiras mínimas, o crescimento interno sai, naturalmente, favorecido (Bento, 1998).

Algumas das vantagens são (Jacquelin, 1984; Weston *et al.*, 1990; Picat e Zachmann, 1993; Matos, 1994; Bento, 1998; Ferreira, 2002):

- Recurso a activos já em fase de exploração, com probabilidades de rentabilização mais rápida, quando comparados com a maturação de investimento de raiz;
- A aquisição de um concorrente permite aumentar a quota de mercado e as vendas sem criação de capacidade adicional que poderia não encontrar correspondência na procura;
- Pode ser a forma de adquirir recursos técnicos, matérias e humanos para os quais o mercado não existe ou é imperfeito;
- Aumentar a quota de mercado;

- A empresa pode ter capacidade para adquirir outras empresas através do recurso ao endividamento;
- A empresa adquirida pode não estar a utilizar os seus activos de forma eficiente;
- Potenciar vantagens fiscais;

Potenciais dificuldades que se salientam (Jacquemin, 1984; Bento, 1998; Ferreira, 2002):

- Uma aquisição (principalmente se for seguida de uma fusão) pode dar origem a (graves) conflitos sociais;
- A integração das novas entidades ao nível do cálculo económico central e a definição dos objectivos exigem por vezes esforços desmesurados;
- As dificuldades administrativas, jurídicas e fiscais podem ser significativas;
- A correcta avaliação das empresas a adquirir ou agrupar é normalmente difícil, pelas dificuldades de acesso a determinadas informações – o que limita a aplicação de modelos teóricos existentes.

2.2 Operações de Concentração

O processo de concentração num determinado sector traduz-se pelo incremento da dimensão relativa dos principais concorrentes aí presentes, normalmente associado à redução do número de entidades presentes no mercado (Acín, 1994), contudo, como se verá a frente, nem sempre isso ocorre.

As primeiras explicações associadas à concentração coincidem com as justificações para a dimensão da própria empresa (Jacquemin, 1984). Apesar do grande número de operações que se efectuam, um pouco por toda a parte, e dos esforços tendentes a quantificar os seus benefícios, as análises efectuadas indicam que os mesmos são, no mínimo, difíceis de determinar (Silva, 1994).

2.2.1 Fusões & Aquisições

Antes de mais convém distinguir o que são Fusões e o que são Aquisições, basicamente existem três formas legais de aquisição: fusão (*merger*), ou consolidação (*consolidation*), aquisição de acções e aquisição de activos (Ross *et al.*, 1990). Aquilo

que distingue a aquisição de acções e/ou fusão da simples detenção de activos é que as primeiras envolvem a aquisição e preservação do capital (Weston *et al.*, 1990).

A Fusão pode verificar-se quando uma das sociedades pré-existentes absorve o património das restantes, que se extinguem, ou uma nova sociedade absorve o património de todas as sociedades pré-existentes, extinguindo-se estas (Matos e Rodrigues, 2000).

Sob um ponto de vista analítico, podemos concluir que esta definição de fusão pode analisada de uma forma mais restrita, isto é, no primeiro estaríamos perante uma fusão-absorção, que na distinção Ferreira (2002) corresponde ao conceito de aquisição, e no segundo caso estaríamos perante a fusão pura ou simples fusão.

A este propósito Ferreira (2002) analisa a forma das combinações centrando-se na questão relativa ao património das empresas e classifica-as em fusão-concentração ou consolidação, onde os patrimónios das empresas são transferidos para uma nova entidade a constituir, é neste sentido que se utiliza a expressão *merger*, e em fusão integração, fusão por incorporação ou aquisição, onde o património de uma ou mais empresas é transferido para uma outra empresa compradora ou incorporante, é neste sentido que se utiliza os termos *Acquisition* ou *takeover*. Neste sentido Valente (1999) faz a distinção através da permanência ou não dos accionistas, assim, na fusão todos os accionistas permanecem na nova empresa, enquanto na aquisição os accionistas de uma das empresas deixam de permanecer na nova empresa integrada.

Entre as formas de concentração sem fusão, a aquisição de acções é uma das mais frequentes. Ao contrário da fusão, não ocorre a extinção de qualquer das personalidades jurídicas envolvidas. A aquisição de acções tanto pode ter objectivos meramente financeiros (normalmente, quando se trata de participações minoritárias pouco significativas) e de controlo ou de influência na gestão (regra geral, em situações das participações maioritárias ou minoritárias com direito de voto significativos) (Bento, 1998).

2.2.2 Agrupamentos Contratuais – outras figuras

Para além das F&A, existem outras formas de crescimento externo, os agrupamentos contratuais, tendo também em vista o ganho de dimensão. Algumas destas formas não constituem operações de concentração em sentido estrito; contudo, importa fazer-lhes

referência na mediada em que contribuem para reduzir o número de operadores independentes num dado mercado. Os agrupamentos contratuais caracterizam-se por um princípio de igualdade jurídica entre os membros e por colaboração assentar numa vontade recíproca das partes envolvidas (Bento, 1998).

Segue-se alguns exemplos de formas de crescimento alternativo às F&A:

- Joint-venture – é uma entidade jurídica formada por duas ou mais empresas com o objectivo de explorar um determinado negocio. O empreendimento pode ter como objectivo um projecto único, ou uma relação de negócios continua. Existente diversos motivos para constituir uma joint-venture, sendo o principal repartir riscos, outro motivo é a aquisição de novos conhecimentos (e.g. I&D, Marketing).
- Agrupamento complementar de empresas – representa um instrumento de colaboração entre diversas empresas economicamente autónomas. É dotado de personalidade jurídica própria e distinta das entidades que a constituem, formalizada através de um contrato específico e, normalmente, abrange áreas limitadas da actividade das empresas envolvidas.
- Consórcio de empresas – no consórcio – figura próxima do ACE, tanto em termos de função económica como de forma legal -, as empresas envolvidas vinculam-se entre si, tendo em vista a realização de uma actividade específica, de forma concertada (Bento, 1998).
- Outro tipo de acordos – noutros acordos, as entidades envolvidas – jurídico e economicamente distintas – mantêm-se como centros autónomos de decisão e estratégia. Com a sua celebração pretendem, através de acções concertadas, influenciar, em seu favor, o quadro concorrencial de mercado (Antunes, 1993).

2.3 Tipos de Fusões

A categorização dos diferentes tipos de F&A é um aspecto importante pois as razões que explicam cada um dos tipos, assim como as suas consequências divergem. Matos e Rodrigues (2000) consideram vários critérios, dos quais se considera mais relevante o da classificação das F&A com base na relação existente entre os mercados em que actuam as empresas envolvidas.

Assim de acordo com Matos e Rodrigues (2000) existem três grandes tipos de fusões: horizontais, verticais e conglomeradas. Weston *et al.* (1990) consideram ainda outro tipo de fusões, as fusões concêntricas, que ocorre entre empresas relacionadas e tem como objectivo a extensão da linha de produtos, que visa a expansão da linha de produtos da empresa.

Em relação às fusões e aquisições, uma primeira abordagem leva a que consideremos quatro tipos principais:

- Fusão Horizontal – ocorrem entre duas empresas que operam e concorrem no mesmo ramo de actividade, ou seja, no mesmo mercado (geográfico), e ao mesmo nível e tem como principal objectivo o aproveitamento de economias de escala. As fusões horizontais são normalmente, objecto de maior atenção pelos governos devido ao efeito negativo que se pensa que elas podem ter sobre outros agentes económicos. Por via da fusão reduz-se o número de empresas presentes numa dada industria o que torna mais fácil um possível conluio entre as empresas, visando os lucros que decorrem de uma situação monopolística, reduzindo o bem-estar geral (Weston *et al.*, 1990; Rodrigues, 1993; Silva, 1994; Bento, 1998; Ferreira 2002).

- Fusão Vertical – ocorrem entre empresas que estão em actividades complementares, isto é, estão no mesmo mercado mas em fases diferentes e têm como objectivo a redução de custos e criar maior eficiência.

- Fusão em Conglomerado – envolvem empresas que actuam em ramos de actividades geralmente não relacionadas, ou seja, em mercados normalmente não relacionados. A principal motivação económica que muitas vezes lhes é apontada reside na redução do risco empresarial através da diversificação. Entre as fusões em conglomerado têm sido distinguidos três tipos: extensão-produto, extensão-mercado geográfico e puras (Weston *et al.*, 1990; Bento 1998).

- Fusão Concêntrica – são acordos entre empresas que se situam em unidades de negócios diferentes mas relacionados, e têm com objectivo a obtenção de ganhos provenientes de situações comuns. Em especial, estas situações são o mercado, os processos e as tecnologias que ambas servem ou utilizam.

A decisão de combinação concêntrica mais conhecida e praticada é o que se designa por *bancassurance* e que leva a fusões, aquisições e alianças entre a banca e os seguros (Ferreira, 2002).

2.4 Razões e Efeitos da Concentração

O elevado número de operações de concentração ocorridas desde há várias décadas, um pouco por todo o lado, tem dado origem a uma vasta literatura, nomeadamente nos EUA. O interesse pelo fenómeno permanece, as razões teóricas apontadas estão muito longe de serem pacíficas e de coincidirem com as avançadas pelos promotores (Bento 1998). Por exemplo, enquanto Harrison (1987) – citado por Jacquemin (1990) – e Love e Scouller (1990) verificam empiricamente que as F&A, normalmente, não criam valor, Jarrel *et al.* (1988) afirmam que tais operações têm uma função benéfica para a economia (Bento, 1998), mas a maioria dos estudos dos EUA mostram que os potenciais ganhos com eficiência raramente se materializam depois da Fusão (Piloff, 1996; Berger *et al.*, 1999; Berger *et al.*, 2000), e que normalmente as fusões só criam valor para os accionistas das instituições adquiridas (Piloff e Santomero, 1998; Beitel e Schiereck, 2006).

É difícil sistematizar quais as razões e efeitos comuns ou específicas apresentadas para justificar uma concentração horizontal, vertical ou em conglomerado. Naturalmente convém sublinhar que as razões/efeitos não são mutuamente exclusivas, ou seja, em cada operação podem existir várias razões/efeitos, com diferentes níveis de importância.

2.4.1 Principais Razões e Motivações para F&A

Existe um conjunto alargado de explicações possíveis para a concretização de operações de F&A. Segundo Pauler (2001), as empresas optam pela realização de F&A quando estas se tornam o meio mais rápido e rentável de aumentar a sua capacidade, obter novas competências, penetrar em novas áreas de produto ou geográficas ou afectar os recursos ao controlo de uma gestão mais eficiente.

De acordo com Matos e Rodrigues (2000) a maximização do lucro como hipótese explicativa do comportamento empresarial continua a ser um dos pilares da literatura económica. Segundo os mesmos autores a realização de F&A, sob a hipótese de maximizar o lucro e, conseqüentemente, da criação de valor, poderá ser explicada por

razões relacionadas com a criação ou o incremento do poder de mercado, o incremento da eficiência e a obtenção de ganhos financeiros.

As principais razões para as Fusões & Aquisições são:

- Poder de mercado – segundo Weston *et al.* (1990) o aumento da quota de mercado é uma das razões mais referenciadas para a concretização de F&A. Salientam, no entanto, que a relação entre poder de mercado e a obtenção de economias de escala não é tão imediata como parece. Na verdade, se o aumento da quota de mercado significar que a empresa aumentou a sua dimensão, então estaremos na presença de economias de escala. Contudo, o aumento da quota de mercado significa o aumento da dimensão da empresa relativamente a outras empresas na indústria, mas não significa que o aumento da dimensão relativa seja um indicador de obtenção de economias de escala.

- Eficiência operativa – segundo Matos e Rodrigues (2000) referem a obtenção de eficiência operativa é outras das razões explicativas das fusões. Na prossecução do objectivo de maximização do lucro, as empresas deverão produzir eficientemente, assim poderão obter um determinado nível de produção com o mínimo de custos. Pauler (2001) acrescenta que a actuação conjunta das empresas através de F&A, além da redução de custos e aumento da produção, visa também a melhoria da qualidade, a obtenção de novas tecnologias e a criação de novos produtos. A propósito de exploração de diferenciais de eficiência entre empresas, Ferreira (2002) refere que as operações de F&A poderão ter como motivação subjacente a tentativa de aumentar o nível de eficiência das empresas envolvidas, considerando-se que uma das empresas é mais eficiente do que a outra. Assim, poderão ser obtidas sinergias da exploração conjunta das empresas. O autor distingue entre sinergias de direcção, de administração, empresariais ou estratégicas e sinergias operacionais. As primeiras ocorrem ao nível das práticas de gestão e verificam-se sempre que a gestão da equipa compradora é mais eficaz eficiente que a equipa da vendedora, permitindo que após a fusão ou aquisição a gestão do conjunto seja nivelada pelo mais alto.

- Sinergias operacionais – segundo Ferreira (2002) estas resultam da racionalização dos recursos e na sua melhor afectação e podem advir de economias de escala e de gama não só na produção, mas ainda na distribuição, compras e noutras funções mais gerais. Pautler (2001) defende a mesma ideia, ao afirmar que no caso das eficiências operacionais, estas poderão resultar de economias de escala e de gama ao nível da

produção, mas acrescenta ainda que poderão também originar da melhor afectação de recursos, da utilização de tecnologias de produção menos dispendiosas, da melhoria na utilização de informação e do know-how, da combinação mais eficiente dos activos e de economias de gama ao nível do consumo.

- Teoria de gestão ineficiente – sugere que a equipa de gestão da empresa-alvo revela um tal grau de incapacidade, que virtualmente qualquer equipa alternativa poderá fazer melhor (Valente, 1999). Aqui ao contrário do que acontece com a teoria do diferencial de eficiências de gestão, a ideia não é melhorar ou mas sim substituir a gestão, tendo em vista a realização de todo o potencial da empresa (Caves, 1989; Weston *et al.*, 1990). A teoria assume que os accionistas da empresa adquirida são impotentes para substituir os seus gestores, pelo que terá que ser o mercado a fazê-lo, tornando-se por vezes num argumento valido para invocar F&A dispendiosas (Weston *et al.*, 1990; Bento, 1998).

- Teoria de eficiência na gestão – a melhoria da eficiência da gestão é outro dos factores determinantes nos processos de F&A. Gaughan (1991) realça que a convicção por parte da empresa adquirente numa gestão mais eficiente dos recursos da empresa alvo constitui uma motivação para as aquisições. A este propósito Weston *et al.* (1990) referem que se uma empresa possuir capacidade de gestão excedentária, então poderá utilizar os recursos remanescentes adquirindo uma outra empresa que seja ineficientemente gerida dada a falta de tais recurso. Assim, a partilha de recursos, incluindo os humanos, poderá ser feita sem acréscimos de custos, entre vários produtos e actividades.

- Problemas de Agência – resultam dos potenciais conflitos de interesses entre os accionistas e os gestores, nomeadamente devido à assimetria de informação e aos diferentes objectivos, respectivamente, entre agentes e gestores. Weston *et al.* (1999) menciona que o problema de agência verifica-se sobretudo quando a propriedade está demasiado dispersa pelo que os accionistas não conseguem controlar o comportamento dos gestores, sobre este propósito focam a existência de mecanismos organizacionais e de mercado e a fixação de compensações como forma de controlo dos problemas de agência. Na ausência de tais mecanismos, as F&A poderão constituir uma forma de controlo externo sobre os gestores. Em contraste com a visão que as F&A podem constituir uma forma de resolução dos problemas de agência, a teoria baseada no *Managerialism* sugere que as F&A não são uma solução para o problema de agência, mas antes um sintoma da sua existência, isto pois os gestores muitas vezes poderão

seguir este tipo de estratégia expansiva com vista à prossecução do objectivo do aumento da dimensão da empresa e, por conseguinte, das suas remunerações e outras regalias (Weston *et al.*, 1999).

- Teoria dos *Cash-Flows* disponíveis – segundo esta teoria, os accionistas e os gestores estão em conflito no que toca à distribuição dos *cash-flows* em excesso, pelo que as F&A constituem um meio para a sua resolução (Weston *et al.*, 1999; Valente, 1999). Jensen (1988) e Valente (1999) defendem que os *cash-flows* em excesso devem ser distribuídos pelos accionistas (sob forma de dividendo), reduzindo assim o poder discriminatório dos gestores, e, sujeitando-os com mais frequência ao escrutínio dos mercados de capitais. Esses pagamentos reduzem os custos dos accionistas para controlar os gestores, na medida em que reduzem os fundos geridos pelos últimos bem como o seu poder, e potencialmente, colocam o controlo dos gestores de mercado, o qual será exercido quando a empresa pretender obter mais capitais.

- Teoria Baseada nos efeitos dos impostos – defende que as F&A podem ser motivadas por oportunidades de diminuição dos impostos, nomeadamente quando uma das empresas acumula prejuízos, mas também por via do endividamento. Contudo, as evidências sugerem que tais efeitos, podendo ser importantes, dificilmente desempenham um papel fundamental na explicação das F&A (Bento, 1998).

- Teoria do monopólio – advoga que os ganhos resultantes das F&A são provenientes do aumento do poder de mercado decorrente da concentração (Weston *et al.*, 1990; Warshawsky, 1987). Diversos autores rejeitam essa teoria (Jensen e Ruback, 1983) citados por Jarrel *et al.* (1988). Mais tarde, Eckbo e Wier (1985) concluíram que, com excepção de casos isolados, o aumento do poder de mercado não pode explicar os ganhos das F&A. Todavia, isso não impede que a preocupação com o seu impacto na estrutura de mercado continue a ser preponderante, sobretudo quando antes de uma data operação já se está perante uma situação de oligopólio restrito (Silva, 1994).

- *the managerial or empire-buiding theories* – são uma característica importante da teoria pensativa, em outras palavras os gerentes podem tentar realizar vantagens internas ao contrário dos interesses de accionistas, conduz o grupo de motivos de fusões e aquisições administrativas Hughes *et al.* (1980) chama-as *managerial theory*, enquanto que Ravenscraft e Scherer (1987), Trautwein (1990) e Scherer e Ross (1990) chama-as *empire-building theory* (Straub, 2007). As mais antigas descrições deste grupo na

literatura são dois modelos de Marris (1963) e Baumol (1967). Ambos reclamam que os gestores tentam maximizar as receitas e activos bem como as vendas, dois objectivos que não levam automaticamente à maximização dos interesses dos accionistas. Esses motivos, como poder e prestígio, não podem ser medidos em termos monetários. Desde o desejo, para maximizar receitas e activos bem como taxas de crescimento das vendas é mais fortemente ligado ao tamanho de uma firma e da sua taxa de crescimento do que à sua rentabilidade, gestores provavelmente verão o crescimento da sua organização com uma dos melhores métodos para satisfazer necessidades pessoais e ambições, uma atitude que é reforçada por tendências psicológicas para identificar o seu ego com a organização (Marris, 1963).

- Teoria da diversificação – segundo Weston *et al.* (1990), a diversificação poderá ser uma das motivações dos gestores e de outros empregados que, contrariamente aos accionistas, possuem oportunidades limitadas para diversificar as suas fontes de rendimento, visto que dependem do trabalho que exercem na empresa. Weston *et al.* (1999) realçam que a diversificação poderá ser feito não só através de F&A, mas também através do crescimento interno. Contudo as fusões poderão ser preferíveis na falta de recursos que potenciem o crescimento interno ou na presença de excesso de capacidade na indústria. Por outro lado, as fusões poderão permitir a diversificação num curto espaço de tempo, contrariamente ao crescimento interno.

- Teoria de salvamento de Empresas – Matos e Rodrigues (2000) salientam o facto de não visar apenas salvar uma empresa que possa estar sob risco de falência, mas sim o de adquirir uma empresa onde possam ser concretizadas objectivos tais como, o ganho de poder de mercado através de incrementos dos níveis de eficiência ou até da eliminação de um concorrente, a obtenção de ganhos financeiros e ainda a aquisição de activos subavaliados.

- Teoria da informação e sinalização – tenta explicar a ideia por que razão as acções da empresa-alvo tendem a ser reavaliadas para cima nos casos de uma oferta de aquisição, mesmo que a oferta não seja bem sucedida. A hipótese é a de que uma oferta de aquisição envie um sinal ao mercado no sentido das acções da empresa-alvo estarem subavaliadas ou, em alternativa, envia um sinal aos gestores da empresa-alvo, levando-os a implementar estratégias mais eficientes por sua própria iniciativa, obrigando assim a uma reavaliação permanente. (Weston *et al.*, 1990; Valente, 1999; Weston *et al.*,

1999). A teoria da sinalização segundo Weston *et al.* (1999), referem que se trata de uma variante importante da teoria de informação. Desta forma, segundo os autores, a sinalização poderá ser estar presente nas F&A de diversas formas. Quando uma empresa recebe uma oferta de aquisição isto poderá constituir um sinal para o mercado de como a empresa possui um valor intrínseco extraordinário que até então não era conhecido ou que é iminente o surgimento de *cash-flows* futuros.

2.4.2 Motivações para as F&A Horizontais

Segundo Ferreira (2002) a principal motivação é o aumento da dimensão e a obtenção de escala.

A redução do número de concorrentes num dado mercado pode facilitar a coordenação de estratégias entre os principais concorrentes, aumentando os lucros conjuntos, tanto mais quanto mais elevadas forem as quotas de mercado conjuntas quanto menor for a elasticidade da procura global (Jacquemin, 1984).

Outra razão que pode a conduzir à criação de valor justificam-se por os aumentos de eficiências na produção e na distribuição originadas pelas combinações horizontais baseiam-se em acréscimos de economias de escala e de gama. Neste sentido, a empresa combinada tenderá a baixar os seus custos e os seus preços de venda (Ferreira, 2002).

A obtenção de economias de escala é talvez o argumento mais utilizado, ou seja, o objectivo natural para as fusões horizontais (Jacquemin, 1984; Ross *et al.*, 1990; Jacquemin, 1990; Matos, 1994). As economias de escala são obtidas através de ganhos de eficiência por aumentos de produção de um determinado produto, conduzindo a uma maior utilização de um grupo de recursos. Podem ocorrer em áreas operacionais, tais como, pesquisa, aprovisionamento, produção, marketing, ou em áreas gerais, administração, finanças, pessoal e outras (Ferreira, 2002).

A teoria do diferencial das eficiências de gestão sugere que as empresas a operarem em ramos de actividades semelhantes são as principais candidatas a proceder a F&A, com o objectivo de realização de ganhos decorrentes da melhoria da gestão das empresas adquirentes, pois são as que têm maior capacidade e facilidade de acompanhamento das outras empresas, maior *know-how* de gestão e nas quais se torna, normalmente, mais fácil identificar as possibilidades de incremento da qualidade de gestão (Weston *et al.*, 1999). Assim algumas fusões têm como efeito a transferência do controlo de uma

empresa de gestores menos eficiente para as mãos de uma outra equipa de gestores mais eficiente (Antunes, 1993; Ferreira, 2002).

As fusões horizontais podem ser também uma forma de eliminar excessos de capacidade, por exemplo, encerrando unidades de produção menos eficientes em favor das mais eficientes (Bento, 1998). A este propósito Martin (1994) adianta que a integração horizontal pode também permitir eficiências por via da poupança de custos, incluindo o redimensionamento e a eliminação de fábricas/instalações obsoletas.

2.4.3 Motivações para as F&A Verticais

As fusões verticais têm o efeito de redução do número de empresas que concorrem no mercado de cada nível horizontal. As empresas integradas verticalmente poderão ter condições para criar barreiras aos concorrentes, quanto maiores forem as barreiras à entrada mais difícil se torna a entrada de novos concorrentes. Perante tal comportamento, os potenciais concorrentes poderão ser forçados a entrar nos vários níveis de mercado, fazendo maiores investimentos, o que aumenta o prémio de risco (Jacquemin, 1984; Martin, 1994; Broder, 1995; Bento, 1998).

Tradicionalmente, a integração vertical numa indústria tem sido vista como uma tendência das empresas para aumentarem e explorarem o poder de mercado, normalmente em detrimento dos concorrentes e consumidores. Contudo, análises mais recentes sugerem que as empresas têm motivações mais racionais para aumentarem a integração vertical, questões de eficiência, e que esta não resulta forçosamente em comportamentos anti-concorrenciais (Cockerrill, 1992; Bento, 1998).

Ferreira (2002), apresenta diversos motivos para fusões verticais, entre as quais, a obtenção de economias de ordem tecnológica, a eliminação ou redução de custos de pesquisa, publicidade, comunicação, coordenação da produção, de cobrança e outros custos de transacção, a melhoria no planeamento de inventários e de produção devido a fluxos de informação mais eficientes no seio de uma só entidade, a redução dos aspectos cíclicos ou sazonais e com a incerteza na procura, o acesso assegurado aos mercados, a redução do perigo de falhas no mercado com influencia na empresa e a maior proximidade dos verdadeiros clientes.

Com a integração vertical torna-se possível obter melhores relações entre *inputs* e *outputs*, conseguindo-se uma flexibilidade superior à obtida caso estivesse dependente

do mercado. Contratos incompletos expõem as partes a comportamentos oportunistas (Weston *et al.*, 1990), potenciando o aumento de custos nas transacções entre as empresas, através da integração é possível garantir a sua lealdade, o que seria quase impossível de conseguir através do mercado (Martin, 1994; Bento, 1998).

2.4.4 Motivações para as F&A em Conglomerado

As fusões em conglomerado, por natureza, não têm efeito directo na concentração de mercado, porque resultam numa combinação de empresas que operam em diferentes mercados (Martin, 1994). Contudo, historicamente uma importante razão para limitar a combinação de actividades tem sido o receio de que a empresa/grupo daí resultante, por via da sua dimensão, ganhe poder de monopólio em vários mercados (Bento, 1998). Através da presença em vários mercados, o conglomerado está em condições de efectuar a subsidiação cruzada dos produtos, distorcendo a afectação de recursos e o processo concorrencial (Jacquemin, 1984; Scott, 1989; Borio e Filosa, 1995; Bento, 1998).

Scott (1989) defende que as fusões em conglomerado podem criar ou reforçar o poder de mercado por que facilitam acordos tácitos.

A teoria da sinergia financeira enfatiza a complementaridade entre as empresas envolvidas nas F&A; porém, não ao nível das capacidades de gestão, mas em termos da disponibilidade de oportunidades de investimento, a partir da gestão dos *cash-flows* internos. Se considerar que a presença em cada mercado está associado um risco específico diferente, designadamente devido às diferentes fases de ciclo de vida dos produtos, não é difícil de aceitar que daí advenha uma certa estabilização em termos de receitas. A reunião dessas empresas num conglomerado poderá ser vantajosa devido às melhorias na afectação dos fundos internos e a diminuição do risco como resultado da diversificação, os quais poderão ter repercussões favoráveis também no aumento da capacidade de endividamento ou numa diminuição do custo médio do capital alheio (Bento, 1998).

As fusões em conglomerado podem ser motivadas pelo desejo de reduzir o risco e de melhorar a reputação das empresas nos mercados financeiros (Martin, 1994). O autor acrescenta ainda que existe alguma evidência que suporta este argumento, mas é ainda mais sugestiva de que as fusões em conglomerado reflectem o desejo de crescimento

dos gestores, sem que isso resulte em mais eficiência. Segundo Ferreira (2002) os conglomerados minimizam o risco, diversificando-os. Outro motivo apresentado por Ferreira (2002) é a segurança, os conglomerados crescem fundamentalmente através de fusões e quanto mais empresas forem adquiridas maior dimensão alcançaram. A maior dimensão tende a dificultar aquisições hostis por parte de terceiros dando alguma segurança contra ataques daquele género. Por outro, lado, as questões do foro da concorrência podem ser minimizadas, uma vez que dificilmente se obtêm posições dominantes em qualquer um dos sectores onde se está situado.

Outro motivo é que atendendo à habitual resistência das autoridades para que as grandes empresas procedam a fusões horizontais e verticais de elevada dimensão, se obtém outro argumento para que as empresas que procuram crescer em o façam por via das fusões em conglomerado (Martin, 1994).

2.4.5 Motivações para as F&A Concêntricas

Quando se fala de F&A concêntricas normalmente está-se a associar a combinação mais conhecida e praticada e que se designa por *bancassurance* e que leva a fusões, aquisições e alianças entre a banca e os seguros.

A ideia base nestas fusões e aquisições é a seguinte: aos balcões das instituições bancárias, os seus funcionários vão tentar vender produtos das seguradoras (seguros de casa, vida, de poupança, ...) e, ao mesmo tempo, os agentes e vendedores de seguros vão promover produtos bancários, especialmente, empréstimos hipotecários (Ferreira 2002). Porém, esta ideia vai mais além, uma vez que tenderá a ser um dos pilares em que assentará o futuro do sector bancário/segurador. Possivelmente, será uma estrada que todos terão de utilizar (Ferreira, 2002).

2.5 Conglomerados Financeiros

Campbell e Brue (2005) definem a fusão em conglomerado como uma fusão que não é fusão vertical ou horizontal, no general é uma combinação de empresas em diferentes industrias ou empresas que operam em diferentes áreas geográficas. As fusões em conglomerado podem servir diferentes propósitos, ser do tipo extensão-produto e extensão-mercado-geografico.

Um conglomerado financeiro é um grupo de empresas financeiras operando em diferentes sectores da indústria financeira. A companhia dominante ou líder num conglomerado pode ser uma instituição de crédito, uma companhia de seguros, uma holding ou outra instituição financeira (ECB, 2000).

É frequente dentro dos conglomerados financeiros distinguir-se entre grupo bancário, grupo segurador e grupo misto. No primeiro caso, a actividade bancária é dominante e coexiste com a actividade de títulos e outras actividades financeiras de natureza similar. No segundo caso, a actividade seguradora é dominante, podendo existir outras actividades financeiras. Por ultimo, no grupo misto coexistem a actividade bancária e seguradora – sem que nenhuma tenha um papel estruturalmente dominante – com as actividades de títulos e actividades financeiras (Bento, 1998).

Em sistemas financeiros menos regulamentados, os conglomerados financeiros podem adoptar diversas formas jurídicas e estratégias de diversificação, como as que Koguchi (1993) apresenta:

- Integração completa – consiste em o conglomerado exercer todas as actividades no seio de uma única entidade jurídica, embora os gestores, por razões operacionais ou por via da regulamentação, tenham, por vezes, que criar uma certa separação entre os vários segmentos. Esta solução tem a vantagem de permitir uma afectação mais flexível dos recursos. A separação entre segmentos é feita através da criação de filiais, estas são criadas para limitar a responsabilidade do grupo, aproveitar vantagens fiscais, as diferenças culturais também podem levar à automatização de certas actividades, outra vantagem é o aproveitamento de políticas de remunerações, estas podem ser muito diversas nos diferentes sectores, pelo que interessará aproveitar regimes menos rígidos, por ultimo poderá ser uma forma dos gestores aumentarem a confiança dos clientes, dando-lhes a ideia que as suas informações (confidenciais) não serão utilizadas com outros objectivos pela empresa-mãe.

- Detenções total e directas – as actividades são desenvolvidas através de várias sociedades criadas/adquiridas, existindo separação jurídica entre as filiais. Procura-se, designadamente, limitar as responsabilidades da empresa-mãe.

- Participação maioritária – apresenta varias vantagens análogas às da aquisição total, na mediada em que a empresa que adquire a participação pode usar a experiência e o know-how de uma empresa existente. Tem a vantagem de ser mais flexível, na medida

em que, se necessário, é mais fácil por termo a relação. Em contrapartida esta fórmula requer uma cooperação activa com os restantes accionistas, a qual condiciona o controlo do exercido na empresa.

- Sociedade holding – a relação entre a empresa mãe e as filiais é estabelecida indirectamente, através da holding. Esta estratégia é frequentemente usada quando a regulamentação interdita a participação directa entre empresas com actividades específicas, e ainda com forma de alavancar fundos próprios.

- Joint Venture – a relação nasce com a criação de uma sociedade independente, esta estratégia é frequentemente usada entre instituições financeiras, sobretudo quando se trata de sociedades de diferentes países ou com diferentes actividades, como forma de superarem mais facilmente o desconhecimento da realidade do país.

- Acordos contratuais – esta fórmula não implica necessariamente ligações de capital, ainda que surja frequentemente acompanhada, de uma forma ou de outra, por tomadas de participação. A gestão da comercialização cabe, normalmente, ao parceiro, que recebe, por contrapartida, uma determinada comissão.

A formação de um conglomerado financeiro decorre de um conjunto de factores, associados às transformações ocorridas nos sistemas financeiros, que são difíceis de individualizar e de associar, com rigor, à formação de cada CF. Contudo, existe uma ideia consensual, mais ou menos aplicável a todos os CF, que diz respeito ao desejo de adquirir ou preservar uma dimensão que lhes permita competir na aldeia financeira global (Bento, 1998).

2.6 Evolução dos Sistemas Financeiros

Antes de se passar à análise da evolução da concentração bancária em Portugal, considera-se importante referir outras mudanças ocorridas nos sistemas financeiros desde a década de 70, porque a análise e compreensão dessas grandes tendências, para além de servirem de enquadramento, são fundamentais para a compreensão do fenómeno da concentração bancária e da emergência dos conglomerados financeiros (Bento, 1998).

Por razões metodológicas achou-se preferível dividir o período analisado em quatro partes, compreendendo as décadas de 70, 80, 90 e o novo milénio.

2.6.1 A década de 70

A análise da década de 70 sugere quatro grandes tendências: a internacionalização dos bancos (e outras IF) e a globalização dos mercados financeiros; a desintermediação bancária; a concentração bancária; e a universalização da banca.

Os conceitos de globalização e internacionalização são por vezes empregues indistintamente, embora não sejam coincidentes. Por internacionalização entende-se o desenvolvimento de actividades além-fronteiras, através da instalação física (de filiais ou sucursais) noutras regiões. A Globalização diz respeito ao exercício da actividade no mercado global, mas não necessariamente através da presença física além-fronteiras (Bento, 1998).

Até aos finais da década de 50, os bancos exerciam a sua actividade fundamentalmente no território nacional. A partir da década de 60, os bancos dos EUA começaram a instalar-se nas principais praças financeiras, passando a operar também à escala mundial (Bento, 1998).

Foi só a partir da década de 70 que a internacionalização das actividades bancárias assumiu um tendência generalizada, tendo os bancos europeus e japoneses seguido o exemplo dos bancos japoneses (Borges, 1994).

A globalização da actividade financeira é indissociável da globalização dos mercados de títulos (De Nederlandsche Bank, 1992; Borges, 1994).

Os centros financeiros *offshore* também desempenharam um papel importante no desenvolvimento da internacionalização dos mercados financeiros e na orientação dos sistemas bancários para o incremento da actividade nos mercados de títulos (Blommestein, 1995).

As inovações tecnológicas desempenham igualmente um papel espectacular no desenvolvimento dos mercados de títulos internacionais e na globalização das actividades bancárias (Borges, 1994; Revell, 1987; Steinherr, 1990).

Assim, a globalização económica e financeira pode ser definida como um processo no qual as estruturas dos mercados, tecnológicas e comunicações se tornam progressivamente mais internacionais com o decorrer do tempo (OCDE, 1997a).

A desintermediação segundo Moec (1995), pode definir-se como o alargamento das possibilidades oferecidas aos agentes não financeiros da economia de captarem directamente os fundos de mercados abertos, sob a forma de títulos negociáveis, por oposição ao financiamento de natureza bancária. O recurso aos mercados financeiros distingue-se do financiamento bancário por uma maior disponibilidade de informação e por uma situação de concorrência mais imediata, devendo, teoricamente, aumentar a eficiência da afectação de fundos e, indirectamente, baixar o custo do financiamento global da economia.

A desintermediação tem sido também favorecida pela inovação financeira. A diversidade de instrumentos com características híbridas que têm surgido torna possível um melhor ajustamento aos anseios de aforradores e utilizadores de fundos e a ligação de mercados anteriormente separados (Koguchi, 1993a; Koguchi, 1993b; Borges, 1994).

Os bancos, como forma de reacção às alterações ocorridas, para além de explorarem eles próprios as vantagens de desintermediação em termos de *funding*, optaram por desempenhar um papel importante na montagem de operações para os seus clientes, compensando parcialmente com o aumento das comissões e a redução dos juros recebidos (Bento, 1998).

A concentração bancária foi em parte, consequência dos fenómenos anteriormente mencionados. Ganhar uma certa dimensão tornou-se imperativo para os bancos, atendendo à necessidade de acompanharem os seus principais clientes, de estarem presentes nos mercados globais de títulos e de se protegerem da chegada dos bancos estrangeiros.

Os bancos universais, na sua aceção inicial, são bancos diversificados, no coração dos quais estão o crédito e os depósitos bancários. Todas as actividades estão sobre a uma direcção única e o tipo de controlo exercido é de cima para baixo. São grandes bancos, essencialmente para poderem cobrir um grande leque de actividades não acessíveis aos mais pequenos e ainda por se acreditar que as economias de escala são inerentes aos grandes bancos (Revell, 1991b).

O conceito de banca universal tem gerado alguma polémica, em alguns países é usado para todas as instituições que podem efectuar a mesma lista de actividades. Recentemente, o termo tem sido alargado, de forma a incluir também a cobertura

geográfica, considerando-se, portanto, como banco universal aquele que faz tudo, em todo o lado (Revell, 1991b).

2.6.2 A década de 80

As principais tendências que caracterizavam a década de 70 continuaram-se a manifestar-se e a desenvolver-se na década de 80. Todavia, pela sua dimensão, seriam outras tendências a destacar-se como caracterizadoras desta década. Salientam-se as seguintes: a desregulamentação da actividade financeira; o desenvolvimento das actividades parabancárias; a automatização e informatização das actividades financeiras; a inovação financeira; e a titularização.

A desregulamentação aparece com uma consequência das tendências referidas para a década de 70.

A desregulamentação dos sistemas financeiros teve igualmente como consequência o desenvolvimento de novos circuitos de financiamento (não bancário) o que, juntamente com a expansão dos mercados financeiros, também forçou os bancos a redefinir o seu papel de intermediários, ou seja, a sua missão na economia (Bento, 1998).

Durante as últimas décadas, os países da OCDE foram procedendo à desregulamentação dos seus sistemas, em parte, como resultado de pressão das forças de mercado. A globalização provocou uma ruptura entre a forma de organização dos mercados e dos mecanismos de regulação, tendo-se estes tornado obsoletos, na medida em que se criaram realidades globais que não se coadunam com mecanismos de regulação de base exclusivamente nacional (Mateus, 1997; Lambert *et al.*, 1997; Bento, 1998).

As actividades parabancárias, não tendo surgido na década de 80, tiveram um incremento e desenvolvimentos notáveis nessa década. Os montantes envolvidos em tais operações tiveram um elevado crescimento, apresentando-se como fortes alternativas aos tradicionais produtos bancários, denotando um grau de diversificação e de sofisticação que se coadunava melhor às necessidades cada vez mais específicas dos clientes (Bento, 1998).

Outras instituições parabancárias passaram também a concorrer com os bancos, não por facultarem financiamentos alternativos, mas aplicações alternativas. Os tradicionais depósitos bancários foram sucessivamente perdendo terreno para as actividades prosseguidas por instituições como, por exemplo as SGFI (Bento, 1998).

O desenvolvimento das redes de telecomunicações possibilitou a aceleração das comunicações, tornando possível a ligação de inúmeros terminais e computadores através de uma simples linha telefónica. As redes criadas, comuns a muitos utilizadores, reduziram drasticamente e alteraram a natureza dos custos de ligação e transferência de dados (Revell, 1987).

Os efeitos destas alterações tecnológicas, rapidez e custo de processamento e da transferência de informação, reduziram fortemente as economias de escala associadas aos elevados custos fixos anteriormente existentes, e conseqüentemente, diminuíram as barreiras a entrada (Cooke, 1987). Por outro lado, as inovações tecnológicas, associadas aos processos desregulamentação e liberalização das actividades financeiras, não só permitiram como estimularam as IF a alargar as suas actividades para além das fronteiras do seu próprio sector (De Nederlandsche Bank, 1992).

A automatização e a informatização foram factores determinantes para o processo de inovação financeira iniciado na década de 80. Salienta-se também, que uma forte comunidade de investidores institucionais parece ter sido uma pré-condição para o profundo desenvolvimento de mercados com instrumentos financeiros sofisticados. Poder-se-á mesmo dizer que algumas das tendências que caracterizaram mercados financeiros nos últimos anos, em larga medida, em resposta às necessidades dessa comunidade de investidores institucionais (Bento, 1998).

Através do aumento de dimensão do mercado a globalização proporciona o aparecimento de empresas com maior propensão para a inovação, na expectativa de com isso obterem grandes lucros. Para além disso, essa inovação permite às empresas aumentarem a suas hipóteses de sobrevivência num contexto económico mais global, baseado numa concorrência crescente (OCDE, 1997a).

A titularização é um dos fenómenos que mais tem marcado os sistemas financeiros dos países da OCDE, desde o início da década de 80. Pelo que se refere em seguida, facilmente se conclui que a sua importância, em termos médios, poderá aumentar ainda mais no futuro (Bento, 1998).

O fenómeno da titularização só poderá ser entendido se for apreciado como um dos aspectos de uma vasta mudança nos sistemas financeiros, na qual a intermediação financeira através do mercado está a ganhar terreno a tradicional intermediação bancária (Thompson, 1995; Flaven, 1997).

Por essa razão o termo titularização era inicialmente usado, essencialmente, para referir a tendência na intermediação financeira segundo a qual o financiamento bancário tradicional era substituído pela emissão de títulos (Thompson, 1995; Blommestein, 1995; Bento, 1998).

Mais recentemente o termo tem vindo a ser usado numa acepção mais estrita, para descrever operações nas quais os *cash-flows* de um activo específico são convertidos em títulos negociáveis nos mercados (Thompson, 1995; Blommestein, 1995; Bento, 1998).

Ainda de acordo com este segundo sentido, está-se perante operações fora de balanço ou extrapatrimoniais, quando os activos que suportam a titularização são removidos do balanço da instituição que lhe deu origem (Paterson, 1993; Thompson, 1995; Bento, 1998).

Apesar de a titularização concorrer fortemente com a actividade típica da banca, tanto a banca comercial como a banca de investimento têm contribuído para o seu desenvolvimento, assumindo um papel activo na montagem das operações (Bento, 1998).

2.6.3 A década de 90

A arrumação desta secção é substancialmente diferente das secções anteriores, sendo o resultado uma análise mais dinâmica, portanto menos estanque, uma vez que o objectivo agora não é identificar e tipificar as tendências mas antes dar uma visão mais completa do quadro actual e dos contornos futuros dos sistemas financeiros na OCDE.

Durante os últimos 20 anos forças como a globalização, inovações tecnológicas, desregulamentação têm transformado os sistemas financeiros.

É hoje consensual que os desenvolvimentos tecnológicos contribuíram para eliminar muitas barreiras existentes entre sectores e entre países. Por outro lado, os novos sistemas de informação possibilitaram e induziram a criação de novos produtos financeiros de elevada complexidade, tendo os montantes aumentado de forma espectacular, de acordo com o ECB (2005b), a securatização representa €243.5 biliões em 2004.

Os avanços tecnológicos e progressiva eliminação das barreiras a livre circulação de capitais serviram, também, de grandes impulsionadores do rápido crescimento

verificado nos mercados financeiros internacionais. Como resultado, as ligações entre os mercados financeiros dos vários países da OCDE têm sido reforçadas gradualmente e as condições financeiras de cada país, individualmente considera, tornam-se cada vez mais sensíveis aos desenvolvimentos dos mercados externos.

Outros factores estiveram na origem das alterações nos sistemas financeiros (Blommestein, 1995; Fórneas, 1996):

- A desregulamentação dos mercados domésticos e a liberalização dos sistemas financeiros internacionais, com efeito em termos de aumento da concorrência;
- O aumento da concorrência dos não bancos, a que já anteriormente se fez referência, tanto em termos de operações activas com passivas, instituições não-bancárias como supermercados e firmas de telecomunicações agora competem em mercados de serviços financeiros.
- O *funding* mais oneroso dos bancos junto dos particulares e a maior agressividade nas políticas de concessão de crédito, por parte de muitos bancos.

2.6.4 O Novo Milénio

Apesar destes muitos avanços legislativos ao nível da UE em direcção à integração e a harmonização dos mercados financeiros, e apesar da evidência que o capital, obrigações e os mercados de dívida estão altamente integrados (Emiris, 2002; Hartmann *et al.*, 2003; Baele *et al.*, 2004; Manna, 2004; Guiso *et al.*, 2004; Cappiello *et al.*, 2006), a maior parte de analistas aceitam que as barreiras significantes à integração de mercados bancários ainda existem. As barreiras podem resultar de condições económicas nacionais, cultura, língua e diferenças em sistemas fiscais e legais (ECB, 2000; Berger *et al.*, 2001; Buch e Heinrich, 2002; Berger *et al.*, 2003).

A integração e liberalização de mercados financeiros europeus e sistemas de pagamentos colocaram uma pressão considerável nas linhas tradicionais dos bancos de negócio. Em resposta à competição crescente, os bancos diversificaram-se em áreas não relacionadas com o seu negócio, que ganha actividades como vendas de seguros e mútuos, serviços bancários privados e gerência de bens (Berger *et al.*, 1999; Groeneveld, 1999; Amel *et al.*, 2004; Gual, 2004).

Muitos dos bancos europeus mais prósperos responderam ao ambiente de mudança competitiva expandindo-se significativamente, através do crescimento orgânico, ou por fusões e aquisições. O crescimento permitiu aos bancos realizar economias de escala e

gama, reduzir o trabalho e outros preços variáveis, e reduzir ou eliminar faltas de eficiência operacionais. Muitos bancos procuraram diversificar as suas fontes de receita. Como as margens financeiras foram submetidas ao aumento de pressão competitiva, produzindo um efeito, geralmente, na queda receitas e queda dos preços, muitos bancos concentraram-se em realizar o crescimento através de outros de negócios, como *bancassurance* e aplicações fora do balanço, que gera o rendimento de comissão e taxas mais elevados (Goddard, 2007).

O processo da integração europeia pode ter implicações na estabilidade do sistema bancário. Antes da integração, a performance dos bancos provavelmente era positivamente correlacionada com o ciclo de negócios na economia doméstica. Uma vez que as actividades de um banco integrado estão espalhadas por vários países, o risco que se origina de um choque macroeconómico específico de país à estabilidade de um banco individual, ou ao sistema bancário no conjunto, é reduzido. De outro lado, a sincronização de ciclo de negócios aumentada dentro da UE integrada pode reduzir ou eliminar este benefício de diversificação geográfica (Gropp e Vesala, 2004; Gropp e Moermann, 2004).

A característica pró-cíclica do negócio bancário pode ser realçada por uma tendência de instituições financeiras para emprestar excessivamente durante as elevações económicas, e adoptar padrões de empréstimo excessivamente cautelosos durante os declínios (Altman *et al.*, 2005; Berg *et al.*, 2005; Bikker e Metzmakers, 2005).

A diversificação geográfica, na forma de um aumento da actividade internacional, também desempenhou um papel importante no negócio e nas estratégias de crescimento dos bancos europeus. A tendência para muito dos bancos europeus de se expandirem além fronteiras, é através da criação de subsidiárias e não marcas aponta para a existência contínua de barreiras significantes à integração total do mercado (Barros *et al.*, 2005).

A consolidação contribuiu significativamente à redução do número de bancos em funcionamento na EU a 15 (ECB, 2005a).

Os dados sobre as fusões na Europa reflectem o facto que as fusões bancárias internacionais foram dominadas por fusões entre pequenas instituições, porque as fusões que implicam grandes bancos, foram relativamente raras dentro da Europa. Contudo, as fusões recentes entre Banco Santander de Espanha e a Abbey do Reino Unido (em

2004), e UniCredito de Itália e HVB de Alemanha (em 2005) sugerem uma propensão aumentada a grandes fusões internacionais (Ayadi e Pujals, 2005). No final dos anos 1990, cerca de dois terços de fusões que ocorreram envolveram dois ou mais bancos, enquanto um terço envolveu bancos e outras instituições financeiras (ECB, 2000). As fusões do último tipo ficaram mais comuns, com os bancos a procurarem realizar economias de gama integrando-se a companhias de seguro. Isto levou à emergência de novos conglomerados financeiros, como o Fortis na Bélgica e o ING na Holanda.

2.7 O Sector Bancário em Portugal

Nesta subsecção caracteriza-se a evolução do sector bancário para os anos de 1992 a 2007, período para o qual se calcula a concentração bancária em Portugal nesta dissertação (ponto 3). Esta evolução do sector bancário, bem como a compreensão do fenómeno de concentração ocorrido nos últimos anos aconselha uma breve retrospectiva daquilo que foi a realidade do sector, do sistema financeiro em geral e do próprio contexto económico e social (subsecção 2.7.1). Na subsecção 2.7.2 e 2.7.3 apresentam-se alguns dos principais aspectos que caracterizaram a década de 90 e o novo milénio respectivamente e algumas das potenciais razões subjacentes ao fenómeno da concentração. Por último na subsecção 2.7.4 faz-se a caracterização do sector bancário português entre 1992 a 2007.

2.7.1 Retrospectiva 1974 a 1989

Para se perceber a realidade actual do sector bancário português têm que se ter em conta o contexto económico e político de Portugal que marcou a sociedade portuguesa no pós 25 de Abril de 1974 que antecedeu a década de 90.

Numa primeira fase que vai desde 1974 a 1984, foi caracterizado por alguma tensão social e por uma forte intervenção do estado na economia em geral, marcada nomeadamente pela nacionalização dos maiores grupos privados, entre os quais o sistema financeiro.

A actividade bancária passou essencialmente pela tradicional intermediação financeira, indiferente às tendências que se acentuavam ou iam imergindo em vários países da OCDE. A actividade bancária estava vedada à iniciativa privada. A existência de limites ao crédito, por outro lado, e de um mercado de capitais incipiente, por outro, colocavam dificuldades à obtenção de recursos, limitando as oportunidades (Moreira, 1992; Borges,

1994; Pinto, 1996). Assim num contexto em que o mercado interno se encontrava protegido e fortemente regulamentado, a concorrência entre bancos era tendencialmente substituída por comportamentos cartelizados (Borges, 1994).

Mais importante que as restrições regulamentares a que estava sujeita a actividade bancária, talvez a principal condicionante dessa actividade fosse a politica macroeconómica seguida pelas autoridades (Bento, 1998).

No período pós revolução, a situação deteriorou-se, o efeito do crescimento negativo do PIB, a aceleração do consumo privado e conseqüente aumento dos preços, seguida da perda de competitividade externa originou uma acentuação do deficit comercial, associado a quebra das remessas dos emigrantes, levou a deterioração da Balança de Pagamentos e ao aparecimento de graves problemas em termos de endividamento externo.

Neste período foram feitos acordos com o FMI tendo em vista proceder aos necessários ajustamentos da economia portuguesa, levando ao equilíbrio da Balança de Pagamentos.

O sector bancário acabaria por desempenhar um papel fulcral na evolução macroeconómica, na medida em que os bancos foram instrumentos através dos quais as autoridades transmitiam aos agentes económicos as orientações que pretendiam levar a cabo. O Banco de Portugal desempenhou um papel fundamental no cumprimento das metas estabelecidas para a programação monetária através do limite do crédito e na fixação das taxas de juro (Moreira, 1992; Borges, 1994; Pinto, 1996).

Os Bancos públicos foram utilizados como instrumento de financiamento dos deficits públicos e saneamento das empresas públicas com condições preferenciais, como o crédito, que dificilmente seriam aceites por bancos privados (Lopes, 1996; Pinto, 1996). Existia muita interferência na gestão dos bancos, os quais eram pressionados a concederem crédito político, contribuindo para a deterioração das suas contas de exploração (Borges, 1994).

Em resultado do referido, e apesar do alargamento das margens de intermediação, na tentativa de combater a deterioração das contas de exploração, a performance do sector foi afectada negativamente, de tal forma que algumas das instituições tiveram de ser auxiliadas (Moreira, 1992).

A breve caracterização efectuada não deixa dúvidas quanto ao distanciamento da evolução do sector bancário português face às tendências internacionais. Com excepção do aumento da concentração, os fenómenos de desintermediação, universalização, globalização e internacionalização não tiveram praticamente reflexo em Portugal (Borges, 1994).

A segunda metade dos anos 80 começou a inverter-se a tendência de nacionalizações dos anos 70. No caso da banca a privatização começou com a alienação de 49% do capital do BTA em 1989. Antes disso, por força dos desafios colocados pela integração na CEE, as autoridades tomaram a consciência das alterações que urgiam no sector, procurando minimizar os constrangimentos daí decorrentes (Borges, 1994; Pinto, 1996).

Na abertura a iniciativa privada foram introduzidas importantes alterações na regulamentação das IF e dos mercados e ao nível dos produtos e serviços. Com as medidas de liberalização adoptadas, procurou-se estimular a concorrência, de forma a promover a eficiência e a inovação por parte das IF (Borges, 1994). Com a abertura da actividade bancária à iniciativa privada, ainda em 1984, o número de bancos privados (nacionais e estrangeiros) a operar no mercado aumentou significativamente até ao final da década (Bento, 1998).

O quase isolamento em que permaneceu o sector bancário era relevador das suas fortes potencialidades por explorar, e contribuiu para explicar um aumento de novas entidades. Constata-se hoje que esses bancos privados vieram dar um abanão no sector, contribuindo para o seu desenvolvimento e modernização, essencialmente pela capacidade de inovação e flexibilidade que demonstram (Borges, 1994).

O desenvolvimento das actividades parabancárias resultou de um aumento do número de instituições financeiras (*e.g.* locação financeira, *factoring*, etc.). Estas instituições vieram banalizar alguns serviços já prestados pelos bancos e fornecer outros com elevados grau de substituíbilidade, contribuindo para uma maior profundidade e eficácia dos mecanismos de financiamento da economia, contudo a sua importância tem de ser relativizada porque estas IF maioritariamente foram criadas por bancos de forma a aproveitar benefícios e certas limitações que estes grupos apresentavam (Borges, 1994).

A alteração no modo de financiamento do deficit do sector público procedeu-se através da substituição progressiva dos recursos bancário por emissão de títulos de dívida pública, foi da maior relevância para a transformação estrutural do sistema financeiro.

Destacam-se três razões (Borges, 1994; Pinto, 1996): 1) porque implicou o desaparecimento de uma importante condicionante da actividade bancária; 2) porque a transferência de uma crescente parcela de dívida pública do sector bancário para o público em geral representou um passo significativo para a criação de um verdadeiro mercado aberto, indispensável para a passagem para o controlo monetário indirecto; 3) porque contribuiu para o desenvolvimento do mercado de capitais e para a diversificação dos instrumentos financeiros.

A liberalização das taxas de juro e do mercado cambial desempenharam um papel fundamental para o desenvolvimento do sistema financeiro e para a criação de um ambiente de concorrência, juntamente com a abertura da banca a iniciativa privada.

O desenvolvimento dos mercados interbancários e dos capitais e dos instrumentos financeiros, através da criação dos mercados MMI e MIT, nos anos 70 teve pouca expressão, estes mercados tinham como função no caso do MMI assegurar a redistribuição de liquidez entre as IF, no caso do MIT procurou-se atingir objectivos similares, neste caso, não pela redistribuição de fundos mas com recurso a títulos. Num contexto de crescente liberalização das taxas de juro, de aumento de concorrência, de melhoria da conjuntura económica e com a criação de novos produtos financeiros interbancários, as IF tornaram-se mais dinâmicas e eficientes, contagiando os MMI e MIT e estimulando o seu desenvolvimento. Papel também importante para esse desenvolvimento teve a reformulação do processo de formação das taxas de juro interbancárias, conducente a uma progressiva aproximação das taxas dos diferentes segmentos de mercado (Bento, 1998).

A assimilação das tendências internacionais ocorreu de uma forma particularmente intensa na segunda metade da década de 80, ao contrário da tendência dos sistemas financeiros dos países da OCDE, num curto espaço de tempo, reduziram-se de forma significativa as diferenças entre a realidade portuguesa e os países da OCDE, em particular da Europa (Bento, 1998).

O sistema financeiro português começou a sofrer um processo de internacionalização, essencialmente pela entrada de IF (através da instalação de filiais e sucursais e/ou da participação em IF nacionais) e pelo aumento do dinamismo imprimido pelos bancos portugueses às suas sucursais no estrangeiro, deixando de se limitar às operações com os emigrantes (Borges, 1994).

O processo de desintermediação bancária começou a ter contornos mais marcantes, como resultado do aumento do número e do volume de negócios levado a cabo pelas actividades parabancárias, pelo desvio crescente das aplicações dos tradicionais depósitos a prazo para instrumentos alternativos e pelo aumento das operações extrapatrimoniais levadas a cabo pelos bancos, e ainda pelo aumento da titularização (Bento, 1998).

A segunda metade da década de 80 ficou marcada pela abertura da banca a iniciativa privada, conduziram ao aumento do número de instituições, a concentração bancária acabaria mesmo por diminuir, contudo, acabou por notar-se uma nova tendência segundo a qual se deu início ao processo de conglomerados financeiros, nos quais cabiam os bancos, seguradoras e um conjunto de parabancárias.

Outra tendência observada foi a universalização. Os bancos intensificaram a sua actividade em áreas não tradicionais, nomeadamente no que se refere à actuação nos mercados de capitais e à diversificação das formas de captação de poupanças e de concessão de crédito (Borges, 1994).

Por outro lado, as IF passaram a actuar num quadro mais desregulamentado, melhor ajustado ao funcionamento dos vários mercados e às novas técnicas de condução da política monetária (Borges, 1994).

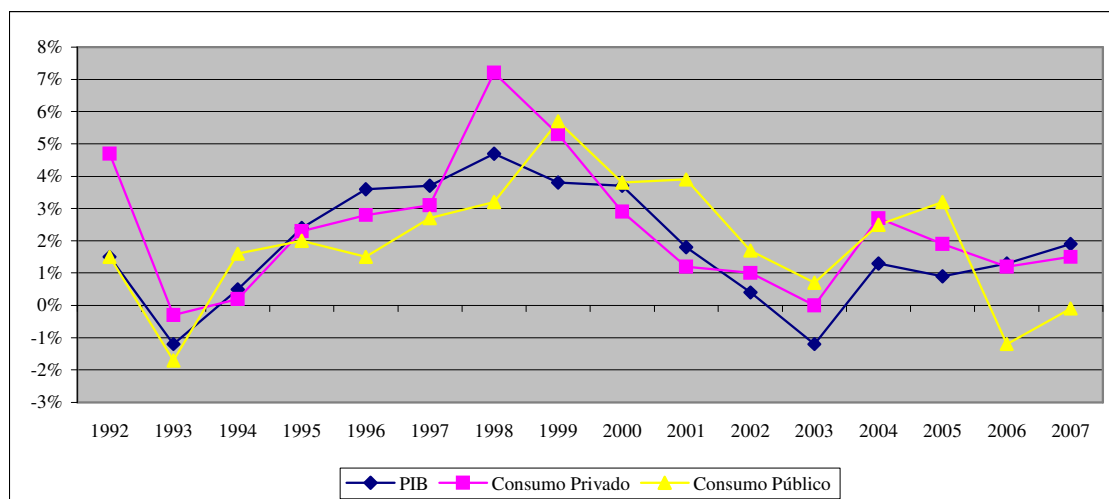
Em suma, após um período de aceleradas transformações, em que foram assimiladas as principais tendências que marcaram os sistemas financeiros da OCDE desde a década de 70, o sector bancário português, num curto espaço de tempo (5 anos) reduziu, de forma impressionante, as diferenças que o separavam das congéneres da OCDE (Bento, 1998).

2.7.2 A Década de 90

A caracterização do sector bancário, toma em consideração a evolução macroeconómica no período considerado, dada a importância do sector bancário para o desenvolvimento da actividade económica em geral. Tomando como indicador dessa evolução macroeconómica o crescimento do PIB em termos gerais, constata-se que houve dois períodos onde a evolução não foi particularmente favorável, no primeiro período foi entre os anos de 1992 a 1994 onde houve um crescimento reduzido, tendo-se destacado o ano de 1993 que foi marcado por uma recessão, o segundo período de abrandamento económico é mais alargado e vai desde 2001 a 2007 onde o crescimento foi sempre

inferior a 2%, marcado por uma recessão em 2003. Analisando o Consumo Privado dois importantes indicadores do PIB, pode-se constatar que o consumo privado tem estado em linha com o crescimento do PIB, tendo tido um crescimento negativo em 1993, e teve um crescimento nulo em 2003, dois anos marcados pela recessão económica. O consumo público foi negativo em 1993, e a partir de 2006 tendo tido um crescimento negativo (*vide* Anexo V e fig. 1).

Fig.1 - Evolução dos principais indicadores macroeconómicos



Fonte: Anexo V

A década de 90 foi marcada por uma desregulamentação e harmonização da legislação aplicável ao sector bancário, principalmente pela Segunda Directiva Bancária, que foi transporta para o ordenamento jurídico português através do Decreto-lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro, que estabelece o Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (RGICSF), sofrendo várias alterações nos anos seguintes e o estabelecimento da criação de uma União Económica e Monetária e consequente adopção da moeda única – o Euro – permitiria a integração dos mercados financeiros.

Os anos 90 marcam também a passagem ao controlo monetário indirecto através de varias medidas entre as quais o fim do controlo quantitativo do crédito, em 1990, a alteração do regime de constituição das disponibilidades mínimas de caixa, outra medida importante para o controlo monetário indirecto, baseado nos mecanismos de mercado, foi a concessão de maior independência do Banco de Portugal através da nova lei orgânica aprovada em 30 de Outubro de 1990. Ficou explicitamente proibido o financiamento do Sector Público Administrativo junto do BP, com excepção da tradicional conta-corrente gratuita e da tomada firme de Bilhetes de Tesouro (em

condições negociadas) (Borges, 1994; Pinto, 1996; Bento, 1998). Os Efeitos das medidas anteriormente referidas consubstanciaram-se numa melhor rentabilização dos recursos por parte dos bancos e na potencialização da concorrência, conduzindo à redução da margem de intermediação e à melhoria da eficiência do sector. Por outro lado, tornou-se acrescida a responsabilidade dos gestores, uma vez que também passaram a dispor de um maior poder de decisão ao nível operacional e de maior margem de manobra nas suas opções estratégicas.

A Década de 90 fica também marcada pela conclusão da privatização dos bancos públicos, segundo Vários (1996), a reestruturação do sector bancário e a privatização dos bancos ocorreram em simultâneo, não dando oportunidade aos novos bancos detentores de bancos privados para, crescerem organicamente. Consequentemente, alguns dos bancos públicos foram adquiridos por bancos privados, visando essencialmente alcançar uma forte posição no mercado, visando essencialmente alcançar uma forte posição no mercado e eliminar novos concorrentes.

A aquisição de bancos públicos por partes dos bancos privados promoveu uma forte tendência para a concentração no sector. Contudo, a formação dos grupos bancários foi, em grande medida controlada ou orientada pelo Governo, na medida em que tinha poderes absolutos para definir as linhas gerais e as condições de cada operação, incluindo a escolha, directa ou indirecta, dos potenciais compradores (Lopes, 1996; Vários, 1996; Bento, 1998).

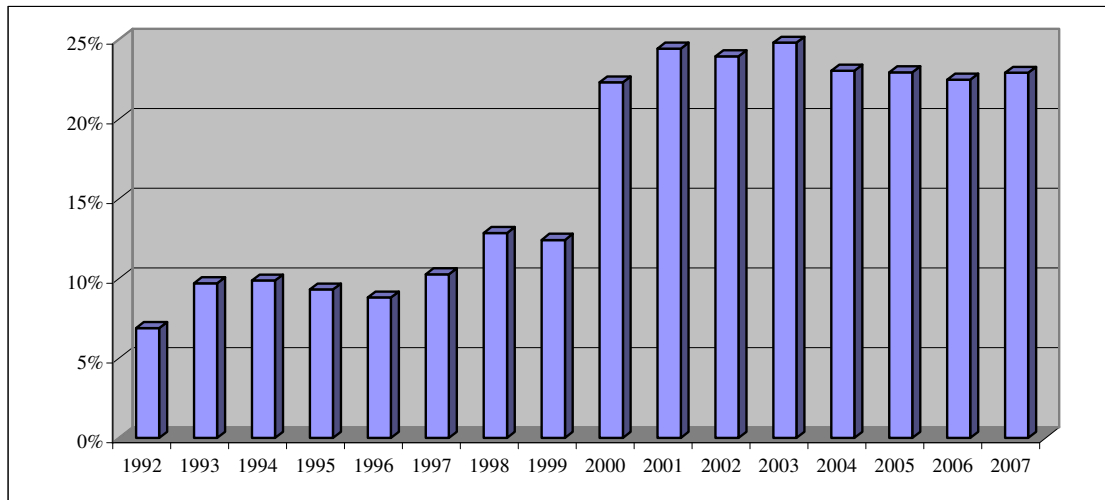
Assim, independentemente dos objectivos definidos na Lei-Quadro n.º 11/90, as privatizações começaram, desde logo, por combater algumas debilidades que caracterizavam alguns dos principais bancos portugueses. Contudo, talvez se possa afirmar com relativa segurança que o principal impacto foi ter facilitado ou acelerado a formação dos Conglomerados Financeiros e a concentração do sector bancário.

2.7.3 O Novo Milénio

A consolidação do mercado bancário teve o ano de 2000 como referência, neste ano verifica-se um aumento significativo da concentração da actividade doméstica por consequência das operações de F&A concretizadas, sendo de destacar a aquisição dos Bancos Mello e BPSM por parte do grupo BCP, sendo que 50 por cento da quota de mercado se encontrava nas mãos dos dois maiores grupos bancários (CGD e BCP).

Apesar das operações de consolidação verificadas no mercado doméstico e que contribuíram para o aumento da concentração, também é importante referir o aumento da importância dos bancos não domésticos passaram a ter no contexto português, principalmente o grupo Santander com a aquisição do Crédito Predial Português e do Banco Totta e Açores, passando a ser um dos 5 principais grupos bancários em Portugal (*vide Fig. 2*).

Fig. 2 - Evolução da Quota de Mercado dos Bancos Estrangeiros (Activo)



A partir desta última grande reorganização dos principais grupos financeiros, a estratégia seguida tem sido o crescimento orgânico, e a reestruturação dos grupos através da fusão das diferentes marcas dentro de um grupo numa só marca (*e.g.* Millennium BCP e Santander Totta).

A partir do verão de 2007 a deterioração da qualidade de crédito no segmento de maior risco (subprime) do mercado hipotecário norte-americano, acerca do qual ainda subsiste uma significativa incerteza quanto à magnitude e distribuição das perdas no conjunto dos grandes grupos bancários internacionalmente activos, transmitiu uma forte instabilidade ao sistema financeiro internacional. A turbulência que se tem manifestado nos mercados financeiros internacionais constitui, pela sua abrangência e duração, um dos episódios mais severos da história recente. De facto, esta situação pode qualificar-se sem precedentes na perspectiva em que têm sido particularmente evidentes as dificuldades na generalidade dos segmentos dos mercados de dívida em que instituições financeiras de economias avançadas intervêm enquanto tomadoras de fundos, incluindo os mercados monetários. Estes acontecimentos são ilustrativos da interligação entre o

risco de liquidez e o risco de mercado. Neste contexto, os bancos centrais das principais economias avançadas têm dedicado especial atenção à normalização dos mercados monetários num espectro alargado de maturidades, na medida em que são essenciais para o mecanismo de transmissão da política monetária (BP, 2007).

A instabilidade nos mercados internacionais, mais evidente numa fase inicial nos mercados de dívida mas que se reflectiu posteriormente em quedas de cotações e volatilidade nos mercados de acções, afectou já em 2007 os resultados e os fundos próprios dos bancos portugueses (BP, 2007).

2.7.4 Caracterização do Sector Bancário entre 1992 a 2007

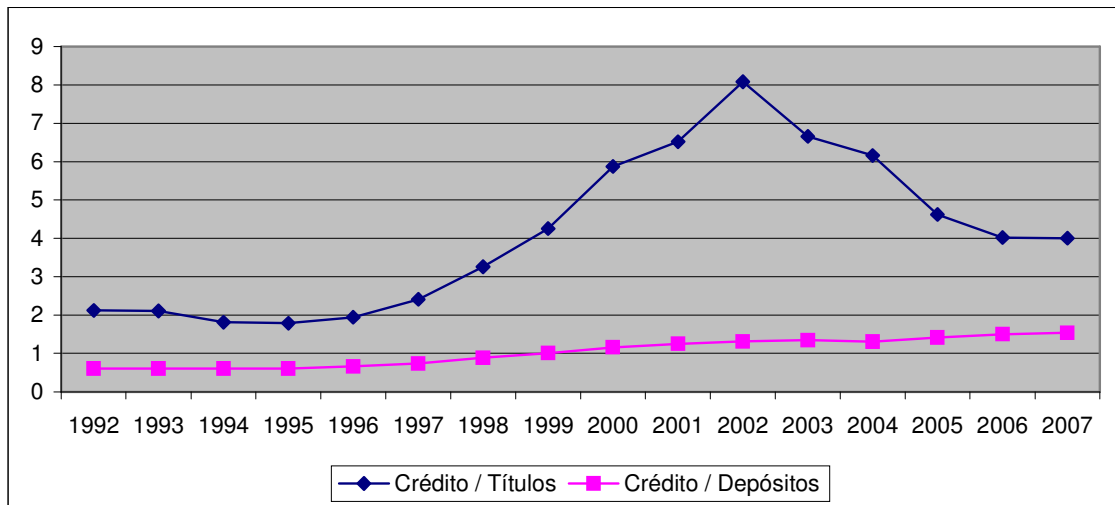
A caracterização que se segue do sector bancário serve também de enquadramento ao capítulo seguinte, razão pela qual os períodos são coincidentes. Os valores apresentados para o sector bancário, a menos que o contrario seja referido, resultam dos cálculos efectuados para avaliar o grau da concentração bancária do universo das instituições considerado, e utilizando o método adoptado no capítulo seguinte (*vide* subsecção 3.1).

2.7.4.1 Estrutura e Produtividade

Os rácios de estrutura do balanço têm evoluído de forma desigual como se pode constatar pela análise (*vide* Anexo V) dos rácios que têm o Activo como denominador, a importância do rubrica Crédito diminui entre 1992 (42,7%) e 1995 (40,6%), para aumentar a partir do ano de 1996 apresentando uma tendência de subida generalizada até ao ano de 2007 (65,4%). Quanto aos Títulos apesar de um ligeiro aumento até ao ano de 1996 (22,8%), a sua importância têm diminuindo, atingindo um mínimo em 2002 (7,4%), a partir de 2003 verifica-se uma tendência de subida da importância da rubrica até ao ano de 2007 (16,3%), apesar do aumento do rácio nos últimos anos este ainda é inferior ao ano que se verificava em 1992 (20,1%).

Os Depósitos têm decrescido a sua importância em relação ao Activo, tendo passado de 70,4% em 1992 para 42,5% em 2007.

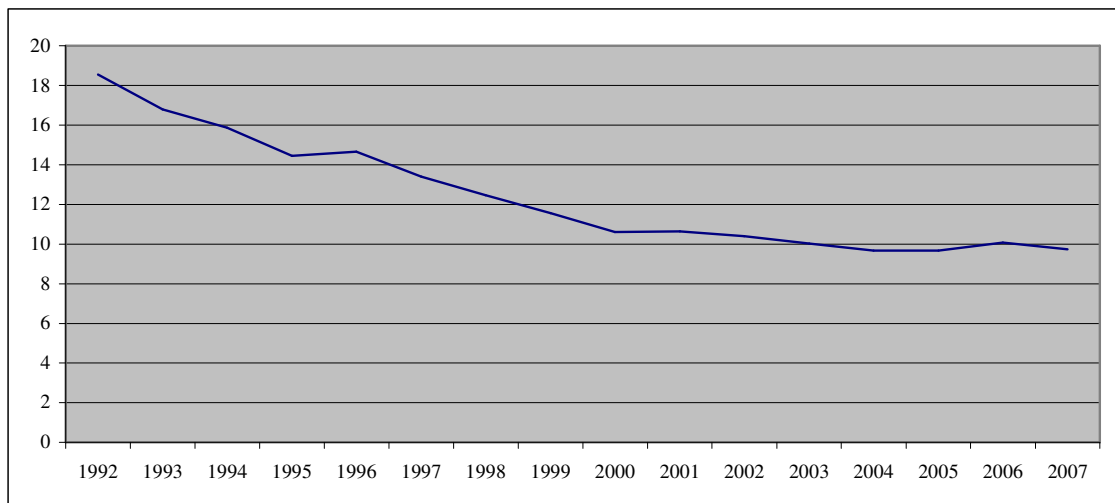
Fig. 3 - Evolução dos rácios Crédito/Títulos e Crédito/Depósitos (1992-2007)



Fonte: Anexo V

A evolução dos rácios que têm o Crédito como numerador mostra 2 tendências totalmente diferentes, 1) o rácio Crédito/Títulos apesar de uma ligeira queda até 1995, é possível perceber um aumento acentuado da importância do rácio até atingir o valor máximo em 2002 (8,1), em relação a um rácio de 1,9 em 1995, a partir de 2003 verifica-se uma queda do rácio, em 2007 já só representa 4; 2) o rácio Crédito/Depósitos têm aumentado sempre até ao ano de 2007 onde representa 1,539, em 1992 representava 0,606, o que demonstra que os depósitos têm perdido a importância no financiamento dos créditos a clientes (*vide* fig. 3 e Anexo V).

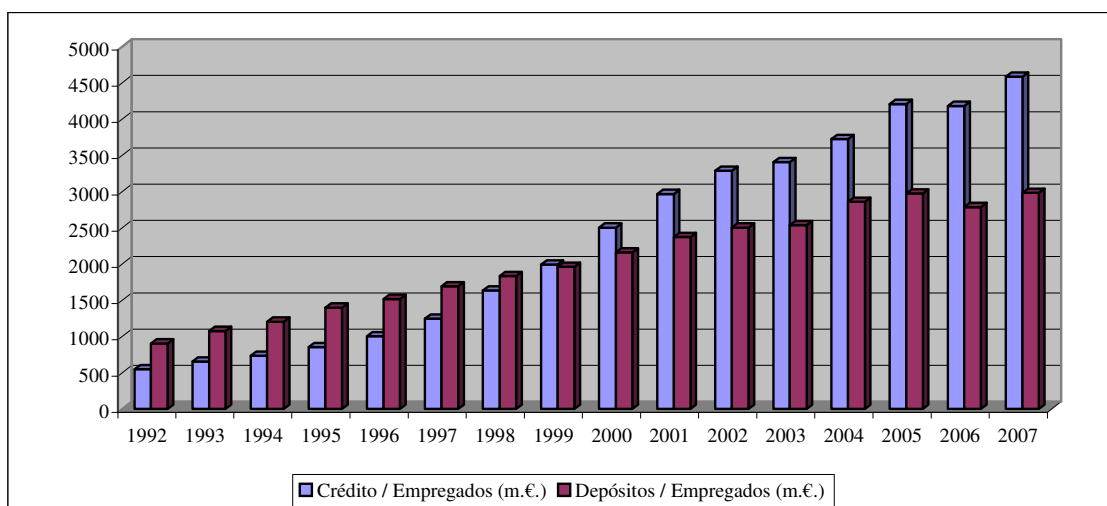
Fig. 4 - Evolução do rácio Empregados/Balcões (1992-2007)



Fonte: Anexo V

A relação do rácio Nº Empregados/Balcões constata-se uma diminuição progressiva de empregados até 2000, estabilizando a partir desse momento o rácio (*vide* fig. 4 e Anexo V).

Fig. 5 - Evolução dos rácios Crédito/Empregados e Depósitos/Empregados (1992-2007)



Fonte: Anexos V

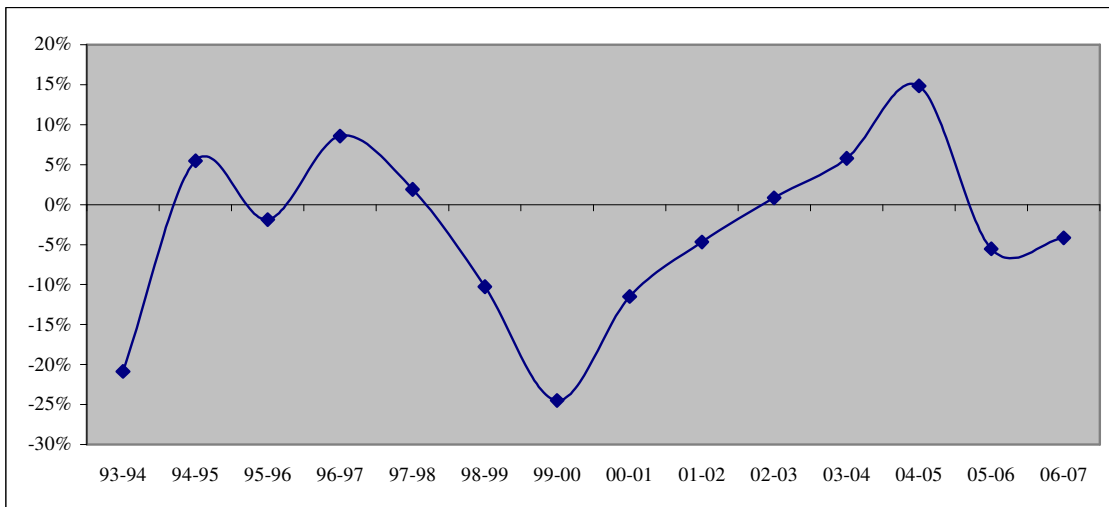
Por último, os rácios de Crédito/Empregados e Depósitos/Empregados, dois indicadores de produtividade, tem aumentado sempre em ambos os casos com excepção do ano de 2006 aonde se registou uma ligeira queda, outra tendência é o aumento da importância do Crédito em relação aos Depósitos já que este têm um peso 4.589 m.€/emp. e os depósitos tem uma importância de 2.981 m.€/emp., o ano de 1999 marca o ano a alteração de posições entre os Crédito e os Depósitos (*vide* fig. 5 e Anexo V).

2.7.4.2 Eficiência e Rentabilidade

Para o cálculo dos indicadores de Eficiência recorreu-se a três rácios propostos por Bento (1998), 1) Produto Bancário/Activo, 2) Produto Bancário/Nº Empregados, 3) Activo/Nº Empregados. Para o cálculo da rentabilidade recorreu-se ao rácio Resultado Líquido/Produto Bancário.

O Rácio de Produto Bancário/Activo mostra uma variação média anual entre os anos de 1993 a 2007 negativa de -3,87%, existe muita oscilação neste rácio onde existem 2 extremos pronunciados, negativamente em 2000 (-24,50%) e positivamente em 2005 (14,84%) (*vide* fig. 6 e Anexo V).

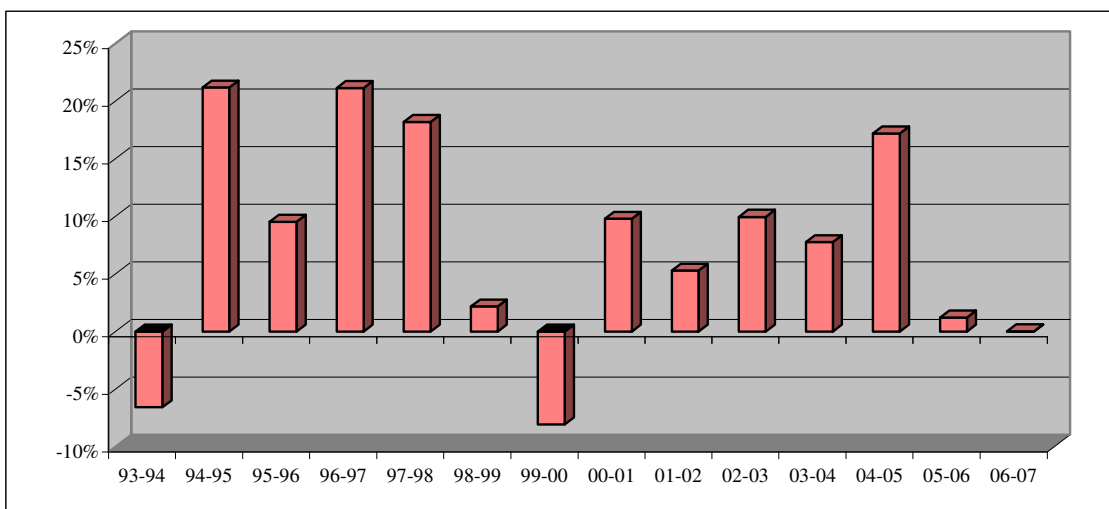
Fig. 6 - Variação da eficiência do rácio Produto Bancário/Activo (1992-2007)



Fonte: Anexo V

Os Rácios Produto Bancário/Nº Empregados e Activo/Nº Empregados mostram uma tendência diferente do Rácio Produto Bancário/Activo já que estes têm uma variação média anual positiva. O rácio Produto Bancário/Nº Empregados, têm uma variação negativa entre 1993 para 1994, a partir do ano 1995 a tendência alterou-se mantendo-se uma variação positiva até 1998, o período de 1998 a 2000 foi outro período negativo, a partir de 2001 a situação foi corrigida, o ano de 2005 marca o início de um ciclo de crescimento muito reduzido quase nulo (*vide* fig. 7 e Anexo V).

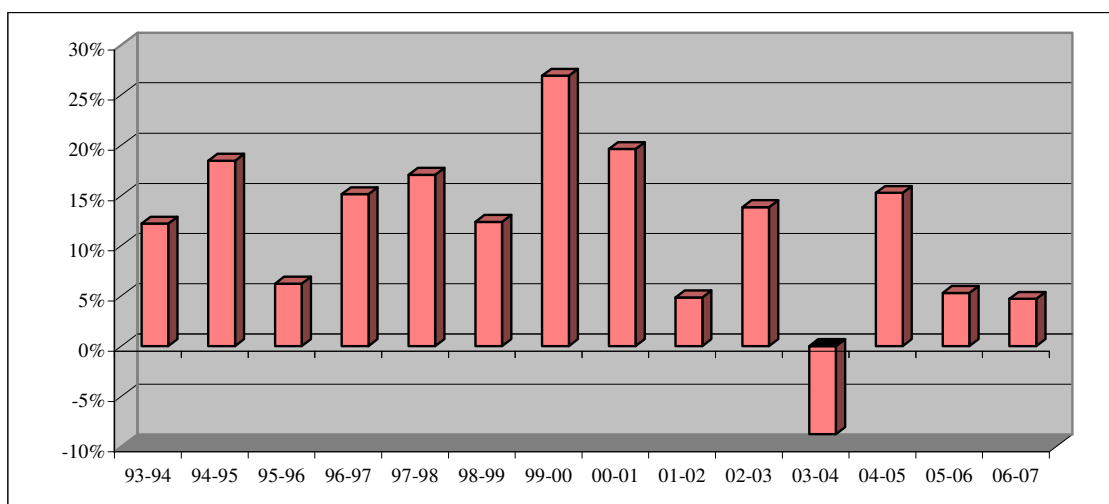
Fig. 7 - Variação da eficiência do rácio Produto Bancário/Nº Empregados (1992-2007)



Fonte: Anexo V

A evolução do rácio Activo/Nº Empregados foi positiva sempre com a excepção do ano 2004 (*vide* fig. 8 e Anexo V).

Fig. 8 - Variação da eficiência do rácio Activo/Nº Empregados (1992-2007)



Fonte: Anexo V

2.7.4.3 Variação Anual

Outra forma de caracterizar a evolução do sector bancário passa pela análise simples do comportamento de um conjunto de variáveis. Para o caso, apresenta-se a evolução daquelas cuja concentração se calcula no capítulo seguinte (*vide* Anexo V).

O Activo teve uma variação anual positiva de 12,5%, salienta-se o ano de 2004 como o único ano onde ocorreu um decréscimo do Activo, destaque-se ainda os anos de 1993 (23,3%) e 2000 (23%) onde a variação anual foi muito superior a média.

A variável Crédito teve um crescimento médio de 14,53%, onde se destaca o ano de 1998 com uma variação de 29,9%.

Os Títulos foram a rubrica do Activo que teve o menor incremento em termos médios (9,58%), entre 1996 e 2002 a performance foi abaixo da variação anual, sendo mesmo negativa entre 1997 e 2000 e no ano de 2002, o ano de 2005 marca um crescimento de 51,8% explicado através das alterações nas normas contabilísticas.

Os Depósitos têm uma variação anual de 7,63% onde se salienta os anos de 1993 a 1995 onde existiu um crescimento muito acima da média, e pela negativa o ano de 2003 onde houve um decréscimo de -0,1% da variável.

A variável Produto Bancário teve um crescimento anual de 8,44%, onde se destaca negativamente os anos de 1994 e 2000 com variações de -8% e -10,9% e positivamente o ano de 1993 como um ano extremo onde houve uma variação de 37,9%.

O Resultado Líquido teve um crescimento anual de 9,15%, onde se salienta os anos de 1994 e 2002 com variações negativas e o ano 1997 onde a variação foi de 72,8%.

O número de empregados teve uma variação negativa de -0,59%, existiu uma grande oscilação durante o período.

A variável N° de Balcões teve um crescimento anual de 3,78%, onde se destacam 2 períodos, o ano de 1996 e os anos de 2001 e 2002, onde a variação foi negativa, estes períodos coincidem com as reestruturações dos maiores grupos económicos.

3. DADOS E METODOLOGIA

Na sequência da revisão da literatura, do enquadramento normativo, da evolução dos sistemas financeiros internacionais e da caracterização do sector bancário português, este ponto analisa a evolução da concentração bancária em Portugal. A escolha do período de análise, os indicadores utilizados, as variáveis de medida e outras opções metodológicas, bem como as limitações encontradas constam nas opções metodológicas.

3.1 Opções Metodológicas

Na escolha dos indicadores a utilizar teve-se em atenção diversos estudos sobre a concentração entre os quais Alegria e Schaeck (2007) onde este estuda qual os indicadores mais indicados para calcular a concentração, tendo em conta a dimensão da amostra.

1. Índice discreto de concentração (R)

O R_m marca presença obrigatória em qualquer estudo sobre a concentração (Bento, 1998; ECB, 2000; Bikker e Haaf, 2002; Bikker, 2004; Beck *et al.*, 2006; Alegria e Schaeck, 2007), incluindo na banca.

O R_m é dado pelo somatório das quotas de mercado detidas pelas m maiores empresas.

Admitindo que n é o numero de empresas presentes no mercado.

$$R_m = \sum_{i=1}^m q_i \quad (1)$$

$i = 1, \dots, m$ e $m < n$ (segundo uma ordem de classificação decrescente);

q_i = quota de mercado da empresa i .

Tem como desvantagem de não registar qualquer variação aquando da transferência de quotas de mercado entre as empresas que nele não estejam compreendidas ou entre empresas que nele estejam compreendidas, ainda que o digam respeito a alterações importantes na situação concorrencial. Uma pequena melhoria pode ser introduzida criando dois sub-grupos para R_m . Se a par do R_m se calcular um R_a e um R_{a-m} (subgrupo de a até m) em que $a < m$.

2. Índice de Herfindhal (HH)

O cálculo do nível de concentração através de rácios baseados somente nas quotas de mercado das principais empresas, apesar de comumente usado, fornece apenas uma imagem limitada da distribuição e da dimensão relativa das empresas presente no mercado, nomeadamente por não retratar a dimensão relativa das pequenas empresas, é por isso frequente o recurso a um outro indicador, o Índice de Herfindhal. Este índice, para além de ser influenciado pelo número de entidades presente no mercado, capta também a informação relativa às quotas de mercado de todas as empresas e não apenas relativamente às maiores (Carrasco, 1996; Bento, 1998; ECB, 2000; Alegria e Schaeck, 2007).

O HH é igual à soma dos quadrados das quotas de mercado das várias empresas.

$$HH = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2)$$

$0 < HH < 1$

$i = 1, 2, \dots, n$;

q_i = quota de mercado da empresa i

n = Número de empresas presentes no mercado.

À medida que o número de empresas aumenta de um para infinito o valor do índice decresce de 1 para 0, ou seja, o inverso de HH representa o NEE que produziriam um dado valor do índice (Acín, 1994; Martin, 1994; Carrasco, 1996; Bento 1998).

Este índice desempenha um papel importante na aprovação das F&A nos Estados Unidos (Cetorelli, 1999).

3. Índice Hall-Tideman (HT)

O HT é utilizado a título de exemplo para se confirmar, ou não, a mencionada correlação, ainda que apenas de forma intuitiva (Acín, 1994; Carrasco, 1996; Bento, 1998).

O HT pondera as quotas de mercado pelo número de ordem das empresas, ou seja, pela sua posição relativa no mercado.

$$HT = \frac{1}{2 \sum a q_i - 1} \quad (3)$$

i = Número de ordem da empresa i na indústria, segundo uma classificação decrescente ($i = 1, 2, \dots, n$);

q_i = Quota de mercado da empresa i .

Como se constata este índice, ao contrário do HH, atribui maior peso às pequenas empresas – na medida em que possuem números de ordens superiores – e uma importância superior ao número absoluto de empresas na indústria – o que torna muito sensível à presença de pequenas unidades. Este índice também é uma função inversa do número de empresas e atinge o valor máximo – a unidade – na situação de monopólio.

a) Contas utilizadas

O método utilizado consiste na utilização das contas individuais para as instituições isoladas e às contas consolidadas quando a instituição está inserida num grupo. Só faz sentido calcular a concentração tendo em consideração os centros económicos de decisão, uma vez que desprezando as operações intra-grupo está a empolar-se a concentração. A simples comparação do número de instituições referido nos Anexo I e II com os centros económicos de decisão constantes nos Anexo III e IV, deixa logo antever diferenças significativas.

b) Universo de instituições considerado

As instituições consideradas incluem os Bancos autorizados, as Sucursais de Instituições de Crédito com sede na U.E. e com sede em Países terceiros a operar em Portugal, bem como a Caixa Económica Montepio Geral e a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo (Anexos I e II).

Os Anexos III e IV mostram a evolução dos grupos económicos no período, como os bancos se foram agrupando. Assim o número de instituições constante dos anexos I e II foi substituído pelo número de centros de decisão, que relevam para o cálculo da concentração e do poder de mercado que lhe está associado.

c) Mercado Geográfico

Para calcular a concentração num determinado mercado geográfico dever-se proceder a alguns ajustamentos, tais como incluir as entidades exteriores instaladas nesse mercado (daí a inclusão das sucursais) e considerar na actividade das empresas domésticas apenas os resultados e/ou recursos aplicados e/ou obtidos nesse território.

No cálculo das variáveis, Activo, Crédito, Depósitos, Títulos, Produto Bancário e Resultado Líquido, para as quais se calculou a concentração, os valores fornecidos

dizem respeito à actividade global, pelo que, nos casos em que os bancos possuem sucursais ou bancos no estrangeiro, foi necessário efectuar alguns ajustamentos de forma a obter-se a actividade aproximada em Portugal. Nas situações em que se está perante grupos, cálculo utilizado foi proposto por Bento (1998) e consiste no cálculo de um coeficiente actividade em Portugal/actividade global para cada banco, com base nas contas individuais. Em seguida calculou-se a média ponderada dos coeficientes correspondentes aos bancos do grupo. Por fim, multiplicou-se essa média ponderada pela actividade consolidada do grupo.

No que diz respeito às variáveis Empregados e Balcões os valores considerados dizem respeito somente ao território nacional, pelo que não foi necessário proceder a qualquer ajustamento.

d) Variáveis utilizadas

O Crédito sobre os clientes, Depósitos, Activo tem presença obrigatória em qualquer estudo sobre a concentração na banca, neste estudo foi-se mais além utilizando-se mais variáveis entre as quais os Resultados Líquidos (aparecem frequentemente), o Produto Bancário por ser uma variável mais fiável porque não é afectada pelas políticas de amortizações, provisões e domiciliação de resultados, e que transmite os resultados reais da actividade, calçou-se também a concentração por empregados e balcões, por continuarem a ser o canal de distribuição privilegiado da actividade bancária.

Limitações

O cálculo da concentração faz-se normalmente com base em valores contabilísticos e relativos ao final do exercício (31 de Dezembro). As conclusões a tirar poderão naturalmente ser enviesadas, por força de algumas operações e/ou de manipulações das contas a que por vezes as empresas recorrem no final do ano, para apresentarem melhores resultados. Para além disso, são também conhecidas, à partida, as limitações da própria contabilidade.

3.2 A Concentração no Sector Bancário Português (1992-2007)

Tendo em consideração as opções metodológicas, a primeira a conclusão a tirar é a de quando se compara os anos de 1992, 2000 e 2007, a concentração não apresenta a mesma evolução (*vide* Anexos VI e VII) utilizando os diversos indicadores, é de realçar alguns aspectos:

- Utilizando o indicador R_5 constata-se que a concentração aumentou em todas as variáveis no período e atingindo os valores máximos no ano de 2000, com excepção da variável Títulos que apresenta o seu valor mais elevado no ano de 2007 (89,3%). As variáveis Balcões e Empregados foram as que aumentaram menos no período, passando de 63,54% em 1992 para 63,57% em 2007 (Balcões) e de 64,3% para 66,3% (Empregados) e as variáveis que mais aumentaram foram o Activo e os Títulos passando de 63% e 67% em 1992 para 78,2% e 89,2% em 2007. Em 1992 a concentração situava-se entre 63% (Activo) e 81% (RL), enquanto em 2000 o intervalo ia de 73,3% (Balcões) a 85,3% (RL) e em 2007 ia de 63,6% (Balcões) e 89,3% (Títulos).

- Usando o R_{5-10} diminuíram todas as variáveis com excepção da variável Balcões, que teve uma variação positiva passando de 27,5% em 1992 para 27,7% em 2007 e a variável que mais diminuiu foram os Títulos que passaram de 23,9% para 7,8%.

- A Variável R_{10} evoluiu favoravelmente no Activo, Crédito, Títulos, Produto Bancário e Empregados, e desfavoravelmente nas outras variáveis, a que mais subiu foi a variável Títulos passando de 90,8% em 1992 para 97% em 2007 e que mais caiu foi a variável Resultados Líquidos passando de 97,8% em 1992 para 94% em 2007.

Fig. 9 - Variação média anual da concentração, por variável (1992-2007)

	Activo	Credito	Depositos	Títulos	PB	RL	Balcões	Empregados
R5	1,45%	0,94%	0,71%	1,93%	0,94%	0,10%	0,00%	0,20%
R5-10	-4,19%	-1,96%	-2,28%	-7,20%	-2,38%	-2,28%	0,04%	-1,13%
R10	0,25%	0,32%	0,03%	0,44%	0,25%	-0,26%	0,01%	-0,14%
HH	1,00%	-0,03%	0,11%	3,31%			-0,21%	-0,17%
HT	1,47%	1,29%	0,61%	3,23%			0,10%	-0,13%

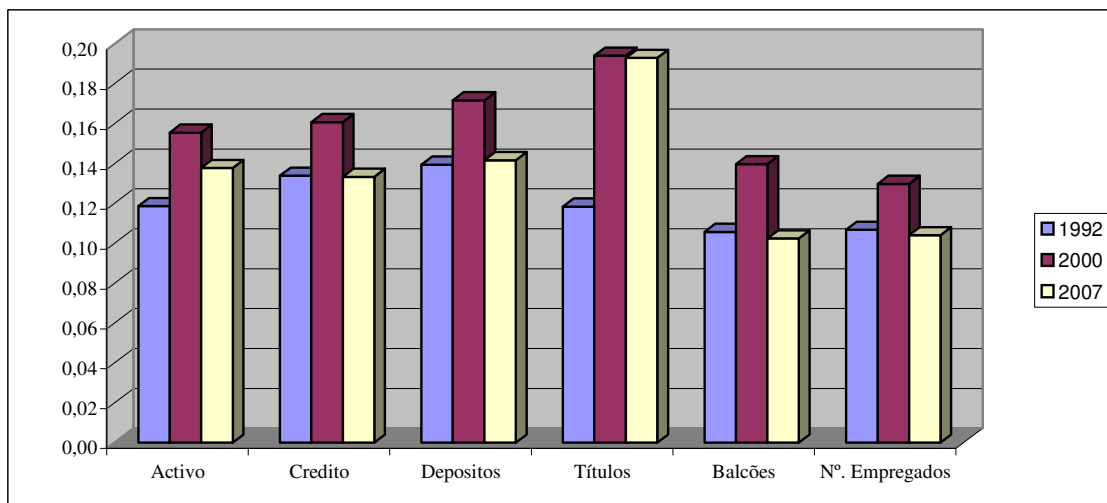
Fonte: Anexos VI, VII, VIII, IX

Como se pode ver pela Fig. 9 (variação média anual da concentração), as conclusões são distintas consoante a variável a utilizar, em termos de R_5 é nos Títulos que a concentração média é superior (1,93%) seguido do Activo (1,45%) aparecendo em último lugar a variável Balcões com uma variação nula. Se tivermos em consideração dois períodos distintos (1992-99 e 2000-07) pode constatar-se que no período de 1992 a 1999 a concentração aumentou em todas as variáveis com excepção dos Resultados Líquidos e no período de 2000 a 2007 a concentração diminui em todas as variáveis com excepção da variável Títulos que aumentou 0,73% (*vide* anexo XVI). No que respeita ao R_{10} , caso em que a concentração é muito menor, uma vez que o crescimento do R_5 foi em boa parte à custa da diminuição do R_{5-10} , aparece os Títulos a liderar (0,44%), seguido do Crédito (0,32%) e na última posição aparecem os Resultados Líquidos com uma diminuição (-0,26%). Comparando os dois períodos distintos a evolução mais positiva foi o aumento do Produto Bancário (0,83%) e a mais negativa foi a diminuição dos Resultados Líquidos (-0,74%) no primeiro período, no segundo período a evolução foi negativa para todas as variáveis com excepção da variável Títulos (0,64%).

- Quando o indicador utilizado é o HH constata-se que só houve aumento da concentração nas variáveis Activo (0,60%), Depósitos (0,11%) e Títulos (3,14%) e as variáveis que mais diminuíram foram os Balcões (-0,21%) e Empregados (-0,17%), na comparação dos dois períodos já identificados anteriormente a evolução foi positiva no primeiro período estando compreendida entre 0,16% (Crédito) e 4,21% (Títulos) e no segundo período a evolução foi negativa para todas as variáveis e situava-se entre -0,08% (Títulos) e -4,35% (Balcões). Analisando a Fig. 10 constata-se que o ano de 2000 foi o ano aonde a concentração apresenta os valores mais elevados para qualquer uma das variáveis, observando-se o gráfico as variáveis Títulos e Depósitos apresentam os valores mais elevados nos anos de 2000 e 2007, no ano de 1992 o Crédito e os Depósitos eram as variáveis mais importantes, a partir destes resultados conclui-se que os maiores grupos económicos são os principais investidores em Títulos. Por outro lado os Empregados apresentam a menor concentração em qualquer dos anos em análise, apesar da redução do número de Empregados ocorrida nos principais grupos, estes continuam com uma estrutura pesada em termos de recursos humanos, o que deixa

antever a continuação do processo de redução do número de empregados, ou pelo menos um crescimento de efectivos menor.

Fig. 10 - Concentração por variável, com base HH (1992-2007)



Fonte: Anexos VI, VII, VIII, IX

- Recorrendo ao HT, os valores apurados apontam para ser ao nível dos Títulos que se deu a maior concentração, com um crescimento médio de 3,23%, aparecendo os Empregados em ultimo lugar com uma evolução negativa de 0,13% no período.

3.3 Caracterização dos Cinco Principais Grupos

Nesta secção faz-se uma caracterização dos cinco principais grupos bancários actualmente em Portugal. A análise da concentração bancária realizada na secção anterior ficaria incompleta caso não se efectuasse uma análise dos principais grupos bancários actualmente existentes, os quais adquiriram a forma próxima da actual (*vide* Anexo III e IV).

A formação dos grupos actualmente existentes não é naturalmente indissociável da evolução do sector bancário a que se fez referência no ponto anterior, bem como da evolução dos sistemas financeiros mundiais, em particular dos países da UE, em resultado da assimilação das principais tendências internacionais e da referência a um novo quadro normativo e competitivo, resultante do aprofundamento da adesão ao espaço europeu. Elementos fundamentais à sua formação foram como se referiu, o processo de privatizações, e a onda de F&A no final dos anos 90 e início do milénio.

As 2 subsecções seguintes, do ponto de vista quantitativo, baseiam-se, essencialmente, nos anexos X, XI, XII, XIII, XIV e XV. Em termos da sua concepção existe uma determinada lógica que é comum e convém sublinhar. Como facilmente pode-se constatar, nos casos dos grupos que agruparam outros grupos bancários (*e.g.* o BCP), a exclusão dos mesmos (segundo o exemplo, o BCH e o BPA) impossibilitaria qualquer tipo de comparação, que apesar de todas as reservas e com as necessárias cautelas, pode ser registada. Por isso incluiu-se, para esses grupos, uma linha com a soma dos grupos que estiveram na origem do actualmente existente. Na análise vai-se ter em atenção dois períodos distintos os últimos anos do século XX, e os primeiros anos do século XXI.

3.3.1 Estrutura e Produtividade

Nos rácios que se apresenta em seguida (*vide* anexos X e XI) existem diferentes situações entre os grupos, em relação a media do sector, no que respeita às respectivas evoluções e à situação existente no final de 2007.

1. Crédito/Activo

Quando se compara os anos de 1992 com 2007 constata-se que todos os grupos evoluíram no mesmo sentido, ou seja, aumentando o valor do rácio, apesar disso, só dois grupos apresentam uma evolução média superior ao sector, o BCP e o BPI, tendo os outros grupos tido um crescimento inferior.

O BCP (77,4%) é o único grupo que apresenta um rácio em 2007 superior ao sector (65,4%), tendo os outros grupos um rácio compreendido num intervalo de 56,1% (BPI) e 60% (CGD).

2. Títulos/Activo

Neste caso, apenas o grupo CGD aumentou o valor do rácio, contrariando a tendência do sector que decresceu no período, o grupo BES igualou a performance do sector, o BPSM/BST foi o grupo que decresceu menos que o sector e os outros grupos têm um desempenho inferior ao sector.

Sublinha-se o incremento que a actividade Títulos teve no grupo CGD, apresentando o rácio mais elevado (22,5%) e em 2007, curiosamente sendo o único grupo que

aumentou o rácio entre o ano de 1992 a 2007. Em 1992 os grupos CGD e o BCP apresentavam um rácio inferior ao sector que era de 20,1%, tendo os outros grupos rácios superiores ao sector, em 2007 apenas o BCP (9,1%) mantém um rácio inferior ao sector (16,3%), tendo os outros grupos rácios superiores.

3. Crédito/Títulos

O grupo CGD é o único que têm uma variação negativa do rácio no período (-0,4%), contrariando a tendência das outras instituições que aumentaram os seus rácios tendo os grupos BCP (9,2%) e BPI (6,6%) apresentado um aumento claramente superior ao mercado (4,3%) e os outros grupos registaram um crescimento inferior ao mercado (BES 3,5% e o BPSM/BST 3,7%).

Se tivermos em conta dois períodos distintos 1992 a 1999 e 2000 a 2007, nota-se que no primeiro período houve uma variação positiva dos rácios em todos os grupos variação este que no segundo período foi negativa para todos grupos e sector com excepção do BCP que teve um variação ligeiramente positiva (0,8%).

4. Depósitos/Activo

Neste rácio todos os grupos seguiram a tendência do sector que foi negativa, tendo os grupos BCP e BPI registado uma diminuição do rácio menor que o sector, sendo que o grupo CGD apresentou a mesma performance do sector e o grupo BPSM/BST registava o pior desempenho dos grupos.

Em termos de percentagem apenas o grupo CGD têm um rácio (48,7%) em 2007 superior ao sector (42,5%), apresentado o grupo BPSM/BST (29,8%) o pior rácio. Em 1992 os rácios registavam valores totalmente diferentes onde os rácios estavam compreendidos entre 63,33% (BPI) e 79,92% (CGD), nota-se claramente uma tendência de uma queda de importância da rubrica de depósitos na actividade.

5. Crédito/Depósitos

Neste caso o rácio aumentou para todos os grupos, sendo que os grupos CGD (4,7%) e BES (6,2%) tiveram uma variação inferior a média do sector (6,4%), e o BPSM/BST o grupo que registou a maior variação (9,3%).

Em 1992 apenas os grupos CGD e BES apresentavam um rácio superior ao mercado e os grupos BPI e BPSM/BST aqueles que registavam os rácios mais reduzidos, em 2007 os grupos CGD e BPI tinham rácios inferiores ao sector, o grupo BES tinha um rácio ligeiramente superior à média do sector e os grupos BCP e BPSM/BST aqueles que apresentam os maiores rácios.

6. Crédito/Nº Empregados

Ocorreu um aumento do rácio para os cinco grupos, o grupo CGD e BPI foram os grupos que apresentaram um crescimento inferior ao sector e o BCP o grupo que registou a maior variação no período.

Em 1992 apenas o grupo CGD (769 m.€.) registava um rácio Crédito/Nº Empregados superior à média do sector (548 m.€.), estando os outros grupos compreendidos entre os 415 m.€. (BPI) e os 459 m.€. (BPSM/BST), em 2007 apenas o BPI apresenta um rácio inferior ao sector, tendo a CGD mantido o rácio mais elevado comparando com os outros grupos.

7. Depósitos/ Nº Empregados

Constatou-se um aumento do rácio para os cinco grupos, à semelhança da tendência verificada no sector, os grupos BPI e BPSM/BST apresentaram uma variação inferior ao sector e o grupo BES registou o maior crescimento.

O grupo CGD em 1992 apresentava o maior rácio que manteve em 2007, o BPSM/BST era o outro único grupo que tinha um rácio superior ao mercado em 1992 invertendo esse desempenho em 2007 onde apresenta um rácio inferior ao sector, os grupos BES, BCP e BPI em 1992 registavam rácios inferiores à média do sector, sendo o grupo BES o que tinha o pior rácio mas em 2007 já tinha um rácio superior ao sector, ocupando a segunda posição no ranking, atrás da CGD, os grupos BCP e BPI mantêm um rácio inferior ao sector.

8. Nº Empregados/Balcões

O número médio de empregados por balcão diminuiu nos cinco grupos, à semelhança do que aconteceu no sector. Em 1992 apenas o grupo BCP registava o mesmo número

de empregados por balcão que a média do sector, tendo os outros grupos apresentado um rácio superior à média sectorial, em 2007 apenas os grupos BES e BPSM/BST registavam um rácio de empregados por balcão inferior à média do sector, apresentando o grupo BES o mesmo rácio que a média do sector e os grupos BCP e CGD um rácio superior à média sectorial.

Tendo em conta dois períodos distintos nota-se que o período de 1992 a 1999 foi o período onde a diminuição do rácio foi mais acentuada comparando com o período de 2000 a 2007, período onde o BCP foi o único grupo que quebrou a tendência de diminuição do rácio aumentando o número médio de empregados, esta anomalia explica-se através do aumento do número de empregados a partir de 2005 e da diminuição do número de balcões.

3.3.2 Variação Anual

A caracterização que se segue para os cinco principais grupos bancários actualmente existentes em Portugal comporta a análise por variável, na qual se compara, essencialmente, a situação entre 1992 e 2007 (*vide* Anexos XII e XIII).

1. Activo

Analisando a evolução média da variável para o período 1992 a 2007, constata-se que o BES (15,4%) foi o único grupo que teve um crescimento médio superior ao sector (11,3%), o grupo BPSM/BST apresentou o pior crescimento médio (8,8%). Analisando dois períodos diferentes verifica-se que no período de 1992 a 1999 o crescimento médio do sector (14,1%) foi o dobro do registado no período de 2000 a 2007 (7%), no primeiro período todos os grupos com excepção do grupo BES apresentam um crescimento médio do Activo inferior ao do sector, no segundo período os grupos CGD e BPI quebraram essa tendência apresentando um crescimento superior ao sector, o BCP e o BPSM mantêm no segundo período a tendência de crescimento inferior à média do sector.

2. Crédito

Tal como para o Activo, o sector registou um crescimento positivo no período de 1992 a 2007, tendo todos os grupos acompanhado a tendência de crescimento do sector, os grupos BCP (16,6%) e BES (17,7%) registaram um crescimento superior à média do sector (14,5%), sendo o BPSM/BST o que apresenta o menor crescimento (11,6%), analisando tal como no activo em dois períodos distintos, verifica-se a mesma tendência de o crescimento médio do sector (19,5%) no período de 1992 a 1999 ser o dobro do registado no período de 2000 a 2007 (9,5%).

O grupo CGD é o único que regista um crescimento inferior à média do sector em ambos os períodos, tendo os grupos BCP e BES apresentado um crescimento superior ao sector no primeiro período e um crescimento inferior ao sector no segundo, os grupos BPI e o BPSM/BST tiveram um desempenho inverso aos grupos BCP e BES apresentando um crescimento inferior no primeiro e superior no segundo em relação ao crescimento do sector.

3. Depósitos

Tal como nas variáveis Activo e Crédito o crescimento foi positivo no período em estudo, os grupos BCP (7,7%) e BES (10,9%) foram os grupos a registar um crescimento médio superior ao sector (7,6%), apresentando os outros grupos um crescimento inferior ao sector, sendo o grupo BPSM/BST o que apresenta o pior crescimento no período (2,2%). Tal como as outras variáveis, o período de 1992 a 1999 foi mais positivo registando um crescimento de 11% contra 5,1%, no período de 2000 a 2007.

4. Títulos

Neste caso, ao contrário das outras variáveis anteriores, registou-se um crescimento superior da média do sector no segundo período (15,6%) 2000 a 2007, tendo apresentado um crescimento de 8,2% no período de 1992 a 1999. O grupo BES foi o único que apresentou um crescimento médio superior ao sector em cada um dos períodos, o grupo CGD no conto geral apresenta no período 1992 a 2007 um crescimento superior à média do sector, apesar de apenas no primeiro período registar

um crescimento médio superior ao sector, o grupo BCP registou um crescimento inferior ao sector no período em análise (1992 a 2007), apesar de no período de 1992 a 1999 ter uma performance superior ao sector e os grupos BPI e BPSM/BST tiveram um desempenho inferior ao sector, apresentando mesmo no período de 1992 a 1999 um crescimento negativo que foi compensado no segundo período com um crescimento superior ao sector.

5. Produto Bancário

Nem grupo registou uma evolução global idêntica à do sector, o grupo CGD e BES registaram um crescimento superior ao sector, sendo o desempenho da CGD sempre superior ao sector em qualquer um dos dois períodos, o BES no primeiro período foi superior ao sector e no segundo período foi inferior ao sector, o BPI foi o único grupo em que o desempenho foi inferior ao sector em qualquer um dos períodos, os grupos BCP e BPSM/BST registaram um crescimento médio inferior ao sector no período de 1992 a 2007 sendo que no primeiro período o grupo BCP apresentou um crescimento médio superior ao sector muito fruto das F&A ao contrario da tendência do grupo BPSM/BST que só apresentou um crescimento superior ao sector no período de 2000 a 2007 onde predominou o crescimento através do crescimento orgânico.

6. Resultado Líquido

Neste caso, apenas o grupo BES (13,5%) apresentou um crescimento médio superior ao sector (9,1%), tendo o grupo CGD apresentado o pior desempenho (6,7%) dos cinco maiores grupos, o BCP teve uma variação negativa no período de 2000 a 2007, muito por culpa da performance do banco no ano de 2007, marcado pelo início da crise subprime e da queda dos mercados bolsistas.

7. Balcões

Os grupos BES (7,25%) e BPI (3,81%) registaram um aumento médio anual dos balcões superiores ao sector (3,78%), os grupos CGD, o BCP e o BPSM/BST apresentam um aumento médio anual inferior ao sector, tendo mesmo o BCP registado um crescimento negativo no período de 2000 a 2007 muito por culpa das reestruturações resultantes do pós-fusões e aquisições nos anos de 2000 e 2001 e o grupo BPSM/BST mostra no

segundo período um crescimento superior ao sector, que resultado da sua estratégia agressiva de crescimento orgânico nos últimos anos.

8. Nº Empregados

No período em estudo todos os grupos seguiram a tendência de diminuição do número de empregados, tendo o grupo BES (-0,24%) e BPI (-0,52%) sido aqueles que registaram um decréscimo inferior ao sector (-0,59%), este decréscimo é explicado por estes grupos terem no período de 2000 a 2007 registado um aumento do número médio de empregados através da sua estratégia de crescimento orgânico. Os outros grupos apresentam um decréscimo superior à média do sector, onde se destaca o BPSM/BST apresentando uma diminuição do número médio de empregados (-5,25%).

3.3.3 Eficiência e Rentabilidade

À semelhança do que se fez para o sector (*vide* subsecção 2.7.1) calculou-se a variação da eficiência e rentabilidade para os cinco principais grupos bancários actualmente existentes em Portugal, tendo em conta dois períodos distintos 1992 a 1999 e 2000 a 2007, através dos indicadores (*vide* Anexos XIV e XV):

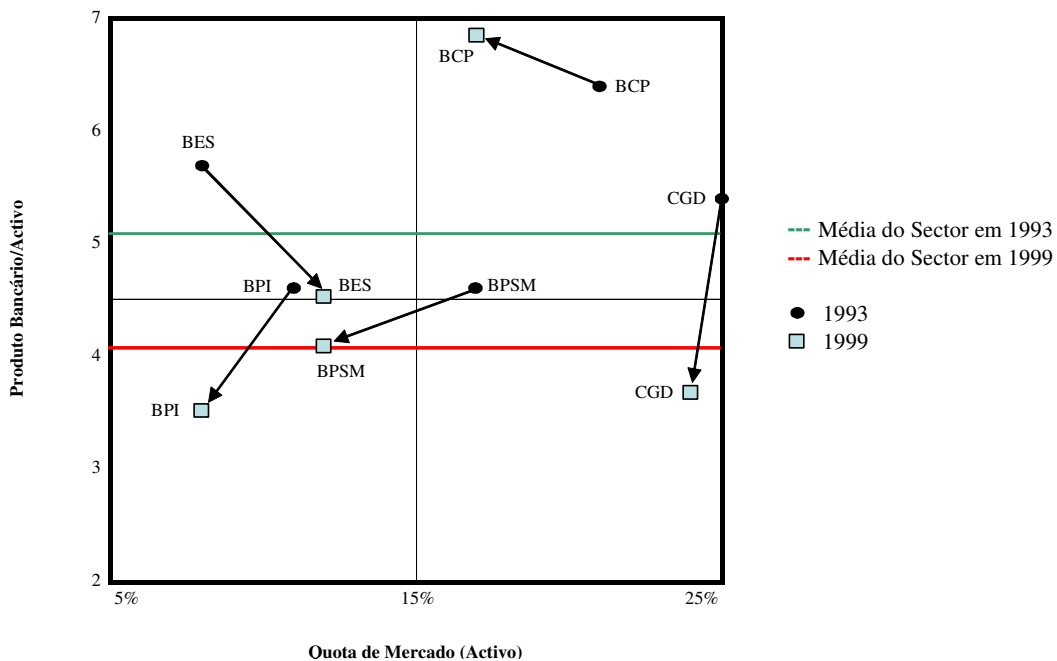
1. Produto Bancário/Activo

Em 1993, entre os grupos com eficiência superior à média do sector o grupo BCP era o mais eficiente (6,4%), seguindo-se os grupos BES (5,7%) e CGD (5,4%). Os grupos BPI e o BPSM/BST ambos com 4,6% ficavam aquém da média sectorial (5,1%). Em termos de variação anual, todos os grupos diminuíram a eficiência com a excepção do grupo BCP (0,9%) o grupo CGD (6,1%) registou a queda mais acentuada na variação média anual e em resultado disso, o grupo CGD apresenta em 1999 uma eficiência inferior à média do sector juntando-se ao BPI e ao BPSM/BST e os grupos BCP e BES mantêm uma eficiência superior ao sector.

Em 2001, apenas os grupos BES e o BPI tinham uma eficiência superior à média, é de destacar também ser o único ano em que o BCP tinha uma eficiência inferior à média do sector esta situação pode ser explicada com as F&A que o grupo realizou no ano 2000. Em 2007, destaca-se o crescimento do grupo CGD (6,7%) que teve uma variação muito

superior ao sector (1,3%) e as variações negativas dos grupos BES (-6,20%) e BPI (-6,37%). Neste último ano em estudo apenas o BPI (2,5%) e o BPSM (2,2%) apresentam um rácio inferior ao sector (2,9%), e a CGD é a que demonstra o rácio mais elevado (3,2%).

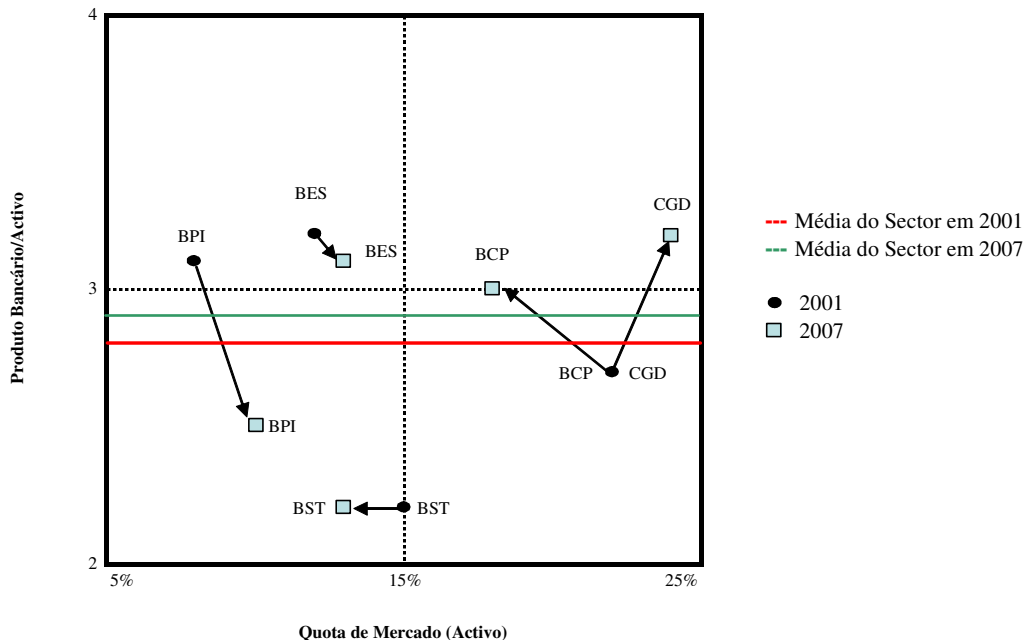
Fig. 11 - Relação entre Produto Bancário/Activo e a Quota de mercado (Activo) - cinco principais grupos (1993 e 1999)



Fonte: Anexo XIV

A Fig. 11 relaciona a quota de mercado (Activo) com a eficiência (Produto Bancário/Activo), retratando o posicionamento relativo dos principais grupos em 1993 e 1999. Consta-se que o grupo BCP é o grupo mais eficiente em qualquer um dos anos apesar da que da quota de mercado, o grupo BPI é o menos eficiente em qualquer um dos anos, o grupo BES apesar de ser o único grupo que aumentou a quota de mercado ainda assim registou uma quebra na eficiência mas mesmo assim continua a ter uma eficiência superior ao mercado, o grupo CGD registou uma queda ligeira da quota de mercado e apresentou uma grande quebra de eficiência o que resultou numa eficiência em 1999 inferior à média do sector, que em 1993 não registava. O BPSM/BST apesar da quebra de quota de mercado e da eficiência, ainda assim conseguiu igual a eficiência média do sector, que antes era inferior uma à média do sector.

Fig. 12 - Relação entre Produto Bancário/Activo e a Quota de mercado (Activo) - cinco principais grupos (2001 e 2007)



Fonte: Anexo XIV

A Fig. 12 relaciona a quota de mercado (Activo) com a eficiência (Produto Bancário/Activo), retratando o posicionamento relativo dos principais grupos em 2001 e 2007. Constata-se que o grupo BPSM/BST em qualquer dos anos é o que apresenta a menor eficiência, muito abaixo do sector, que os grupos CGD e BCP em 2001 apresentavam o mesmo desempenho com a mesma quota de mercado, em 2007 apesar de um grupo ter aumentado a quota de mercado (CGD) e a outro grupo ter diminuído a quota de mercado (BCP) ambas aumentaram a sua eficiência sendo a CGD líder e o BCP ocupe o 3º lugar na *ranking* da eficiência, o grupo BES apesar de uma ligeira aumento da quota de mercado baixou o seu grau de eficiência mesmo assim é superior à média do sector, o BPI foi o que teve a maior queda de eficiência apresentando em 2007 um grau de eficiência inferior ao sector apesar do aumento da quota de mercado.

2. Produto Bancário/ N° Empregados

Em 1993, a CGD era o grupo mais eficiente (93 m.€/emp.) e, juntamente com o BCP (87 m.€/emp.), registava uma performance superior à média do sector (73 m.€/emp.). Entre os que se situavam abaixo da média sectorial, os grupos BES (64 m.€/emp.), BPI (62 m.€/emp.) e BPSM/BST (60 m.€/emp.), ocupavam respectivamente o terceiro,

quarto e quinto lugares. No que respeita a variação média anual no período de 1993 a 1999, apenas os grupos BCP (20,3%) e BES (18,1%) apresentavam uma variação média anual superior ao sector (10,44%) e o grupo BPI (4,7%) registou a pior variação média inferior ao sector. Em 1999 os grupos BPSM/BST (92 m€/emp.) e o BPI (81 m€/emp.) apresentavam um rácio inferior ao sector (133 m.€/emp.), e ocupavam as duas últimas posições no *ranking*, na liderança estava o BCP (265 m€/emp.), seguido do BES (174 m.€/emp.) e da CGD (138 m.€/emp.).

Em 2001, o BES era o grupo mais eficiente (170 m.€/emp.), e juntamente com os grupos BCP (143 m.€/emp.) e CGD (143 m.€/emp.) registavam um rácio superior à média do sector (134 m.€/emp.), os grupos BPI (102 m.€/emp.) e BPSM/BST (123 m.€/emp.) mantinham um rácio inferior ao sector que já se tinha evidenciado no período de análise anterior (1993/1999). No que respeita a variação média anual do período de 2001 a 2007, apenas os grupos CGD (13,4%) e BPSM/BST (7,86%) registaram um crescimento médio anual acima do sector (6,8%). Em consequência da evolução assinalada no último período, os cinco grupos, no final de 2007 estavam ordenados na seguinte ordem, o grupo CGD (304 m.€/emp.) ascendeu ao 1º lugar destronando o grupo BES (251 m.€/emp.) que caiu para o 2º lugar, em 3º lugar aparece o grupo BCP (198 m.€/emp.) e os grupos BPSM/BST (194 m.€/emp.) e BPI (135 m.€/emp.) mantêm as últimas posições no *ranking* com rácios inferiores a média do sector.

3. Activo/ N° Empregados

Em 1993, apenas os grupos CGD (1864 m.€/emp.) e BCP (1607 m.€/emp.) apresentavam um rácio superior à média do sector (1592 m.€/emp.), aparecendo o grupo BES em último lugar (12 44m€/emp.). Os grupos BCP (17,8%) e BES (22,3%) registaram no período de 1993 a 1999 crescimentos médios superiores à média do sector (16,4%), daí resultando a subida para o 1º e 2º lugar do *ranking*, respectivamente. O crescimento mais modesto pertenceu ao grupo BPSM/BST (9%), sendo relegado para o último lugar do ranking. Em 1999 apenas o BPI e o BPSM/BST permaneciam com um rácio inferior à média do sector.

Analisando o segundo período (2001/2007), em 2001 apenas o grupo BPI (3554 m.€/emp.) apresenta um rácio inferior ao sector (5165 m.€/emp.), aparecendo o BPSM/BST (6038 m€/emp.) em primeiro lugar no *ranking*. O grupo BCP (3%) foi o único grupo que apresentou um crescimento médio inferior à média do sector (5,6%) e o grupo CGD (10,5%) foi o que teve o maior crescimento médio superior à média do sector. Em termos de *ranking* em 2007 o grupo CGD (9716 m.€/emp.) aparece em primeiro lugar seguido respectivamente por o grupo BPSM/BST (9550 m.€/emp.) e BES (8696 m.€/emp.), os outros grupos apresentam um rácio inferior ao sector, o grupo BPI (5945 m€/emp.) mantém o ultimo lugar no *ranking* e o grupo BCP (6767 m€/emp) na penúltima posição.

Em termos de comparação pode-se afirmar que o primeiro período (16,41%) foi um período mais favorável, onde se registou uma variação maior da média anual superior ao segundo período (5,56%).

4. Resultado Líquido/Produto Bancário

Em 1993, todos os grupos apresentavam um rácio superior ao sector (15,3%), onde se destaca o grupo BES (20,9%), com a melhor performance e aparecendo em último lugar a CGD (16,3%). O BPSM (-12,1%) foi o único grupo que registou um crescimento médio negativo caindo em 1999 para o último lugar, todos os outros grupos apresentaram um crescimento médio inferior a média do sector (5,4%), o grupo BES foi o que registou o maior crescimento (3,35%), mantendo a liderança no *ranking*. Em 1999 a CGD (19%) e o BPSM/BST (8,5%), apareciam em 4º e 5º lugar, na liderança como já foi referido mantinha-se o BES (25,5%), ficando o BPI e o BCP respectivamente em 2º e 3º lugar.

No 2º período, em 2001, o grupo BCP (33,1%) era o que apresentava o rácio mais elevado, aparecendo os grupos BES (15,4%) e BPI (15,3%) com rácios inferiores à média do sector (25,2%), o grupo CGD (32%) ocupava o 2º lugar e o grupo BPSM/BST (25,4%) o 3º lugar. Os grupos CGD (-2,7%) e BCP (-6,5%) registaram um crescimento negativo, descendo o grupo BCP da primeira posição para a última do *ranking*, e o grupo CGD caiu do 2º lugar para o 4º, os outros grupos apresentaram crescimentos médios superiores ao sector (0,8%), o grupo BPSM/BST ascendeu a liderança e os grupos BES e o BPI subiram respectivamente para o 2º e 3º lugar.

4. CONCLUSÃO

A compreensão do fenómeno da concentração empresarial está longe de ser satisfatória. Não sendo operações uniformes, para se perceber os seus efeitos é importante ter presente que existem razões genéricas e razões específicas, de acordo com a classificação, e que as razões dominantes variam de país para país e ao longo do tempo. Por outro lado, análises históricas apontam para a existência de uma relação entre intensidade do fenómeno da concentração e a envolvente macroeconómica.

Um dos procedimentos frequentemente adoptados para explicar as razões e efeitos das concentrações passa por recorrer a uma ou mais operações passa por recorrer a uma ou mais operações e confirmar se a performance das empresas envolvidas e, eventualmente, do mercado melhoraram após a sua realização. Os estudos efectuados, quando considerandos no seu conjunto, mostram-se inconclusivos.

A concentração bancária está, cada vez mais, associada aos conglomerados financeiros. O desenvolvimento dos CF não é um fenómeno novo: aquilo que é novo é o ritmo, a escala e o estilo das actividades dos CF.

A evolução dos sistemas financeiros na OCDE está associada à crescente integração das economias mundiais. As principais tendências verificadas nos sistemas financeiros mundiais, como por exemplo a inovação tecnológica, a desregulamentação e titularização, entre outras, alteraram significativamente a realidade bancária. É exactamente a mudança da natureza dos bancos que parece não dar razão àqueles que apontam para o declínio no seu papel. Aquilo que está a ocorrer não é uma contracção na actividade bancária de per si, mas uma mudança das suas actividades, bem como uma alteração na forma de obter proveitos (com destaque para as operações extrapatrimoniais).

A evolução do sector bancário português ficou marcada por diversas fases, nos anos pós-25 Abril foram dominados por alguma tensão social e por um forte intervenção do estado na economia em gera, marcada nomeadamente pela nacionalização dos maiores grupos privados. A década de 80 ficou marcada por uma maior liberalização, integração e inovação financeira, desregulamentação financeira e regulamentação de novas actividades, que foi intensificado com a entrada na CEE, por força do ajustamento da regulamentação financeira portuguesa a legislação comunitária, assistindo-se à abertura da banca a iniciativa privada, ao desenvolvimento das actividades parabancárias, à

alteração do modo de financiamento do deficit do sector público, a liberalização das taxas de juro e do mercado cambial, ao desenvolvimento dos mercados interbancários e de capitais e dos instrumentos financeiros e à assimilação das tendências internacionais.

No que respeita à caracterização do sector bancário português entre 1992 e 2007 foi marcado pelas num primeiro momento pelas resultado das privatizações efectuadas, é indiscutível a sua indissociabilidade do processo de concentração e da formação dos CF. Dos grupos privados hoje existentes e com mais de um banco, todos têm sem excepção pelo menos um banco que foi privatizado. Existem um conjunto de potenciais razões subjacentes às operações de concentração verificadas no período, entre as quais era a necessidade de criar de grandes grupos com capacidade de competir nos mercados internacionais, outro argumento era a criação de barreiras à entrada de novos concorrentes, outras razões estão associadas a preocupação do poder político de criar um nível de estabilidade do sistema financeiro. O início do século XXI fica assinalado por um reestruturação profunda dos principais grupos financeiros portugueses, através de varias F&A, e pelo aumento da importância dos bancos estrangeiros. A partir desse momento verificou-se uma redução do número de marcas dentro de cada grupo, e nos últimos anos o crescimento têm sido assente no desenvolvimento orgânico dos grupos contrariando a tendência verificada nos anos 90 (privatizações) e início do século (F&A).

No que respeita à caracterização do sector bancário português entre 1992 e 2007 salienta-se o seguinte: 1) a evolução da estrutura de balanço não foi uniforme ao longo do período, 2) quando se compara 1992 a 2007 o aumenta da importância relativa dos títulos em relação ao crédito, e ainda os depósitos tem estado a perder importância no financiamento da actividade financeira; 3) deu-se uma redução do número de empregados por balcão. Quanto aos rácios de Credito/Empregados e Depósitos/Empregados, dois possíveis indicadores de produtividade constata-se um aumento significativo em ambos os casos. Quando se tem em consideração o rácio Produto Bancário/Activo verifica-se que os recursos têm sido aplicados de forma cada vez menos ineficiente.

Quanto a eficiência dos empregados é medida pelo Produto bancário destaca-se que os anos 90 foram onde existiram os melhores desempenhos.

Em relação ao cálculo da concentração propriamente dita, a primeira conclusão a tirar é a que quando se compara os anos de 1992 a 2007, a concentração aumentou para todas as variáveis, com excepção do R_{5-10} , onde existe uma diminuição, o que confirma a ideia geral que se tem a esse respeito. Quando o indicador escolhido é o HH, é nos títulos que a concentração é mais evidente, seguindo-se o activo. Constata-se ainda que, em termos de crescimento media para as variáveis dependentes de valores contabilísticos, a evolução média mais parecida em termos de HH e HT é para os Títulos.

Na caracterização efectuada para os cinco principais grupos actualmente existentes em Portugal, tem de se ter em conta as operações de aquisições efectuadas pelos grupos, porem esses efeitos só são detectáveis e comparáveis quando se confronta a situação desses grupos com a que resultava da soma do grupo (que hoje lhe dá nome) com o(s) grupo(s) que foi(ram) adquirido(s). Em relação aos cinco principais grupos, a CGD mantêm a hegemonia no sector, apesar da perda momentânea da liderança para o BCP, após as fusões do BCP com o Banco Mello e o BPSM, o BES é nitidamente, aquele que apresenta uma performance global mais homogénea – em termos dos vários indicadores, sendo o grupo mais eficiente, o BPI e BPSM/BST são os que apresentam os piores desempenhos, em termos de eficiência o BCP é o que apresenta a maior volatilidade nos seus desempenhos.

5. BIBLIOGRAFIA

- Acín, Juan A. M. (1994), *El proceso de concentration de bancos y cajas de ahorros en España*. Papeles de Economía Española, N.º 58, pp. 88-104
- Alegria, C., Schaeck, K. (2007), On measuring concentration in banking systems. *Finance Research Letters* 5 (2008), 59-67.
- Altman, E., Brady, B., Resti, A., Sironi, A. (2005), The link between default and recovery rates: Implications for credit risk models and procyclicality. *Journal of Business* 78, 2203–2228.
- Amel, D., Barnes, C., Panetta, F., Salleo, C. (2004). Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence. *Journal of Banking and Finance* 28, 2493–2519.
- Antunes, José A. E. (1993), *Os Grupos de Sociedades*, 1ª Edição, Coimbra, Livraria Almedina, p. 842.
- Ayadi, R., Pujals, G. (2005), Banking merger and acquisitions in the EU: Overview, assessment and prospects. *SUERF studies 2005/3*, SUERF, Vienna.
- Baele, L. M., Ferrando, A., Hordahl, P., Krylova, E., Monnet, C. (2004), Measuring financial integration in the euro area. *ECB occasional paper no. 14*.
- Barros, P. P., Berglof, E., Fulghieri, J., Gual, J., Mayer, C., Vives, X. (2005), *Integration of European Banks: The Way Forward*. Centre for Economic Policy Research, London.
- Baumel, W. (1967), *Business behavior, value and growth Harcourt*. Brace & World, New York.
- Beck, T., Demiguc-Kunt, A., Maksimovic, V. (2003), Bank competition, financing obstacles and access to credit. *World Bank policy research working paper no. 3041*.
- Beitel, P., & Schiereck, D. (2006), Value creation of domestic and cross-border M&A in the European Banking market. *ICFAI Journal of Mergers & Acquisitions*, 3, 7–29.
- Bento, Paulo (1998), *Concentração Bancária: o caso português entre 1992 e 1996*, Tese de Mestrado em Finanças Empresariais, Lisboa, ISCTE, p. 155.

- Berger, A. N. (2003), The economic effects of technological progress: evidence from the banking industry. *Journal of Money, Credit and Banking* 35, 141–176.
- Berger, A.N., Demsetz, R., Strahan, P. (1999), The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences and implications for the future. *Journal of Banking and Finance* 23, 135–194.
- Berger, A. N., Deyoung, R., Genay, H., & Udell, G. F. (2000), Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance. *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, 3, 23–120.
- Berger, A.N., De Young, R., Udell, G. (2001), Efficiency barriers to the consolidation of the European financial services industry. *European Financial Management* 7, 117–130.
- Berg, J., van Rixtel, A., Ferrando, A., de Bondt, G., Scopel, S. (2005), Bank lending survey for the euro area. *ECB occasional paper no. 23*.
- Bikker, J. A., Bos, J. W. B. (2004), Trends in competition and profitability in the banking industry: A basic framework. *SUERF studies 2005/3*. SUERF, Vienna.
- Bikker, J.A., Haaf, K. (2002), Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry. *Journal of Banking and Finance* 26, 2191–2214.
- Bikker, J. A., Metzmakers, P. A. J. (2005), Bank provisioning behaviour and procyclicality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 15, 141–157.
- Blommestein, H. J. (1995), Structural Changes in Financial Markets: Overview of Trends and Prospects, in *The New Financial Landscape: Forces Shaping the Revolution in Banking, Risk Management and Capital Markets*, *OECD Documents*, Paris, pp. 9-47.
- Borges, Maria (1994), *O Sector Bancário Português: Evolução Recente, Grupos Estratégicos e Perspectivas Futuras*, Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Economia, Lisboa, UTL – Instituto Superior de Economia e Gestão, p. 169.
- Borio, Claudio E. V. e Filosa, Renato (1995), The Changing Borders of Banking: Trends and Implications, in *The New Financial Landscape: Forces Shaping the*

Revolution in Banking, Risk Management and Capital Markets, *OECD Documents*, Paris, pp. 49-95.

Broder, Douglas (1995), Practice and Procedure in Obtaining Anti-trust Clearance in the United States, *European Competition Law Review*, Swett & Maxwell, V. 16, N.º 5, Jul./Ago., pp. 282-9.

Buch, C. M., Heinrich, R. P., (2002), *Financial Integration in Europe and Banking Sector Performance*. Kiel Institute of World Economics, Mimeo.

Campbell R. McConnell and Stanley L. Brue (2005), *Economics*. McGraw-Hill Professional. pp. 603.

Cappiello, L., Hördahl, P., Kadareja, A., Manganelli, S. (2006), The impact of the euro on financial markets. *ECB working paper* no. 598.

Carrasco, José C. (1996), *Concentration del Sistema Bancário Español en el Período 1980-1995* (não publicado), Madrid, Banco de España, p.15

Caves, Richard E. (1989), Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency: Foresight vs. Hindsight, *International Journal of Industrial Organization*, Holland, Elsevier Science Publishers B.V., V.7, Mar., pp. 151-74

Cetorelli, N. (1999), Competitive Analysis in Banking: Appraisal of the Methodologies. *Economic Perspectives*, vol. 23. Federal Reserve Bank of Chicago, pp. 2–15.

Cooke, William P. (1987), Centros Financeiros Internacionais – As autoridades perante a desregulamentação e a supervisão. *Revista da Banca*, Lisboa, Associação Portuguesa de Bancos, Out./Dez., pp. 27-48.

Cockerill, Anthony (1992), Vertical integration and competition policy, *Consumer Policy Review*, London, V. 2, N.º 3, Jul., pp-146-51.

De Nederlandsche Bank (1992), Supervision of financial conglomerates and the relationship between banker and entrepreneur, *Quarterly Bulletin*, Dez., pp. 5-12.

Eckbo, B. E., Wier, P. (1985), Antimerger policy under the Hart-Scott-Rodino Act: A Reexamination of the Market Power Hypothesis. *Journal of Law & Economics*, Vol. 28.

Emiris, M. (2002), Measuring capital market integration. *BIS Papers* 12, pp. 200–221.

European Central Bank (2000), *Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry: Facts and Implications, December*. ECB, Frankfurt.

European Central Bank (2005a), *EU Banking Structures*. ECB, Frankfurt.

Ferreira, Domingos (2002), *Fusões, aquisições e reestruturações de empresas*, vol. 1, Edições Sílabo, Lisboa.

Figueira, Eliseu (1990), Disciplina Jurídica dos Grupos de Sociedades – Breves notas sobre o papel e a função do grupo de empresas e a sua disciplina jurídica, *Colectânea de Jurisprudência*, Coimbra, Associação Sindical dos Magistrados Judiciais Portugueses, A. XV, T. IV, pp. 35-59.

Flaven, Bernard (1997), *Utiliser davantage la titrisation*, Banque, Maio, pp. 20-1.

Fórneas, Nuno (1996), *As tecnologias de informação, a banca e o processo de criação de valor* – Documento Provisório, Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão, p. 97.

Gaughan, Patrick A. (1991), *Mergers and acquisitions*, Harper Collins, New York.

Goddard, J., Molyneux, P., Wilson, J. O. S., Tavakoli, M. (2007), European banking: An overview. *Journal of Banking & Finance* 31 (2007), 1911-1931.

Groeneveld, J. M. (1999). The forces behind the consolidation trend in the European banking industry. *Kredit und Capital* 32, 369–392.

Gropp, R., Moermann, G. A. (2004), Measurement of contagion in banks equity prices. *Journal of International Money and Finance* 23, 405–419.

Gropp, R., Vesala, J. (2004), Bank contagion in Europe. *Paper presented at the Workshop on Banking, Financial Stability and the Business Cycle, Sveriges Riksbank, Stockholm, Sweden, 27–28 August*.

Gual, J. (2004), The integration of EU banking markets. *Discussion paper series no. 4212. Centre for Economic Policy Research, London*.

Guiso, L., Jappelli, T., Padula, M., Pagano, M. (2004), Financial market integration and economic growth in the EU. *Economic Policy* (October), 523–577.

Harrison, Jeffrey S. (1987), Alternatives to Mergers – Joint Ventures and Other Strategies, in Long Range Planning, *International Journal of Strategic Management and Corporate Planning*, V. 20, N.º 106, Dez., pp. 78-93.

Hartmann, P., Maddaloni, A., Manganelli, S. (2003), The euro area financial system: Structure, integration and policy. *Oxford Review of Economic Policy* 19, 180–213.

Hughes, Jeffrey P. e Wolff III, William F. (1987), Financing Mergers and Acquisitions, *The Bankers Magazine*, Warren, Gorham & Lamont Publication, V. 170, N.º 2, Mar./Abr., pp. 7-14.

HUGHES, A. *et al.* (1980). *Hypothesis About Mergers*. D. Mueller (Ed.). The Determinants and Effects of Mergers. Cambridge, Oelgeschlager, Gunn & Hain, Publishers

Jarrel, Gregg, Brickley, James e Netter, Jeffrey (1988), The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980, *Journal of Economic Perspectives*, V. 2, N.º 1, pp. 49-68.

Jacquenin, Alexis (1984), *Economia Industrial Europeia*. Biblioteca de Estudos Económicos, 1ª Edição, Lisboa, Edições 70, p. 384.

Jacquenin, Alexis (1990), Horizontal Concentration and European Merger Policy. *European Economic Review*, Holland, Elsevier Science Publishers B.V., N.º 34, Maio, pp. 539-50.

Jensen, Michael (1988), Takeovers: Their Causes and Consequences. *Journal of Economic Perspectives*, V. 2, N.º 1, pp. 21-48.

Koguchi, Kazuhiko (1993a), La formation de conglomerats financiers. *OECD Publications*, Paris, OCDE, pp. 7-68.

Koguchi, Kazuhiko (1993b), Les conglomerats financiers, L' Observateur de l'OCDE, Paris, OCDE, N.º 183, Ago./Set., pp. 18-21.

Lambert, Thomas, Le Cacheux, Jacques e Mahuet, Andrey (1997), L'épidémie de crises bancaires dans les pays de l'OCDE, *Revue de L'OFCE – Observations et diagnostics économiques*, Paris, N.º 61, Abr., pp-93-138.

Lopes, J. da Silva (1996), *Políticas Económicas, 1960/1995*, Cadernos do Público, Jornal Público, p. 72.

- Love, James H. e Scouller, John (1990), Growth by acquisition: le lesson of experience, *Journal of General Management*, V. 15, N.º 3, pp. 4-19.
- Manna, M. (2004) Developing statistical indicators of the integration of the euro area banking system. *ECB working paper no. 300*.
- Marris, Robin (1963), A Model of Managerial Enterprise. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 77, pp. 185-209.
- Martin, Stephen (1994), *Industrial Economics – Economic Analysis and Public Policy*, Second Edition, New York, Macmillan Publishing Company, p. 617.
- Mateus, Augusto (1997), A globalização da economia, *Cadernos de Economia*, Lisboa, N° 39, Abr./Jun., pp. 9-13.
- Matos, Pedro V. (1994), *Fusões & Aquisições: Tipos, Motivações e Efeitos. Uma aplicação ao caso da fusão da FPVA com a Cerexport*, Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas, Lisboa, UNL – Faculdade de Economia, p. 237.
- Matos, Pedro V. (1996), *Accionistas Minoritários e o Mercado pelo Controlo de Empresas*, Lisboa, Universidade Católica Portuguesa, Dez., p. 45.
- Matos, Pedro Verga e Vasco Rodrigues (2000), *Fusões e Aquisições: Motivações, Efeitos e Política*, Principia, Cascais.
- Moec, Gilles (1995), Les progrès de la désintermédiation, *BANQUE*, Paris, N.º 562, Set., pp. 30-3.
- Moreira, J. A. Tavares (1992), Os rumos do sistema bancário português, *Revista da Banca*, Lisboa, Associação Portuguesa de Bancos, Jan./Mar., pp-5-12.
- OCDE (1997a), *Economic Globalisation and the Environment*, Paris, OCDE, p. 88.
- OCDE(1997b), *Financial Statements of Banks, Bank Profitability*, Paris, OCDE, p. 349.
- Paterson, Ron (1993), *Off Balance Sheet Finance*, 1ª Edição, London, Macmillan Publishers Ltd., p. 205.
- Pautler, Paul A. (2001), Evidence on Mergers and Acquisitions, *FTC Working Paper n.º 243*.

- Picat, Marc e Zachmann, Jacques (1993), Community Monitoring of Concentration Operations: Evaluation after over Two Years' Application of Regulation 4064/89, *European Competition Law Review*, Sweet & Maxwell, V. 14, N.º 6, Nov./Dez., pp. 240-55.
- Piloff, S. J. (1996), Performance changes and shareholder wealth creation associated with mergers of publicly traded institutions. *Journal of Money Banking and Finance*, 28, 294–310.
- Piloff, S. J., & Santomero, A. M. (1998), The value effects of bank mergers and acquisitions. In Y. Amihud & G. Miller (Eds.), *Mergers of Financial Institutions* (pp. 59–78). Norwell, MA: Kluwer Academic.
- Pinto, A. Mendonça (1996), Changing financial systems in open economies: The portuguese case. *Policy Papers*, Basle, Dez., pp. 96-113.
- Ravenscraft, D. J. e Scherer, F. M. (1987), *Mergers, Sell offs and Economic Efficiency*. Brookings Institution, Washington.
- Revell, Jack (1987), *Mergers and the Role of Large Banks*, Research Monographs in Banking and Finance. Institute of European Finance, p. 291.
- Revell (1991b), *Changes in Universal Banks and the effect on bank mergers*, Research Papers in Banking and Finance, Bangor, Institute of European Finance, p. 19.
- Rodrigues, Vasco (1993), *Fusões, Intervenção, Pública e Mercado pelo Controlo de Empresas*. Dissertação para obtenção do grau de Mestre, Porto, p. 133.
- Ross, Stephen A., Westerfield, Randolph W. e Jaffe, Jeffrey F. (1990), *Corporate Finance*, Second Edition, Boston, Irwin, p. 808.
- Ruback, Richard S. and Jensen, Michael C. (1983), The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence. *Journal of Financial Economics*, Vol. 11, pp. 5-50.
- Scherer, F. M. e Ross, David (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, Houghton Mifflin Company, p. 713.
- Scott, John T. (1989), Purposive Diversifation as a Motive for Merger, *International Journal of Industrial Organization*, V. 7, pp. 35-47.
- Silva, M. Moura e (1994), Controlo de concentrações na Comunidade Europeia, Lisboa, *Universidade Católica Portuguesa*, T. 1, V. VIII, pp. 133-99.

Straub, Thomas (2007), *Reasons for frequent failure in mergers and acquisitions - a comprehensive analysis*, DUV Gabler Edition, 2007

Steinherr, Alfred (1990), Financial Innovation, Internacionalization, Deregulation and Market Integration in Europe: Why Does It All Happen Now?, in FAIR, Donald e Boissieu, Christian, Financial Institutions in Europe under new competitive conditions, 1ª Edição, *Kluwer Academic Publishers*, pp. 49-63.

Thompson, John K. (1995), *Securitisatation – An International Perspective*, OCDE, p. 134.

Trautwein, Friedrich (1990), Merger Motives and Merger Prescriptions, *Strategic Management Journal*, Vol. 11, No. 4 (May - Jun., 1990), pp. 283-295.

Valente, Helder (1999) Fusões e Aquisições: Contributos Teóricos para uma Nova Abordagem, *working paper 90*, CETE, Faculdade de Economia da Universidade do porto.

Vários (1996), *Banking Yearbook 1996*, International Financial Law Review, Jul., p. 165.

Weston, J. F., Chung, K. S. e Hoag, S. E. (1990), *Mergers, Restructuring, and Corporate Control*, 1ª Edição, New Jersey, Prentice Hall, p. 762.

Weston, J. F., Mitchell, M. L. e Mulherin (1999), *Takeovers, Restructuring, and Corporate governance*, 2ª Edição, New Jersey, Prentice Hall, p. 512.

Warshawsky, Mark (1987), Determinants of Corporate Merger Activity: A Review of the Literature, *Research Working Paper*, Washington, Federal Reserve, Abr., p. 13.

Outras Referências:

Associação Portuguesa de Bancos, Boletim Informativo (vários).

Banco de Portugal, Relatório Anual (vários).

Relatórios e Contas das Instituições (1992-2007).

Concentração Bancária em Portugal

6. ANEXOS

Universo de instituições considerado (1992-1999)

Anexo I

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD
BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU
CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	BTSI
BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP
	BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII
	CISF	CISF	CISF	CISF	CISF	CISF	BCPA
BCM	BCM	BCM	BCM	BCM	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.
MELLO	MELLO	MELLO	MELLO	MELLO INV	MELLO INV	MELLO INV	MELLO INV
BPA	BPA	BPA	BPA	BPA	BPA	BPA	BPA
BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM
UBP	UBP	UBP	UBP	MELLO	MELLO	MELLO	MELLO
	BNI	BNI	BNI	MELLO IMOB	MELLO IMOB	MELLO IMOB	MELLO IMOB
HISPANO	HISPANO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO
		SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL
BESCL	BESCL	BESCL	BESCL	BESCL	BESCL	BES	BES
	ESSI	BESSI	BESSI	BESSI	BESSI	BESI	BESI
BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC
CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP
BTB	BTB	BTB	BTB	BTB	BTB	BTB	BTB
BCI	BCI	BCI	BCI	BCI	BCI	SANTANDER	SANTANDER
	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN
						INTERBANCO	INTERBANCO
BFB	BFB	BFB	BFB	BFB	BFB	BPI SGPS	BPI SGPS
BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI
BBI	BBI	BBI	BBI	BBI	BBI		
BFE	BFE	BFE	BFE	BFE	BFE		
BANIF	BANIF	BANIF	BANIF	BANIF	BANIF	BANIF	BANIF
BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA
ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN
BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS
B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B
BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV
BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	ARGENTARIA
						ARGENTARIA NEG	ARGENTARIA NEG
CL	CL	CL	CL	CL	CL	CL	CL
BNC	BNC	BNC	BNC	BNC	BNC	BNC	BNC
BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP
BTQ	BTQ	BOT	BOT	BOT	BOT	BOT	BOT
CHASE							
CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI
DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DB
GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	FORTIS
MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG
	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO
	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA
	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN
			EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA
		ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU
		CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM
					CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL
					ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO
					BOSTON	BOSTON	BOSTON
					BPP	BPP	BPP
					CETELEM	CETELEM	CETELEM
						BAI	BAI
						IMIBANK	IMIBANK
							BIG

Nº de Instituições

35 42 45 46 46 51 53 54

Concentração Bancária em Portugal

Universo de instituições considerado (2000-2007)

Anexo II

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD	CGD
BNU							
CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI
BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP	BCP
BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII
BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI
EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.				
MELLO INV	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK
CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO				
BES	BES	BES	BES	BES	BES	BES	BES
BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI
BIC	BIC	BIC	BIC	BIC			
	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST
			BAC	BAC	BAC	BAC	BAC
CPP	CPP	CPP	CPP	BST	BST	BST	BST
BTA	BTA	BTA	BTA				
SANTANDER	SANTANDER	SANTANDER	SANTANDER				
BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN
INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	SANTANDER CONS.
BPI SGPS	BANCO BPI	BANCO BPI	BANCO BPI	BANCO BPI	BANCO BPI	BANCO BPI	BANCO BPI
BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI
BANIF	BANIF	BANIF	BANIF SGPS	BANIF SGPS	BANIF SGPS	BANIF SGPS	BANIF SGPS
			BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV
BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA
ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN
BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS
B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B
BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA
CL							
BNC	BNC	BNC	BNC	BNC	POPULAR	POPULAR	POPULAR
	POPULAR	POPULAR	POPULAR	POPULAR			
BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP
						BNP PRIVATE	BNP PRIVATE
DB	DB	DB	DB	DB	DB	DB	DB
FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS
MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG
FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO
FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA
BPN	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN	BPN
EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA
ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU
CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM
CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL				
ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	B. INVEST	B. INVEST	B. INVEST
BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON		
BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP
CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM
BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI
IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK
BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG
	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS
	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA
	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO
	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL
	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG
	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN

Nº de Instituições

45

51

51

53

48

46

46

46

Concentração Bancária em Portugal

Composição dos grupos bancários em Portugal (1992-1999)

Anexo III

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD
BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU	BNU
GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP
	BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII
	CISF	CISF	CISF	CISF	CISF	CISF	BCPA
HISPANO	HISPANO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO
					INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO
GBPA	GBPA	GBPA	BPA	BPA	BPA	BPA	BPA
BCM	BCM	BCM	BCM	BCM	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.
UBP	UBP	UBP	UBP	GBMC	GBMC	GBMC	GBMC
GBM	GBM	GBM	GBM	MELLO INV	MELLO INV	MELLO INV	MELLO INV
	BNI	BNI	BNI	MELLO IMOB	MELLO IMOB	MELLO IMOB	MELLO IMOB
GBPSM	GBPSM	GBPSM	GBPSM	GBPSM	GBPSM	GBPSM	GBPSM
GBT	GBT	GBT	BTA	BTA	BTA	BTA	BTA
CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP	CPP
GCHEMICAL	GCHEMICAL	GCHEMICAL	GCHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	CHEMICAL	BTSI
		SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL	SABADELL
GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES
	ESSI	BESSI	BESSI	BESSI	BESSI	BESI	BESI
BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC	BIC
GBCI	GBCI	GBCI	GBCI	GBCI	GBCI	GSANTANDER	GSANTANDER
	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN
GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	BPI	BPI
BFB	BFB	BFB	BFB	BFB	BFB	GBPI	GBPI
GBFE	GBFE	GBFE	GBFE	BFE	BFE		
BBI	BBI	BBI	BBI	BBI	BBI		
GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF
BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA
ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN
BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS
B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B
BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV	BBV
BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	BEX	ARGENTARIA
						ARGENTARIA NEG.	ARGENTARIA NEG.
CL	CL	CL	CL	CL	CL	CL	CL
GBNC	GBNC	GBNC	GBNC	GBNC	GBNC	GBNC	GBNC
BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP
					CETEM	CETEM	CETEM
BTQ	BTQ	BOT	BOT	BOT	BOT	BOT	BOT
CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI
CHASE							
DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DBI	DB
GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	GENERALE	FORTIS
MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG
	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO
	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA
	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN
			EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA
		ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU
CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM
					CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL
					ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO
					BOSTON	BOSTON	BOSTON
					BPP	BPP	BPP
						BAI	BAI
						IMIBANK	IMIBANK
							BIG

Centros económicos de decisão

30 33 34 33 30 35 39 38

Grupos com + de 1 Banco

6 7 8 7 7 6 6 6

Concentração Bancária em Portugal

Composição dos grupos bancários em Portugal (2000-2007)

Anexo IV

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD	GCGD
BNU							
CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI	CBI
GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP	GBCP
BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII	BII
BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI	BCPI
EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.	EXPRESSO ATL.				
MELLO INV	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK	ACTIVO BANK
CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO	CREDIBANCO				
INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	INTERBANCO	SANTANDER CONS.
SANTANDER	SANTANDER	SANTANDER	SANTANDER				
BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN	BSN
CPP	CPP	CPP	CPP	GBST	GBST	GBST	GBST
GBT	GBT	GBT	GBT				
GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES	GBES
BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI	BESI
BIC	BIC	BIC	BIC	BIC			
	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST	BEST
			BAC	BAC	BAC	BAC	BAC
BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI	BPI
GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI	GBPI
GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF	GBANIF
			BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV	BANIF INV
BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA	BCA
ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN	ABN
BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS	BARCLAYS
B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B	B B
BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA	BBVA
CL							
GBNC	GBNC	GBNC	BNC	BNC	POPULAR	POPULAR	POPULAR
	POPULAR	POPULAR	POPULAR	POPULAR			
BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP	BNP
						BNP PRIVATE	BNP PRIVATE
CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM	CETELEM
DB	DB	DB	DB	DB	DB	DB	DB
FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS	FORTIS
MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG	MG
FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO	FINIBANCO
FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA	FINANTIA
GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN	GBPN
EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA	EFISA
ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU	ITAU
CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM	CCCAM
CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL	CENTRAL				
ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	ALVES RIBEIRO	B. INVEST	B. INVEST	B. INVEST
BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON	BOSTON		
BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP	BPP
BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI	BAI
IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK	IMIBANK
BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG	BIG
	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS	BANCO MAIS
	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA	CX GALICIA
	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO	CX VIGO
	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL	RURAL
	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG	BPG
	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN	CREDIFIN

Centros económicos de decisão

30 36 35 34 33 34 34 34

Grupos com + de 1 Banco

6 6 7 8 8 7 7 7

Concentração Bancária em Portugal

Caracterização do Sector Bancário Português (1992-2007)

Anexo V

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A - Enquadramento																
PIB	1,5%	-1,2%	0,5%	2,4%	3,6%	3,7%	4,7%	3,8%	3,7%	1,8%	0,4%	-1,2%	1,3%	0,9%	1,3%	1,9%
Consumo Privado	4,7%	-0,3%	0,2%	2,3%	2,8%	3,1%	7,2%	5,3%	2,9%	1,2%	1,0%	0,0%	2,7%	1,9%	1,2%	1,5%
Consumo Público	1,5%	-1,7%	1,6%	2,0%	1,5%	2,7%	3,2%	5,7%	3,8%	3,9%	1,7%	0,7%	2,5%	3,2%	-1,2%	-0,1%
B - Sector Bancário																
B.1 - Rádios de estrutura e produtividade																
Crédito / Activo	42,7%	41,0%	40,6%	40,6%	44,4%	47,9%	53,8%	58,9%	55,9%	56,7%	59,8%	54,9%	65,4%	65,2%	63,7%	65,4%
Títulos / Activo	20,1%	19,5%	22,4%	22,7%	22,8%	19,9%	16,5%	13,9%	9,5%	8,7%	7,4%	8,2%	10,6%	14,1%	15,8%	16,3%
Depósitos / Activo	70,4%	67,4%	66,7%	66,6%	67,1%	65,0%	60,4%	58,0%	48,2%	45,3%	45,6%	40,9%	50,2%	46,0%	42,5%	42,5%
Crédito / Títulos	2,124	2,107	1,812	1,787	1,948	2,408	3,263	4,252	5,871	6,522	8,080	6,662	6,164	4,620	4,022	4,008
Crédito / Depósitos	0,606	0,609	0,608	0,609	0,662	0,738	0,890	1,015	1,159	1,251	1,312	1,343	1,304	1,415	1,501	1,539
Empregados / Balcões (n.º)	19	17	16	14	15	13	12	11	11	11	10	10	10	10	10	10
Crédito / Empregados (m.€.)	548	656	733	852	1006	1249	1635	1994	2506	2967	3286	3406	3727	4207	4183	4589
Depósitos / Empregados (m.€.)	905	1077	1205	1398	1519	1693	1837	1965	2163	2371	2505	2536	2859	2973	2787	2981
Média (92-07)	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	
B.2 - Taxas de Crescimento de algumas variáveis																
Activo	12,2%	23,4%	10,5%	18,0%	6,2%	13,4%	15,7%	12,5%	23,0%	13,6%	2,0%	11,5%	-10,6%	14,2%	10,1%	10,9%
Crédito	15,6%	18,6%	9,2%	18,0%	16,4%	22,3%	29,9%	23,2%	16,7%	15,2%	7,7%	2,2%	6,6%	13,8%	7,6%	13,8%
Depósitos	8,2%	18,1%	9,4%	17,8%	7,1%	9,8%	7,6%	8,1%	2,2%	6,6%	2,7%	-0,1%	9,8%	4,8%	1,5%	11,0%
Títulos	10,5%	19,6%	27,0%	19,7%	6,8%	-1,1%	-4,1%	-5,5%	-15,5%	3,7%	-13,1%	24,0%	15,2%	51,8%	23,7%	14,2%
Produto Bancário	9,1%	37,8%	-8,0%	20,7%	9,6%	19,4%	16,8%	2,3%	-10,9%	4,3%	2,4%	7,7%	5,6%	16,1%	5,8%	5,9%
Resultado Líquido	9,8%	-21,7%	-22,4%	38,6%	11,5%	72,8%	13,8%	9,9%	13,7%	2,3%	-14,2%	25,9%	6,6%	20,5%	4,3%	8,9%
Nº Balcões	4,1%	9,6%	3,5%	11,4%	-2,7%	7,6%	6,6%	8,9%	1,2%	-3,0%	-0,5%	2,2%	1,0%	0,8%	3,8%	7,5%
Nº de Empregados	-0,6%	-0,8%	-2,2%	1,5%	-1,4%	-1,5%	-0,8%	1,0%	-7,1%	-2,7%	-2,8%	-1,4%	-2,6%	0,8%	8,3%	3,7%
Média (93-07)	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07		
B.3 - Taxas de Crescimento de alguns indicadores de eficiência e rentabilidade*																
Produto Bancário/Activo	-3,9%	-20,9%	5,5%	-1,9%	8,6%	1,9%	-10,3%	-24,5%	-11,5%	-4,7%	0,9%	5,8%	14,8%	-5,5%	-4,1%	
Produto Bancário/Nº de Empregados	7,4%	-6,6%	21,2%	9,5%	21,1%	18,2%	2,2%	-8,0%	9,8%	5,3%	10,0%	7,8%	17,2%	1,2%	0,0%	
Activo/Nº Empregados	11,3%	12,2%	18,5%	6,2%	15,1%	17,1%	12,4%	26,9%	19,6%	4,8%	13,8%	-8,8%	15,2%	5,3%	4,7%	
Resultado Líquido/Produto Bancário	4,0%	-30,3%	31,0%	-2,8%	50,7%	-3,5%	0,9%	18,9%	6,3%	-16,9%	19,8%	0,0%	8,5%	-5,7%	2,8%	

* - Activo e Empregados: valor médio, calculado pela média simples entre o início e o final do ano

Fonte: Relatório do Banco de Portugal (vários) e Anexos X, XI, XII, XIII, XIV e XV

Concentração Bancária em Portugal

Evolução da concentração bancária em Portugal - em valor e em Percentagem (1992-2007)

Anexo VI

Activo																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	0.6300	0.6394	0.6323	0.7338	0.7746	0.7502	0.7290	0.7336	0.8106	0.7919	0.7851	0.8040	0.7654	0.7826	0.7827	0.7819
R5-10	0.2502	0.2237	0.2255	0.1521	0.1311	0.1395	0.1449	0.1407	0.1133	0.1314	0.1367	0.1194	0.1367	0.1284	0.1324	0.1316
R10	0.8801	0.8630	0.8578	0.8859	0.9057	0.8897	0.8739	0.8742	0.9239	0.9233	0.9218	0.9234	0.9021	0.9110	0.9151	0.9135
HH	0.1185	0.1137	0.1134	0.1363	0.1386	0.1302	0.1266	0.1291	0.1553	0.1442	0.1412	0.1550	0.1378	0.1414	0.1412	0.1376
HHNEE	8	9	9	7	7	8	8	8	6	7	7	6	7	7	7	7
HT	0.1051	0.1002	0.0977	0.1171	0.1258	0.1168	0.1099	0.1119	0.1428	0.1347	0.1338	0.1430	0.1279	0.1312	0.1323	0.1308
HTNEE	10	10	10	9	8	9	9	9	7	7	7	7	8	8	8	8

%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	1.50%	-1.11%	16.06%	5.56%	-3.15%	-2.83%	0.63%	10.50%	-2.31%	-0.86%	2.41%	-4.79%	2.25%	0.01%	-0.10%	
R5-10	-10.59%	0.81%	-32.56%	-13.76%	6.37%	3.88%	-2.93%	-19.47%	15.98%	4.04%	-12.63%	14.47%	-6.10%	3.13%	-0.62%	
R10	-1.94%	-0.61%	3.28%	2.25%	-1.77%	-1.78%	0.04%	5.68%	-0.06%	-0.17%	0.18%	-2.30%	0.98%	0.45%	-0.18%	
HH	-4.05%	-0.27%	20.23%	1.68%	-6.07%	-2.73%	1.94%	20.33%	-7.14%	-2.10%	9.74%	-11.08%	2.59%	-0.13%	-2.51%	
HHNEE	4.22%	0.27%	-16.83%	-1.65%	6.46%	2.81%	-1.90%	-16.90%	7.69%	2.14%	-8.88%	12.46%	-2.52%	0.13%	2.57%	
HT	-4.71%	-2.42%	19.82%	7.43%	-7.13%	-5.96%	1.88%	27.60%	-5.66%	-0.70%	6.91%	-10.60%	2.65%	0.78%	-1.11%	
HTNEE	4.95%	2.48%	-16.54%	-6.92%	7.68%	6.34%	-1.84%	-21.63%	6.00%	0.70%	-6.46%	11.85%	-2.58%	-0.77%	1.13%	

Crédito																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	0.6516	0.6588	0.6441	0.7216	0.7513	0.7312	0.7410	0.7409	0.8041	0.7909	0.7806	0.7777	0.7774	0.7711	0.7601	0.7499
R5-10	0.2167	0.1995	0.2152	0.1727	0.1735	0.1776	0.1693	0.1641	0.1396	0.1446	0.1481	0.1542	0.1551	0.1591	0.1633	0.1609
R10	0.8683	0.8583	0.8593	0.8943	0.9248	0.9088	0.9103	0.9050	0.9437	0.9355	0.9286	0.9319	0.9324	0.9302	0.9234	0.9108
HH	0.1338	0.1238	0.1190	0.1352	0.1351	0.1301	0.1342	0.1352	0.1606	0.1514	0.1470	0.1484	0.1503	0.1421	0.1362	0.1332
HHNEE	7	8	8	7	7	8	7	7	6	7	7	7	7	7	7	8
HT	0.1056	0.1009	0.0991	0.1170	0.1283	0.1220	0.1241	0.1251	0.1548	0.1456	0.1413	0.1420	0.1430	0.1373	0.1320	0.1281
HTNEE	9	10	10	9	8	8	8	8	6	7	7	7	7	7	7	8

%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	1.10%	-2.23%	12.03%	4.12%	-2.68%	1.34%	-0.01%	8.52%	-1.63%	-1.31%	-0.37%	-0.04%	-0.81%	-1.42%	-1.34%	
R5-10	-7.92%	7.85%	-19.75%	4.7%	2.35%	-4.66%	-3.09%	-14.89%	3.52%	2.41%	4.18%	0.53%	2.63%	2.64%	-1.47%	
R10	-1.15%	0.11%	4.07%	3.41%	-1.74%	-0.58%	0.17%	-0.87%	4.28%	-0.87%	-0.73%	0.35%	0.06%	-0.24%	-0.73%	
HH	-7.43%	-3.91%	13.61%	-0.03%	-3.75%	3.15%	0.78%	18.74%	-5.72%	-2.93%	0.97%	1.30%	-5.49%	-4.11%	-2.21%	
HHNEE	8.03%	4.06%	-11.98%	0.03%	3.89%	-3.06%	-0.78%	-15.79%	6.06%	3.01%	-0.96%	-1.28%	5.81%	4.29%	2.26%	
HT	-4.50%	-1.82%	18.15%	9.58%	-4.84%	1.68%	0.82%	23.68%	-5.91%	-2.97%	0.50%	0.68%	-3.97%	-3.84%	-2.94%	
HTNEE	4.72%	1.85%	-15.36%	-8.75%	5.09%	-1.65%	-0.82%	-19.15%	6.28%	3.07%	-0.50%	-0.68%	4.14%	3.99%	3.03%	

Anexo VII

Depósitos																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	0.6732	0.6856	0.6813	0.7717	0.8078	0.7875	0.7805	0.7734	0.7965	0.7813	0.7673	0.7622	0.7649	0.7615	0.7645	0.7486
R5-10	0.2453	0.2252	0.2326	0.1569	0.1435	0.1501	0.1507	0.1579	0.1588	0.1749	0.1797	0.1846	0.1739	0.1765	0.1778	0.1735
R10	0.9185	0.9109	0.9139	0.9286	0.9513	0.9376	0.9312	0.9313	0.9554	0.9562	0.9471	0.9468	0.9387	0.9380	0.9423	0.9220
HH	0.1393	0.1359	0.1356	0.1541	0.1608	0.1527	0.1592	0.1587	0.1715	0.1604	0.1584	0.1558	0.1561	0.1620	0.1578	0.1416
HHNEE	7	7	7	6	6	7	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7
HT	0.1241	0.1216	0.1207	0.1412	0.1542	0.1444	0.1420	0.1427	0.1613	0.1553	0.1506	0.1499	0.1481	0.1491	0.1488	0.1360
HTNEE	8	8	8	7	6	7	7	7	6	6	7	7	7	7	7	7

%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	1.85%	-0.63%	13.27%	4.67%	-2.52%	-0.89%	-0.91%	2.99%	-1.91%	-1.79%	-0.67%	0.36%	-0.44%	0.39%	-2.08%	
R5-10	-8.18%	3.27%	-32.55%	-8.54%	4.62%	0.38%	4.83%	0.56%	10.12%	2.76%	2.71%	-5.82%	1.53%	0.73%	-2.44%	
R10	-0.83%	0.34%	1.61%	2.44%	-1.44%	-0.68%	0.02%	2.58%	0.09%	-0.96%	-0.03%	-0.85%	-0.08%	0.46%	-2.15%	
HH	-2.49%	-0.22%	13.65%	4.39%	-5.07%	4.24%	-0.30%	8.10%	-6.48%	-1.26%	-1.63%	0.20%	3.79%	-2.62%	-10.24%	
HHNEE	2.56%	0.22%	-12.01%	-4.20%	5.34%	-4.06%	0.30%	-7.49%	6.93%	1.28%	1.66%	-0.20%	-3.65%	2.69%	11.41%	
HT	-2.02%	-0.73%	16.96%	9.25%	-6.34%	-1.65%	0.47%	13.02%	-3.74%	-2.99%	-0.49%	-1.21%	0.69%	-0.16%	-8.62%	
HTNEE	2.06%	0.74%	-14.50%	-8.46%	6.77%	1.68%	-0.47%	-11.52%	3.89%	3.08%	0.49%	1.22%	-0.68%	0.16%	9.43%	

Títulos																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	0.6696	0.6945	0.6908	0.7592	0.8155	0.8159	0.7237	0.8207	0.8481	0.8478	0.8370	0.8712	0.8733	0.8731	0.8914	0.8926
R5-10	0.2389	0.2201	0.1996	0.1534	0.1175	0.1208	0.1255	0.0972	0.0801	0.1163	0.1308	0.1013	0.0966	0.0925	0.0866	0.0778
R10	0.9085	0.9146	0.8904	0.9126	0.9330	0.9367	0.8492	0.9179	0.9281	0.9641	0.9678	0.9726	0.9699	0.9656	0.9780	0.9704
HH	0.1183	0.1194	0.1165	0.1370	0.1520	0.1538	0.1494	0.1578	0.1939	0.1887	0.1713	0.1684	0.1940	0.1892	0.1945	0.1928
HHNEE	8	8	9	7	7	7	7	6	5	5	6	6	5	5	5	
HT	0.1171	0.1172	0.1122	0.1269	0.1446	0.1438	0.1426	0.1507	0.1768	0.1784	0.1698	0.1728	0.1890	0.1812	0.1936	0.1885
HTNEE	9	9	9	8	7	7	7	7	6	6	6	6	5	6	5	

%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
R5	3.71%	-0.53%	9.91%	7.41%	0.05%	-11.30%	13.41%	3.33%	-0.03%	-1.28%	4.10%	0.24%	-0.03%	2.10%	0.13%	
R5-10	-7.86%	-9.32%	-23.16%	-23.41%	2.85%	3.87%	-22.58%	-17.60%	45.23%	12.49%	-22.53%	-4.71%	-4.19%	-6.42%	-10.09%	
R10	0.67%	-2.65%	2.50%	2.23%	0.40%	-9.35%	8.09%	1.12%	3.88%	0.38%	0.50%	-0.28%	-0.44%	1.28%	-0.77%	
HH	0.95%	-2.39%	17.59%	10.89%	1.21%	-2.87%	5.63%	22.87%	-2.70%	-9.19%	-1.72%	15.24%	-2.49%	2.79%	-0.85%	
HHNEE	-0.95%	2.45%	-14.96%	-9.82%	-1.19%	2.96%	-5.33%	-18.62%	2.77%	10.12%	1.75%	-13.22%	2.55%	-2.71%	0.86%	
HT	0.10%	-4.29%	13.06%	14.02%	-0.56%	-0.81%	5.64%	17.34%	0.90%	-4.82%	1.72%	9.40%	-4.12%	6.83%	-2.60%	
HTNEE	-0.10%	4.48%	-11.55%	-12.29%	0.57%	0.82%	-5.34%	-14.78%	-0.89%	5.06%	-1.69%	-8.59%	4.30%	-6.39%	2.67%	

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).

Concentração Bancária em Portugal

Evolução da concentração bancária em Portugal - em valor e em Percentagem (1992-2007)

Anexo VIII

Produto Bancário																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS	0,6702	0,7078	0,6846	0,7913	0,8234	0,8016	0,7992	0,8080	0,8153	0,7894	0,8006	0,7865	0,7873	0,7941	0,7793	0,7714
RS-10	0,2193	0,1941	0,2294	0,1318	0,1183	0,1321	0,1339	0,1347	0,1264	0,1405	0,1513	0,1494	0,1502	0,1380	0,1510	0,1527
R10	0,8895	0,9019	0,9140	0,9231	0,9417	0,9337	0,9331	0,9427	0,9417	0,9299	0,9518	0,9359	0,9375	0,9321	0,9303	0,9241
HH																
HHNEE																
HT																
HTNEE																
%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS		5,62%	-3,27%	15,58%	4,05%	-2,65%	-0,30%	1,11%	0,89%	-3,17%	1,41%	-1,76%	0,10%	0,87%	-1,87%	-1,01%
RS-10		-11,49%	18,15%	-42,54%	-10,21%	11,65%	1,37%	0,57%	-6,15%	11,11%	7,69%	-1,24%	0,55%	-8,13%	9,45%	1,13%
R10		1,40%	1,34%	1,00%	2,02%	-0,85%	-0,06%	1,03%	-0,11%	-1,25%	2,36%	-1,68%	0,17%	-0,57%	-0,19%	-0,66%
HH																
HHNEE																
HT																
HTNEE																

Resultado Líquido																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS	0,8098	0,8927	0,9422	0,8456	0,8562	0,8161	0,7723	0,7703	0,8532	0,8405	0,9180	0,8576	0,8461	0,8467	0,8452	0,8217
RS-10	0,1682	0,1946	0,2242	0,1279	0,0996	0,1293	0,1552	0,1584	0,1162	0,1265	0,1070	0,1071	0,1169	0,1077	0,1224	0,1191
R10	0,9780	1,0873	1,1664	0,9735	0,9558	0,9454	0,9275	0,9287	0,9694	0,9668	1,0250	0,9647	0,9630	0,9544	0,9676	0,9408
HH																
HHNEE																
HT																
HTNEE																
%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS		10,24%	5,34%	-10,25%	1,25%	-4,68%	-5,37%	-0,26%	10,76%	-1,48%	9,22%	-6,53%	-1,34%	-0,07%	-0,18%	-2,78%
RS-10		15,70%	15,21%	-42,96%	-22,12%	29,80%	20,07%	2,04%	-26,63%	8,68%	-15,27%	0,13%	9,09%	-7,87%	13,66%	-2,71%
R10		11,18%	7,27%	-16,54%	-1,82%	-1,09%	-1,89%	0,12%	4,38%	-0,27%	6,02%	-5,88%	-0,18%	-0,89%	1,38%	-2,77%
HH																
HHNEE																
HT																
HTNEE																

Anexo IX

Balcões																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS	0,6354	0,6237	0,6040	0,6925	0,7063	0,6956	0,6843	0,6741	0,7330	0,7057	0,7015	0,6920	0,6854	0,6625	0,6440	0,6358
RS-10	0,2752	0,2740	0,3538	0,3169	0,2305	0,2334	0,2382	0,2443	0,2229	0,2352	0,2388	0,2305	0,2558	0,2701	0,2794	0,2769
R10	0,9107	0,8977	0,9578	1,0095	0,9368	0,9290	0,9224	0,9183	0,9559	0,9410	0,9403	0,9426	0,9413	0,9326	0,9243	0,9127
HH	0,1055	0,1009	0,0990	0,1128	0,1165	0,1140	0,1130	0,1109	0,1396	0,1251	0,1207	0,1187	0,1154	0,1094	0,1054	0,1023
HHNEE	9	10	10	9	9	9	9	9	7	8	8	8	9	9	9	10
HT	0,1121	0,1073	0,1053	0,1192	0,1248	0,1211	0,1196	0,1181	0,1429	0,1309	0,1278	0,1271	0,1249	0,1185	0,1142	0,1138
HTNEE	9	9	10	8	8	8	8	8	7	8	8	8	8	8	9	9
%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS		-1,85%	-3,16%	14,67%	1,99%	-1,52%	-1,63%	-1,49%	8,74%	-3,72%	-0,60%	-1,35%	-0,95%	-3,35%	-2,65%	-1,42%
RS-10		-0,44%	29,12%	-10,43%	-27,26%	1,24%	2,04%	2,56%	-8,75%	5,55%	1,52%	4,90%	2,12%	5,98%	3,44%	-0,90%
R10		-1,42%	6,99%	5,40%	-7,19%	-0,84%	-0,71%	-0,44%	4,09%	-1,56%	-0,07%	0,24%	-0,14%	-0,92%	-0,89%	-1,26%
HH		-4,36%	-1,92%	13,96%	3,29%	-2,13%	-0,87%	-1,89%	25,87%	-10,38%	-3,55%	-1,63%	-2,79%	-5,24%	-3,60%	-2,96%
HHNEE		4,56%	1,96%	-12,25%	-3,18%	2,18%	0,88%	1,92%	-20,55%	11,59%	3,68%	1,63%	2,87%	5,53%	3,73%	3,05%
HT		-4,29%	-1,91%	13,26%	4,70%	-2,98%	-1,19%	-1,27%	20,94%	-8,37%	-2,34%	-0,56%	-1,74%	-5,11%	-3,68%	-0,33%
HTNEE		4,49%	1,95%	-11,70%	-4,49%	3,07%	1,21%	1,29%	-17,31%	9,13%	2,40%	0,57%	1,77%	5,38%	3,82%	0,33%

Empregados																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS	0,6438	0,6169	0,6158	0,7129	0,7483	0,7329	0,7093	0,7043	0,7486	0,7219	0,7135	0,6971	0,6823	0,6664	0,6742	0,6635
RS-10	0,2470	0,2670	0,2639	0,1887	0,1708	0,1780	0,1894	0,1909	0,1687	0,1806	0,1860	0,1996	0,2090	0,2158	0,2061	0,2082
R10	0,8908	0,8839	0,8798	0,9016	0,9191	0,9110	0,8987	0,8952	0,9172	0,9025	0,8995	0,8967	0,8913	0,8822	0,8804	0,8717
HH	0,1067	0,1014	0,1013	0,1228	0,1274	0,1232	0,1179	0,1147	0,1296	0,1202	0,1196	0,1160	0,1112	0,1062	0,1078	0,1039
HHNEE	9	10	10	8	8	8	8	8	9	8	8	8	9	9	9	10
HT	0,1204	0,1141	0,1134	0,1339	0,1437	0,1371	0,1299	0,1279	0,1486	0,1359	0,1355	0,1324	0,1284	0,1226	0,1222	0,1181
HTNEE	8	9	9	7	7	7	8	8	7	7	7	8	8	8	8	8
%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
RS		-4,19%	-0,17%	15,77%	4,97%	-2,06%	-3,22%	-0,70%	6,28%	-3,57%	-1,16%	-2,29%	-2,13%	-2,53%	-1,17%	-1,60%
RS-10		8,09%	-1,14%	-28,52%	-9,49%	4,26%	6,40%	0,75%	-11,62%	7,08%	2,99%	7,27%	4,73%	3,26%	-4,48%	1,01%
R10		-0,79%	-0,46%	2,48%	1,94%	-0,88%	-1,34%	-0,40%	2,47%	-1,61%	-0,33%	-0,31%	-0,60%	-1,02%	-0,21%	-0,99%
HH		-4,93%	-0,13%	21,23%	3,75%	-3,24%	-4,34%	-2,71%	13,02%	-7,30%	-0,47%	-3,02%	-4,17%	-4,47%	1,51%	-3,57%
HHNEE		5,19%	0,13%	-17,51%	-3,61%	3,55%	4,54%	2,78%	-11,52%	7,88%	0,47%	3,11%	4,55%	4,68%	-1,49%	3,71%
HT		-5,22%	-0,66%	18,14%	7,33%	-4,65%	-5,26%	-1,48%	16,15%	-8,55%	-0,45%	-2,15%	-2,98%	-4,52%	-0,34%	-3,31%
HTNEE		5,51%	0,67%	-15,36%	-6,83%	4,87%	5,55%	1,50%	-13,90%	9,36%	0,45%	2,20%	3,07%	4,73%	0,34%	3,42%

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vídeos) e Boletim Informativo da APB (vídeos).

Concentração Bancária em Portugal

Rádios de estrutura e produtividade - cinco principais grupos e sector (1992-2007)

Anexo X

	Crédito/Activo																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	49.4%	46.1%	43.1%	42.6%	44.1%	48.0%	53.9%	58.6%	60.9%	63.4%	65.8%	50.5%	67.1%	60.6%	55.6%	60.0%	1.3%	2.5%	-0.2%	
BCP	37.9%	37.5%	37.5%	36.3%	42.2%	47.8%	60.4%	64.0%	55.8%	57.5%	61.7%	58.4%	75.8%	75.0%	75.2%	77.4%	4.9%	7.8%	-4.8%	
BES	44.1%	41.7%	39.2%	42.3%	45.8%	48.0%	55.1%	57.0%	62.7%	59.1%	60.5%	67.7%	59.7%	64.4%	60.7%	59.7%	2.0%	3.7%	-0.7%	
BPI	32.0%	31.2%	32.2%	31.9%	37.2%	22.7%	36.6%	45.1%	49.1%	51.7%	58.5%	61.9%	65.6%	79.9%	63.4%	63.1%	56.1%	3.8%	6.3%	1.2%
BPSM/BST	38.4%	36.1%	37.6%	38.7%	44.4%	48.4%	54.9%	64.1%	42.6%	41.9%	44.5%	33.1%	46.3%	55.3%	55.4%	56.3%	2.6%	7.6%	4.1%	
SECTOR	42.7%	41.0%	40.6%	40.6%	44.4%	47.9%	53.8%	58.9%	55.9%	56.7%	59.8%	54.9%	65.4%	65.2%	63.7%	65.4%	2.9%	4.7%	2.3%	

	Títulos/Activo																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	17.4%	17.2%	19.0%	18.3%	23.7%	22.8%	16.7%	14.4%	14.7%	12.8%	9.8%	8.6%	10.5%	19.3%	21.1%	22.5%	1.7%	-2.7%	6.3%	
BCP	16.5%	17.0%	22.5%	24.1%	23.4%	19.7%	18.3%	17.0%	6.9%	5.7%	4.3%	4.6%	5.3%	7.0%	8.0%	9.1%	-3.9%	0.4%	4.0%	
BES	26.2%	26.8%	29.0%	25.1%	25.7%	22.7%	20.0%	16.8%	12.4%	15.2%	12.7%	14.1%	15.8%	21.2%	23.3%	21.1%	-1.4%	-6.1%	7.9%	
BPI	28.3%	25.1%	24.6%	27.2%	22.3%	21.3%	19.8%	13.9%	12.5%	11.6%	11.8%	12.0%	6.0%	18.5%	20.0%	18.9%	-2.7%	-9.7%	6.1%	
BPSM/BST	25.6%	28.4%	31.5%	29.3%	25.1%	21.3%	19.5%	15.2%	4.3%	3.3%	4.0%	10.9%	27.7%	15.0%	19.6%	21.7%	-1.1%	-7.2%	25.9%	
SECTOR	20.1%	19.5%	22.4%	22.7%	22.8%	19.9%	16.5%	13.9%	9.5%	8.7%	7.4%	8.2%	10.6%	14.1%	15.8%	16.3%	-1.4%	-5.2%	8.0%	

	Crédito/Títulos																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	2.83	2.68	2.27	2.33	1.86	2.10	3.22	4.07	4.14	4.95	6.70	5.88	6.38	3.13	2.63	2.66	-0.4%	5.3%	-6.1%	
BCP	2.29	2.21	1.66	1.51	1.80	2.43	3.30	3.76	8.09	10.04	14.24	12.77	14.19	10.78	9.36	8.53	9.2%	7.3%	0.8%	
BES	1.68	1.56	1.35	1.69	1.78	2.11	2.75	3.39	5.05	3.88	4.76	4.79	3.76	3.04	2.61	2.82	3.5%	10.5%	-8.0%	
BPI	1.13	1.24	1.31	1.18	1.66	1.72	2.27	3.54	4.13	5.04	5.26	5.47	13.34	3.43	3.15	2.97	6.6%	17.7%	-4.6%	
BPSM/BST	1.50	1.27	1.19	1.32	1.77	2.27	2.82	4.20	9.81	12.74	11.18	3.03	1.67	3.68	2.82	2.60	3.7%	15.9%	-17.3%	
SECTOR	2.12	2.11	1.81	1.79	1.95	2.41	3.26	4.25	5.87	6.52	8.08	6.66	6.16	4.62	4.02	4.01	4.3%	10.4%	-5.3%	

	Depósitos/Activo																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	79.9%	77.9%	76.2%	76.4%	80.5%	77.9%	76.5%	74.1%	69.6%	63.7%	65.7%	49.3%	66.2%	59.7%	52.6%	48.7%	-3.3%	-1.1%	-5.0%	
BCP	64.5%	60.6%	65.8%	56.9%	56.7%	54.8%	48.9%	41.8%	34.0%	34.1%	31.8%	31.2%	42.4%	41.7%	38.2%	40.4%	-3.1%	-6.0%	2.5%	
BES	70.4%	70.6%	71.6%	68.4%	66.0%	59.8%	52.9%	50.0%	47.2%	43.2%	45.6%	47.1%	44.0%	41.7%	38.2%	38.6%	-3.9%	-4.8%	-2.8%	
BPI	63.3%	62.8%	58.1%	59.1%	64.1%	64.9%	61.3%	60.2%	50.5%	48.0%	47.6%	46.7%	50.7%	36.2%	36.5%	39.8%	-3.0%	-0.7%	-3.3%	
BPSM/BST	76.6%	72.8%	70.5%	74.6%	74.7%	76.6%	75.1%	75.2%	34.1%	32.0%	29.9%	23.1%	39.6%	31.1%	31.8%	29.7%	-6.1%	-0.3%	-1.9%	
SECTOR	70.4%	67.4%	66.7%	66.6%	67.1%	65.0%	60.4%	58.0%	48.2%	45.3%	45.6%	40.9%	50.2%	46.0%	42.5%	42.5%	-3.3%	-2.7%	-1.8%	

Anexo XI

	Crédito/Depósitos																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	0.62	0.59	0.57	0.56	0.55	0.62	0.70	0.79	0.87	1.00	1.00	1.02	1.01	1.01	1.06	1.23	4.7%	3.6%	5.0%	
BCP	0.59	0.62	0.57	0.64	0.74	0.87	1.23	1.53	1.64	1.69	1.94	1.87	1.79	1.80	1.97	1.92	8.2%	14.7%	2.3%	
BES	0.63	0.59	0.55	0.62	0.69	0.80	1.04	1.14	1.33	1.37	1.33	1.44	1.35	1.54	1.59	1.55	6.2%	8.9%	2.2%	
BPI	0.51	0.50	0.55	0.54	0.58	0.56	0.74	0.82	1.02	1.22	1.30	1.41	1.57	1.75	1.73	1.41	7.1%	7.1%	4.7%	
BPSM/BST	0.50	0.50	0.53	0.52	0.60	0.63	0.73	0.85	1.25	1.31	1.49	1.43	1.17	1.78	1.74	1.89	9.3%	7.9%	6.1%	
SECTOR	0.61	0.61	0.61	0.61	0.66	0.74	0.89	1.01	1.16	1.25	1.31	1.34	1.30	1.42	1.50	1.54	6.4%	7.6%	4.1%	

	Crédito/Empregados																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	769	880	929	1.030	1.106	1.374	1.856	2.385	2.941	3.593	3.809	3.834	4.231	4.725	5.066	5.853	14.5%	17.5%	10.3%	
BCP	421	604	692	902	1.186	1.456	2.210	2.650	2.930	3.469	3.709	4.248	5.249	6.005	4.717	5.263	18.3%	30.1%	8.7%	
BES	425	536	541	821	1.062	1.424	1.968	2.383	2.993	3.485	4.383	4.481	4.744	5.016	4.632	5.098	18.0%	27.9%	7.9%	
BPI	415	436	506	572	632	733	1.046	1.142	1.586	2.109	2.358	2.747	3.130	3.125	3.342	3.182	14.6%	15.6%	10.5%	
BPSM/BST	459	506	580	689	863	998	1.191	1.495	2.128	2.587	2.902	2.636	2.526	4.203	4.676	5.360	17.8%	18.4%	14.1%	
SECTOR	548	656	733	852	1.006	1.249	1.635	1.994	2.506	2.967	3.286	3.406	3.727	4.207	4.183	4.589	15.2%	20.3%	9.0%	

	Depósitos/Empregados																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	1.245	1.487	1.643	1.844	2.020	2.229	2.635	3.017	3.363	3.611	3.800	3.745	4.171	4.656	4.792	4.748	9.3%	13.5%	5.0%	
BCP	717	974	1.214	1.414	1.595	1.668	1.791	1.730	1.789	2.057	1.912	2.272	2.937	3.339	2.398	2.745	9.4%	13.4%	6.3%	
BES	679	908	987	1.328	1.531	1.774	1.890	2.089	2.251	2.548	3.304	3.119	3.502	3.248	2.915	3.296	11.1%	17.4%	5.6%	
BPI	820	878	912	1.059	1.090	1.298	1.421	1.401	1.551	1.731	1.814	1.953	1.988	1.783	1.933	2.259	7.0%	8.0%	5.5%	
BPSM/BST	916	1.021	1.087	1.328	1.451	1.580	1.627	1.754	1.703	1.974	1.948	1.837	2.161	2.365	2.687	2.830	7.8%	9.7%	7.5%	
SECTOR	905	1.077	1.205	1.398	1.519	1.693	1.837	1.965	2.163	2.371	2.505	2.536	2.859	2.973	2.787	2.981	8.3%	11.7%	4.7%	

	Empregados/Balcão																	Média		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	92-07	92-99	00-07	
CGD	21	20	19	19	19	18	18	16	15	14	14	14	13	13	13	12	-3.6%	-3.7%	-3.2%	
BCP	19	16	14	13	13	12	10	9	9	9	10	9	9	9	12	12	-2.9%	-9.2%	4.6%	
BES	27	22	17	14	13	12	11	10	10	10	9	8	8	9	10	9	-7.0%	-12.8%	-1.3%	
BPI	20	18	17	15	20	16	13	12	12	13	14	12	11	11	11	10	-4.2%	-7.1%	-1.5%	
BPSM/BST	22	21	20	20	19	17	16	15	13	12	11	11	10	9	8	8	-6.5%	-5.8%	-6.4%	
SECTOR	19	17	16	14	15	13	12	12	11	11	10	10	10	10	10	10	-4.2%	-6.5%	-1.2%	

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).

Concentração Bancária em Portugal

Taxa de Crescimento para as variáveis seleccionadas - cinco principais grupos e total do sector (1992-2007)

Anexo XII

		Activo														Média			
		Variação Anual														92-07	92-99	00-07	
		92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07			
CGD		16,9%	12,6%	13,6%	5,4%	10,5%	20,1%	12,2%	13,7%	9,7%	0,9%	27,9%	-18,2%	22,6%	12,4%	6,1%	10,59%	12,97%	7,82%
BCP		44,6%	7,6%	7,3%	-0,7%	9,6%	9,4%	22,1%	77,1%	1,9%	-0,9%	15,9%	-17,2%	5,4%	3,5%	7,5%	11,16%	13,50%	1,85%
BES		24,9%	5,2%	46,9%	16,0%	23,6%	20,8%	16,1%	15,5%	22,2%	3,6%	-8,0%	21,3%	0,1%	16,2%	16,1%	15,38%	21,38%	9,66%
BPI		7,9%	11,6%	13,1%	-5,0%	7,0%	7,5%	5,3%	31,8%	14,2%	3,4%	2,1%	-7,8%	34,0%	11,6%	18,0%	9,78%	6,63%	10,11%
BPSM/BST		13,6%	7,3%	14,6%	5,5%	2,2%	0,0%	6,1%	44,5%	18,2%	1,0%	17,2%	-33,9%	34,4%	8,8%	13,6%	8,81%	6,92%	6,32%
SECTOR		23,4%	10,5%	18,0%	6,2%	13,4%	15,7%	12,5%	23,0%	13,6%	2,0%	11,5%	-10,6%	14,2%	10,1%	10,9%	11,3%	14,13%	7,04%

		Crédito														Média			
		Variação Anual														92-07	92-99	00-07	
		92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07			
CGD		9,2%	5,3%	12,3%	9,0%	20,4%	34,8%	22,0%	18,1%	14,2%	4,9%	-1,9%	8,7%	10,6%	3,1%	14,6%	12,03%	15,77%	7,60%
BCP		43,3%	7,6%	3,7%	15,4%	24,3%	38,1%	29,6%	54,3%	5,0%	6,3%	9,7%	7,4%	4,4%	3,8%	10,6%	16,59%	22,35%	6,74%
BES		18,0%	-1,0%	58,5%	25,6%	29,7%	38,4%	20,3%	27,0%	15,1%	6,1%	2,9%	7,0%	8,0%	9,5%	14,1%	17,72%	25,92%	8,88%
BPI		5,2%	15,1%	12,1%	10,5%	5,3%	32,4%	14,7%	38,8%	29,3%	9,4%	8,3%	12,2%	6,4%	11,2%	4,8%	13,96%	13,33%	11,40%
BPSM/BST		6,7%	12,0%	17,8%	21,2%	11,3%	13,6%	23,8%	-4,1%	16,5%	7,2%	-12,9%	-7,4%	60,5%	8,9%	15,5%	11,63%	15,05%	10,67%
SECTOR		18,6%	9,2%	18,0%	16,4%	22,3%	29,9%	23,2%	16,7%	15,2%	7,7%	2,2%	6,6%	13,8%	7,6%	13,8%	14,5%	19,51%	9,47%

		Depósitos														Média			
		Variação Anual														92-07	92-99	00-07	
		92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07			
CGD		14,0%	10,1%	13,8%	11,1%	6,9%	18,0%	8,7%	6,8%	0,4%	4,1%	-3,9%	9,8%	10,6%	-1,0%	-1,8%	6,99%	11,76%	2,45%
BCP		35,6%	17,0%	-7,3%	-1,0%	5,8%	-2,3%	4,4%	44,3%	2,0%	-7,6%	13,9%	12,4%	3,8%	-5,1%	13,5%	7,74%	6,67%	4,37%
BES		25,2%	6,7%	40,5%	11,9%	12,1%	6,7%	9,8%	8,9%	12,0%	9,3%	-5,0%	13,4%	-5,3%	6,5%	17,2%	10,85%	15,60%	6,56%
BPI		7,0%	3,2%	15,0%	3,1%	8,3%	1,5%	3,5%	10,7%	8,5%	2,5%	0,2%	0,2%	-4,4%	12,7%	28,6%	6,44%	5,86%	6,42%
BPSM/BST		7,9%	3,9%	21,2%	5,6%	4,8%	-1,9%	6,3%	-34,5%	11,1%	-5,7%	-9,6%	13,6%	5,6%	11,2%	6,2%	2,15%	6,64%	4,29%
SECTOR		18,1%	9,4%	17,8%	7,1%	9,8%	7,6%	8,1%	2,2%	6,6%	2,7%	-0,1%	9,8%	4,8%	1,5%	11,0%	7,6%	11,03%	5,11%

		Títulos														Média			
		Variação Anual														92-07	92-99	00-07	
		92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07			
CGD		15,6%	23,9%	9,6%	36,5%	6,5%	-11,9%	-3,4%	16,1%	-4,5%	-22,5%	11,7%	0,2%	125,4%	22,6%	13,3%	12,50%	9,94%	14,59%
BCP		48,7%	42,8%	14,6%	-3,4%	-7,9%	1,6%	13,8%	-28,3%	-15,4%	-25,0%	22,3%	-3,3%	37,5%	19,5%	21,4%	6,81%	14,00%	5,93%
BES		27,6%	13,9%	27,2%	18,8%	9,3%	6,4%	-2,4%	-14,8%	50,1%	-13,6%	2,2%	36,0%	33,8%	27,7%	5,2%	13,73%	13,94%	18,31%
BPI		-4,2%	9,2%	25,0%	-21,9%	2,1%	0,1%	-26,5%	19,0%	6,1%	4,8%	4,1%	-54,0%	313,2%	21,0%	11,3%	6,87%	-3,69%	16,79%
BPSM/BST		25,7%	19,2%	6,4%	-9,6%	-13,0%	-8,8%	-16,9%	-58,9%	-10,2%	22,1%	220,9%	68,1%	-27,1%	42,0%	25,5%	7,60%	-0,73%	33,81%
SECTOR		19,6%	27,0%	19,7%	6,8%	-1,1%	-4,1%	-5,5%	-15,5%	3,7%	-13,1%	24,0%	15,2%	51,8%	23,7%	14,2%	9,8%	8,22%	15,60%

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).

Concentração Bancária em Portugal

Taxa de Crescimento para as variáveis seleccionadas - cinco principais grupos e total do sector (1992-2007)

Anexo XIII

Produto Bancário																		
	Variação Anual															Média		
	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	92-07	92-99	00-07
CGD	51,1%	-8,2%	8,2%	0,3%	19,9%	27,8%	-8,4%	-4,0%	-2,2%	7,9%	-7,1%	18,7%	44,8%	6,7%	0,6%	9,07%	11,30%	8,84%
BCP	61,9%	-15,0%	24,0%	28,0%	1,6%	20,2%	15,5%	-24,4%	2,5%	-0,4%	17,3%	-3,6%	1,4%	10,9%	-2,7%	7,45%	17,43%	3,39%
BES	9,1%	-8,8%	41,3%	22,9%	23,9%	13,1%	13,7%	19,2%	-17,8%	12,8%	13,9%	6,4%	-2,8%	3,7%	12,7%	10,03%	15,56%	3,56%
BPI	42,8%	-5,3%	2,0%	-28,4%	59,6%	1,1%	0,6%	19,6%	6,3%	1,0%	2,1%	2,6%	-2,2%	15,3%	13,8%	7,02%	6,97%	5,38%
BPSM/BST	19,9%	-6,5%	15,6%	4,9%	14,6%	4,5%	-5,0%	-36,4%	37,1%	-3,7%	1,2%	4,4%	38,5%	-20,8%	15,8%	3,78%	6,43%	8,53%
SECTOR	37,8%	-8,0%	20,7%	9,6%	19,4%	16,8%	2,3%	-10,9%	4,3%	2,4%	7,7%	5,6%	16,1%	5,8%	5,9%	8,4%	13,27%	6,77%

Resultado Líquido																		
	Variação Anual															Média		
	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	92-07	92-99	00-07
CGD	-45,5%	21,2%	39,2%	-15,0%	115,4%	-33,2%	-0,8%	56,0%	-1,6%	23,6%	-12,2%	-14,5%	17,5%	24,2%	14,8%	6,74%	1,59%	6,24%
BCP	21,1%	-39,1%	-30,9%	52,6%	45,9%	57,4%	57,7%	14,8%	13,2%	-52,2%	63,4%	12,7%	33,0%	10,5%	-34,5%	7,83%	15,94%	-0,61%
BES	17,8%	-15,0%	53,4%	30,0%	25,7%	18,6%	19,4%	10,9%	-37,0%	22,5%	50,9%	31,1%	-53,9%	68,5%	42,2%	13,45%	19,85%	7,74%
BPI	-6,9%	-1,9%	14,5%	-18,1%	39,1%	16,1%	-2,6%	20,8%	-25,3%	18,1%	17,8%	9,7%	-11,6%	49,5%	21,6%	7,55%	4,34%	9,03%
BPSM/BST	13,3%	-39,7%	-40,5%	24,0%	16,4%	156,2%	-49,7%	11,3%	98,0%	6,4%	18,0%	0,9%	154,4%	-53,0%	32,3%	8,34%	-3,94%	21,74%
SECTOR	-21,7%	-22,4%	38,6%	11,5%	72,8%	13,8%	9,9%	13,7%	2,3%	-14,2%	25,9%	6,6%	20,5%	4,3%	8,9%	9,1%	10,64%	7,05%

Balcões																		
	Variação Anual															Média		
	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	92-07	92-99	00-07
CGD	2,3%	3,8%	2,0%	-1,0%	2,4%	3,8%	2,7%	2,0%	0,9%	-3,6%	4,3%	-0,5%	-1,0%	2,3%	2,8%	1,53%	2,29%	0,71%
BCP	15,9%	5,3%	-13,1%	-10,4%	10,6%	9,8%	10,8%	51,1%	-17,6%	-4,5%	-1,0%	-6,4%	-10,6%	-4,1%	2,4%	1,43%	3,59%	-6,18%
BES	16,5%	27,3%	25,6%	6,2%	6,5%	5,1%	6,0%	3,9%	2,2%	-2,5%	2,2%	0,5%	-1,2%	3,5%	11,8%	7,25%	12,96%	2,28%
BPI	7,4%	7,2%	13,4%	-24,9%	9,9%	15,2%	17,6%	1,5%	-10,7%	-12,2%	6,6%	5,2%	8,6%	7,7%	15,0%	3,81%	5,55%	2,42%
BPSM/BST	3,1%	2,2%	-1,8%	5,2%	4,6%	4,1%	5,1%	-23,8%	4,2%	3,8%	-2,9%	9,7%	2,8%	5,1%	3,2%	1,34%	3,19%	3,66%
SECTOR	9,6%	3,5%	11,4%	-2,7%	7,6%	6,6%	8,9%	1,2%	-3,0%	-0,5%	2,2%	1,0%	0,8%	3,8%	7,5%	3,8%	6,33%	1,65%

Empregados																		
	Variação Anual															Média		
	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	92-07	92-99	00-07
CGD	-4,5%	-0,3%	1,4%	1,5%	-3,1%	-0,2%	-5,1%	-4,2%	-6,5%	-1,1%	-2,5%	-1,5%	-0,9%	-3,8%	-0,8%	-2,14%	-1,52%	-2,47%
BCP	-0,1%	-6,2%	-20,4%	-12,2%	1,2%	-9,0%	8,1%	39,5%	-11,3%	-0,6%	-4,2%	-13,1%	-8,7%	32,1%	-0,9%	-1,49%	-5,94%	-1,83%
BES	-6,4%	-1,8%	4,5%	-2,9%	-3,3%	0,2%	-0,7%	1,1%	-1,1%	-15,6%	0,6%	1,0%	2,2%	18,6%	3,7%	-0,24%	-1,55%	0,90%
BPI	-0,1%	-0,6%	-1,0%	0,1%	-9,1%	-7,2%	5,0%	-0,1%	-2,7%	-2,2%	-7,0%	-1,6%	6,5%	4,0%	10,1%	-0,52%	-1,94%	0,86%
BPSM/BST	-3,3%	-2,4%	-0,9%	-3,3%	-3,8%	-4,7%	-1,4%	-32,6%	-4,1%	-4,5%	-4,1%	-3,4%	-3,5%	-2,1%	0,8%	-5,25%	-2,82%	-3,01%
SECTOR	-0,8%	-2,2%	1,5%	-1,4%	-1,5%	-0,8%	1,0%	-7,1%	-2,7%	-2,8%	-1,4%	-2,6%	0,8%	8,3%	3,7%	-0,6%	-0,62%	0,41%

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).

Concentração Bancária em Portugal

Indicadores de eficiência e rentabilidade - cinco principais grupos e sector (1992-2007)

Anexo XIV

	Produto Bancário/Activo															
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
CGD	5,4%	4,3%	4,1%	3,8%	4,2%	4,6%	3,7%	3,1%	2,7%	2,8%	2,3%	2,6%	3,8%	3,5%	3,2%	
BCP	6,4%	4,4%	5,1%	6,4%	6,2%	6,8%	6,8%	3,4%	2,7%	2,6%	2,9%	2,8%	3,1%	3,3%	3,0%	
BES	5,7%	4,6%	5,1%	4,9%	5,0%	4,7%	4,5%	4,6%	3,2%	3,2%	3,7%	3,8%	3,3%	3,2%	3,1%	
BPI	4,6%	3,9%	3,6%	2,5%	3,9%	3,7%	3,5%	3,5%	3,1%	2,9%	2,8%	3,0%	2,6%	2,5%	2,5%	
BPSM/BST	4,6%	3,9%	4,1%	3,9%	4,3%	4,5%	4,1%	2,1%	2,2%	2,0%	1,8%	2,1%	3,1%	2,1%	2,2%	
SECTOR	5,1%	4,0%	4,2%	4,2%	4,5%	4,6%	4,1%	3,1%	2,8%	2,6%	2,7%	2,8%	3,2%	3,0%	2,9%	

	Variação Anual														Média		
	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	93-07	93-99	01-07
CGD	-19,9%	-4,3%	-8,1%	11,0%	10,6%	-20,9%	-15,0%	-12,3%	2,7%	-18,8%	16,3%	44,6%	-8,8%	-7,7%	-3,6%	-6,1%	2,8%
BCP	-30,8%	15,4%	24,2%	-2,7%	9,8%	-0,5%	-50,4%	-20,6%	-0,9%	9,2%	-1,8%	8,9%	6,1%	-7,8%	-5,2%	0,9%	2,1%
BES	-20,0%	11,6%	-4,4%	3,1%	-7,3%	-3,8%	3,0%	-31,0%	0,8%	16,6%	0,4%	-11,3%	-4,1%	-2,9%	-4,3%	-4,0%	-0,4%
BPI	-13,8%	-9,3%	-30,8%	58,2%	-5,8%	-5,4%	0,6%	-12,7%	-6,9%	-0,7%	5,7%	-12,8%	-4,8%	-1,0%	-4,3%	-4,4%	-3,6%
BPSM/BST	-15,2%	4,1%	-4,4%	10,4%	3,4%	-7,9%	-49,4%	6,3%	-11,6%	-7,3%	16,4%	48,5%	-33,8%	4,1%	-5,3%	-2,0%	-0,4%
SECTOR	-20,9%	5,5%	-1,9%	8,6%	1,9%	-10,3%	-24,5%	-11,5%	-4,7%	0,9%	5,8%	14,8%	-5,5%	-4,1%	-3,9%	-4,0%	0,9%

	Produto Bancário/Empregados															
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
CGD	93	87	94	93	112	146	137	139	143	161	152	184	270	295	304	
BCP	87	77	109	168	182	227	265	161	150	159	192	202	230	230	198	
BES	64	61	85	104	133	152	174	207	170	209	260	274	262	246	251	
BPI	62	59	60	43	72	80	81	95	102	106	113	121	116	127	135	
BPSM/BST	60	58	68	73	86	94	92	71	123	124	131	142	204	166	194	
SECTOR	73	68	83	91	110	130	133	122	134	141	155	167	196	198	198	

	Variação Anual														Média		
	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	93-07	93-99	01-07
CGD	-5,8%	7,7%	-1,1%	20,9%	30,0%	-5,9%	0,7%	3,3%	12,3%	-5,3%	21,1%	46,6%	9,2%	3,1%	8,9%	6,8%	13,4%
BCP	-12,3%	42,6%	53,8%	8,0%	25,1%	16,5%	-39,2%	-6,8%	6,2%	20,2%	5,4%	13,9%	0,1%	-14,1%	6,0%	20,3%	4,7%
BES	-4,8%	39,5%	22,1%	27,8%	14,9%	14,0%	19,0%	-17,8%	23,1%	24,1%	5,6%	-4,3%	-6,1%	2,0%	10,3%	18,1%	6,7%
BPI	-5,0%	2,8%	-28,1%	67,1%	10,1%	2,0%	16,8%	7,8%	3,5%	7,0%	7,3%	-4,5%	9,6%	6,3%	5,8%	4,7%	4,8%
BPSM/BST	-3,8%	17,5%	7,1%	18,8%	9,2%	-2,0%	-23,4%	73,9%	0,6%	5,8%	8,4%	43,5%	-18,5%	16,6%	8,7%	7,5%	7,9%
SECTOR	-6,6%	21,2%	9,5%	21,1%	18,2%	2,2%	-8,0%	9,8%	5,3%	10,0%	7,8%	17,2%	1,2%	0,0%	7,4%	10,4%	6,8%

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).

Concentração Bancária em Portugal

Indicadores de eficiência e rentabilidade - cinco principais grupos e sector (1992-2007)

Anexo XV

	Activo/Empregados														
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CGD	1864	2152	2431	2527	2815	3440	3966	4729	5479	5753	7495	6258	7765	8940	9716
BCP	1607	1786	2204	2629	3062	3489	4299	6122	5677	5999	7122	6444	7638	7137	6767
BES	1244	1367	1982	2285	2915	3577	4163	4797	5864	6627	6641	7993	7875	8280	8696
BPI	1397	1565	1783	1701	1906	2233	2384	3069	3554	3769	4033	3888	5084	5395	5945
BPSM/BST	1379	1523	1773	1910	2024	2114	2315	4027	6038	6370	7802	5359	7458	8352	9550
SECTOR	1592	1786	2115	2247	2586	3028	3402	4318	5165	5415	6164	5624	6481	6824	7144

	Variação Anual														Média		
	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	93-07	93-99	01-07
CGD	15,4%	13,0%	3,9%	11,4%	22,2%	15,3%	19,2%	15,9%	5,0%	30,3%	-16,5%	24,1%	15,1%	8,7%	12,5%	13,4%	10,0%
BCP	11,1%	23,4%	19,3%	16,5%	13,9%	23,2%	42,4%	-7,3%	5,7%	18,7%	-9,5%	18,5%	-6,6%	-5,2%	10,8%	17,8%	3,0%
BES	9,8%	45,0%	15,3%	27,6%	22,7%	16,4%	15,2%	22,2%	13,0%	0,2%	20,4%	-1,5%	5,1%	5,0%	14,9%	22,3%	6,8%
BPI	12,0%	14,0%	-4,6%	12,1%	17,1%	6,8%	28,7%	15,8%	6,0%	7,0%	-3,6%	30,8%	6,1%	10,2%	10,9%	9,3%	9,0%
BPSM/BST	10,4%	16,5%	7,7%	5,9%	4,5%	9,5%	73,9%	49,9%	5,5%	22,5%	-31,3%	39,2%	12,0%	14,4%	14,8%	9,0%	7,9%
SECTOR	12,2%	18,5%	6,2%	15,1%	17,1%	12,4%	26,9%	19,6%	4,8%	13,8%	-8,8%	15,2%	5,3%	4,7%	11,3%	16,4%	5,6%

	Resultado Líquido/Produto Bancário														
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CGD	16,3%	17,1%	23,9%	19,5%	38,2%	20,6%	19,0%	31,6%	32,0%	38,5%	33,8%	27,4%	24,2%	24,6%	27,3%
BCP	19,7%	10,5%	7,0%	8,5%	11,0%	15,6%	20,9%	25,5%	33,1%	15,6%	23,6%	25,0%	33,7%	35,1%	22,1%
BES	20,9%	17,8%	23,8%	23,7%	24,1%	24,2%	25,5%	24,3%	15,4%	19,7%	26,2%	31,2%	14,2%	23,8%	31,2%
BPI	19,1%	16,4%	19,1%	18,1%	23,2%	21,8%	21,0%	23,1%	15,3%	17,5%	20,3%	21,7%	19,2%	26,9%	28,6%
BPSM/BST	18,4%	10,5%	6,0%	6,8%	7,2%	16,8%	8,5%	11,8%	25,4%	23,8%	28,4%	27,9%	58,3%	26,3%	36,5%
SECTOR	15,3%	10,7%	14,0%	13,6%	20,5%	19,7%	19,9%	23,7%	25,2%	20,9%	25,0%	25,0%	27,1%	25,6%	26,3%

	Variação Anual														Média		
	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06	06-07	93-07	93-99	01-07
CGD	5,0%	39,7%	-18,3%	95,6%	-46,2%	-7,7%	66,4%	1,5%	20,2%	-12,3%	-18,9%	-11,6%	1,6%	10,8%	3,7%	2,5%	-2,6%
BCP	-46,7%	-32,9%	20,9%	28,9%	41,8%	34,1%	22,0%	29,9%	-52,7%	50,6%	6,3%	34,6%	4,1%	-36,9%	0,8%	1,0%	-6,5%
BES	-14,8%	33,3%	-0,4%	1,8%	0,6%	5,3%	-4,9%	-36,4%	27,6%	33,1%	19,3%	-54,7%	67,7%	31,3%	2,9%	3,4%	12,4%
BPI	-14,3%	16,6%	-5,5%	28,4%	-6,1%	-3,4%	9,7%	-33,5%	14,0%	16,0%	7,2%	-11,8%	40,4%	6,2%	2,9%	1,6%	10,9%
BPSM/BST	-42,8%	-42,9%	12,8%	5,9%	134,6%	-49,6%	39,6%	114,7%	-6,3%	19,5%	-1,9%	108,9%	-54,9%	38,7%	5,0%	-12,1%	6,2%
SECTOR	-30,3%	31,0%	-2,8%	50,7%	-3,5%	0,9%	18,9%	6,3%	-16,9%	19,8%	0,0%	8,5%	-5,7%	2,8%	4,0%	5,4%	0,8%

Nota: Valores em 31 de Dezembro

Fonte: Relatórios e Contas e outros dados publicados pelas instituições (vários) e Boletim Informativo da APB (vários).