

## Eficiência bancária e mais crédito

---

2008 . Ano 5 . Edição 40 - 11/02/2008

**Luiz Fernando de Paula**



O desempenho recente do setor bancário brasileiro tem sido marcado por uma mudança importante no mercado: os bancos até recentemente compunham seu balanço com uma participação importante de títulos públicos indexados, que proporcionava ao mesmo tempo liquidez e rentabilidade, resultando, em contrapartida, em baixo volume de crédito ofertado -22% do Produto Interno Bruto (PIB) em maio de 2003. A partir de 2004 observa-se um gradual crescimento do crédito bancário, favorecido pelo contexto de estabilidade e maior crescimento econômico, pela implementação de algumas inovações regulatórias (crédito consignado em folha) e pela diminuição na importância relativa dos títulos indexados à Selic, atingindo o total de crédito 33% em agosto de 2007.

Essas mudanças foram realizadas em um contexto de acelerada consolidação bancária no país, que resultou no enxugamento de bancos privados varejistas de médio porte e na constituição de gigantes do varejo, acompanhada de uma forte diversificação dos negócios bancários e de um crescimento do mercado de capitais, o que tem estimulado o desenvolvimento do segmento de bancos de investimento. Adiciona-se que o próprio boom recente do crédito tem permitido o desenvolvimento no segmento de bancos de nichos especializados em crédito (como consignado) de pequeno a médio porte.

Poder-se-ia esperar uma queda nos lucros dos bancos por conta da queda das taxas de juros e da diminuição relativa dos títulos públicos indexados à taxa Selic. Contudo, o fato não tem sido observado, em função do aumento no volume de crédito bancário acompanhado de spreads declinantes, mas ainda bastante elevados. A expansão recente do crédito tem sido puxada principalmente pelas operações de crédito com recursos livres e pelas modalidades para pessoa física, destacando-se as operações de crédito pessoal (inclusive consignado) e de aquisição de veículos - operações normalmente ancoradas em garantia de folha de pagamento ou o próprio veículo.

As modalidades de crédito via cheque especial e conta garantida, embora tenham uma participação relativa menor na carteira de empréstimos dos bancos, são extremamente lucrativas em função das elevadíssimas taxas de empréstimos -140% ao ano no caso do cheque especial e mais de 60% ao ano no caso da conta garantida - e com um turnover rápido em função da maturidade curta dessas operações.

Neste contexto de mudanças no setor, procuramos em nossa pesquisa avaliar sua eficiência no período 2000/2006, utilizando a técnica Análise Envoltória de Dados (DEA). Utilizamos ainda dois modelos para analisar a eficiência técnica e de escala dos bancos - um de intermediação financeira e um de resultados -, e dividimos o setor bancário em cinco segmentos: grandes bancos varejistas, varejistas para alta renda, regionais, atacadistas e bancos especializados em crédito.

Os resultados obtidos na pesquisa empírica mostram, em primeiro lugar, que a evolução da eficiência técnica no modelo de intermediação e de resultados foi relativamente estável, não tendo havido melhorias acentuadas na eficiência do setor bancário no período, mas tampouco houve perdas. Observa-se em particular uma melhor eficiência técnica nos anos recentes, coincidindo com o boom do crédito. Em segundo lugar, dentre os segmentos analisados, o que teve a melhor eficiência foi o dos grandes bancos varejistas, com destaque para o Itaú e o Bradesco, e o pior desempenho foi o dos varejistas regionais (e também do HSBC, um banco universal varejista de porte médio), o que parece evidenciar que o tamanho é variável importante para a eficiência de varejistas.

Os resultados na escala também não mostram grandes diferenças entre os segmentos avaliados, em particular no modelo de resultados. E sugerem que a opção de ser grande no mercado varejista parece ser vantajosa para um banco, em função principalmente do maior potencial de geração de receitas e lucros decorrentes da ampliação no volume de serviços ofertados e do aumento do potencial de vendas cruzadas para um banco que oferece um mix amplo de produtos e serviços bancários.

---

**Luiz Fernando de Paula** é professor da Faculdade de Economia da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (FCE/UERJ)

Copyright © 2007 - DESAFIOS DO DESENVOLVIMENTO

É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação sem autorização.  
Revista Desafios do Desenvolvimento - SBS, Quadra 01, Edifício BNDES, sala 1515 - Brasília - DF - Fone: (61)  
2026-5334