

Em busca de uma teoria da localização das agências bancárias: algumas evidências do caso brasileiro*

João Sicsú**
Marco Crocco***

O objetivo deste artigo é identificar as variáveis que explicam a localização de agências bancárias. Ele surge da constatação da necessidade de retomar a discussão acerca do papel da moeda, sistema financeiro e política monetária no desenvolvimento das regiões, não somente em virtude da observação empírica da diversidade – de desenvolvimento econômico e institucional – entre regiões e seus respectivos sistemas financeiros, mas também da crença de que em uma sociedade capitalista, a moeda é capaz de afetar, de forma permanente, as variáveis reais da economia. Desta forma, deve ser visto como mais um passo neste sentido, concentrando-se na discussão de um dos aspectos do papel do sistema financeiro no desenvolvimento regional, qual seja, sua distribuição espacial. O foco do artigo é o chamado banco de varejo, cuja parte mais relevante de sua estratégia de expansão é a decisão locacional de novas agências. Não foram encontradas referências na literatura econômica diretamente relacionadas com este objetivo. Buscou-se, então, o auxílio de teorias da localização da indústria presentes na literatura de Economia Regional, assim como se buscou ilustrar os argumentos com um breve estudo sobre a evolução espacial das agências bancárias no Brasil. Os resultados encontrados foram que o volume de renda monetária, sua distribuição espacial e pessoal são as variáveis capazes de

* Os autores agradecem as proveitosas sugestões de dois pareceristas anônimos. Agradecem, ainda, o apoio do CNPq, da Fapemg e da Faperj.

** Professor-adjunto do Instituto de Economia da UFRJ.

*** Professor-adjunto do Cedeplar/UFMG.

explicar, em grande medida, a localização de agências bancárias no Brasil – e que o volume e a distribuição da população não são boas variáveis explicadoras.

Palavras-chaves: bancos, economia regional, teoria da localização, sistema financeiro

Classificação JEL: E420, G210 e R100

The aim of this piece is to identify the variables that explain the locational decision of a retail bank. The paper's motivation is the acknowledgment of the necessity of to retake the discussion about the role of money, financial system and monetary policy on the development of regions, due both to the observation of empirical data that shows a huge diversity – economical and institutional – among regions and their financial systems, and to the believe that money can affect, in a permanent way, real variables in a capitalist society. In this sense, this paper should to the viewed as another steep in this direction, focusing on the discussion of one aspect of the role of financial system on regional development. No references directed related with the issue of the locational decision of a retail bank have been found in the literature. So, with the help of the locational theory of the industry that exists on the regional economic literature, some inferences about the spatial distribution of bank branches in Brazil are made. The result of the research shows that the general level of nominal GDP, its spatial and personal distribution, are the variables that can explain, in a great degree, the localization of bank branches in Brazil. Moreover, the outcomes also show that de distribution of the population among the country is not a good explanation for this issue.

Key words: bank, regional economics; locational theory and financial system

Introdução

Os estudos sobre a questão regional sempre se caracterizaram pela análise do comportamento das variáveis reais da economia (produção, emprego, salários etc.). Além disto, destaca-se também o fato de que variáveis monetárias e financeiras são recorrentemente negligenciadas em tais

estudos. Esta perspectiva pode ser justificada por três fatores (Amado, 1998, p. 418):

i) a influência das escolas convencionais de Economia nos estudos regionais – como se sabe, essas escolas caracterizam a moeda como um elemento neutro, não sendo capaz de afetar as variáveis reais da economia; em função disto, o sistema monetário e financeiro seria um mero intermediário entre poupadores (unidades superavitárias) e investidores (unidades deficitárias), sendo, tal como a moeda, neutro em relação ao comportamento das variáveis reais;

ii) a aceitação, por parte daqueles que divergem das hipóteses das escolas convencionais, da concepção horizontalista de oferta de moeda – tal concepção entende que a oferta de moeda é acomodativa das pressões reais, sendo capaz de variar para atender a qualquer padrão de demanda por moeda; desta forma, a oferta de moeda não possuiria a capacidade de afetar a dinâmica real da economia;

iii) a ausência de dados satisfatórios para uma análise da questão regional sob a ótica financeira e monetária.

Dentre os fatores listados anteriormente, apenas o último pode ser considerado como elemento efetivamente limitador de análises monetárias e financeiras dos problemas regionais – já que existem teorias alternativas às visões apresentadas nos itens (i) e (ii). Além destes fatores, três transformações recentes reforçaram a tendência de abordagem exclusiva pelo lado real da literatura de Economia Regional, a saber:

i) o crescente, e sem precedentes, processo de desregulamentação dos sistemas financeiros;

ii) o surgimento das chamadas tecnologias de informação, que transformaram a moeda cada vez mais em *pedaços de informações* transferidas através de sofisticadas redes de telecomunicações – a principal consequência deste processo foi o aumento de velocidade dos canais de transmissão monetária;

iii) por fim, os dois processos citados anteriormente contribuíram decididamente para o processo de globalização, onde mercados financeiros cada vez mais integrados, que ignoram fronteiras nacionais e territórios econômicos, se tornaram a regra (Martin, 1999, p. 14).

Estas três transformações recentes induziram à conclusão de que estaria em movimento um processo de integração e homogeneização dos sistemas

financeiros entre espaços locais e nacionais. No entanto, como salienta Martin:

De fato, ao invés de levar inexoravelmente a uma alta descentralização e dispersão no formato das firmas e atividades financeiras, a desregulamentação, globalização e introdução de tecnologias de informação podem igualmente reforçar a concentração de *expertise* e negócios dentro de centros existentes, uma vez que firmas localizadas dentro destes podem captar consumidores e fundos em qualquer ponto do espaço, tão facilmente como seria captar estes elementos nos centros. (...) Muito mais do que um processo autônomo e uniforme, a globalização financeira é inerentemente um fenômeno geográfico, fruto de estratégias organizacionais, tecnológicas, corporativas e regulatórias de firmas, instituições e autoridades em *localidades específicas* (...) O que é claro é que, combinados, desregulamentação, novas tecnologias e globalização não obliteraram o cenário da moeda, este apenas foi reconfigurado de diversas formas. (1999, p. 15-6)

É neste contexto que o presente artigo se insere. Na sua perspectiva, está clara a necessidade de retomar a discussão acerca do papel da moeda, sistema financeiro e política monetária no desenvolvimento das regiões. Isto é necessário não somente pela constatação empírica da diversidade – de desenvolvimento econômico e institucional – entre regiões e seus respectivos sistemas financeiros, mas também pela crença de que em uma sociedade capitalista, a moeda é capaz de afetar, de forma permanente, as variáveis reais da economia.¹ Este artigo é mais um passo neste sentido e se concentra na discussão acerca da distribuição espacial de agências bancárias.²

1 Para uma discussão acerca do papel da moeda em economias capitalistas, ver, entre outros, Keynes (1973), Davidson (1978) e Cardim de Carvalho (1995).

2 Os autores deste trabalho têm desenvolvido de forma permanente uma linha de pesquisa intitulada *economia monetária e financeira regional*, que tem resultado na publicação de artigos e na elaboração de dissertações. Entre os artigos estão Crocco, Cavalcanti e Barra (2003), Crocco, Cavalcanti e Castro (2002), Crocco, Castro, Cavalcanti e Val (2002), Crocco e Barra (2002), Sicsú (2000), Sicsú (no prelo), Vilhena e Sicsú (2003). Entre as dissertações estão Barra (2002) e Vilhena (2003).

O objetivo do artigo é identificar as variáveis que explicam a localização de agências bancárias. Embora sejam feitas breves discussões sobre critérios que influenciam a decisão de localização do escritório central financeiro, ou seja, o órgão que controla a rede de agências, este não é o objetivo central do artigo. Portanto, o foco do artigo são os chamados bancos de varejo cuja parte mais relevante de sua estratégia de expansão é a decisão locacional de novas agências. Não foram encontradas referências na literatura econômica diretamente relacionadas com o objetivo principal do artigo. Buscou-se, então, o auxílio de teorias da localização da indústria presentes na disciplina Economia Regional, assim como se buscou ilustrar os argumentos com um breve estudo sobre a evolução espacial das agências bancárias no Brasil. Os resultados encontrados foram que o volume de renda monetária, sua distribuição espacial e pessoal são as variáveis capazes de explicar, em grande medida, a localização de agências bancárias no Brasil – e que o volume e a distribuição da população não são boas variáveis explicadoras.³

Na primeira seção é feita uma breve revisão da literatura sobre teorias da localização da firma industrial. Na seção seguinte, uma breve reflexão sobre a validade destas para o caso da firma bancária é efetuada. Da terceira à sexta seções é feito um estudo empírico sobre a evolução espacial das agências bancárias no Brasil durante a década de 1990. Por fim, algumas conclusões são destacadas na última seção.

1. Teorias da localização da firma industrial

As teorias da localização da firma industrial possuem suas origens nos trabalhos de Weber (1929) e Lösch (1954). A despeito das diferenças entre elas, pode-se dizer que a teoria da localização é baseada em uma hipótese bastante simples: toda empresa escolhe a localização que lhe ofereça o maior lucro

3 Cabe ser assinalado que na análise em curso não foi feita uma importante separação entre agências de bancos privados e agências de bancos públicos – o que poderia revelar resultados talvez mais interessantes na medida em que estas últimas possivelmente são implantadas com critérios ligeiramente diferentes das primeiras. Contudo, tal diferenciação não foi feita porque o Banco Central do Brasil não disponibiliza os dados com esse nível de desagregação.

esperado. A operacionalização desta idéia de acordo com estas teorias implica aceitar conceitos e hipóteses tais como o *homem econômico*, e o perfeito conhecimento de todas as informações economicamente relevantes, incluindo aqui a habilidade de previsão das ações dos competidores e futuros eventos (Chapman e Walker, 1991, p. 19).

Na escolha do local de instalação de uma planta industrial, os diferentes componentes que se incorporam na escala de preferências do empresário são denominados fatores locais. De acordo com Leme (1982, p. 49), estes seriam definidos como todos os fatores dependentes da posição geográfica que são capazes de influenciar o volume de lucro da firma. Tais fatores também podem variar em função da macrolocalização (em que país ou estado instalar a fábrica) ou ainda da microlocalização (em que local dentro do país ou dentro do estado). Apesar do fato de existirem na literatura várias taxonomias de fatores locais,⁴ para o objetivo deste artigo adota-se aquela proposta por Leme (1982, p. 51). De acordo com este autor, existiriam três fatores locais: (i) o fator transporte, (ii) os fatores aglomerativos e (iii) os fatores desaglomerativos.

1.1. O fator transporte

O fator transporte surgiu na literatura com o trabalho de Weber (1929), tendo como premissa o objetivo de minimizar custos. A firma decidiria onde localizar sua planta industrial tendo em vista os custos envolvidos no transporte do volume de insumo até a fábrica, assim como tomaria sua decisão locacional baseada naqueles custos de transportes relativos à entrega do produto final em seu mercado consumidor. No cálculo deste custo estariam também envolvidos os pesos, tanto do insumo quanto do produto final, e as respectivas distâncias. A característica do insumo também poderia influenciar a decisão locacional da firma. Supondo que o insumo tenha uma característica *ubíqua* (e apresente custos similares nas diferentes regiões), a decisão de localização tenderia a ser orientada pela localização do mercado consumidor. Caso o insumo seja *localizado* (isto é, esteja dis-

4 Para uma maior discussão destas taxonomias, ver Leme (1982, p.52).

ponível em apenas uma localização específica) e perca significativo peso durante o processo de fabricação, existiria uma tendência da fábrica em se localizar próximo à sua fonte de produção.

Embora a contribuição de Weber tenha sido fundamental, é necessário salientar alguns problemas no seu modelo que servem para precisar melhor o papel dos custos de transportes na decisão locacional de uma planta. Em primeiro lugar, o modelo considera a demanda constante, não existindo nenhuma relação entre a localização da planta e suas respectivas vendas. Além disto, “é assumido que o produtor pode vender tudo o que produz a despeito de sua localização e das ações de seus competidores” (Chapman e Walker, 1991, p. 20). Em segundo lugar, também deve ser levado em conta que indústrias modernas tendem a ter entre seus insumos quantidades cada vez maiores de produtos semi-acabados e componentes (e não matéria-prima *in natura*). Estes materiais, por sua vez, “são freqüentemente obtidos em centros urbanos que também servem de mercado para produtos acabados” (Chapman e Walker, 1991, p. 36-7). Estas e outras considerações⁵ permitem concluir que, embora seja importante o fator transporte, não é o predominante na determinação da localização de indústrias.

1.2. Os fatores aglomerativos

Os fatores aglomerativos são definidos como aqueles que tendem a agrupar as atividades produtoras em um ponto do espaço (Leme, 1982, p. 52). *Grosso modo*, é possível definir três categorias de fatores aglomerativos: escala, locacional e urbanos. A primeira delas seriam as economias de escala provenientes da concentração da produção de forma a reduzir o custo unitário de transformação. Este fator contribuiria para o surgimento de grandes plantas industriais.

Em segundo lugar, existem as chamadas economias de localização, que permitiriam que pequenas empresas se beneficiassem por estarem localizadas umas próximas das outras. Este fato poderia incentivar a especialização de firmas em etapas do processo produtivo gerando ganhos de produ-

5 Para uma discussão aprofundada deste fator, ver Leme (1982, cap. 2).

tividade. Além disto, seria possível para as empresas se aproveitarem de um mercado de mão-de-obra especializado já constituído (externalidades do mercado de trabalho), do fluxo de informações sobre o setor em questão (*spillovers* de informação) e da existência de fornecedores de serviços especializados na localidade. Estudos recentes têm também mostrado que esta proximidade de firmas de um mesmo setor pode criar condições para a cooperação horizontal entre empresas, quer seja no processo produtivo com a compra compartilhada de insumos, por exemplo, quer seja nas atividades de P&D em que o risco da atividade inovativa seria dividido. Nos casos de setores intensivos de tecnologia, a existência ou não de universidades e centros de pesquisa tem sido um fator locacional aglomerativo determinante (*spillovers* tecnológicos).

Por fim, existiriam os fatores aglomerativos urbanos, ou como também são conhecidos, as economias de urbanização. Como salientam Chapman e Walker:

À medida que a manufatura cresce em determinada área, as atividades de serviços melhoram em variedade e qualidade, vendedores e compradores potenciais aumentam, o tamanho e a diversidade da mão-de-obra se expandem (...) Estas vantagens, no entanto, estão relacionadas com a indústria de uma forma geral, e não com um setor específico. Se o padrão geral de educação aumenta, todos se beneficiam (...) Desta forma, economias de aglomeração encorajam a diversidade setorial de forma bem mais intensa que as economias de localização. (1991, p. 60)

1.4. Os fatores desaglomerativos

Com o passar do tempo, há o crescimento das economias de aglomeração; entretanto, esse crescimento não é indefinido. Existem limites provocados pelo próprio processo de aglomeração. Entre os fatores desaglomerativos, pode-se citar aqueles que implicam um aumento do custo de produção: a disputa por áreas pode determinar um aumento dos custos de locação (aluguel, por exemplo); aumento do grau de sindicalização; aumento do custo de vida; redução das chamadas amenidades urbanas etc. Estes fatores

podem funcionar tanto no sentido de afastar novas empresas como também de determinar a expulsão das já existentes.

2. Uma teoria da localização da firma bancária

Como salientado na introdução deste artigo, a questão da moeda, do sistema financeiro e da política monetária sempre mereceu pouco destaque na literatura de Economia Regional. Este cenário tem se alterado a partir do final dos anos 1980⁶ e hoje a *Geografia da Moeda* pode ser considerada um novo campo de investigação. No entanto, embora existam várias referências dispersas na literatura sobre essa nova geografia, este movimento recente ainda não elaborou de forma sistematizada uma teoria da localização da firma bancária e, particularmente, da agência bancária.⁷ O objetivo desta seção é fazer uma reflexão inicial sobre este aspecto, a partir dos fatores locais da firma industrial estudados na seção anterior. Como visto, tais fatores são: transporte, aglomerativos e desaglomerativos.

2.1. O fator transporte

Iniciando pelo fator transporte, é possível inferir que este não é um elemento importante no cálculo da localização da firma bancária. De fato, o insumo e o produto final deste tipo de firma são bastante específicos – são, em verdade, serviços financeiros –; são basicamente os depósitos e os empréstimos.⁸ Não há necessidade do transporte de qualquer um deles.

6 Para uma análise detalhada desta evolução, ver Martin (1999) e Dow and Rodriguez-Fuentes (1997).

7 Martin (1999) sugere que a distribuição de agências bancárias corresponderia à distribuição espacial da população.

8 Embora ao longo do artigo o banco seja caracterizado de forma simplificada como uma instituição que busca essencialmente vender empréstimos, os bancos buscam muito mais que isso: vendem serviços e produtos, tais como, por exemplo, seguros.

Não haveria como transportar o insumo básico, a poupança dos agentes; a captação desta se faz no próprio local onde ela existe. Em relação ao produto bancário, os empréstimos, sempre existira a necessidade da existência de algum tipo de firma bancária (posto ou agência) no local onde os recursos são concedidos. Neste sentido, o fator transporte não seria determinante na localização da firma bancária, uma vez que ela teria que estar presente no local de coleta do seu *insumo* e no local de entrega do seu *produto*. O custo do transporte é desconsiderado porque a *firma bancária se localiza, ao mesmo tempo, dentro do seu mercado fornecedor e dentro do seu mercado consumidor, que ocupam, portanto, o mesmo espaço físico.*

2.2. Os fatores aglomerativos

O segundo fator locacional – os aglomerativos – merece uma análise mais detalhada, uma vez que seus impactos irão variar dependendo do tipo de firma bancária analisada (localizada em uma cidade isolada ou num centro financeiro). Porteous (1999, p. 102-103) lista as forças apresentadas a seguir que causariam a aglomeração de qualquer atividade econômica e destaca a sua relevância para o desenvolvimento de centros financeiros:

i) *externalidades do mercado de trabalho* – tendo em vista a dependência das firmas financeiras de pessoal especializado, haveria benefícios para estas firmas caso estivessem localizadas próximo a um mercado de trabalho com mão-de-obra treinada e com algum grau de sofisticação; isto reduziria os custos de admissão (como o auxílio de transferência de localidade concedido a trabalhadores) e de treinamento de mão-de-obra – embora este seja um fator que ajudaria a explicar a localização de *headquarters* de firmas bancárias,⁹ acredita-se que não é muito útil para explicar a localização de uma agência isolada, já que existe a possibilidade de transferência de pessoal entre agências a custos baixos; a mão-de-obra de uma agência é muito menos especializada e, portanto, mais barata, que a mão-de-obra de

⁹ *Headquartes* é o local de onde uma firma controla suas atividades espalhadas por um território. Uma organização financeira é estruturada, para efeitos da análise aqui desenvolvida, com um escritório central e agências.

headquarters, assim a existência ou não de um mercado de trabalho consolidado na região não seria um fator determinante na definição locacional de agências;

ii) *demanda por serviços intermediários* – de acordo com Porteous (1999, p. 102), “firmas financeiras são usuárias de serviços especializados, variando desde sistemas de comunicações sofisticados – *soft e hardware* – a complexas assessorias legais. Ao se localizarem próximo à fonte destes insumos, firmas financeiras podem se beneficiar de melhores serviços com menores preços”; acredita-se que este fator afete tanto o cálculo de localização da agência como o *headquarter* – no entanto, tendo em vista o volume de negócios e a necessidade de rapidez, é possível admitir que este fator tenha um impacto maior sobre a decisão locacional do *headquarter* do que de uma agência isolada;

iii) *spillovers tecnológicos* – como já mencionado, em setores de rápida difusão de tecnologia, a existência de *spillovers* de conhecimento localizado pode levar à aglomeração de atividades econômicas – no setor financeiro, as “inovações localizadas de produtos financeiros podem claramente ser fonte de externalidades positivas” (Porteous, 1999, p. 102), estimulando a concentração espacial do sistema financeiro; no entanto, de forma semelhante ao tópico anterior, acredita-se que este fator se aplique de forma diferenciada no caso do cálculo locacional de uma agência bancária ou de um *headquarter* – este último se beneficiaria deste tipo de *spillover*, repassando as inovações financeiras para suas agências; portanto, não seria necessário a estas últimas estarem aglomeradas para terem acesso a uma inovação específica;

iv) *spillovers de informação* – uma vez que a habilidade de processar eficientemente e rapidamente informações é uma característica marcante do sistema financeiro, a existência de redes interpessoais e informação localizada dentro de centros financeiros pode ser vital para um rápido processo de difusão de informações – isto reforçaria a concentração de *headquarters* em grandes centros financeiros; no entanto, da mesma forma que no caso dos *spillovers* tecnológicos, este fator não explicaria a localização espacial de agências isoladas.

2.3. Os fatores desaglomerativos

Por fim, restaria analisar os fatores desaglomerativos. Acredita-se que estes fatores se apliquem ao cálculo locacional tanto da firma industrial quanto da firma bancária. Caberiam, no entanto, duas considerações. Primeiramente, como salientado por Porteous (1999, p. 104), as evidências ainda não indicaram a existência de forças desaglomerativas fortes o suficiente para que fosse observado um processo de realocação das atividades dos grandes centros financeiros. Ao contrário, as evidências indicam que o processo de localização dos centros financeiros é fortemente influenciado por um processo de *path-dependence*. Nas palavras de Dow:

(...) existe um grau de inércia na localização de centros financeiros uma vez que tais localizações coincidem com a localização de riquezas antigas que, originalmente, inspiraram confiança no sistema bancário que, desta forma, foi capaz de gerar mais riqueza e inspirar mais confiança, ou seja, um processo cumulativo e de *path-dependency* (...) Desta forma, em relação à localização de centros financeiros, o cenário geral é de um processo de causação cumulativa (Myrdal, 1964), baseado na concentração localizada de *expertise*, instituições especializadas, redes de informação e confiança, e a confiança generalizada que tais vantagens ajudam a promover. A função primordial dos bancos enquanto fornecedores de moeda e a necessidade de fornecer confiança significam que os centros financeiros que surgiram em épocas passadas podem continuamente reforçar tais vantagens. (1999, p. 41)

Em segundo lugar, se as evidências indicam que as forças desaglomerativas ainda não foram suficientemente fortes para redistribuir os centros financeiros, maiores seriam os motivos para acreditar que não seriam suficientes para explicar o fechamento de agências, bem como a decisão de não-abertura de novas agências em diferentes localidades. Estas ainda não apresentariam as dimensões urbanas necessárias para gerarem os chamados custos de congestionamento.

2.4. Fatores para uma investigação teórica e empírica

Como pode ser notado, a utilização pura e simples dos fatores locais da firma industrial para explicar a localização da firma bancária não produziu resultados significativos, principalmente no que diz respeito à localização da agência bancária. Portanto, este tema merece ainda muita reflexão teórica e investigação empírica. Com o objetivo de iniciar um processo de superação dessas limitações, será feita a seguir uma breve reflexão sobre outros possíveis fatores locais da agência bancária – que nas próximas seções são empiricamente analisados à luz da evolução espacial das agências bancárias no Brasil.

2.4.1. O fator populacional

Em primeiro lugar, como já mencionado, estaria a distribuição espacial da população. Como intermediário financeiro, é de se supor que uma agência bancária estaria localizada onde estivessem os potenciais detentores de poupança.¹⁰ Assim sendo, é de se esperar que em regiões com maior número de habitantes seja observado um maior número de agências, tendo em vista que estas devem estar perto dos seus fornecedores de *insumo* e dos seus potenciais compradores de *produto*, tal como sugerido por Martin (1999).

¹⁰ As agências bancárias são instituições que devem ser consideradas como *intermediárias financeiras*, já que são captadoras de depósitos e conessoras de empréstimos. Tal afirmação, contudo, não deve levar o leitor a crer que as agências bancárias ou, de forma genérica, os bancos são meros intermediadores entre agentes superavitários (poupadores) e agentes deficitários (investidores). A atividade de intermediação passiva não deve ser confundida com a atividade de intermediação ativa. No primeiro caso, estaria caracterizado um banco na visão clássica, em que um depósito deve necessariamente anteceder a um empréstimo; no segundo caso, estaria caracterizado um banco na visão keynesiana, que possui preferência pela liquidez e cria depósitos (moeda) ao ofertar crédito, mas que será sempre um agente intermediador financeiro. Para uma apresentação mais detalhada desta diferenciação, ver Cardim de Carvalho *et al.* (2000, caps. 14, 15 e 16).

2.4.2. O fator renda

Um segundo fator a ser considerado diz respeito à renda. A distribuição da população é importante, mas o tamanho da renda local também influencia a disposição do setor bancário em abrir (ou fechar) uma agência. É de se esperar que regiões com maior nível de renda possuam um maior número de agências. Com mais renda em uma determinada localidade, é esperado que uma agência bancária ali localizada possa captar uma quantidade maior de *insumo* e vender uma quantidade maior de *produto*. É esperado também que se uma região não possui uma quantidade mínima de renda monetária capaz de tornar uma agência lucrativa, esta região será excluída dos planos expansionistas-locacionais dos banqueiros.

2.4.3. O fator distribuição da renda

Por fim, embora a distribuição espacial da renda seja importante, sua distribuição pessoal é também de extrema relevância para o cálculo locacional de agências bancárias. Duas regiões com o mesmo número de habitantes e renda, mas com distribuições distintas desta última, podem apresentar uma quantidade diferenciada de agências bancárias. Nas regiões com melhor distribuição de renda, seria necessária uma rede bancária mais ampla, que fosse capaz de capturar toda a quantidade de *insumo* disponível, bem como capaz de realizar a venda do *produto* a um número maior de potenciais clientes. O contrário, neste caso, é verdadeiro. Uma cidade com uma renda elevada e concentrada em poucas mãos atrairia uma rede de agências necessariamente menor.

Um exemplo da situação descrita seria uma pequena cidade A que gira em torno das atividades de poucos megaempresários da área de agrobusiness, que movimentam uma renda bastante significativa, mas que empregam trabalhadores não muito qualificados que recebem baixos salários. Bastaria, neste caso, possivelmente uma única agência para negociar com um pequeno número de indivíduos que detêm a parte relevante da renda gerada no município. Por outro lado, uma cidade B com o mesmo nível de renda e população da cidade A, mas com sua atividade distribuída

por uma enorme quantidade de empresas que empregam trabalhadores bem qualificados que recebem salários mais elevados, poderia apresentar uma quantidade maior de agências, já que a renda deste local está melhor distribuída. Uma rede bancária mais ampla, nesse caso, seria necessária, já que os negócios deveriam ser realizados com um maior número de agentes econômicos.

3. O número de agências bancárias no Brasil: uma panorama geral¹¹

Em 13 anos, de 1988 até 2000, houve um crescimento discreto do número de agências no Brasil (de aproximadamente 13.500 para 15.600). Esse crescimento foi basicamente explicado pelo aumento do número de agências nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. São Paulo, em 1988, tinha 3.986 agências; em 2000, atingiu o número de 5.219. O Rio de Janeiro, em 1988, tinha 1.039 agências; em 2000, foram registradas 1.510. Contudo, pode ser dito que houve um tênue crescimento em todas as regiões e estados analisados (Sul, NE, NO, CO, SP, RJ, MG e ES), com exceção do Nordeste, que teve uma queda acentuada do número de agências no período, de 2.463 para 2.134.

A observação do gráfico 1, que mostra a evolução do número de agências nos estados e regiões no período 1988-2000, indica que a partir de 1994, houve um crescimento considerável do número de agências no Rio de Janeiro – no período entre 1994 e 2000, o número de agências cresceu nesse estado aproximadamente 20%. Houve também um crescimento considerável do número de agências em São Paulo no mesmo período – o número de agências cresceu nesse estado aproximadamente 15%. No gráfico 1, pode ser observado também que na região Nordeste, entre 1995 e 2000, houve um acentuado decréscimo do número de agências (aproximadamente 25%, ou seja, uma em cada quatro agências foi fechada naquele período).

11 Os dados utilizados nas próximas seções para elaboração de gráficos e outros cálculos são todos das fontes oficiais, isto é, Banco Central do Brasil (BCB) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

No gráfico 2, que descreve a evolução da participação (percentual) do número de agências de estados e regiões em relação ao total de agências no Brasil no período 1988-2000, pode-se perceber claramente que a partir de 1995 houve uma tendência de aumento da participação do número de agências dos estados do Rio de Janeiro e São Paulo e, ao mesmo tempo, uma queda acentuada desta participação da região Nordeste. Em 1995, a participação de São Paulo no total de agências do Brasil era aproximadamente 29%; em 2000, foi para 33%. Em 1995, a participação do Rio de Janeiro era, em termos aproximados, de 8%; em 2000, foi para 9,5%. Enquanto os dois estados do Sudeste tiveram um aumento na participação do número de agências no total do País, o Nordeste teve uma queda expressiva em tal variável: em 1995, era um pouco inferior a 17%; em 2000, caiu para aproximadamente 13%. Os demais estados e regiões, como pode ser observado no gráfico 2, mantiveram a sua participação no número total de agências basicamente constante ao longo do período 1988-2000.

Então, diante dos dados e evidências apresentados, cabe analisar, de acordo com os indícios apontados, se houve, durante a década de 1990, um processo de esvaziamento bancário na região Nordeste e, ao mesmo tempo, um movimento de concentração do número de agências nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Embora o objetivo do artigo não seja analisar especificamente este remapeamento da rede de agências bancárias no Brasil, possivelmente, esta análise auxiliará na busca da resposta à pergunta central: quais são os fatores que explicam a localização de agências bancárias?

4. O número de agências em relação ao tamanho da população

No gráfico 3 é apresentado o número de habitantes para cada agência bancária para os estados e regiões analisados nos anos de 1991 e 2000 (os anos em que a população do País foi contada pelo Censo Demográfico do IBGE – portanto, não foi utilizada qualquer estimativa populacional). Constatou-se que o Norte e o Nordeste já possuíam um elevado número de habitantes para cada agência bancária em 1991. A situação se agravou em 2000: o Norte possuía uma agência bancária para mais de 26 mil habitantes nesse ano. O Nordeste possuía uma agência bancária para cada

16.887 habitantes em 1991; em 2000, este número sobe para mais de 22 mil habitantes, enquanto São Paulo possuía uma agência para aproximadamente 7 mil habitantes em 2000; e o Rio de Janeiro possuía uma agência para cada 9.531 habitantes no mesmo ano. Como o número de habitantes por agência é muito diferente nas diversas regiões e estados, isto significa que outros fatores, além do populacional, devem ser mais fortes para explicar a distribuição da rede de agências bancária no Brasil.

Com o intuito de aprofundar a análise da relação entre o número de agências e o número de habitantes de cada região ou estado, foi elaborado um Índice de Distribuição Espacial de Agências Bancárias (doravante, $IDEAB_{(pop)}$), que é expresso pela seguinte razão:

$$IDEAB(pop)_{ano}^i = \frac{\frac{Pop_t^i}{Pop_{País}^i}}{\frac{NA_t^i}{NA_{País}^i}}$$

em que pop_t^i = população da região ou estado i no ano t ;

$pop_{País}^i$ = População do Brasil no ano t ;

NA_t^i = número de agências da região ou estado i no ano t ;

$NA_{País}^i$ = número de agências no Brasil no ano t .

O $IDEAB_{(pop)}$ deve ser analisado segundo o critério apresentado a seguir. Se o $IDEAB_{(pop)}$ é igual a unidade, à região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País proporcional ao tamanho da sua população relativamente à população do Brasil, isto é, não é um estado ou região concentrador de agências. Se o $IDEAB_{(pop)}$ é maior que a unidade, a região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País mais do que proporcional ao tamanho da sua população em relação à população do Brasil, ou seja, é um estado ou região concentrador de agências. Se o $IDEAB_{(pop)}$ é maior que zero e menor que a unidade, a região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País menos do que proporcional ao tamanho da sua população em relação à população do Brasil, ou seja, pode ser considerado um estado carente de agências bancárias por habitante. O $IDEAB_{(pop)}$ das diversas regiões e estados foi calculado

apenas para dois anos, 1991 e 2000 (os anos em que a população do País foi contada pelo Censo Demográfico do IBGE).

O IDEAB_(pop) das diversas regiões e estados é apresentado no gráfico 4. Constata-se, primeiro, que não há mudança de posição relativa entre os estados e regiões entre os anos de 1991 e 2000; segundo, que o Norte e o Nordeste já possuíam um baixo IDEAB_(pop) em 1991 e houve uma redução deste índice no ano de 2000: ambas são consideradas regiões carentes de agências por habitante. O estado de São Paulo e a região Sul possuíam um elevado IDEAB_(pop) em 1991; em 2000, o IDEAB_(pop) de São Paulo se elevou ainda mais: São Paulo é um estado concentrador de agências por habitante. Os demais estados e regiões, no ano 2000, apresentam um IDEAB_(pop) próximo de 1 (um); isto quer dizer que não são nem concentradores nem carentes de agências por habitantes. Portanto, a análise feita até o momento, que deve ser considerada preliminar, indica que houve um processo de concentração do número de agências bancárias no estado de São Paulo e um esvaziamento no Nordeste.

5. O número de agências em relação ao tamanho do PIB

Um índice semelhante ao IDEAB_(pop) foi elaborado com o intuito de analisar a influência do tamanho do PIB no número de agências dos estados e regiões. Foi elaborado um Índice de Distribuição Espacial de Agências Bancárias usando-se como critério o tamanho do PIB de cada estado e região relativamente ao PIB do Brasil (doravante, IDEAB_(pib)), que é expresso pela seguinte razão:

$$IDEAB(pib)_{ano}^i = \frac{PIB_t^i}{PIB_t^{País}} \Bigg/ \frac{NA_t^i}{NA_t^{País}}$$

em que PIB_t^i = PIB da região ou estado i no ano t ;

$PIB_t^{País}$ = PIB do Brasil no ano t ;

NA_t^i = número de agências da região ou estado i no ano t ;

$NA_t^{país}$ = número de agências no Brasil no ano t .

O $IDEAB_{(pib)}$ deve ser analisado segundo o critério apresentado a seguir. Se o $IDEAB_{(pib)}$ é igual à unidade, a região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País proporcional ao tamanho do seu PIB relativamente ao PIB do Brasil, isto é, não é um estado ou região concentrador de agências. Se o $IDEAB_{(pib)}$ é maior que a unidade, a região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País mais do que proporcional ao tamanho do seu PIB em relação ao PIB do Brasil, ou seja, é um estado ou região concentrador de agências. Se o $IDEAB_{(pop)}$ é maior que zero e menor que a unidade, a região ou o estado possui uma quantidade de agências em relação ao total de agências do País menos do que proporcional ao tamanho do seu PIB em relação ao PIB do Brasil, ou seja, pode ser considerado um estado carente de agências bancárias. O gráfico 5 apresenta a evolução do $IDEAB_{(pib)}$ para o período 1988-1999.

O gráfico 5 apresenta resultados interessantes para se aprofundar a análise sobre um possível remapeamento da rede de agências bancárias no Brasil. Rio de Janeiro e São Paulo não são (e nunca foram no período analisado) estados concentradores de agências. O $IDEAB_{(pib)}$ desses dois estados sempre esteve abaixo de 1 (um). O Nordeste é que, segundo este critério, sempre foi uma região concentradora de agências bancárias, isto é, possui mais agências proporcionalmente do que outros estados e regiões comparativamente ao PIB que possui. O critério de análise sugerido por este indicador aponta inclusive para a possibilidade de que mais agências poderiam ser abertas em São Paulo e outras fechadas no Nordeste, já que o $IDEAB_{(pib)}$ de São Paulo é inferior à unidade e o $IDEAB_{(pib)}$ do Nordeste é maior que a unidade.

Possivelmente, o processo de fechamento e abertura de novas agências que foi mostrado anteriormente, assim como as disparidades existentes entre as regiões e estados (indicadas nos gráficos 1, 2, 3 e 4, segundo diversos critérios) revelam apenas uma estratégia do setor bancário de possuir agências em uma determinada localidade de acordo com o tamanho do PIB ali gerado. Isto pode ser observado, de forma bastante clara, por um movimento de convergência das trajetórias de todos os estados e regiões em direção a um $IDEAB_{(pib)}$ próximo à unidade. Segundo este critério, o processo de fechamento e abertura de novas agências seria apenas um movimento de correção de

distorções que existiam no passado. Tal movimento pode ser interpretado como um movimento de harmonização espacial do número de agências de acordo com a renda de cada região ou estado.¹² A racionalidade econômica que explica este movimento é simples: o sistema bancário obtém maiores lucros quando recebe um volume maior de depósitos e, simultaneamente, aumenta o volume do seu ativo, com operações de crédito, aquisição de títulos etc., e isto é mais provável que ocorra onde o PIB é maior.

Deve ser esperado, portanto, que *o número de agências seja proporcional ao tamanho do PIB e não ao tamanho da população*. Como mostra o gráfico 6, referente ao ano 2000, existe uma alta correlação entre o percentual do PIB do estado ou região relativamente ao PIB nacional e o percentual de agências que um estado ou região possui em relação ao total de agências do País. De forma complementar, se o tamanho do PIB é um atrator de agências bancárias, isto significa, portanto, que deve existir um PIB-piso, isto é, localidades com um PIB menor que determinado valor não devem interessar ao sistema bancário. O gráfico 7, um histograma, mostra que mais de 40% dos municípios brasileiros no ano de 2000 não geravam o PIB mínimo capaz de atrair agências bancárias e 25% dos municípios possuíam aproximadamente apenas o piso mínimo, e assim possuíam somente uma agência. É digno de destaque que apenas menos de 4% dos municípios brasileiros possuíam, em 2000, mais que dez agências bancárias.¹³

12 As distorções espaciais do mapa de agências bancárias em relação ao critério do tamanho do PIB foram corrigidas em grande parte graças a mudanças importantes que ocorreram no sistema bancário brasileiro nos últimos anos. Essas mudanças que alteraram o número de agências bancárias e o seu desenho espacial e que estão por trás dos fatores mencionados nas avaliações estatísticas do artigo são as seguintes: fusões e aquisições de bancos, extinção da maioria dos bancos estaduais, reestruturação dos bancos federais, o investimento dos bancos em informática e telecomunicações e a estabilização monetária que teve início em 1994.

13 Aqui cabe ser destacada uma importante questão. Existe um círculo virtuoso apontado por Dow (1999), e já mencionado anteriormente, em que instituições bancárias se localizam onde existe riqueza, o que gera confiança para o sistema bancário; então, a localidade que possui um banco é capaz de gerar mais riqueza e gerar mais confiança, ou seja, um processo cumulativo enriquecedor. Contudo, existirá também um círculo vicioso, ou seja, localidades que não possuem riqueza não são atraentes para o sistema bancário; então, tais localidades sem a presença de bancos gerarão menos riqueza e, portanto, se tornarão menos atrativas aos bancos, um processo cumulativo empobrecedor. Então, é possível que 40% dos municípios brasileiros estejam enredados por este tipo de círculo vicioso – o que é um importante fator de aumento das

6. O número de agências bancárias e a distribuição da renda

Após ter sido identificado na seção 6 um critério utilizado pelo sistema bancário que influencia a decisão de abertura ou fechamento de agências, pode-se dizer, então, que os resultados do gráfico 3 indicam, em conjunto com os dados apresentados no gráfico 5, que tão-somente a renda *per capita* do Nordeste é bem inferior à renda *per capita* de São Paulo, já que ambas as localidades possuem um número de agências proporcional ao PIB que possuem (IDEAB_(pib) aproximadamente igual à unidade), mas existe uma enorme diferença entre o número de habitantes por agência de São Paulo em relação ao Nordeste.

É possível que o número de agências em cada região ou estado possa variar também de acordo com o grau de concentração da renda, isto é, para *negociar* com o PIB local (ou seja, capturar o máximo possível de depósitos e conceder o máximo de empréstimos), é necessário haver um maior número de agências quanto mais distribuída é a renda da região ou estado – sendo o contrário verdadeiro. O gráfico 8 mostra que, no ano 2000, quanto maior o número de habitantes em cada região ou estado por agência bancária, mais concentrada é a renda da localidade, ou seja, maior é o coeficiente de Gini local. *Isto significa que em localidades em que a renda é melhor distribuída haverá uma quantidade de habitantes por agência bancária menor que nas regiões ou estados que possuem uma renda mais concentrada.*

7. Sumário e conclusões

A recuperação de critérios de localização da indústria consagrados na literatura de Economia Regional não teve grande auxílio para a identificação de critérios que possam explicar o desenho espacial de uma rede de agências bancárias. Contudo, este foi um caminho útil e único. Foi útil

desigualdades regionais. Um caminho possível para aprofundar a pesquisa do tema *economia monetária e financeira regional* no Brasil seria identificar os municípios que não possuem agências bancárias, com o objetivo de analisar suas características e dinâmicas econômicas.

na medida em que mostrou que uma agência bancária depende de fatores locacionais diversos daqueles de que dependem as firmas não-financeiras. É único na medida em que não existem trabalhos anteriores que objetivam identificar as variáveis explicativas do cálculo de localização de agências.

A ilustração com o caso brasileiro foi de grande utilidade para a identificação das variáveis explicativas da localização de uma rede de agências bancárias. O artigo desenvolveu argumentos e buscou embasamento empírico para concluir que agências bancárias são atraídas para uma determinada região de acordo com o tamanho do PIB local – contudo, há um PIB-piso que indica se uma região terá pelo menos uma agência bancária (ou não). Entretanto, como foi ilustrado, duas regiões com o mesmo PIB podem ter quantidades de agências diferentes, já que quanto mais concentrada é a renda da localidade, será necessária uma quantidade menor de agências para realizar negócios com os agentes que detêm a parte relevante do PIB local. Por último, cabe ser assinalado que o critério *demandada por serviços intermediários* indicado por Porteous (1999, p. 102), que talvez seja importante para a localização da agência bancária, não foi ilustrado pelo caso brasileiro no presente artigo.

Futuros trabalhos de pesquisa, muito mais ricos, abordando a mesma temática deste artigo, podem ser realizados com base no número de agências existentes em cada município, já que este dado é disponibilizado pelo Banco Central do Brasil. Neste caso, a dificuldade seria a existência da variável PIB-municipal, que não está disponível para todos os municípios. Para aqueles municípios que possuem séries desta variável, o problema é outro: são utilizadas diversas metodologias de mensuração, dependendo do estado ou região em que o município está localizado – isto ocorre porque tal mensuração é feita por instituições diferentes. Esta dificuldade, no entanto, não deve impedir o avanço da pesquisa nesta direção, já que alguma *proxy* para a variável PIB-municipal pode ser encontrada.

Referências bibliográficas

- AMADO, A. (1997) *Disparate Regional Development in Brazil*. Aldershot, Ashgate.
- BARRA, C. (2002) *Moeda e espaço: os casos das áreas metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Salvador e suas áreas de polarização*. Dissertação de Mestrado, Cedeplar-UFMG.
- CARDIM de Carvalho. F. J. (1992). *Mr. Keynes and the Post Keynesians*. Edward Elgar, Aldershot.
- CARDIM de Carvalho. F. J.; SOUZA, F. E. P.; SICSÚ, J.; PAULA, L. F.; STUDART, R. (2000) *Economia Monetária e Financeira: teoria e política*. Campus, Rio de Janeiro.
- CHAPMAN, K.; WALKER, D. (1991) *Industrial Location*. Basil Blackwell, Cambridge, Massachusetts.
- CROCCO, M.; CASTRO, C. B.; CAVALCANTI, A.; VAL, V. C. (2002) “Acesso bancário e preferência pela liquidez nas mesorregiões de Minas Gerais”. In: *X Encontro de Economia Mineira*, Diamantina.
- CROCCO, M.; CAVALCANTI, A.; CASTRO, C. B. (2002) “Polarização regional, sistema financeiro e preferência pela liquidez: uma abordagem pós-keynesiana”. In: *XXX Encontro Nacional de Economia – ANPEC*, Nova Friburgo.
- CROCCO, M.; BARRA, C. (2002) *Moeda e espaço no Brasil: uma análise pós-keynesiana*. Belo Horizonte, CEDEPLAR: Texto para Discussão nº 181.
- CROCCO, M.; CAVALCANTI, A.; BARRA, C. (2003) “Polarização regional, sistema financeiro e preferência pela liquidez: uma abordagem pós-keynesiana – novos conceitos”. In: *VII Encontro da Sociedade de Economia Política – SEP*, Florianópolis.
- DAVIDSON, P. (1978) *Money and The Real World*. The Macmillan Press, Houndmills.
- DOW, S. (1999) “The Stages of Banking Development and the Spatial Evolution of Financial Systems”. In: R. Martin (ed.), *Money and the Space Economy*. Willey, Londres.
- DOW, S.; RODRIGUEZ-FUENTES, C. J. (1997) Regional Finance: A Survey. *Research Policy*, 31: 903-920 p.
- KEYNES, J. M. (1973) “The General Theory of Employment, Interest and Money”. In: D. Moggridge e E. Johnson (ed.), *The Collected Writings of John Mayard Keynes*. MacMillan, St Martin’s Press and Cambridge University Press, Londres.
- LEME, R. (1982) *Contribuições à teoria da localização industrial*. IPE, São Paulo.
- LOSCH, A. (1954) *The Economics of Location*. Yale University Press, New Haven.
- MARTIN, R. (1999) “The New Economic Geography of Money”. In: R. Martin (ed.), *Money and the Space Economy*. Willey, Londres.
- PORTEOUS, D. (1999) “The Development of Financial Centres: Location,

Information, Externalities and Path Dependency”. In: R. Martin (ed), *Money and the Space Economy*. Willey, Londres.

SICISÚ, J. (no prelo) “A economia monetária e regional da alta inflação: um estudo sobre o acesso à moeda indexada no Sul, Sudeste e Nordeste”. *Revista Nova Economia*.

SICISÚ, J. (2000) “O Rio de Janeiro durante o regime de alta inflação”. *Revista de Economia Contemporânea* 4(2), 143-156.

VILHENA, F. (2003) *Mapeamento da produtividade bancária no Brasil*. Dissertação de Mestrado. Departamento de Economia, Universidade Federal Fluminense.

VILHENA, F.; SICISÚ, J. (2003) *Mapeamento da produtividade do trabalho nos bancos brasileiros*, mimeo.

WEBER, M. (1929) *Theory of the Location of Industries*. University of Chicago, Chicago.

Gráfico 1: Número de agências por regiões e estados
1988-2000

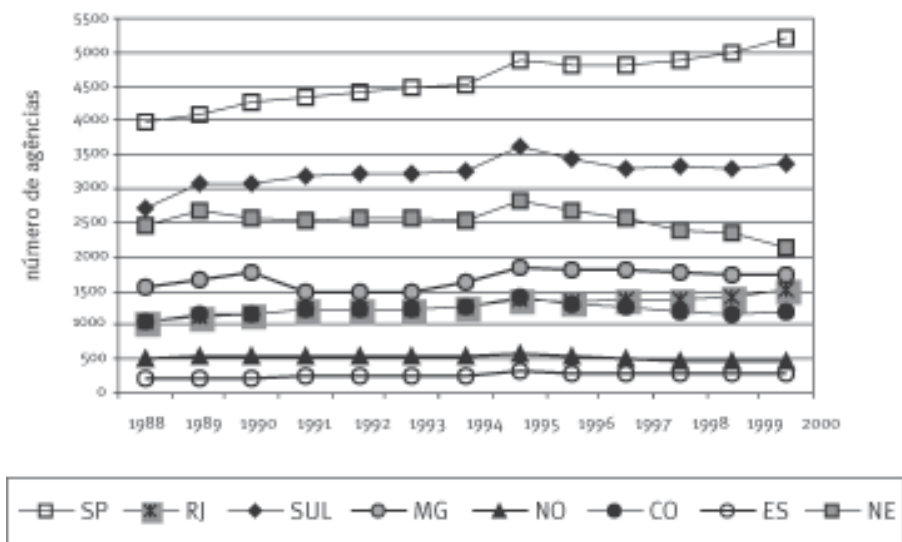


Gráfico 2: Percentual de agências por regiões e estados
1988-2000

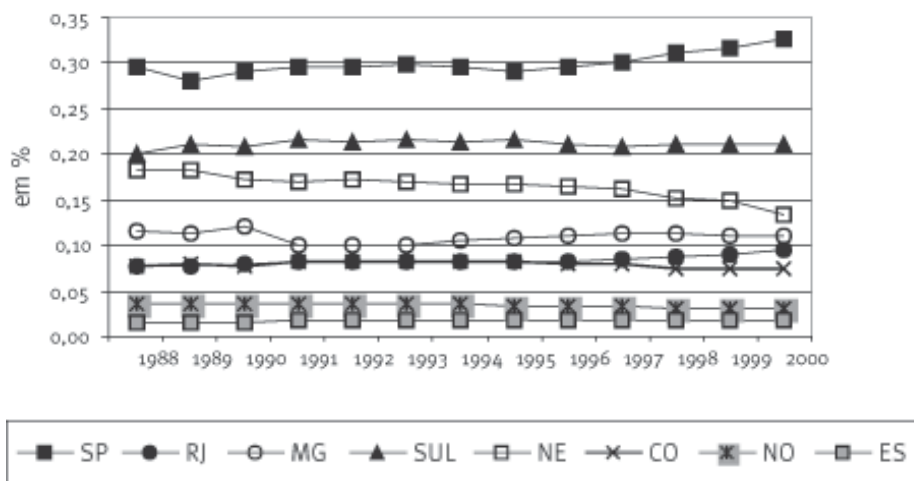


Gráfico 3: Número de habitantes por regiões e estados para cada agência bancária em 1991 a 2000

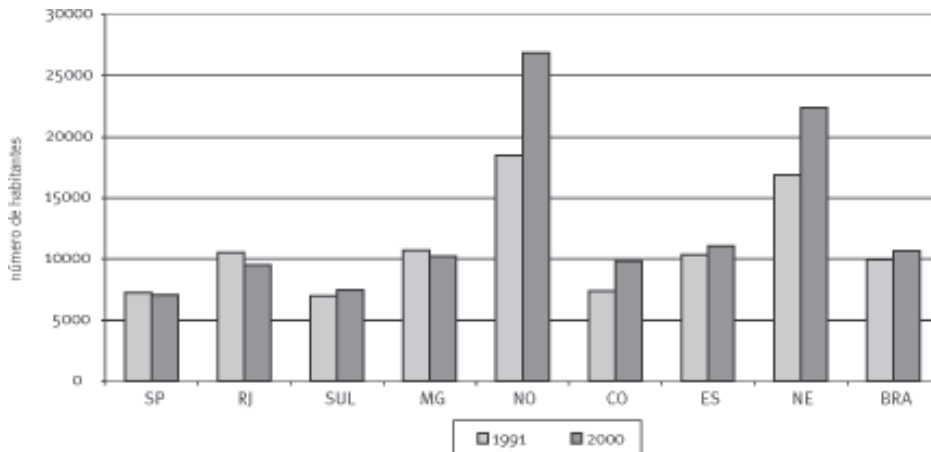


Gráfico 4: Índice de distribuição espacial das agências bancárias – critério: população dos estados e regiões

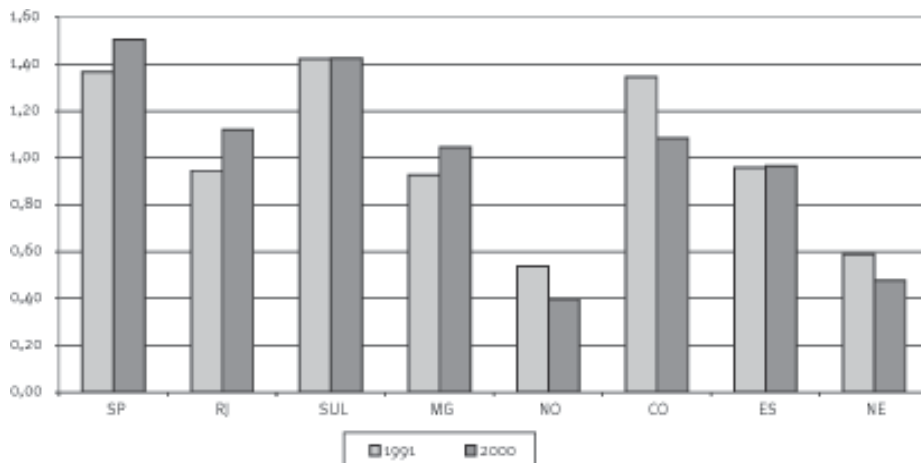


Gráfico 5: Índice de distribuição espacial das agências bancárias – critério: PIB's dos estados e regiões

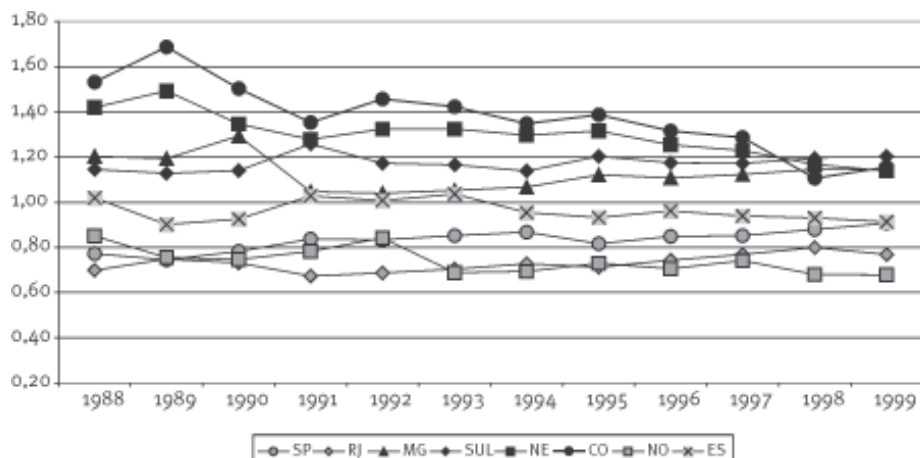


Gráfico 6: Percentual do PIB do estado ou região e o percentual de agências do estado ou região

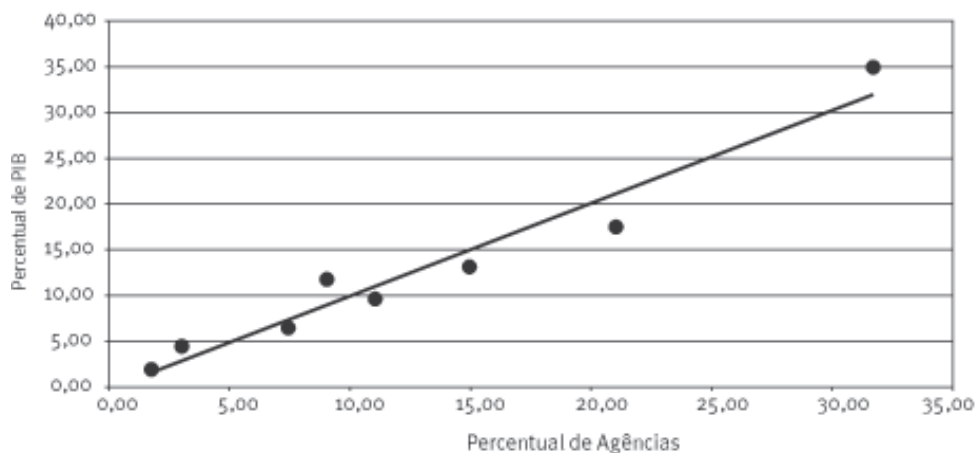


Gráfico 7: Histograma agências e municípios

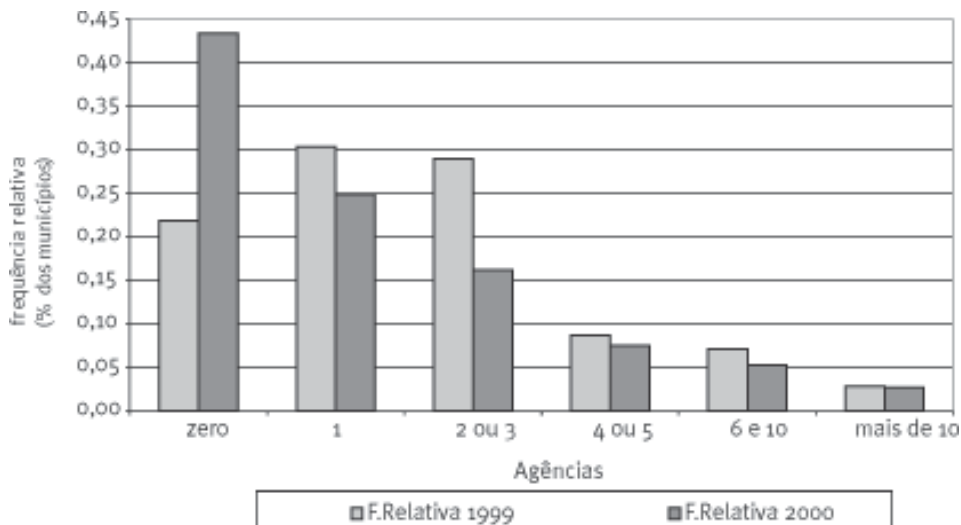


Gráfico 8: Número de habitantes por agências bancárias e coeficiente de Gini

