

CLAUDIA DENISE BECKHAUSER

**ESTRATÉGIAS DE CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE CRÉDITO
PÓS-PLANO REAL**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção de grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Curso de Graduação em Ciências Econômicas, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Prof. Orientador: Victor Manoel Pelaez Alvarez

CURITIBA

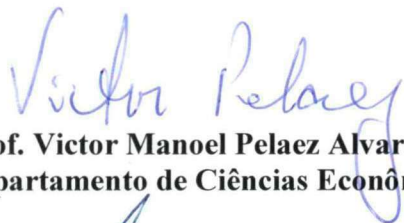
2008

TERMO DE APROVAÇÃO

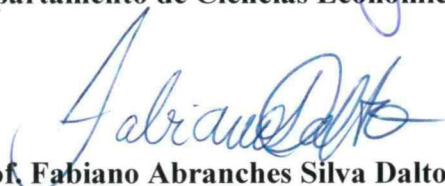
CLAUDIA DENISE BECKHAUSER

**ESTRATÉGIAS DE CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE CRÉDITO
PÓS-PLANO REAL**

**Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção de graduação no
Curso de Ciências Econômicas, Setor de Sociais Aplicadas da Universidade
Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:**



**Orientador: Prof. Victor Manoel Pelaez Alvarez
Departamento de Ciências Econômicas**



**Prof. Fabiano Abranches Silva Dalto
Departamento de Ciências Econômicas**



**Prof. Walter Tadahiro Shima
Departamento de Ciências Econômicas**

Curitiba, 18 de novembro de 2008

Ao meu querido marido,
que a quatro mãos e dois corações,
redigiu mais essas páginas de minha
Vida.

AGRADECIMENTOS

Às pessoas que mais merecem meus agradecimentos e até o último dia de minha vida o merecerão, meus pais, com quem sempre pude contar e a quem devo a minha vida, e também o que dela fiz.

Agradeço ao professor Vitor, que soube respeitar meus limites e me ajudar a superá-los e se não fiz perfeito, fiz graças a ele o melhor que a mim coube fazer. E nos momentos mais difíceis, tive a certeza de que ao olhar para o lado, teria, assim tomo a liberdade de dizer, um grande amigo ao meu lado.

Também agradeço ao professor Fabiano, que mesmo nos bastidores esteve sempre presente, me apoiando, me ouvindo e me ajudando.

Não posso deixar de agradecer ao professor Shima, que em meu momento de desespero e total indecisão, foi quem me mostrou a luz em meio ao caos, e graças a ele a idéia se formou e se concretizou.

Não posso deixar de agradecer às minhas amigas, Bruna, Adriana e tantos outros que me acompanharam nessa complicada jornada e sempre que precisei de um ombro amigo ou uma mão estendida, pude com eles contar.

Agradeço a todos que possivelmente tenha esquecido, afinal, Deus me privilegiou com muitos anjos em minha vida, e muitas seriam as páginas para descrevê-los, mas de um anjo não posso deixar de citar, o anjo que me mostrou o sentido da vida e hoje me faz perceber o que realmente é ser feliz. Obrigada meu querido amor, Niwton.

RESUMO

O mercado de crédito sofreu profundas alterações após a implantação do Plano Real. Anteriormente à implantação desse plano a inflação era considerada uma fonte de lucros para o sistema bancário. Porém, com a estabilização da economia as instituições de crédito tiveram que se adaptar a essa nova situação, e desenvolveram estratégias para sobreviverem e lucrarem. Nessa mudança as pequenas instituições foram diluídas e em sua grande maioria desapareceram do mercado de crédito, e mesmo as grandes instituições adotaram a estratégia de conglomerados econômicos se adaptarem a um ambiente de competição interminável, o que acabou levando a uma maior concentração desse mercado. Usando a teoria de Steindl sobre marginais e progressistas, este trabalho desenvolveu um estudo sobre as transformações ocorridas durante o período de 1995 e 2005, e focou nas estratégias desenvolvidas por ambos os grupos mencionados. A Teoria da Inovação de Silvia Possas também serve como arcabouço teórico para analisar o papel inovativo nas estratégias adotadas pelas instituições de crédito, que acabou por beneficiar com maior relevância as grandes instituições de crédito. E conclui-se que a formação de conglomerados econômicos, e a diversificação dos serviços oferecidos pelo mercado de crédito foram à estratégia fundamental para a adaptação das mesmas. Já as instituições de pequeno capital, só sobreviveram por tornarem seus serviços mais ágeis, usufruindo da característica de serem pequenas e transformando essa característica em vantagem perante os grandes capitais. E ainda, a inovação do crédito consignado veio lhes fornecer a entrada em um nicho ainda não explorado, e com garantias que favoreciam sua permanência no mercado, além de poder oferecer taxas de juros mais baixas, o que garantiu seu espaço no mercado.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – ORGANIZAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL.....	30
FIGURA 2 – MERCADO DE CRÉDITO – SFN.....	31

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – VOLUME DE CRÉDITO CONSIGNADO – R\$ BILHÕES DEZ./2005 – IGP-DI – E PARTICIPAÇÃO NO CRÉDITO PESSOAL.....	53
---	-----------

LISTA DE QUADROS

**QUADRO 1 - EVOLUÇÃO REAL DA CAPTAÇÃO E DOS
EMPRÉSTIMOS.....19**

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES NOS ATIVOS DA ÁREA BANCÁRIA.....	36
TABELA 2 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS INSTITUIÇÕES NAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO NA ÁREA BANCÁRIA.....	36
TABELA 3 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS 5, 10 e 20 MAIORES BANCOS E CEF NOS ATIVOS TOTAIS DO SEGMENTO BANCÁRIO EM %	40
TABELA 4 - QUANTIDADE DE BANCOS - CLASSIFICAÇÃO POR PORTE.....	48
TABELA 5 - INSTITUIÇÕES DO SEGMENTO BANCÁRIO – PORTE CLASSIFICADO POR ATIVOS TOTAIS.....	49
TABELA 6 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NOS ATIVOS TOTAIS DO SEGMENTO BANCÁRIO.....	49

SUMÁRIO

RESUMO	v
LISTA DE FIGURAS	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vii
LISTA DE QUADROS	viii
LISTA DE TABELAS	ix
1. INTRODUÇÃO	1
2. REFERENCIAL TEÓRICO	4
2.1 TEORIA DE OLIGOPÓLIO DE J. STEINDL.....	4
2.1.1 Pressupostos da Teoria.....	4
2.1.2 Marginais e Progressistas.....	5
2.1.3 Concentração do Mercado.....	8
2.2 OS FATORES RESPONSÁVEIS PELA PERMANÊNCIA DAS PEQUENAS EMPRESAS.....	8
2.2.1 Concorrência Imperfeita.....	9
2.2.2 Condições Oligopolísticas.....	9
2.2.3 Disposição ao Risco.....	9
2.3 CONCORRÊNCIA E INOVAÇÃO.....	9
2.3.1 Concorrência e Mercados.....	10
2.3.2 Inovação e Mercados.....	12
2.4 PARTICULARIDADES DO MERCADO DE CRÉDITO.....	12
3 FORMULAÇÃO DO PLANO REAL E SEU PAPEL NO MERCADO DE CRÉDITO	14
3.1 MERCADO DE CRÉDITO ANTERIOR AO PLANO REAL.....	14
3.1.1 Evolução Histórica.....	14
3.1.2 Os Ganhos do Setor de Crédito no Período Inflacionário.....	15
3.2 IMPLANTAÇÃO DO PLANO REAL.....	21
3.3 PERSPECTIVAS DO PROGRAMA - MERCADO DE CRÉDITO APÓS A ESTABILIZAÇÃO DO PLANO REAL.....	22
3.3.1 Ajuste no Sistema Financeiro.....	24

4 REESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE CRÉDITO.....	27
4.1 ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL.....	27
4.2 CENTRALIZAÇÃO – CONCENTRAÇÃO FINANCEIRA.....	31
4.2.1 Operações de Crédito com Recursos Livres e Direcionados.....	36
4.3 ESTRATÉGIAS ADOTADAS PELOS GRANDES BANCOS.....	38
4.3.1 O Papel da Inovação como Estratégia dos Bancos.....	39
4.3.1.1 Securitização.....	41
4.3.1.2 Derivativos.....	43
5 ESPAÇO DE CONCORRÊNCIA DAS PEQUENAS	
INSTITUIÇÕES.....	45
5.1 CLASSIFICAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO SEGUNDO	
O BANCO CENTRAL.....	45
5.2 COMO SE CLASSIFICAM AS PEQUENAS INSTITUIÇÕES	
DE CRÉDITO.....	49
5.3 AS ESTRATÉGIAS ADOTADAS PELAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO	
APÓS A IMPLANTAÇÃO DO PLANO	
REAL.....	50
6 CONCLUSÃO.....	60
7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62
8 ANEXOS.....	65

INTRODUÇÃO

O mercado de crédito é conhecido por sua instabilidade, e seu funcionamento se dá por meio de ciclos de expansão e crise. Nos momentos de expansão desse mercado, a chance do aparecimento de pequenas instituições que negociam e “aproveitam” a boa fase é visível. Já nos momentos de crise, são principalmente as grandes empresas que conseguem sobreviver ao adaptarem as suas estratégias de crescimento e concorrência às novas fases de expansão da economia.

De acordo com a Teoria de Steindl, os grandes capitais são conhecidos como empresas *progressistas* – de grande porte, que dominam quase todo o mercado e, na maioria das vezes, sobrevivem às crises do sistema. Já os pequenos capitais, são conhecidos como empresas *marginais* – de pequeno porte e que não conseguem atender a todo o mercado, mas que aproveitam a fase de expansão do mesmo, e se firmam, mesmo que temporariamente.

Assim, de acordo com essa teoria, as pequenas instituições de crédito, as marginais, aparecem nos momentos de expansão do mercado de crédito, em que o ponto fundamental da análise é a capacidade ociosa das grandes firmas, que em dado momento necessitam ampliar e abrem margem, nesse curto espaço de tempo para as pequenas. Nesse momento em que as grandes instituições, as progressistas, não conseguem atender, imediatamente, a toda a demanda de crédito existente, para depois desaparecem nos momentos de crise da economia.

Esse fato é notório, se analisarmos a economia brasileira anterior e posterior à implantação do Plano Real. Antes do plano, com a alta inflação, as pequenas instituições conseguiam lucrar apenas reinvestindo o capital de seus clientes, devido às altas taxas de juros, e mesmo, as pessoas com medo da desvalorização da moeda papel e depósitos á vista (M1), procuravam o serviço dessas instituições para auxiliá-las.

Já com a estabilização da economia, e a queda da inflação, até mesmo os grandes capitais remodelaram suas estratégias para sobreviverem a esse novo

cenário que se avistava, e muitas das pequenas instituições que lucravam com a alta inflação foram extintas. Dados mostram que nos anos seguintes à implantação do Plano Real ocorreram profundas modificações na estrutura financeira brasileira, que, ainda com a alta da inflação, no ano de 1995, possuía 610 pequenas instituições detendo cerca de 5% do ativo total das transações financeiras realizadas na época e os 50 maiores bancos detinham cerca de 74% do ativo total das transações (BANCO CENTRAL, 1995-2005). Controlada a inflação e retomada a estabilidade, muitas dessas pequenas instituições financeiras quebraram, o que colaborou para a concentração bancária brasileira. Dados relacionados ao ano de 2005 mostram que o número dessas pequenas instituições caiu para 337, com um total de apenas 1% dos ativos totais. Em contrapartida a participação dos 50 maiores bancos subiu para 84% dos ativos totais do setor de crédito brasileiro (BANCO CENTRAL, 1995-2005).

Pode-se afirmar, que o Plano Real foi um “divisor de águas” do sistema financeiro nacional. Assim, este trabalho tem como objetivo geral analisar o comportamento das instituições de crédito, antes e depois das mudanças ocorridas na economia após a implantação do Plano Real, focando, principalmente, as pequenas instituições de crédito.

Como teoria central do estudo, utilizar-se-á a teoria de Josef Steindl, que trata da concorrência de grandes e pequenos capitais em determinado segmento de mercado, onde serão consideradas as grandes instituições de crédito de “progressistas” e as pequenas de “marginais”. Como complemento teórico, será utilizada a teoria da “Inovação” de Silvia Possas, como uma forma de explicar a sobrevivência de algumas instituições após as referidas mudanças econômicas. O referencial empírico sobre a implantação do Plano Real e suas consequências sobre o mercado de crédito baseia-se no trabalho de Gesner de Oliveira e nos dados fornecidos pelo Banco Central.

Este trabalho está dividido em quatro sessões: a primeira faz uma síntese do referencial teórico adotado para análise do mercado de crédito, que engloba a Teoria das Marginais e Progressistas de Steindl, e a de Inovação Tecnológica da Silvia

Possas; na segunda sessão, é feito um estudo do Plano Real, o período anterior a sua implantação, e como atuavam as instituições de crédito, após, o período de implantação do Plano, detalhando suas etapas, e por fim, as conseqüências que esse Plano trouxe para o mercado de crédito; na terceira sessão, faz-se um estudo mais aprofundado dos grandes capitais, ou seja, das grandes instituições, e quais as estratégias adotadas pelas mesmas; e completando o estudo, na quarta sessão, apresenta-se, como o Banco Central classifica as instituições de crédito, de acordo com o sistema utilizado pelo próprio Banco Central (SISBACEN – DEINF) e quais as estratégias adotadas pelas instituições de crédito, através das inovações do mercado financeiro, para sobreviverem nesse novo mercado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico adotado para tal entendimento será a orientação das posições de J. Steindl a respeito das estruturas de mercado oligopolísticas, que explica como se dá a concorrência entre empresas marginais e progressistas, e qual o papel desempenhado pelas marginais dependendo da estrutura de cada mercado oligopolizado.

2.1 TEORIA DE OLIGOPÓLIO DE J. STEINDL

Como primeiro contato com a teoria, serão apresentados seus pressupostos, que define os grandes capitais, como “Progressistas”, e os pequenos capitais como “Marginais”.

A seguir, serão aprofundadas as características das Marginais e das Progressistas, e mesmo, quais seus métodos de atuação no mercado.

E por fim, de acordo com os pressupostos da teoria, será demonstrado como o mercado se torna concentrado com a atuação das Progressistas, e a pequena participação das Marginais.

2.1.1 PRESSUPOSTOS DA TEORIA

Ao contrário de Marshall, Steindl¹ (1945, citado por POSSAS, 1990, p.141-160), parte de um pressuposto de diversidade empresarial, a questão do tamanho da empresa influencia em seu desenvolvimento e sobrevivência no mercado, e afirma que:

¹ STEINDL, J. **Small and Big Business**: Economic Problems of the Size of Firms. Blackwell, Oxford, 1945.

- Não necessariamente, grandes empresas surgem de pequenas, podem nascer já grandes, o que as coloca em melhor posição;
- Existem facilidades associadas ao tamanho das indústrias, como o acesso ao crédito e juros mais baixos, traduzido em maiores taxas de endividamento das menores empresas;
- Resultam menores taxas de lucros para as pequenas empresas e maiores “taxas de mortalidade”, para as mesmas.

Steindl (Idem, p.4) parte das bases do oligopólio como referência padrão de sua análise, com as características principais de barreiras à entrada, probabilidade de colusão, e da pressão de concorrência interna na fixação de um preço limite superior para os preços. Essa teoria é adotada para explicar como se dá a concorrência entre empresas no mercado de produtos e serviços, precisando de algumas adaptações para explicar a atuação dos bancos e financeiras que disponibilizam produtos como cartões, planos de investimentos, seguros entre outros.

A questão de grande relevância para essa análise é a de se explicar o surgimento e a constante manutenção do excesso de capacidade produtiva que é mantido pelas grandes empresas. Essa característica, segundo Possas (1990), se deve às fortes barreiras à entrada, não momentaneamente, mas sim, uma constante prática dessas empresas; a fim de impedir ou prevenir a entrada de novos concorrentes.

2.1.2 MARGINAIS E PROGRESSITAS

A parte da teoria que apresenta maior relevância para análise da concorrência entre os bancos consiste em distinguir as empresas marginais (que seriam as pequenas instituições financeiras), das empresas progressivas (que seriam os grandes bancos), cujas definições abaixo explicitadas são fundamentais para o entendimento dessa teoria:

- Produtor marginal: produtor de maior custo e que obtém apenas lucros normais, nenhum lucro extra; apresenta pouca possibilidade de crescer no mercado em que atua.
- Empresas progressistas: via de regra, são de grande porte, obtendo maiores margens de lucro e melhores condições de crescimento, seja em função das vantagens absolutas de custo, ou de economias de escala.

Possas (1990, p.156) sintetiza o pensamento de Steindl sobre as relações entre empresas progressistas e marginais:

...em suma, Steindl procurou mostrar o impacto da pressão da acumulação interna dos lucros retidos das empresas 'progressistas' (maiores margens de lucro) – que também costumam ser as maiores e líderes – sobre a estrutura de uma indústria onde há diferenciação significativa de preços/custos (margens de lucro) entre empresas e grande participação das empresas 'marginais' no mercado; e como esse impacto é limitado pela possibilidade de crescer mais rápido que o mercado, quando a expansão deste é ditada por condições externas, a qual acarretará eventualmente concentração absoluta e eliminação sistemática de empresas 'marginais'. A facilidade desta eliminação é sem dúvida reforçada pela suposição de que se tratam de pequenas empresas que não obtém senão lucros 'normais', e que por isso não tem condições financeiras de opor resistência a uma concorrência predatória. (POSSAS, 1990, p. 156).

As marginais conseguem, quando muito, preservar sua parcela do mercado, ao passo que as progressistas crescem em um ritmo superior a ele e realizam esforços de vendas investindo em publicidade; menores preços e maior qualidade de seus produtos, com diferenciação dos mesmos, reduzindo, no entanto, sua taxa de

lucro, que é viabilizado pela diferença de margem de lucro dessas empresas para as marginais.

A grande questão entre as marginais e as progressistas, em relação ao mercado, é a capacidade de acumulação interna das progressistas que não é suficiente para o aumento da demanda de determinado produto. As empresas progressistas têm como ponto fundamental o investimento em capacidade ociosa para expandir sua produção de acordo com o aumento da demanda o mais rápido possível. No entanto, devido à indivisibilidade técnica das plantas, ou no caso dos bancos, a inviabilidade de capital disponível, a empresa não consegue expandir rapidamente sua oferta de produtos disponíveis, tais como crédito. Isto abre espaço para que novos micro e pequenos empresários possam atuar nesse mesmo ramo, até que a grande empresa (Progressista), possa aumentar sua capacidade produtiva e novamente atender a essa demanda crescente. Por esse motivo as progressistas buscam crescer mais que o mercado. E para escoar esse ajuste da produção elas investem em menores preços, maior qualidade, maior publicidade e maior diferenciação. Mas o mercado continua a crescer e a capacidade de ampliação das mesmas tem certo limite. Para que esse limite seja expandido, no curto prazo é impossível, pois a planta é fixa, além de outros fatores indivisíveis no curto prazo, logo essa alteração só poderá ser realizada no longo prazo, onde todos os fatores de produção são móveis. Assim, no longo prazo as Progressistas poderão ampliar sua capacidade de produção e, portanto, atender à demanda até então insatisfeita. Nesse período de transição da “planta de produção” das Progressistas, abre-se espaço para atuação para as Marginais – pequenas empresas -, que possam entrar no mercado e atender a essa demanda temporariamente insatisfeita; é nesse exato instante, onde há essa “folga” dada pelas Progressistas, que as Marginais passam a atuar no mercado.

Porém, após ampliar sua capacidade produtiva, e conseqüentemente, projetar certa capacidade ociosa – para eventuais aumentos na demanda -, muitas Marginais são expulsas desse mercado por não conseguirem concorrer com as Progressistas.

Possas (1990), aborda outra hipótese de Steindl, na qual algumas empresas marginais auferem níveis de lucros supranormais e não são facilmente eliminadas pelas progressistas, pois essas podem acompanhar certa queda nos preços sem irem à falência, já que não auferem simplesmente lucros normais. A permanência dessas empresas será a questão relevante abordada neste trabalho.

2.1.3 CONCENTRAÇÃO DO MERCADO

Em um primeiro momento Possas (1990, p.157), considera que a participação das empresas “marginais” pode ser relevante. Mas se a taxa de acumulação interna das “progressistas” ultrapassar certo nível poderá estimular a que estas empresas ampliem sua capacidade a um ritmo superior ao do mercado, acarretando um processo de concentração “relativa”, em detrimento da participação das marginais. Porém, se as progressistas ultrapassarem certo nível crítico, que avança diretamente sobre a fatia de mercado, suprida pelas marginais, estas tendem a desaparecer, e a concentração será “absoluta”. Por se tratar de um processo de longo prazo essas empresas marginais não irão voltar ao mercado, podendo ocorrer somente que outras empresas marginais supram em outro determinado período às eliminadas, mas estas não voltarão. Esse tópico é de fundamental interesse para o entendimento do fenômeno da concorrência do crédito, que ocorreu a partir da implantação do Plano Real.

2.2 FATORES RESPONSÁVEIS PELA PERMANÊNCIA DAS PEQUENAS EMPRESAS

Ao se analisar os motivos pelos quais as empresas marginais sobrevivem no mercado e suportam a pressão exercida pelas progressistas, Steindl (1990, p.109-114) aponta como possíveis estratégias:

- **CONCORRÊNCIA IMPERFEITA:** Essas imperfeições podem ser de caráter racional, como custos de transporte de difícil eliminação, diferenciação dos gostos - uma individualização do produto que os consumidores atribuem real importância, ou fatores irracionais como apego dos fregueses a determinada empresa, que podem ser causados por força de hábito, desconhecimento dos fatos relevantes ou mesmo preguiça.
- **CONDIÇÕES OLIGOPOLÍSTICAS:** Em grandes concentrações oligopolísticas grandes empresas detêm o poder de formação de preços e pouco têm a ganhar com a eliminação de empresas menores, que representam uma pequena parcela da oferta total. Isto acaba também por impedir que essas pequenas empresas sejam substituídas por um novo grande ingressante. A sobrevivência dessas pequenas empresas também é desejada pelas grandes instituições, já que assim elas podem alegar a não existência de um monopólio comercial, sendo que essas pequenas empresas aparecem como independentes e acompanhantes na política de preços da empresa dominante.
- **DISPOSIÇÃO AO RISCO:** Tais empresários estão dispostos a entrar no mercado com altas taxas de risco e remunerações muito baixas, devido principalmente ao *status* de empresário, que se acentua com o aumento do desemprego, quando o simples fato de oferecer a mão-de-obra mais barata não irá levar a uma contratação; ou, a condição de empregar familiares no empreendimento. Isso leva a uma luta extrema dos pequenos empresários para sobreviverem no mercado e a não desencorajarem com a baixa lucratividade.

2.3 CONCORRÊNCIA E INOVAÇÃO

A discussão teórica sobre concorrência perfeita não se adequa à maior parte dos mercados, pois cada produto comercializado não é idêntico ao comercializado pelo concorrente. Não se trata tampouco de uma concorrência estática, pois os agentes envolvidos podem tirar proveito de suas diferenças.

conquistando assim uma maior parcela do mercado. Partindo-se do pressuposto de que não pode haver concorrência entre iguais, os concorrentes acabam por se diferenciar através de inovações, que, segundo Schumpeter, é o cerne do processo de concorrência (POSSAS, 2006, p.13). Por outro lado, o monopólio puro acaba sendo uma condição provisória que se desfaz na medida em que o processo de inovação propicia condições para novos entrantes no mercado ou mesmo a criação de mercadorias ou mercados equivalentes.

Nessas condições, pode-se considerar que concorrência e monopólio não são antônimos, na medida em que os mercados apresentam características de concorrência, pois apresentam vários produtores, com produtos até certo ponto similares. Contudo, existe o monopólio sobre cada produto - um diferencial que existe em cada um - que será destruído pela superação ou pela imitação (POSSAS, 2006, p.16), e mesmo depois de superado esse monopólio ele existe potencialmente em cada produto. Para definir os mercados em sua congruência² de concorrência perfeita e monopólio se faz necessário estudar com um pouco mais de profundidade o processo de concorrência.

2.3.1 CONCORRÊNCIA E MERCADOS

Para entender o processo de concorrência faz-se necessário entender o ambiente no qual esse processo ocorre, ou seja, o mercado. Depois de definido “o palco” de atuação, é preciso definir os “atores”, ou seja, os produtores e através destes como ocorre o processo de concorrência pela inovação e assim partir do pressuposto que todos os produtores concorrem pelo poder de compra da população.

Uma possível definição para mercado, baseado no âmbito das vantagens obtidas pelos agentes econômicos, de acordo com Possas (2006, p. 23), é que esses

² O termo congruência é utilizado no sentido aritmético, correlacionando características dos mercados de concorrência perfeita e oligopólio.

procuram saber o que fazem seus rivais examinando suas diferenças e estabelecendo vantagens sobre eles.

É de grande relevância para o estudo do mercado de crédito a indagação realizada por Possas (2006, p.25): o que permite às firmas sobreviverem por mais tempo, ou seja, aquilo que lhes proporciona maiores e mais duradouros lucros e a capacidade de crescimento?”

Determinado o mercado, é necessário definir: o número de participantes; o grau de concentração; a possibilidade de se diferenciar produtos; as barreiras à entrada; e as estruturas de custo (POSSAS, 2006, p.25). Tais circunstâncias fazem com que algumas firmas permaneçam mais tempo vivas no mercado e que seus lucros sejam maiores e duradouros, além da sua capacidade de crescimento. Isso está diretamente ligado à sua vantagem competitiva, como o grau de competitividade que se desfruta e a sua taxa de obsolescência, que seria a rapidez com que essas vantagens são superadas.

O número de participantes é importante para determinar o quanto o mercado se aproxima de um monopólio, e quais as possibilidades de colusão entre os membros. Para entender o mercado são citadas suas vantagens.

Em termos de Custo:

- Economia de Escala; Economia de Escopo; Capacidade de Financiamento da Firma; Patente e Licenciamento de Tecnologia; Relações com Fornecedores e (ou) Garantia de Matérias – Primas; Relações com a Mão-de-Obra; e Organização da Produção.

Em termos da Diferenciação do Produto:

- Especificação; Desempenho ou Confiabilidade; Durabilidade; Ergonomia e *Design*; Estética; Linhas de Produto; Custo de Utilização do Produto; Imagem e Marca; Formas de Comercialização; Assistência Técnica e suporte ao Usuário; Financiamento aos Usuários e Relação com os Usuários.

Nesse processo está relacionado o monopólio como algo pontual que sobrevive somente até o ponto em que os concorrentes comecem a imitá-lo. Mas esse monopólio é fundamental para a sobrevivência dos produtores, pois este assegura o ganho excedente dos mesmos.

2.3.2 INOVAÇÃO E MERCADOS

As firmas atuam ativamente nos mercados, já que elas decidem o que e como produzir, alterando, assim, o processo de concorrência. Isso se faz através de suas próprias condições de competir, introduzindo inovações.

Steindl (1945, citado por Possas, 1990, p.23), (Idem p.4) que examina o papel das economias de escala e dos diferenciais de margem de lucro geradas por inovações na criação de assimetria nos mercados. Tal citação se correlaciona diretamente com o referencial teórico abordado até então sobre o entrave entre marginais e progressistas, em que a capacidade de ampliação e produção das progressistas e a escolha de uma melhor escala pode auferir margens de lucro em relação às marginais, pois existe uma assimetria de escolha de poder entre elas.

2.4 PARTICULARIDADES DO MERCADO DE CRÉDITO

No mercado de crédito, de acordo com Carvalho, et. al., (2007, p.221-223), as relações se dão entre agentes econômicos capazes de poupar certo excedente de sua renda e transferir a terceiros, para que estes possam investir e devolver tal capital com juros, em determinado prazo. E nesse processo de transferência da renda, aparecem os mediadores financeiros – instituições de crédito, que transacionam entre os agentes deficitários e os superavitários.

Tais mercados seguem uma classificação, que vai de acordo com a forma de transação e do contrato resultante (crédito curto e longo prazo, título de mercado monetário e de capitais), participação de terceiros (primários e secundários), grau de

acesso de interessados (públicos e privados), forma de participação de instituições financeiras (intermediados e desintermediados) e objeto da transação (de recurso e de risco).

De acordo com Howells (2001, p. 8) as instituições financeiras são analisadas como firmas que precisam adquirir insumos para o seu funcionamento, e fabricam produtos. No entanto dizer que os produtos são empréstimos é insuficiente, pois essas oferecem serviços, desde negociação de ações até tributação e outras formas de consultoria financeira.

Mas, essas empresas apresentam peculiaridades jamais encontradas em outras empresas, a capacidade que os bancos possuem de criar dinheiro, de possuir o Banco Central como prestador de última instância, e ainda, poder realizar transações interbancárias, ou seja, em caso de necessitar de capital podem recorrer a uma “concorrente” e pegar empréstimos para cobrir seus gastos.

Outra questão de relevância para a análise é o perfil dos “clientes” desse mercado, pois na maioria dos mercados, os agentes consomem os produtos em prol de sua satisfação, seja pelo prazer de consumi-la, seja pelo prazer de ostentá-la. Porém, no mercado de crédito, de acordo com Howells (2001, p. 6), os tomadores de crédito possuem dois interesses principais:

- Minimizar o custo, ou seja, o custo para o tomador de empréstimo é o rendimento para o prestador.

- Tomadores de empréstimo querem maximizar o período pelo qual tomam emprestado, o que os leva a duas vantagens – reduz o risco de o prestador ter que ser repago em uma época inconveniente para o tomador de empréstimo, e também reduz a exposição do tomador de empréstimos ao risco de o empréstimo ter que ser substituído em uma época de elevação da taxa de juros.

Assim, o verdadeiro interesse do tomador de crédito é o de maximizar seu ganho, e reduzir seus custos com tal empréstimo.

3 FORMULAÇÃO DO PLANO REAL E SEU PAPEL NO MERCADO DE CRÉDITO

O Plano Real foi um divisor de águas na economia brasileira. Com a queda da inflação, a fonte de ganhos dos bancos foi praticamente extinta, já que esses trabalhavam basicamente com arbitragem inflacionária e investimentos em títulos do governo de alta lucratividade.

Assim, os agentes de crédito passaram por uma drástica modificação em suas condições de concorrência, e para melhor entendê-las, se faz necessária uma análise anterior à implantação do Plano Real.

3.1 O MERCADO DE CRÉDITO ANTERIOR AO PLANO REAL

3.1.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA

O Brasil teve sua economia marcada por uma forte onda inflacionária, que por sua insistência e persistência, levou estudos na área, e haver a afirmação de que o crescimento econômico poderia ser compatível com altas taxas de inflação, porém tal ideologia se provou errônea com os indicadores de alta inflação e baixo crescimento brasileiro nas décadas de 70, 80 e mesmo início dos anos 90.

Em uma análise das altas taxas inflacionárias e conseqüente recessão ocorrida no início dos anos oitenta, Belluzzo e Almeida (2002, p. 241) afirmam que “a recessão no início dos anos 1980, acarretou resultados ainda mais paradoxais no caso dos bancos do que no caso das grandes empresas não-financeiras. Os grandes grupos elevaram seus lucros a um ponto nunca antes alcançado”.

E Belluzzo e Almeida (2002, p. 242), afirmam que o lucro auferido, em valores reais – lucro líquido declarado -, pelos grandes bancos privados nacionais em seu conjunto foi, no período de 1981-83, mais que o dobro do resultado do triênio 1978-80.

No entanto, a reforma monetária de março de 1990, que congelou saldos e aplicações financeiras pelo período de um ano, teve, evidentemente, um impacto forte e imediato sobre os bancos. Belluzzo e Almeida (2002) afirmam que:

A queda súbita de liquidez em cruzeiro (a nova moeda) elevou extraordinariamente as taxas de juros, o que concorreu para o aumento das rendas das operações de crédito, a despeito da cautela dos bancos (e dos próprios controles governamentais) na concessão de financiamentos novos. Isso colaborou para que os bancos compensassem, em alguma medida apenas, a forte regressão provocada pela reforma nos ganhos e lucros financeiros, que, desta feita, não foi causada apenas pela redução das taxas nominais de juros e pelo transitório desincentivo a novas aplicações de curtíssimo prazo, como em planos anteriores. Também se reduziu a base de recursos líquidos, mediante o bloqueio de uma grande parcela de liquidez alojadas nas quase-moedas. As captações no mercado aberto pelos bancos desabam em função do bloqueio, assim como suas aplicações em títulos e valores mobiliários, e, com isso, despencam as rendas e lucros financeiros. O movimento nessas direções é geral, afeta todas as categorias de bancos e é a causa da redução das taxas de rentabilidade em 1990. (BELLUZZO, et. al., 2002, p. 270).

Somente no governo de Itamar Franco (02 de outubro de 1992 a 01 de janeiro de 1995), sob a égide de seu ministro Fernando Henrique Cardoso, que seria futuramente eleito Presidente da República (01 de janeiro de 1995 a 01 de janeiro de 2003), houve um efetivo controle da inflação no Brasil.

3.1.2 OS GANHOS DO RAMO DE CRÉDITO NO PERÍODO INFLACIONÁRIO

Para entender o comportamento dos bancos no período de hiperinflação, período esse que antecedeu a implantação do Plano Real, Carneiro (2002, p. 207-

224) divide tal fase em duas partes, uma que vai de 1980 a 1985 que ele caracteriza “ajuste externo e incerteza dos preços macroeconômicos”, e a outra que vai de 1986 a 1990, intitulada “financeirização dos preços e hiperinflação”.

No primeiro período, Carneiro (2002) menciona como se comportou o setor de crédito com a seguinte colocação:

Diante da aceleração inflacionária, os bancos passam a aceitar depósitos remunerados com liquidez imediata. Ou seja, as famílias e empresas passam a deter depósitos bancários similares a depósitos à vista, mas que rendem o equivalente à correção monetária e assim defendem a moeda contra a corrosão inflacionária. Para lidar com depósitos remunerados de liquidez integral, os bancos modificaram seus ativos, reduzindo os itens de menor liquidez, como os empréstimos. Estes foram crescentemente substituídos por títulos públicos de curto prazo. Para fazer face a essas modificações, o Banco Central também teve de adaptar-se e emitir títulos de prazos mais curtos indexados à correção monetária.(CARNEIRO, 2002, p. 212).

Nesse primeiro período, como apontam Belluzzo e Almeida (2002, p. 243), combinou-se o desenvolvimento financeiro alcançado desde as reformas financeiras de 1964-65 – em termos de diversificação de instrumentos financeiros, redes e serviços bancários difundidos e modernos – a alta inflação, o que levou os bancos a obterem ganhos de arbitragem do dinheiro - o que corresponde à própria taxa nominal de juros, uma fonte de lucros extraordinários se é ampla a base sobre a qual se aplica o diferencial entre os juros cobrados nos empréstimos (ativos) e aqueles pagos na captação de recursos do público (passivos).

Por conseguinte, os depósitos à vista começaram a declinar rapidamente desde o início da política de ajustamento. Mas os bancos compensaram esse efeito, dadas as facilidades que lhes foram concedidas para a remuneração de suas aplicações em títulos públicos com taxa de juros elevadas. O que correspondeu à

diretriz da “política de ajustamento” de lançar mão, ativamente, da política de dívida pública e da fixação de taxas de juros altas para conter o crédito (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 244).

Outra informação de grande relevância apontada por Belluzzo e Almeida (2002, p. 245), foi a mudança ocasionada no sistema de bancos que promoveram a ampliação da rede de agências, diversificaram a oferta de serviços e investiram em informatização das operações, para tornar ágil a aplicação dos recursos, mesmo aqueles de rápida passagem pelo sistema. Levando a uma “corrida” dos bancos, que fora liderada pelos grandes bancos privados nacionais, para a ampliação da rede e concessão de serviços “gratuitos” ao público. Motivado por tais condicionais, a expansão dos grandes bancos “varejistas” nesse período não teve precedentes na história financeira do país. Somente entre 1979 e 1984, vale dizer, durante a mais grave recessão econômica já presenciada e em simultâneo a uma rapidíssima “desmonetização” da economia, o número de agências bancárias aumentou de 9.5 mil, para 12.3 mil, pouco menos de 30%.

Porém, apesar de as características acima terem favorecido os bancos varejistas, caracterizados por grandes bancos nacionais, em algum grau, a fonte de lucro extraordinário originada da inflação e da política de “ajustamento” beneficiou também, as demais categorias de bancos, como os pequenos e médios “atacadistas” dentre os bancos privados nacionais e mesmo os bancos estrangeiros, para os quais os depósitos à vista eram a fonte preponderante de recursos.

Assim, o padrão bancário típico dos anos 80, durante e após o “ajustamento recessivo”, passa a ser tal que a formação de lucro nas suas operações típicas (crédito *versus* captação) resulta em déficit, mais do que compensado pela rentabilidade financeira. O padrão envolve os grandes bancos privados, que lideraram o processo, mas também incluíram, em alguma medida, todas as demais categorias: bancos pequenos, médios e bancos estrangeiros (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 252).

Assim, com a quebra de três bancos nacionais e outros de pequeno e médio porte, o governo, para evitar uma quebra de todo o sistema bancário, concede ampla liberdade nas operações de crédito do Banco do Brasil.

Por consequência, como apontado por Belluzzo e Almeida (2002, p. 257-8), o impacto de tais movimentos de crédito, levou a uma expansão do crédito impulsionada por ele, ocasionando o mecanismo clássico de criação de moeda bancária. O poder de compra foi ampliado pelas sucessivas ondas de avanço de crédito do sistema bancário, permitidas pela ampliação de sua capacidade de financiamento a partir da “multiplicação” dos depósitos. E de fato, quem comanda a evolução do crédito após o *boom* inicial do BB são os grandes bancos privados nacionais e, entre esses, especialmente os líderes “varejistas”, Bradesco e Itaú, os quais dependiam de rápida orientação para suas operações ativas para o crédito.

Isso levou à expansão do crédito no segundo semestre de 1986 para 45,5 % (10,7% no semestre anterior).³

Belluzzo e Almeida (2002, p. 260) afirma que, em suma, o Cruzado representou um avanço na estrutura bancária, por resultar em melhorias nos padrões de custos e receitas dos bancos, por baratear a captação e reduzir riscos das operações ativas e passivas, mas também resultou em uma dupla perda da renda bancária devido ao fim do imposto inflacionário e à queda das taxas reais de juros nos títulos da dívida.

E, para confirmar o avanço no mercado de crédito, vale ressaltar que o crescimento do crédito ao setor privado, concedido pelo sistema financeiro entre fevereiro e dezembro de 1986, alcançou 38,2% reais, sendo que para o sistema de bancos (inclusive o BB) o aumento foi de 86,7%. Para o sistema financeiro como um todo, o crédito novo correspondeu a 12% do PIB e a 10,9%, considerando apenas os bancos comerciais.

O quadro abaixo demonstra bem a evolução do sistema de crédito nesse período:

³ Fonte: BELLUZZO (2002, p. 258).

GRANDES PRIVADOS NACIONAIS				
	Depósitos totais	Depósitos à vista	Depósitos a prazo	Oper. a crédito
2º SEMESTRE/85	-35.3	-7	16.1	12.8
1º SEMESTRE/86	67.5	129.6	-41.3	6.6
2º SEMESTRE/86	27.3	16.2	103.7	56.7
1º SEMESTRE/87	-63.1	-66.6	-49.6	-43.6
GRANDES ESTRANGEIROS				
	Depósitos totais	Depósitos à vista	Depósitos a prazo	Oper. a crédito
2º SEMESTRE/85	31.1	-0.1	11.1	8.2
1º SEMESTRE/86	43.2	102.5	-0.2	13.9
2º SEMESTRE/86	36.9	9.9	77.1	37.6
1º SEMESTRE/87	-55.1	-67.8	-43.5	-41.8
MÉDIOS				
	Depósitos totais	Depósitos à vista	Depósitos a prazo	Oper. a crédito
2º SEMESTRE/85	37.5	-34.1	-10.4	-14.9
1º SEMESTRE/86	53,0	90.7	14.1	27.0
2º SEMESTRE/86	62.3	11.6	149.7	51.3
1º SEMESTRE/87	-57.8	-67.2	-50.5	-25.9
PEQUENOS				
	Depósitos totais	Depósitos à vista	Depósitos a prazo	Oper. a crédito
2º SEMESTRE/85	46.6	-12.1	2.6	12.9
1º SEMESTRE/86	41.9	133.2	-9.0	27.7
2º SEMESTRE/86	73.5	-3.2	183.1	69.4
1º SEMESTRE/87	-42.1	-65.1	-30.8	-35.1

QUADRO 1 - EVOLUÇÃO REAL DA CAPTAÇÃO E DOS EMPRÉSTIMOS - %
 FONTE: BELLUZZO e ALMEIDA (2002, p. 262).

No auge da Crise Monetária, o “Plano Verão”, de janeiro de 1989, veio criar as condições necessárias para que os bancos obtivessem a maior lucratividade de toda a época da crise, pois combinou restrição do crédito, altíssimas taxas de juros, facilidades de aplicações financeiras a curtíssimo prazo e, fruto de seu fracasso, a mais rápida aceleração inflacionária do período da crise monetária (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 266).

O Plano tinha como objetivo o contingenciamento de crédito - incidindo sobre o crédito corrente às empresas e ao setor público, o crédito ao consumo e até mesmo a emissão de “cheques especiais”, congelando as aplicações aos valores reais

da época do choque – e assim neutralizar a reação do crédito bancário à queda da inflação, decretando mais um congelamento, e as taxas nominais de juros, evitando assim a explosão do crédito e da demanda, fator, esse, que contribuiu para o fracasso do Cruzado. Porém, o “Plano Verão” abriu facilidades para aplicações dos saldos bancários, sobretudo por fixar taxas de juros muito altas nos títulos de dívida pública.

Isso significou um reforço à atratividade das quase-moedas, sobretudo aplicações no *overnight*, que passaram a concentrar as decisões de aplicações dos bancos e do público em geral (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 267).

Assim, nesse contexto de crise monetária e risco crescente, os bancos reagiram com cautela maior na concessão do crédito, concentrando mais ainda os recursos em aplicações interfinanceiras e, sobretudo, em títulos públicos. Com base nisso, no segundo semestre de 1989 a rentabilidade dos bancos privados, sem exceção, alcançaria níveis inacreditáveis. Os grandes bancos nacionais privados registraram taxa de lucro líquido de 17,3% (34% a taxa de lucro antes da correção), os médios bancos, 10,8%, os pequenos, 31,9% (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 268).

Para completar sua análise do sistema de crédito, Belluzzo e Almeida (2002, p. 271) chamam a atenção para dois fatores importantes que permitiram aos bancos, protegerem suas taxas de lucro, mesmo ante tão drástica mudança:

- 1 – o aumento das rendas de serviços bancários;
- 2 – a redução das despesas administrativas, em que desponta a redução do custo de pessoal, por dispensa de funcionários.

E afirmam, que uma das transformações mais relevantes no sistema, é que muitos bancos perderam a característica de “varejistas”. E que outros, passaram a operar equilibradamente entre operações de massa e operações de “clientela”. Mas em todos os casos, o investimento em informatização, que se intensificaram, visaram reduzir custos e atender uma nova e ampla “clientela”.

Com a implantação do “Plano Collor”, nos anos de 1990 e a indisponibilidade de acesso aos recursos investidos no sistema financeiro, a liquidez do sistema foi drasticamente reduzida, e como apontado por Belluzzo e Almeida (2002, p. 296) a súbita supressão da liquidez e a própria desorganização da economia elevaram extraordinariamente as taxas de juros (as taxas de juros dos empréstimos por um mês chegaram a 30% ante uma expectativa de inflação próxima a zero), e a permanência nas agências, do dinheiro convertido do público, constituiu uma fonte elevada de lucros para os bancos. E ainda, para muitas empresas, não havia alternativa além de realizar empréstimos a altas taxas de juros para honrar o pagamento da folha.

Por fim, nos anos 1990, com a liberalização e a abertura financeira, ocorreram certas modificações importantes no setor bancário. Uma delas, apontadas por Carneiro (2002, p. 268) diz respeito à mudança na forma de captação de bancos e grandes empresas, pois os tradicionais repasses bancários e a captação direta de empréstimos pelas empresas deixaram de basear-se em créditos bancários sindicalizados e passaram a originar-se da emissão de títulos nos mercados internacionais de capitais. E, no caso dos repasses bancários, o espectro de operações domésticas foi ampliado *vis-à-vis* às operações 63⁴, restritas à indústria. Assim, permitiu-se também a realização de operações de *leasing* para financiamento de automóveis pelas empresas de arrendamento mercantil, com recursos captados externamente.

3.2 IMPLANTAÇÃO DO PLANO REAL

O Plano Real foi inicialmente elaborado para ocorrer em quatro etapas. A Primeira fase se constituía em um ajuste fiscal emergencial. A Segunda fase seria a criação da URV, que possuía como objetivo garantir o mecanismo de transição de

⁴ Número de uma Resolução do BACEN que disciplinava a captação de recursos de origem privada, no exterior, para financiamentos de longo prazo.

uma economia com hiperinflação para uma economia com regime de estabilidade. A Terceira fase, que sucedera uma reforma monetária com a transformação da URV em Real, que seria a moeda corrente da economia. Já a Fase Quarta, possuía um caráter de reformas estruturais que iriam garantir que o mal inflacionário seria extinto por completo (OLIVEIRA, 1996, p.32).

Porém, a complementaridade das fases, é exaltada por (OLIVEIRA, 1996), como um pré-requisito para o sucesso do Plano Real. E afirma que:

o cronograma de implementação das quatro fases guarda, assim, certa flexibilidade, sendo a própria eficácia e velocidade dos resultados dependentes do grau de integração e sinergia entre as medidas contempladas em cada uma delas. (OLIVEIRA, 1996. p.34).

3.3 – PERSPECTIVAS DO PROGRAMA - MERCADO DE CRÉDITO APÓS A ESTABILIZAÇÃO DO PLANO REAL

Em sua terceira parte do livro OLIVEIRA (1996) faz uma análise da eficácia do Plano Real sobre a inflação e a estabilização do País.

Ele aponta como um dos riscos da transição o “Boom” que ocorreu na demanda de consumo. Um dos motivos dessa forte elevação do consumo se associa a três fatores principais:

- devido à sensível queda da taxa de inflação, houve uma correspondente diminuição do imposto inflacionário, gerando assim, uma elevação da renda disponível dos consumidores. Porém, tal imposto incide sobre uma proporção consideravelmente maior às camadas de baixa renda, que possuem elevada propensão ao consumo, o que intensificou o efeito sobre a demanda;

- o segundo ponto foi a reconstituição dos mecanismos de crédito em uma situação de baixo grau de endividamento das famílias, levando a uma rápida elevação do crédito em geral –principalmente nas linhas destinadas ao consumo;
- finalmente, as expectativas dos consumidores e produtores foram influenciadas pela experiência de fracasso de planos passados – cultura inflacionária que fez parte da vida dos brasileiros. Isso levou a uma antecipação do consumo, pois as pessoas acreditavam que os preços novamente subiriam, o que retornaria à espiral inflacionária.

É interessante analisar que num primeiro instante o mercado de crédito não arrefeceu, ao contrário, houve mesmo uma expansão de sua procura, o que fortaleceu as pequenas empresas, e ainda incentivou a entrada de novas pequenas empresas.

O estado de confiança criado pela expectativa de estabilização dos preços levou os consumidores, sobretudo os de renda mais baixa, a ampliar a demanda por bens de consumo duráveis, devido ao aumento real e a preservação do poder de compra dos salários associados à queda da inflação. A expansão da demanda por bens de consumo duráveis desencadeou o crescimento da demanda por crédito dos setores comercial e industrial (CINTRA,2006, p. 295).

O governo para conter a expansão creditícia, procurou conter as pressões inflacionárias associadas com o aumento da demanda, implementando um conjunto de medidas restritivas. Os principais instrumentos utilizados foram a manutenção de taxas de juros reais muito elevadas e o aumento nos percentuais dos depósitos compulsórios. A contração da liquidez conduziu ao encarecimento do crédito (CINTRA, 2006, p. 294).

3.3.1 AJUSTE NO SISTEMA FINANCEIRO

Com a implantação do Plano Real, Oliveira (1996, p. 155) aponta que o Banco Central se viu obrigado a intervir em diversas instituições financeiras, principalmente em bancos de grande porte, como o Banespa, o Econômico e parte do Banco Nacional. Isto gerou razões para dificuldades do Sistema Financeiro no processo de transição. Dificuldades que são explicadas por:

- o regime anterior havia criado situação artificialmente favorável ao propiciar ganhos de *float*⁵ pela capacidade de manejar elevadas disponibilidades monetárias numa conjuntura de alta inflação. Estudo recente do *Bankers Trust* contém dados ilustrativos: no primeiro semestre de 1994, 22% das receitas dos 10 maiores bancos privados advinha de ganhos de *float* com a inflação; essa parcela caiu para 6% e 1%, respectivamente, no segundo semestre de 1994 e primeiro semestre de 1995⁶.
- as taxas de rentabilidade com a rolagem da dívida pública eram elevadas sem contrapartida proporcional de risco:
- a demanda por serviços financeiros era excepcionalmente alta em virtude da necessidade dos agentes se protegerem contra a erosão do valor da moeda por meio dos diversos tipos de moeda indexada;
- o sistema financeiro oficial apresentava vícios comuns em empresas públicas como a ineficiência gerencial, sobre-dimensionamento, excesso de funcionários, falta de

⁵ Receita apropriada pelos bancos, por meio dos rendimentos dos recursos mantidos pelos clientes em depósitos a vista (Conta Corrente).

⁶ “Ver BT (1995)” apud Oliveira, 1996, p. 156

autonomia relativamente ao executivo e contaminação do processo de decisão por questões de natureza política.

Historicamente, isso redundou em baixa qualidade de carteiras de empréstimo, necessidade de aporte de recursos do tesouro e assistência freqüente do Banco Central com conseqüências nefastas para as políticas fiscal e monetária (OLIVEIRA,1996, p.156) .

Oliveira (1996, p.157) aponta, ainda, a alteração da legislação que a partir do final dos anos de 1980 permitiu a proliferação de instituições sob a forma de bancos múltiplos, o que exigira, independentemente do Plano Real, uma reacomodação do mercado. Logo, com o real o processo de ajuste foi naturalmente mais profundo, envolvendo fusões e aquisições, privatização de bancos oficiais e maior internacionalização do sistema – com atração de bancos estrangeiros.

A política nessa área se constituiu em uma operação delicada em que uma flexibilização excessiva comprometeria a estabilização e um endurecimento exagerado poderia gerar uma reação em cadeia; levando a uma e crise de confiança no sistema financeiro. Assim, a política monetária adotada no Plano Real levou à criação do Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer)⁷ que continha estímulos aos processos de fusões e incorporações. E estipulou ainda, a criação do Fundo de Garantia de Créditos (FGC)⁸, para salvaguardar os depositantes e medidas diversas como o aumento do

⁷Medida Provisória 1.179, de 3 de novembro de 1995.

⁸Resolução do CMN n. 2.211, de 16 de novembro de 1995.

capital mínimo para abertura de novos bancos⁹, visando maior eficácia do Banco Central na fiscalização do sistema. E, ainda, foram ampliados os poderes de intervenção do Banco Central em instituições com problemas de insolvência e iliquidez por meio da Medida Provisória nº 1.812/1995¹⁰ que permitiu à autoridade monetária exigir das instituições com problemas de iliquidez, previamente à decretação da intervenção e da liquidação extrajudicial, a realização de aportes de capital ou a transferência do controle acionário e/ou a reorganização societária mediante fusões, incorporações e cisões (CINTRA, 2006, p. 296).

E por fim, O Banco Central passou a implementar também as regras do Acordo de Basiléia I, definidas pelo *International Basle Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices* (Comitê de Basiléia). Pela Resolução n. 2.099 de 26 de agosto de 1994, foi exigido um índice de Basiléia – capital sobre ativos ponderados pelos riscos – de 8%, tal como sugerido no Acordo, mas posteriormente elevado para 11%¹¹. E a Resolução 2.682, de 21 de dezembro de 1999, introduziu um sistema de classificação das exposições de crédito em nove níveis, sendo que cada nível de risco estaria associado a um percentual de provisão (CINTRA, 2006, p. 297).

⁹Resolução 2.212, de 16 de novembro de 1995.

¹⁰Lei n. 9.447, de 14 de março de 1997

¹¹Resolução n. 2.399 de 25 de junho de 1997

4. REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA BANCÁRIO

O processo de reestruturação do sistema bancário tem ocorrido desde meados dos anos 1990, com a implantação do Plano Real. Tal processo será de fundamental relevância para o entendimento das ações que as instituições tomarão após a estabilização econômica.

Este capítulo descreve esse processo em quatro fases, seguindo a análise sugerida por Costa (2008, p. 80); o processo de centralização/concentração bancária que se intensificou a partir do Plano Real; a abertura financeira que levou a um aumento da presença de instituições e conglomerados financeiros internacionais; o processo de privatização dos bancos estaduais; as transformações ocorridas no universo do trabalho bancário.

4.1 ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

Para entender como se classificam as instituições de crédito, sejam as grandes ou mesmo as pequenas, se faz necessário uma breve descrição da estrutura do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e as principais características das instituições financeiras que o compõem.

O Sistema Financeiro é composto por um conjunto de instituições financeiras, públicas e privadas, tendo como órgão máximo normativo, o Conselho Monetário Nacional (CMN). A princípio, a idéia do sistema é a de relacionar indivíduos carentes de recursos – deficitários com os agentes capazes de gerar poupança, ou seja, aqueles que não consomem toda sua renda e se tornam superavitários, para assim, poder emprestar parte de sua renda poupada. Mas, a estrutura financeira nacional apresenta a peculiar característica de conglomerados financeiros devido à política de concentração bancária desenvolvida nas últimas décadas, por intermédio principalmente, de fusões e aquisições (NETO, 2003, p. 74).

De acordo com Neto (2003, p. 75), o Sistema Financeiro Nacional pode ser definido como um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros

que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários.

A classificação das instituições se dá em dois grupos: Bancárias ou Monetárias e Não-Bancárias ou Não-Monetárias.

Instituições Bancárias ou Monetárias: são aquelas a quem se permite a criação de moeda por meio de recebimentos de depósitos à vista (moeda escriturai), e que operam basicamente com ativos financeiros monetários que representam os meios de pagamento da economia (dinheiro em poder do público mais depósitos à vista em banco), sendo representados fundamentalmente por bancos múltiplos e comerciais.

Instituições Financeiras Não-Bancárias: essas não estão legalmente autorizadas a receber depósitos a vista, inexistindo a faculdade de criação de moeda. Elas trabalham basicamente com ativos não monetários, como ações, letras de câmbio, certificados de depósitos bancários, debêntures, etc., e são constituídas praticamente por todas as instituições financeiras, que operam no mercado financeiros, com exceção dos bancos comerciais e múltiplos. São representados por sociedades corretoras, bancos de investimento, sociedades financeiras, sociedade de arrendamento mercantil, etc.

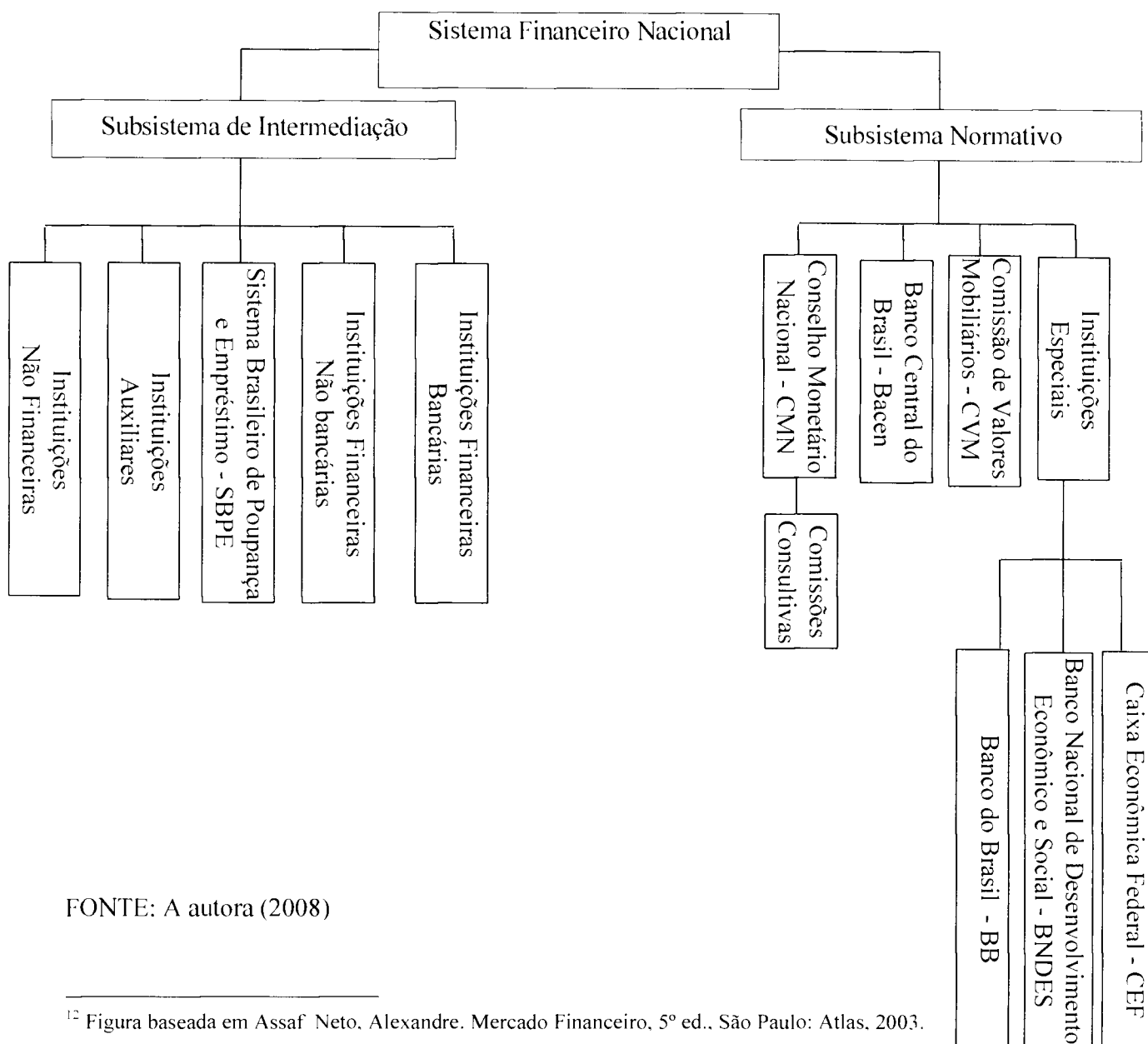
O Sistema Financeiro Nacional é, por sua vez, dividido em dois grandes subsistemas: Normativo e Intermediação Financeira.

O Subsistema Normativo é responsável pelo funcionamento do mercado financeiro e pelo bom funcionamento das instituições, fiscalizando e regulamentando as suas atividades, por meio principalmente do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Banco Central (BACEN). Ainda nesse subgrupo se encontram a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) que atua como um apoio do Sistema Financeiro, agindo no controle e na fiscalização do Mercado de Valores Mobiliários (ações e debêntures) e as instituições especiais, representadas pelo Banco do Brasil (BB) o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) e a Caixa Econômica Federal (CEF) (NETO, 2003, p. 77).

O Subsistema de Intermediação, também denominado de operativo, é composto por instituições bancárias e não bancárias, que atuam em operação de intermediação financeira, sendo estruturado em cinco grandes grupos de instituições: Bancárias, Não-Bancárias, Sistema de Poupança e Empréstimo – SBPE, Auxiliares e Instituições Não Financeiras.

Segue Estrutura do Sistema Financeiro Nacional¹²:

FIGURA 1 – ORGANIZAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

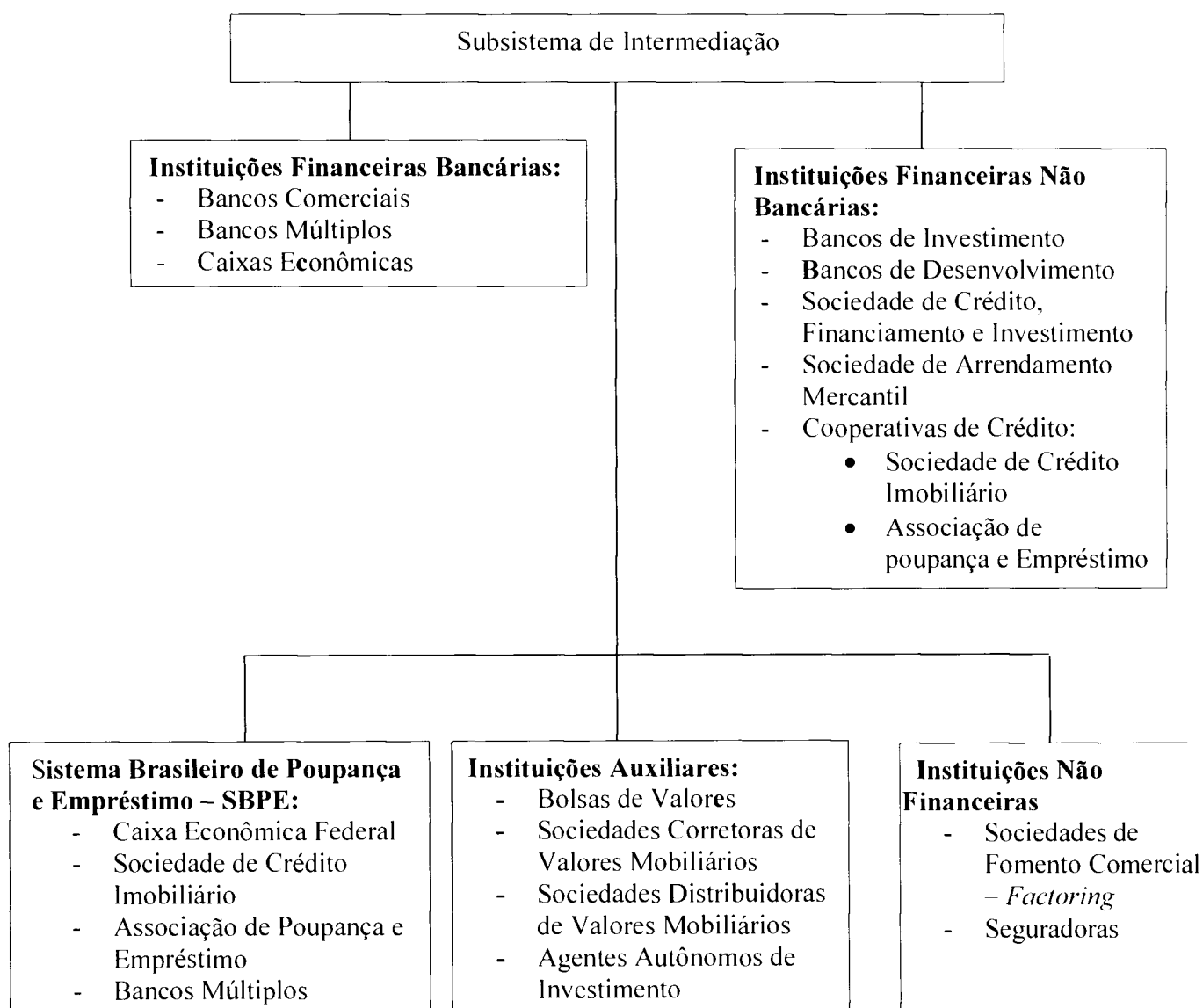


FONTE: A autora (2008)

¹² Figura baseada em Assaf Neto, Alexandre. Mercado Financeiro, 5º ed., São Paulo: Atlas, 2003.

Mas a grande questão do Mercado de crédito está relacionada ao Subsistema de Intermediação do Sistema Financeiro Nacional. NETO (Idem p. 28)¹³ esboça como estão classificadas as instituições de crédito:

FIGURA 2 – MERCADO DE CRÉDITO - SFN



FONTE: A autora (2008)

¹³ Idem, p. 28

4. 2 CENTRALIZAÇÃO – CONCENTRAÇÃO FINANCEIRA

A partir de 1988, ocorreu um rápido crescimento no número de instituições financeiras no País, que fora especialmente estimulado pela eliminação da exigência da carta de patente para a abertura de novas instituições, conforme a resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 1524, de 21 de setembro de 1988, o qual permitir a criação de Bancos Múltiplos.

Dados de Costa et. al. (2008, p. 80), mostram que entre 1988 e final de 1989, o número de instituições bancárias cresceu de 106 para 179, um crescimento de aproximadamente 85%, dos quais 66 eram bancos comerciais e 113 bancos múltiplos. E em 1994, o número de bancos era de 244, um crescimento de mais de 115%, se comparado com 1988; sendo 35 comerciais e 210 múltiplos¹⁴.

Porém, a partir de 1990, inicia-se um novo período de centralização – concentração bancária, que segundo Costa et. al. (2008, p. 80), se deve às políticas macroeconômicas e às alterações no marco regulatório, as quais contribuíram para a aceleração desse processo¹⁵.

Algumas associações são feitas por Costa et. al. (2008, p. 81) para explicar tal processo de centralização:

- 1) O Plano Real levou a uma drástica redução dos ganhos inflacionários obtidos pelas instituições financeiras e impulsionou uma reestruturação organizacional e patrimonial;
- 2) A adesão ao Acordo da Basiléia – Resolução do Banco Central do Brasil nº 2099, de 17 de agosto de 1994, que fora realizado no âmbito do *Bank for International Settlements (BIS)* em 1988, que definiu o capital mínimo das instituições financeiras em função do risco de sua atividade – induziu o sistema a um maior grau de concentração;

¹⁴ Costa, apud Banco Central do Brasil. 1995, p. 48

¹⁵ Costa, apud Rocha. 2001; Vidotto. 2002; Carvalho et al., 2002; Paula & Marques. 2004.

- 3) O Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Nacional Financeiro Nacional (Proer), criado pelo governo federal no contexto da crise bancária de 1995, estimulou a fusão e a incorporação de bancos;
- 4) A privatização resultante do programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária (Proes), que fora adotado em 1996, transferiu vários bancos estaduais para o controle de grandes grupos financeiros privados nacionais e internacionais;
- 5) A abertura aos bancos estrangeiros, que ampliaram sua participação principalmente por meio de incorporação de bancos nacionais e estaduais; o que também fortaleceu a centralização – concentração entre os bancos nacionais como estratégia de concorrência¹⁶.

Com essas medidas o número de bancos múltiplos reduziu de 210 em 1994 para 141 em dezembro de 2003, o que corresponde a uma redução de aproximadamente 33%; enquanto os bancos comerciais passaram de 34 para 23, uma redução de aproximadamente 6,8%. E o volume de ativos controlado por um número reduzido de bancos foi incrementado. Em 1996, os dez maiores bancos concentravam 60% dos ativos do total, então passaram para 67% em 2003; e os vinte maiores passaram de 72% para 81% no mesmo período (COSTA et. al., 2008, p. 81).

Esse processo de concentração bancária é apresentado por Cintra (2006) no seguinte parágrafo:

O Plano Real marcou o início de importantes transformações no sistema financeiro brasileiro. Houve uma redução no número de instituições em praticamente todos os segmentos, exceto entre os bancos de investimento, as cooperativas de crédito e em novas atividades (companhias hipotecárias, agências de fomento e sociedades de crédito ao microempreendedor). Entre 1995 e dezembro de 2002, houve uma redução de 62 bancos múltiplos, 12 bancos comerciais, 66 sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários, 182 sociedades distribuidoras de títulos e valores mobiliários, 86 consórcios. Isso significa que 437 instituições financeiras desapareceram, mediante diferentes processos de

¹⁶Costa, apud Barbachan & Fonseca, 2007, p. 7; Paula & Marques, p. 15.

fusões e aquisições, transferência de controle acionário e intervenção ou liquidação por parte do Banco Central. (CINTRA, 2006, p. 293).

Vale a pena ressaltar que paralelamente a esse processo de concentração bancária, houve um aumento significativo do número das cooperativas de crédito, assim como das entidades que operam com micro-crédito, cuja participação nos ativos totais do sistema financeiro, embora mínima, apresentou evolução dinâmica: Em 1993, o Banco Central registrava 877 cooperativas de crédito, que evoluíram para 1.454 em dezembro de 2003.

Tal aumento é comprovado por dados de Cintra (2006) que indica:

Por sua vez, os bancos de investimento aumentaram em 6 instituições; as sociedades de crédito, financiamento e investimento, em 3 e as cooperativas de crédito, em 450. Finalmente, foram criadas novas instituições em novos segmentos, tais como 6 companhias hitopécárias, 10 agências de fomento e 37 sociedades de crédito ao microempreendedor (CINTRA, 2006, p. 294).

Cintra (2006) classifica essas instituições como sendo Companhias Hipotecárias, Instituições financeiras não subordinadas às normas do Sistema Financeiro de Habitação. Têm como objetivo principal: conceder financiamentos destinados à construção, reforma ou comercialização de imóveis residenciais ou comerciais e lotes urbanos; comprar, vender e financiar créditos hipotecários próprios ou de terceiros; administrar créditos hipotecários próprios ou de terceiros etc.; Agências de Fomento¹⁷, criadas pela Medida Provisória n. 1.514/1996, que têm origem nos bancos estaduais. Essas instituições operam a partir de recursos do orçamento da União, Estados e Municípios, podendo captar recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e de instituições multilaterais, tais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o

¹⁷ Agência de Fomento é um tipo de instituição financeira regulada pelo Banco Central, não necessariamente com foco ou especializada em microempresas, que tem como objeto social a concessão de financiamento de capital fixo e de giro associado a projetos na Unidade da Federação onde tenha sede.

Banco Mundial, não podendo, porém, captar recursos junto ao público. Há também Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, que são sociedades regidas pela Lei n. 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, e têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos a pessoas físicas e a microempresas, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor. São, portanto, instituições financeiras especializadas em microcrédito produtivo (destinado ao financiamento do capital de giro e de investimentos de microempreendedores, formais e informais). Não podem operar com crédito ao consumo, mesmo que de pequeno valor. A maioria eram empresas de *factoring* (de compra de cheques pré-datados) que, ao se transformarem, passaram a ser fiscalizadas e reguladas pelo Banco Central. Porém, é interessante ressaltar, que as instituições de pequeno porte, ou seja, de pouco capital agregado, como acima citado por Cintra (2006), são de iniciativa pública, seja através de Lei ou Medida provisória.

Outra característica fundamental da reestruturação bancária se deu pela revitalização dos bancos estaduais devido à significativa redução do setor público na área financeira. O Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária (Proes – Circular do Banco Central n. 2.742 de 1997) estabeleceu três linhas principais de crédito das quais duas eram voltadas para a privatização dos bancos estaduais e a terceira para garantir a tomada de seus passivos por parte das instituições financeiras federais.

Tal reformulação do sistema bancário público favoreceu as grandes instituições de crédito, e dificultou ainda mais a permanência das pequenas, já que essas, não conseguiriam ter capital suficiente para adquirir as instituições bancárias estaduais.

Mais uma evidência da incapacidade das pequenas instituições adquirirem ativos estaduais é a grande entrada de empresas internacionais no controle do sistema bancário brasileiro. Uma amostra desse processo se dá pelo número de

bancos estrangeiros que passou de 37 em 1994 para 60 em 1998, aumentando para 70 em 2001 e somente diminuindo para 62 em 2003. E ainda, o controle sobre os ativos – considerando apenas o ramo bancário – passou de 8,35% em 1993 para 12,82% em 1997 e chegou a alcançar 29,86% em 2001, baixando somente em 2002 para 27,7% e declinando para 22,2% em 2003 (COSTA, 2008, p. 86). A tabela abaixo, retirada de CINTRA (2006, p. 298), demonstra como se redefiniu o mercado de crédito:

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES NOS ATIVOS DA ÁREA BANCÁRIA

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bancos Públicos	51,4	52,2	50,9	50,1	45,8	43,0	36,6	32,0	34,7	37,2	34,4
B.Públicos (+ Caixas Estaduais)	18,2	21,9	21,9	19,1	11,4	10,2	5,6	4,3	5,9	5,8	5,5
Banco do Brasil	18,3	13,9	12,5	14,4	17,4	15,8	15,6	16,8	17,1	18,4	17,4
Caixa Econômica Federal	15,0	16,4	16,5	16,6	17,0	17,1	15,4	11	11,7	13,0	11,5
Bancos Privados	48,4	47,6	48,8	49,6	53,7	56,3	62,6	67,1	64,3	61,5	64,2
Nacionais	41,2	39,2	39	36,8	35,3	33,1	35,2	37,2	36,9	40,8	41,8
Estrangeiros	7,2	8,4	9,8	12,8	18,4	23,2	27,4	29,9	27,4	20,7	22,4
Cooperativas de Crédito	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,7	0,8	0,9	1,0	1,3	1,4
Total de Bancos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Cosif – Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bancocentral.gov.br>>

E para completar a análise, CINTRA (2006, p. 299) indica que Cooperativas de crédito respondem por um número expressivo de instituições, 1.430 em dezembro de 2002, porém representam apenas 1% dos ativos totais do sistema bancário; 1,5% dos depósitos e 1,8% das operações de créditos.

A tabela a seguir, demonstra a referida participação:

TABELA 2 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS INSTITUIÇÕES NAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO ÁREA BANCÁRIA

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bancos Públicos	59,1	62,1	58,1	52,2	53,2	47,5	39,1	24,8	28,6	32,7	31,3
B.Públicos (+ Caixas Estaduais)	18,9	23,5	23,5	10,3	8,9	8,1	5,1	3,1	4,8	4,5	4,4
Banco do Brasil	19,9	16	10,6	11	12,1	10,6	11	14,5	16,2	20,4	19,4
Caixa Econômica Federal	20,4	22,6	24	30,9	32,3	28,7	23	7,1	7,6	7,9	7,5
Bancos Privados	40,5	37,5	41,4	47,1	45,9	51,4	59,7	73,6	69,7	65,1	66,4
Nacionais	35,4	31,8	32,7	35,4	31	31,7	34,5	42,1	39,7	41,3	41,3
Estrangeiros	5,2	5,7	8,6	11,7	14,9	19,8	25,2	31,5	29,9	23,8	25,1
Cooperativas de Crédito	0,3	0,4	0,5	0,7	0,9	1,1	1,2	1,6	1,8	2,1	2,3
Total de Bancos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Cosif – Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bancocentral.gov.br>>

4.2.1 OPERAÇÕES DE CRÉDITO COM RECURSOS LIVRES E DIRECIONADOS

Para melhor entender o sistema de crédito deve-se ter em mente que as operações de crédito são classificadas em recursos direcionados e recursos livres.

Recursos direcionados incluem créditos com taxas estabelecidas em programas ou repasses governamentais, geralmente destinados aos setores rural, habitacional e infra-estrutura. Já os recursos livres: referem-se a operações formalizadas com taxas de juros livremente pactuadas – excluindo operações lastreadas em depósitos compulsórios ou governamentais (JACOB, 2003, p. 48).

Com a estabilização monetária da economia a política de empréstimos a pessoas físicas em grande escala foi incluída na estratégia dos bancos, como uma das alternativas para recuperar as margens de lucro, considerando-se as elevadas taxas de juros e os respectivos *spreads* dessas operações. Num período mais recente deve-se incluir a expansão do crédito consignado conforme a política adotada pelo governo Lula.

Após o esboço geral apresentado, Costa (2008, p. 93) analisa dados sobre a distribuição do crédito entre os diversos segmentos da economia no período de 1988 a 2002, levando às seguintes observações:

- verificou-se uma diminuição dos empréstimos para o setor habitacional de 26% para 6%, e uma redução mais drástica para o setor público de 29,3% em 1988 para 2,8% em 2002;
- o comércio teve um crescimento entre 1988 e 1994 de 5% para 11%, mantendo praticamente esse nível no restante do período, até 2002;
- ocorreu uma tendência de crescimento na participação relativa de empréstimo para “outros serviços” que girava em torno de 8% no final dos anos 1980 e passou para 18% em 2001/2;
- e finalmente, a indústria apresentou um crescimento lento, mas constante ao longo do período, passando de 20% para 31% em 2002.

Assim, Costa (2008, p. 93) caracteriza o sistema financeiro em geral e a situação do crédito em particular com as seguintes tendências marcantes:

- a) uma acentuada concentração dos ativos bancários em alguns poucos bancos estatais e privados o que caracteriza uma situação de oligopólio dentro do sistema;
- b) o forte decréscimo da participação estatal especialmente como resultado do processo de eliminação e privatização dos bancos estatais;
- c) um considerável incremento da participação estrangeira dentro do sistema financeiro brasileiro, tanto pelo número de bancos como pelo volume de ativos que passaram a controlar;
- d) um baixo volume das operações de crédito, tanto em relação ao PIB quanto ao volume total de ativos operado pelo sistema;
- e) uma nítida preferência pelas operações de curto prazo;
- f) um crescente envolvimento das instituições financeiras em operações de títulos e valores mobiliários, com os títulos da dívida pública ganhando destaque e garantindo altos níveis de rentabilidade e liquidez;
- g) uma crescente participação das operações de crédito voltadas para as pessoas físicas, nas quais instituições operam com as mais elevadas taxas de juros;
- h) o crescimento e predomínio das operações de crédito com recursos livres ao final da década;
- i) a permanência de altas taxas de juros reais mantendo o país nas primeiras posições do *ranking* nesse aspecto, o que significa uma enorme transferência de recursos para o sistema financeiro.

4.3 ESTRATÉGIAS ADOTADAS PELOS GRANDES BANCOS

Os grandes bancos privados nacionais, que atuavam de forma varejista, modificaram suas estratégias de sobrevivência. De acordo com Cintra (2006, p. 300), primeiramente, adotaram novas tecnologias, criaram novos produtos (inovações financeiras) e assim, exploraram novos mercados. A grande mudança se deu pela internacionalização de seus capitais, sendo o Banco Itaú o mais ousado, passando a ter 60% de seu patrimônio e 29% de seus ativos totais no exterior. Isso tinha como objetivo expandir as fontes de captação, ofertar instrumentos para as empresas exportadoras e ampliar o espectro de investimento dos seus principais clientes no exterior.

Ainda, a entrada de grandes bancos estrangeiros (ABN-AMRO Bank, HSBC e Santander) criou nos bancos privados nacionais varejistas a necessidade da defesa de sua liderança e de seu poder de mercado (*market share*), o que fez que com que buscassem evitar que a instituição se tornasse vítima de uma operação de aquisição por um banco estrangeiro. Assim, como estratégia de defesa, as grandes instituições financeiras privadas nacionais (sobretudo Bradesco e Itaú, em menor grau o Unibanco) empreenderam um movimento de compra de bancos estrangeiros que haviam entrado no período anterior, sobretudo na área de administração de recursos: o Bradesco comprou o JP Morgan Asset Management, o Bilbao-Vizcaya Argentaria (BBV), o Ford Leasing, o Crédito Direto ao Consumidor do Banco Ford e o Deutsch DTVM (*Asset Management*). O Itaú comprou o BBA-Creditanstalt S/A e o Banco Fiat. Eles adquiriram também parcela relevante dos bancos estaduais federalizados e, posteriormente, privatizados (CINTRA, 2006, p. 301).

Isso levou a um ambiente concorrencial, que estimulou a busca de escala e de poder de mercado, mediante fusões e aquisições, com impactos diretos no nível de concentração do setor. Entre 1995 e 2002, o percentual de ativos concentrados nos vinte maiores bancos aumentou de 75,7% para 79,7% . Essa concentração cada vez maior do sistema não facilitou o barateamento dos preços dos serviços (redução das

tarifas e do *spread* bancário) nem a expansão do volume de crédito (CINTRA, 2006, p. 301).

Esses dados são melhores postados na tabela apresentada por Cintra (2006, p. 301):

TABELA 3 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS 5, 10 e 20 MAIORES BANCOS E CEF NOS ATIVOS TOTAIS DO SEGMENTO BANCÁRIO EM %

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
5 Maiores Bancos	51,2	48,7	50,2	50,5	50,7	50,2	47,9	50,7	53,7	53
10 Maiores Bancos	64,4	60,1	61,3	62,7	62,7	64,1	62,4	64,1	67,2	68
20 Maiores Bancos	75,7	72	75,9	75,4	76,5	78,2	77,3	79,7	81,3	83,2

FONTE: Cosif – Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bancocentral.gov.br>>

Porém, há um período distinto a ser considerado, o que vai de 2003 a 2005. Cintra (2006) afirma que:

Nos três primeiros anos do governo Lula, o movimento de reestruturação patrimonial foi relativamente pouco expressivo, acentuou-se a reação dos bancos varejistas nacionais, reconquistando suas posições perdidas, exceto nas captações externas. Porém, movidos pela lógica concorrencial, a partir de abril de 2003, quando se explicitou a perspectiva de estabilização dos preços internos e da taxa de câmbio, os bancos viabilizaram a expansão da demanda por crédito, na expectativa de ampliar suas fatias de mercado e suas margens de lucro. Nesse contexto, o volume de crédito em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) subiu de 23,8% em abril de 2003 para 31,3% em dezembro de 2005. (CINTRA, 2006, p. 302).

4.3.1 O PAPEL DA INOVAÇÃO COMO ESTRATÉGIA DOS BANCOS

As inovações financeiras são introduzidas porque representam armas competitivas nas mãos das empresas que tomam a iniciativa de implantar novos

métodos de produção ou novos produtos contra seus concorrentes. No entanto, no caso do setor financeiro, os “produtos” são, principalmente, contratos voltados sobretudo à gestão do risco dos empréstimos. Inovações se dão quando se desenham contratos que sirvam melhor ao perfil de clientes, especialmente no que se refere à combinação risco/rentabilidade, ou, no caso de tomadores de recursos, custo/risco (CARVALHO et. al., 2007, p. 286). No caso em questão destacam-se dois tipos de inovações (securitização e derivativos) que serão apresentadas a seguir.

As incertezas fizeram-se presentes no Brasil após a implantação do Plano Real, o que propiciou a adoção dessas inovações voltadas, principalmente, às grandes instituições de crédito, que em sua maioria uniram-se sob a forma de conglomerados, diversificando suas operações e o risco das mesmas, atraindo, assim, mais clientes.

E ainda, há outra tendência fundamental para entender as inovações:

Em paralelo a essas tendências, iniciou-se um período de revisão profunda dos princípios que regiam até então a ação reguladora do Estado nos mercados financeiros. Desregulação e liberalização da atividade financeira passaram a ser objetos perseguidos com afinco em todos os países, ainda que com graus variados de entusiasmo. A tendência à liberalização dos mercados, que, aliás, não se restringia a mercados financeiros, acabou corroendo as barreiras que protegiam nichos de mercado, como, por exemplo, o mercado para serviços bancários, que já vinha sendo solapado pela própria inflação, o que induzia depositantes a procurar aplicações mais seguras fora do sistema bancário tradicional (CARVALHO et. al., 2007, p. 288).

As inovações nos serviços de crédito contribuíram para a redução das barreiras existentes no mercado de crédito, o que veio facilitar a entrada de pequenas instituições. Essa condição foi reforçada com o avanço tecnológico na automação das operações de rotina do ramo bancário:

Ao que tudo indica a disseminação desses equipamentos e procedimentos, alterando de forma ainda mais profunda e radical o modo de operação do setor bancário, só é limitada pelo apego de clientes a formas mais pessoais de contato. (CARVALHO, 2007, p. 288).

A automação bancária acabou, por sua vez, dando espaço para dois segmentos de empresas marginais: as que, por terem processos automatizados e necessitarem de poucos equipamentos, necessitam de pouca mão-de-obra para realizar operações, reduzindo assim a economia de escala para entrarem e atuarem no mercado com eficácia; e as que por serem de pequeno porte, dão atenção especial aos clientes, o que garante a elas uma fidelização dos mesmos, feito que grandes instituições têm mais dificuldades em realizar, devido ao grande volume de suas operações.¹⁸

As inovações de maior relevância para o mercado de crédito foram a Securitização e o Mercados de Derivativos.

4.3.1.1 SECURITIZAÇÃO

A Securitização é a transformação de obrigações financeiras geradas anteriormente em processo de oferta de crédito em papéis colocáveis diretamente no mercado. Tal mecanismo desenvolve um processo de desintermediação financeira, em que cada vez mais bancos mudam seu padrão de atuação, deixando de serem intermediários de crédito para se tornarem corretores e promotores de negócios. Esse processo ocorre por meio de duas formas:

- A Securitização Primária, corresponde ao apelo crescente à colocação direta de papéis de tomadores junto ao público não-financeiro, em substituição ao crédito bancário anteriormente utilizado.

¹⁸ Abre-se certa exceção aos grandes bancos, que desenvolveram o atendimento personalizado a alguns clientes, porém, tal atendimento é exclusivo para certo montante aplicado, o que não abrange todo o público.

- A Securitização Secundária, refere-se ao processo de transformação sofrido pelos próprios intermediários financeiros que buscam se adaptar às novas tendências do mercado. Como é o caso da securitização de ativos dos bancos, representados por empréstimos originalmente realizados aos tomadores finais (CARVALHO, 2007, p. 290).

É interessante analisar a securitização secundária, em que a instituição continua a ofertar crédito de forma mais ou menos semelhante à tradicional. Na verdade, já nessa fase, alguma mudança se dá na direção da homogeneização dos contratos, no sentido de que o banco ou outro intermediário deve tentar homogeneizar as cláusulas que regem os contratos de crédito, diminuindo o espaço de acomodação dos traços mais idiossincráticos de cada operação. Esses contratos são posteriormente “empacotados” em um único ativo cujo retorno é constituído pelo serviço da dívida criada pelo intermediário, e vendido para um “poupador”, normalmente um investidor institucional, que controle recursos em volume suficiente para absorver esses ativos. A securitização secundária, assim, descreve processos em que obrigações inicialmente geradas sob a forma de crédito são transformadas em “papéis” e repassadas a investidores, liberando recursos para as instituições financeiras retomarem o processo de crédito (CARVALHO, 2007, p. 291). Esse processo permite aos bancos repassarem para os aplicadores finais tanto o risco de crédito, quanto o risco de juros, e ainda e reduz seus custos de monitoração dos tomadores.

É relevante destacar o crescimento das operações de captações financeiras por meio de títulos emitidos pelos próprios tomadores de recurso. Essa alternativa de financiamento vem tomando o lugar dos empréstimos convencionais dos bancos, constituindo um mercado de emissão direta em que se estabelece a securitização da carteira de recebíveis das empresas.

A *securitização de recebíveis* é realizada geralmente por empresas que apresentam uma carteira bastante pulverizada de valores a receber, em que nenhum recebível apresente parcela relevante do seu total. A empresa tomadora de recursos

negocia sua carteira de recebíveis com uma empresa criada especialmente para essa finalidade, denominada **Sociedade de Fins Especiais** (*Special Purpose Company*), a qual levanta recursos no mercado mediante a emissão de títulos (geralmente debêntures) lastreados nesses valores adquiridos. Os recursos captados pela SPC com a emissão e a colocação de debêntures, geralmente de longo prazo, são utilizados para a compra de recebíveis, com vencimento, freqüente, de curto prazo. Com isso é possível formar-se uma caixa que viabiliza a realização de novos negócios como os recebíveis (NETO, 2003, p. 129).

E ainda há a *Securitização de Recebíveis Imobiliários*, operação em que são emitidos e negociados títulos no mercado que têm como lastro os contratos de crédito imobiliários no âmbito do sistema financeiro imobiliário. Essa securitização é efetuada pelas companhias securitizadoras de crédito imobiliário, empresas constituídas principalmente para essa finalidade. As companhias securitizadoras podem emitir quaisquer títulos negociados no mercado financeiro nacional, além de terem exclusividade em operarem com títulos criados especialmente para essa operação, os denominados *Certificados de Recebíveis Imobiliários – Cris* (NETO, 2003, p. 202).

4.3.1.2 DERIVATIVOS

Derivativos são instrumentos financeiros que se originam (dependem) do valor de outro ativo, tido como ativo de referência. Um contrato derivativo não apresenta valor próprio, derivando-se do valor de um bem básico.

As transações com derivativos são realizadas nos mercados futuros, a termo, opções, *swaps*, etc. O Derivativo de maior relevância é o chamado *Derivativo de Crédito*, que é um instrumento criado para permitir aos doadores de crédito, especialmente bancos, administrar sua exposição a riscos de crédito sem ter de recorrer ao processo de securitização. Neste último, o banco é obrigado a transferir a posse sobre o ativo para outra instituição. Esta transferência, muitas vezes, enfrenta

a ativa oposição do tomador de empréstimo, por exemplo, o banco pode preferir não hostilizar um cliente inadimplente para manter com ele uma relação mais duradoura.

O derivativo de crédito é uma forma de administração de risco que evita este problema. O instrumento mais utilizado atualmente é a chamada *transferência de calote de crédito* (*credit default swap*). Este instrumento assemelha-se a um contrato de seguro, pelo qual uma instituição compromete-se a comprar o crédito em poder do banco em caso de *default*¹⁹, em troca do pagamento de um prêmio. Se o crédito for liquidado normalmente, o banco reterá o ativo em seu balanço, ao custo do prêmio de “seguro” pago ao vendedor de proteção. Se, ao contrário, houver calote, o vendedor de proteção assumirá a perda, transferindo ao banco o valor do contrato. O uso deste instrumento tem crescido rapidamente nos últimos anos, à frente de qualquer outro instrumento de *hedge* contra risco de crédito no sistema bancário (CARVALHO, 2007, p. 293).

¹⁹ Risco de inadimplência

5 ESPAÇO DE CONCORRÊNCIA DAS PEQUENAS INSTITUIÇÕES

De acordo com dados do BANCO CENTRAL ²⁰, no ano de 2005 a participação dos 50 maiores bancos – consolidado I ²¹, era de 85,4% do ativo total do sistema de crédito, totalizando 104 instituições. Já os 5 maiores bancos – consolidado II ²², no referido ano, com um total de 31 instituições absorviam 12,2% do ativo total do sistema. Em contrapartida, o consolidado bancário III, não considerado nos demais consolidados, era composto por 1416 instituições, representando 1,4% de participação no ativo total. E, finalmente, o consolidado IV, representando as instituições não bancárias, com o total de 337 instituições, totalizava 1% do ativo total.

Essas informações demonstram que o espaço de concorrência das instituições que não fazem parte dos 50 maiores bancos é reduzido, já que boa parte das instituições se concentra além dessa classificação, totalizando a participação de 2,4% do ativo total do restante do mercado.

5.1 CLASSIFICAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO SEGUNDO O BANCO CENTRAL

A classificação das instituições por porte é feita com base no ativo total ajustado médio ²³ apresentado pelas instituições que operam com carteira comercial no período de janeiro a dezembro do ano anterior. Relaciona-se a participação relativa do ativo total ajustado médio de cada instituição com a soma dos ativos totais ajustados médios de todas as instituições consideradas da seguinte forma:

i) As instituições cujo percentual de participação individual é superior a 15% são consideradas de grande porte e excluídas da amostra.

²⁰ BANCO CENTRAL DO BRASIL (2005) < www.bcb.gov.br/!is/TOP50 >

²¹ Total dos 50 Maiores Bancos (Consolidado Bancário I)

²² Total dos 5 Maiores Bancos (Consolidado Bancário II)

²³ Ativo Total Ajustado é igual ao Ativo Total menos a Conta de Compensação - Contas 3.9.9.99.99-3 e 3.0.0.00.00-1 do documento 4016 do COSIF.

ii) Do restante das instituições, aquelas que compõem a faixa de 0 a 70%, inclusive, do montante de participação acumulada, também são consideradas de grande porte.

iii) As instituições que compõem a faixa acima de 70% até 95%, são consideradas de médio porte.

iv) As que compõem a faixa acima de 95% até 99%, são consideradas de pequeno porte.

v) As demais instituições, que compõem a faixa acima de 99% até 100%, são consideradas de micro porte (BANCO CENTRAL, 2008).

Tabela 4 - QUANTIDADE DE BANCOS - CLASSIFICAÇÃO POR PORTE ²⁴

Bancos Múltiplos						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Grande Porte	22	24	24	22	25	20
Médio Porte	52	57	50	46	42	39
Pequeno Porte	43	44	52	49	47	45
Micro Porte	64	64	59	57	49	55
Sem Carteira Comercial	25	22	24	18	17	17
T O T A L	206	211	209	192	180	176
Bancos Comerciais						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Grande Porte	5	5	5	5	3	2
Médio Porte	7	7	8	8	10	10
Pequeno Porte	7	7	3	6	4	4
Micro Porte	17	14	19	19	19	14
Caixa Econômica	2	2	2	2	2	2
T O T A L	38	35	37	40	38	32
Bancos Múltiplos/Comerciais						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Grande Porte	27	29	29	27	28	22
Médio Porte	59	64	58	54	52	49
Pequeno Porte	50	51	55	55	51	49
Micro Porte	81	78	78	76	68	69
Sem Carteira Comercial	25	22	24	18	17	17
Caixa Econômica	2	2	2	2	2	2
T O T A L	244	246	246	232	218	208

FONTE: CADINF- DEORF/COPEC

²⁴ BANCO CENTRAL <www.bcb.gov.br/htms/Deorf>

Tabela 5 - Instituições do segmento bancário - porte classificado por ativos totais

Porte	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Grandes	28	24	25	23	21	17	16	14	13	12
Médios	62	63	55	55	56	54	47	49	48	45
Pequenos	141	130	123	116	115	111	104	101	103	104
Total	231	217	203	194	192	182	167	164	164	161

FONTE: COSIF - BANCO CENTRAL DO BRASIL

Tabela 6 - Participação percentual nos ativos totais do segmento bancário

Porte	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Grandes	78,3	79,1	79,7	79,2	79,2	74	74,8	74,3	75,2	68,6
Médios	18,1	18,1	16,9	17,4	17,4	21,8	21	21,5	20,7	26,3
Pequenos	3,6	2,8	3,4	3,4	3,5	4,2	4,2	4,2	4,1	5,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FONTE: COSIF - BANCO CENTRAL DO BRASIL

O BANCO CENTRAL²⁵ disponibiliza, por intermédio de seu sistema “SISORF”, os limites mínimos de capital realizado e patrimônio líquido, que devem ser permanentemente observados pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (Res. 2.099/94, Regulamento anexo II, art. 1º, com a redação dada pelas Res. 2.607/99 e 3.334/05; Res. 2.828/01, art. 5º; Res. 3.334/05, art. 9º; Res. 3.426/06, art. 5º; Res. 3.567/08, art. 4º, I):

a) R\$17.500.000,00 (dezessete milhões e quinhentos mil reais): banco comercial e carteira comercial de banco múltiplo;

b) R\$12.500.000,00 (doze milhões e quinhentos mil reais): banco de investimento, banco de desenvolvimento, correspondentes carteiras de banco múltiplo e caixa econômica;

c) R\$7.000.000,00 (sete milhões de reais): sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade de arrendamento mercantil, correspondentes carteiras de banco múltiplo e banco de câmbio;

d) R\$4.000.000,00 (quatro milhões de reais): agência de fomento;

²⁵ BANCO CENTRAL DO BRASIL (2008) <www.bcb.gov.br>

e) R\$3.000.000,00 (três milhões de reais): companhia hipotecária;

f) R\$1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais): sociedade corretora de títulos e valores mobiliários e sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários que sejam habilitadas à realização de operações compromissadas, bem como realizarem operações de garantia firme de subscrição de valores mobiliários para revenda, de conta margem ou de *swap* em que haja assunção de quaisquer direitos ou obrigações com as contrapartes;

g) R\$550.000,00 (quinhentos e cinquenta mil reais): sociedade corretora de títulos e valores mobiliários e sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários que exerçam atividades não incluídas na alínea anterior;

h) R\$350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais): sociedade corretora de câmbio;

i) R\$200.000,00 (duzentos mil reais): sociedade de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte.

5.2 COMO SE CLASSIFICAM AS PEQUENAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

No período de 1986 a 1995, não existia nenhum registro de sociedade de crédito ao microempreendedor. Já no período de 1996 a 2005, surgiram 54 instituições nesse segmento, das quais 37 delas atuam hoje no mercado de crédito.

Outro ramo de atuação das instituições de crédito é o ramo das Financeiras, que se classificam de acordo com normas do Banco Central em Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento, totalizando 55 instituições autorizadas e em atividade. Vale ressaltar que no ano de 1995, em pesquisa que relaciona o período de 1986 a 1995, existiam 22 instituições de crédito, sendo que atualmente muitas delas foram encerradas, totalizando 9 instituições em atividade. Já nos anos de 1996 a 2005, o número de instituições sobe para 31 instituições, das quais 22 instituições

seguem atuando no mercado de crédito (BANCO CENTRAL, UNICAD, 1995 – 2005).

A concentração de tais financeiras, como acima se pode perceber, se dá no estado de São Paulo, que concentra 24 das 55 instituições de crédito, o que representa aproximadamente 43,64% do total das sociedades de crédito, financiamento e investimento.

5.3 AS ESTRATÉGIAS ADOTADAS PELAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO APÓS A IMPLANTAÇÃO DO PLANO REAL

A maioria das pequenas instituições de crédito, assim considerada por seu capital social, se proliferou na forma de sociedades de crédito ao micro-empresendedor, e sob a forma de financeiras, intituladas de sociedades de crédito, financiamento e investimento. As sociedades de crédito ao micro-empresendedor foram regulamentadas através da Lei nº 10.194, de 14.2.2001 com as alterações introduzidas pela Lei 11.524, de 24.9.2007, têm por objeto social a concessão de financiamentos a pessoas físicas, a microempresas e a empresas de pequeno porte, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor. Têm sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional e sujeitam-se à fiscalização do Banco Central do Brasil.

Dependem de prévia autorização do Banco Central do Brasil os seguintes atos societários praticados por SCM:

- a. autorização para funcionamento;
- b. transferência de controle;
- c. reorganização societária por fusão, cisão, incorporação ou mudança do objeto social;
- d. reforma do estatuto social ou alteração do contrato social;

- e. eleição/nomeação de membros de órgãos estatutários; e
- f. cancelamento da autorização para funcionamento.

As SCM devem ser constituídas sob a forma de companhia fechada, nos termos da Lei n.º 6.404, de 15.12.1976, e legislação posterior, ou sob a forma de sociedade limitada. A expressão "Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte" deve constar de sua denominação social, vedado o emprego da palavra "banco".

É vedada a participação societária, direta ou indireta, do setor público no capital de SCM (BANCO CENTRAL, 2008).

Assim, essa foi uma das formas de as instituições de crédito com capital inicial relativamente baixo – se comparado com o capital inicial dos chamados 50 maiores bancos - atuarem num novo espaço do mercado de crédito.

Uma das estratégias que permitiu a sobrevivência das “financeiras” no mercado de crédito foi a concessão de crédito pessoal. De acordo com CINTRA (2006), de R\$ 102,7 bilhões em abril de 2003, passou para R\$ 188,5 bilhões em dezembro de 2005:

Foram os empréstimos às pessoas físicas, que lideraram a expansão creditícia do setor financeiro ao setor privado (não considera os empréstimos ao setor público). Saltaram de R\$ 102,7 bilhões em abril de 2003 para R\$ 188,5 bilhões em dezembro de 2005, resultando em uma expansão de 83,6%. Portanto, o início da expansão do crédito pessoal ocorreu antes dos primeiros sinais de recuperação do poder de compra dos consumidores. (CINTRA, 2006, p. 303).

Sendo essa expansão do crédito vislumbrada em todos os segmentos:

Esse movimento expansivo do crédito pessoal pode ser observado em todos os segmentos, privado nacional, estrangeiro e público. No sistema financeiro privado nacional, o estoque de empréstimos pessoais mais do

que duplicou durante o período, de R\$ 48,9 bilhões em abril de 2003 para R\$ 102,9 bilhões em dezembro de 2005. No segmento privado estrangeiro houve movimento semelhante, mas em menor intensidade. O estoque de crédito pessoal saltou de R\$ 31 bilhões para R\$ 51,5 bilhões no mesmo período, o equivalente a um aumento de 66%. (CINTRA, 2006, p. 303).

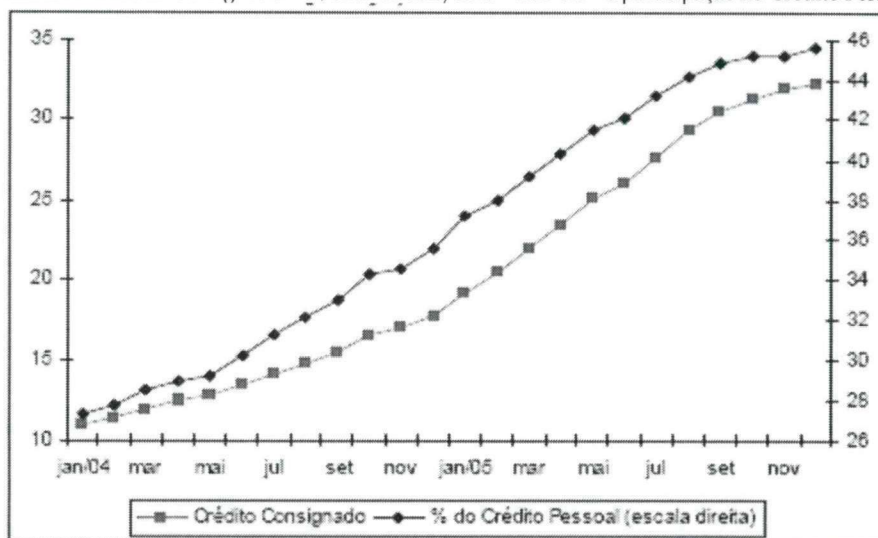
Isso ocorreu também na forma de “crédito consignado”, no qual o crédito pessoal a pessoas de renda não elevada, bem como a aposentados e pensionistas – um nicho de mercado, em que as grandes instituições de crédito, ou seja, os grandes bancos, ainda não tinham alcançado. A grande vantagem dessa modalidade de crédito é a inexistência de inadimplência, haja vista que o desconto da parcela se dá automaticamente em folha de pagamento.

Essa constatação é confirmada por Cintra (2006):

O estoque de crédito consignado saltou de R\$ 10,9 bilhões, o equivalente a 27,3% do crédito pessoal, em janeiro de 2004, para R\$ 32 bilhões, correspondendo a 45,7% do crédito pessoal, em dezembro de 2005. A expansão do crédito com desconto em folha de pagamento permitiu a entrada de novos consumidores no mercado, como os aposentados ou aqueles que conseguiram trocar uma dívida cara (cheque especial, por exemplo) por essa modalidade de crédito mais barata e, em um segundo momento, puderam expandir o consumo. (CINTRA, 2006, p. 308).

Gráfico 1

Volume de Crédito Consignado – R\$ bilhões dez./2005 – IGP-DI – e participação no Crédito Pessoal



Fonte: Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bancocentral.gov.br>>.

Porém, não há regulamentos do Banco Central ou do Conselho Monetário Nacional que disciplinem especificamente a concessão de crédito consignado. As operações dessa modalidade são realizadas pelas instituições financeiras com base nas normas gerais aplicáveis à atividade bancária, às demais operações de crédito, e ao amparo de leis e regulamentos específicos emanados de órgãos do Poder Executivo (BANCO CENTRAL, 2008).

As grandes instituições de crédito, de acordo com o BANCO CENTRAL (2008)²⁶, correlacionadas na lista dos cinquenta maiores bancos, para o ano de 2005, são em sua maioria conglomerados²⁷, abrindo exceção para a Caixa Econômica Federal, que está em segundo lugar no ranking, para “Nossa Caixa” que se localiza em décimo primeiro no *ranking*, e “BNB” que está em décimo sexto no *ranking*;

²⁶ BANCO CENTRAL DO BRASIL (2008) < <http://www.bcb.gov.br/fis/TOP50/port/Top502005120P.asp>>

²⁷ Corporação que controla várias empresas dos mais diversos ramos. — No início, o crescimento do conglomerado depende mais da aquisição de novas empresas do que do aumento do lucro das empresas já existentes. Num segundo momento, o conglomerado procura fazer com que todas as suas empresas cresçam e dêem lucros, através de uma melhor administração, maiores recursos de capital e utilização comum dos equipamentos inerentes a cada empresa.

sendo classificados como Instituições Independentes. E, abaixo do vigésimo colocado, são encontradas somente 12 instituições assim classificadas, que ocupam em sua maioria, colocações abaixo do quadragésimo lugar. O que leva a considerar que as grandes instituições de crédito atuantes no país no ano de 2005 eram Conglomerados, e essa era uma das estratégias de sua sobrevivência.

Outra colocação importante é a de que entre as dez maiores instituições de crédito, no ano de 2005 - no *ranking* dos “50 Maiores Bancos”, quatro são de controle privado nacional, três são de controle privado estrangeiro, e uma é de controle privado com participação estrangeira (BANCO CENTRAL, 2005).

A diferença se dá em se comparando com o ano de 1995, onde o *ranking* mostra que entre as dez maiores, já havia o banco privado com participação estrangeira em seu controle, quatro instituições de controle privado nacional, mas nenhuma de controle privado estrangeiro, sendo que a primeira instituição de controle estrangeiro a aparecer estava somente no décimo sétimo lugar (BANCO CENTRAL, 1995).

Além de existirem 32 Instituições Independentes atuando no mercado de crédito no ano de 1995, se contrapondo ao número de 15 Instituições Independentes em 2005, reforçando a idéia de que a estratégia adotada pelas grandes instituições de crédito – as Progressistas, foi a formação de conglomerados financeiros e a abertura comercial para o capital estrangeiro, que totalizou em 2005, 19 instituições entre privado de controle estrangeiro e privado com participação estrangeira, se comparado com 15 no ano de 1995 (BANCO CENTRAL, 1995 – 2005).

Já a estratégia dos grandes bancos foi a diversificação de suas carteiras, atuando em vários ramos, através de inovação na oferta de seus produtos financeiros, e na abrangência em atender a todo um mercado de crédito, como é o exemplo do “Bradesco”, que se localizava na terceira posição do ranking em 2005 e possuía 35 registros de diversificação na atuação de serviços no mercado de crédito. Outro exemplo é o do “ITAU”, que em 2005 se colocava na quarta posição do *ranking* e

possuía 62 registros de diversificação em seus serviços (BANCO CENTRAL, UNICAD, 1995 – 2005).

Como confirmação dessa estratégia, CINTRA (2006, p.306-8), afirma que como os bancos são agentes ativos que definem suas estratégias de ação com o propósito de ampliar suas vantagens em relação aos concorrentes, as grandes instituições varejistas adotaram diferentes estratégias de expansão dos produtos voltados para o financiamento das famílias. E cita algumas de suas ações:

- 1) Investiram na compra de financeiras: o Bradesco comprou a Finasa; o Unibanco, a Fininvest; o HSBC, a Losango, o Itaú criou a Taií.
- 2) Realizaram parcerias com redes de lojas varejistas. Essas associações têm se materializado de duas maneiras. A primeira consiste na celebração de um acordo de simples parceria em que a instituição financeira passa a financiar as vendas da rede associada. A segunda prevê a constituição de uma sociedade de crédito, financiamento e investimento, com controle compartilhado entre os convenientes, com a finalidade precípua de financiar as vendas da loja varejista. Em ambas alternativas, a instituição financeira tem acesso ao cadastro de clientes da loja, que pode ser utilizado para a colocação de outros produtos financeiros, tais como contas de depósitos, cheque especial etc.
- 3) Os bancos ampliaram os prazos médios dos empréstimos em razão de uma maior confiança na solvência dos devedores (pessoas físicas ou empresas). Nesse cenário, as altas taxas de juros acabam sendo compensadas pelo aumento nos prazos dos empréstimos, fazendo com que os valores das prestações caibam nos orçamentos familiares. Os financiamentos para a aquisição de automóveis, por exemplo, já alcançaram 72 meses.
- 4) A perspectiva de expansão do crédito desencadeou o aperfeiçoamento de tecnologias de informação, possibilitando uma melhor coleta e processamento de dados sobre empréstimos e tomadores de recursos, bem como o desenvolvimento e o manejo de novas técnicas de gestão de risco.

Essas novas técnicas de gestão de risco utilizam informações sobre taxas de inadimplência por tipo de devedor e por tipo de empréstimos, permitindo estabelecer estimativas de perdas com um mínimo de provisionamento de capital para cumprir as determinações do Acordo de Basiléia. Assim, o esforço de quantificar o risco (por exemplo, mediante um ranqueamento de clientes potenciais de risco de default) tem aperfeiçoado o processo de avaliar créditos, precificar risco e melhorar as decisões de empréstimo.

- 5) Os bancos expandiram suas redes de correspondentes bancários, ou seja, estabelecimentos comerciais, tais como farmácias, mercados e lojas de material de construção, habilitados a prestar os serviços oferecidos por um banco. Esse mecanismo de oferta de serviços financeiros possui uma estrutura de custo bastante menos onerosa, facilitando a expansão das escalas das instituições de varejo. O número de correspondentes bancários quase duplicou, saltando de 24.709 em dezembro de 2002 para 40.411 em junho de 2006. Entre as instituições que operam essa modalidade de atendimento destacam-se a Caixa Econômica Federal (14.414 pontos de atendimento), Lemon Bank (7.284 pontos de atendimento), Banco do Brasil (4.999 pontos de atendimento), Bradesco (4.276 pontos de atendimento) e Banco ABN AMRO Real (3.516 pontos de atendimento). (CINTRA, 2006, p. 306-8).

E ainda:

Os grandes bancos passaram a buscar parcerias com pequenas sociedades de crédito ao microempreendedor a fim de cumprir essa norma de direcionamento. A Caixa Econômica Federal, por exemplo, passará a aplicar parte de seus recursos por intermédio da sociedade de crédito ao microempreendedor chamada Fácil, com sede em Itaúna, Minas Gerais. (CINTRA, 2006, p. 311).

Já as instituições de pequeno porte, podem ser exemplificadas pelas sociedades de crédito ao microempreendedor, já que essas necessitam de um capital inicial baixo, se comparado com os demais segmentos de crédito instituídos pelo Banco Central.

Sua normatização é feita através da Resolução 3.310, de 31 de agosto de 2005, que tem como ponto fundamental para análise:

A nova norma mantém o limite de taxa de juros para as operações de microcrédito produtivo orientado estabelecido na Resolução 3.229, de 2004, de até 4% ao mês, e eleva o valor máximo das operações para R\$5.000,00, admitindo-se a contratação de operações de até R\$10.000,00, essas últimas limitadas a 20% do total. A taxa de abertura de crédito fica limitada a até 1% nas operações até 30 dias, até 2% de 31 a 119 dias e até 3% nas de prazo igual ou superior a 120 dias.(BANCO CENTRAL, 2008).

Por tais características, é deduzível que, por emprestar capital de pequena monta, e retorno do mesmo em curto tempo, há uma viabilização de atuação das pequenas instituições de crédito no mercado, sendo o fato de emprestar pouco e retorno em curto prazo, sua estratégia fundamental.

De acordo com Jacob (2003), pressupõe-se que uma das estratégias das pequenas instituições de crédito, é a de permanecerem pequenas, pois isso as torna ágeis na movimentação de seus negócios.

Entre as inúmeras interpretações que poderiam ser feitas, pode-se destacar a predominância da existência de hierarquia de alçadas nas instituições financeiras de grande porte, tanto das instituições nacionais quanto das estrangeiras, sendo que algumas das instituições médias e pequenas possuem a decisão centralizada em um único comitê. Isto é possível para estas últimas devido à facilidade e agilidade de se realizar um comitê de crédito com os principais executivos e acionistas, pois

estes bancos não possuem muitos níveis hierárquicos na estrutura administrativa, o que dá acesso ao poder decisório de forma mais ágil. (JACOB, 2003, p. 77-8).

Outra possível estratégia, sugerida por Jacob (2003), é a de pequenas instituições necessitarem de maiores garantias, para realizarem seus empréstimos.

A última questão evidencia a preferência por garantias de duplicatas e recebíveis pelas instituições financeiras, principalmente as nacionais de médio e pequeno porte que atuam somente nestas condições. (JACOB, 2003, p. 78).

Outra passagem de seu texto reforça a idéia das garantias:

Outro aspecto a ser destacado é a forte inclinação dos bancos pequenos e médios para operar com garantia de recebíveis, sendo que este ativo é considerado de elevada importância para a realização de operações comerciais. (JACOB, 2003, p. 80).

E ainda, (CINTRA, 2006, p. 308), afirma que uma das estratégias de conglomerados de pequeno e médio porte - sob a liderança do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal-, passaram a celebrar convênios com entidades públicas federais, estaduais e municipais e empresas privadas com a finalidade de conceder empréstimos aos respectivos funcionários, ativos ou inativos, mediante a consignação em folha de pagamento, ao amparo da Lei n. 10.820, de 17 de dezembro de 2003. O sistema de crédito consignado, com desconto em folha de salário, reduz o risco das operações e, portanto, das taxas de juros. Em dezembro de 2005, as taxas de juros médias nos contratos de crédito consignado situavam-se em torno de 36% ao ano, enquanto nos contratos de crédito pessoal permaneciam em torno de 82% ao ano, em média. A título de comparação, a taxa de juros média dos

contratos com as pessoas jurídicas era de 31,7% ao ano, no mesmo período. Dessa forma, fica evidente que os bancos alteraram seus portfólios e ampliaram suas margens de lucro com a expansão do crédito pessoal.

6 CONCLUSÃO

O presente trabalho analisou como se comportaram os bancos antes e após a implantação do Plano Real. Com a economia “estabilizada”, os ganhos inflacionários – até então, grande fonte de recursos para as instituições de crédito – foram extintos, o que as obrigou, a fim de permanecerem no mercado, adotarem novas estratégias de ganhos.

As inovações financeiras aparecem, nesse cenário, como uma saída para referida adaptação ao novo cenário, e muitas pequenas instituições de crédito não suportam tais modificações.

Porém, como prevê a teoria de Steindl (1990), muitas pequenas instituições desaparecem em um período de reacomodação do mercado, mas há a possibilidade de sobrevivência de algumas delas, e pode-se dizer que como estratégia de sobrevivência, essas pequenas instituições adotaram o crédito consignado. Tal estratégia lhes permitiu obter garantia segura de seus empréstimos, o que ocasionou uma redução de suas taxas de juros, lhes provendo uma grande arma de concorrência perante os grandes capitais.

Em contrapartida, as grandes instituições de crédito também inovaram para garantir sua colocação no mercado, e muitas utilizaram a fusão como estratégia de tornarem-se mais fortes, em um mercado até então incerto. Outra estratégia adotada foi a diversificação de seus produtos, o que levou a uma maior abrangência do mercado e uma diversificação do risco, tornando-as mais competitivas no mercado de crédito.

Assim, pode-se concluir que o Plano Real foi um divisor de águas não somente para a economia brasileira, mas, também, para o mercado de crédito. As modificações por ele ocasionadas tornaram a teoria de “Marginais x Progressistas”, uma realidade para o mercado de crédito. Tal teoria ressalta que os grandes capitais - que não necessariamente nasceu pequeno, tendão a dominar os mercados os quais

atuam, porém, no período de adaptação desses grandes capitais à nova demanda de mercado, pode-se abrir espaço para atuação de pequenos capitais, que, após a adaptação à nova situação, os grandes capitais, tendem a retomar seu espaço e eliminar os pequenos capitais que nele atuavam.

Tal transformação de mercado ocorreu no período de pós-implantação do Plano Real e veio a concentrar o mercado, através dos grandes capitais de crédito, que “engoliram” os pequenos capitais, ou impossibilitaram a sobrevivência desses.

Porém, como previsto na teoria, “em toda regra a uma exceção”, houve a permanência de algumas pequenas instituições de crédito, que continuaram a atuar com sucesso no mercado de crédito.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMADO, A. **Sistema Financeiro**: Uma análise do setor bancário. Rio de Janeiro: ELSEVIER, 2007
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Top 50 – 50 maiores bancos e consolidação do sistema financeiro**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>> Acesso em : 23 set. 2008.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **COSIF**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?COSIF> > Acesso em: 15 out. 2008.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **DEORF**. Disponível em: <www.bcb.gov.br/htms/Deort> Acesso em: 27 ago. 2008.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **SISORF**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?RED-SFNMANUAL>> Acesso em: 23 out. 2008.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **UNICAD**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?UNICADBC>> Acesso em: 03 set. 2008.
- BELLUZZO, L. G. de M.; ALMEIDA, J. G. de. **Depois da queda**: A economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em Crise**: A economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Editora UNESP, IE – Unicamp, 2002.

CARVALHO, F. J. C. de, et. al., **Economia Monetária e Financeira: Teoria e Política**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

CINTRA, M. A. M. “**A reestruturação patrimonial do sistema bancário brasileiro e os ciclos de crédito entre 1995 e 2005**”. Unicamp, *Política Econômica em Foco*, Boletim nº 7, nov./abr. 2006, p. 292 – 318. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_cecon/boletim7/Versao_Integral_7.pdf> . Acesso em: 01 set. 2008.

COSTA, A. D., et. al., **Empresas, Empresários e Desenvolvimento Econômico no Brasil**. São Paulo: Editora Hucitec, 2008.

HOWELLS, P., et. al., **Economia Monetária**. Rio de Janeiro: Editora LTC – Livros técnicos e Científicos, 2001. Capítulo 1.

JACOB, C. A. **Crédito Bancário no Brasil: Uma interpretação heterodoxa**. Campinas, 2003. 160 p. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Unicamp.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: CAMPUS, 2002.

NETO, A. A. **Mercado Financeiro**. 5^a Ed. São Paulo: ATLAS, 2003.

OLIVEIRA, G. **Brasil Real: Desafios da Pós-Estabilização na Virada do Milênio**. 2^a Ed. São Paulo: MANDARIM, 1996.

POSSAS, M. L. **Estruturas de mercado em oligopólio**. 2^a Ed. São Paulo: HUCITEC, 1990.

POSSAS, S. Cap. 1 - Concorrência e Inovação. In: Orgs. PELAEZ, V.; SZMRECSÁNYI, T. **Economia da Inovação tecnológica**. HUCITEC, 2006. p. 13-39.

RESENDE, M.; BOFF, H. - Concentração Industrial. In: Org. KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: CAMPUS, 2002. p. 73-90.

STEINDL, J. **Pequeno e Grande Capital: Problemas Econômicos do Tamanho das Empresas**. São Paulo: HUCITEC, 1990.

ANEXOS

ÍNDICE DE HIRSCHMAN – HERFINDAHL (HH)

O IHH é dado pela soma do quadrado da parcela de mercado de cada uma das N firmas que operam no setor determinado:

$$IHH = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

Sendo S_i a participação relativa do nível de atividade da região i e n sendo o número de empresas no dado mercado.

A característica fundamental desse modelo é a de elevar ao quadrado a participação das empresas, o que acaba por dar maior peso às empresas relativamente maiores.

O índice, portanto, fica compreendido entre o intervalo de $1/N < IHH < 1$; o limite inferior do índice é alcançado quando todas as firmas têm o mesmo tamanho, e o limite superior ocorreria quando houvesse apenas um produtor no mercado, caracterizando um monopólio. Orientações práticas adotadas a partir dessa teoria especificam que:

- 1) $0 < = IHH < 1000$: representa um mercado não-concentrado, em que não existe preocupação quanto à competição no setor caso haja fusão;
- 2) $1000 < = IHH < = 1800$: seria caracterizado por um mercado moderadamente concentrado, em que existe a preocupação quanto à competição se o aumento do índice for maior ou igual a 100 pontos, com relação ao índice pré-fusão;

3) $IHH > 1800$: seria caracterizado por um mercado altamente concentrado, e existe a preocupação quanto à competição se o aumento do índice for maior ou igual a 50 pontos, com relação à situação inicial. (KUPFER, p.78-81)

O que mais é utilizado atualmente é o IHH para medir o grau de concentração bancária brasileira.

SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR

CNPJ	DENOMINAÇÃO	UF	VALOR CAPITAL SOCIAL
07835244	BNS SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Minas Gerais	100.000,00
06346262	CREFIN - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Amazonas	100.000,00
05292284	CRESCER S/A SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Rio de Janeiro	100.000,00
07163446	LASTRO SERVIÇOS FINANCEIROS SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	100.000,00
08430732	SOROCABA CRÉDITO SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	100.000,00
07799277	VALOR - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	100.000,00
07584094	FLEX SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Minas Gerais	120.000,00
05676288	AMERICAN CRED SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	160.000,00
05280261	WELMAG SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Belo Horizonte	167.000,00
07327045	CORPAL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR S.A.	Mato Grosso do Sul	200.000,00
05653890	CRED MAIS S.A SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Espirito Santo	200.000,00
07819441	EASYCREDIT SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR S.A.	São Paulo	200.000,00
06935318	SIFRAMAR CRED SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Santa Catarina	200.000,00
05170343	CREDRIO - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Amazonas	202.000,00
04986548	KANA FIN SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Recife	250.000,00
03476483	IPACRED - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Minas Gerais	270.000,00
04307598	FIDÚCIA SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LIMITADA	Minas Gerais	300.000,00
05147693	FINCRED - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Paraná	300.000,00
05611303	TRANSCRED - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	300.000,00
06249129	RPW SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	354.000,00
03884810	ALDRAVA S.A. - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Rio de Janeiro	364.500,00
04849745	FACILICRED SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Paraná	385.000,00
05442029	CASA DO CRÉDITO S.A. SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR	São Paulo	399.820,00
04772908	ATLANTA SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Minas Gerais	400.000,00

05669150	BOM CRÉDITO - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Rio de Janeiro	400.000,00
04275302	FINACRED - SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	400.000,00
06039009	FUTURA SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Paraíba	400.400,00
07693858	HSCM-HERON SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Minas Gerais	500.000,00
09210106	SOCRED S.A. - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Pará	600.000,00
04740811	FACIL - SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Minas Gerais	700.000,00
04223451	CREDILON SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR DA REGIAO DE LONDRINA LTDA	Paraná	1.000.000,00
05684234	PLANNER SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR S.A.	São Paulo	1.100.000,00
05741840	ACREDITA SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Minas Gerais	1.310.000,00
03635061	CREDBRASIL - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	São Paulo	1.437.500,00
04316357	SOCIALCRED - SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR S.A	Rio de Janeiro	1.800.000,00
05289612	SOCICRED SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA	Rio grande do Sul	2.000.000,00
05503849	SHOPCRED SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	São Paulo	2.300.000,00
07945233	PÓLOCRED SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE LTDA.	Santa Catarina	2.400.000,00
03881423	SOCINAL- SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR LTDA.	Rio de Janeiro	7.000.000,00
05076239	MICROINVEST S/A SOCIEDADE DE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR	Rio de Janeiro	11.588.922,80

QUADRO 1 - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR

FONTE: O AUTOR (2008)

SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

CNPJ	DENOMINAÇÃO	UF	VALOR CAPITAL SOCIAL	Limite de Participação Estrangeira Autorizada
36321990	UNILETRA S/A SOCIEDADE DE CREDITO, FINANC. E INVESTIMENTO	Espirito Santo	4.900.000,00	0,00%
03468098	BONCRED FINANCEIRA S.A.- CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	5.000.000,00	0,00%
06040559	KREDILIG S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Santa Catarina	5.000.000,00	0,00%
04379829	NEGRESCO S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Paraná	5.000.000,00	0,00%
05192316	QUERO-QUERO FINANCIADORA S.A. - CFI	Rio Grande do Sul	5.000.000,00	0,00%
09526594	VIPAL FINANCEIRA S.A. CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	5.000.000,00	0,00%
07679404	TOPÁZIO S.A. CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	5.263.652,99	0,00%
03456984	RÓTULA S/A CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Minas Gerais	5.444.000,00	0,00%
07631026	GOLCRED S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Santa Catarina	6.500.000,00	0,00%
07652226	LECCA CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S/A	Rio de Janeiro	7.000.000,00	0,00%
09313766	CARUANA S/A SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	7.500.000,00	0,00%
07747410	SAX S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	7.842.008,67	0,00%
07512441	HERVAL FINANCEIRA S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	8.000.000,00	0,00%
03311443	PARATI - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S.A.	Espirito Santo	8.000.000,00	0,00%
96234646	GUILTON S.A.-CREDITO FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	8.450.000,00	0,00%
00556603	BARIGUI S.A. CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Paraná	8.500.000,00	0,00%
00411939	FINAMAX S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	8.500.000,00	0,00%
60898608	BANCRED S/A - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio de Janeiro	9.700.000,00	0,00%
06339468	GRAZZIOTIN FINANCIADORA S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Rio Grande do Sul	10.000.000,00	0,00%
01432688	OBOE CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S.A.	Fortaleza	10.000.000,00	0,00%
09473806	TODESCREDI S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	10.000.000,00	0,00%
33550104	BANEX S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	12.120.884,87	47,55%
05351887	MÚLTIPLA CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S/A	Fortaleza	12.181.000,00	0,00%

91669747	FINANSINOS S.A. CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	12.351.465,87	0,00%
08030215	CIFRA S.A. CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	13.913.698,96	0,00%
83880427	BESC FINANCEIRA S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS - BESCREDI	Santa Catarina	15.472.775,16	0,28%
01800019	PORTOCRED S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	16.100.000,00	0,00%
59987370	ASB S/A - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Santa Catarina	18.396.000,00	0,00%
12865507	THECA S.A. CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	19.784.895,00	0,00%
05956581	ATRIA S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Paraná	20.000.000,00	0,00%
58158387	DIRECAO S/A - CREDITO FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	35.000.000,00	0,00%
00122327	SANTINVEST S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Santa Catarina	35.076.000,00	0,05%
92228410	OMNI S.A. - CREDITO FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	35.449.736,47	0,00%
92764489	SUL FINANCEIRA S.A.- CREDITO, FINANCIAMENTOS E INVESTIMENTOS	Rio Grande do Sul	37.675.935,06	0,00%
33318163	HIPERCARD SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S.A.	São Paulo	42.000.000,00	100%
27406222	DACASA FINANCEIRA S.A.-SOC. DE CRED. FINANC. E INVESTIMENTO	Espírito Santo	50.000.000,00	0,00%
9464032	MIDWAY S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	50.000.000,00	25,00%
33040601	MERCANTIL DO BRASIL FINANCEIRA S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	Minas Gerais	53.978.395,41	0,00%
43180355	PERNAMBUCANAS FINANCIADORA S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	66.200.000,00	0,00%
02206577	LUIZACRED S.A. SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	66.623.484,22	41,32%
05676026	CREDIFAR S.A. - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	Rio Grande do Sul	73.772.209,31	0,00%
04862600	PORTOSEG S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	80.000.000,00	0,00%
02507173	CATERPILLAR FINANCIAL S.A. CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	99.492.544,00	100%
60779196	CREFISA S.A.-CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	São Paulo	100.000.000,00	0,00%
08257293	SOFISA S.A. CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	107.500.000,00	49,00%
61784278	COMPANHIA DE CREDITO, FINANC E INVEST RENAULT DO BRASIL	Paraná	139.143.747,63	100%
07221678	FAI - FINANCEIRA AMERICANAS ITAÚ S.A. CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	151.446.033,64	0,00%
33136888	BRB - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S/A	Brasília	200.000.000,00	0,00%
17167412	FINANCEIRA ALFA S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS	São Paulo	203.000.000,00	0,00%
01149953	BV FINANCEIRA S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	342.000.000,00	0,00%
03722919	CETEMEM BRASIL S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	403.413.643,00	100%

07707650	AYMORE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S.A.	São Paulo	729.361.863,09	0,00%
74552142	ALVORADA CARTÕES, CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO S.A.	São Paulo	2.949.759.000,00	100%
04452473	BMW FINANCEIRA S.A. - CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	São Paulo	35.300.185.421,00	100%

QUADRO 2 - SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

FONTE: O AUTOR (2008)