

Compra de redes é estratégia

O grande apetite dos bancos para comprar outras instituições não faz parte apenas da vontade de conquistar mercado. Por trás dessa estratégia está a visão futura de que dentro de mais algum tempo – meses ou talvez anos – haverá uma mudança nesse mercado.

“Os juros brasileiros não poderão continuar como os mais altos do planeta. Uma hora será preciso alterar esse quadro, que só assegura maiores lucros para os bancos e pune as empresas e pessoas físicas”, observa o professor da USP de Ribeirão Preto Alberto Borges Matias, sócio da empresa de consultoria ABM

Risk, especializada na área financeira.

O consultor Carlos Daniel Coradi destaca que quem toma um empréstimo fica espantado com a diferença entre os juros que precisa pagar e quanto recebe se fizer um investimento. “Não basta examinar só o chamado *spread bancário* (*a diferença entre o que o banco paga quando toma empréstimo e o que cobra dos clientes*). Há um verdadeiro abismo entre os juros pagos para quem investe e quanto é preciso desembolsar para conseguir dinheiro emprestado dos bancos”, frisa Coradi.

Clientes – Como a tendência futura é os juros caírem, os

bancos já estão se preparando. “É preciso ganhar escala. E nada melhor do que aumentar a base de clientes”, lembra Erivelto Rodrigues, sócio da consultoria Austin Asis. Sem a inflação para alimentar a máquina de fazer mais dinheiro dos bancos, não faltaram alternativas para lucrar com as aplicações a juros altos, dólar e outros serviços. “Com mais clientes é possível cobrar mais tarifas, oferecer serviços e empréstimos”, explica o economista Miguel Ribeiro de Oliveira, vice-presidente da Associação Nacional de Executivos Financeiros (Anefac).

Por conta disso é que os

grandes conglomerados estão comprando outros grupos. O Bradesco comprou, recentemente, a área de fundos do Deutsche Bank, o Banco do Estado do Amazonas e ainda o Mercantil de São Paulo. O Itaú, não ficou atrás: comprou a área de fundos do Lloyds, o Sudameris e bancos estaduais, como o Banco do Estado de Minas e o Banco do Estado de Goiás.

Erivelto Rodrigues prevê concentração ainda maior do setor em torno dos 10 maiores grupos. “O consumidor precisa ficar atento. Banco é para ser avaliado como uma loja ou supermercado”, adverte Ribeiro de Oliveira.