

BANCOS

os melhores do BRASIL

ANDRÉ BOUDON

Especial para *Conjuntura Econômica*

Financiamento ao Consumo – CDC: Banco BMG
Middle Market: Banco Santos
Público: Banco do Brasil
Varejo: Bradesco
Atacado e Negócios: Banco Votorantin

Uma radiografia pormenorizada dos bancos brasileiros é o saldo final do levantamento feito pela Consultoria Austin Asis sob encomenda da revista *Conjuntura Econômica*. A pesquisa envolveu 150 bancos e foi dividida nas categorias varejo, público, financiamento, atacado e negócios e middle market — esta última a principal novidade para o ranking de 2003, reunindo instituições caracterizadas pela ausência de uma rede sólida de agências bancárias e voltadas para uma clientela composta por pequenas e médias empresas, com faturamento entre R\$40 milhões e R\$120 milhões. Nas categorias varejo, financiamento e atacado e negócios, os líderes da última edição — Bradesco, BMG e Votorantin — se mantiveram à frente. Entre os bancos públicos, a novidade ficou por conta do Banco do Brasil, ultrapassando o Nossa Caixa, Nosso Banco. No middle market, a liderança é do Banco Santos.

Para o presidente da Austin Asis, Erivelto Rodrigues, o principal diferencial da pesquisa é a análise qualitativa das instituições, pois

“os rankings tradicionais classificam os bancos pelo volume de ativos ou participação dos mercados”. Segundo ele, o estudo vai além, considerando indicadores de desempenho como receita de serviços, total de crédito concedido, liquidez imediata, inadimplência e eficiência, entre outros, que retratam com fidelidade a estrutura e a força da instituição do mercado.

A pesquisa mostra que o sistema financeiro nacional está consolidando a reestruturação posta em curso desde o início da década passada, que representou um aumento significativo da concentração bancária, investimentos em automação, redução de funcionários e aumento significativo dos lucros. “Entre 1994 e 2002, o número de bancos em funcionamento caiu de cerca de 240 para aproximadamente 180. O total de funcionários, que girava em torno de um milhão, nessa época, hoje não ultrapassa a marca de 450 mil”, afirma Rodrigues.

O enxugamento dos quadros das instituições financeiras não provocou queda na qualidade dos serviços prestados pelas

instituições, que investiram pesadamente em tecnologia de automação bancária. A racionalização das folhas, associada ao aumento significativo das tarifas de produtos e serviços, tornou-se um importante diferencial competitivo para os bancos. Em 1994, a receita obtida na cobrança das tarifas de serviços cobria 45% da folha de pagamentos dos bancos. Hoje, essa relação é de 100%, mas “em instituições de grande porte, como Itaú e Unibanco, essa relação chega a 130% e 150%, respectivamente”, destaca Rodrigues.

O presidente da Austin Asis ressalta a redução da presença dos bancos estrangeiros no país, refletindo a principal dificuldade encontrada pelo mercado bancário brasileiro: a alta volatilidade da economia. Segundo Rodrigues, as seguidas crises econômicas, internas e externas, que afetaram a economia nacional nos últimos dois anos — crise energética, *débacle* da Argentina, ataques terroristas aos EUA, estouro da “bolha” da Internet, sucessão presidencial — prejudicaram o desempenho da economia nacional.

“Além de enfrentar as perdas internas, os bancos estrangeiros tiveram que encarar prejuízos no front externo, o que os está levando a reduzir suas operações no Brasil em particular, mas no mercado externo como um todo”, esclarece.

As dificuldades de adaptação das instituições ao *modus operandi* dos bancos brasileiros foi outro obstáculo enfrentado pelos estrangeiros — em especial os de varejo. “A indústria bancária brasileira é sofisticada. Possui experiência, escala e solidez para operar em um mercado complexo como o brasileiro, que conviveu durante décadas com altos índices inflacionários e mudanças constantes de regras. Isto os tornou extremamente competitivos, e reduziu as margens de ganho previstas pelas instituições estrangeiras”. Mas Rodrigues ressalta que esta retração deverá ser pontual e estratégica. “América do Sul e Leste Europeu são os mercados que oferecem mais oportunidades de negócios no segmento bancário. No Brasil, por exemplo, existem 70 milhões de pessoas economicamente ativas. Desse total, apenas a metade possui contas bancárias. É um mercado virtual de 35 milhões de consumidores, ainda não atendidos”.

Conjuntura — A opinião encontra eco no presidente da Federação Brasileira de Bancos (Febraban), Gabriel Jorge Ferreira. Ele lembra ainda que, embora os bancos nacionais venham ocupando os espaços deixados pelo êxodo dos estrangeiros, a recente aquisição do Sudameris pelo ABN Amro é um indício de que também os bancos estrangeiros estão obtendo resultados significativos.

Embora os resultados apresentados pelo setor sejam extremamente positivos, com um retorno sobre o PL de 22%, nem tudo é motivo de comemoração. A escassez de crédito reflete a vulnerabilidade da economia brasileira. Com os níveis de inadimplência e os juros nas alturas, os bancos vêm praticando *spreads* muito acima da média internacional. “Aqui, o *spread*, já descontado o custo do dinheiro, situa-se em um patamar absurdo de 25% para as pessoas jurídicas, e 57% para as pessoas físicas, contra 5%, em média, no resto do mundo”, situa Rodrigues.

A causa dessa distorção, segundo o presidente da Febraban, são as restrições impostas pela conjuntura econômica atual. “O enxugamento da liquidez provocada

pelo recolhimento compulsório reduz a oferta de dinheiro, a matéria-prima dos bancos, desacelerando o nível de atividade na economia. Logo, significa diminuição da intermediação financeira e aumento do custo do dinheiro”, explica Ferreira, que defende incondicionalmente as reformas tributária e previdenciária como condições essenciais para a queda dos juros, e o consequente aumento das linhas de crédito.

“Tudo indica que o governo terá todo o apoio para conduzir essas duas importantes reformas para o País pelos inequívocos benefícios que trarão para a economia com o saneamento das finanças públicas e redução consistente do déficit público, fundamental para a redução da taxa de juros e aumento da oferta de crédito, além, é claro, de proporcionar a melhoria das condições de competitividade e produtividade das empresas brasileiras”.

Insegurança — Além da redução do compulsório, da queda dos juros e das reformas, Ferreira aponta outro grave entrave para o retorno das linhas de crédito bancário: a enorme insegurança jurídica que cerca os contratos bancários. “E isso inclui não somente reformar o art. 192 da Constituição, dando autonomia operacional ao Banco Central, e reformar a legislação falimentar. É crucial avançar no desenvolvimento de mecanismos de proteção, cobrança e execução do crédito bancário, se não as instituições credoras acabam ficando expostas não apenas ao risco de crédito, objeto do seu negócio, mas também aos imensuráveis e imprevisíveis riscos jurídicos que provocam contingência às suas operações de crédito”.

Segundo ele, para que as instituições financeiras possam expandir suas operações de crédito com segurança jurídica, é da maior importância o aprimoramento da legislação. Um exemplo disso é a Lei de Falências que parece estar para entrar em regime de votação no Congresso. “Afora o aprimoramento jurídico da cobrança do crédito, outra medida altamente recomendável para a ampliação e multiplicação do volume de crédito na economia reside no efetivo desenvolvimento de um mercado secundário de crédito, seja mediante a cessão convencional, seja através de mecanismos de securitização, com ou sem garantia do cedente, a critério das partes”.



BMG

Meta é crescimento da carteira de crédito em 30% em 2003

Vencedor das três edições da pesquisa na categoria financiamento, o BMG comemora o aumento de 43,4% no volume de crédito no ano passado com planos de crescer mais 30% este ano. A estratégia permanece a mesma do ano passado, que gerou rentabilidade de 28,2% e crescimento de 26,1% no patrimônio líquido.

O vice-presidente do BMG, José Roberto Rigotto de Gouvêa, é taxativo ao apontar a razão do sucesso. “Definimos um foco de negócios e não nos afastamos dele”, afirma. O banco elegeu as pessoas físicas como público-alvo para concessão de crédito e aposta no financiamento com consignação na folha de pagamento. O cliente toma o empréstimo e as prestações são debitadas diretamente no holerite e repassadas ao banco pela empresa empregadora. “O risco da operação cai drasticamente e passa a ser o risco da empresa atrasar o salário e não do cliente”, afirma Rigotto.

Esta estratégia foi definida há cinco anos e, no ano passado, mostrou resultados consistentes. Atualmente, cerca de 70% da carteira de crédito são de operações consignadas ao salário do tomador. Até o ano passado, este tipo de operação era comum com os servidores estaduais e municipais, que continuam como a maior clientela. Mas o banco entrou firme no segmento de empresas privadas e os financiamentos para funcionários já respondem por 7% do total de crédito consignado à folha de pagamento.

Para esse grupo de empregados, o banco desenvolveu uma roupagem diferenciada e oferece a linha de crédito como uma solução para o orçamento doméstico. Nas palestras realizadas para os funcionários (potenciais clientes), o BMG apresenta comparações entre as taxas que pratica e aquelas cobradas no cheque especial, cartões de crédito e crédito pessoal tradicional. Tem tido grande sucesso.

A produção mensal de empréstimos no segmento privado bate hoje nos R\$4

milhões com trajetória crescente a cada mês. Para este ano, o banco apostará firme também nos servidores federais civis e militares. Rigotto aponta também a profissionalização da administração pública como outro fator que favorece o negócio do BMG. Segundo ele, foi decisivo ter governos conscientes que, com a Lei de Responsabilidade Fiscal, passaram a pagar em dia os salários dos servidores. O banco pode entrar nesse nicho sem medo de inadimplência.

Na avaliação do executivo, ter definido o nicho de atuação foi decisivo mas representou apenas a primeira etapa à qual seguiram-se investimentos maciços em treinamento de pessoal e tecnologia. Sem agências, o banco dispõe de um moderno *call center* com funcionários habilitados a resolver todo tipo de problema e conduzir as operações.

Outro lema é a redução de custo. Rigotto garante que os ganhos são integralmente repassados aos clientes sob a forma de juros menores. "No ano passado, a taxa Selic pulou de 19% para 26% e nós praticamente não aumentamos os juros cobrados", afirma. Tanto que as receitas obtidas com a prestação de serviços caíram 28,5% em 2002. Rigotto explica que as características da operação proporcionam uma das menores taxas de inadimplência do mercado. Isso contribui para que os juros sejam mais baixos, uma arma poderosa para vencer a concorrência.



BANCO SANTOS Agribusiness respondeu pelo aumento das operações

Destaque entre os bancos de médio porte, o Santos foi o melhor entre os 18 analisados que atuam no segmento conhecido como middle market e não planeja mudar a estratégia. Opera focado no atendimento a empresas de médio e grande porte (com faturamento anual acima de R\$30 milhões), oferecendo serviços e produtos bancários com destaque para as linhas de financiamento.

O banco aumentou o volume de crédito em 40,3% no ano passado em relação a 2001. Segundo o CEO Mário Arcangelo Martinelli, os setores exportadores e principalmente as empresas ligadas ao *agribusiness* foram as que mais demandaram empréstimos no ano passado, respondendo por boa parte do aumento das operações. Reflexo, é claro, do cenário macroeconômico que predominou em 2002 e levou à disparada do dólar com conseqüente favorecimento das exportações. Para Martinelli, pesou também a expertise do banco no atendimento ao setor.

"Apesar da turbulência e da grande volatilidade do ano passado, o Santos soube aproveitar o momento e ganhou mercado, pois muitos bancos retraíram-se e nós detectamos uma oportunidade de expansão", afirma Martinelli. Os números confirmam: patrimônio líquido 32,5% maior; 42,8% a mais de depósitos; e rentabilidade de 23,5%.

Os resultados vieram também da qualidade do atendimento, que Martinelli considera decisiva para a boa performance. O banco investe na combinação de atendimento personalizado e alta tecnologia, apostando no desenvolvimento de seus próprios sistemas. Este procedimento proporciona maior flexibilidade na adaptação entre os sistemas do banco e os do cliente. Na avaliação de Martinelli, são características que diferenciam o banco da concorrência e proporcionam conforto ao cliente.

O executivo elogia também a performance da tesouraria do banco. Nenhum dos cerca de 50 fundos administrados pela equipe do Santos registrou cota negativa no primeiro semestre do ano passado, quando o Banco Central determinou a marcação a mercado dos títulos de renda fixa na carteira dos fundos. O Santos já vinha atualizando as cotações dos papéis e não teve problemas. "Somos um dos poucos bancos que podem afirmar não ter tido sequer uma cota negativa", afirmou.

Martinelli acredita em bons resultados também para este ano e garante que o banco manterá a mesma estratégia que assegurou sólido crescimento ao longo dos últimos 10 anos.

O executivo considera consolidado o setor bancário e não vê perspectivas de mudanças expressivas, nem mesmo um

possível movimento de aquisições ou fusões. "As operações de compra foram decisões estratégicas dos acionistas", afirmou, referindo-se às aquisições do ano passado no setor, principalmente de grandes bancos de varejo.



BANCO DO BRASIL Na colheita dos resultados da reestruturação

Vitorioso na categoria banco público, o resultado obtido pelo Banco do Brasil não deixa de ser o reconhecimento dos esforços do governo nos últimos anos para sanear e fazer a instituição tão eficiente quanto seus concorrentes privados. O BB ocupa o segundo lugar no ranking dos maiores bancos brasileiros em patrimônio líquido, com R\$9,197 bilhões. Perde para os R\$10,84 bilhões do Bradesco, mas supera os R\$9,036 bilhões do Itaú.

A venda frustrada de parte das ações em poder do Tesouro Nacional não atrapalhou o desempenho do banco no ano passado. O lucro líquido superou a casa dos R\$2 bilhões e a distribuição de dividendos alcançou R\$579,5 milhões — 118,4% a mais que em 2001.

O cancelamento da operação, porém, atrasou os planos de ingresso no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), mas rendeu frutos. Foi interpretada pelo mercado como um sinal claro de que os tempos dos "esqueletos escondidos no armário" ficaram para trás e que a instituição valoriza as regras da boa governança corporativa.

Até mesmo as preocupações quanto à política do governo Lula para os bancos públicos dão sinais de que estão se dissipando. O governo vem surpreendendo e agradando os agentes financeiros com medidas muito parecidas às do governo Fernando Henrique Cardoso.

Bom para o banco que, por ser uma companhia de capital aberto, precisa contar com a confiança dos investidores e acionistas pa-

ra levar adiante seus planos de expansão, incluindo as captações internas e externas de recursos. Outro ponto importante é que como banco público, operações realizadas pelo BB no exterior funcionam também como termômetro da confiança externa no país.

A diretoria de Relações com os Investidores informa em comunicado que 2001 "representou a continuidade do processo de reestruturação do banco". A despeito das dificuldades do cenário macroeconômico, a direção considera ter encontrado boas oportunidades de negócios que traduziram-se por resultados favoráveis. Dois exemplos: retorno sobre o patrimônio líquido de 22,6% e Índice de Basiléia de 12,2%.

Entre os destaques apontados pela diretoria, está o acréscimo de 18,5% na receita de serviços, performance atribuída à "estratégia de fortalecimento do vínculo com o cliente". As tarifas de relacionamento (pacotes de serviços a um custo fixo) registraram crescimento de 21,2% contra 11,2% de expansão da clientela.

A estratégia para este ano mantém o que o banco define como "uma visão empreendedora de ampliação de resultados". Na prática, significa perseguir a redução dos níveis de exposição ao risco, a racionalização de custos, aumento na base de clientes e posicionamento da instituição como o principal banco de relacionamento dos brasileiros e de empresas brasileiras que atuam no exterior.

Em busca de despesas decrescentes, a internet desponta como o caminho mais eficiente. O banco tem hoje quase cinco milhões de clientes aptos a executar transações virtuais e almeja alcançar 85% delas via canais automatizados (internet e terminais de auto-atendimento).

Como seus concorrentes, o BB enfrenta o desafio de conquistar e manter novos clientes. Buscará nas folhas de pagamento das empresas o mecanismo para aumentar o número de correntistas que somaram 14,4 milhões (pessoas físicas) no ano passado (crescimento de 11,3%).

Está de olho também nos pequenos empreendedores — uma parcela ainda carente de crédito —, tanto do setor formal como nas pequenas e médias empresas. No atacado, prioridade para os negócios com base em recebíveis.

No segmento comercial, o banco cresceu 10,2% e superou a marca de um milhão de empresas na sua base de clientes. Para o BB, esse crescimento "comprova o acerto da estratégia de lançar produtos específicos para o atendimento às pessoas jurídicas e ampliar a rede de atendimento especializada para médias e grandes empresas".

A instituição confia em sua capacidade de conceder mais crédito com menor risco. No ano passado, emprestou R\$62,9 bilhões — 26,1% a mais que em 2001 — e comemora redução da inadimplência. Segundo informou a diretoria, o percentual de operações vencidas sobre o total da carteira caiu de 7,4% para 6%. Os créditos com mais de 60 dias de atraso correspondem a 3,3% da carteira contra 4,4% no ano anterior.

Na avaliação da diretoria do banco, a instituição "demonstrou que consegue se adaptar, com velocidade, às mais diversas configurações do mercado bancário". Para o banco, assim que a tão esperada queda de juros acontecer, a demanda por crédito tende a aumentar levando a um crescimento no volume de negócios.



BRADESCO Consolidando o processo de segmentação

Líder isolado no mercado bancário brasileiro, o Bradesco foi, pela terceira vez consecutiva, considerado o melhor banco de varejo pela pesquisa da Austin Asis. Exibindo patrimônio líquido de quase R\$11 bilhões, e ativos totais superiores a R\$142 bilhões, o banco não cogita mudar o plano de voo. Fala em segmentação, mas segue na contramão do mercado financeiro ao operar com uma estrutura administrativa única sob o comando do presidente Márcio Cypriano. A despeito da centralização operacional, uma das prioridades do banco é a consolidação do processo de segmentação iniciado há três anos. Tem por objetivo proporcionar

atendimento diferenciado aos vários tipos de clientes — das grandes corporações às pessoas atendidas no Banco Postal.

No entanto, como frisa o próprio presidente, a segmentação limita-se à ponta de atendimento e, confirmando sua vocação para o varejo, a principal porta de entrada de clientes permanece sendo as 2.954 agências — 344 a mais que em 2001.

Disposto a avaliar as oportunidades do mercado bancário, o Bradesco estará pronto para novas aquisições sempre que o negócio for favorável. Revela-se especialmente de olho nos bancos estaduais a serem privatizados. Apesar da conhecida aversão do governo petista à palavra privatização, Cypriano acredita que a venda poderá sair no médio prazo. Mais do que a expansão da rede de agências, o Bradesco considera essas instituições estratégicas: abrem o caminho para a administração das contas dos governos estaduais e dos funcionários públicos.

Sobre os resultados do ano passado, Cypriano fez um balanço positivo, ressaltando, porém, que "foi uma condução complexa" por causa da instabilidade política e do clima de pré-guerra, além da elevada volatilidade dos mercados doméstico e global. "Mesmo assim, entendo que o Bradesco soube se posicionar adequadamente e conseguiu um resultado dentro das expectativas." O banco registrou retorno sobre o patrimônio líquido superior a 18%, "um índice de rentabilidade totalmente em acordo ao padrão internacional".

O presidente ressaltou ainda o crescimento orgânico e as aquisições. Foram seis compras: Ford Leasing e a Carteira de CDC do Banco Ford, o Deutsche Bank Investimentos, o Banco Mercantil de São Paulo, o Banco do Estado do Amazonas e o Banco Cidade.

Cypriano, porém, não vê um processo de concentração bancária. Pelo contrário, considera que "houve nos últimos anos um movimento de consolidação do setor financeiro, que adequou seu tamanho e o número de participantes ao potencial real da economia brasileira pós-estabilização monetária".

O presidente classifica o mercado financeiro brasileiro como "um dos mais competitivos e bem preparados do mundo". De fato, a própria pesquisa da Austin Asis aponta instituições fortes e competitivas em todos os segmentos. E discorda das

análises que indicam concentração bancária crescente ou falta de competição no mercado financeiro: "Disputamos clientes em cada esquina, cada rua e cada bairro. É uma disputa duríssima".



VOTORANTIM

Resultados operacionais garantem liderança

Destaque entre os bancos de negócios e atacado, o brasileiro Votorantim bateu quatro estrangeiros, entre eles o gigante JP Morgan (ex-Chase), ao ser apontado como o melhor em sua categoria. Braço financeiro do grupo Votorantim, uma das maiores corporações do país, o banco desponta como uma instituição competitiva no atacado bancário, segmento em que, no Brasil, os estrangeiros mostram-se mais à vontade e eficientes.

Segundo o vice-presidente do Votorantim, Wilson Masao Kuzuhara, a instituição é considerada "importante vetor na estratégia do grupo Votorantim". Tanto que no ano

passado foram realizados dois aumentos de capital que totalizaram R\$650 milhões. Em 2002, o patrimônio líquido ultrapassou R\$1,5 bilhão (crescimento de 124,1%) e a rentabilidade alcançou 25%. Kuzuhara atribui o bom desempenho também aos resultados operacionais: aumento de 91,8% na carteira de crédito, 59,2% na receita de serviços e 55,8% nos depósitos totais.

O banco elegeu a customização como principal arma na disputa pela melhor fatia da clientela: os grandes conglomerados empresariais. Esse público-alvo exige gestão de risco diferenciada já que abrange algumas das companhias mais sólidas do país.

Kuzuhara explica que a estratégia do banco combina estrutura de custos enxuta e diversificação das fontes de receita em quatro segmentos: gestão de recursos de terceiros com a Votorantim Asset Management, varejo com a BV financeira, oportunidades financeiras com a tesouraria e operações no exterior com a área internacional.

Como seus pares no sistema bancário doméstico — atacado, varejo ou financiamento —, o banco tem o mesmo discurso sobre o diferencial que representa uma equipe bem treinada. Aliás, vale mencionar, todos os bancos indicados como os melhores nas cinco categorias mencionaram a qualidade da equipe como uma das principais razões

para o sucesso no ano passado.

A despeito do cenário macroeconômico desfavorável do ano passado, Kuzuhara ressalta o desempenho da administradora de recursos do banco que conseguiu obter crescimento enquanto a indústria de fundos em geral diminuiu, abalada pela obrigação de marcação a mercado dos títulos de renda fixa e sucessivas cotas negativas.

Ao avaliar o desempenho do Votorantim no ano passado, Kuzuhara elogia a área *corporate* por ter aumentado a base de clientes e a internacional pelo sucesso nas captações externas, ainda que o cenário estivesse desfavorável. A financeira do banco cresceu em 110% seu volume de ativos em 2002.

Mostrando-se otimista com o governo Lula, Kuzuhara considera que o banco está preparado para acompanhar a melhora dos mercados expandindo suas atividades. Mas, cauteloso, acredita que a estratégia de oferecer produtos customizados será importante em momentos de "eventuais instabilidades".

Ao analisar o desenho do sistema bancário, Kuzuhara não vê problemas no mercado doméstico. Para ele, a atuação tímida dos estrangeiros no país, com a redução das atividades ou mesmo a saída de alguns, decorre de perdas globais. "A retirada do Brasil é um efeito colateral desse processo".

METODOLOGIA

CRESCIMENTO

último período (dez. 2001 até dez. 2002) - (peso 1)

- Depósitos Totais
- Patrimônio Líquido
- Receita de Serviços
- Operações de Crédito

DESEMPENHO FINANCEIRO E SOLIDEZ

Dezembro 2002 - (peso 2)

- Patrimônio Líquido
- Liquidez Imediata (Disponibilidade+AIL+TVM/Depósitos Totais + Captação no Mercado Aberto)
- Inadimplência (Crédito em atraso de D até H/Carteira Total de Crédito)
- Eficiência (Despesa de pessoal + Administrativa/Resultado Bruto da Intermediação Financeira + Receita de Serviços)
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (Resultado Líquido

anualizado/PL)

• Custo Operacional (Despesa de pessoal + Administrativa/Ativo Total)

Pontuação: Para cada indicador (crescimento e desempenho financeiro) foi efetuado um ranking do melhor ao pior e atribuídos pontos em ordem decrescente, sendo o primeiro com a pontuação máxima da amostra e o pior com a pontuação mínima (ex.: se temos 20 bancos na amostra, o primeiro recebe nota 20 e o último nota 1). Para os índices de crescimento consideramos peso 1 (um) e para os indicadores de desempenho financeiro e solidez peso 2 (dois), pois é mais importante que crescimento. Ao final somamos todas as pontuações e identificamos o melhor banco em cada segmento.

Obs.: Foram considerados como bancos de varejo os bancos que possuem uma grande rede de agências, ou seja, acima de 200.

Eficiência ou oportunismo?

ERIVELTO RODRIGUES

Presidente da Austin Asis

Nos últimos anos observamos um surpreendente desempenho do setor bancário brasileiro. Eficiência ou oportunismo? Analisando os principais setores da economia brasileira, somente cinco conseguiram, em 2002, uma rentabilidade (lucro líquido sobre patrimônio líquido) superior aos 18% pagos pelo Certificado de Depósito Bancário (CDI). Porém a baixa rentabilidade não pode ser interpretada como um sintoma de ineficiência do setor produtivo da economia, mas sim devido às condições de mercado, como crédito escasso, caro e de curtíssimo prazo.

O resultado operacional das empresas não-financeiras brasileiras encontra-se em linha com as demais empresas de outros países. O problema ocorre quando se deduz as despesas financeiras que, em média, representam 35% do faturamento.

Enquanto o governo não der atenção especial às condições de financiamento das empresas, nossa economia não poderá crescer de uma forma sustentada a taxas em torno de 4% ao ano. O custo do dinheiro e a escassez do crédito são grandes inibidores do crescimento econômico.

Oportunismo, nem tanto, mas eficiência sim. Nossa indústria bancária é hoje uma das mais sólidas e lucrativas do mundo.

Atribuir à taxa de juro elevada como um fator determinante para a lucratividade é um equívoco. O lucro dos bancos é uma demonstração de eficiência e competência. Eles investiram muito em tecnologia, tanto que, hoje, aproximadamente 70% das transações bancárias são processadas eletronicamente, contribuindo para melhora de eficiência — em 1994, a relação de despesas operacionais sobre ativos estava em torno de 11% e agora, 6%. Os bancos ineficientes foram incorporados pelos eficientes promovendo uma seleção natural, abrindo-se as portas para a entrada de grandes *players* internacionais estimulando a competitividade.

Os bancos também desenvolveram estratégias para não ficar tão dependentes das receitas com juros. Após a perda de aproximadamente US\$15 bilhões da receita de *float*, a receita inflacionária, as instituições passaram a dar atenção à receita com serviços. Em 1994 elas representavam 40% das despesas com pessoal contra 95% atualmente. Com relação às receitas com operações de crédito, as receitas de serviços representavam naquele ano 14,3% e 25,3% em 2002. A renda com crédito cresceu nos últimos cinco anos (62,7%), enquanto o item serviços aumentou 80% e ainda há espaço para mais.

O total de ativos do setor bancário em 2002, exceto BNDES, foi de R\$1,072 trilhão, dos quais R\$308 bilhões (28,7%) eram operações de crédito e R\$255,5 bilhões (23,8%) representados por títulos e valores mobiliários. Como os bancos são os grandes financiadores do governo através da compra dos títulos públicos, esse volume elevado nos seus ativos, com taxas elevadas e com peso zero na composição do índice de capitalização (Basileia), inibe o crescimento do crédito.

Para o crescimento econômico sustentado necessitamos de um sistema financeiro sólido e lucrativo bem como empresas não financeiras lucrativas com acesso ao crédito a preços compatíveis e de longo prazo. Os caminhos para redução do custo do crédito para o tomador final são: redução da taxa básica de juro; aprovação pelo Congresso da Lei de Falências, restabelecendo um melhor equilíbrio entre credor e devedor; diminuição de depósitos compulsórios; diferenciação do peso, na concessão de crédito, para o cálculo do índice da Basileia em função do risco da empresa — quanto menor o risco menor o peso e, conseqüentemente, menos capital alocado; incentivo ao microcrédito; e ampliação da central de risco, dando-se maior ênfase ao cadastro de bons pagadores.

| Atacado e negócios | Depósitos | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Patrimônio líquido | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Receita de serviços | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total de crédito | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total pontos de crescimento | Patrimônio líquido | Pontos | Liquidez imediata | Pontos | Inadimplência | Pontos | Eficiência | Pontos | Rentabilidade PL | Pontos | Custo operacional | Pontos | Total pontos de desempenho Dez.02 | Total geral |
|----------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------|--------------------|-------------------|--------------------|--------|---------------------|------------------|--------------------|--------|-------------------|-------------------|--------------------|--------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|---------------|--------|-------------|--------|------------------|--------|-------------------|--------|-----------------------------------|-------------|
| | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 Votorantim* | 4.704.162 | 7.329.745 | 55,8 | 20 | 676.251 | 1.515.730 | 124,1 | 25 | 25.329 | 40.314 | 59,2 | 22 | 1.446.438 | 2.774.792 | 91,8 | 22 | 89 | 1.515.730 | 22 | 170,7 | 11 | 3,6 | 10 | 24,3 | 21 | 25,0 | 17 | 1,2 | 24 | 166 | 277 |
| 2 Tokyo-Mitsubishi | 30.206 | 114.195 | 278,1 | 25 | 315.551 | 365.339 | 15,8 | 11 | 5.509 | 6.780 | 23,1 | 18 | 843.836 | 1.248.972 | 48,0 | 18 | 72 | 365.339 | 16 | 228,0 | 14 | 0,0 | 24 | 23,2 | 22 | 17,3 | 10 | 1,4 | 22 | 184 | 272 |
| 3 JP Morgan (Chase) | 1.712.204 | 214.666 | -87,5 | 3 | 748.571 | 1.144.383 | 52,9 | 22 | 46.459 | 71.637 | 54,2 | 21 | 82.976 | 116.363 | 40,2 | 17 | 63 | 1.144.383 | 21 | 804,0 | 19 | 30,6 | 3 | 20,0 | 24 | 34,3 | 21 | 1,7 | 19 | 172 | 256 |
| 4 ING Bank | 259.778 | 203.260 | -21,8 | 9 | 131.968 | 213.696 | 61,9 | 23 | 19.492 | 23.671 | 21,4 | 17 | 149.488 | 231.505 | 54,9 | 20 | 69 | 213.696 | 9 | 870,9 | 20 | 0,0 | 21 | 37,8 | 13 | 31,8 | 19 | 2,5 | 15 | 176 | 254 |
| 5 WestLB | 107.547 | 29.941 | -72,2 | 5 | 199.999 | 301.235 | 50,6 | 20 | 4.239 | 3.898 | -8,0 | 10 | 266.381 | 352.960 | 32,5 | 15 | 50 | 301.235 | 12 | 4.508,9 | 23 | 0,0 | 22 | 33,4 | 16 | 36,6 | 22 | 2,8 | 12 | 190 | 252 |
| 6 Pactual* | 668.327 | 1.199.219 | 79,4 | 21 | 502.723 | 504.547 | 0,4 | 4 | 59.111 | 86.087 | 45,6 | 19 | 22.112 | 73.252 | 231,3 | 24 | 68 | 504.547 | 18 | 136,2 | 10 | 0,0 | 25 | 34,8 | 15 | 14,1 | 7 | 1,4 | 23 | 160 | 246 |
| 7 Rabobank | 16.303 | 33.955 | 108,3 | 23 | 100.328 | 113.249 | 12,9 | 9 | 3.059 | 2.608 | -14,7 | 8 | 500.917 | 1.052.570 | 110,1 | 23 | 63 | 113.249 | 2 | 9.104,0 | 24 | 1,2 | 16 | 41,1 | 11 | 21,2 | 13 | 0,8 | 25 | 178 | 243 |
| 8 ABC Brasil* | 704.364 | 1.032.021 | 46,5 | 19 | 356.113 | 421.400 | 18,3 | 12 | 13.254 | 13.276 | 0,2 | 14 | 1.841.857 | 1.608.889 | -12,6 | 6 | 51 | 421.400 | 17 | 200,2 | 13 | 0,5 | 18 | 24,7 | 20 | 23,9 | 16 | 1,6 | 20 | 174 | 242 |
| 9 Daycoval | 168.470 | 245.768 | 45,9 | 18 | 147.028 | 221.990 | 51,0 | 21 | 4.967 | 7.272 | 46,4 | 20 | 260.482 | 335.395 | 28,8 | 14 | 73 | 221.990 | 10 | 108,8 | 7 | 0,9 | 17 | 23,1 | 23 | 37,2 | 23 | 3,5 | 7 | 154 | 237 |
| 10 Bank of America | 678.088 | 466.904 | -31,1 | 7 | 456.175 | 611.871 | 34,1 | 17 | 1.684 | 4.733 | 181,1 | 25 | 120.388 | 104.053 | -13,6 | 5 | 54 | 611.871 | 19 | 353,4 | 16 | 74,6 | 1 | 14,7 | 25 | 34,3 | 20 | 1,8 | 18 | 160 | 233 |
| 11 Citibank | 4.298.504 | 3.856.657 | -10,3 | 10 | 1.291.071 | 2.250.162 | 74,3 | 24 | 211.031 | 208.840 | -1,0 | 13 | 6.386.195 | 5.804.854 | -9,1 | 7 | 54 | 2.250.162 | 24 | 325,0 | 15 | 4,8 | 8 | 28,4 | 18 | 58,4 | 25 | 2,9 | 10 | 152 | 230 |
| 12 BNP Paribas | 384.442 | 144.469 | -62,4 | 6 | 225.117 | 326.519 | 45,0 | 18 | 25.438 | 53.240 | 109,3 | 24 | 490.529 | 808.355 | 64,8 | 21 | 69 | 326.519 | 14 | 187,8 | 12 | 0,0 | 23 | 44,2 | 10 | 11,6 | 5 | 1,4 | 21 | 142 | 225 |
| 13 BankBoston | 5.213.394 | 3.795.273 | -27,2 | 8 | 1.483.017 | 2.177.083 | 46,8 | 19 | 266.992 | 287.177 | 7,6 | 16 | 4.434.128 | 5.381.253 | 21,4 | 12 | 55 | 2.177.083 | 23 | 111,7 | 8 | 2,2 | 13 | 25,1 | 19 | 38,1 | 24 | 3,5 | 8 | 144 | 222 |
| 14 Dresdner Brasil* | 285.164 | 43.504 | -84,7 | 4 | 252.699 | 311.010 | 23,1 | 14 | 24.880 | 16.733 | -32,7 | 5 | 873.155 | 836.775 | -4,2 | 10 | 33 | 311.010 | 13 | 2.615,5 | 21 | 11,8 | 5 | 31,5 | 17 | 26,7 | 18 | 2,6 | 13 | 148 | 194 |
| 15 Safra* | 6.606.876 | 7.452.033 | 12,8 | 13 | 1.790.036 | 2.297.814 | 28,4 | 16 | 265.989 | 274.985 | 3,4 | 15 | 9.358.924 | 12.040.643 | 28,7 | 13 | 57 | 2.297.814 | 25 | 97,3 | 5 | 1,6 | 15 | 59,3 | 7 | 20,2 | 12 | 2,6 | 14 | 106 | 188 |
| 16 BNL | 549.258 | 654.978 | 19,2 | 15 | 192.140 | 211.222 | 9,9 | 8 | 2.725 | 4.616 | 69,4 | 23 | 1.578.213 | 1.443.154 | -8,6 | 8 | 54 | 211.222 | 7 | 87,3 | 3 | 2,4 | 12 | 37,2 | 14 | 19,8 | 11 | 1,9 | 17 | 114 | 175 |
| 17 Credit Lyonnais | 18.195 | 17.363 | -4,6 | 12 | 97.267 | 120.272 | 23,7 | 15 | 3.876 | 460 | -88,1 | 1 | 6.073 | 71.602 | 1.079,0 | 25 | 53 | 120.272 | 3 | 717,9 | 18 | 0,0 | 20 | 77,0 | 6 | 13,1 | 6 | 5,3 | 5 | 110 | 166 |
| 18 Alfa* | 927.801 | 1.258.190 | 35,6 | 16 | 849.905 | 920.978 | 8,4 | 6 | 23.737 | 22.263 | -6,2 | 11 | 2.944.984 | 3.456.463 | 17,4 | 11 | 44 | 920.978 | 20 | 96,9 | 4 | 0,3 | 19 | 46,4 | 9 | 11,1 | 4 | 3,1 | 9 | 90 | 154 |
| 19 BVA | 93.237 | 174.540 | 87,2 | 22 | 98.495 | 106.366 | 8,0 | 5 | 622 | 303 | -51,3 | 3 | 454.268 | 675.342 | 48,7 | 19 | 49 | 106.366 | 1 | 54,8 | 2 | 4,2 | 9 | 39,2 | 12 | 16,7 | 9 | 2,2 | 16 | 96 | 146 |
| 20 Deutsche Bank* | 1.051.561 | 22.300 | -97,9 | 1 | 485.701 | 354.826 | -26,9 | 2 | 50.748 | 48.225 | -5,0 | 12 | 1.180.196 | 376.802 | -68,1 | 2 | 17 | 354.826 | 15 | 3.116,5 | 22 | 3,0 | 11 | 168,4 | 3 | 23,3 | 15 | 7,2 | 3 | 108 | 140 |
| 21 Brascan* | 297.650 | 354.545 | 19,1 | 14 | 176.622 | 212.200 | 20,1 | 13 | 17.934 | 13.714 | -23,5 | 7 | 468.983 | 255.264 | -45,6 | 3 | 37 | 212.200 | 8 | 374,0 | 17 | 5,6 | 7 | 51,6 | 8 | 4,2 | 2 | 2,8 | 11 | 90 | 135 |
| 22 Barclays | 134.967 | 7.308 | -94,6 | 2 | 154.032 | 168.480 | 9,4 | 7 | 650 | 360 | -44,6 | 4 | 303.692 | 289.639 | -4,6 | 9 | 22 | 168.480 | 5 | 9.999,9 | 25 | 2,0 | 14 | 9.999,9 | 1 | -100,5 | 1 | 4,1 | 6 | 94 | 121 |
| 23 Lloyds TSB | 940.993 | 1.347.473 | 43,2 | 17 | 301.877 | 253.592 | -16,0 | 3 | 25.858 | 4.650 | -82,0 | 2 | 1.825.549 | 2.435.124 | 33,4 | 16 | 38 | 253.592 | 11 | 39,0 | 1 | 10,7 | 6 | 85,7 | 5 | 22,3 | 14 | 15,5 | 1 | 54 | 103 |
| 24 Inter Am Express* | 317.054 | 292.326 | -7,8 | 11 | 105.418 | 122.009 | 15,7 | 10 | 3.788 | 2.790 | -26,3 | 6 | 471.028 | 299.623 | -36,4 | 4 | 31 | 122.009 | 4 | 108,0 | 6 | 12,4 | 4 | 121,2 | 4 | 14,3 | 8 | 8,6 | 2 | 48 | 83 |
| 25 BBM* | 310.649 | 653.020 | 110,2 | 24 | 420.545 | 179.187 | -57,4 | 1 | 19.437 | 17.509 | -9,9 | 9 | 282.764 | 58.409 | -79,3 | 1 | 35 | 179.187 | 6 | 115,8 | 9 | 39,3 | 2 | 9.999,9 | 2 | 9,5 | 3 | 6,7 | 4 | 40 | 81 |
| Total | 30.479.194 | 30.943.653 | 1,5 | | 11.558.649 | 15.425.160 | 33,5 | | 1.126.808 | 1.216.141 | 7,9 | | 36.593.556 | 42.132.053 | 15,1 | | | 15.425.160 | | 200,2 | | 2,2 | | 37,8 | | 21,2 | | 2,6 | | | |

| Varejo | Depósitos | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Patrimônio líquido | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Receita de serviços | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total de crédito | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total pontos de crescimento | Patrimônio líquido | Pontos | Liquidez imediata | Pontos | Inadimplência | Pontos | Eficiência | Pontos | Rentabilidade PL | Pontos | Custo operacional | Pontos | Total pontos de desempenho | Total geral |
|---------------------|-------------|-------------|--------------------|--------|--------------------|------------|--------------------|--------|---------------------|------------|--------------------|--------|------------------|-------------|--------------------|--------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|---------------|--------|------------|--------|------------------|--------|-------------------|--------|----------------------------|-------------|
| | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 Bradesco* | 41.083.979 | 56.363.163 | 37,2 | 4 | 9.767.946 | 10.845.729 | 11,0 | 5 | 3.472.560 | 3.711.736 | 6,9 | 5 | 44.444.165 | 50.801.187 | 14,3 | 5 | 19 | 10.845.729 | 8 | 89,4 | 7 | 2,9 | 7 | 62,2 | 6 | 18,7 | 5 | 5,7 | 7 | 64 | 91 |
| 2 Itau* | 28.330.840 | 38.996.993 | 37,6 | 6 | 7.578.222 | 9.036.410 | 19,2 | 6 | 4.189.902 | 4.276.698 | 2,1 | 2 | 29.615.423 | 38.419.275 | 29,7 | 8 | 22 | 9.036.410 | 7 | 73,1 | 5 | 2,9 | 6 | 57,7 | 7 | 26,3 | 7 | 6,3 | 5 | 60 | 89 |
| 3 Santander Brasil* | 15.639.904 | 19.157.593 | 22,5 | 3 | 5.425.750 | 5.996.886 | 10,5 | 4 | 1.303.038 | 1.459.656 | 12,0 | 6 | 13.506.790 | 15.089.566 | 11,7 | 4 | 17 | 5.996.886 | 5 | 107,3 | 8 | 6,4 | 1 | 55,5 | 8 | 45,6 | 8 | 5,9 | 6 | 62 | 84 |
| 4 Abn -S Amro Bank* | 9.457.157 | 15.770.114 | 66,8 | 8 | 3.761.606 | 4.729.347 | 25,7 | 7 | 953.056 | 1.092.509 | 14,6 | 7 | 14.064.541 | 17.358.918 | 23,4 | 7 | 29 | 4.729.347 | 4 | 51,1 | 1 | 2,4 | 8 | 62,5 | 5 | 25,5 | 6 | 9,5 | 2 | 44 | 77 |
| 5 Unibanco* | 18.931.811 | 25.988.017 | 37,3 | 5 | 6.072.393 | 6.558.970 | 8,0 | 3 | 2.184.966 | 2.615.908 | 19,7 | 8 | 25.826.691 | 26.750.640 | 3,6 | 2 | 18 | 6.558.970 | 6 | 85,0 | 6 | 3,1 | 5 | 72,0 | 3 | 15,4 | 3 | 5,6 | 8 | 50 | 74 |
| 6 HSBC Bank Brasil | 9.884.688 | 14.077.408 | 42,4 | 7 | 947.923 | 1.276.732 | 34,7 | 8 | 987.538 | 1.018.479 | 3,1 | 4 | 6.744.904 | 8.136.635 | 20,6 | 6 | 25 | 1.276.732 | 2 | 56,2 | 2 | 3,7 | 4 | 89,4 | 1 | 14,5 | 2 | 9,0 | 3 | 24 | 51 |
| 7 Sudameris* | 4.949.648 | 5.709.158 | 15,3 | 2 | 1.276.019 | 1.323.681 | 3,7 | 2 | 321.517 | 300.570 | -6,5 | 1 | 8.359.418 | 7.860.817 | -6,0 | 1 | 6 | 1.323.681 | 3 | 57,2 | 3 | 5,3 | 3 | 69,3 | 4 | 16,6 | 4 | 6,3 | 4 | 36 | 45 |
| 8 BMB* | 1.947.045 | 2.171.651 | 11,5 | 1 | 383.867 | 365.240 | -4,9 | 1 | 91.697 | 94.517 | 3,1 | 3 | 1.740.043 | 1.913.198 | 10,0 | 3 | 8 | 365.240 | 1 | 63,3 | 4 | 6,3 | 2 | 83,5 | 2 | 5,6 | 1 | 9,8 | 1 | 20 | 29 |
| Total | 130.225.072 | 178.234.097 | 36,9 | | 35.213.726 | 40.132.995 | 14,0 | | 13.504.274 | 14.570.073 | 7,9 | | 144.301.975 | 166.330.236 | 15,3 | | | 40.132.995 | | 68,2 | | 3,4 | | 65,9 | | 17,7 | | 6,3 | | | |

| Público | Depósitos | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Patrimônio líquido | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Receita de serviços | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total de crédito | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total pontos de crescimento | Patrimônio líquido | Pontos | Liquidez imediata | Pontos | Inadimplência | Pontos | Eficiência | Pontos | Rentabilidade PL | Pontos | Custo operacional | Pontos | Total pontos de desempenho | Total geral |
|--------------------|-------------|-------------|--------------------|--------|--------------------|------------|--------------------|--------|---------------------|-----------|--------------------|--------|------------------|-------------|--------------------|--------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|---------------|--------|------------|--------|------------------|--------|-------------------|--------|----------------------------|-------------|
| | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | Dez.01 | Dez.02 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 Banco do Brasil* | 73.435.956 | 97.253.319 | 32,4 | 12 | 8.747.353 | 9.197.065 | 5,1 | 4 | 3.759.685 | 4.453.519 | 18,5 | 11 | 49.893.768 | 62.899.518 | 26,1 | 9 | 36 | 9.197.065 | 12 | 33,9 | 4 | 4,0 | 9 | 77,0 | 5 | 22,1 | 10 | 4,7 | 12 | 80 | 128 |
| 2 Nossa Caixa | 15.862.003 | 18.088.755 | 14,0 | 7 | 1.355.168 | 1.354.364 | -0,1 | 3 | 255.317 | 295.919 | 15,9 | 9 | 2.945.562 | 3.565.110 | 21,0 | 8 | 27 | 1.354.364 | 10 | 63,9 | 9 | 4,1 | 8 | 55,1 | 11 | 20,1 | 7 | 4,8 | 10 | 90 | 127 |
| 3 Banrisul* | 5.487.499 | 6.660.123 | 21,4 | 10 | 585.494 | 692.050 | 18,2 | 8 | 301.684 | 317.053 | 5,1 | 7 | 3.416.290 | 4.572.979 | 33,9 | 11 | 36 | 692.050 | 7 | 32,5 | 3 | 2,5 | 11 | 58,2 | 10 | 21,6 | 9 | 6,6 | 7 | 80 | 123 |
| 4 BEC | 506.865 | 552.298 | 9,0 | 4 | 192.070 | 241.697 | 25,8 | 12 | 16.389 | 19.031 | 16,1 | 10 | 131.970 | 148.970 | 12,9 | 7 | 33 | 241.697 | 6 | 60,0 | 8 | 3,0 | 10 | 61,2 | 9 | 20,1 | 8 | 7,8 | 6 | 82 | 121 |
| 5 Basa | 1.275.642 | 988.970 | -22,5 | 1 | 986.089 | 1.221.254 | 23,8 | 11 | 178.685 | 177.090 | -0,9 | 3 | 714.528 | 377.883 | -47,1 | 1 | 16 | 1.221.254 | 9 | 95,4 | 11 | 8,3 | 6 | 46,9 | 12 | 14,0 | 6 | 5,9 | 8 | 86 | 111 |
| 6 Caixa | 69.257.266 | 76.606.306 | 10,6 | 5 | 3.891.469 | 4.628.121 | 18,9 | 9 | 3.230.239 | 4.233.890 | 31,1 | 12 | 20.946.301 | 23.535.503 | 12,4 | 6 | 32 | 4.628.121 | 11 | 14,4 | 1 | 8,6 | 5 | 66,9 | 7 | 23,4 | 11 | 5,8 | 9 | 66 | 109 |
| 7 BEP | 81.454 | 92.420 | 13,5 | 6 | 27.741 | 31.806 | 14,7 | 7 | 5.468 | 5.853 | 7,0 | 8 | 35.920 | 51.252 | 42,7 | 12 | 33 | 31.806 | 1 | 85,5 | 10 | 0,9 | 12 | 88,6 | 4 | 13,5 | 4 | 12,2 | 3 | 66 | 100 |
| 8 Banese | 474.444 | 565.950 | 19,3 | 8 | 68.356 | 81.997 | 20,0 | 10 | 20.624 | 18.631 | -9,7 | 2 | 159.039 | 207.744 | 30,6 | 10 | 30 | 81.997 | 3 | 45,1 | 7 | 13,6 | 4 | 74,0 | 6 | 25,2 | 12 | 11,0 | 4 | 66 | 99 |
| 9 BNB | 3.087.064 | 3.075.982 | -0,4 | 2 | 1.028.993 | 1.170.265 | 13,7 | 6 | 135.698 | 93.847 | -30,8 | 1 | 6.324.698 | 4.450.655 | -29,6 | 2 | 11 | 1.170.265 | 8 | 140,0 | 12 | 16,7 | 2 | 63,9 | 8 | 13,8 | 5 | 4,7 | 11 | 76 | 95 |
| 10 BRB | 822.263 | 1.015.356 | 23,5 | 11 | 214.974 | 231.986 | 7,9 | 5 | 65.776 | 67.935 | 3,3 | 5 | 556.672 | 572.292 | 2,8 | 5 | 26 | 231.986 | 5 | 39,1 | 5 | 8,0 | 7 | 110,4 | 3 | 11,9 | 3 | 18,6 | 2 | 40 | 71 |
| 11 BEM | 321.499 | 329.547 | 2,5 | 3 | 44.300 | 32.082 | -27,6 | 2 | 10.811 | 11.321 | 4,7 | 6 | 83.260 | 80.987 | -2,7 | 4 | 15 | 32.082 | 2 | 15,4 | 2 | 13,7 | 3 | 118,9 | 2 | -38,1 | 2 | 10,8 | 5 | 28 | 45 |
| 12 Besc* | 1.442.129 | 1.745.925 | 21,1 | 9 | 663.800 | 107.141 | -83,9 | 1 | 92.371 | 93.087 | 0,8 | 4 | 377.848 | 362.435 | -4,1 | 3 | 17 | 107.141 | 4 | 45,0 | 6 | 27,0 | 1 | 162,6 | 1 | -879,5 | 1 | 23,5 | 1 | 20 | 41 |
| Total= | 172.054.084 | 206.974.951 | 20,3 | | 17.805.807 | 18.989.828 | 6,6 | | 8.072.747 | 9.787.176 | 21,2 | | 85.585.856 | 100.825.328 | 17,8 | | | 18.989.828 | | 45,1 | | 8,2 | | 70,5 | | 17,1 | | 7,2 | | | |

| Financiamento | Depósitos | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Patrimônio líquido | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Receita de serviços | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total de crédito | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total pontos de crescimento | Patrimônio líquido | Pontos | Liquidez imediata | Pontos | Inadimplência | Pontos | Eficiência | Pontos | Rentabilidade pl | Pontos | Custo operacional | Pontos | Total pontos de desempenho | Total geral |
|--------------------|-----------|-----------|--------------------|--------|--------------------|-----------|--------------------|--------|---------------------|---------|--------------------|--------|------------------|------------|--------------------|--------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|---------------|--------|------------|--------|------------------|--------|-------------------|--------|----------------------------|-------------|
| | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 BMG* | 429.668 | 680.735 | 58,4 | 17 | 240.368 | 302.995 | 26,1 | 14 | 5.777 | 4.128 | -28,5 | 2 | 567.105 | 813.278 | 43,4 | 15 | 48 | 302.995 | 17 | 61,4 | 13 | 1,7 | 15 | 33,7 | 18 | 28,2 | 16 | 4,9 | 13 | 150 | 215 |
| 2 Toyota* | 44.591 | 52.270 | 17,2 | 6 | 46.781 | 54.568 | 16,6 | 10 | 25 | 49 | 96,0 | 16 | 150.893 | 161.760 | 7,2 | 5 | 37 | 54.568 | 11 | 127,2 | 18 | 1,5 | 16 | 42,6 | 14 | 16,2 | 12 | 4,9 | 12 | 144 | 192 |
| 3 Volvo | 63.497 | 59.823 | -5,8 | 4 | 43.958 | 51.411 | 17,0 | 11 | 0 | 0 | 0,0 | 4 | 215.471 | 308.740 | 43,3 | 14 | 33 | 51.411 | 10 | 54,4 | 11 | 0,1 | 18 | 37,1 | 15 | 15,8 | 11 | 1,6 | 18 | 146 | 189 |
| 4 Honda | 22.976 | 28.764 | 25,2 | 10 | 23.908 | 28.243 | 18,1 | 12 | 0 | 0 | 0,0 | 5 | 41.987 | 75.062 | 78,8 | 17 | 44 | 28.243 | 2 | 89,9 | 17 | 6,3 | 7 | 34,7 | 17 | 15,4 | 10 | 4,1 | 15 | 132 | 178 |
| 5 Cruzeiro do Sul* | 86.566 | 125.089 | 44,5 | 15 | 50.477 | 75.417 | 49,4 | 18 | 4.546 | 5.474 | 20,4 | 12 | 162.196 | 204.984 | 26,4 | 11 | 56 | 75.417 | 12 | 85,3 | 16 | 4,6 | 10 | 88,5 | 4 | 13,3 | 8 | 4,4 | 14 | 104 | 172 |
| 6 Volkswagen | 2.135.197 | 2.135.438 | 0,0 | 5 | 306.945 | 413.120 | 34,6 | 17 | 0 | 0 | 0,0 | 7 | 2.395.003 | 2.817.828 | 17,7 | 8 | 37 | 413.120 | 18 | 12,2 | 3 | 2,2 | 13 | 35,4 | 16 | 15,1 | 9 | 2,4 | 16 | 114 | 169 |
| 7 Paraná Banco | 78.616 | 112.759 | 43,4 | 14 | 31.539 | 40.507 | 28,4 | 15 | 1.042 | 1.047 | 0,5 | 8 | 84.973 | 116.419 | 37,0 | 12 | 49 | 40.507 | 8 | 16,3 | 6 | 5,0 | 9 | 53,6 | 12 | 31,8 | 18 | 9,6 | 9 | 108 | 165 |
| 8 Pecunia | 84.163 | 114.815 | 36,4 | 12 | 26.420 | 32.096 | 21,5 | 13 | 3.217 | 4.302 | 33,7 | 14 | 70.773 | 106.434 | 50,4 | 16 | 55 | 32.096 | 5 | 52,8 | 10 | 10,8 | 4 | 64,5 | 11 | 28,3 | 17 | 15,0 | 5 | 94 | 154 |
| 9 Daimlerchrysler | 380.905 | 116.347 | -69,5 | 1 | 30.625 | 39.565 | 29,2 | 16 | 0 | 0 | 0,0 | 6 | 754.074 | 817.172 | 8,4 | 6 | 29 | 39.565 | 7 | 1,2 | 1 | 1,7 | 14 | 66,0 | 10 | 22,6 | 15 | 2,4 | 17 | 114 | 150 |
| 10 Bonsucesso | 56.039 | 90.899 | 62,2 | 18 | 19.095 | 21.967 | 15,0 | 9 | 821 | 582 | -29,1 | 1 | 66.060 | 91.933 | 39,2 | 13 | 41 | 21.967 | 1 | 58,8 | 12 | 3,6 | 11 | 79,6 | 9 | 18,5 | 14 | 11,7 | 7 | 106 | 148 |
| 11 General Motors | 2.188.993 | 1.898.999 | -13,2 | 3 | 241.485 | 269.396 | 11,6 | 7 | 20.233 | 24.306 | 20,1 | 11 | 2.330.031 | 1.934.853 | -17,0 | 1 | 22 | 269.396 | 16 | 13,9 | 4 | 1,2 | 17 | 82,1 | 8 | 12,2 | 7 | 5,8 | 11 | 94 | 132 |
| 12 Panamericano* | 1.103.097 | 1.528.791 | 38,6 | 13 | 186.121 | 202.144 | 8,6 | 6 | 220 | 17.322 | 7.773,6 | 18 | 1.030.221 | 1.239.393 | 20,3 | 10 | 47 | 202.144 | 14 | 29,5 | 7 | 3,0 | 12 | 85,5 | 6 | 8,6 | 3 | 15,8 | 4 | 64 | 125 |
| 13 Cédula | 32.011 | 37.771 | 18,0 | 7 | 27.439 | 28.487 | 3,8 | 3 | 820 | 984 | 20,0 | 10 | 50.516 | 55.718 | 10,3 | 7 | 27 | 28.487 | 3 | 34,0 | 8 | 5,4 | 8 | 51,2 | 13 | 9,0 | 4 | 11,1 | 8 | 82 | 112 |
| 14 Zogbi* | 314.871 | 222.870 | -29,2 | 2 | 211.946 | 241.151 | 13,8 | 8 | 2.122 | 1.972 | -7,1 | 3 | 565.046 | 487.923 | -13,6 | 2 | 15 | 241.151 | 15 | 66,4 | 14 | 11,9 | 3 | 83,1 | 7 | 16,4 | 13 | 17,3 | 3 | 80 | 110 |
| 15 Cacique* | 422.059 | 552.001 | 30,8 | 11 | 183.382 | 195.765 | 6,8 | 4 | 6.217 | 6.414 | 3,2 | 9 | 409.577 | 403.394 | -1,5 | 3 | 27 | 195.765 | 13 | 80,1 | 15 | 6,5 | 6 | 85,9 | 5 | 6,3 | 2 | 14,9 | 6 | 68 | 108 |
| 16 Ficsa | 79.138 | 94.574 | 19,5 | 8 | 49.671 | 50.496 | 1,7 | 2 | 643 | 1.102 | 71,4 | 15 | 101.832 | 120.718 | 18,5 | 9 | 34 | 50.496 | 9 | 37,9 | 9 | 9,5 | 5 | 96,3 | 3 | 11,1 | 6 | 27,2 | 1 | 48 | 91 |
| 17 GE Capital | 237.971 | 365.963 | 53,8 | 16 | 118.506 | 34.408 | -71,0 | 1 | 6.293 | 15.931 | 153,2 | 17 | 444.218 | 844.204 | 90,0 | 18 | 52 | 34.408 | 6 | 2,2 | 2 | 12,5 | 2 | 133,5 | 1 | -169,5 | 1 | 9,0 | 10 | 32 | 90 |
| 18 Morada | 40.886 | 49.274 | 20,5 | 9 | 29.416 | 31.702 | 7,8 | 5 | 2.286 | 2.764 | 20,9 | 13 | 71.723 | 71.227 | -0,7 | 4 | 31 | 31.702 | 4 | 15,6 | 5 | 15,8 | 1 | 96,3 | 2 | 10,1 | 5 | 20,8 | 2 | 30 | 65 |
| Total | 7.801.244 | 8.267.182 | 6,0 | | 1.868.082 | 2.113.438 | 13,1 | | 54.262 | 86.377 | 59,2 | | 9.511.699 | 10.671.040 | 12,2 | | | 2.113.438 | | 29,5 | | 5,4 | | 82,1 | | 12,2 | | 11,7 | | | |

| Middle Market | Depósitos | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Patrimônio Líquido | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Receita de serviços | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total de crédito | | Evolução 2001/2002 | Pontos | Total pontos de crescimento | Patrimônio líquido | Pontos | Liquidez imediata | Pontos | Inadimplência | Pontos | Eficiência | Pontos | Rentabilidade PL | Pontos | Custo operacional | Pontos | Total pontos de desempenho | Total geral |
|--------------------|-----------|-----------|--------------------|--------|--------------------|-----------|--------------------|--------|---------------------|---------|--------------------|--------|------------------|------------|--------------------|--------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|---------------|--------|------------|--------|------------------|--------|-------------------|--------|----------------------------|-------------|
| | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | Dez. 01 | Dez. 02 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 Santos* | 799.886 | 1.142.211 | 42,8 | 12 | 317.248 | 420.385 | 32,5 | 16 | 11.044 | 12.495 | 13,1 | 8 | 1.492.788 | 2.094.176 | 40,3 | 12 | 48 | 420.385 | 17 | 98,7 | 14 | 0,3 | 16 | 50,8 | 15 | 23,5 | 17 | 2,8 | 17 | 158 | 223 |
| 2 Rendimento | 64.652 | 83.100 | 28,5 | 8 | 29.677 | 47.305 | 59,4 | 18 | 452 | 1.026 | 127,0 | 16 | 69.983 | 78.941 | 12,8 | 4 | 46 | 47.305 | 7 | 121,3 | 16 | 0,6 | 15 | 17,0 | 18 | 38,6 | 18 | 3,3 | 15 | 164 | 217 |
| 3 Industrial* | 136.714 | 181.266 | 32,6 | 9 | 93.274 | 120.879 | 29,6 | 15 | 992 | 3.453 | 248,1 | 17 | 235.392 | 299.946 | 27,4 | 11 | 52 | 120.879 | 11 | 75,3 | 10 | 1,3 | 12 | 55,9 | 11 | 20,9 | 15 | 3,8 | 14 | 124 | 187 |
| 4 Banco BGN | 52.608 | 142.283 | 170,5 | 18 | 25.146 | 27.286 | 8,5 | 7 | 588 | 764 | 29,9 | 12 | 65.377 | 139.784 | 113,8 | 18 | 55 | 27.286 | 3 | 139,7 | 17 | 0,2 | 17 | 69,0 | 9 | 13,6 | 8 | 6,5 | 8 | 118 | 176 |
| 5 Fibra* | 403.889 | 509.175 | 26,1 | 7 | 343.265 | 352.010 | 2,5 | 3 | 2.780 | 3.148 | 13,2 | 9 | 570.346 | 688.658 | 20,7 | 10 | 29 | 352.010 | 16 | 69,3 | 7 | 1,5 | 10 | 39,1 | 16 | 15,5 | 11 | 1,2 | 18 | 124 | 169 |
| 6 Tribanco | 244.745 | 265.117 | 8,3 | 3 | 66.629 | 102.347 | 53,6 | 17 | 2.021 | 2.697 | 33,4 | 13 | 263.994 | 404.572 | 53,3 | 14 | 47 | 102.347 | 10 | 71,3 | 9 | 2,2 | 7 | 51,2 | 14 | 13,8 | 10 | 4,5 | 11 | 102 | 159 |
| 7 Sofisa* | 341.703 | 411.391 | 20,4 | 6 | 175.281 | 205.230 | 17,1 | 14 | 4.961 | 5.398 | 8,8 | 7 | 428.667 | 512.289 | 19,5 | 9 | 36 | 205.230 | 13 | 54,7 | 4 | 0,7 | 14 | 83,2 | 6 | 22,7 | 16 | 4,7 | 10 | 100 | 149 |
| 8 Bicanco* | 969.106 | 1.355.349 | 39,9 | 10 | 277.547 | 306.585 | 10,5 | 11 | 17.567 | 14.498 | -17,5 | 3 | 1.255.082 | 1.789.971 | 42,6 | 13 | 37 | 306.585 | 15 | 30,5 | 1 | 1,4 | 11 | 55,3 | 12 | 17,4 | 12 | 5,0 | 9 | 90 | 142 |
| 9 BMC* | 412.502 | 622.271 | 50,9 | 16 | 203.700 | 227.625 | 11,7 | 12 | 1.804 | 3.241 | 79,7 | 14 | 774.432 | 789.295 | 1,9 | 2 | 44 | 227.625 | 14 | 45,0 | 2 | 3,0 | 4 | 54,2 | 13 | 13,7 | 9 | 3,8 | 13 | 82 | 140 |
| 10 Schahin | 158.413 | 238.273 | 50,4 | 15 | 57.719 | 60.564 | 4,9 | 4 | 905 | 5.087 | 462,1 | 18 | 219.593 | 400.332 | 82,3 | 17 | 54 | 60.564 | 9 | 64,8 | 6 | 2,3 | 6 | 77,1 | 8 | 8,6 | 6 | 4,2 | 12 | 76 | 139 |
| 11 Pine | 230.958 | 257.048 | 11,3 | 4 | 139.619 | 135.637 | -2,9 | 2 | 1.498 | 1.103 | -26,4 | 1 | 548.945 | 637.419 | 16,1 | 7 | 14 | 135.637 | 12 | 52,1 | 3 | 0,9 | 13 | 38,2 | 17 | 13,3 | 7 | 3,0 | 16 | 112 | 138 |
| 12 Rural* | 2.016.076 | 2.874.442 | 42,6 | 11 | 461.248 | 506.114 | 9,7 | 10 | 46.415 | 54.135 | 16,6 | 10 | 2.320.699 | 2.686.763 | 15,8 | 6 | 37 | 506.114 | 18 | 70,5 | 8 | 2,9 | 5 | 79,3 | 7 | 20,5 | 14 | 7,3 | 7 | 82 | 137 |
| 13 Pottencial | 3.042 | 6.390 | 110,1 | 17 | 12.356 | 13.280 | 7,5 | 6 | 4 | 9 | 125,0 | 15 | 10.117 | 15.643 | 54,6 | 15 | 53 | 13.280 | 1 | 105,3 | 15 | 0,1 | 18 | 504,1 | 1 | 2,9 | 3 | 40,5 | 1 | 76 | 130 |
| 14 Credibel | 64.578 | 53.215 | -17,6 | 1 | 49.520 | 54.053 | 9,2 | 9 | 1.288 | 1.658 | 28,7 | 11 | 55.796 | 66.287 | 18,8 | 8 | 29 | 54.053 | 8 | 86,7 | 13 | 2,2 | 8 | 64,1 | 10 | 7,6 | 5 | 9,0 | 5 | 82 | 119 |
| 15 Indusval* | 62.282 | 72.216 | 16,0 | 5 | 33.308 | 36.265 | 8,9 | 8 | 7.728 | 7.138 | -7,6 | 5 | 157.564 | 178.440 | 13,2 | 5 | 23 | 36.265 | 6 | 78,2 | 11 | 5,2 | 2 | 85,7 | 4 | 17,7 | 13 | 13,4 | 3 | 66 | 95 |
| 16 Luso Brasileiro | 61.239 | 90.064 | 47,1 | 14 | 25.240 | 28.846 | 14,3 | 13 | 1.071 | 891 | -16,8 | 4 | 50.824 | 89.517 | 76,1 | 16 | 47 | 28.846 | 4 | 54,9 | 5 | 3,9 | 3 | 84,5 | 5 | 2,5 | 2 | 8,7 | 6 | 42 | 93 |
| 17 Paulista* | 42.504 | 61.587 | 44,9 | 13 | 28.960 | 30.476 | 5,2 | 5 | 12.745 | 13.117 | 2,9 | 6 | 52.194 | 56.695 | 8,6 | 3 | 27 | 30.476 | 5 | 78,4 | 12 | 1,7 | 9 | 86,0 | 3 | 5,6 | 4 | 14,3 | 2 | 60 | 92 |
| 18 Emblema | 16.207 | 15.189 | -6,3 | 2 | 23.287 | 15.127 | -35,0 | 1 | 46 | 35 | -23,9 | 2 | 4.070 | 2.832 | -30,4 | 1 | 6 | 15.127 | 2 | 234,4 | 18 | 19,4 | 1 | 399,3 | 2 | -25,1 | 1 | 11,1 | 4 | 52 | 60 |
| Total | 6.081.104 | 8.380.587 | 37,8 | | 2.363.024 | 2.690.014 | 13,8 | | 113.909 | 129.893 | 14,0 | | 8.575.863 | 11.471.939 | 33,8 | | | 2.987.421 | | 73,3 | | 1,6 | | 66,6 | | 13,8 | | 4,9 | | | |