



Análise de Conjuntura

Boletim periódico da Consultoria Legislativa da Câmara dos Deputados

Os textos são da exclusiva responsabilidade de seus autores. O boletim destina-se a promover discussões sobre temas de conjuntura e não reflete a posição de parlamentares, de suas assessorias ou do corpo técnico da Câmara dos Deputados.

NESTA EDIÇÃO: 1. Margem bancária (ou *spread* bancário).

Margem bancária (*spread*): segmentar o problema para resolvê-lo

Embora as taxas de juros estejam em queda no País, a discussão em relação à margem cobrada pelas instituições financeiras, especificamente a incidente sobre as pessoas físicas, ainda é pertinente.

Todavia, o foco do debate, concentrado no cálculo da margem média, pode estar mal direcionado, gerando estudos e levantamentos de sofisticado grau teórico, porém sem muita utilidade prática. Uma abordagem mais eficaz seria considerar a segmentação do mercado na análise do problema. Caberia então ao Estado atuar naqueles setores cujos efeitos econômicos e sociais decorrentes dos juros elevados sejam os mais sentidos.

Definições

Conforme nos explica o Banco Central do Brasil, o *spread* é “obtido pela diferença entre as taxas de juros de aplicação e de captação do mercado, compreendendo o lucro e o risco relativos às operações de crédito”. Na realidade, existe palavra na nossa língua para traduzir, com perfeição, o termo em inglês empregado para designar o que, nas empresas, conhecemos como “margem” ou “resultado bruto”. De fato, deveríamos chamar assim – margem –, dado que a operação bancária nada mais é do que uma transação de compra e venda de dinheiro, e a palavra significa a diferença entre os respectivos preços.

Expediente

Boletim de Análise de Conjuntura (BAC). Ano 1, nº 37. Quarta-feira, 11 de novembro de 2009.

Colaborou neste número: Humberto Veiga. Revisão: Aurélio Palos, Bernardo Lins, Marcos Pineschi e Murilo Soares.

O Boletim de Análise de Conjuntura é uma publicação da Consultoria Legislativa da Câmara dos Deputados. Destina-se a promover o debate sobre temas de conjuntura e não reflete a posição de parlamentares, de suas assessorias ou do corpo técnico da Câmara dos Deputados, incluída a Consultoria Legislativa.

Note que a margem não representa lucro. É necessário deduzir os custos administrativos incorridos na concessão dos empréstimos, a inadimplência e os impostos para que se chegue ao lucro líquido da operação.

Quando tratamos da questão da margem bancária precisamos saber quem está sendo afetado por ela. Há uma grande variação em sua magnitude e ela tem muito a ver com algumas características do tomador.

Os consumidores, por exemplo, tendem a não responder muito fortemente aos aumentos nas taxas de juros (baixa elasticidade-preço da demanda). Dessa forma, podemos concluir que a instituição financeira, ao conhecer tal comportamento do consumidor, tem informação para administrar melhor o preço do crédito, aumentando ou diminuindo sua margem.

Já as grandes empresas têm mais facilidades para captação de recursos porque (a) várias instituições lhes oferecem dinheiro, (b) podem obtê-lo junto a acionistas ou, ainda, (c) junto a outros investidores. Além disso, possuem garantias mais significativas para propor aos bancos, o que diminui o risco que estes últimos percebem. Elas também são altamente capacitadas para entender os mecanismos do mercado financeiro.

Façamos uma listagem dos fatores que influenciam as taxas de juros discutidos até aqui:

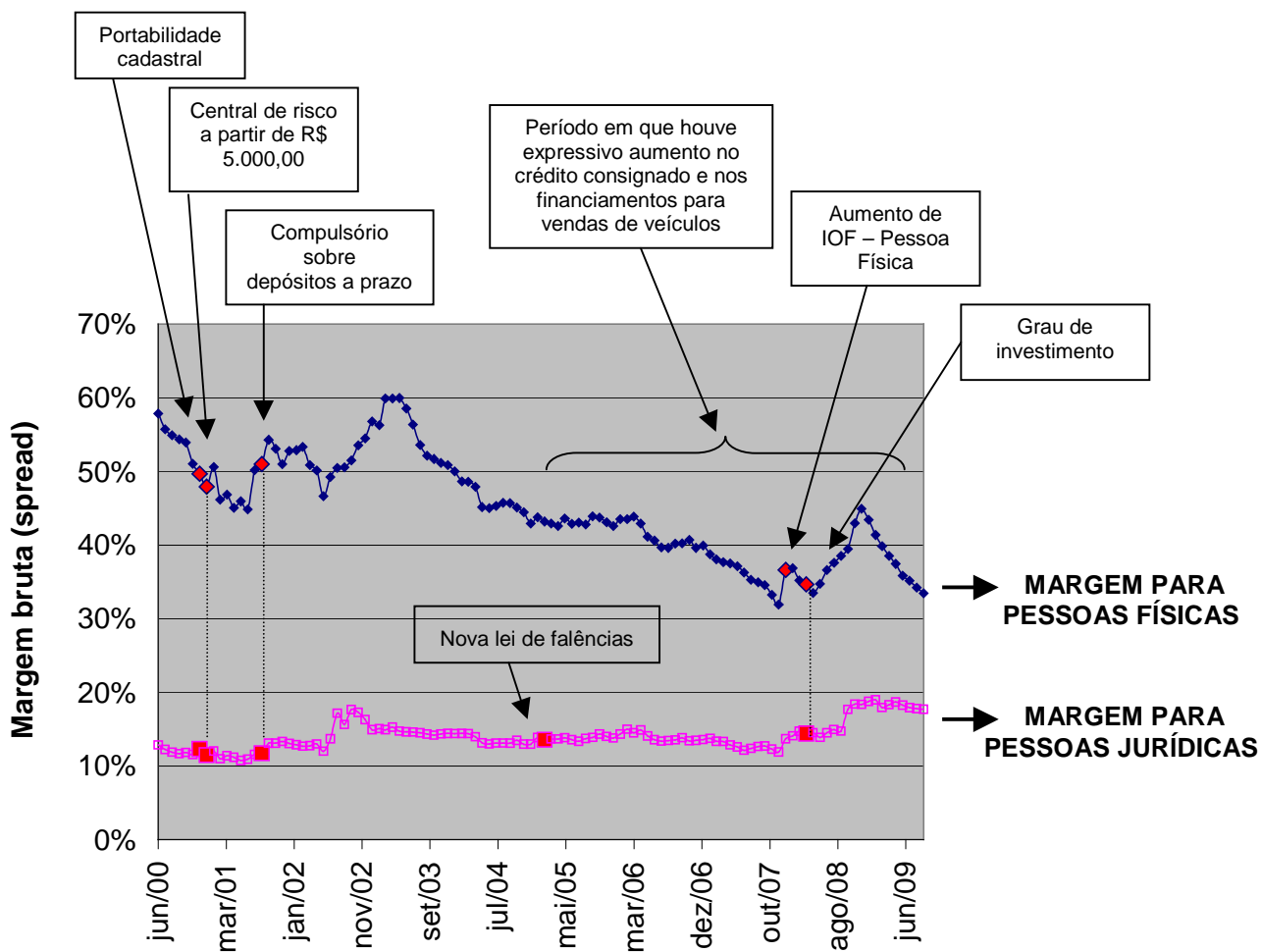
- variedade de oferta de recursos (concorrência);
- baixo risco do banco em não receber os recursos de volta (baixa inadimplência); e
- conhecimento sobre empréstimos e sobre funcionamento do sistema financeiro (educação financeira).

Quase dez anos de estudos e providências

Resta a pergunta: será que nós pagamos juros altos no Brasil? Poderíamos realizar uma comparação internacional, o que já foi feito por uma série de pessoas, mas preferimos demonstrar que o governo tem se preocupado com o assunto há muito tempo, o que é um indicador de que as coisas não vão bem.

Em outubro de 1999, o Banco Central do Brasil deu início a um programa voltado a reduzir a margem (*spread*) bancária no País. Resultou do programa uma série de medidas que foram implementadas nesses últimos anos (conforme o gráfico apresentado na página seguinte).

Houve significativa redução das margens para pessoas físicas. Todavia, essa redução deve-se, em grande parte, à mudança do perfil da carteira de crédito, decorrente do aumento dos financiamentos de automóveis e da participação do consignado. As demais medidas foram pouco efetivas, com destaque para a Nova Lei de Falências, propalada como a “salvação da pátria” no que se referia à redução das taxas de juros, tendo em vista a persistência das margens para as pessoas jurídicas.



O que podemos perceber é que houve uma melhora no ambiente de crédito no Brasil, com redução nas margens de algumas modalidades de negócios, mas outras ainda estão elevadas.

Para ilustrar, podemos verificar alguns casos de taxas de crédito pessoal praticadas pelos bancos, conforme informações divulgadas pelo Banco Central na Internet (consultada em 06/11/2009). Os gigantes privados do varejo estão cobrando de 4,26% a 5,04% ao mês. Essas taxas representam de 65% a 79,5% ao ano. O desconto de duplicatas, operação tradicional das pequenas e médias empresas, está girando em torno de 2,64% a 3,40% ao mês (36,7% e 50% ao ano respectivamente). Seria isso baixo, comparado com a Selic de 8,75% ao ano?

Vale registrar que o Banco Central, até há pouco, dava grande destaque às taxas cobradas nas operações de crédito, por instituição, possibilitando a realização de um comparativo entre elas. Tais informações, outrora facilmente localizáveis na página principal do Banco Central, perderam a evidência, e hoje requerem algum esforço para serem encontradas.

Em estatística, se uma pessoa come dois frangos e outra nenhum, a média é um frango por pessoa

A discussão que se seguiu ao acompanhamento realizado pelo governo concentrou-se no cálculo da margem. Importa muito pouco para o pequeno devedor, registre-se, saber o que a compõe e quanto é o custo médio dos empréstimos. Enquanto sua operação responde por uma pequena parcela do volume total do crédito, com custo individual elevadíssimo, uma grande empresa que capta quantias vultosas pagando quase nada distorce a média.

Para desfocar o embate com relação ao tema, os organismos de classe começaram a questionar a forma pela qual o Banco Central calcula a margem média; se a inadimplência utilizada é adequada; se as operações de crédito imobiliário e do BNDES deveriam constar da apuração; enfim, uma discussão apartada da realidade dos tomadores de menor potencial de negociação. Aliás, excelentes estudos sobre o assunto acabam por deter-se nessa polêmica, a nosso ver relevante do ponto de vista acadêmico, mas com reduzido efeito prático.

O que é uma gota d'água para quem está molhado?

O debate, conduzido desse modo, resulta em iniciativas que pouco ajudam a aliviar os mais endividados. O cadastro positivo é um exemplo. Composto por informações sobre o comportamento financeiro de cada um dos consumidores, sua implementação vem sendo defendida no Brasil como uma ferramenta necessária para baratear o crédito e aumentar a oferta de dinheiro.

Não há a menor dúvida de que, quanto mais informações os credores dispuserem, melhor será a sua capacidade de análise e decisão sobre o crédito, assim como menor será o risco. Imaginemo-nos emprestando dinheiro a um conhecido e a um desconhecido.

Todavia, há dois pontos que precisam ser registrados: o primeiro diz respeito ao fato de que o cadastro positivo já existe, de certa maneira, no cenário brasileiro. O Banco Central do Brasil já torna disponível aos bancos o Sistema de Informações de Crédito (SCR), que mantém o registro de todas as operações que passaram pelo setor financeiro, cujo valor seja maior do que R\$ 5 mil. O observador atento deveria dizer: isso é alto para as pessoas físicas. Sim, é alto, mas por que não baixar este patamar? Por outro lado, no segmento de pessoas jurídicas médias e pequenas (PME) é um valor corriqueiro. Mesmo assim, isso não garantiu a redução das margens para estes clientes.

O outro ponto refere-se à própria declaração (Jornal Valor Econômico de 28/05/2009) do presidente da maior empresa de informações de crédito no Brasil de que não deveríamos esperar uma redução muito grande da margem, cuja queda foi estimada por ele em aproximadamente um ponto percentual ao ano nos 18 meses seguintes à implementação do cadastro positivo.

Temos que reconhecer a importância desse tipo de informação, mas não podemos deixar de registrar que ela tem que estar disponível para todos os interessados em fornecer crédito. O cadastro positivo terá tanto mais valor quanto mais acessíveis estiverem suas bases de dados e, de preferência, se forem

tornadas disponíveis por alguma entidade sem fins lucrativos, de modo que não se criem barreiras aos demais agentes envolvidos com o crédito.

Os tributos têm seu papel?

Há várias análises do peso dos tributos sobre o custo do crédito e elas tendem a estar certas. Quando baixamos os impostos, o preço do dinheiro cai, embora não se saiba o quanto. Poderíamos estender esse pensamento para qualquer bem ou serviço; o efeito sobre o preço seria o mesmo, com maior ou menor intensidade, em função do comportamento do mercado e da concorrência a que ele está exposto.

Poderíamos dizer, sem medo de errar, que a tributação direta na forma do IOF é mais um fator de aumento de custos para o tomador final. O Boletim de Conjuntura nº 14 já discutiu esse assunto.

O crédito ao consumidor

Na questão do crédito ao consumidor, embora seja o segmento no qual encontraremos as maiores margens bancárias, há alguns elementos adicionais envolvidos.

Um deles é o desconhecimento, mencionado anteriormente. O consumidor médio ignora tanto as questões relativas ao cálculo das taxas de juros e encargos, quanto o nível dessas taxas, isto é, ele não sabe se elas estão caras ou baratas. Também desconhece boas práticas de orçamento familiar e o conceito de consumo consciente.

Não bastasse esse desconhecimento, outro problema diz respeito à “venda” do crédito, que se dá de maneira ostensiva, utilizando-se de vários expedientes, dentre os quais o falacioso “parcelamento sem juros”, a utilização de “vendedores” de crédito, tanto na forma de “promotores e corretores”, como na instalação de estruturas de empréstimos dentro de magazines e lojas de eletrodomésticos.

Tudo isso é um convite ao endividamento e, simultaneamente, dada a velocidade com que as transações acontecem, o consumidor tem pouca capacidade para tomar uma decisão mais refletida. Sobre este último problema, ainda pesam os custos das comissões pagas a vendedores e lojas de departamentos pela utilização da estrutura. Resultado: margens maiores para os credores, que se aproveitam dessa ignorância do tomador.

O consumidor incorre, também, em custo elevado para procurar taxas mais reduzidas. Na realidade, são dois custos, o de mudança e o de pesquisa. O de mudança está associado à coleta de documentação e alocação de tempo para abertura de conta em um novo banco. O de pesquisa, à comparação entre linhas de crédito de diferentes instituições, para decidir-se por uma destas. Confrontado com esses custos, o consumidor prefere tomar uma linha de crédito na loja, usar o cartão de crédito ou sacar sobre o cheque especial, particularmente se o volume do empréstimo for pequeno.

Resumindo, crédito para pessoas de baixa renda e de baixa instrução tende a ser caro em todo o mundo. Há, como vimos, uma série de justificativas para o custo elevado, dentre elas o maior risco, o custo operacional, etc.

Quando pensamos em um empréstimo de R\$ 200,00, se a taxa de juros for de 5% ao mês, o negócio renderá, brutos, R\$ 10,00 por mês. É um absurdo se visto do ponto de vista percentual. É razoável se visto do ponto de vista numérico. É elevadíssimo se comparado à participação na renda do tomador, se este receber um salário mínimo. É insignificante se comparado à renda do credor. Só se justifica em uma situação na qual o credor tenha uma estrutura altamente eficiente de concessão, com poucos papéis, sistema especializado, baixo custo de comercialização, enfim, requer uma plataforma administrativa cuidadosamente planejada para desenvolver esse mercado.

Às vezes pensamos que taxas mirabolantes de juros são “privilégio” do nosso País, o que não é fato. Nos Estados Unidos, uma modalidade de crédito denominada “empréstimo do dia de pagamento”, cuja taxa chega a quase 18% para quinze dias, é de deixar os credores locais se sentindo caridosos. Esse exemplo, ainda que pontual, nos mostra que a concorrência nem sempre resolve o problema da falta de habilidade do consumidor em lidar com o crédito.

Chamamos também a atenção para a questão das pessoas que têm pouca capacidade creditícia. O que será feito com elas? Vamos proibi-las de tomar dinheiro emprestado? Se não, teremos que ter em mente que o credor irá cobrar mais pelo negócio e, inevitavelmente, cairemos no exemplo numérico mencionado acima e em suas implicações.

Segmentação

Pois bem, nos parece que tanto aqui quanto no mundo todo a solução para baratear o crédito para o pequeno é mais complexa do que tendemos a imaginar, e deve ser abordada com foco e exclusividade.

Devemos entender a margem cobrada pelos bancos como um tema a ser tratado considerando os vários segmentos do mercado de crédito. Não podemos utilizar as mesmas soluções para empresas de diferentes portes, muito menos empregá-las para as pessoas físicas.

Precisamos separar cada um dos setores e verificar quais os níveis de margem aceitáveis, desenvolvendo abordagens específicas para cada um. Embora a maioria dos tomadores seja hipossuficiente em relação aos bancos, seria mais produtivo ao Estado concentrar-se na defesa dos segmentos que realmente fossem os mais afetados, social e economicamente. Somente assim passaremos a lidar com o assunto de forma coerente e com alguma possibilidade de sucesso.