

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO (EA)
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS (DCA)
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (COMGRAD-ADM)**

LUÍS EDUARDO DIHL DE CASTRO

EVOLUÇÃO DO CRÉDITO: CASO BANRISUL

Porto Alegre, 2005

LUÍS EDUARDO DIHL DE CASTRO

EVOLUÇÃO DO CRÉDITO: CASO BANRISUL

Trabalho de conclusão do curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Professor Oscar Claudino Galli

Porto Alegre, 2005

AGRADECIMENTOS

Agradeço e dedico esse trabalho aos meus pais Luiz Carlos e Maria Lúcia pelo constante incentivo e apoio incondicional às minhas decisões.

À minha namorada Caroline Simioni pela paciência, amor e carinho recebidos durante a faculdade.

Ao meu Orientador Oscar Claudino Galli pelo auxílio e o tempo despendido na elaboração desse trabalho.

Às minhas irmãs, cunhados e sobrinha Isabella pelo privilégio de poder compartilhar os momentos de alegrias.

Agradecimentos também não poderiam faltar a grandes amizades desenvolvidas nessa faculdade e que ajudaram a enfrentar os momentos difíceis e a compartilhar os momentos felizes. Especialmente, Carlos Eduardo Bonelli, Diego Duarte, Lisiane Wolf Machado, Joana Cadore e Romy Klein.

SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES	6
LISTA DE ABREVIATURAS	7
1. INTRODUÇÃO	9
2. OBJETIVO	12
2.1. OBJETIVO GERAL	12
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
3. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	13
3.1. HISTÓRICO	13
3.2. GRUPO BANRISUL	14
3.2.1. BANRISUL ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS	14
3.2.2. BANRISUL ARMAZÉNS GERAIS	14
3.2.3. BANRISUL CORRETORA DE VALORES	15
3.2.4. BANRISUL SERVIÇOS LTDA	15
3.3. MISSÃO	15
3.4. VISÃO	16
3.5. PRINCÍPIOS E VALORES	16
3.6. O BANCO HOJE	16
3.7. ORGANOGRAMA GERAL BANRISUL	17
3.8. DEPARTAMENTOS BANRISUL	18
3.8.1. UNIDADE FINANCEIRA	18
3.8.2. UNIDADE DE OPERACIONALIDADE DE CRÉDITO	18
3.9. CONCORRENTES	19
4. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	20
4.1. SISTEMA FINANCEIRO E INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	20
4.1.1. TEORIA DA FIRMA BANCÁRIA	22
4.1.2. OS BENEFÍCIOS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	24
4.1.3. EVOLUÇÃO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	25
4.1.4. CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL	25
4.1.5. BANCO CENTRAL DO BRASIL	26
4.1.5.1. COPOM	28
4.1.5.2. SISTEMA DE PAGAMENTOS BRASILEIRO	29
4.1.6. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS	31
4.1.7. INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	31
4.2. RISCO E RETORNO	32
4.3. MERCADO BANCÁRIO	33
4.3.1. PRODUTOS DE SERVIÇO	33
4.3.2. PRODUTOS DE CAPTAÇÃO	34
4.3.2.1. CDB	34
4.3.2.2. LETRAS DE CÂMBIO	35
4.3.2.3. DEPÓSITO À VISTA	35

4.3.3.	PRODUTOS DE EMPRÉSTIMO.....	36
4.3.3.1.	HOT MONEY	36
4.3.3.2.	CONTAS GARANTIDAS/CHEQUES ESPECIAIS	36
4.3.3.3.	DESCONTO DE TÍTULOS	36
4.3.3.4.	EMPRÉSTIMO DE CAPITAL DE GIRO.....	37
4.3.3.5.	CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR	37
4.3.3.6.	EMPRÉSTIMOS EM CONSIGNAÇÃO	37
5.	METODOLOGIA	38
5.1.	TIPO.....	38
5.2.	COLETA DE DADOS	38
6.	ANÁLISE SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL	39
7.	ANÁLISE BANRISUL	43
8.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Evolução Crédito SFN.....	11
Figura 2 – Organograma Geral Grupo Banrisul.....	17
Figura 3 – Organograma Unidade Financeira	18
Figura 4 – Organograma Unidade de Operacionalidade de Crédito	19
Figura 5 – Composição Sistema Financeiro Nacional.....	21
Figura 6 – Dinâmica da Intermediação Financeira	22
Figura 7 – Estrutura organizacional do Banco Central	27
Figura 8 – Evolução da receita com serviços	34
Figura 9 – Tarifa X Despesa com Pessoal	34
Figura 10 – Evolução Crédito Sistema Financeiro Nacional	40
Figura 11 – Evolução crédito Banrisul por segmentos.	44
Figura 12 – Evolução crédito Banrisul.....	46
Figura 13 – Crédito por segmento do Banco do Brasil.....	47

LISTA DE ABREVIATURAS

BACEN - Banco Central do Brasil

BADESUL - Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul

BANRISUL - Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A.

BIS - Bank for International Settlements

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CDB - Certificado de Depósito Bancário

CDC - Crédito Direto ao Consumidor

CMN - Conselho Monetário Nacional

COPOM - Comitê de Política Monetária

CVM - Comissão de Valores Mobiliários

DAC - Depósito Alfandegado Certificado

DAP - Depósito Alfandegado Público

DIVERGS - Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários do Estado do Rio Grande do Sul

EADI - Estação Aduaneira de Interior

FEBRABAN - Federação Brasileira de Bancos

FOMC - Federal Open Market Committee

INSS - Instituto Nacional de Seguridade Social

LC - Letras de Câmbio

MPC - Monetary Policy Committee

PIB - Produto Interno Bruto

PROER - Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional

PROES - Programa de Incentivo à Redução da Participação do Setor Público Estadual na Atividade Bancária

SEBRAE - Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas

SELIC - Sistema Especial de Liquidação e Custódia

SFH - Sistema Financeiro da Habitação

SFN - Sistema Financeiro Nacional

SPB - Sistema de Pagamentos Brasileiro

STR - Sistema de Transferência de Reservas

SUMOC - Superintendência da Moeda e do Crédito

1. INTRODUÇÃO

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é composto de órgãos normativos, entidades supervisoras e operadores. Entretanto, serão citados para o correto entendimento desse trabalho o Conselho Monetário Nacional (CMN), o Banco Central do Brasil (BACEN) e as Instituições Financeiras participantes (principalmente as bancárias).

Os agentes econômicos superavitários, cujos rendimentos recebidos são superiores a seus gastos totais, poderão direcionar suas disponibilidades aos agentes econômicos deficitários, que se caracterizam por gastos em consumo superiores às suas disponibilidades imediatas. As instituições financeiras auxiliam no correto funcionamento do sistema financeiro, funcionando como uma espécie de meio-campo entre os agentes superavitários e deficitários.

As instituições financeiras captam recursos para posteriormente emprestá-lo a agentes deficitários. O ato de emprestar – crédito – pode ser definido como a expectativa de recebimento de uma soma de dinheiro em um prazo determinado. Esse sistema estimula a atividade econômica por proporcionar aumento da demanda agregada, na forma de mais consumo ou de mais investimentos.

A implantação do Plano Real em julho de 1994, último plano monetário adotado pelo Brasil, gerou grande impacto sobre a estrutura e o funcionamento do SFN. Com a intervenção da autoridade monetária, houve um grande processo de aquisições e fusões no Sistema Financeiro, tornando-o mais sólido e preparado para enfrentar as crises recorrentes do mercado internacional. As crises do mercado internacional podem originar-se de aumento excessivo do petróleo, escassez de alguma matéria-prima, problemas políticos, barreiras alfandegárias, guerras civis entre diversos outros motivos.

Na esteira desse processo, presenciamos a entrada de bancos estrangeiros, que seriam mais propensos a realizar operações de crédito do que as instituições nacionais, pois teriam o acúmulo de experiência e de técnicas nessa área.

Em épocas de elevada inflação era possível ganhar muito dinheiro em operações da noite para o dia. Com a estabilização da inflação as instituições bancárias tiveram que alterar sua estrutura operacional e também toda sua logística de agências. Além da busca na eficiência de processos, os bancos passaram a cobrar tarifas de todos os tipos de produtos e serviços, com a finalidade de cobrir seus custos operacionais ainda existentes.

A principal estratégia dos bancos, e que os distingue das empresas de outros setores, é a utilização extensiva de alavancagem financeira. Se por um lado a alavancagem financeira amplia o potencial de receita do acionista, por outro ela o expõe a riscos maiores. Em caso de inadimplência do tomador, a instituição assume o prejuízo, mas permanece responsável pelo pagamento dos recursos captados. Esse risco a que acionistas e terceiros com participação no Passivo Operacional da instituição estão expostos recebe o nome de Risco de Crédito.

As taxas de juros praticadas no Brasil estão bastante altas, a mais alta do mundo. Essa taxa elevada prejudica a crescente dívida externa brasileira, novos investimentos em empresas já existentes ou em novas, conseqüentemente a renda e o consumo. Com as taxas de juros elevadas, os bancos não precisam de muito esforço para obter lucros. Fato verificado nos últimos anos nos balanços.

Mesmo com taxas elevadíssimas, os empréstimos cresceram nos últimos cinco anos, principalmente se comparados com o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo dados Bacen. Os principais motivos desse incremento de operações de empréstimos serão vistos no capítulo Informações do Sistema Financeiro Nacional. A evolução é demonstrada na Figura 1 a seguir:

R\$ milhões			
	Total Geral	% Crescimento	% S/ PIB
2000	R\$ 319.018	-	21%
2001	R\$ 332.384	4%	22%
2002	R\$ 378.307	14%	24%
2003	R\$ 411.392	9%	26%
2004	R\$ 485.014	18%	30%

Valores são referente posição no último mês de cada ano.

Figura 1 – Evolução Crédito SFN.

Fonte: BACEN.

O seguinte trabalho está basicamente dividido em três partes. Primeiramente, será feita a apresentação da empresa Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A. (Banrisul), após será feita a revisão bibliográfica e por último serão demonstrados e analisados os dados do SFN e do Banrisul S.A.

Após análise dos dados do SFN e do Banrisul, aparece o principal enfoque dado a esse trabalho: verificar se o Banrisul está seguindo tendências do SFN e caso contrário propor alternativas ao banco para que continue obtendo lucros mesmo após a redução das taxas de juros.

2. OBJETIVO

2.1. OBJETIVO GERAL

Analisar a evolução do crédito no Banco Banrisul nos últimos cinco anos.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demonstrar a evolução do crédito do SFN
- Demonstrar a evolução do crédito do Banrisul distribuída por segmentos de atividade econômica e prospectá-la
- Comparar a evolução de crédito por segmentos do Banrisul com a do SFN
- Verificar a tendência do setor financeiro comparando-a com o Banrisul
- Propor alternativas ao Banrisul para eminente redução das taxas de juros.

3. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

3.1. HISTÓRICO

Fundado em 12 de setembro de 1928, o banco tem se caracterizado como uma instituição de crédito confiável e atenta às necessidades da comunidade gaúcha. Desde sua criação, o Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A. (BANRISUL) se destaca também na recuperação de setores econômicos em crise e no desenvolvimento de novas atividades empresariais, cumprindo assim sua função social.

O principal objetivo da nova instituição era atender às necessidades de crédito da pecuária gaúcha. Como banco oficial, passou a arrecadar logo de início toda a tributação estadual, até então recebida pelo Banco Pelotense, que posteriormente foi incorporado pelo Banrisul.

Em 1969 e 1970, a instituição incorporou, respectivamente, o Banco Real de Pernambuco S.A. e o Banco Sul do Brasil S.A., estendendo sua rede até Pernambuco e Ceará, além de ampliar o número de agências já existentes em Santa Catarina, São Paulo e Rio de Janeiro. A abertura de uma agência em Nova York, em 1982, inseriu o Banrisul no grupo de operadoras internacionais.

Em março de 1990, o Banrisul obteve autorização do Banco Central para operar como Banco Múltiplo, com as Carteiras Comercial, de Crédito Imobiliário e de Crédito, Financiamento e Investimento. Em 1992, incorporou o Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul (BADESUL) e a Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários do Estado do Rio Grande do Sul (DIVERGS), ao mesmo tempo em que foi instituída a presidência única para o Sistema Financeiro Estadual - Banrisul e Caixa Econômica Estadual.

Em 1998, o Banrisul incorporou as agências da antiga Caixa Econômica Estadual, consolidando sua posição de maior rede de distribuição do sul do país, além

de tornar-se um banco de varejo. As ações calçadas em linhas de crédito de longo prazo passaram a ser operacionalizadas, em 2002, pela Caixa Estadual S.A. - Agência de Fomento.

3.2. GRUPO BANRISUL

O Grupo Banrisul é formado por quatro empresas subsidiárias: Banrisul Administradora de Consórcios, Banrisul Armazéns Gerais, Banrisul Corretora de Valores e Banrisul Serviços Ltda. Os diferentes campos de atuação de cada uma das empresas garantem ao grupo a possibilidade de atuar em diversos segmentos do mercado bancário: de consórcios, de corretagem de valores, de tíquetes refeição e alimentação, de cartão de crédito, de armazenamento e de entrepostagem aduaneira de produtos. As empresas do grupo trabalham de forma integrada, operacional e mercadologicamente.

3.2.1. BANRISUL ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS

A empresa foi criada em dezembro de 2003 e começou a operar os seus planos de consórcios em janeiro de 2004, seguindo uma tendência do setor bancário de primeira linha. Todos os gaúchos, clientes ou não do Banrisul, podem participar de grupos para a aquisição de automóveis novos e seminovos, tratores, imóveis residenciais, comerciais, rurais e de lazer, com flexibilidade de prazos e diferentes valores de carta de crédito. A Banrisul Administradora de Consórcios é uma nova opção na busca da realização de sonhos e no atendimento de várias necessidades.

3.2.2. BANRISUL ARMAZÉNS GERAIS

Criada para atuar no ramo de movimentação e armazenagem de mercadorias em geral, a Banrisul Armazéns Gerais atua nas cidades de Canoas e de Uruguaiana como uma Estação Aduaneira de Interior (EADI), prestando serviços na importação e

exportação, nas modalidades de Entrepasto Aduaneiro, Depósito Alfandegado Público (DAP) e Depósito Alfandegado Certificado (DAC).

3.2.3. BANRISUL CORRETORA DE VALORES

A Banrisul Corretora de Valores e Câmbios atua no mercado de capitais desde 1971, criando tradição na intermediação de títulos de valores mobiliários negociados nas bolsas de valores. Seus clientes contam com uma estrutura operacional moderna e atualizada, dispendo de loja e de plenário na Agência Central do Banrisul em Porto Alegre.

3.2.4. BANRISUL SERVIÇOS LTDA

A empresa administra o tíquete Refeisol e duas bandeiras de cartão de crédito, Visa e Mastercard. Existem três modalidades de tíquetes: vale alimentação, tíquete refeição e cesta alimentação. Além do Banrisul, a empresa mantém convênio com 1.200 empresas - que fornecem tíquetes para seus empregados - e tem cinco mil postos credenciados nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. O Refeisol é aceito por todas as redes de supermercados de porte pequeno, médio e grande. O segmento de cartões de crédito viabiliza serviços especializados e sete tipos de cartões direcionados conforme as necessidades dos clientes. As duas marcas com as quais a Banrisul Serviços mantém parceria - Visa e Mastercard - são consideradas as mais fortes no ranking mundial.

3.3. MISSÃO

“Ser o agente financeiro do Estado para promover o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Sul”.

3.4. VISÃO

“Ser um banco público, rentável, sólido e competitivo, integrado às comunidades que presta serviços com excelência”.

3.5. PRINCÍPIOS E VALORES

“Transparência, ética, comprometimento, participação e eficácia”.

3.6. O BANCO HOJE

O Banrisul é o maior banco do Rio Grande do Sul, com presença em 76,2% dos municípios e atendimento a 97% da população gaúcha, e com 2,8 milhões de clientes. Sua rede de atendimento está composta por 1.002 pontos de atendimento, sendo 386 agências (303 no interior do Rio Grande do Sul, 54 em Porto Alegre, 27 em outros Estados e duas no Exterior - Nova York e Grand Cayman), 293 postos de atendimento, 322 pontos de atendimento eletrônico e um escritório em Buenos Aires. Seu portfólio de produtos e serviços o colocam na linha de frente dos grandes bancos, com uma tecnologia de vanguarda que assegura auto-atendimento e telesserviços compatíveis com as exigências da clientela e do mercado.

O Banrisul é o décimo quarto banco do Brasil, entre privados e públicos, isso mesmo sendo um banco estadual. O Banco do Brasil é o maior banco seguido por Caixa Econômica Federal, Bradesco, Itaú, Unibanco, Santander Banespa, ABN Amro, HSBC, Safra, Votorantim, Nossa Caixa, Citibank, Bankboston e Banrisul. Em 2004, atingiu Patrimônio Líquido de R\$ 1 Bilhão de Reais. Entre outros, possui o maior cartão de marca própria do país – o Banricompras – e é o terceiro maior emissor de vale refeição/ alimentação do Brasil.

3.7. ORGANOGRAMA GERAL BANRISUL

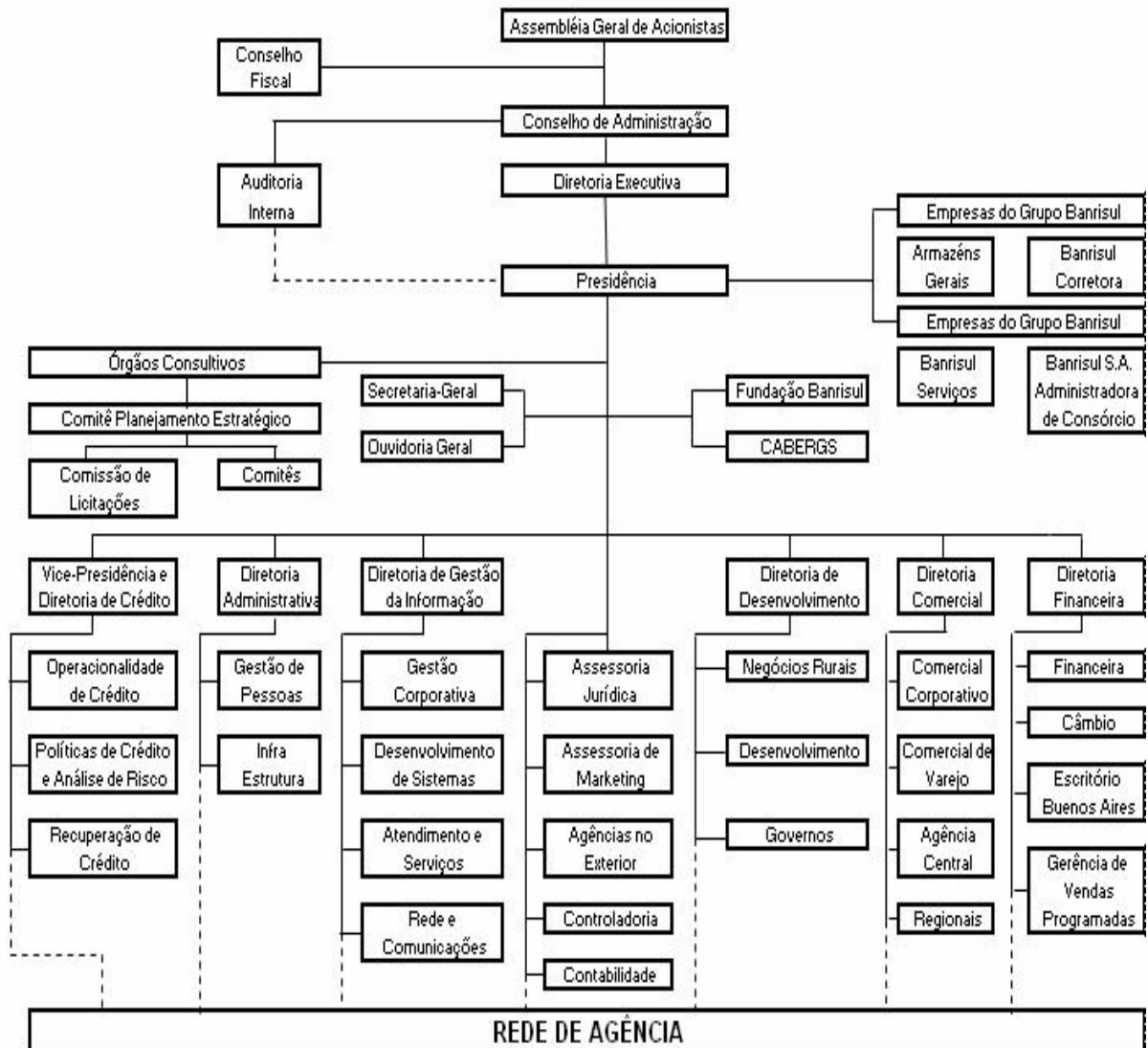


Figura 2 – Organograma Geral Grupo Banrisul
 Fonte: Instruções Normativas Banrisul

3.8. DEPARTAMENTOS BANRISUL

Os departamentos a seguir foram relacionados, pois abordam o assunto desenvolvido e também foram alvos de pesquisa.

3.8.1. UNIDADE FINANCEIRA

É o órgão responsável pelo gerenciamento e controle do fluxo de caixa do Banco, acompanhamento do mercado financeiro, avaliação da liquidez do sistema dentro das diretrizes traçadas pelas autoridades monetárias.

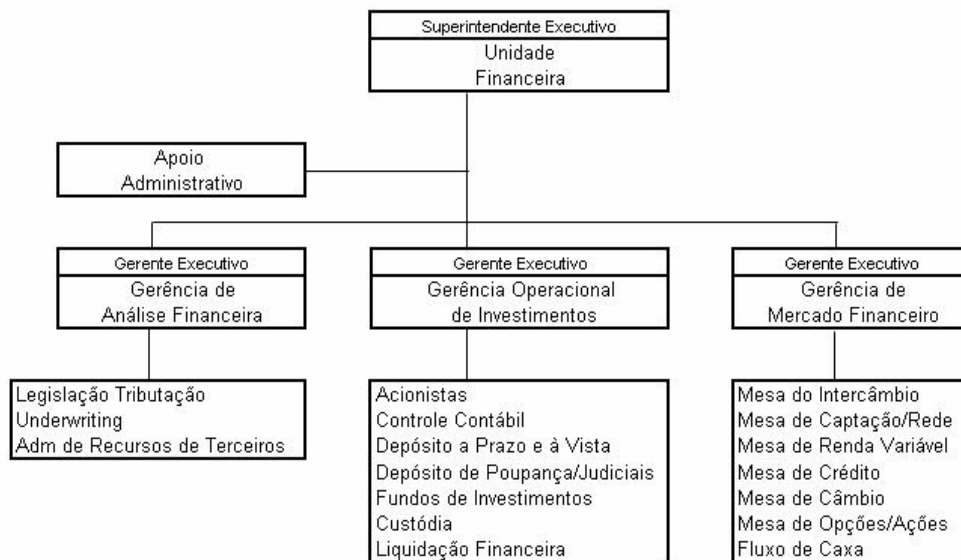


Figura 3 – Organograma Unidade Financeira
Fonte: Instruções Normativas Banrisul

3.8.2. UNIDADE DE OPERACIONALIDADE DE CRÉDITO

É o órgão responsável pelo gerenciamento e desenvolvimento das atividades operacionais de Crédito Geral, Leasing, Cartão de Crédito, e Crédito Imobiliário, bem como sua administração e controle.

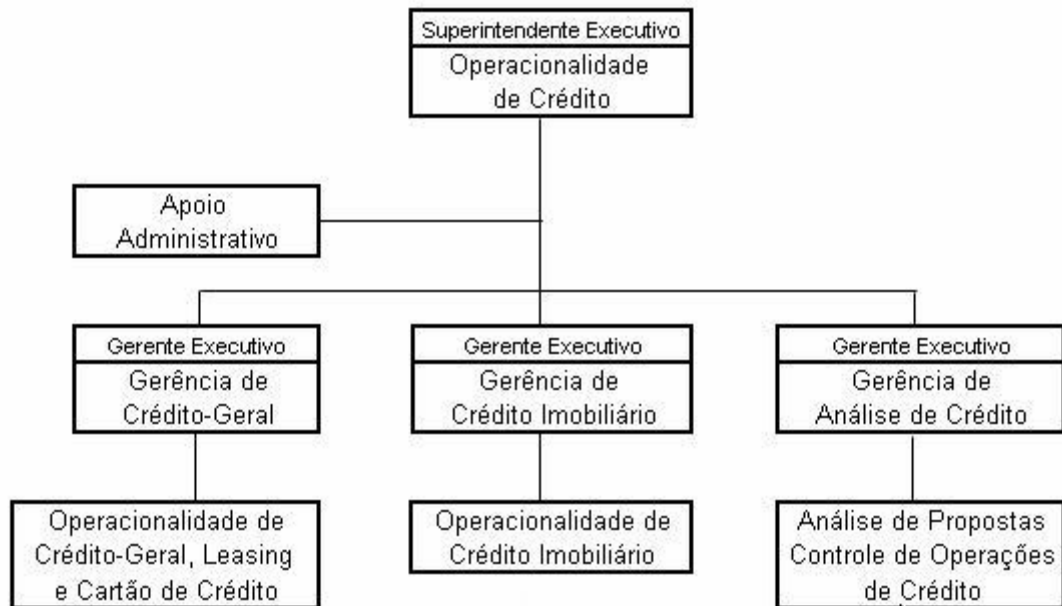


Figura 4 – Organograma Unidade de Operacionalidade de Crédito
Fonte: Instruções Normativas Banrisul

3.9. CONCORRENTES

Diversos são os concorrentes do Banrisul. O mercado bancário está bastante disputado, grandes bancos privados crescem muito rapidamente, adquirindo novos bancos e também através de suas estruturas. Contudo, é possível citar como os bancos que mais acirram a disputa pelos clientes do Banrisul: Banco do Brasil e no interior do Rio Grande do Sul, o Bansicredi.

Relaciono o Banco do Brasil devido a sua grande rede de agências com produtos e taxas competitivas com o mercado, além disso, por ser um braço do governo possui uma cota elevada de recursos federais subsidiados como os oriundos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Já o Bansicredi é muito bem visto no interior do estado, possui linhas de crédito próprias às regiões onde atua, sendo em diversos casos preferido em detrimento do Banrisul e Banco do Brasil.

4. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

4.1. SISTEMA FINANCEIRO E INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

O Sistema Financeiro Nacional - SFN foi criado pela Lei da Reforma Bancária nº. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e Lei de Mercado de Capitais nº. 4.728, de 14 de julho de 1965, quando foram criados também o Conselho Monetário Nacional - CMN e o Banco Central do Brasil – BACEN, além de diferentes instituições de intermediação financeira, entre as quais as integrantes do Sistema Financeiro da Habitação - SFH.

Posteriormente, foram incorporados ao quadro institucional do sistema a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, criada pela Lei nº. 6.385, de 7 de dezembro de 1976 e, mais recentemente, em 21 de setembro de 1988, através da Resolução nº. 1.524 do BACEN, os Bancos Múltiplos.

De acordo com Silva (1997, p. 42), “o Sistema Financeiro Nacional consiste de um conjunto de instrumentos e instituições que funcionam como meio para realização da intermediação financeira”. Afirma ainda que “os instrumentos e as instituições do Sistema Financeiro Nacional propiciam condições para que os dois tipos de agentes econômicos (superavitários e deficitários) tenham suas necessidades atendidas, ao mesmo tempo em que estimulam a elevação das taxas de consumo e de investimentos”.

Fortuna (2005, p.16), de forma abrangente, conceitua o sistema financeiro, como “um conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores”.

O Sistema Financeiro Nacional tem uma estrutura condicionada às estruturas da nação. Cada padrão tem sua complexidade e funcionalidades, de acordo com as

necessidades básicas necessárias ao gerenciamento financeiro e econômico do país. A Figura 5 representa a composição do Sistema Financeiro Nacional.

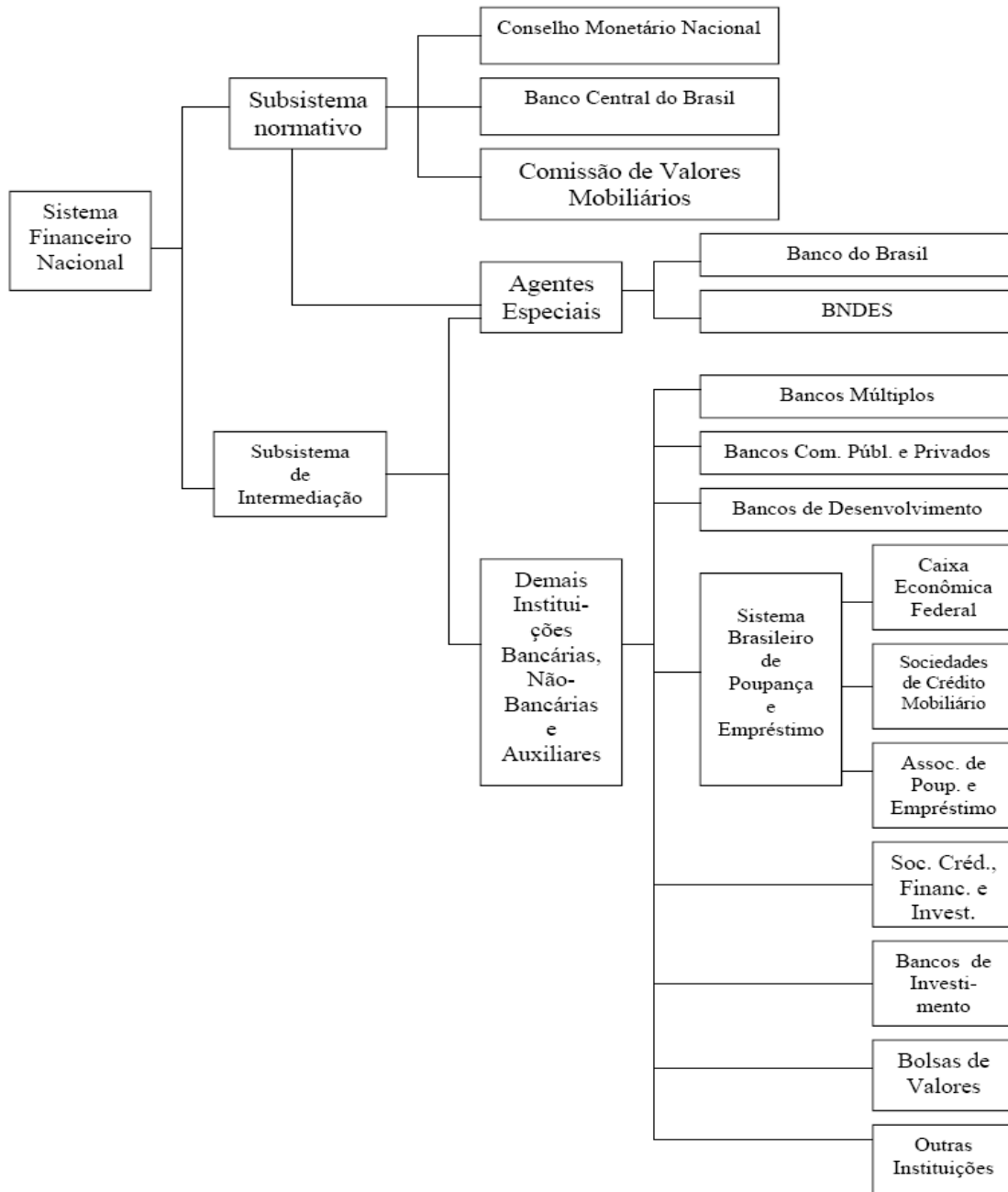


Figura 5 – Composição Sistema Financeiro Nacional
Fonte: Banco Central

Segundo Gurley e Shaw (1995), em seu trabalho clássico sobre a importância e a evolução dos mercados financeiros, três são as condições para que se estabeleça a intermediação financeira:

- 1) Superação do primitivo estágio de escambo;
- 2) Criação de bases institucionais para o funcionamento do mercado de intermediação financeira;
- 3) Existência de agentes econômicos deficitários e superavitários, respectivamente, dispostos a financiar seus déficits aos custos correntes e a transformar seus ativos monetários em ativos financeiros aos riscos e às possibilidades correntes de ganho real.

Dessas três condições, a mais importante é a terceira. A condição necessária para que se estabeleça a intermediação financeira é a existência de agentes deficitários e superavitários. Na prática, os intermediários financeiros só têm razão de existir quando se encontram agentes que desejam gastar mais do que seus rendimentos correntes, concomitantemente com outros que possuem rendimentos em excesso, relativamente às suas intenções de gasto, predispondo-se a trocar seus ativos monetários por ativos financeiros não-monetários.



Figura 6 – Dinâmica da Intermediação Financeira

4.1.1. TEORIA DA FIRMA BANCÁRIA

O primeiro ensaio de intermediação financeira e do comportamento das firmas bancárias foi proposto por Gurley e Shaw (1995). Tal modelo afirma que os bancos, ao criarem moeda, agem apenas como unidades transferidoras de recursos dos agentes superavitários para os agentes deficitários. Sendo assim, os bancos são meros

intermediários na alocação de recursos na economia, funcionando apenas como um elo de ligação entre Banco Central e os agentes não financeiros.

James Tobin (1982), estabelece uma nova interpretação da atuação dos bancos comerciais. Nessa nova abordagem, o volume de reservas bancárias não constitui um empecilho para o tamanho dos bancos. Em sua visão, o uso que os bancos fazem das reservas disponíveis pelo sistema bancário como um todo depende das oportunidades de empréstimos e das taxas de juros vigentes em cada instante. Assim, o montante das operações assumidas pelos bancos, ou seja, o montante de seus ativos e passivos é determinado pelo comportamento otimizado do mesmo, no qual, num equilíbrio competitivo, a taxa de juros cobrada equilibra, na margem, a taxa de juros paga aos credores.

O modelo de Tobin caracteriza os bancos como firmas maximizadoras de lucro que procuram, de forma geral, atender às demandas dos tomadores e emprestadores de recursos até o ponto em que a receita marginal dos ativos se iguala ao custo marginal das obrigações. Nessa modelagem do comportamento dos bancos, é enfocado o problema de escolha com que tais agentes se defrontam. Os bancos são obrigados a escolher entre ativos lucrativos (empréstimos) e ativos líquidos (reservas monetárias), buscando soluções de otimização na divisão de recursos entre empréstimos (que proporcionam retornos), e reservas, que devem ser retidas devido ao risco de iliquidez.

Contudo, em uma abordagem pós-keynesiana de firma bancária, os bancos como qualquer outra firma, também apresentam preferência pela liquidez determinada fortemente por suas expectativas formadas sob condições de incerteza não probabilística, conformando seu portfólio de acordo com o trade-off percebido entre liquidez e rentabilidade. Nesse enfoque, os bancos são vistos como agentes ativos que administram dinamicamente os dois lados de seu balanço, o que significa que não tornam o seu passivo como dado, na medida em que procuram influenciar as

preferências dos depositantes por meio do gerenciamento das obrigações e da introdução de inovações financeiras.

4.1.2. OS BENEFÍCIOS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

A função essencial da intermediação financeira é a de processar os fluxos de financiamento indireto da economia. De acordo com Gurley e Shaw (1995), o financiamento pode processar-se direta ou indiretamente. O financiamento direto envolve maiores custos privados e sociais comparando-se com o financiamento indireto. Ele origina-se do contato, sem intermediação, dos agentes deficitários com os superavitários, dispostos a negociar os termos em que se processará a transferência de recursos de uns para outros.

Segundo Stanford (1976): “É altamente improvável que os agentes deficitários desejem, individualmente, tomar empréstimos nas mesmas condições em que os superavitários se dispõem a concedê-los”. Uma das grandes dificuldades repousa no custo e no prazo a ser negociado pelas duas partes interessadas, além do grau de incerteza e dos riscos envolvidos na operação.

A existência de intermediários financeiros pode minimizar os custos de cobertura dos riscos existentes em determinado sistema sócio-econômico. O custo de uma operação financeira deve incluir os riscos não apenas no que diz respeito às intenções e às possibilidades futuras dos agentes econômicos envolvidos, mas também os relacionados com contingências não controladas pelos próprios agentes, como desastres naturais, crises econômicas gerais e localizadas, incêndios e outros infortúnios. À medida que o processo de intermediação financeira abrange grande número de agentes, de regiões e de atividades diversificadas, os riscos reduzem-se em termos relativos e, conseqüentemente, podem reduzir-se os custos correspondentes.

A existência de intermediários financeiros amplia as possibilidades de os agentes econômicos deficitários encontrarem excedentes livres no momento exato de suas

necessidades. De igual forma, amplia as oportunidades dos agentes superavitários com relação à absorção, a qualquer instante, de seus excedentes no mercado financeiro.

4.1.3. EVOLUÇÃO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Responsável por ampliar a demanda agregada efetiva de consumo e de investimento dos agentes econômicos individuais, o desenvolvimento da intermediação financeira está associado ao próprio processo de desenvolvimento econômico. É fato sabido que a intermediação financeira nos países capitalistas cumpre a importante tarefa de canalizar e transformar eficientemente os recursos de poupança em investimento.

Quanto mais desenvolvido o estágio de intermediação financeira, maior tende a ser a formação de capital e mais eficiente a alocação de recursos. Como consequência, podemos afirmar que a criação de instrumentos financeiros permite, de um modo geral, obter-se maior nível de produção física e de bem-estar, como a melhor alocação de recursos e, ainda, a expansão desses recursos disponíveis para investimento, através do estímulo à poupança.

4.1.4. CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL

Para uma análise do mecanismo de funcionamento e atividades do mercado financeiro e do mercado de ações brasileiro deve-se, de início, ressaltar o papel do Conselho Monetário Nacional - CMN, como autoridade monetária na formulação da política monetária do país e do Banco Central, veículo regulador na utilização dos instrumentos clássicos de política, que conduz o sistema financeiro e monetário nacional.

A Lei nº. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, conhecida como a Lei da Reforma Bancária, que estruturou o sistema financeiro, estabeleceu, como finalidade do

Conselho Monetário Nacional, a formulação da política da moeda e do crédito, objetivando o desenvolvimento sócio-econômico do país.

4.1.5. BANCO CENTRAL DO BRASIL

O Banco Central do Brasil (BACEN) foi criado pela Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, chamada Lei da Reforma Bancária. Até então, as funções de autoridade monetária eram desempenhadas pela Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc), pelo Conselho Superior da Sumoc, pelo Banco do Brasil e pelo Tesouro Nacional.

A missão institucional do BACEN é assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e a solidez do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Para cumprir sua missão, as funções são:

- Formulação, execução e acompanhamento da política monetária;
- Controle das operações de crédito em todas as suas formas;
- Formulação, execução e acompanhamento da política cambial e de relações financeiras com o exterior;
- Organização, disciplinamento e fiscalização do SFN, do Sistema de Pagamento Brasileiro e do Sistema Nacional de Habitação e ordenamento do mercado financeiro;
- Emissão de papel-moeda e de moeda metálica e execução dos serviços do meio circulante.

A principal função de um banco central consiste em adequar o volume dos meios de pagamento à real capacidade da economia e absorver recursos sem causar desequilíbrios nos preços. Para isso, controla, por meio de instrumentos de efeito direto ou induzido, a expansão da moeda e do crédito e a taxa de juros, buscando adequá-los às necessidades do crescimento econômico e da estabilidade dos preços e zelar pela estabilidade da moeda, mantendo seu valor de compra.

Como instrumento de efeito direto, podemos considerar a fixação de meta da taxa Selic, taxa referência para o mercado financeiro tanto em operações de crédito como em captação de recursos. Os depósitos compulsórios são exemplos de efeito induzido, pois quanto maior o percentual menor a capacidade de criação de moeda pelo banco. A Figura 7 apresenta a estrutura organizacional do BCB.

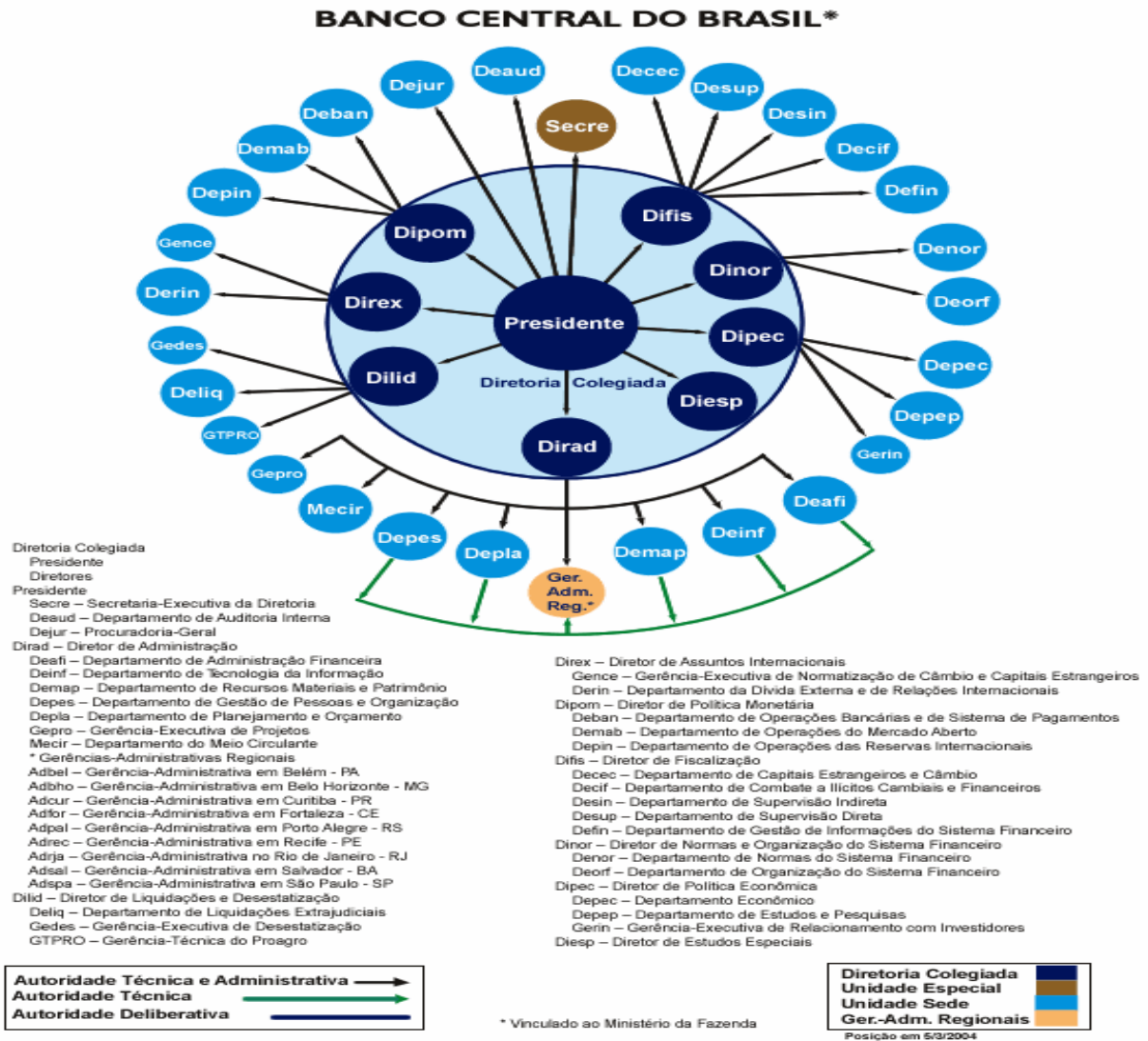


Figura 7 – Estrutura organizacional do Banco Central
 Fonte: Banco Central

4.1.5.1. COPOM

O Copom (comitê de política monetária) foi instituído em 20 de junho de 1996, com o objetivo de estabelecer as diretrizes da política monetária e de definir a taxa de juros. A criação do Comitê buscou proporcionar maior transparência e ritual adequado ao processo decisório, a exemplo do que já era adotado pelo Federal Open Market Committee (FOMC) do Banco Central dos Estados Unidos e pelo Central Bank Council, do Banco Central da Alemanha. Em junho de 1998, o Banco da Inglaterra também instituiu o seu Monetary Policy Committee (MPC), assim como o Banco Central Europeu, desde a criação da moeda única em janeiro de 1999. Atualmente, uma vasta gama de autoridades monetárias em todo o mundo adota uma prática semelhante, facilitando o processo decisório, a transparência e a comunicação com o público em geral.

A partir do Decreto 3.088, em 21 de junho de 1999, houve a adoção da sistemática de "metas para a inflação" como diretriz de política monetária. Desde então, as decisões do Copom passaram a ter como objetivo cumprir as metas para a inflação definidas pelo Conselho Monetário Nacional. Segundo o mesmo Decreto, se as metas não forem atingidas, cabe ao presidente do Banco Central divulgar, em Carta Aberta ao Ministro da Fazenda, os motivos do descumprimento, bem como as providências e prazo para o retorno da taxa de inflação aos limites estabelecidos.

Formalmente, os objetivos do Copom são "implementar a política monetária, definir a meta da taxa Selic e seu eventual viés, e analisar o 'Relatório de Inflação'". A taxa de juros fixada na reunião do Copom é a meta para a taxa Selic (taxa média dos financiamentos diários, com lastro em títulos federais, apurados no Sistema Especial de Liquidação e Custódia), a qual vigora por todo o período entre reuniões ordinárias do Comitê. Se for o caso, o Copom também pode definir o viés, que é a prerrogativa dada ao presidente do Banco Central para alterar, na direção do viés, a meta para a taxa Selic a qualquer momento entre as reuniões ordinárias.

O Copom é composto pelos membros da Diretoria Colegiada do Banco Central do Brasil: o presidente, que tem o voto de qualidade; e os diretores de Política Monetária, Política Econômica, Estudos Especiais, Assuntos Internacionais, Normas e Organização do Sistema Financeiro, Fiscalização, Liquidações e Desestatização, e Administração.

4.1.5.2. SISTEMA DE PAGAMENTOS BRASILEIRO

A entrada em funcionamento do Sistema de Transferência de Reservas - STR, em 22 de abril de 2002, marca o início de uma nova fase do Sistema de Pagamentos Brasileiro - SPB. Com esse sistema, operado pelo Banco Central do Brasil, o País ingressa no grupo de países em que transferências de fundos interbancárias podem ser liquidadas em tempo real, em caráter irrevogável e incondicional. Esse fato, por si só, possibilita redução dos riscos de liquidação (riscos de crédito e de liquidez) nas operações interbancárias, com conseqüente redução também do risco sistêmico, isto é, o risco de que a quebra de um banco provoque a quebra em cadeia de outros bancos, no chamado "efeito dominó".

O STR é também importante para a redução do risco de crédito incorrido pelo Banco Central do Brasil, na medida em que a efetivação de uma transferência de fundos passou a ser condicionada à existência de saldo suficiente de recursos na conta de liquidação do participante emitente da correspondente ordem.

A liquidação em tempo real, operação por operação, a partir de 22 de abril de 2002, passou a ser utilizada também nas operações com títulos públicos federais cursadas no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - Selic, o que se tornou possível com a interconexão entre esse sistema e o STR. A liquidação dessas operações passou a observar o chamado modelo 1 de entrega contra pagamento, conforme denominação utilizada em relatórios do Bank for International Settlements - BIS.

A reforma do SPB, entretanto, vai além da implantação do STR e da alteração do modus operandi do Selic. Para redução do risco sistêmico, objetivo maior da reforma, foram igualmente importantes alterações legais e regulamentares efetuadas principalmente por intermédio da Lei 10.214, da Resolução 2.882, da Circular 3.057 e da Circular 3.101, cabendo destacar entre elas:

- O reconhecimento da compensação multilateral no âmbito dos sistemas de compensação e de liquidação;
- Os dispositivos que garantem a exequibilidade dos ativos oferecidos em garantia, no caso de quebra de participante em sistema de compensação e de liquidação;
- A obrigatoriedade de que, em todo sistema de liquidação considerado sistemicamente importante pelo Banco Central do Brasil, a entidade operadora atue como contraparte central e, ressalvado o risco de emissor, assegure a liquidação de todas as operações cursadas, devendo para isso contar com adequados mecanismos de proteção;
- O estabelecimento de princípios para o funcionamento do SPB em conformidade com as recomendações feitas por organismos financeiros internacionais;
- A exigência de que, nos sistemas considerados sistemicamente importantes, a liquidação final dos resultados apurados seja feita diretamente em contas mantidas no Banco Central do Brasil;
- A proibição de saldo a descoberto nas contas de liquidação mantidas no Banco Central do Brasil.

Todas essas alterações têm o propósito de fortalecer o sistema financeiro, dando, assim, continuidade à reestruturação iniciada, em 1995, com o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional - Proer e, mais adiante, com o Programa de Incentivo à Redução da Participação do Setor Público Estadual na Atividade Bancária - Proes. Como se observa, no início do processo o foco esteve direcionado para o fortalecimento das instituições financeiras,

via fusões e transferências de controle, e para a redução da presença do setor público na atividade bancária. Os recursos aplicados nos dois programas ultrapassam R\$ 100 bilhões.

A reforma do sistema de pagamentos, que está centrada, conforme mencionado, no gerenciamento dos riscos de liquidação, constitui, assim, uma segunda etapa do processo de reestruturação do sistema financeiro. No conjunto, procura-se reduzir a possibilidade de ocorrência de crise no sistema financeiro e, por efeito, na economia real.

4.1.6. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) tem por objetivo final o fortalecimento do mercado de ações. De acordo com Fortuna (2001), trata-se de um órgão normativo do sistema financeiro, especificamente voltado para o desenvolvimento, a disciplina e a fiscalização do mercado de valores mobiliários não emitidos pelo sistema financeiro e pelo Tesouro Nacional, basicamente o mercado de ações e debêntures.

4.1.7. INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

No atual arranjo do sistema financeiro, as principais instituições estão constituídas sob a forma de banco múltiplo (banco universal), que operam com mais de um tipo de carteira. De acordo com as regulamentações do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Banco Central, a designação de banco múltiplo cabe aos bancos com pelo menos duas carteiras, sendo uma delas necessariamente comercial ou de investimento. As outras instituições ou carteiras são relacionadas a seguir:

- Bancos comerciais, que captam principalmente depósitos à vista e depósitos de poupança e são tradicionais fornecedores de crédito para as pessoas físicas e jurídicas, especialmente capital de giro no caso das empresas;

- Bancos de investimento, que captam depósitos a prazo e são especializados em operações financeiras de médio e longo prazo;
- Caixas econômicas, que também captam depósitos à vista e depósitos de poupança e atuam mais fortemente no crédito habitacional;
- Bancos cooperativos e cooperativas de crédito, voltados para a concessão de crédito e prestação de serviços bancários aos cooperados, quase sempre produtores rurais;
- Sociedades de crédito imobiliário e associações de poupança e empréstimo, também voltadas para o crédito habitacional;
- Sociedades de crédito e financiamento, direcionadas para o crédito ao consumidor;
- Empresas corretoras e distribuidoras, com atuação centrada nos mercados de câmbio, títulos públicos e privados, valores mobiliários, mercadorias e futuros.

Dentre as instituições relacionadas, ocupam posição de destaque no âmbito do sistema de pagamentos os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial, as caixas econômicas e, em plano inferior, os bancos cooperativos e as cooperativas de crédito. Essas instituições captam depósitos à vista e, em contrapartida, oferecem aos seus clientes contas movimentáveis por cheque, muito utilizadas pelo público em geral, pessoas físicas e jurídicas, para fins de pagamentos e transferências de fundos. Em abril de 2005, o sistema financeiro contava com 2473 instituições financeiras da espécie, incluindo cooperativas de crédito e sociedade administradora de consórcios. Dentre essas, 138 são bancos múltiplos.

4.2. RISCO E RETORNO

De acordo com Gitman (2002, p.202), risco pode ser definido como “a possibilidade de prejuízo financeiro ou, mais formalmente, a variabilidade de retornos associada a um determinado ativo”, e, nas decisões relativas às oportunidades de investimentos, o investidor leva em consideração, segundo Markowitz (1952, p.77), o risco e o retorno esperado. Risco, portanto, está associado à variação do ativo ao longo

do período analisado em relação à sua média, sendo medido através do desvio padrão do mesmo, e retorno pode ser considerado pelo valor esperado, sendo calculado pela média aritmética dos resultados já obtidos neste caso.

Gitman (2002, p.221) também considera que no mercado financeiro, o risco total do investidor é composto pela combinação de outros dois tipos diferentes de risco. O primeiro, risco sistemático, é aquele que afeta todo o mercado e, deste modo, não tem como ser reduzido através da diversificação de ativos (alteração nas taxas básicas de juros como exemplo). O segundo tipo, risco não-sistemático (diversificável), é aquele que atinge especificamente uma empresa, já que está relacionado somente àquele negócio (como um pedido de concordata) e pode ser minimizado a partir da composição de uma carteira com um maior número de ativos.

4.3. MERCADO BANCÁRIO

Segundo Fortuna (2005): “Tomar o dinheiro excedente de quem tem e emprestá-lo para quem precisa deixou de ser, há muitos anos, a principal característica do mercado bancário no Brasil”. A prestação de serviços e a cobrança de tarifas pelos mesmos passaram a ser bastante interessante e lucrativa para os bancos. Abaixo serão relacionados os produtos bancários importantes para o desenvolvimento deste trabalho.

4.3.1. PRODUTOS DE SERVIÇO

As normas que estabelecem as condições para a cobrança de tarifas bancárias pelos serviços prestados pelas instituições financeiras, através de suas agências e instalações correspondentes, estão regulamentadas pelas Resoluções 2.303, de 25/07/96, e 2.747, de 28/06/00 do Banco Central do Brasil.

As tabela de tarifas bancárias prevêem cobrança sobre praticamente todos os serviços prestados. O crescimento da arrecadação dessas tarifas pode ser visto na Figura 8 e 9.

Ano	R\$ Bilhões	% Crescimento
2000	R\$ 18	-
2001	R\$ 21	17%
2002	R\$ 24	14%
2003	R\$ 28	17%

Figura 8 – Evolução da receita com serviços
Fonte: Banco Central

Ano	em %	% Crescimento
2000	69%	-
2001	75%	9%
2002	83%	11%
2003	92%	11%

Figura 9 – Tarifa X Despesa com Pessoal
Fonte: Banco Central.

4.3.2. PRODUTOS DE CAPTAÇÃO

Fortuna (2005) descreve como operações passivas do banco. As modernas instituições financeiras criaram o conceito de mesa de operações, onde centralizam a maioria das operações comerciais que envolvam a definição de taxa de juros. Uma das principais funções desta mesa é a que está ligada à captação de recursos “comprados” pela instituição e se constitui na chamada mesa de captação. Fica a cargo da mesa de captação a formação de taxas para captação através de CDB (certificado de depósito bancário), cujo objetivo é tentar obter o menor custo possível de captação e ainda ser competitivo com os concorrentes com taxas atraentes aos clientes.

4.3.2.1. CDB

Conforme Fortuna (2005), o Certificado de Depósito Bancário (CDB) é o mais antigo e utilizado título de captação de recursos pelos bancos comerciais, bancos de

desenvolvimento e bancos múltiplos que tenham uma destas carteiras, sendo oficialmente conhecidos como depósito a prazo.

Dos valores captados em CDB, 23% devem ser recolhidos para depósito compulsório no BC. Os bancos podem utilizar a maior parte (77%) para empréstimos a seus correntistas.

4.3.2.2. LETRAS DE CÂMBIO

Fortuna (2005) cita: “É o instrumento de captação tradicional específico das sociedades de crédito, financiamento e investimento (financeiras), sempre emitido com base numa transação comercial, ou seja, quando elas emprestam algum valor para alguém, essa pessoa saca, por procuração, uma LC contra a financeira, que a aceita e lança no mercado”.

4.3.2.3. DEPÓSITO À VISTA

Conforme Fortuna (2005), a captação de depósitos à vista é atividade dos bancos comerciais. São depósitos em conta corrente livremente movimentáveis. É a chamada captação a custo zero, uma vez que os bancos são proibidos de remunerar esses recursos. Como existem custos na abertura e na movimentação de uma conta corrente, os bancos podem estabelecer valores mínimos para abertura e manutenção de saldo médio em conta.

Dos valores depositados em conta corrente, os bancos são obrigados a direcionar 53% para o depósito compulsório no BC, 25% para os empréstimos vinculados ao crédito rural, e 2% para os empréstimos vinculados ao microcrédito. Dessa forma, apenas 20% dos recursos disponíveis no depósito à vista são recursos de livre movimentação.

4.3.3. PRODUTOS DE EMPRÉSTIMO

Os produtos de empréstimos são utilizados pelas instituições financeiras para aplicação dos recursos captados dos agentes superavitários. Existem diversos produtos disponíveis que se diferenciam em prazos, taxas, formas de pagamento e garantia.

4.3.3.1. HOT MONEY

Fortuna (2005) descreve hot money como o empréstimo de curtíssimo prazo, normalmente por um dia, ou no máximo dez dias. Geralmente, para clientes tradicionais neste produto, cria-se um limite fixo de forma a simplificar a operação, reduzindo o fluxo de papéis para cada operação.

4.3.3.2. CONTAS GARANTIDAS/CHEQUES ESPECIAIS

As contas garantidas e cheques especiais são muito parecidos, sua principal finalidade é a liquidez imediata. A principal diferença entre os produtos está na taxa de juros praticada. Os cheques especiais cobram taxas elevadas, mas seus recursos são de fácil utilização. Já as contas garantidas, geralmente com caução de títulos e/ou de cheques, trabalham com taxas de juros menores e muitas vezes exige do cliente o aviso com antecedência dos valores a serem sacados.

4.3.3.3. DESCONTO DE TÍTULOS

É o adiantamento de recursos aos clientes, feito pelo banco, sobre valores referenciados em duplicatas de cobrança, para antecipar o fluxo de caixa do cliente. Também são feitas operações de desconto sobre os recibos de venda de cartões de crédito e os cheques pré-datados.

4.3.3.4. EMPRÉSTIMO DE CAPITAL DE GIRO

Fortuna (2005) considera empréstimo de capital de giro, as operações tradicionais de empréstimos com contrato específico que estabeleça prazo, taxas, valores e garantias necessárias e que atendem às necessidades de capital de giro das empresas.

4.3.3.5. CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR

É o financiamento por uma financeira para aquisição de bens e serviços por seus clientes. Utilizado, principalmente, para aquisição de veículos e eletrodomésticos. Geralmente, o bem adquirido serve como garantia da operação.

4.3.3.6. EMPRÉSTIMOS EM CONSIGNAÇÃO

O empréstimo em consignação, com desconto diretamente na folha de pagamento, foi regulamentado por meio da Lei 10.820, de 17/12/03. Tem a grande vantagem de oferecer taxas de juros baixas, isso devido ao baixo risco de inadimplência, já que o pagamento é feito pela empresa.

5. METODOLOGIA

5.1. TIPO

Segundo Roesch (2005), metodologia é o item que descreve como e o que será feito para atingir os objetivos específicos do trabalho.

Para o desenvolvimento do trabalho será utilizada uma pesquisa do tipo qualitativa. Essa pesquisa será realizada com dados secundários levantados junto à instituição estudada e aos órgãos integrantes do Sistema Financeiro Nacional.

5.2. COLETA DE DADOS

Primeiramente, será feita uma avaliação geral da empresa e mercado em que está inserida. Para isso, serão realizados contatos/ acessos junto a órgãos fiscalizadores e parceiros das instituições financeiras.

As informações da empresa em questão, Banrisul, serão coletadas, principalmente, em memorandos, circulares e normativos da instituição. Também serão realizadas entrevistas informais com executivos da área de crédito e financeira da empresa, a fim de verificar as alterações do crédito dentro da organização.

Entrevistas complementares com profissionais de agências vão auxiliar a execução do trabalho, uma vez que são eles que atendem os clientes e visualizam a situação cotidiana do mercado. Por último, para analisar a evolução do crédito do SFN e do Banrisul, além de informações teóricas, e entrevistas com funcionários, também serão relevantes artigos publicados em periódicos, auxiliando no acompanhamento da economia brasileira.

6. ANÁLISE SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O ritmo de crescimento e de desenvolvimento de uma economia depende da disponibilidade de recursos para investimento e do custo destes recursos. Recursos insuficientes ou a custos elevados frustram projetos de investimentos que poderia gerar produto, emprego e renda. No Brasil, as empresas experimentam grandes dificuldades para obtenção de empréstimos para financiar suas atividades produtivas, tanto no que tange à disponibilidade quanto aos custos.

Mesmo com o ingresso de bancos estrangeiros no Brasil não ocorreu o aumento da oferta de crédito ao setor produtivo. Até porque uma das justificativas para seu ingresso no sistema financeiro nacional seria sua capacidade de realizar operações de crédito devido ao acúmulo de experiência e técnicas mais desenvolvidas para reduzir o risco bancário.

As instituições financeiras atuantes no Brasil, estrangeiras ou nacionais, continuam a operar mais como administradoras de fundos do que cumpridores da função de intermediários de crédito, adotando uma postura mais defensiva, demonstrando sua maior preferência pela liquidez e aversão ao risco. A fragilidade da economia e a SELIC bastante elevada ajudam a levar a isso.

A figura 10 demonstra claramente a evolução do crédito no Sistema Financeiro Nacional. O segmento empresarial (indústria, comércio e outros serviços) vem perdendo lugar entre os tomadores de empréstimo. Em 2002 chegou a participar com 60% do total emprestado no país, caindo a 52% em 2005. Sem contar que a maior parte das empresas brasileiras são micro ou pequenas, não tendo acesso a linhas de crédito que possam de alguma maneira fomentar o seu negócio. Empresas desse porte conseguem fazer algumas operações de desconto, possuem cheque especial com taxa mais elevada ainda, e poucas utilizam linhas de capital de giro, com taxas mais atrativas.

		R\$ milhões					
		2000	% (*1)	2001	% (*1)	2002	% (*1)
Setor Público	Federal	3.586	1%	4.090	1%	4.169	1%
	Estadual e Municipal	8.978	3%	5.755	2%	9.312	2%
	Total setor público	12.564	4%	9.845	3%	13.481	4%
Setor Privado	Indústria	85.669	27%	98.809	30%	115.678	31%
	Comércio	31.563	10%	36.391	11%	39.750	11%
	Outros Serviços	45.760	14%	59.913	18%	68.927	18%
	Pessoas Físicas	60.416	19%	77.346	23%	81.722	22%
	Rural	27.078	8%	26.132	8%	34.668	9%
	Habitação	55.968	18%	23.948	7%	24.081	6%
	Total setor privado	306.454	96%	322.539	97%	364.826	96%
TOTAL GERAL		319.018	100%	332.384	100%	378.307	100%

		R\$ milhões					
		2003	% (*1)	2004	% (*1)	2005	% (*1)
Setor Público	Federal	4.737	1%	5.041	1%	5.046	1%
	Estadual e Municipal	10.246	2%	14.161	3%	14.403	3%
	Total setor público	14.983	4%	19.202	4%	19.449	4%
Setor Privado	Indústria	116.868	28%	124.939	26%	128.482	25%
	Comércio	43.285	11%	54.667	11%	57.816	11%
	Outros Serviços	71.908	17%	79.447	16%	82.054	16%
	Pessoas Físicas	94.431	23%	125.691	26%	147.381	28%
	Rural	44.861	11%	55.293	11%	56.681	11%
	Habitação	25.056	6%	25.775	5%	26.539	5%
	Total setor privado	396.409	96%	465.812	96%	498.953	96%
TOTAL GERAL		411.392	100%	485.014	100%	518.402	100%

Valores ref posição do final de cada ano, exceto no ano de 2005, valor ref a maio.
(1*) Percentual sobre o total geral.

Figura 10 – Evolução Crédito Sistema Financeiro Nacional
Fonte: Dados Banco Central. Tabela confeccionada pelo autor.

Um grande empecilho ao crédito às empresas brasileiras é o alto grau de sonegação existente. Diversos são os casos onde o faturamento declarado não chega a 30% do faturamento real. Esse aspecto prejudica a avaliação de crédito das empresas, uma vez que a empresa busca endividamento de acordo com seu faturamento real e terá apenas crédito em relação às vendas declaradas.

Além disso, o índice de mortalidade empresarial brasileiro está entre os mais altos do mundo. Segundo pesquisa realizadas no início de 2004 pelo Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a maioria das empresas registradas duram no máximo 3 anos. No primeiro ano de existência em torno de 60% das empresas têm suas atividades encerradas.

Como já dito, o ritmo de crescimento e de desenvolvimento de uma economia depende da disponibilidade de recursos para investimento e do custo destes recursos. Em países desenvolvidos, segundo Febraban (Federação Brasileira de Bancos), a relação crédito/ PIB ultrapassa 50%, em casos como Suíça, Estados Unidos e Holanda, os índices são respectivamente 164%, 146% e 142%. No Brasil, essa relação obteve melhorias, porém ainda não o suficiente. Em 2000 era de 21% e chegou a 30% em 2004.

Os bancos como toda empresa com fins lucrativos visa o lucro, e por todas essas dificuldades acabam preferindo alocar seus recursos em títulos públicos ou em operações de menor risco. Com isso, os bancos estão aproveitando a grande sensação do mercado financeiro, os empréstimos consignados. Conforme já dito anteriormente, os bancos foram autorizados a fazer empréstimos descontando as parcelas diretamente na folha do assalariado a partir do final de 2003.

Essas operações consignadas são altamente seguras para os bancos, pois a empresa empregadora se compromete em repassar os recursos debitados no contra cheque do seu funcionário, além disso, em caso de rescisão de contrato a empresa

pode reter até 30% da verba rescisória e repassá-la ao banco para amortização ou liquidação da operação ativa.

Não só os grandes bancos verificaram essa grande oportunidade, muitas financeiras e bancos menores estão disputando o convênio de novas empresas para emprestar recursos aos seus funcionários ou também atrás dos aposentados do INSS. Devido ao baixo risco com inadimplência quase zero, as instituições financeiras praticam taxas de juros muito abaixo das cobradas em operações sem consignação, mas ainda sendo remunerada com taxas superiores a taxa SELIC.

As operações de empréstimos consignados é uma das principais modalidades responsáveis pelo aumento dos valores tomados pelas pessoas físicas, cartão de crédito e outros limites rotativos também favorecem esse acréscimo. A figura 10 relaciona os últimos cinco anos em que a participação sobre o total emprestado saltou de 10% em 2000 para 28% em 2005. Existem projeções para essa participação chegar a 40% já em 2007.

Outra estratégia utilizada pelos bancos, dessa vez os grandes bancos, para redução de risco é a “compra” da folha de pagamento de empresas e de prefeituras de forma a aumentar sua base de clientes. O banco ganha de diversas maneiras: diluição de seu risco, quanto maior a base de clientes menor o risco de concentração de valores; venda de diversos produtos e serviços para esses novos clientes que vão receber seus salários pelo banco; aumento da arrecadação de tarifas.

Os grandes bancos antes acostumados a selecionar clientes pessoa física com renda elevada ou empresas com elevados faturamentos, passaram a atuar no varejo. A tendência é essa, aumento da base de clientes, reduzindo assim o risco e aumentando o lucro através de tarifas e empréstimos diversos.

7. ANÁLISE BANRISUL

O Banrisul vem apresentando resultados crescentes. Não apenas os lucros estão em elevação, mas também seu desempenho operacional. Em 2000, os recursos captados e administrados pelo banco somavam R\$ 6.398 milhões e seus ativos totais estavam em R\$ 7.696 milhões. Atualmente, conforme demonstrações financeiras de junho de 2005, os recursos captados e administrados somaram R\$ 11.400 milhões e seus ativos totais registraram R\$ 13.020 milhões.

Devido a sua grande rede de agências, abrangendo 76% das cidades, seus quase três milhões de clientes e seus resultados, o Banrisul vem sendo alvo de privatização há diversos anos. O Banrisul é um dos poucos bancos estaduais que sobraram da seqüência de privatizações e incorporações de instituições financeiras no Brasil desde a década de 90, ainda restam mais dois, o Banese e o Banpará. Em 1996, através do Proes, 64 instituições estaduais foram extintas, privatizadas e 41 destas foram transformadas em agência de fomento.

Com essa preocupação de ser privatizado, o Banrisul teve que mostrar que mesmo sendo público poderia distribuir lucros para seu maior acionista, o estado do Rio Grande do Sul. Para isso, vem se adequando a grande concorrência apresentada no segmento de bancos.

Como já mencionado, os grandes bancos estão focando o varejo. Chega de atender apenas grandes clientes, concentrando recursos nestes e aumentando assim o risco do crédito. Neste aspecto o Banrisul está bem enquadrado, pois é um banco decididamente de varejo. O banco possui estrutura com gerentes corporativos para atendimento as grandes empresas. Contudo, não é seu foco, todas as agências estão preparadas ao atendimento e prospecção de clientes tanto pessoa física quanto pessoa jurídica no varejo.

Sendo assim, o Barrisul consegue diversificar seus recursos aplicados em empréstimos. A figura 11 demonstra a evolução dos empréstimos do Barrisul.

		R\$ 1,00					
		2000	% (*1)	2001	% (*1)	2002	% (*1)
Setor Público	Federal	950	0%	0	0%	0	0%
	Estadual	5.453.072	0%	5.045.496	0%	4.500.038	0%
	Municipal	13.966.847	1%	72.831.973	2%	286.342.065	6%
	Total setor público	19.420.869	1%	77.877.469	2%	290.842.103	6%
Setor Privado	Indústria	1.051.236.140	39%	1.243.635.569	36%	1.506.765.091	33%
	Comércio	206.879.672	8%	333.818.332	10%	464.035.803	10%
	Outros Serviços	484.371.600	18%	577.730.900	17%	748.673.574	17%
	Pessoas Físicas	296.774.456	11%	452.945.731	13%	574.932.441	13%
	Rural	336.452.734	13%	398.057.897	12%	515.582.300	11%
	Habitação	273.776.455	10%	332.211.687	10%	399.709.443	9%
	Total setor privado	2.649.490.057	99%	3.338.400.116	98%	4.209.698.652	94%
TOTAL GERAL		2.668.910.926	100%	3.416.277.585	100%	4.500.540.755	100%

		R\$ 1,00					
		2003	% (*1)	2004	% (*1)	2005	% (*1)
Setor Público	Federal	0	0%	0	0%	0	0%
	Estadual	2.782.952	0%	76.753	0%	0	0%
	Municipal	236.549.721	5%	229.021.626	4%	216.879.938	100%
	Total setor público	239.332.673	5%	229.098.379	4%	216.879.938	4%
Setor Privado	Indústria	1.165.013.246	25%	1.415.530.247	25%	1.290.347.547	23%
	Comércio	518.566.156	11%	643.569.595	11%	617.088.269	11%
	Outros Serviços	611.366.038	13%	627.432.564	11%	618.331.459	11%
	Pessoas Físicas	1.087.160.202	24%	1.497.695.850	27%	1.704.854.781	30%
	Rural	442.305.883	10%	494.471.341	9%	483.067.446	8%
	Habitação	545.060.176	12%	716.977.290	13%	759.308.936	13%
	Total setor privado	4.369.471.701	95%	5.395.676.887	96%	5.472.998.438	96%
TOTAL GERAL		4.608.804.374	100%	5.624.775.266	100%	5.689.878.376	100%

Valores referem-se a posição do final de cada ano, exceto no ano de 2005, valor referente a maio.
 (*1) Percentual sobre o total geral.

Figura 11 – Evolução crédito Barrisul por segmentos.
 Fonte: Unidade Financeira Barrisul.

A figura 11 também relaciona a redução de participação do segmento empresarial (indústria, comércio e outros serviços) em termos percentuais sobre o valor total dos créditos Banrisul. A indústria foi o segmento que mais reduziu, proporcionalmente falando, saindo de 30% em 2000 para 23% em 2005.

O Banrisul não deixou de atender as indústrias ou o segmento empresarial, mas passou a diversificar seus créditos em muitas empresas de porte micro e pequenas. O comércio recebeu mais atenção, sendo desenvolvido produtos e serviços conforme perfil. Como mostra a figura 11, o comércio aumentou sensivelmente sua participação sobre o total emprestado pelo Banrisul, e passou de 8% em 2000 para 11% em 2005. Essa é uma das estratégias do banco, ou seja, além de diversificar seu crédito em várias empresas, também está preocupado com o segmento participante.

O Banrisul possui um produto que é visto como um diferencial na conquista de novos clientes: o Banricompras (cartão de débito com características de cartão de crédito). Através desse produto, o banco fechou convênio com 31,7 mil empresas. São 31,7 mil novos clientes empresariais que abriram conta, e conseqüentemente pagam tarifas de manutenção de conta, tarifas do Banricompras, e adquirem outros produtos como Cheque Especial, Desconto de Cheques e Antecipação do Recebíveis Banricompras.

São diversos clientes e produtos agregados através de outro produto (Banricompras) que tem perfil de varejo, principalmente comércio. Cliente pessoa física também abre conta para obter o Cartão Banricompras, que não possui tarifa para utilização e ainda possui limite para compras. Seguindo o mesmo raciocínio, o cliente que abriu a conta pagará tarifa de manutenção e poderá adquirir outros produtos do Banrisul.

Esses são exemplos de que o Banrisul está direcionado ao Varejo tanto de Empresas quanto de Pessoa Física. Por diversas ocasiões, a atual diretoria do banco já mencionou que o foco do Banrisul é a pessoa física. Conforme figura 11, a participação

do segmento pessoa física está aumentando gradativamente em termos percentuais sobre o total emprestado, percebe em 2005 30% ante 11% em 2000.

Na figura 12 é visto o crescimento das operações de crédito do Banrisul. O banco obteve crescimento de 110% nos últimos 5 anos, comparando com o percentual do SFN (52,03%), demonstra uma grande variação.

R\$ 1,00		
	Total Geral	% Crescimento
2000	R\$ 2.668.910.926	-
2001	R\$ 3.416.277.585	28%
2002	R\$ 4.500.540.755	32%
2003	R\$ 4.608.804.374	2%
2004	R\$ 5.624.775.266	22%

Valores são referente posição no último mês de cada ano.

Figura 12 – Evolução crédito Banrisul.

Fonte: Unidade Financeira Banrisul.

Seguindo a tendência do SFN, o Banrisul está aproveitando os empréstimos consignados para alavancar seus créditos a pessoas físicas. O Banrisul desde 2000 realiza convênios de empréstimos consignados tanto em instituições públicas quanto em empresas privadas.

O Banrisul detém exclusividade no recebimento das folhas pagamento do estado do Rio Grande do Sul e também de algumas prefeituras. Alguns produtos são desenvolvidos especialmente para o segmento funcionário público, devido a sua estabilidade. Possuem inclusive avaliação de crédito diferenciada, podendo tomar empréstimos superiores a trabalhadores convencionais.

O risco dessas operações é baixíssimo. Seguindo a experiência acumulada nessas operações para funcionários públicos, o banco lançou o empréstimo consignado empresa privada e por último o empréstimo consignado INSS. Através dessas operações, além do aumento crédito em valores absolutos e respectiva diluição, ocorre

o incremento da base de clientes. Fato ocorrido, principalmente, nos convênios com empresas privadas, onde os funcionários passam a trabalhar com o banco e adquirem outros produtos e serviços.

O Banrisul mesmo com crescimento de suas operações de crédito apresenta postura conservadora no que diz respeito ao Índice de Basileia. O mínimo exigido é 11%, ou seja, a instituição precisa ter patrimônio de no mínimo 11% dos seus ativos ponderados conforme risco atribuído pelo Bacen. O Banrisul possui 18,49% de índice, o Banco do Brasil possui 15,72% e o Bradesco 18,21%, segundo dados de setembro de 2005 do Bacen.

	BB-Consolidado			
	30.09.2005	%	30.09.2004	%
SETOR PUBLICO	<u>3.723.046</u>	<u>4,0</u>	<u>4.588.549</u>	<u>5,5</u>
No País	425.904	0,4	474.474	0,5
Governo	204.781	0,2	335.394	0,4
Administração Direta	188.988	0,2	159.061	0,2
Administração Indireta	15.793	--	176.333	0,2
Atividades Empresariais	221.123	0,2	139.080	0,1
Indústria	129.323	0,1	35.036	--
Comércio	312	--	--	--
Intermediários Financeiros	68.888	0,1	68.046	0,1
Outros Serviços	22.600	--	35.998	--
No Exterior	<u>3.297.142</u>	<u>3,6</u>	<u>4.114.075</u>	<u>5,0</u>
Atividades Empresariais	<u>3.297.142</u>	<u>3,6</u>	<u>4.114.075</u>	<u>5,0</u>
Serviços Públicos	<u>3.297.142</u>	<u>3,6</u>	<u>4.114.075</u>	<u>5,0</u>
SETOR PRIVADO	<u>90.962.107</u>	<u>96,0</u>	<u>79.559.317</u>	<u>94,5</u>
No País	<u>85.720.484</u>	<u>90,5</u>	<u>73.657.670</u>	<u>87,5</u>
Rural	29.735.035	31,4	24.836.642	29,5
Indústria	20.076.696	21,2	17.163.746	20,4
Comércio	10.329.327	10,9	8.819.502	10,5
Intermediários Financeiros	1.070	--	292	--
Outros Serviços	8.753.223	9,2	8.182.953	9,7
Pessoas Físicas	16.825.133	17,8	14.654.535	17,4
No Exterior	<u>5.241.623</u>	<u>5,5</u>	<u>5.901.647</u>	<u>7,0</u>
Grupo BB	12.222	--	65.494	0,1
Comércio	599.095	0,6	180.983	0,2
Indústria	3.829.552	4,0	4.667.580	5,6
Outras Empresas	51.971	0,2	28.192	--
Outros Banqueiros	419.533	0,4	517.009	0,6
Pessoas Físicas	10.530	--	19.480	--
Outros Serviços	318.720	0,3	422.909	0,5
Total	<u>94.685.153</u>	<u>100,0</u>	<u>84.147.866</u>	<u>100,0</u>

Figura 13 – Crédito por segmento do Banco do Brasil
Fonte: Site Banco do Brasil. Valores em R\$ milhões.

Como visto na figura 13, o Banco do Brasil possui participação semelhante a do Banrisul no segmento empresarial chegando num total de 41,30% enquanto que esse segmento participa com 45% no Banrisul. A diferença mais relevante diz respeito aos recursos aplicados no segmento rural onde o Banco do Brasil empresta quase quatro vezes mais em termos percentuais. Porém na pessoa física o Banrisul possui 30% dos seus recursos alocados e o Banco do Brasil apenas 17,8%. Não podemos esquecer que o Banco do Brasil desempenha papel importantíssimo para o governo federal, investindo parte de seus recursos e repassando recursos federais para desenvolvimento da economia. Mesmo assim, o Banco do Brasil vem apresentando lucros recordes.

Ao contrário de bancos privados, o Banrisul não precisa expandir exageradamente sua base de clientes para desenvolver sua estratégia de varejo. A instituição possui uma base extremamente ampla de clientes, cerca de 2,8 milhões, e através de sua estrutura atual não consegue atender a grande maioria destes.

Algumas alterações e ferramentas tecnológicas vêm ao encontro desse problema. A empresa está investindo de forma crescente em tecnologia da informação e no seu parque tecnológico para implementar entre outros, uma importante ferramenta que atenderá uma quantidade muito maior do que a atual. Assim como em alguns bancos, o cliente possuirá um único contrato de limite de crédito global com a instituição financeira e o próprio decidirá qual linha de crédito utilizará.

Essas transformações trarão acréscimos de qualidade e agilidade no atendimento dos clientes e incremento nos resultados da empresa. Atualmente, os clientes se dirigem até uma agência solicitam o crédito para um atendente ou um gerente, e após deferimento de sua solicitação assina um contrato por cada operação tomada. Após alterações, o cliente poderá se auto atender, e falará com seu gerente em caso de dúvidas ou nos casos em que necessite algo fora dos padrões.

Outro importante produto que está sendo lançado pelo Banrisul é o Banco SIM. Os canais de distribuição serão os correspondentes bancários Banrisul e toda rede Banricompras. O banco pretende atingir milhões de gaúchos desbancarizados. Os clientes movimentariam uma conta corrente através de cartão magnético, possuirá um limite pré-aprovado sem exigência de comprovação de renda. O Banrisul estará cumprindo sua função social, proporcionando crédito e acesso à banco a grande parte da população. Esse produto proporcionará grande aumento da base de crédito e da arrecadação de tarifas.

O Banrisul vem apresentando evolução de seus créditos de maneira gradativa e consciente. Consciência essa demonstrada na grande diversificação de seus ativos divididos entre todos os segmentos da economia. Grande preocupação com seus créditos também é verificada em seus esforços na recuperação de seus créditos lançados a prejuízos. Desde 1999, a instituição vem lançando campanhas, oferecendo negociações para recuperar o máximo desses valores que ora estavam perdidos.

Os lucros crescentes e recordes são reflexos entre outros de sua estratégia na expansão de seus créditos, incremento na arrecadação de tarifas e da recuperação de seus créditos em liquidação. Conforme demonstrações financeiras de junho de 2005, o Banrisul fechou o primeiro semestre com lucro líquido acumulado de R\$ 174,4 milhões, valor 54,9% superior aos R\$ 112,6 milhões obtidos no mesmo período de 2004. O patrimônio líquido registrou R\$ 1.109,9 milhões no mês de junho, ficando 32,8% maior do que o de junho passado. A rentabilidade em termos percentuais é uma das maiores entre os bancos múltiplos.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os bancos auxiliam no aquecimento da economia. Através de seus empréstimos melhoram a qualidade de vida e a qualidade do crescimento. Contudo o governo deve interferir para que as instituições financeiras prefiram alocar seus recursos no mercado e não em títulos públicos. Isso é possível através da redução da taxa selic que está em ascensão. Mas o governo também pode entre outras práticas reduzir o percentual sobre o recolhimento compulsório.

A eminente redução das taxas de juros trará novas e significativas mudanças ao mercado financeiro. As instituições financeiras precisam se preparar para redução de custos e a correta formação de seus preços. Com a redução das taxas, reduzirá as receitas das operações. Os bancos terão que emprestar mais para continuar com seus lucros crescentes.

Para evitarem diminuição de suas receitas, será preciso, entre outros, o aumento da quantidade de operações de crédito, a redução de seus custos e o correto rateamento por linhas de crédito, e ajustar a rentabilidade de acordo com os riscos de cada linha de crédito.

Com o aumento da quantidade de operações de crédito, será ainda mais necessário a correta avaliação e controle do crédito, para que a inadimplência não cresça desproporcionalmente. E, ainda seguir a tendência demonstrada pelos grandes bancos, ou seja, foco no varejo tanto de pessoas físicas quanto de empresas. Os bancos precisam crescer a base de empréstimos e permanecer com pendências controladas e cobradas para continuar lucrando.

O Banrisul está trilhando o caminho certo atuando basicamente no varejo buscando a diversificação de seus créditos. Um detalhe não pode ser esquecido, mesmo o banco tendo que ser inovador em seus processos e produtos, o banco não

pode deixar de acompanhar concorrência em relação a taxas, atendimento e até a produtos.

O banco por ser público, muitas vezes acaba saindo atrás dos bancos privados, por isso deve alterar sua estrutura para que fique mais flexível e consiga alcançar novamente seus concorrentes e enfim ultrapassá-los. Precisa introduzir um plano de carreira e ferramentas para mensurar a produtividade para estimular e motivar seus funcionários que receberão retorno financeiro. Sendo assim, terá que continuar treinando seus profissionais para enfrentar essas mudanças e investindo em tecnologia para comportar o aumento da base de clientes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO Central do Brasil. <http://www.bacen.gov.br/> acesso em 19.05.05

BANCO do Estado do Rio Grande do Sul. <http://www.banrisul.com.br/> acesso em 22.09.05.

BANCO do Brasil. <http://www.bb.com.br/> acesso em 16.11.05.

BRASIL, Banco Central do – Sobre a Instituição / Histórico / Objetivos / Funções, Brasília: 2004 (www.bcb.org.br).

FEDERAÇÃO Brasileira dos Bancos. <http://www.febraban.org.br/> acesso em 05.09.05.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: Produtos e Serviços**. 16 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração Financeira**. 7.ed. São Paulo: Harbra, 2002.

GURLEY, J; SHAW, E. **Financial aspects economic development**. American Economic Review, v. 45, n. 4, sept. 1995.

MARKOWITZ, Harry M. Portfolio Selection. **Journal of Finance**, v. 7, n. 1, p. 77-91, Março 1952.

NETO, Alexandre Assaf. **Mercado Financeiro**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005. 308 p. : il.

RUDGE, Luiz Fernando; CAVALCANTE, Francisco. **Mercado de Capitais.** 3. ed. Belo Horizonte: CNBV, 1996

SERVIÇO Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.
http://www.sebrae.com.br/br/mortalidade_empresas/index.asp/ acesso em 14.09.05

SILVA, Peri, A. **Desenvolvimento Financeiro e política monetária.** Rio de Janeiro: Interciência, 1997.

STANFORD, John D. **Moedas, bancos e atividade econômica.** São Paulo: Atlas, 1976.

TOBIN, James. **The commercial banking firm: a simple model.** Scandinavian Journal of Economics, v. 84, n. 4, 1982.