

O custo do dinheiro continua alto

Folha de S. Paulo

Marcos Cintra – 03/04/2006

Desde setembro de 2005 a Selic vem caindo. Até o mês de março a redução foi de 3,25 pontos percentuais. Com a taxa em queda surgiu a expectativa de que os juros para o tomador de crédito pudessem seguir a mesma trajetória. Afinal, ela é o ponto de partida para a formação do custo do dinheiro no sistema financeiro.

A redução da Selic fez cair a remuneração dos bancos aos investidores. O juro médio para as pessoas jurídicas passou de 19,5% em agosto de 2005 para 16,5% em fevereiro de 2006. Para as pessoas físicas, a taxa caiu de 18,2% para 15,5%. Porém, na ponta da aplicação, as taxas caíram num ritmo muito menor, elevando o “spread” bancário.

De agosto do ano passado até fevereiro último, o “spread” cobrado das empresas cresceu de 13,7 pontos percentuais para 15,2 pontos percentuais. No caso das pessoas físicas ele passou de 42,8 p.p.’s (pontos percentuais) para 43,7 p.p.’s. O “spread” geral saltou de 28,5 p.p.’s para 30,2 p.p.’s.

A explicação para o aumento dos “spreads” bancários pode estar na expansão da demanda por crédito. Dados do Banco Central revelam que o montante das operações com recursos livres saltou de 14% do PIB em 2003 para cerca de 18% do PIB no começo deste ano. Segundo a Febraban, em 2006 o crédito total (livre + direcionado) deve manter sua trajetória ascendente iniciada em 2002, quando atingiu 23,% do PIB, e chegar a 33% do PIB. Apesar do crescimento, o Brasil está muito aquém de países como Chile (69% do PIB), Coréia e Malásia (superior a 100% do PIB), Alemanha (120% do PIB) e Estados Unidos (150% do PIB).

Os bancos estão aproveitando o ganho de escala para elevar suas margens, sobretudo nas operações com micro, pequenas e médias empresas, já que as grandes têm captado recursos no mercado externo, que se apresenta com elevada liquidez.

No final de 1999 o Banco Central implantou o projeto “Juros e “Spread” Bancário” visando reduzir a elevada margem dos bancos e o custo das operações de crédito para o tomador final. Porém em termos práticos pouco se avançou. Alguns exemplos mostram que em várias modalidades o custo do capital cresceu e em outras a redução foi ínfima. Em 2000 o juro anual médio do capital de giro foi os mesmos 38% observados nos dois primeiros meses de 2006. No mesmo período a conta garantida (cheque especial das empresas) registrou elevação de 54,7% para 70%.

O “hot money” saltou de 44,7% para 51,7%. Para as pessoas físicas a redução em pontos percentuais foi inexpressiva. No cheque especial foi de 3,5 p.p.’s, e no crédito pessoal, de 1,7 p.p.

O “spread” bancário geral médio (empresas e pessoas físicas) passou de 27,3 p.p.’s para 29,9 p.p.’s entre 2000 e o início de 2006. A margem bruta dos bancos se mantém inflexível, ou melhor, se mostra crescente.

Um levantamento do Iedi (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial) com base em dados do FMI e do Banco Central mostra que no início de 2003 o Brasil tinha “spread” de 29,4 p.p.’s, enquanto que em países como, por exemplo, a Rússia ele era de 9,1 p.p.’s, na Índia 5,4 p.p.’s, na China 2,6 p.p.’s, no Chile 3,5 p.p.’s e no México 0,7 p.p.

A dificuldade em reduzir o custo do crédito tem no oligopólio bancário uma de suas principais causas. Os bancos no Brasil atuam de modo cartelizado. As taxas de juros pouco diferem de uma instituição para outra. Dados do Procon

mostram que em fevereiro último os sete maiores bancos privados cobravam ao mês no empréstimo pessoal de 4,9% a 5,9%. No cheque especial a taxa variava de 8,2% a 8,5%.

O juro primário no Brasil é o mais alto do mundo, mas os “spreads” também são os mais elevados do planeta. Os bancos alegam que o problema é o compulsório e a cunha fiscal, que há concorrência no setor e que o “spread” não é tão alto como se afirma.

O argumento carrega uma meia verdade. De fato o compulsório é alto e os impostos pesam sobre as operações. Porém no que tange à concorrência, ela se dá em termos de marketing, e não por meio de disputas envolvendo preço (juros e tarifas).

Quanto ao “spread”, os bancos se defendem mostrando um modelo de apuração diferente do tradicional. São três categorias de “spread” calculadas sobre o capital emprestado. O “spread” bruto (diferença entre receita de operações de crédito e a de captação) foi calculado em 8%, o “spread” direto (obtido pela dedução no “spread” bruto dos tributos e devedores duvidosos) 5,3% e o “spread” líquido (que subtrai o imposto de renda e a CSLL do “spread” direto) 1%. Contudo, ainda perdura a questão: se o mesmo conceito fosse calculado para outros países, não revelaria que ele ainda é alto no Brasil?

Em resumo, a Selic cai, mas os juros cobrados dos tomadores de crédito continuam escorchantes, absorvendo parte crescente do esforço do setor produtivo.

Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque, 59, doutor pela Universidade Harvard, professor titular e vice-presidente da FGV, foi deputado federal (1999-2003). Atualmente é secretário das Finanças de São Bernardo do Campo. É autor de “A verdade sobre o Imposto Único” (LCTE, 2003). Escreve às segundas-feiras, a cada 15 dias, nesta coluna.

Internet: www.marcoscintra.org

E-mail – mcintra@marcoscintra.org