

TCC/UNICAMP

M491i

3386/IE



1290003386



CEDOC/IE

JOÃO HENRIQUE DE MELO

Internacionalização dos bancos de varejo no Brasil: implicações ao debate sobre crédito e *spreads* bancários (2001-2006)

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas do Instituto de Economia na Universidade Estadual de Campinas, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

CEDOC/IE

Orientadora: Profa. Doutora Maria Alejandra Caporale Madi

Maria Alejandra Caporale Madi

CAMPINAS
DEZEMBRO DE 2007

Sumário

RESUMO.....	2
Introdução	3
Capítulo I: Abertura do sistema financeiro nacional e seus resultados: uma breve revisão	5
1.1 A abertura do sistema financeiro brasileiro	5
1.2 Estudos e diagnósticos para o sistema financeiro nacional	6
1.2.1 - Concorrência.....	9
Capítulo 2 : Apresentação dos indicadores.....	12
2.1 Banco ABN-AMRO	12
2.1.1 Histórico e contexto operacional	12
2.2.2 Indicadores.....	13
2.2 – Banco HSBC.....	18
2.2.1 – Histórico e contexto operacional	18
2.2.2 – Indicadores.....	19
2.3 – Banco Santander	23
2.3.1 – Histórico e contexto operacional	23
2.3.2 - Indicadores	25
Capítulo 3 - Volume, composição e <i>spreads</i> : as especificidades do mercado de crédito brasileiro a partir da análise das instituições financeiras selecionadas.....	31
3.1 Volume e composição do crédito.....	31
3.2 – <i>Spread</i> bancário	38
4 – Considerações finais	48
Referências bibliográficas:	51
Fontes de dados:.....	53
Apêndice: Indicadores utilizados.....	54

RESUMO

O crescimento da participação das instituições financeiras estrangeiras no país, estimulado na década passada, não teve por consequência um enfrentamento de problemas estruturais relativos ao financiamento da economia brasileira, apesar de ter induzido a uma maior eficiência do sistema bancário. O propósito deste trabalho é, a partir de uma análise de indicadores, comparar a atuação de instituições financeiras estrangeiras no Brasil, em relação àquela verificada em seus países de origem, sobretudo no que se refere à gestão de ativos, ao crédito e ao nível dos *spreads* e, a partir da literatura disponível, buscar um entendimento mais preciso dos determinantes das deficiências ainda verificadas no sistema bancário de varejo no Brasil.

Palavras-chave: bancos internacionais de varejo – comparação - deficiências do sistema financeiro brasileiro – *spreads* bancários

Introdução

O setor bancário brasileiro passou por diversas mudanças na década de 1990. Entre elas, o crescimento da participação das instituições financeiras estrangeiras atuando no país, o que implicou algumas alterações na dinâmica concorrencial do setor, com maior intensidade no mercado de varejo. Não possibilitou, contudo, o enfrentamento de alguns problemas estruturais relativos ao mesmo, sobretudo a expansão de mecanismos de crédito de longo prazo e a incidência de elevados *spreads* sobre as operações de crédito, que dificultaram o financiamento ao crescimento econômico.

No período recente, sobretudo desde 2003, tem-se verificado um crescimento consistente do volume de crédito no Brasil. Em 2001, a relação crédito / PIB era de 16,1% (dados do Banco Central). Em 2006, subiu para 30,8% e, no ano corrente, situa-se em 33,1% (até setembro). Contudo, o volume de crédito no Brasil, como proporção do produto, ainda é incipiente se comparado ao de outros países.

Juntamente a este crescimento, verificou-se a redução dos *spreads* médios cobrados nos empréstimos concedidos. Estes caíram de 40%, em 2001, para 34,7%, em 2006, de acordo com dados do Banco Central. Mais acentuada foi a queda do *spread* médio cobrado à pessoa física, que caiu de 51%, em 2001, para 39,6% em 2006 e, em setembro de 2007, já era de 34,9%, associada, sobretudo, à criação e ao crescimento do crédito consignado nas carteiras dos bancos. Os quais já ocupam mais da metade do volume de crédito pessoal. No entanto, também os *spreads* são bastante elevados em uma comparação internacional, sobretudo em alguns segmentos, tais como o crédito pessoal (não consignado), o cheque especial e algumas modalidades para pessoa jurídica, como operações de conta garantida.

Tendo em vista os aspectos relacionados acima, a literatura sobre estes temas e os dados relevantes disponíveis, este trabalho tem por objetivo verificar as mudanças na gestão dos principais bancos de varejo estrangeiros no Brasil (ABN AMRO, HSBC e Santander), tendo por base àquela verificada nas matrizes, tomando por base os balanços brasileiros e consolidados dos bancos em questão, no período mais recente (2001-2006). Além disso, será conduzida, uma investigação a respeito da composição do crédito no Brasil, bem como dos *spreads* cobrados, a partir dos dados destas instituições e de indicadores mais agregados dos diferentes países em questão.

No capítulo I será feita uma breve revisão bibliográfica sobre os temas colocados, de forma a enumerar as principais hipóteses contidas na literatura para os problemas citados no mercado bancário de varejo do Brasil.

No capítulo II serão apresentados os principais indicadores das referidas instituições, com ênfase na gestão de ativos, custos e resultados, de forma a apreender as principais diferenças e semelhanças existentes entre a atuação dos bancos no Brasil e em outros países.

Por fim, no último capítulo, serão analisadas as principais hipóteses para o baixo volume de crédito concedido no Brasil, bem como os elevados *spreads* cobrados, com especial atenção aos fatores presentes nos balanços dos bancos selecionados, a partir de indicadores adicionais.

1.1 A abertura do sistema financeiro brasileiro

Desde a década de 1990, vem crescendo a participação do capital estrangeiro no sistema financeiro nacional. Num primeiro momento, por meio da Exposição de Motivos nº 311 (24/08/1995), alegou-se que os bancos brasileiros eram, em grande medida, ineficientes do ponto de vista administrativo para, após a estabilização da economia, seguir a tendência internacional de atualização tecnológica, que lhes garantiria maior competitividade. Desta forma, a remuneração aos poupadores aumentaria e o custo final dos empréstimos cairia, além dos estímulos, via concorrência, ao crescimento do volume de crédito na economia, de modo a viabilizar a retomada do crescimento econômico¹.

Desta forma, de acordo com dados do Banco Central (Cosif) a participação dos bancos estrangeiros nos ativos da área bancária passou de 7,2% em 1994, para 22,9%, no ano de 2005. Nos depósitos totais, de 4,6% para 20,3%. Nas operações de crédito, de 5,2% para 26,4% do total. No patrimônio líquido, de 9,6% para 24,6% e, nas captações externas, de 22,8% para 35,84%².

Após, contudo, a consolidação da abertura ao capital estrangeiro e do processo que, no que se refere aos bancos com forte atuação no varejo, foco deste trabalho, se deu, em grande medida, por fusões e aquisições, não houve um crescimento consistente do crédito como proporção do PIB. Este indicador ainda permanece baixo, quando comparado ao de outros países emergentes. Em agosto de 1994, a relação crédito / PIB estava em 34,1% (dados do BC). Em outubro de 2007, último dado disponível, em 34% do PIB. Vale destacar, contudo, o recente crescimento das operações de crédito com recursos livres que, desde 2003, tendo atingindo 23,3% do PIB em setembro de 2007. Contudo, mesmo com este crescimento a relação crédito / PIB ainda é baixa, quando comparada com a de outros países: no Chile, esta relação está em torno de 70%, na Coreia do Sul, 100%, na Malásia, 140%, na China, 140% (dados do FMI).

Em relação ao *spread* bancário, é ainda mais flagrante a sua diferença em relação a outros países. De acordo com Matias (2004), o *spread* nas operações de

¹ Para uma avaliação dos principais argumentos em favor da entrada dos bancos estrangeiros, bem como de seus resultados, ver Vidotto e Carvalho (2007)

² Para uma revisão das mudanças que desencadearam a entrada de bancos estrangeiros, bem como a reação dos bancos nacionais frente a este processo, ver Cintra (2007)

crédito no Brasil situava-se em torno de 29,40 pontos percentuais, pela metodologia do Banco Central, e de 43,70 pontos percentuais, pela metodologia do FMI³. Seja qual for a metodologia adotada, o nível dos *spreads* bancários no Brasil seguiu extremamente elevado, sobretudo quando comparado a outros países emergentes (ver quadro 1).

Quadro 1: <i>Spread</i> Bancário – países selecionados (2003)	
Pais	Spread
Brasil FMI	43,7
Brasil BC	29,4
Rússia	9,1
Índia	5,4
Tailândia	4,8
Cingapura	4,8
África do Sul	4,0
Malásia	3,6
Chile	3,5
Israel	3,1
Zona Euro	3,1
EUA	3,0
China	2,6
Coreia	2,2
Japão	1,8
México	0,7
Reino Unido	0,1

Fonte: Matias (2004)

Portanto, tem-se que a entrada de instituições financeiras estrangeiras não modificou, de forma significativa, algumas características de funcionamento do sistema financeiro nacional, bem como de outros países latino-americanos que obtiveram resultados parecidos com os brasileiros, sobretudo em relação ao crédito. Tal fato levou à formulação de uma série de estudos e diagnósticos sobre possíveis causas e soluções para os problemas supracitados. Segue, na seção seguinte, um resumo com os principais resultados.

1.2 Estudos e diagnósticos para o sistema financeiro nacional

No que se refere ao aprofundamento do sistema financeiro, alguns estudos colocam os obstáculos que, em geral, têm tornado este processo lento em alguns países em desenvolvimento, sobretudo na América Latina. Para esta corrente de autores, estes problemas são responsáveis, em grande medida, pela carência de financiamento pela qual passam estas economias, o que explica as suas baixas taxas de crescimento.

Um estudo de Andrade et al (2007), para a consultoria Mckinsey, avalia que, apesar do crescimento recente do volume de ativos financeiros na América Latina como um todo, não é certo que este movimento possa ter continuidade, diante de algumas fragilidades estruturais ainda existentes em algumas economias. Além de ter um sistema

³ Através desta, calcula-se a diferença entre o custo de captação e o custo do empréstimo.

financeiro ainda pouco aprofundado, quando comparado a outras regiões com países de menor renda per capita, a América Latina teria, ainda, fragilidades estruturais que precisariam ser equacionadas para garantir a sustentabilidade deste crescimento.

Entre os problemas considerados graves por este trabalho, destacam-se o baixo nível de poupança e o alto nível de endividamento público. A primeira, baixa quando comparada aos emergentes do Leste Asiático, impossibilitaria um maior aprofundamento do sistema financeiro. A ela está associada a dívida pública. Apesar de o crescimento da dívida dos governos fazer crescer o volume de ativos financeiros (títulos públicos), ele não permitiria uma maior diversificação dos mesmos, induzindo certo comportamento por parte dos agentes. Os bancos, por exemplo, teriam, ao financiar os governos, baixo risco, juntamente com altos retornos. Segundo este estudo, este ambiente reduziria seu incentivo a uma melhor eficiência. No que se refere ao Brasil, contudo, vários estudos colocam que os bancos, apesar de disfuncionais, no que diz respeito ao financiamento ao desenvolvimento, não são ineficientes (Cintra, 2007; Carvalho, 2003).

Além, é claro, de uma queda significativa do endividamento público, a partir de um maior esforço fiscal dos governos, sugere-se a continuidade de algumas reformas, sobretudo àquelas ligadas aos fundamentos microeconômicos, como a lei de falências, mas também algumas relativas à proteção ao credor e a uma maior agilidade do sistema judiciário, de forma a diminuir os custos da inadimplência, dando aos bancos maiores garantias para expandir o volume de crédito.

Em relação a este conjunto de reformas, Reis & Valadares (2004) alertam para os efeitos da falta de enforcement do sistema judiciário ao desenvolvimento do sistema financeiro. Em La porta et al (1998)(apud Reis & Valadares,2004) tem-se que, numa amostra de 49 países, o Brasil situa-se em 43º no que se refere à eficiência do sistema judiciário, em 27º em corrupção e em 26º em relação ao risco de expropriação.

Outros fatores que afetam negativamente o crédito bancário no país estariam relacionados, portanto, não somente a variáveis macroeconômicas, mas também com problemas microeconômicos que vão além da esfera legal. O custo dos empréstimos no Brasil seria inflado, também, pelo volume de impostos sobre a intermediação financeira, pelo alto volume de compulsório recolhido pelo Banco Central, pelo alto risco de inadimplência e pela carência de competição em alguns segmentos (Reis & Valadares, 2004:38). Para estes autores, tanto o baixo volume de crédito como os elevados *spreads* são explicados, no Brasil, pelas características supracitadas. No que se refere aos

tributos, defendem que estes desincentivam uma maior eficiência por parte dos bancos, assim como inviabilizam o endividamento por parte das empresas (crédito de longo prazo).

“Em muitos países, como nos Estados Unidos, o sistema tributário incentiva o financiamento de projetos via endividamento, funcionando como um mecanismo para se ter empresas mais alavancadas, se financiando menos com emissão de ações e mais com emissão de dívida. Isto porque o pagamento de retorno ao acionista não é dedutível do imposto de renda, enquanto os juros sobre a dívida são despesas dedutíveis.” (Reis & Valadares, 2004:51)

Este é outro fator que pode ser verificado a partir de análise proposta por este trabalho. Pode-se indagar em que medida estas diferenças, relacionadas à legislação tributária, diferenciam a gestão de ativos (alocação do crédito) do Brasil em relação a outros países.

Em relação às taxas de juros e ao ambiente macroeconômico, alguns autores ressaltam a importância de seu papel para a configuração de um mercado de crédito no qual se privilegiam operações de curto prazo, com *spreads* elevados. Segundo Jacob (2003), além da elevada participação dos títulos públicos no ativo total do sistema financeiro, o que desincentivaria os bancos a concederem um volume de crédito maior, dada a alternativa de baixo risco e elevada rentabilidade, a instabilidade macroeconômica a que a economia brasileira está sujeita e a existência de ciclos econômicos curtos elevariam a percepção de risco dos bancos, impedindo a concessão de empréstimos de prazo mais longo. Além disso, essa incerteza, juntamente com as características da economia brasileira, levaria os bancos a cobrarem elevados *spreads* na concessão de empréstimos. Segundo Oliveira & Carvalho (2004) as altas taxas de juros, além de aumentarem o custo de captação dos bancos e o risco de inadimplência, também elevam o custo de oportunidade das instituições bancárias. Dessa forma, a existência de ativos líquidos, rentáveis e de baixo risco induz a um comportamento conservador por parte do banco, no que diz respeito à concessão do crédito. Outro aspecto macroeconômico importante, pouco considerado pela literatura, é o nível de renda. Sabe-se que, na década de 1990, a informalidade no mercado de trabalho cresceu consideravelmente, e muitos setores da economia, sobretudo da indústria, foram prejudicados pela abertura comercial e seus efeitos sobre as cadeias produtivas⁴. Não é o intuito deste trabalho aprofundar o debate sobre estas questões. Mas cabe mencionar aqui que, mais uma vez, a instabilidade macroeconômica, através do baixo crescimento

⁴ Para um estudo detalhado, ver Coutinho (1997)

do nível de renda e mudanças excessivas em preços-chave pode, sem dúvida, ter contribuído para tal comportamento por parte das instituições bancárias, sejam nacionais sejam estrangeiras. Apesar da queda considerável da taxa de juros que se verifica no presente momento, a apreciação cambial em curso, apesar de possibilitar, também, ganhos por parte das instituições bancárias, adicionam incerteza na decisão de empréstimo (sobretudo às empresas) por parte dos bancos, favorecendo o aumento dos *spreads* e o encurtamento dos prazos. Em relação ao “mundo do trabalho”, apesar do crescimento do mercado de trabalho formal nos últimos anos, a rotatividade de trabalho bateu, nestes mesmos anos, níveis recordes⁵, o que coloca limites ao avanço do crédito pessoal, o que mais cresce atualmente, bem como impõe aos bancos um maior grau de incerteza na concessão desta modalidade de empréstimo. Em resumo, e em consonância com os resultados obtidos por Oreiro et al (2004), a volatilidade de algumas variáveis macroeconômicas pode ser relevante na explicação dos elevados *spreads* no Brasil. Para estes autores:

“...a adoção de políticas macroeconômicas consistentes que criassem condições para um crescimento econômico sustentável e financeiramente estável poderia ter um efeito positivo em reduzir os *spreads* bancários no Brasil. Sem isto, medidas de natureza microeconômica visando a diminuição do *spread* poderão se revelar inócuas.”

Oreiro et al (2004:25)

1.2.1 - Concorrência

A questão da concorrência é bastante polêmica. A entrada dos bancos estrangeiros no Brasil induziu, de fato, um aumento da competição, liderada pelos bancos nacionais (Itaú, Bradesco, Unibanco). Contudo, a concorrência no setor bancário raramente se dá via preços. Na maioria das atividades bancárias a competição se dá pela redução de custos e pela diferenciação de produtos. Assim, uma maior concentração da atividade bancária pode não resultar em comportamentos oligopólicos por parte das instituições bancárias. Neto e Wichmann (2004), a partir de regressões econométricas, levando em conta uma amostra representativa do setor bancário brasileiro para o período de 2001 a 2004, estimam uma relação negativa entre competição e eficiência no mercado bancário brasileiro. Apesar de aparentemente pouco intuitivo, este resultado pode ser corroborado quando se analisa os efeitos de uma maior concentração da atividade bancária sobre os ganhos de escala dos bancos.

⁵ Rehder, Marcelo. “Rotatividade sobe e achata salários”. *O Estado de São Paulo* – Economia – 1/5/2005

Para Faria et al (2006), a aumento da concentração da atividade bancária proporcionada pelo avanço das fusões e aquisições permitiu aumentos nos ganhos de escala e de escopo bancários, uma vez que grandes conglomerados financeiros passaram a oferecer diferentes produtos, reduzindo os seus custos médios. No que se refere aos ganhos de escala, o próprio crescimento do ativo poderia levar àqueles, o que se verificou, em maior grau, nos bancos nacionais. Porém, segundo estes autores, somente os grandes bancos privados varejistas têm ganhos de escala ao operarem ativos maiores. O grande número de fusões nos últimos anos, em âmbito global, parece confirmar esta hipótese. Neste contexto, portanto, maior concentração não significa redução da competição. Segundo de Paula (2002), a consolidação bancária nos países desenvolvidos, iniciada a partir da desregulamentação e das inovações tecnológicas, conjugou um aumento no grau de concentração bancária à redução das margens líquidas de juros dos bancos, devido à competição entre grandes conglomerados financeiros. Fato é que, juntamente com o processo de concentração em curso, o que se tem visto é uma considerável redução de custos, liderada pelos bancos nacionais, mas em curso em todos os grandes bancos brasileiros, inclusive nos bancos públicos. Logo, pode-se afirmar, como tendência, no que se refere à competição, é a diversificação cada vez maior das tradicionais atividades nas quais os bancos atuam em peso, sobretudo o crédito, em direção a outras atividades de maior valor agregado e, juntamente a isto, a redução de custos, em especial os de pessoal e administrativos. Em reportagem publicada no Valor Econômico⁶ tem-se que tal estratégia já tem sido levada a cabo por alguns grandes bancos estrangeiros, como o BBVA, o HSBC e o Santander. Com altos investimentos em tecnologia, a intenção é tirar os seus funcionários de atividades mais tradicionais, direcionando-os cada vez mais para a venda de produtos e serviços aos clientes, com crescente parcela dos salários baseadas em comissões. Com isso, haveria uma maior participação das receitas de serviços e comissões na receita total da atividade bancária. No Brasil, até pelas características do mercado, este processo se limita a clientes de alta renda. As grandes instituições bancárias presentes no Brasil ainda buscam consolidar ganhos de escala e oferecer serviços padronizados para uma vasta parcela da população ainda sem acesso a eles. O êxito desta estratégia, por parte dos bancos nacionais, faria crescer, junto com as receitas de serviços e comissões, outras, como aquelas relativas à

⁶ The Economist (apud Valor Econômico, 21/06/2007), p. C3

intermediação financeira que, nos países centrais, já apresentam baixo crescimento, bem como incentivar a redução dos juros e dos *spreads* cobrados nas operações.

Outros trabalhos, como Tonooka & Koyama (2003), demonstram que não há evidência empírica de que os bancos atuam como cartel na fixação da taxa de juros dos empréstimos, o que inviabilizaria medidas de regulação, ligadas à concentração de mercado, para reduzir o custo dos empréstimos. Reis & Valadares (2004), por sua vez, colocam a necessidade de medidas, por parte das autoridades, que regulem a atividade bancária. Um maior acesso à informação sobre as taxas cobradas pelos bancos, associado à maior mobilidade dos clientes entre instituições bancárias no Brasil poderia, nesse contexto, exercer efeitos positivos sobre a oferta de produtos e serviços bancários, bem como sobre seus preços. Destaque, em 2007, para o esforço do banco Santander em manter sua base de clientes oriunda do funcionalismo público paulista, ante a compra, por parte da Nossa Caixa, da folha de pagamento dos funcionários públicos do referido estado, com a oferta de diversos benefícios aos seus correntistas. Neste contexto, uma maior transparência na divulgação de informações relativas a preços de serviços bancários e a possibilidade de mobilidade entre os diferentes bancos, com baixos custos e burocracia, poderiam estimular uma atitude mais agressiva dos bancos. Sobretudo no que se refere à redução dos preços das atividades bancárias tradicionais e ao estímulo à aceleração da diversificação de produtos, em direção a atividades com maior valor agregado, estratégia que, como já foi dito, ainda é incipiente no Brasil, em relação aos países desenvolvidos. Porém, vale ressaltar que há uma clara tendência de crescimento desta última no Brasil, que se dá desde a segmentação e sofisticação de alguns serviços tradicionais (*private banking*) até a gestão de grandes fortunas (*consultoria financeira*), passando pelo crescimento e diversificação dos fundos de investimento.

Este capítulo teve como propósito articular, a partir de uma breve revisão bibliográfica sobre a entrada dos bancos estrangeiros no país, a literatura existente sobre o tema proposto à verificação dos dados e dos indicadores, bem como à atual situação do sistema bancário nacional, no que se refere ao volume de crédito e aos *spreads* bancários, a serem levadas a cabo nos próximos capítulos.

Capítulo 2 : Apresentação dos indicadores

Neste capítulo serão comparados indicadores selecionados dos bancos ABN-AMRO, HSBC e Santander , no Brasil e em outros países, de forma a poder, no capítulo seguinte, fazer uma análise mais ampla dos mesmos à luz do que foi levantado na discussão anterior.

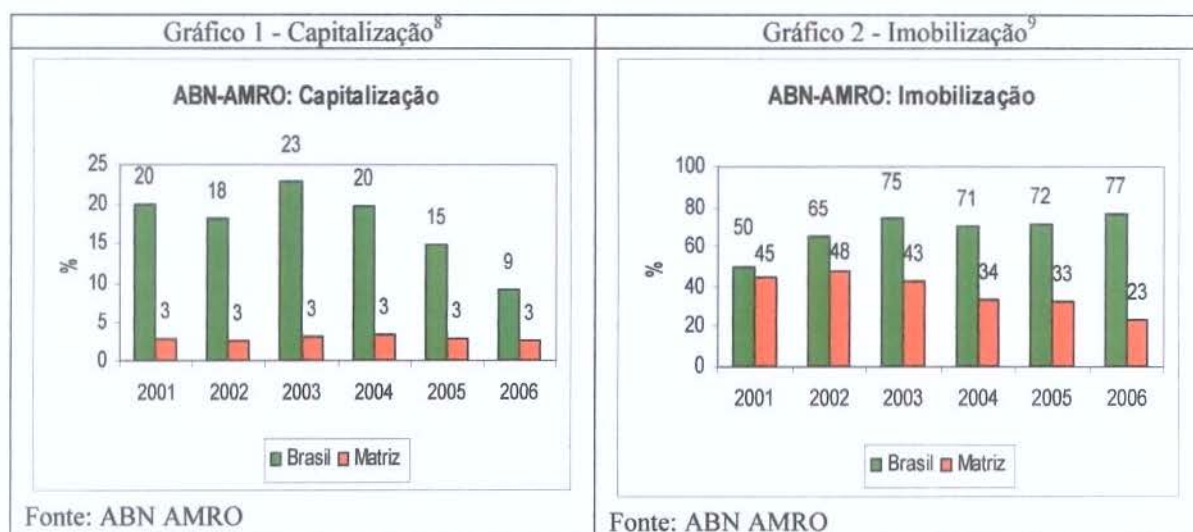
2.1 Banco ABN-AMRO

2.1.1 Histórico e contexto operacional

Com sede na Holanda, o Banco ABN é um dos maiores da Europa (8º em total de ativos) e do mundo (13º), possuindo operações em 55 países. É resultado da fusão, em 1991, entre o Algemene Bank Nederland (ABN) e o Amsterdamsche-Rotterdamsche Bank (AMRO). Suas unidades de negócios situam-se, além da Holanda, no restante do continente europeu, nas Américas do Norte e Latina e no Leste Asiático. Destes, o ABN-AMRO elegeu três países estratégicos para suas operações: a Holanda, os Estados Unidos, por via do banco LaSalle, em Chicago, de sua propriedade, e o Brasil, por meio do Banco Real. Vem crescendo, neste último, por meio de aquisições de bancos e outras instituições financeiras, entre os quais a Sudameris, mais recente.

Contudo, os resultados globais mais recentes do ABN-AMRO têm decepcionado, e colocado sérios questionamentos quanto ao futuro do banco. No ano de 2006, a título de exemplo, as despesas operacionais cresceram de forma mais acentuada do que as receitas operacionais, o indicador de eficiência encontra-se, como será mostrado, bem acima daquele de seus principais concorrentes e os créditos de liquidação duvidosa subiram à assustadora taxa de 192%. Além disso, o mercado não recebeu bem as consequências da compra do banco italiano Antonveneta, em 2005, sobretudo no que se refere aos custos de integração e às maiores provisões. Por conta destes fatores, o Banco ABN AMRO foi adquirido, após longo processo de negociação, com um consórcio, formado pelo Royal Bank of Scotland (RBS), pelo grupo bancário belga-holandês Fortis e pelo Banco Santander, também objeto deste trabalho, que pagou 98,3 bilhões de dólares por ele, cerca de 10% a mais do que a oferta do Banco britânico Barclays. Mais detalhes da negociação, como a divisão do grupo entre as instituições, serão colocados posteriormente.

2.2.2 Indicadores⁷



Os dois primeiros gráficos, como se vê, comparam o nível de capitalização e o grau de imobilização entre o referido banco, no Brasil e na matriz (balanço consolidado). Essa metodologia, como se propôs, será utilizada ao longo deste capítulo. Todos os gráficos e tabelas apresentados nesta seção têm por fonte as páginas eletrônicas do banco em questão no Brasil e na Holanda, sendo os indicadores de elaboração própria do aluno.

Como era de se esperar, o nível de capitalização no Brasil é muito mais elevado do que na matriz. Em termos práticos, a matriz expande mais as suas operações ativas com uma reserva menor de capital em relação ao Brasil. Isto se dá, antes de tudo, porque as exigências de capital mínimo do acordo da Basileia são maiores para o Brasil, mas sobretudo por uma menor aversão ao risco por parte da matriz, e, por outro lado, pelo fato esta ter fontes mais diversas de captação do que no Brasil. Contudo, em 2005 e 2006, sobretudo, observa-se um a forte queda no indicador de capitalização do ABN-AMRO nacional, que reflete, sobretudo, o crescimento do crédito nestes anos, e a conseqüente necessidade do banco aumentar seu nível de captação para fazer frente a esta demanda crescente.

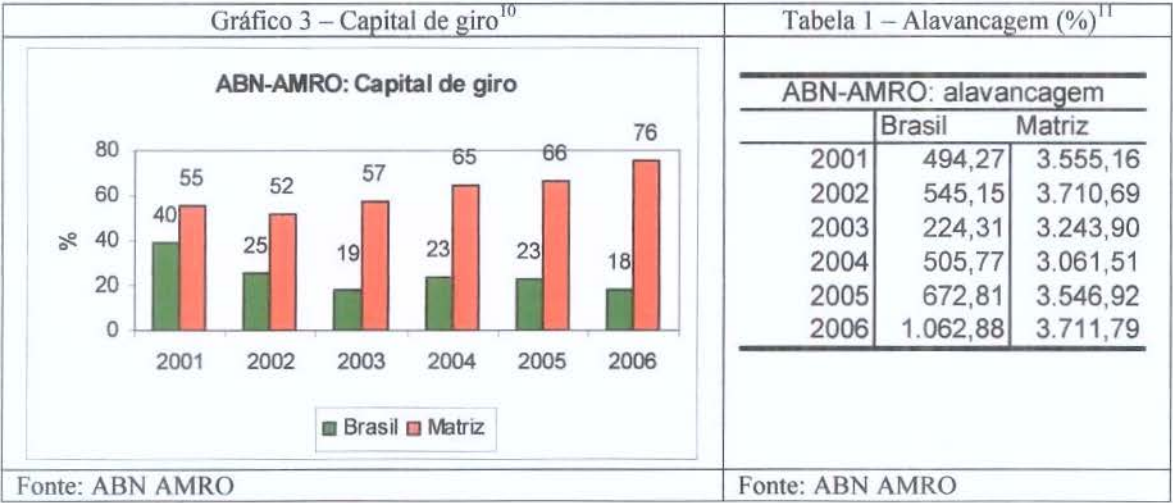
Em relação ao grau de imobilização, nota-se que ele é bastante alto no Brasil, e crescente nos últimos anos. O ativo permanente de R\$ 3,1 bilhões em 2001, passou a R\$ 8,1 bilhões em 2006. Uma estratégia agressiva de expansão do número de agências explica, em grande medida, este crescimento. O número total de agências e Postos de

⁷ Todos os indicadores têm por fonte de dados o endereço eletrônico (ver referências) do ABN-AMRO no Brasil e na Holanda (consolidado), sendo de elaboração própria do autor.

⁸ $(\text{Patrimônio líquido} / \text{Captação Total}) * 100$

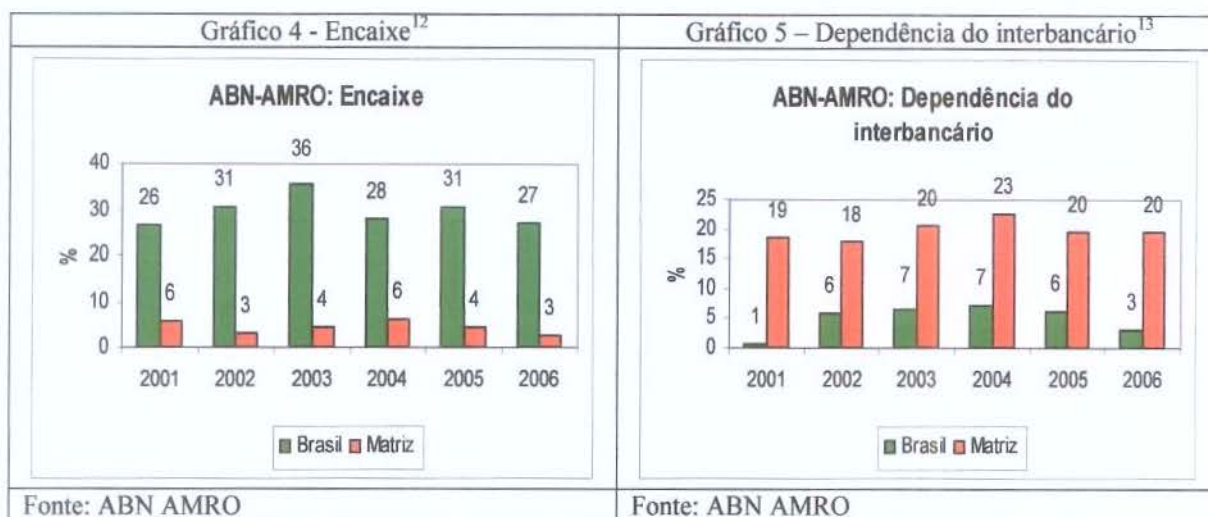
⁹ $[(\text{Ativo Permanente} - \text{Imobilizado de arrendamento}) / \text{Patrimônio líquido}] * 100$

Atendimento Bancário (PAB'S), de 1890 em 2004, passou a 3037 no final de 2006. O grau de imobilização, por conta disto, é elevado, mesmo tendo como base de comparação outros bancos no Brasil, sobretudo quando a tendência é a queda do grau de imobilização, que tem se verificado na grande maioria das instituições bancárias. A matriz do banco em questão não foge à regra. Entre 2001 e 2006, viu uma queda de 22 pontos percentuais no seu grau de imobilização. Isto se deu, provavelmente, em virtude das fusões e aquisições ocorridas no período. A partir delas, o ABN-AMRO se desfez de alguns ativos fixos, como forma de reduzir custos. Entre 2003 e 2006, o ativo permanente desta instituição caiu 13%, em termos nominais, um indicativo de que as fusões no período geraram ganhos de escala. Em uma comparação internacional, porém, seu grau de imobilização é extremamente elevado.



Como decorrência do elevado grau de imobilização da filial brasileira do ABN-AMRO, bem como do seu baixo volume de captação, tem-se, respectivamente, que os indicadores de capital de giro, que corresponde ao patrimônio líquido descontado do ativo permanente, é mais elevado na matriz, e que o grau de alavancagem da matriz também é maior, resultados esperados quando se consideram as diferenças de tamanho entre tais unidades de negócios, bem como seus distintos momentos e contextos operacionais. Verifica-se, contudo, que o crescimento do crédito no Brasil impactou positivamente no grau de alavancagem da filial brasileira, sobretudo em 2006, quando esta cresceu de forma considerável.

¹⁰ [(Patrimônio líquido – Ativo Permanente) / Patrimônio líquido] *100
¹¹ [(Captação total – Carteira de Terceiros) / Patrimônio líquido] *100



Os gráficos acima também expõem diferenças nas estratégias de aplicação por parte da matriz e da filial brasileira do ABN-AMRO. Enquanto o encaixe no Brasil é elevadíssimo, na matriz aquele é extremamente baixo ao longo de todos os anos em estudo. Isto decorre, em grande medida, da elevada participação de títulos públicos na carteira dos bancos no Brasil, em geral de maturação curta e de elevado rendimento. Por conta disto, a “preferência pela liquidez” dos bancos no Brasil deve mais alta em relação às matrizes¹⁴, que não contam com um mercado de dívida pública tão rentável em seus países de origem. Em decorrência disto, surge a necessidade do mercado interbancário para que as matrizes consigam conjugar seus fluxos de pagamentos a um giro mais rápido do dinheiro, o que não ocorre no Brasil, como fica claro no gráfico 5. Porém, o grau de dependência do interbancário da matriz holandesa é elevado e constante, em comparação aos outros bancos europeus, o que pode suscitar dúvidas quanto à capacidade de o banco honrar seus compromissos numa possível crise de liquidez. Tanto o HSBC quanto o Santander (este em maior grau) reduziram sua exposição ao mercado interbancário nos últimos anos.

¹² (Disponibilidades / Depósitos à Vista)*100

¹³ (Depósitos interbancários / Captação Total) *100

¹⁴ Esta hipótese foi elencada no capítulo anterior

Tabela 2 (%) ¹⁵								
ABN-AMRO - Tabela de custos								
	Intermediação		Pessoal		Administrativo		Custo total	
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz
2001	12,96	4,29	4,68	1,32	5,81	0,89	24,50	6,67
2002	21,20	3,24	4,58	1,37	5,54	0,86	32,47	5,64
2003	13,19	2,54	4,33	1,30	6,73	0,84	25,39	4,96
2004	11,73	2,72	3,87	1,28	5,71	0,81	22,42	4,92
2005	12,15	2,44	2,95	0,84	4,49	0,65	20,52	4,06
2006	8,64	2,82	1,70	0,90	2,96	0,73	13,95	4,55
Média	13,31	3,01	3,68	1,17	5,21	0,80	23,21	5,13

Fonte: ABN AMRO

A trajetória dos custos de uma instituição financeira é vista, atualmente, como de fundamental importância para a sua lucratividade. Trata-se de um fator alvo de forte competição entre as instituições financeiras, com clara tendência de queda nos últimos anos, em âmbito global. Na tabela acima esta tendência fica clara. Entre 2001 e 2006 houve forte redução em todos os custos expostos: o indicador de custos de intermediação teve redução de 33% no Brasil e de 34% na matriz, o indicador de custos com pessoal teve redução de 63% no Brasil e de 32% na matriz, e o de custos de intermediação, de 49% no Brasil e de 18% na matriz. No total, queda de 43% no Brasil e de 32% na Holanda. Contudo, os bancos brasileiros em estudo ainda se encontram, pela análise dos indicadores, muito atrás das matrizes no que se refere aos custos, apesar da boa evolução recente. Seria um tanto quanto precipitado afirmar que no Brasil, por exemplo, se emprega demais ou que os salários médios são altos. Uma hipótese mais plausível, que tem relação com algo que já foi colocado nesta mesma seção, é a de que a existência de ativos líquidos, rentáveis e de baixo risco, apesar de proporcionar bons rendimentos aos bancos no Brasil, aumenta os custos de captação, ao mesmo tempo em que os desincentiva a procurar novas fontes de aplicações. Desta forma, os custos, apesar de cadentes, têm um peso maior nas unidades de negócio dos bancos no Brasil.

¹⁵ Intermediação: (Despesas da Intermediação Financeira / Captação Total) *100

Pessoal: (Despesas de Pessoal / Captação Total) *100

Administrativo: (Despesas Administrativas / Captação Total) *100

Custo total: [(Despesas da Intermediação Financeira + Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas + Despesa Tributária) / Captação Total] *100

Tabela 3(%) ¹⁶									
ABN-AMRO - Rentabilidade									
	Ger. Rendas		Margem bruta		Margem líquida		Rentabilidade do PL		
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	
2001	21,63	5,93	38,56	24,73	5,37	7,92	7,21	19,76	
2002	30,18	4,99	29,68	30,02	7,65	6,73	14,59	15,13	
2003	19,57	4,25	29,65	33,89	3,90	11,02	4,12	18,86	
2004	17,36	4,08	29,40	28,69	6,64	13,26	7,35	20,47	
2005	18,32	3,40	30,64	24,95	7,28	12,62	10,95	18,40	
2006	13,21	3,84	30,80	23,59	9,63	10,66	16,34	18,46	
Média	20,05	4,41	31,45	27,64	6,74	10,37	10,09	18,51	
Fonte: ABN AMRO									

Os indicadores de rentabilidade, expostos acima, reforçam algumas das diferenças já expostas entre a atuação do ABN-AMRO no Brasil e na Holanda. A geração de rendas é bem maior no Brasil do que na matriz. Isto decorre do fato de que o indicador de geração de rendas responde mais à rentabilidade das aplicações, dada sua definição (ver apêndice). Por conta do que já foi colocado, tem-se que o rendimento médio das aplicações no Brasil é maior do que aquele da matriz. Os indicadores de margem bruta e margem líquida, por sua vez, são mais sensíveis à gestão de custos da empresa, sejam eles de captação sejam de pessoal e administrativos. Mais uma vez, a aplicação de boa parte de seus recursos em títulos públicos, bem como a cobrança de maiores *spreads* nas suas operações (ver tabela 5) garante ao banco ABN-AMRO, no Brasil, vantagem em relação à matriz. Apesar do crescimento consistente do crédito nos últimos anos, os bancos ainda mantêm considerável parcela de seus recursos em títulos governamentais (12% em 2006, contra 3,2% na matriz), ao contrário do que ocorre nas matrizes. Por outro lado, a margem líquida do ABN-AMRO holandês é maior do que a do brasileiro, por razões já explicitadas quando da abordagem dos custos. Contudo, a diferença entre a margem líquida das duas unidades de negócios caiu significativamente nos últimos anos, o que reflete, como já foi colocado, uma melhoria nos custos por parte da unidade brasileira. Além disso, o ABN-AMRO é o único dos três bancos selecionados que apresenta, na matriz, um indicador de eficiência (overhead ratio) maior do que no Brasil, como se vê na tabela abaixo. Há, portanto, algum elemento de rigidez nos custos da matriz, relacionados, por exemplo, à compra do banco italiano Antonveneta: em 2006, as provisões para devedores duvidosos subiram 192%. Outro

¹⁶ Geração de rendas: (Receita da Intermediação Financeira / Aplicação Total) *100

Margem Bruta: [Resultado Bruto da Intermediação Financeira / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)] *100

Margem Líquida: [Resultado líquido / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)]

*100

Rentabilidade do PL: (Resultado líquido / Patrimônio Líquido) *100

dado importante refere-se ao peso dos custos operacionais. Em 2006, eles respondiam por 75% das receitas operacionais. A título de comparação, no Santander (consolidado), no mesmo ano, aqueles representavam 50% das receitas operacionais, e no HSBC (consolidado), objeto da próxima seção, 64%.

Tabela 4 ¹⁷			Tabela 5 ¹⁸		
ABN-AMRO: Overhead ratio			ABN-AMRO: Spread		
	Brasil	Matriz		Brasil	Matriz
2001	75,08%	80,68%	2001	7,68%	1,58%
2002	73,49%	78,96%	2002	7,41%	1,69%
2003	99,21%	78,31%	2003	5,64%	1,67%
2004	94,52%	89,69%	2004	5,04%	1,32%
2005	74,40%	89,00%	2005	5,50%	0,94%
2006	67,47%	88,68%	2006	4,21%	0,99%
Fonte: ABN AMRO			Fonte: ABN AMRO		

2.2 – Banco HSBC

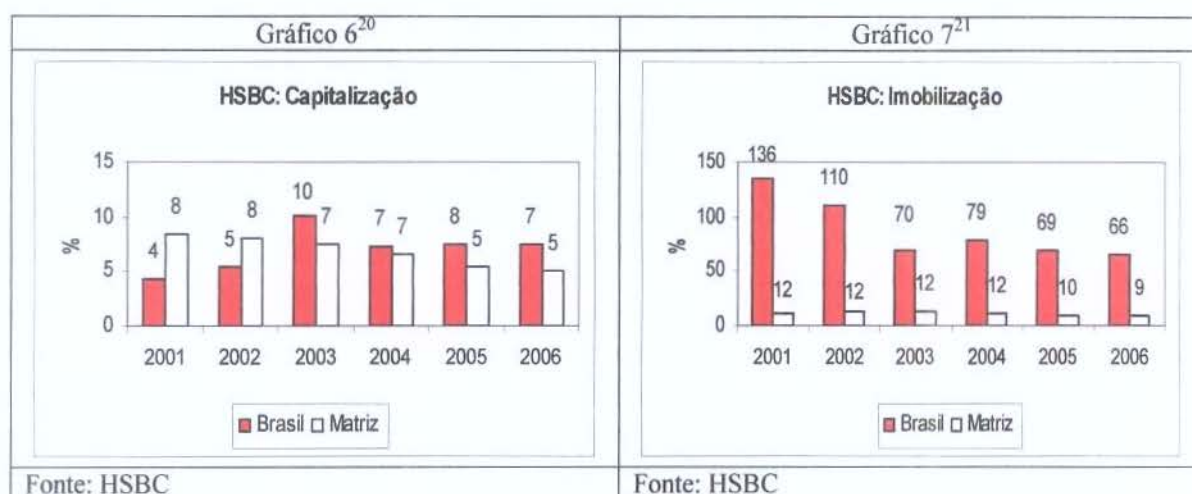
2.2.1 – Histórico e contexto operacional

O Banco HSBC tem sede, desde 1991, em Londres. Porém, tem origem em Hong-Kong, em 1865, quando foi fundado para financiar o comércio britânico com o Leste Asiático. É, atualmente, a quarta maior corporação do mundo. Possui US\$ 1,861 trilhão em ativos. É o mais internacionalizado dos três bancos alvo deste trabalho: 80% das suas receitas são geradas fora da Inglaterra, 22% em Hong Kong. Seja com sua bandeira seja com outras, de bancos por ele adquiridos, o HSBC opera em diversos países e regiões do mundo, com grande foco nos países em desenvolvimento. Isto se dá, sobretudo, pelo seu modelo de gestão, na qual a grande maioria dos processos foi deslocalizada, ou seja, transferida, para países em desenvolvimento, de forma a reduzir custos. Tais operações vão desde o processamento de dados e informações, serviços ao cliente e até engenharia de software. Seis países, entre eles o Brasil, possuem os centros de operações do HSBC, com destaque para a Índia e China que, juntas, possuem nove deles. O crescimento do HSBC se dá, em grande medida, através da aquisição de bancos nacionais e do enquadramento destes ao seu modelo de gestão. Com esta estratégia obteve, em 2005, um lucro recorde de mais de US\$ 20 bilhões. No Brasil, o HSBC é o único banco que opera em horário comercial (até as 18 horas).

¹⁷ [(Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas) / (Resultado da Intermediação Financeira + Receita de Serviços) *100

¹⁸ {[(1 + Geração de renda) / (1 + Custo de Intermediação)] -1} *100

2.2.2 – Indicadores¹⁹



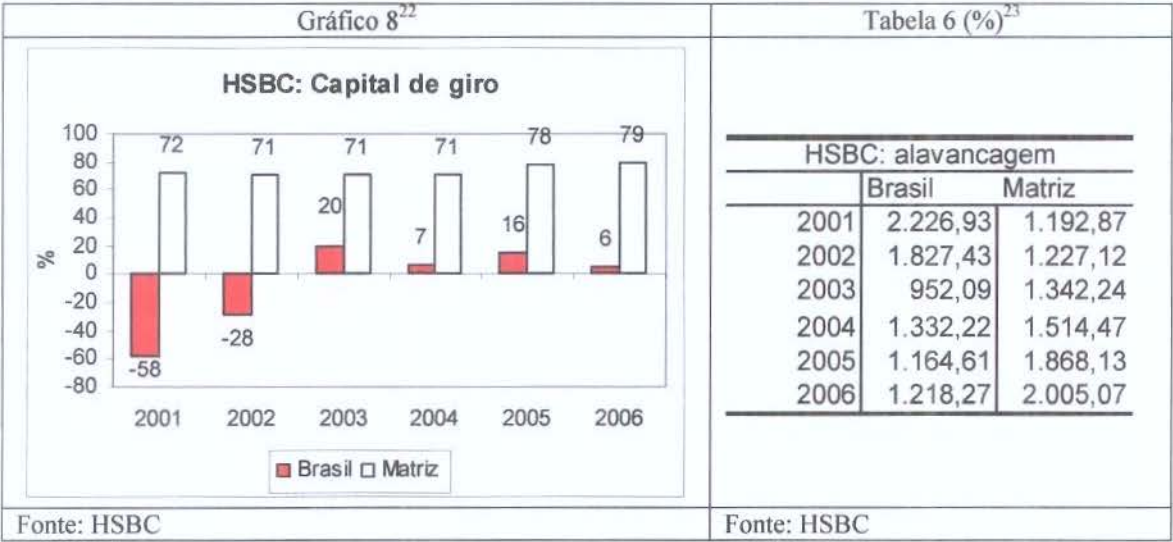
O gráfico 6 mostra que, ao contrário do banco ABN-AMRO, o HSBC do Brasil tem capitalização bastante próxima ao do HSBC global. Isto ocorre pelo fato do primeiro operar com um patrimônio líquido baixo em comparação aos outros bancos. Parece haver, contudo, uma tendência de convergência dos graus de capitalização das instituições bancárias em estudo, ou seja, de queda da capitalização dos bancos no Brasil, para níveis mais próximos dos bancos internacionais, o que, no caso do HSBC, já ocorre há algum tempo, o que talvez corrobore a importância dos centros de negócios nos países em desenvolvimento para uma maior equalização das estratégias de atuação do referido banco, levando-se em conta, é claro, as especificidades de cada mercado e o seu grau de desenvolvimento. Outra tendência, qual seja, de redução da imobilização, foi verificada no HSBC Brasil. O indicador caiu de 136%, em 2001, para 66%, em 2006, ao contrário do que ocorreu no ABN-AMRO. Enquanto este último, no Brasil, aumentou sobremaneira seu ativo permanente entre 2003 e 2006, com redução do arrendamento imobiliário, esta modalidade respondeu por cerca de 47% do crescimento do ativo permanente do HSBC. Logo, apesar de também estar investindo no crescimento da estrutura física, o HSBC tem conseguido, através dos arrendamentos, conjugar tal estratégia à redução da imobilização. A tendência de queda do ativo imobilizado também ocorreu, com maior ênfase em 2005 e 2006, na matriz. Esta possui cerca de 57% do seu ativo permanente sob a forma de arrendamento, outra forma

¹⁹ Todos os indicadores têm por fonte de dados o endereço eletrônico do HSBC (ver referências) no Brasil e da Inglaterra (consolidado), sendo de elaboração própria do autor.

²⁰ $(\text{Patrimônio líquido} / \text{Captação Total}) * 100$

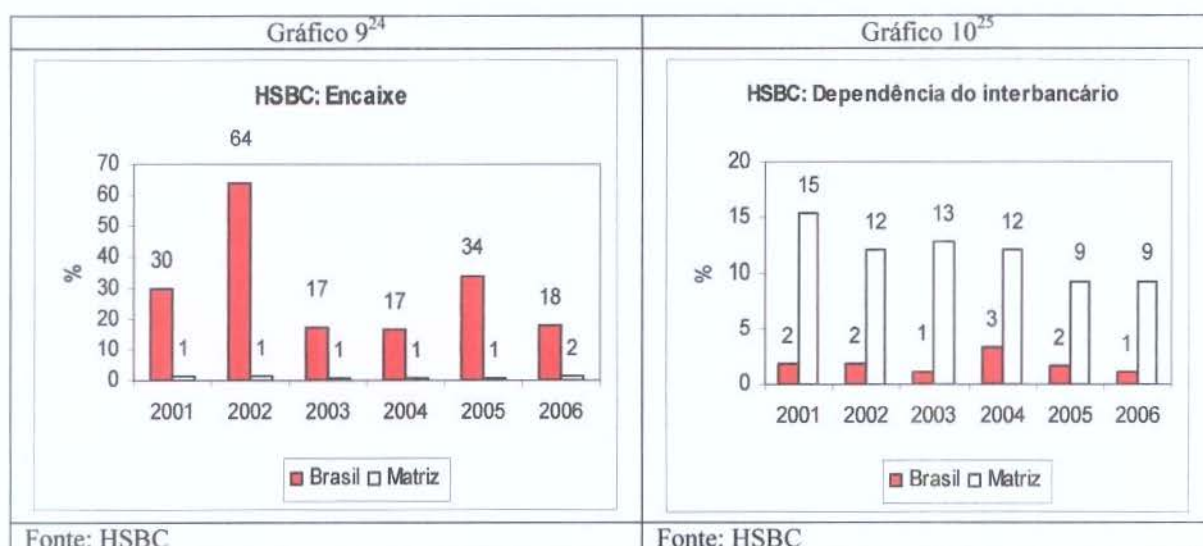
²¹ $[(\text{Ativo Permanente} - \text{Imobilizado de arrendamento}) / \text{Patrimônio líquido}] * 100$

bastante efetiva de redução de custos e de aumento da disponibilidade de capital de giro, como mostrado no gráfico a seguir.



Parece ter custado algum tempo para que o HSBC implantasse, no Brasil, sua estratégia de crescimento da estrutura física via arrendamentos. A partir de 2003, o indicador de capital de giro passou a ser positivo. A volatilidade deste indicador está ligada à conjugação deste crescimento com um patrimônio líquido ainda baixo quando comparado aos do ABN-AMRO e do Santander. Este patrimônio explica o fato excepcional de, nos anos de 2001 e 2002, a alavancagem tenha ficado maior no Brasil em relação à matriz, resultado não esperado. Mesmo nos anos seguintes, a proximidade entre os graus de alavancagem nas duas unidades indica uma estratégia mais agressiva de crescimento por parte do banco no mercado brasileiro, com baixo volume de capital próprio, mais arrendamento e menos ativos fixos próprios, bem como a oferta, através do centro de serviços de Curitiba, de produtos e serviços globais do banco, como o HSBC Premier e o HSBC Bank International Limited.

²² $[(\text{Patrimônio líquido} - \text{Ativo Permanente}) / \text{Patrimônio líquido}] * 100$
²³ $[(\text{Captação total} - \text{Carteira de Terceiros}) / \text{Patrimônio líquido}] * 100$



Dadas as características do mercado brasileiro de títulos públicos, contudo, apesar de ter uma estratégia mais agressiva, o HSBC é condicionado a manter um alto volume de recursos disponíveis, de forma a obter alocações em Títulos e Valores Mobiliários que lhe garantam boa lucratividade. Os títulos públicos desta conta absorvem cerca de 20% do ativo do HSBC Brasil (2006), contra 0,73% na matriz. Contudo, o encaixe vem caindo, e é o menor entre os três bancos deste trabalho. Na matriz, a exemplo do ABN-AMRO, é baixíssimo, por razões já colocadas. A dependência do interbancário também é maior na matriz, no HSBC, mas num nível bem inferior ao do ABN-AMRO.

Tabela 7(%)²⁶

HSBC - Tabela de custos

	Intermediação		Pessoal		Administrativo		Custo total	
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz
2001	12,89	3,19	4,66	1,25	4,46	0,47	22,77	5,30
2002	15,76	2,10	5,02	1,24	4,61	0,50	26,14	4,24
2003	16,14	1,74	5,39	1,11	5,35	0,51	27,83	3,64
2004	11,56	1,88	4,27	0,97	4,50	0,48	21,24	3,61
2005	15,05	1,91	3,24	0,79	4,59	0,57	23,73	3,50
2006	12,97	2,18	2,88	0,77	4,87	0,56	21,61	3,74
Média	14,06	2,17	4,24	1,02	4,73	0,51	23,89	4,01

Fonte: HSBC

Ao se analisar a tabela acima, chama a atenção os baixíssimos custos presentes na matriz. Em todas as suas modalidades, apresenta indicadores de custos menores do

²⁴ (Disponibilidades / Depósitos à Vista) * 100

²⁵ (Depósitos interbancários / Captação Total) * 100

²⁶ Intermediação: (Despesas da Intermediação Financeira / Captação Total) * 100

Pessoal: (Despesas de Pessoal / Captação Total) * 100

Administrativo: (Despesas Administrativas / Captação Total) * 100

Custo total: [(Despesas da Intermediação Financeira + Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas + Despesa Tributária) / Captação Total] * 100

que aqueles do ABN-AMRO holandês. Além disso, apresenta o menor custo de intermediação entre as três matrizes. Pelo fato de operar, de forma mais intensa, em praças offshore (sobretudo de países em desenvolvimento), o HSBC obtém grande vantagem nas suas captações. Justamente nesta modalidade, contudo, o HSBC tem dificuldades no Brasil. Não conseguiu reduzir, de maneira significativa e sustentável, os seus custos de intermediação entre 2001 e 2006, apesar de seu expertise internacional. Este dado sugere, novamente, a dificuldade de se reduzir os custos de captação no mercado nacional. Mais do que isso, a captação total do HSBC Brasil teve, no período, baixo crescimento, em relação à captação de ABN-AMRO e de Santander. Enquanto estes dois últimos viram seu volume de captação crescer, respectivamente, em 324% e 321% entre 2001 e 2006, as captações do HSBC cresceram à metade desta taxa no Brasil. Desta forma, os custos de pessoal e administrativos, apesar da considerável redução, são mais altos, em relação à captação, do que os de ABN-AMRO e Santander, ficando longe, portanto, dos invejáveis índices obtidos nas matrizes. Falta ao HSBC conseguir aumentar o volume de captação de recursos no mercado brasileiro, onde tem tido menos sucesso do que os seus concorrentes, para que à crescente eficiência, advinda da queda dos custos de pessoal e administrativos (ver tabela 8), verifique-se também uma melhoria nos outros indicadores de custos, colocando-os mais próximos de ABN-AMRO e SANTANDER. Em relação aos *spreads*, tem-se uma situação semelhante à do ABN-AMRO: entre quatro e cinco vezes maior no Brasil em relação à matriz, diferença bastante elevada e cujas razões serão estudadas no capítulo posterior.

Tabela 8 ^{27 28}			Tabela 9 ²⁹		
HSBC: Overhead ratio			HSBC: Spread		
	Brasil	Matriz		Brasil	Matriz
2001	102,72%	50,75%	2001	4,20%	1,55%
2002	89,46%	48,82%	2002	5,88%	1,74%
2003	81,72%	46,66%	2003	6,42%	1,65%
2004	77,24%	46,50%	2004	6,27%	1,46%
2005	76,96%	60,29%	2005	5,12%	0,96%
2006	72,19%	60,51%	2006	5,84%	0,86%
Fonte: HSBC			Fonte: HSBC		

²⁷ Os dados referentes à matriz, para os anos de 2005 e 2006, apresentam discrepância em relação aos anteriores, decorrente da mudança de metodologia na divulgação de balanços por parte do HSBC. A conta "Outras despesas administrativas", discriminada juntamente com os custos de pessoal até 2004, passou a integrar uma conta única, denominada "Despesas administrativas gerais", antes não existente. Esta conta não possui abertura nas notas explicativas e, provavelmente, absorveu outros custos, de modo que os valores para os anos após esta mudança crescessem de forma significativa.

²⁸ [(Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas) / (Resultado da Intermediação Financeira + Receita de Serviços) * 100

²⁹ {[(1 + Geração de renda) / (1 + Custo de Intermediação)] - 1} * 100

A rentabilidade do HSBC no Brasil é maior do que a da matriz quando se analisa o indicador geração de rendas, próxima pelo critério da margem bruta e menor na margem líquida. Isso significa, em primeiro lugar, que as aplicações no Brasil são mais rentáveis do que as de outros países, individualmente (empréstimos e títulos e valores mobiliários). Em segundo lugar, que as receitas e comissões são mais relevantes para a matriz do que para o HSBC Brasil, que opera por vias mais tradicionais. Ou seja, quanto maior a diversificação de atividades mais tradicionais (crédito) para outras mais sofisticadas (administração de fundos, gestão da riqueza), o indicador de margem bruta tende a cair, uma vez que as receitas e comissões de serviços crescem mais do que aquelas de intermediação financeira. As receitas e comissões representam, para matriz, 38% das receitas de intermediação financeira. Para a filial, somente 20%. Esta diferença é bem maior do que a dos outros bancos. No ABN-AMRO, em 2006, as receitas e comissões corresponderam a 18% das receitas de intermediação financeira, contra 16% do Banco Real. No Santander, este indicador, para o mesmo ano, situou-se em 26% na matriz, contra 19,5% no Brasil. Por último, apesar da melhoria na eficiência da unidade brasileira (tabela 8) do HSBC, que propiciou um crescimento da margem líquida do banco, a gestão de custos da matriz ainda é bem superior, fazendo com que este indicador seja bem menor no HSBC Brasil.

Tabela 10(%) ³⁰									
HSBC - Rentabilidade									
	Ger. Rendas		Margem bruta		Margem líquida		Rentabilidade do PL		
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	
2001	17,63	4,79	19,71	28,73	1,73	12,76	8,55	10,02	
2002	22,58	3,88	24,40	35,29	2,94	12,91	14,50	8,98	
2003	23,60	3,43	27,07	35,83	2,85	13,44	8,17	9,39	
2004	18,56	3,37	30,93	32,93	5,79	13,44	18,32	10,17	
2005	20,94	2,89	24,34	26,41	7,01	18,97	23,29	14,79	
2006	19,57	3,06	28,20	22,86	7,30	15,35	23,31	13,46	
Média	20,48	3,57	25,78	30,34	4,60	14,48	16,02	11,13	

Fonte: HSBC

2.3 – Banco Santander

2.3.1 – Histórico e contexto operacional

³⁰ Geração de rendas: (Receita da Intermediação Financeira / Aplicação Total) *100

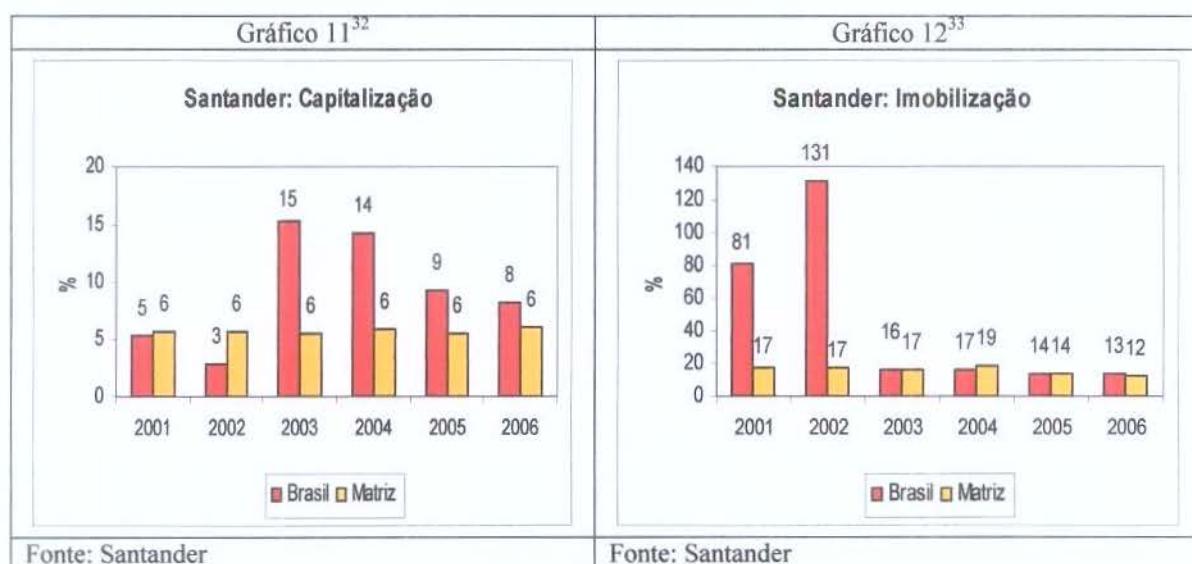
Margem Bruta: [Resultado Bruto da Intermediação Financeira / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)] *100

Margem Líquida: [Resultado Líquido / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)] *100

Rentabilidade do PL: (Resultado Líquido / Patrimônio Líquido) *100

O Banco Santander Central Hispano (BSCH), com origem em Santander, na província de Cantabria, Espanha, é fruto da fusão, em 1991, entre o Banco Santander e o Banco Central Hispano. Possui 126 mil empregados, 68 milhões de clientes, 10 mil agências e 2,6 milhões de acionistas. Tem por foco o banco de varejo, responsável por 82% dos seus lucros. Está entre os 10 maiores bancos do mundo, em valor dos ativos, e é o maior da zona do euro. Possui subsidiárias em todo o mundo, mas concentradas na Europa e na América Latina. A expectativa de lucro do grupo para 2007 é de €\$ 8 bilhões, e o banco consegue, como poucos, conjugar forte crescimento orgânico com aquisições bem sucedidas. As mais recentes são a compra do banco britânico Abbey, em 2004, e a do banco ABN-AMRO, em consórcio com o escocês RBS e o belga-holandês Fortis. As operações do ABN no Brasil são consideradas fundamentais o grupo Santander e, juntamente com o banco Antonveneta, da Itália, também de propriedade do ABN AMRO, foram absorvidos pelo banco espanhol. O Antonveneta, contudo, já foi negociado pelo Santander com outro banco italiano, de modo que, das operações globais do ABN AMRO, o Santander ficará somente com o Banco Real.

2.3.2 - Indicadores³¹

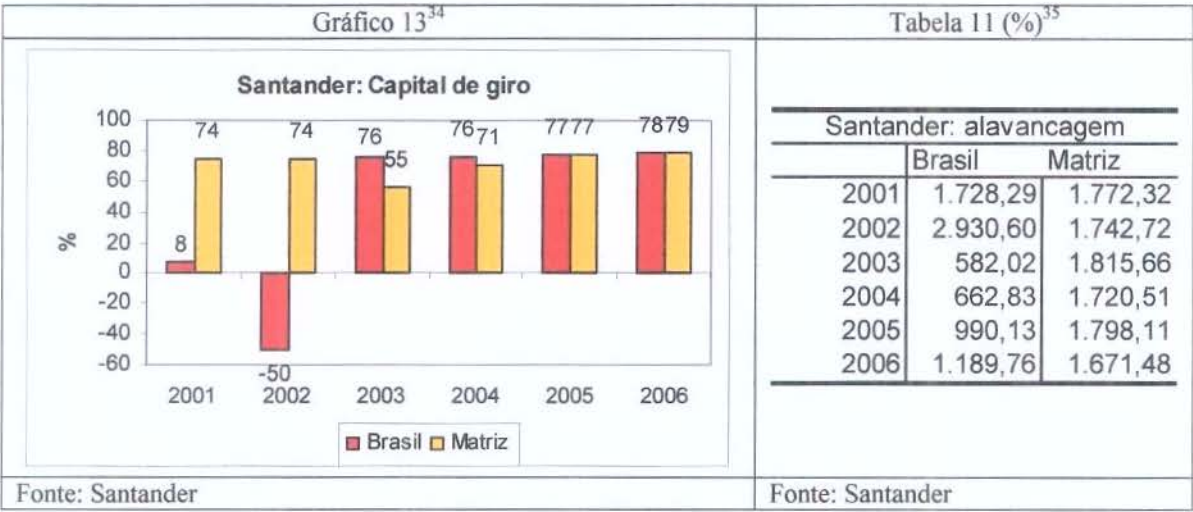


Por meio do gráfico 11 verifica-se que no Brasil, a exemplo do que ocorreu com outros bancos, o Santander trabalha ligeiramente mais capitalizado do que a matriz. Nos anos de 2001 e 2002 os resultados são atípicos, uma vez que é neste período que se dá a consolidação dos ativos da Banespa, adquirido em 2000, nos balanços do Santander. No período mais recente este diferencial vem caindo, em razão do alto crescimento do volume de recursos captado pelo banco no período, face ao crescimento do mercado interno (crédito, sobretudo). No que diz respeito à imobilização, verifica-se uma queda no período em questão (mais uma vez, os resultados de 2001 e 2002 estão enviesados, pelo mesmo motivo exposto anteriormente), de 16% em 2003 para 13% em 2007, nível muito próximo ao da matriz. Tanto a matriz como a filial apresentam crescimento tímido do ativo permanente no período em questão. Isto parece estar relacionado a uma estratégia de crescimento, em âmbito mundial, via fusões e aquisições: quando da compra do banco Abbey, em 2004, o ativo permanente do grupo, como um todo, cresceu 25%. Em anos nos quais tais operações não acontecem, há pouca mudança naquele, tanto na matriz como nas filiais. Portanto, no que se refere a estes dois indicadores, pode se afirmar que o banco Santander brasileiro apresenta grande semelhança com a matriz.

³¹ Os indicadores têm por fonte as páginas eletrônicas do Grupo Santander, no Brasil e na Espanha (consolidado), sendo de elaboração própria do autor.

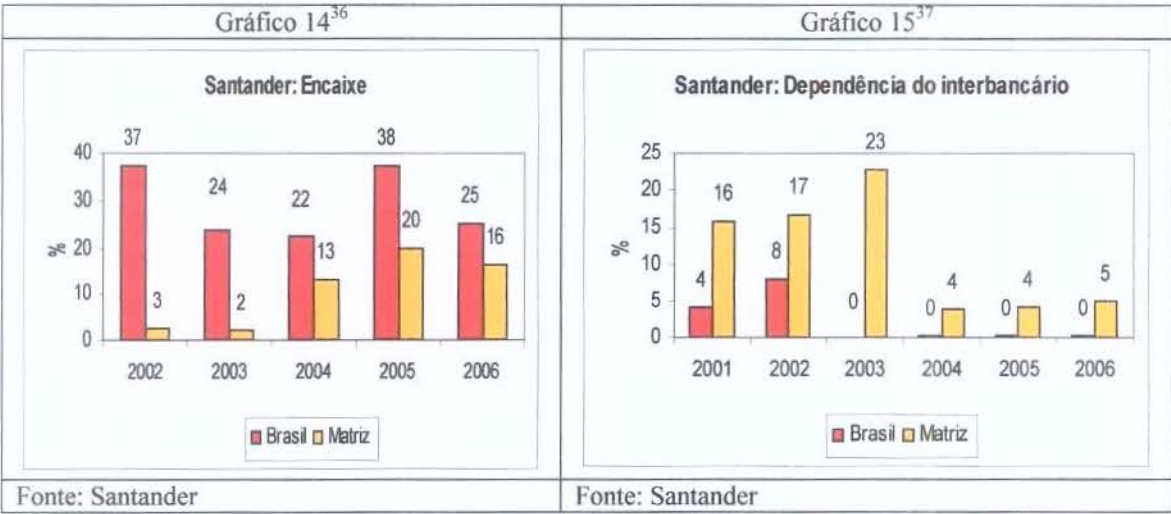
³² $(\text{Patrimônio líquido} / \text{Captação Total}) * 100$

³³ $[(\text{Ativo Permanente} - \text{Imobilizado de arrendamento}) / \text{Patrimônio líquido}] * 100$



Com esta evolução bem comportada do ativo permanente, era de se esperar que o capital de giro pouco mudasse no período em questão. De fato, este indicador também revela grande semelhança entre matriz e filial. O crescimento considerável em 2004 deste indicador para a matriz explicita, mais uma vez, o bem-sucedido processo de compra do banco britânico Abbey. Nos anos mais recentes, os indicadores apresentam evolução parecida. A matriz trabalha mais alavancada do que a filial, como se revela na tabela 11. A exemplo dos outros bancos, esta diferença vêm caindo nos dois últimos anos. Chama atenção a constância do indicador na matriz, o corrobora alguns de seus pilares de negócios: qualidade do crédito e disciplina de capital. Ou seja, o banco, de acordo com estas diretivas, não estaria disposto a aumentar o volume de captação para satisfazer, por exemplo, uma demanda por crédito de qualidade duvidosa. No Brasil, como já se falou no capítulo anterior, a existência de uma demanda reprimida por crédito e o crescimento do mercado entre 2003 e 2006 possibilitou ao Santander aumentar sua alavancagem, sem, no entanto, piorar a qualidade da sua carteira.

³⁴ [(Patrimônio líquido – Ativo Permanente) / Patrimônio líquido] *100
³⁵ [(Captação total – Carteira de Terceiros) / Patrimônio líquido] *100



Os dois indicadores a seguir são bastante interessantes, pois revelam diferenças relevantes entre o banco Santander e os bancos ABN-AMRO e HSBC. No mercado brasileiro, o alto encaixe, com tendência de queda em 2006, e a baixíssima dependência do interbancário, são comuns aos três bancos. Na matriz, contudo, chama a atenção o crescimento do primeiro indicador do Santander para um valor alto, se comparado aos outros dois bancos, a um nível muito próximos ao da filial brasileira. A dependência do interbancário, por sua vez, caiu nos últimos anos, e segue em um nível muito baixo, mesmo em comparação aos bancos operando no Brasil. Nestes indicadores, mais uma vez, matriz e filial apresentam semelhanças no período recente.

Tabela 12 (%) ³⁸									
Santander - Tabela de custos									
	Intermediação		Pessoal		Administrativo		Custo total		
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	
2001	13,42	5,43	1,73	1,55	1,60	0,93	17,03	8,18	
2002	17,18	4,51	2,01	1,47	1,76	0,91	21,49	7,13	
2003	9,38	2,91	3,66	1,21	3,11	0,73	17,04	5,11	
2004	7,70	1,64	3,54	0,68	3,42	0,40	15,58	2,80	
2005	9,07	2,97	2,43	0,74	3,03	0,50	15,39	4,37	
2006	9,23	3,15	1,96	0,77	2,66	0,51	14,59	4,72	
Média	11,00	3,43	2,55	1,07	2,60	0,66	16,86	5,39	

Fonte: Santander

Os custos apresentam trajetórias parecidas com a dos bancos anteriormente analisados. O custo de intermediação médio do banco Santander brasileiro no período foi o menor entre os três bancos. Contudo, parece haver alguma dificuldade por parte do

³⁶ (Disponibilidades / Depósitos à Vista)*100
³⁷ (Depósitos interbancários / Captação Total) *100
³⁸ Intermediação: (Despesas da Intermediação Financeira / Captação Total) *100
Pessoal: (Despesas de Pessoal / Captação Total) *100
Administrativo: (Despesas Administrativas / Captação Total) *100
Custo total: [(Despesas da Intermediação Financeira + Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas + Despesa Tributária) / Captação Total] *100

Santander, a exemplo de HSBC e ABN-AMRO de reduzir os seus custos a partir dos patamares atuais. A matriz do Santander tem custos de intermediação bem menores em relação à subsidiária brasileira, mas estes subiram nos últimos três anos, a exemplo do que ocorreu com o HSBC e com o ABN-AMRO, este último somente em 2006. Em relação aos custos de pessoal, a matriz do Santander tem se mostrado extremamente eficiente no seu controle, nos anos em análise, nos quais têm apresentado tendência de queda. O mesmo acontece com a filial brasileira que, desde 2004, tem reduzido custos de pessoal e administrativos, aproximando-se cada vez mais da matriz. Reduções destes custos, no Brasil, parecem estar condicionadas a uma maior volume de captação, já que ABN-AMRO e Santander, os mais exitosos, foram os que mais aumentaram sua captação no período. Nas matrizes, o fator determinante para as reduções de custos parecem ser os processos de deslocalização bancária, nos quais o HSBC está na frente e, portanto, apresenta custos mais baixos em âmbito global. Outra conclusão, a partir da análise dos indicadores de custo total dos três bancos, diz respeito à importância da redução dos custos de captação, um diferencial num ambiente em que todos vêm implementando, de forma exitosa, reduções nos custos de pessoal e administrativos. Esta redução é fortemente caucada, como já se mencionou, no crescimento da captação de depósitos à vista e de poupança, possibilitados por uma maior inclusão bancária da população, para a qual a maior formalização recente do mercado de trabalho tem grande importância. A matriz do banco Santander é a que apresenta maior custo total entre as três, exatamente pelo seu elevado custo de captação em relação ao ABN-AMRO e ao HSBC.

Tabela 13 (%) ³⁹									
Santander - Rentabilidade									
	Ger. Rendas		Margem bruta		Margem líquida		Rentabilidade do PL		
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	
2001	15,84	7,99	14,77	30,48	-1,63	9,89	-5,13	17,39	
2002	20,77	7,11	15,27	33,60	0,05	10,00	0,40	15,83	
2003	16,03	4,95	40,27	35,68	15,88	14,49	21,83	17,60	
2004	15,04	2,67	44,69	27,84	13,70	17,30	19,29	10,95	
2005	15,00	4,14	37,00	21,99	11,39	16,66	23,14	15,84	
2006	13,87	4,47	31,36	25,05	7,27	18,17	15,53	17,52	
Média	16,09	5,22	30,56	29,11	7,78	14,42	12,51	15,85	
Fonte: Santander									

³⁹ Geração de rendas: (Receita da Intermediação Financeira / Aplicação Total) *100
 Margem Bruta: [Resultado Bruto da Intermediação Financeira / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)] *100
 Margem Líquida: [Resultado líquido / (Receita da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)] *100
 Rentabilidade do PL: (Resultado líquido / Patrimônio Líquido) *100

Por razões já explicitadas anteriormente, à semelhança dos outros bancos, a geração de rendas do banco Santander é menor na matriz do que no Brasil. A margem bruta é mais próxima, dados os menores custos de intermediação na matriz, com alguma vantagem para a subsidiária brasileira na maioria dos anos (de 2003 até 2006). O grande mérito da matriz, como já foi colocado acima, é a gestão de custos administrativos e de pessoal, que possibilita uma margem líquida consideravelmente maior do que a do Santander Brasil, ao mesmo tempo em que aproxima a rentabilidade do patrimônio líquido de ambos, mesmo com um patrimônio líquido bem maior, em valores correntes. Contudo, deve-se destacar as seguidas quedas do indicador de eficiência do Santander brasileiro nos últimos anos, chegando a níveis muito próximos aos da matriz (tabela 14). O *spread*, a exemplo dos outros bancos, é entre três e cinco vezes menor na matriz do que no Brasil.

Tabela 14 ⁴⁰			Tabela 15 ⁴¹		
Santander: Overhead ratio			Santander: Spread		
	Brasil	Matriz		Brasil	Matriz
2001	98,36%	53,20%	2001	2,13%	2,43%
2002	87,34%	50,48%	2002	3,06%	2,49%
2003	57,61%	49,61%	2003	6,07%	1,99%
2004	56,10%	56,19%	2004	6,82%	1,02%
2005	55,36%	58,01%	2005	5,43%	1,14%
2006	54,84%	50,72%	2006	4,25%	1,29%
Fonte: Santander			Fonte: Santander		

Este capítulo buscou comparar indicadores selecionados de bancos multinacionais em atuação no Brasil, em comparação às matrizes. Em resumo, pode-se afirmar que houve certa padronização nas diferenças encontradas nos indicadores entre os bancos destes três países, referentes, sobretudo, ao nível dos *spreads*, à rentabilidade, ao grau de alavancagem e aos custos. Os bancos ABN-AMRO e HSBC apresentaram diferenças claras, entre matrizes e filiais, de capitalização, imobilização, capital de giro e dependência do interbancário, enquanto no banco Santander viu-se uma maior homogeneidade nos mesmos. A eficiência de gestão foi o indicador mais discrepante nos três bancos: praticamente semelhantes no banco Santander, maior na matriz, no banco ABN-AMRO, e maior na filial, no banco HSBC. O capítulo seguinte tentará cruzar as informações obtidas nos indicadores deste com a revisão bibliográfica contida

⁴⁰ [(Despesas de Pessoal + Despesas Administrativas) / (Resultado da Intermediação Financeira + Receita de Serviços) * 100

⁴¹ {[(1 + Geração de renda) / (1 + Custo de Intermediação)] - 1} * 100

no primeiro capítulo, de forma a tentar responder algumas indagações colocadas ao longo deste projeto de trabalho. Outros indicadores, de carácter mais abrangente, serão utilizados em adição a estes.

Capítulo 3 - Volume, composição e *spreads*: as especificidades do mercado de crédito brasileiro a partir da análise das instituições financeiras selecionadas

Como foi colocado no capítulo primeiro, vários estudos descrevem problemas e investigam razões pelas quais os bancos atuam, no Brasil, de forma distinta em relação aos outros países. Este capítulo tentará avançar neste debate, com foco no crédito e, sobretudo, nos *spreads* cobrados. Problema que, no Brasil, ainda se destaca em relação aos referidos países, apesar de uma tendência lenta de queda nos últimos anos.

3.1 Volume e composição do crédito

Segundo Carvalho (2003), os bancos, no Brasil, são disfuncionais, no que diz respeito ao financiamento ao desenvolvimento, mas não são ineficientes. Como foi descrito no capítulo 2, houve uma queda significativa, nos últimos anos, dos indicadores de custos, com clara tendência de convergência para o nível das matrizes, corroborando as proposições do referido autor. Para verificar se os bancos são disfuncionais ao desenvolvimento, é preciso definir critérios pelos quais bancos podem ser tidos como tal. Como o foco deste trabalho é o estudo do balanço dos bancos, e não fatores a ele exógenos considera-se, como melhor alternativa, a comparação entre a alocação do crédito entre matrizes e filiais brasileiras.

Tabela 16						
ABN-AMRO internacional: composição da carteira de crédito						
	2001	2002	2003	2004	2005*	2006*
Setor primário	6,1%	0,1%	8,5%	9,2%	5,0%	8,0%
Habituação	13,2%	15,9%	14,5%	17,7%	17,0%	13,0%
Indústria de transf.	20,5%	24,2%	21,4%	18,8%	15,0%	22,0%
Serviços fin.	14,3%	15,7%	16,2%	15,6%	15,0%	12,0%
Telecomunicações e transpc	12,0%	11,2%	9,9%	9,7%	12,0%	9,0%
Serv corporativos	10,7%	9,3%	8,1%	8,1%	0,0%	0,0%
Comércio	13,7%	15,0%	14,0%	12,9%	32,0%	33,0%
Educação, saúde, serviços	9,6%	8,6%	7,4%	7,9%	4,0%	3,0%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
*Holanda						
Fonte: ABN AMRO						

Em 2006, verifica-se um crescimento significativo das operações de crédito do ABN-AMRO holandês para a indústria, que passa de 15% para 22% da carteira total do banco. Trata-se de um nível bastante significativo, mesmo em comparação aos outros bancos. É alto, também, o financiamento à pessoa física (consumo), que corresponde a 62,4% do volume de crédito total do ABN-AMRO holandês, mais do que no ABN-AMRO em outros países, onde prevalece o crédito às empresas (tabela 17). Destacam-

se, também, o crédito habitacional e os serviços financeiros. Vale dizer que, assim como no Brasil, o crédito ao setor público é insignificante, como proporção do crédito total.

Tabela 17

ABN-AMRO internacional: exposição setorial dos empréstimos

	2001	2002	2003	2004	2005*	2006*
Setor público	5,0%	2,8%	2,2%	2,4%	1,5%	2,0%
Empresas	55,1%	55,0%	53,6%	52,4%	36,7%	35,6%
Consumo	39,9%	42,2%	44,2%	45,0%	61,8%	62,4%

*Holanda

Fonte: ABN AMRO

Tabela 18

ABN-AMRO internacional - Carteira de crédito: composição por faixas de vencimento*

	2001	2002	2003	2004	2005**	2006**
0-3 meses	38,6	41,5	41,4	39,8	6,3	3,9
3-12 meses	13,0	10,0	10,1	10,0	45,2	45,8
12-60 meses	20,9	18,6	20,5	22,4	22,2	13,8
>60 meses	27,5	29,9	28,0	27,8	26,2	36,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*parcelas vincendas

**Holanda

Fonte: ABN AMRO

No que se refere aos prazos, em todos os anos em análise, pelo menos um quarto do crédito total tem prazo de vencimento maior do que cinco anos, seja no ABN-AMRO mundial (2001 a 2004) seja na unidade de negócios holandesa. No primeiro, o crédito está concentrado no curtíssimo prazo (0 a 3 meses), enquanto que na Holanda o mesmo está concentrado entre 3 e 12 meses. Em 2006, contudo, houve forte crescimento da concessão de crédito com prazo maior que 5 anos, em detrimento das operações de curtíssimo prazo e com prazo entre 1 e 5 anos.

Tabela 19

ABN-AMRO Brasil: composição da carteira de crédito

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Setor público	0,6%	0,5%	0,1%	0,0%	0,6%	0,4%
Setor privado	99,4%	99,5%	99,9%	100,0%	99,4%	99,6%
Rural	5,4%	4,7%	4,3%	4,7%	4,5%	4,3%
Indústria de transf.	18,6%	20,6%	22,5%	12,3%	15,6%	16,6%
Comércio	8,9%	7,9%	7,0%	19,8%	14,4%	14,7%
Serviços fin.	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%
Outros serviços	13,6%	15,3%	15,0%	11,4%	14,9%	13,3%
Pessoas físicas	47,9%	46,7%	47,0%	48,2%	45,5%	45,9%
Habitação	4,4%	3,7%	3,6%	3,2%	4,1%	3,2%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: ABN AMRO

No Brasil, o grande destaque da carteira de crédito do ABN-AMRO, em todos os anos pesquisados, é o crédito à pessoa física, que correspondeu, em 2006, a 46% do

crédito total do banco, muito próximo, portanto, à média mundial do grupo, assim como o financiamento ao comércio, que nos últimos dois anos estabilizou-se em cerca de 14%. A grande diferença desta modalidade da unidade de negócios holandesa em relação ao Brasil, supõe-se, diz respeito à importância do comércio para a economia da Holanda. Também é bastante próxima entre as unidades de negócios do referido banco a participação do financiamento à indústria, que atingiu 22,5% em 2003 e caiu para 16,6% no ano passado. O financiamento à habitação no Brasil destoa daqueles das outras unidades do ABN-AMRO. Em 2006 respondeu apenas por 3,2% da carteira do banco, enquanto na Holanda foi de 13%. Em 2004, esta modalidade de financiamento respondeu por 17,7% do total das operações de crédito do banco.

Tabela 20 (%)						
ABN-AMRO Brasil - Carteira de crédito: composição por faixas de vencimento*						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0-3 meses	38,9	36,6	34,3	30,9	27,7	28,9
3-12 meses	37,2	37,8	40,9	40,0	35,7	35,9
>12 meses	23,9	25,6	24,8	29,1	36,5	35,2
	100	100	100	100	100	100
*parcelas vincendas						
Fonte: ABN AMRO						

Modalidades de financiamento que dependem de prazos maiores, em especial o financiamento imobiliário, tendem a ser menores quanto menor o prazo médio das operações. No caso do ABN AMRO Brasil, a exemplo da Holanda, a maior parte das operações de crédito têm prazo entre 3 e 12 meses. As operações com prazo de 12 meses ou mais cresceram nos últimos dois anos, impulsionadas, sobretudo, pelo financiamento ao consumo (ie.: veículos). Contudo, tanto na matriz quanto nas outras unidades, mais de 50% da carteira de crédito está concentrada neste prazo. A partir dos dados das outras instituições, que serão expostos mais à frente, verifica-se que o ABN AMRO aplica proporcionalmente mais recursos no financiamento direto à habitação (13%) do que os outros bancos em estudo.

Tabela 21				
HSBC internacional: exposição setorial dos empréstimos				
	2001	2002	2003	2004
Hipotecas	20,4%	22,4%	24,5%	25,7%
Crédito pessoal	16,3%	17,1%	17,4%	18,7%
Comercial / indústria	28,1%	25,8%	23,2%	19,7%
Habitação	6,5%	6,9%	7,4%	6,9%
Propriedade (não imob.)	2,6%	2,3%	2,6%	2,5%
Governo	1,3%	1,3%	1,2%	1,3%
Outras comercial	14,9%	15,0%	13,2%	13,4%
Serviços financeiros	9,7%	9,2%	10,5%	11,8%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Fonte: HSBC				

No HSBC o grande destaque da carteira de crédito são as hipotecas, que respondem por um quarto da carteira. O banco assumiu, no 3º trimestre de 2007, uma despesa de US\$ 3,4 bilhões por conta da desvalorização de ativos ligados ao setor de crédito imobiliário nos Estados Unidos. A inadimplência do crédito imobiliário neste país também deve continuar crescendo, de acordo com o banco⁴², expondo-o a futuras perdas. O crédito pessoal ocupa parcela menor dos empréstimos, de forma distinta ao ABN AMRO, da mesma forma que o comércio e a indústria, juntos, com cerca de 20% da carteira, em 2004, e o financiamento à habitação, com cerca de 7% da carteira. Destaque, também, para serviços financeiros que têm participação muito próxima à do ABN AMRO (12%).

Tabela 22 (%)						
HSBC Internacional - Carteira de crédito: composição por faixas de vencimento*						
	2001	2002	2003	2004	2005**	2006**
0-3 meses	36,8	35,5	34,7	34,9		
3-12 meses	11,1	11,5	9,9	9,1	50,1	50,4
12-60 meses	25,2	24,6	24,7	24,1	49,9	49,6
>60 meses	26,9	28,4	30,7	31,9		
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
*parcelas vincendas						
** 0-12 meses e acima de um ano (dados restantes indisponíveis para os anos em questão)						
Fonte: HSBC						

A análise dos dados de crédito por faixas de vencimento revela, também, elevada participação dos créditos com prazo de um ano ou mais e de mais de 5 anos para todos os anos em questão. Contudo, até 2004, último no qual se tem uma abertura mais ampla, prevaleceram créditos de curtíssimo prazo (0 a 3 meses). Ademais, nos

⁴² HSBC assumirá despesa de US\$ 3,4 bilhões devido problemas com hipotecas dos EUA. Valor online, 14/11/2007 www.valor.com.br/.

anos de 2005 e 2006 parece haver um esforço por parte do banco para um encurtamento dos prazos. Os créditos com prazo maior que um ano, que correspondiam a 56% em 2004, caíram para 49,6%, em detrimento das operações com prazo de até 1 ano.

Tabela 23						
HSBC Brasil: composição da carteira						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indústria	28,6%	25,7%	20,0%	18,4%	13,1%	14,7%
Comércio	9,2%	10,5%	12,6%	14,9%	11,9%	14,2%
Serviços	8,7%	11,0%	12,7%	11,5%	7,5%	8,1%
Fin. Imobiliários	12,2%	9,0%	8,4%	6,5%	5,0%	4,2%
Setor primário	3,3%	3,4%	2,8%	2,8%	1,5%	1,2%
Crédito pessoal	38,1%	40,5%	43,5%	45,9%	61,0%	57,5%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Fonte: HSBC						

Sem a presença das hipotecas, principal instrumento na carteira da matriz, predomina, no HSBC brasileiro, o crédito pessoal, que chegou a atingir 61% da carteira total de banco em 2005. Curioso é que esta modalidade de crédito correspondia a somente 18% na matriz (2004), explicitando uma grande diferença entre a composição da carteira entre as duas unidades do banco. O financiamento imobiliário, que apresenta considerável crescimento nos últimos anos no mercado brasileiro, está em queda constante desde 2001, quando ocupava 12,2% da carteira do banco, até 2006, passando a ter somente 4,2%. O financiamento à indústria também caiu consideravelmente, de 28,6% em 2001 para 14,7% em 2006, a exemplo do financiamento ao setor primário, de 3,3% para 1,2%.

Tabela 24 (%)						
HSBC Brasil - Carteira de crédito: composição por faixas de vencimento*						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0-3 meses	38,2	37,5	42,6	41,6	36,5	33,0
3-12 meses	39,6	41,8	36,2	35,8	39,1	38,5
>12 meses	22,1	20,7	21,2	22,5	24,4	28,5
	100	100	100	100	100	100
*parcelas vincendas						
Fonte: HSBC						

Por faixas de vencimento, o HSBC Brasil tem carteira de crédito bastante parecida à do Banco Real, com a maior parte das operações está concentrada no curto prazo: 71,5% da carteira de crédito tem as parcelas vencendo em até um ano, 28,5% tem prazo superior a um ano, com crescimento em relação aos anos anteriores a 2006. Contudo, também a exemplo do ABN AMRO, o crédito de longo prazo do HSBC no

Brasil corresponde a cerca de metade, em termos proporcionais, à do HSBC internacional, o que revela, mais uma vez, o fato de os prazos no Brasil serem bem menores em relação aos de outros países.

Tabela 25			
Santander internacional: composição da carteira de crédito			
	2004	2005	2006
Setor público	3,1%	2,7%	1,9%
Setor privado	96,9%	97,3%	98,1%
Pessoa física	60,8%	56,1%	56,9%
Indústria de transf.	6,2%	5,8%	5,4%
Energia	1,2%	1,3%	0,9%
Serviços	15,5%	14,3%	17,2%
Habitação	3,4%	3,1%	3,7%
Outros setores	9,9%	16,8%	14,0%
	100,0%	100,0%	100,0%
Fonte: Santander			

O Santander, assim como no capítulo 2, apresenta alguns resultados não esperados, no que diz respeito à composição do crédito. Como se vê na tabela acima, predomina na matriz o crédito à pessoa física, com 57% da carteira em 2006. Esta composição revela bastante semelhança entre o Santander em outros países e os bancos brasileiros em geral, nos quais predomina o financiamento à pessoa física. O financiamento à indústria corresponde somente a 5,4% da carteira de crédito, baixo em relação aos outros bancos analisados, assim como o financiamento à habitação, com 3,7% do crédito total.

Tabela 26 (%)						
Santander internacional - Carteira de crédito: composição por faixas de vencimento*						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0-3 meses	25,7	20,8	19,2	17,5	19,9	19,0
3-12 meses	12,7	17,1	16,7	11,0	11,3	11,6
12-60 meses	26,1	25,8	25,8	20,3	19,9	21,7
>60 meses	35,5	36,3	38,3	51,1	48,9	47,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
*parcelas vincendas						
Fonte: Santander						

No que se refere aos prazos da carteira de crédito, verifica-se, assim como nos outros dois bancos, prazos longos: mais de 69% da carteira de crédito têm parcelas vincendas em mais de um ano. Contudo, em proporção bem maior que HSBC (49,6%) e ABN AMRO (50,4%). Ao contrário do HSBC, o Santander não reduziu, nos últimos anos, a proporção do crédito de longo prazo (mais de um ano) sobre o total da carteira, o que sugere um baixo comprometimento com créditos de qualidade duvidosa (como se

verá na seção sobre *spreads*). Pela composição descrita e pelos prazos colocados acima, vê-se que o Santander, com fortíssima atuação no segmento de varejo, é um financiador de longo prazo com foco em pessoa física, característica que lhe é peculiar entre as matrizes.

Tabela 27						
Santander Brasil: composição da carteira de crédito						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Setor público	1,0%	1,0%	1,8%	0,9%	1,0%	0,5%
Setor privado	99,0%	98,4%	98,2%	99,1%	99,0%	99,5%
Pessoa física	41,0%	41,0%	30,1%	31,0%	32,1%	32,8%
Indústria	15,4%	15,6%	24,1%	27,8%	24,5%	27,8%
Comércio	5,1%	4,8%	10,2%	12,5%	13,4%	9,6%
Serviços e outros	10,9%	11,1%	20,5%	14,4%	18,3%	19,2%
Habitação	8,5%	6,6%	4,2%	3,7%	4,1%	2,7%
Agricultura	17,1%	18,9%	9,6%	9,3%	9,0%	5,3%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Fonte: Santander						

No Brasil, assim como em outros países, o crédito à pessoa física é o principal componente da carteira de crédito. Contudo, mais uma vez ao contrário do que se esperava, esta modalidade de crédito é proporcionalmente menor no Brasil, correspondendo cerca de 33% da carteira em 2006, contra 57% da matriz. Mais do que isso, era de 41% em 2002, tendo sua participação, portanto, decrescido. O financiamento à indústria, baixo na matriz, corresponde a surpreendentes 27,8% da carteira total no Brasil, resultado também atípico quando comparado ao de HSBC e ABN AMRO. O setor de serviços, que corresponde à parcela de 19,2% da carteira, e a habitação, com somente 2,7% do total, apresentam semelhança com os dados referentes à matriz.

Esta seção buscou, a partir de dados sobre a composição das carteiras de crédito, bem como dos prazos médios, tirar algumas conclusões sobre a hipótese da disfuncionalidade dos bancos brasileiros como indutores do desenvolvimento. No que se refere à composição setorial dos créditos, os resultados não parecem ser conclusivos, a não ser pelo baixo volume de crédito à habitação verificado no Brasil para os três bancos. Contudo, no Santander espanhol esta modalidade de crédito também é baixa. O crédito à indústria apresenta composição parecida entre as matrizes e filiais de HSBC e ABN-AMRO e, no Santander, é maior na filial brasileira do que na matriz espanhola, resultado não esperado. Contudo, quando se analisa o volume de crédito, bem como os prazos médios, percebe-se as diferenças na gestão de ativo dos bancos entre as matrizes

e filiais. Como se vê, na tabela abaixo, nos três bancos em questão, a participação do crédito no ativo total é sempre maior nas matrizes, apesar do crescimento corrente do crédito no Brasil. Além disso, os bancos, no exterior, apresentam maior diversificação do ativo (ie.: maiores investimentos em fundos, derivativos e outros títulos privados). Por último, como já foi colocado, o prazo médio as operações de crédito é consideravelmente maior nas matrizes do que no Brasil. Tais fatores corroboram, em boa medida, afirmações sobre as deficiências dos bancos no financiamento ao desenvolvimento, já que o baixo volume de recursos aplicados, associados ao prazo mais curto das operações e aos *spreads* cobrados, dificultam a utilização do crédito bancário para projetos de investimento de maior prazo, assim como o acesso a determinadas modalidades para boa parcela da população (ie.: crédito imobiliário).

Tabela 28		
Crédito / Ativo (2006)		
	Brasil	Matriz
ABN AMRO	0,33	0,45
HSBC	0,43	0,45
Santander	0,32	0,64
Fonte: ABN AMRO, HSBC e Santander		

3.2 – *Spread* bancário

Nesta seção, pretende-se conduzir uma análise, a partir dos dados coletados das instituições bancárias em estudo neste trabalho, dos principais elementos que compõem o *spread* bancário no Brasil, de forma a avaliar os principais diagnósticos sobre o tema.

Esta análise terá como ponto de partida os resultados do projeto “Juros e *spread* bancário no Brasil”, conduzido pelo Banco Central do Brasil desde 1999, e cuja síntese dos resultados podem ser verificada na tabela 29, abaixo.

Outros trabalhos relevantes, por sua vez, trazem algumas conclusões a respeito dos *spreads* na Brasil, a partir do referido projeto. Afanasasieff et al (2002) afirmam, a partir de regressões econométricas, que aqueles são explicados, em boa medida, pelas condições macroeconômicas do Brasil (taxa de juro, sobretudo). Porém, destacam, a partir de uma comparação entre diferentes instituições bancárias (cross-section), que havia, no mercado bancário brasileiro, ineficiência produtiva e falhas de regulação que permitiam a algumas instituições operarem cobrando taxas maiores que a de seus concorrentes.

Em trabalho mais recente, o World Bank (2006) faz um estudo detalhado sobre os determinantes do *spread* bancário no Brasil, e coloca algumas conclusões importantes para os fins deste trabalho. Segundo este estudo, a principal razão dos elevados *spreads* no Brasil é a elevada taxa básica de juros. Mas não só isso. A elevada lucratividade das instituições financeiras presentes no Brasil também seria explicada, em grande medida, pela alta taxa Selic. Esta, por sua vez, ainda seria alta não por conta das condições macroeconômicas da economia brasileira, tomadas como melhores do que a de outros países em desenvolvimento, onde se pratica menores *spreads* bancários. A taxa básica de juros brasileira é alta, segundo o Banco Mundial, pela percepção dos investidores que a dívida pública brasileira estaria mais vulnerável a choques. Não se pretende, neste trabalho, discutir estas questões. Mas vale colocar que, sendo válida esta hipótese, a chegada do Brasil à classificação Investment Grade, prevista para o futuro próximo, poderia levar a uma queda mais acentuada da taxa básica de juros brasileira, possibilitando a continuidade da redução do *spread* bancário absoluto que, de 2001 a 2006, caiu de pouco mais de 40% para 35%, com destaque para as operações de crédito à pessoa física, cujo *spread* caiu, no mesmo período, de 53% para 40% acima do custo de captação. Segundo o próprio Banco Central (2006), há forte correlação histórica (quase 90%) entre o comportamento do *spread* e a evolução da taxa básica de juros.

O Banco Mundial afirma, contudo, no trabalho supracitado, que à medida que a taxa básica de juros cair, outros fatores devem ganhar importância na composição do *spread*, conferindo-lhe certa rigidez. Para a referida instituição, trata-se de fatores de “segunda importância”, mas que ganharão relevância à medida que a Selic baixar. Estes determinantes são, segundo o estudo, a elevada carga de impostos (explícitos e implícitos), os altos custos, a gestão ineficiente, os riscos contratuais, a elevada exigibilidade de depósitos compulsórios retidos no Banco Central e a assimetria de informações presente na atividade bancária, sobretudo entre clientes e bancos.

A tabela abaixo, extraída do Banco Central, informa quais são os componentes do *spread* bancário brasileiro, dos quais os principais serão levados em conta pelo autor para a elaboração de indicadores dos bancos em estudo.

Tabela 29 (%)						
Decomposição do spread bancário no Brasil						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Spread total	100	100	100	100	100	100
2. Custo administrativo	16,8	14,7	19,5	19,8	17,2	16,9
3. Inadimplência	30,7	31,2	31,7	34,0	35,9	43,4
4. Compulsório	9,7	12,2	6,5	7,0	5,0	4,7
4.1 Dep à vista	9,4	10,0	7,1	6,8	5,1	4,9
4.2 Dep à prazo	0,3	2,2	-0,6	0,1	-0,1	-0,3
5. Tributos e taxas	7,0	7,3	7,2	8,4	8,1	8,6
5.1 Impostos indiretos	6,8	7,0	7,0	8,1	7,8	8,3
5.2 FGC	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
6. Impostos diretos	12,1	11,0	10,6	9,9	9,5	7,3
7. Resíduo líquido	23,6	23,7	24,4	21,0	24,3	19,0

Fonte: Banco Central (2006)

Desde 2004 verifica-se uma queda considerável no item “Custo administrativo”, com queda de quase 3 pontos percentuais de um *spread* igualmente em queda. No capítulo anterior, constatou-se, para os bancos ABN AMRO, HSBC e Santander no Brasil, que todos os itens de custos vêm caindo, em convergência com as matrizes, que apresentam custos mais baixos. Além disso, todos os bancos brasileiros, incluindo os públicos, têm conseguido aumentar sua captação e suas receitas em taxas maiores que a dos custos. Portanto, a idéia de que a ineficiência na gestão da atividade bancária é uma das principais razões do elevado *spread* bancário no Brasil parece não ser corroborada, seja pelos dados das instituições financeiras seja pelos dados do Banco Central do Brasil, que demonstram, também, um controle das despesas em nível agregado. Os custos administrativos apresentam importância relativa decrescente na composição do *spread*. Contudo, ainda há espaço para reduções adicionais de custos, uma vez que algumas modalidades ainda são bem maiores em relação às matrizes (ver capítulo 2)

Em relação ao compulsório, um item tido pelos bancos como extremamente prejudicial ao crescimento do volume do crédito, bem como à queda dos *spreads*, verifica-se, desde 2001, uma considerável queda da sua participação no mesmo. Esta caiu de 9,7% do compulsório, em 2001, para 4,7% do mesmo, em 2006. De fato, o compulsório no Brasil é extremamente elevado, cerca de 45% sobre a média diária dos depósitos à vista, 15% da média diária dos depósitos à prazo e 20% da média diária dos depósitos de poupança, sem remuneração, além de saldos adicionais (8% dos depósitos à vista e 10% dos depósitos de poupança) remunerados pela taxa Selic. No Chile, o compulsório é de 9%, na zona do euro, de cerca de 2% e, nos Estados Unidos, de até 10%, a depender do volume de operações de cada instituição. Contudo, a redução do compulsório, uma das principais bandeiras dos bancos no Brasil para a redução dos

spreads, parece ter efeito cada vez menor para o atingimento deste objetivo. Pelos dados do Banco Central, a extinção do compulsório geraria uma queda do *spread* de pouco mais de 2 pontos percentuais, considerando, é claro, um efeito linear sobre os *spreads*, e desconsiderando o efeito do aumento desta redução sobre o volume de crédito total ofertado na economia, de difícil estimação. Segundo trabalho não publicado de Freitas (2007:10), o compulsório não é barreira à expansão do crédito, por parte dos bancos, quando há um cenário de expectativas otimistas de ampliação das margens de lucro. A queda da taxa básica de juros, nos últimos anos, parece ser a principal causa da redução da importância do compulsório nos *spreads* bancários, por reduzir os custos de captação no mercado às instituições bancárias, num contexto de crescimento do crédito e redução das taxas médias. Além disso, os bancos vêm criando mecanismos para reduzir o recolhimento compulsório. Um exemplo é o crescimento das debêntures de arrendamento mercantil na carteira dos bancos, provenientes, em boa medida, de empresas de leasing que são controladas por eles, o que reduz a necessidade de recolhimentos compulsórios junto ao Banco Central, além da contribuição ao Fundo Garantidor de Crédito (FGC)⁴³. Porém, vale colocar que, sem a incidência dos depósitos compulsórios, cerca de R\$ 170 bilhões ficariam à disposição dos bancos, aumentando as possibilidades de concessão de crédito e da redução das taxas cobradas.

Os tributos e taxas, além dos impostos diretos, representam parcela significativa do *spread* bancário, segundo o trabalho do Banco Central. Juntos, representavam, em 2006, cerca de 15,6% do *spread* bancário (excluindo-se a parcela relativa ao FGC). Porém, também neste item, houve queda significativa desde o ano de 2001, quando representavam, conjuntamente, 18,9%, tendo caído continuamente desde então, exceto no ano de 2004. Como forma de comparar o peso dos impostos entre as matrizes e as filiais dos bancos em estudo, foi elaborado um indicador que relaciona o total de impostos pagos pelas instituições financeiras e o resultado bruto da intermediação financeira. Seria utilizado, inicialmente, o resultado operacional. Porém, aquele item foi considerado o mais adequado divisor devido a uma característica peculiar do sistema tributário brasileiro: a elevada incidência de impostos indiretos, regra à qual não foge a atividade de intermediação financeira. Desta forma, o resultado operacional, que já é deduzido desta modalidade de impostos no balanço dos bancos brasileiros, seria inadequado para o cálculo do indicador. Seguem abaixo os resultados.

⁴³ Callegari, Lucas. Leasing lidera os lançamentos. Valor Econômico, 26/11/2007. p. C1

Tabela 30 ⁴⁴						
Peso dos impostos						
	ABN AMRO		HSBC		Santander	
	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz	Brasil	Matriz
2001	0,16	0,10	0,29	0,20	0,14	0,11
2002	0,16	0,10	0,19	0,20	0,41 *	0,10
2003	0,19	0,15	0,13	0,15	0,15	0,13
2004	0,23	0,09	0,24	0,17	0,11	0,09
2005	0,13	0,14	0,22	0,20	0,17	0,14
2006	0,17	0,10	0,19	0,23	0,16	0,20
Média	0,17	0,11	0,21	0,19	0,15	0,13
* ano de incorporação do Banespa, resultado excepcional						
Fonte: ABN AMRO, HSBC e Santander						

Curiosamente, a diferença entre o indicador descrito acima nas matrizes e no Brasil é menor do que se esperava. Na média dos seis anos em questão, no HSBC o peso dos impostos se mostrou praticamente o mesmo do Brasil, sendo maior na matriz em alguns anos. No ABN AMRO e no Santander, a carga de impostos como proporção do resultado bruto é ligeiramente maior no Brasil do que nas matrizes. Contudo, a diferença na composição dos impostos, já sugerida, deve ser ressaltada. Enquanto nas matrizes predominam, quase que exclusivamente, impostos diretos, no Brasil se dá praticamente o contrário. A conta “despesas tributárias”, presente nos balanços dos bancos no Brasil, inexistente nos balanços dos bancos de outros países, correspondente a grande parte dos impostos pagos pelos bancos brasileiros, é composta de impostos e contribuições tais como a COFINS, o ISS, o PIS e outros tributos. Portanto, o debate em torno dos impostos, a partir dos dados coletados nos bancos, deve estar direcionado menos ao volume de impostos pagos pelos bancos no Brasil, em muitos anos comparáveis ao que se paga na matriz, e mais aos efeitos da predominância de uma estrutura tributária na qual predominam impostos indiretos, a partir de uma estimativa da ineficiência que este tributo implica para a atividade de intermediação financeira. Pelo volume cobrado, bem como pelo fato de ser o quarto maior item componente do *spread*, trata-se de uma questão relevante, não só para o setor bancário, mas para a economia como um todo. A reforma tributária⁴⁵ a ser proposta pelo governo federal trata, de certa forma, desta questão, ao buscar uma redução do número de impostos, privilegiando os impostos sobre valor agregado (IVA'S).

⁴⁴ [(Impostos Diretos + Despesas Tributárias) / Resultado Bruto da Intermediação Financeira]

⁴⁵ A proposta de reforma tributária, a ser enviada pelo Governo Federal, prevê a substituição de impostos e contribuições, tais como Cofins e PIS PASEP por um IVA (Imposto sobre valor agregado) Federal, assim como a incorporação do ICMS e do ISS a um IVA Estadual.

O componente com maior participação no *spread* bancário, como se vê, é a inadimplência. Ao contrário da maioria dos itens restantes, nos quais se verifica queda ou estabilidade no período em questão, cresce a participação da inadimplência no *spread* total desde 2001, ininterruptamente. De 30,7%, em 2001, foi a 35,9% do *spread* em 2005, e chegou a 43,4% em 2006.

Tabela 31				Tabela 32				Tabela 33			
HSBC: inadimplência*				ABN-AMRO: inadimplência*				Santander: inadimplência*			
Brasil		Matriz		Brasil		Matriz		Brasil		Matriz	
2001	5,30%	1,20%		2001	5,50%	2,21%		2001	5,70%	1,86%	
2002	3,20%	1,23%		2002	4,30%	2,44%		2002	4,30%	1,89%	
2003	5,60%	1,22%		2003	5,70%	2,08%		2003	2,40%	1,55%	
2004	3,70%	0,93%		2004	3,90%	2,28%		2004	4,50%	1,00%	
2005	4,70%	0,94%		2005	4,80%	1,72%		2005	3,80%	0,89%	
2006	3,80%	0,83%		2006	5,60%	1,94%		2006	4,50%	0,78%	
*atraso superior a 90 dias				*atraso superior a 90 dias				*atraso superior a 90 dias			
Fonte: HSBC				Fonte: ABN AMRO				Fonte: Santander			

Como se vê nas tabelas acima, as taxas de inadimplência são consideravelmente maiores no Brasil em relação às matrizes, para todos os anos em estudo, e muito próximas entre si, com exceção do ABN-AMRO, no qual a taxa de inadimplência mostrou-se ligeiramente maior, tanto no Brasil quando no balanço consolidado. O Santander disponibiliza dados sobre a inadimplência entre vários países. No Santander mexicano, a título de exemplo, a taxa de inadimplência é cerca de quatro vezes menor do que no Brasil. Outra diferença bastante clara em relação à inadimplência entre matrizes e filiais é a sua composição. No Brasil, o crédito à pessoa física é o principal responsável pela inadimplência, o mesmo acontecendo com o Santander espanhol: como este banco é bastante agressivo nesta modalidade de crédito (ver seção anterior), a taxa de inadimplência para este tipo de cliente, que tem maior peso em sua carteira de crédito, também é maior. A divisão Consumer Finance do referido banco teve, em 2006, taxa de inadimplência de 2,57%, bem mais alta do que o restante do grupo. O crédito às pequenas e médias empresas, que também representa boa parte da carteira de crédito do Santander, e com baixa inadimplência, responde, em grande medida, pela baixa taxa de inadimplência total do banco na Espanha. Em relação ao ABN-AMRO e ao HSBC, tem-se que os setores comercial e corporativo são os principais responsáveis pelos créditos inadimplentes dos referidos bancos, como segue nas tabelas abaixo.

Tabela 34			Tabela 35		
ABN-AMRO internacional: distribuição da inadimplência			HSBC internacional: distribuição da inadimplência		
	2005	2006		2005	2006
Pessoa física	36,1	28,2	Crédito pessoal	22,6	26,4
Comercial e corporativo	63,9	71,8	Comercial e corporativo	77,4	73,6
	100	100		100	100
Fonte: ABN AMRO			Fonte: HSBC		

Por último, a margem do banco, considerado “resíduo líquido” no estudo do Banco Central, ocupa parcela considerável do *spread* bancário no Brasil. Apesar de ter caído em 2006, responde por 19% do *spread*, atrás somente da inadimplência, colocada acima. Porém, cabe destacar, a exemplo de Oliveira e Carvalho (2003, apud Freitas, 2007:13-14) que a inadimplência, enquanto componente do *spread*, é uma magnitude *ex-ante*, que pode não se confirmar. Em outras palavras, somada ao resíduo líquido supracitado, constitui uma margem de lucro esperada do banco. Levando isso em conta, tem-se que, exceção feita ao ano de 2004, em todos os outros anos em estudo esta margem desejada dos bancos subiu, saindo de 54,3%, em 2001, para 62,4%, em 2006, indicando o poder dos bancos de impor preços à atividade de intermediação financeira. O que remete a questões relacionadas à concorrência bancária no Brasil. Como foi colocado no capítulo 1, como a concorrência entre bancos se dá, em grande medida, via redução de custos e diversificação de produtos, um mercado mais concentrado não terá, necessariamente, menor competição, à qual pode ser interessante maiores ganhos de escala e de escopo. Mais do que isso, a concorrência bancária é caracterizada, assim como em outros setores (Freitas 2007:23) pela busca incessante do lucro, sujeita as mais variadas estratégias para se obter vantagens sobre os concorrentes, garantindo a obtenção de sobre-lucros. No Brasil, a obtenção destas vantagens parece estar ligada, sobretudo, à diferenciação de produtos crescente, com destaque à criação e à difusão de novos instrumentos para contornar a legislação vigente⁴⁶, bem como à redução de custos verificada nos anos de 2001 a 2006 para os três bancos em estudo.

⁴⁶ Como o crescimento das debêntures na carteira dos bancos, de forma a reduzir a exigibilidade de compulsórios e a contribuição com o Fundo Garantidor de Crédito (FGC)

Tabela 36				
Concentração bancária - países selecionados*				
	Holanda	Inglaterra	Espanha	Brasil
2001	0,79	0,55	0,59	0,39
2002	0,47	0,54	0,68	0,42
2003	0,64	0,73	0,83	0,49
2004	0,64	0,50	0,94	0,47
2005	0,51	0,50	0,69	0,45
2006	0,54	0,57	0,75	0,59
Média	0,60	0,56	0,75	0,47
Fonte: World Bank - Financial structure dataset				
*Ativos dos 3 maiores bancos comerciais / ativo total dos bancos comerciais				

Tendo em vista esta questão, a tabela acima descreve a participação do ativo das três maiores instituições financeiras dos países selecionados, em relação ao ativo total do sistema financeiro (bancos comerciais). Resultado já esperado, em todos os países-sedes dos bancos em estudo, a concentração de mercado, pelo critério selecionado, é maior em relação ao mercado brasileiro. Contudo, a competição nestes mercados, explicitadas neste trabalho por volume, composição, prazos e *spreads* cobrados nos empréstimos, é maior em relação ao Brasil.

Outra questão relevante, no que se refere à concorrência, diz respeito à interação entre ofertantes e demandantes de serviços bancários no mercado de crédito brasileiro. Além da baixa mobilidade de clientes entre diferentes instituições financeiras, pelos custos necessários a tal, os bancos, no Brasil, ainda se utilizam de métodos de avaliação de risco nas operações de crédito que dão maior peso a informações negativas, tais como inadimplência e litígios. Desta forma, além de possibilitar a cobrança de tarifas elevadas, a concorrência no mercado de crédito é desestimulada, e a precificação do *spread*, muitas vezes, inadequada.

A partir destas questões, apesar da menor concentração observada, o marco regulatório parece favorecer práticas oligopolísticas, de modo que a assimetria de informações presentes no mercado de crédito poderiam impedir uma maior competição. Desta forma, as reduções nos juros e nos *spreads* no Brasil ocorrem, em grande medida, em virtude de reduções da taxa básica de juros, como demonstra o trabalho do Banco Central (2006), pelo alto nível de correlação entre as referidas variáveis.

Tomando isso por base, coloca-se que as afirmações contidas em Afanasieff et al (2002) parecem convergir com os dados aqui obtidos, bem como uma das conclusões do

trabalho recente do World Bank⁴⁷ (2006). Para este, entre as medidas microeconômicas prioritárias à queda dos *spreads* no Brasil estão aquelas destinadas a uma melhor avaliação de clientes e devedores, um maior acesso à informação, por parte de emprestadores e tomadores, um aprofundamento da relação entre cliente e banco e o acesso a vários bancos.

Várias medidas, que vêm sendo propostas pelo governo brasileiro desde setembro de 2006, para reduzir os *spreads* bancários, vão em linha com estas conclusões. São elas: a conta-salário, o cadastro positivo, as portabilidades do crédito e cadastral, a ampliação da central de risco do Banco Central e a redução da alíquota do fundo garantidor de crédito (FGC). Contudo, as três principais, a conta-salário, a portabilidade do crédito e o cadastro positivo estão pendentes ou têm vigência parcial.

A conta salário permite uma maior mobilidade entre diferentes instituições financeiras por parte do trabalhador, sem custo algum para o mesmo. Atualmente tem vigência parcial, uma vez que o Conselho Monetário Nacional (CMN) determinou, em dezembro de 2006, prazos diferenciados para adaptação, de abril de 2007 a janeiro de 2012.

A portabilidade do crédito possibilita ao devedor a renegociação de um contrato de financiamento com um segundo credor, com custos mais favoráveis. Também tem vigência parcial, pois excluiu o crédito consignado, que responde por 55% do crédito pessoal, e o crédito imobiliário.

O cadastro positivo define o registro e a consideração de um histórico positivo de crédito na avaliação de risco de uma nova operação. Os bancos brasileiros têm por hábito a avaliação de risco a partir da utilização de informações negativas (inadimplência, litígios), processo de precificação que eleva os juros cobrados. Dessa forma, a criação deste cadastro, a sua portabilidade (já vigente), o acesso a informações relativas a tarifas⁴⁸ (já disponível no Bacen para 11 instituições) e uma maior mobilidade de clientes entre as instituições bancárias, sem custos, estimularia os bancos a reduzir tarifas e taxas cobradas em suas operações, reduziria os *spreads* bancários e criaria condições para o acesso de uma maior parcela da sociedade (micro-empresas, camadas de baixa renda) ao mercado de crédito. Ao mesmo tempo, contribuiria para

⁴⁷ Contudo, outras questões colocadas pela referida instituição, como a elevada incidência de impostos sobre a atividade de intermediação financeira, bem como a importância dada aos depósitos compulsórios enquanto componente do *spread*, não se mostraram relevantes.

⁴⁸ Está iminente, também, regulamentação do governo para padronizar e proibir a cobrança de algumas tarifas, além de definir prazos mínimos para reajustes. Galvão, Arnaldo. "Tarifa terá de seguir prazo para reajuste." Valor econômico, 28/11/2007. p C4.

uma precificação mais correta das operações de crédito, e à redução da inadimplência. O cadastro positivo, contudo, está pendente. A medida provisória, que deveria ter sido editada no ano de 2006, foi postergada diversas vezes, até ser abandonada⁴⁹.

A reação reticente dos bancos em relação a estes projetos denota o caráter dúbio dos seus efeitos sobre os seus resultados: por um lado, a redução da inadimplência pode ser positiva para os bancos, reduzindo o risco das suas carteiras. Por outro lado, porém, estímulos à concorrência como os propostos pelas medidas citadas, além de reduzir os *spreads*, podem tornar mais rígidas as receitas com prestação de serviços dos bancos⁵⁰, ao mesmo tempo em que reduzem, na conta do *spread*, a participação da sua margem líquida e, por se tratar de um *spread ex-ante*, a possibilidade de incorporar maiores taxas de lucro esperadas nas operações de crédito, a partir das expectativas relativas à inadimplência, que seriam menores para uma parcela da clientela, na presença do cadastro positivo.

Esta seção final teve como objetivo analisar, a partir dos dados das instituições financeiras em estudo e de seus países, os determinantes do *spread* bancário no Brasil relacionados no projeto “Juros e *spread* bancário no Brasil”, conduzido pelo Banco Central. As principais conclusões vêm em seguida:

- 1) a ineficiência da gestão bancária no Brasil é uma hipótese cada vez menos defensável, à medida que os anos passam. Apesar de ser relativamente alta como proporção do *spread*, os indicadores do capítulo 2 explicitam a redução de custos das instituições financeiras no Brasil, onde o controle de custos parece ser uma das principais formas pelas quais a competição se manifesta;
- 2) reduções do compulsório, por si só, parecem não exercer grande efeito sobre os *spreads* cobrados, dada sua baixa relevância atual enquanto componente do *spread*. Apesar das alíquotas de compulsório serem altas no Brasil, os grandes bancos têm conseguido, via novos instrumentos (tais como as debêntures), reduzir o seu peso nos *spreads*, além de promover o crescimento do crédito, a despeito das elevadas exigibilidades do compulsório e do crescimento potencial do crédito, sem a sua incidência;

⁴⁹ Tramita no Congresso Nacional o projeto de lei que trata do assunto, de nº 5870/2005.

⁵⁰ O Conselho Monetário Nacional (CMN) anunciou, em dezembro de 2007, medidas para reduzir o número de tarifas cobradas por instituições bancárias, bem como disciplinar a cobrança e o reajuste das tarifas. “CMN reduz para 20 número de tarifas bancárias; reajuste ocorrerá a cada 180 dias”. Valor online, 06/12/2007, acesso em 10/12/2007. www.valor.com.br/

- 3) o volume de impostos pagos no Brasil, para os três bancos selecionados, não se mostrou muito maior do que aqueles pagos nas matrizes dos bancos, em termos proporcionais. Contudo, a composição dos tributos expõe a necessidade de um sistema tributário mais simplificado. Sendo assim, a criação de um imposto unificado, como figura no plano de reforma tributária do Governo Federal, tornaria a composição dos impostos pagos pelos bancos no Brasil mais similar à das matrizes;
- 4) a inadimplência é muito maior no Brasil em relação às matrizes. Para reduzi-la, bem como os juros e os *spreads* cobrados no Brasil, altíssimos em relação aos outros países, o governo propôs, em setembro de 2006, medidas de caráter microeconômico, que foram modificadas e tiveram sua abrangência reduzida. Tais estímulos à concorrência poderiam ser exitosos nos seus propósitos, tornando a precificação do crédito mais correta, bem como reduzindo os *spreads* médios e “fiscalizando” a inadimplência por parte dos tomadores.
- 5) As margens de lucro esperadas dos bancos são excessivamente altas. O crescimento do crédito desde 2003 explicita a capacidade dos bancos de impor elevados juros nas operações de crédito. Além do controle das tarifas, através das medidas já vigentes, a redução da assimetria entre bancos e seus clientes (sobretudo pessoas físicas) seria desejável para a redução dos *spreads*. Freitas (2007:4-5) defende que os bancos públicos poderiam forçar a queda dos juros, sobretudo em operações de menor risco (crédito consignado e recebíveis), nas quais os prêmios de risco ainda são altos.

4 – Considerações finais

Este trabalho teve por objetivo analisar o comportamento das instituições bancárias presentes no mercado brasileiro, em comparação àquele das matrizes. Apesar de boa parte dos resultados obtidos serem esperados, deve-se ressaltar que muitas das diferenças foram menores do que se esperava, bem como a existência de movimentos de convergência dos indicadores das filiais brasileiras para aqueles da matriz, sobretudo no que se refere à gestão (custos, imobilização, dependência do interbancário), exceção feita aos *spreads* cobrados. No que diz respeito ao volume e a composição do crédito, verificou-se que, além de aplicar maior parcela do ativo nas operações de crédito, as

matrizes oferecem prazos mais longos e *spreads* menores, o que denota sua importância enquanto intermediários financeiros de longo prazo das suas economias. Em relação à composição setorial, as diferenças existentes foram inconclusivas, pois variaram entre os bancos, e devem ser levadas em conta características dos países em questão para sua análise.

Por último, foi analisado o *spread* bancário, a partir de dados do Banco Central e dos bancos em questão. A partir destes últimos, verificou-se que os bancos no Brasil são cada vez mais eficientes, no que se refere aos custos, contribuindo para a queda dos *spreads*. Além disso, uma reforma tributária que tornasse mais simples a composição dos tributos seria interessante, tendo em vista sua participação no total do *spread*, tornando-a mais homogênea e próxima à matriz. Em relação ao volume, porém, não é tão grande a diferença de impostos pagos no Brasil e nas matrizes. Outra questão importante é, dadas as características do mercado brasileiro citadas anteriormente, a possibilidade de medidas para reduzir a inadimplência. Uma melhor avaliação de risco por parte dos bancos brasileiros poderia desestimular a inadimplência, precificando as operações crédito de acordo com o risco de cada cliente. Contudo, na ausência do Cadastro Positivo, principal medida destinada a tal objetivo, permanecem avaliações de risco de caráter mais homogêneo, bem como o cadastro de clientes é tratado como informação privilegiada, desestimulando a concorrência entre bancos e a redução da inadimplência, dos *spreads* e das taxas finais cobradas aos tomadores. Neste contexto, o crescimento do crédito e a redução dos *spreads* ainda dependerá, em grande medida, de reduções adicionais nas taxas de juros, na manutenção da inadimplência em níveis controlados e do crescimento da renda.

Recentemente, o Banco Santander concluiu a aquisição, em consórcio com duas instituições financeiras, do ABN AMRO, do qual absorveu o Banco Antonveneta, da Itália, e o Real, do Brasil. Contudo, o banco italiano já foi negociado com outra instituição daquele país, fazendo da filial brasileira do ABN AMRO o único ativo que ficou em mãos do Santander, em uma operação que custou a este novas emissões de ações, além de toda sua rede de agências bancárias de varejo⁵¹, a ser negociada com a companhia britânica de investimentos Sun Capital Partners. Isso, por si só, denota o grande interesse do banco espanhol pelo mercado brasileiro, no qual, com a aquisição do banco Real, passou da sétima para a terceira posição no mercado nacional, por ativo

⁵¹ "Santander vende". Valor econômico, 26/11/2007, p C1

total. Além disso, as duas instituições possuem atividades complementares: enquanto o Santander é forte no Sul e em São Paulo, o Real tem maior presença, além de São Paulo, no Rio de Janeiro e em Minas Gerais. Enquanto o Santander tem por foco as grandes empresas, o Real é forte no segmento de pequenas e médias empresas. A agressividade do Santander nos mercados onde atua, associada à complementaridade das atividades das duas instituições permite afirmar que, com um ativo maior, maior possibilidade de diferenciação de produtos e redução de custos, há forte tendência de um aumento mais visível na competição bancária para os próximos anos, a despeito da maior concentração no mercado brasileiro, sobretudo nos segmentos à pessoa física, nos quais o Santander é mais forte na matriz. Associando esta afirmação aos indicadores neste trabalho analisados, pode-se esperar, com certeza, que esta aquisição implicará uma redução ainda maior nos custos dos bancos, em especial os de pessoal e administrativos, além de uma homogeneização de muitos dos indicadores analisados, em convergência com as matrizes. Além da continuidade destes movimentos, espera-se uma redução das margens e das receitas de serviços⁵², fato que parece já estar ocorrendo, em certa medida. Em 2007 já há, ainda que de forma tímida, uma competição por clientes a partir da redução de certas tarifas, como as de cartão de crédito e de alguns serviços⁵³.

A posição oficial do HSBC, por sua vez, coloca a necessidade de, após as perdas financeiras recentes no mercado de crédito imobiliário dos Estados Unidos, aumentar a parcela de seu lucro, hoje em 51% (dados do primeiro semestre de 2007), para 60%, advinda de países emergentes da Ásia, América Latina e Oriente Médio⁵⁴, de rápido crescimento. No que se refere ao Brasil, tal estratégia deveria estar assentada numa atuação mais agressiva no mercado de varejo, no qual o banco tem forte presença nos segmentos de renda mais alta. Talvez por conta disso seus custos de intermediação são superiores no Brasil, pela falta de escala nas operações, tendo em vista esta concentração da atividade de varejo e o baixo volume do ativo operado. Como o espaço para aquisições encontra-se demasiadamente reduzido no mercado brasileiro, para o atingimento de seus objetivos, o HSBC deve mudar sua estratégia no país.

⁵² “Receitas extraordinárias inflam o lucro dos bancos”. Valor Econômico, 09/11/2007, p. C6

⁵³ Sujeitas a condicionalidades, como, por exemplo, movimentações mínimas e utilização de cartões.

⁵⁴ Menon, John; Livesey; Bem. “HSBC busca lucro maior nos emergentes”. Valor econômico, 26/11/2007, p. C2

O Santander vislumbra o crescimento no Brasil, em prazo curto, de uma nova classe média, que absorveria uma série de produtos e inovações financeiras⁵⁵, ao passo que o HSBC busca ampliar, de forma mais tímida, no caso brasileiro, sua participação em mercados emergentes. O êxito destas estratégias está condicionado pelo crescimento da economia brasileira nos próximos anos e pelos seus efeitos sobre a distribuição de renda, sobretudo nas faixas intermediárias de renda (C e D)^{56,57}. Deixando de lado esta questão, fora do escopo deste trabalho, pode-se afirmar que a aquisição do banco Real pelo Santander, a possibilidade de um maior esforço do HSBC em mercados emergentes, como o brasileiro, mais outros fatores presentes no Brasil atualmente, como a perspectiva crescimento econômico, o cenário externo favorável, as baixas taxas de juros (em perspectiva histórica) e o esforço, ainda que tímido, de uma maior regulação da atividade bancária pelas autoridades, dão a perspectiva de uma maior homogeneização da atuação dos bancos no país em relação aos bancos no exterior, bem como o aumento do volume de crédito e a redução dos *spreads* cobrados, estes últimos ainda muito discrepantes em relação ao que se verifica tanto nas matrizes, em países desenvolvidos, como em outros países com grau de desenvolvimento semelhante ao do Brasil.

Referências bibliográficas:

- Afanasieff, T.; Lhacer, P.; Nakane, M. (2002). **"The determinants of bank interest spread in Brazil"**. *Monney affairs*, n. 15 p. 183-207
- Andrade, L; Farrel, D.; Lund, S. (2007). **"Fulfilling the potential of Latin America's financial systems."** Mckinsey & Company. *The Mckinsey Quarterly*. Julho de 2007.
- Banco Central (1999). **"Juros e spread bancário no Brasil. Banco Central do Brasil"**. Out 1999

⁵⁵ Salgado, E.; Napolitano, G; Mesquita, R. "O espanhol que assusta". Revista Exame. Acesso em 20/11/2007 <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0904/financas/m0141099.html>

⁵⁶ Segundo reportagem da Folha de São Paulo, entre janeiro de 2003 e novembro de 2006, 20 milhões de pessoas deixaram as classes D e E, sendo 14 milhões nos 17 meses entre junho de 2006 e novembro de 2007. Folha on line. "Crescimento econômico tira 20 milhões de brasileiros da classe D/E.", 16/12/2007 www.folha.com.br. Acesso em 16/12/2007.

⁵⁷ Porém, a rotatividade do trabalho, como consta no primeiro capítulo, é elevada no Brasil. Segundo Krein (2007), entre 1996 e 2005, o percentual de desligados com menos de 3 meses no emprego pulou de 17% para 20%, o total com menos de um ano, de 53% para 58%. De acordo com dados da RAIS, quase um terço do total de assalariados troca de emprego no ano. Isso coloca questões a respeito do crescimento do crédito no Brasil, bem como sobre o alongamento de prazos, num mercado de trabalho bastante flexível.

Banco Central (2004) **“Avaliação de cinco anos do projeto de juros e spread bancário.”** Banco Central do Brasil. dez 2004.

Banco Central (2006) **“Relatório de Economia Bancária e Crédito”.** Economia e finanças. www.bcb.gov.br/

Callegari, Lucas. **“Leasing lidera os lançamentos”.** Valor Econômico, 26/11/2007. p. C1

Carvalho (2003) **“Investimento, poupança e financiamento. Financiando o crescimento com inclusão social.”** UFRJ: Instituto de economia. Textos para discussão. Disponível online em <http://www.ie.ufrj.br/moeda/>

Cintra (2007) **“As transformações do sistema financeiro brasileiro entre 1995 e 2006.”** Unicamp: Instituto de Economia. Campinas, mimeo.

Coutinho, L. (1997) **“A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós estabilização.”** In.: VELLOSO, J. (org). Brasil: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997

de Paula. L.F. (2002) **“Consolidação bancária: tendências recentes nos países desenvolvidos e na União Européia.”** Fundação de Economia e Estatística. Ensaios FEE 23, vol. 2. Porto Alegre, 2º sem 2002

Faria, J.A.; de Paula, L.F.; Marinho, A. (2006) **“Fusões e aquisições bancárias no Brasil: uma avaliação da eficiência técnica e de escala.”** Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Texto para discussão nº 1233. Rio de Janeiro, nov de 2006

Freitas, M. C. P. de (1997) **“A natureza particular da concorrência bancária e seus efeitos sobre a estabilidade financeira”.** Revista Economia e Sociedade, nº 8. Campinas. Instituto de Economia / Unicamp, p. 51-83, jun. 1997.

Freitas, M. C. P. de (2007) **“Evolução e Determinantes do crédito bancário no período 2001-2006”.** in: Crédito bancário no Brasil: evolução e transformações institucionais. Mimeo

Galvão, Arnaldo (2007). **“Tarifa terá de seguir prazo para reajuste.”** Valor econômico, 28/11/2007. p C4.

Krein, J. D. (2007). **“O avanço da contratação flexível.”** Carta Social e do Trabalho, nº 6 – maio / ago 2007. Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT). Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas. Disponível www.eco.unicamp.br

Jacob, C.A. (2003) **“Crédito bancário no Brasil: uma interpretação heterodoxa.”** Tese de doutoramento. Universidade Estadual de Campinas. Campinas, dez 2003.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A Shleifer e R. Vishny, (1998), **“Law and Finance”.** Journal of Political Economy, 106:1.113-55, 1998. *apud* Reis & Valadares (2004:30)

Matias, A. B. (2004) **“Estudo sobre spread: taxa de spread e composição do spread nos três maiores bancos privados do Brasil.”** UASF: União de Acesso a Serviços Financeiros. Sebrae

Menon, J.; Livesey, B. (2007); **“HSBC busca lucro maior nos emergentes”.** Valor econômico, 26/11/2007. p. C2

Neto, P.M.J. ; Wichmann, B.M. (2004). **“Eficiência e competição bancária no Brasil.”** Encontro Regional de Economia do Nordeste. Área 3: Teoria Econômica e

Métodos Quantitativos ANPEC: Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia.

Oliveira, G. & Carvalho, C.E. (2004) **“O componente custo de oportunidade do *spread* bancário no Brasil: uma abordagem pós-keynesiana.”** Textos para discussão. Depto de Economia. PUC SP. Jun/2004

Oliveira, G. C.; Carvalho, C. E. (2003). **“Os juros são altos. Já o crédito.”** *Revista Reportagem*, São Paulo, v. 4 n.46, p. 11 - 13, 15 jul. apud Freitas (2007)

Oreiro, J.L.; de Paula, L.F., Ono, F.H.; Silva, Guilherme Jonas (2006). **“Determinantes macroeconômicos do *spread* bancário no Brasil: teoria e evidência recente.”** *Revista Economia Aplicada*, vol 10 no 4. Ribeirão Preto. Out/Dez 2006.

Rehder, Marcelo. **“Rotatividade sobe e achata salários”.** *O Estado de São Paulo* – Economia – 1/5/2005

Reis & Valadares (2004) **“Reforma do sistema financeiro do Brasil: implementação recente e perspectivas.”** Série de estudos econômicos e sociais. Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Mar/2004.

Salgado, E.; Napolitano, G; Mesquita, R. (2007) **“O espanhol que assusta”.** *Revista Exame*.

<http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0904/financas/m0141099.html>

Acesso em 20/11/2007

The Economist (2007) **“Bancos tentam descobrir o novo papel das agências”** in.: *Valor Econômico*, 21/06/2007. p. C3

Tonooka, E.K. & Koyama, S.M. (2003). **“Taxa de juros e concentração bancária no Brasil.”** Banco Central do Brasil. Trabalho para discussão 62, fev 2003.

Vidotto, C.A. & Carvalho, C. E. (2007). **“Abertura do setor bancário ao capital estrangeiro nos anos 1990: objetivos e retórica do governo e dos banqueiros”.** SEP: Sociedade Brasileira de Economia Política. XII Encontro Nacional de Economia Política. São Paulo, junho de 2007.

World Bank (2006) **“Brazil: interest rates and intermediation *spreads*”.** Report n. 36628-BR. Poverty Reduction and Economic Management Unit. Latin America and the Caribbean Region. June 30, 2006

Fontes de dados:

Banco ABN-AMRO: Matriz: www.abnamro.com/; Filial: www.bancoreal.com.br/

Banco HSBC: Matriz: www.hsbc.com.uk/ ; Brasil: www.hsbc.com.br/

Banco Santander: Matriz: www.santander.com/ ; Brasil: www.santander.com.br/

Apêndice: Indicadores utilizados

Adequação do capital	
Capitalização	$(PL / \text{Captação Total}) * 100$
Imobilização	$((AP - \text{Imobilizado de Arrendamento}) / \text{Patrimônio Líquido}) * 100$
Capital de giro	$(PL - AP) / PL * 100$
Alavancagem	$(\text{Captação Total} - \text{Carteira de Terceiros}) / PL * 100$

Liquidez	
Encaixe	$(\text{Disponibilidades} / DV) * 100$
Dependência do interbancário	$(\text{Depósitos Interbancários} / \text{Captação Total}) * 100$

Custo	
Intermediação	$(DIF / \text{Captação total}) * 100$
Pessoal	$(DP / \text{Captação total}) * 100$
Administrativo	$(DA / \text{Captação total}) * 100$
Custo total	$((DIF + DP + DA + \text{Despesa Tributária}) / \text{Captação total}) * 100$
Índice de eficiência	$((DP + DA) / (\text{Resultado da intermediação financeira} + RS)) * 100$

Rentabilidade	
Geração de rendas	$(RIF / \text{Aplicação total}) * 100$
Margem bruta	$(\text{Resultado bruto da intermediação financeira}) / (RIF + RS) * 100$
Margem líquida	$(\text{Resultado líquido}) / (RIF + RS) * 100$
Rentabilidade do PL	$\text{Resultado líquido} / PL * 100$

Gestão	
Spread	$((1 + \text{Geração de renda}) / (1 + \text{custo de intermediação}) - 1) * 100$

Elaboração própria	
Títulos públicos (part)	$(\text{Títulos públicos} / \text{Ativo total}) * 100$
Estrutura de Receitas	$(\text{Receitas de serviços e comissões} / RIF) * 100$
Crédito / Ativo	$(\text{Carteira de crédito} / \text{Ativo total}) * 100$
Peso dos impostos	$(\text{Impostos diretos} + \text{Despesas tributárias}) / RBIF$

Legenda:

PL: Patrimônio Líquido

AP : Ativo permanente

DV: Depósitos à vista

DP: Despesas de pessoal

DA: Despesas administrativas

RS: Receita de serviços

RIF: Receita da intermediação financeira

RBIF: Resultado bruto da intermediação financeira