

I. S. E. G.
Biblioteca
HG 3755. P67.637
2002 51483

x96122639x

Re servado



**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

MESTRADO EM: Desenvolvimento e Cooperação Internacional.

**“A dinâmica do Consumo Privado em Portugal: 1974-1998.
O papel do Crédito Bancário aos Particulares – O Endividamento.
O contributo privilegiado do Crédito Hipotecário”.**

António Manuel Figueiredo GASPAR

Março/2002

Na Estação das Dúvidas, sempre me
esperou um comboio com destino à
Estação do Conhecimento.
Sempre o tentei apanhar.
Umás vezes cheguei a tempo, outras
atrasado !
Mas, todos os dias circulam comboios ...

À memória de meu pai.

INDÍCE

Resumo em Português.....	5
Resumo em Inglês	6
Índice de Quadros	7
Índice de Gráficos e Índice de Diagramas	8
1. Introdução	9
2. Metodologia	14
3. Enquadramento Macro-Económico do período (1974/1998)	17
3.1. – O período revolucionário e pós-revolucionário - 1974/1986	21
3.2. – 1986/1998 – A adesão à CEE – o ciclo da coesão e da convergência rumo a Maastricht e a Amesterdão	27
3.3. – As Nacionalizações e as Privatizações	38
3.3.1. – As Nacionalizações	38
3.3.2. – As Privatizações	42
3.4. – A súmula do Enquadramento Macro-Económico	49
4. A dinâmica do <u>Consumo Privado</u> , na Economia Portuguesa (1974/1998) – o <u>Endividamento</u> das Famílias	52
4.1. – A Função Consumo – as teorias	52
4.2. – Origem e situação actual do estilo de vida, no comportamento do consumidor - enquadramento do Consumo	57
4.3. – A dinâmica do Consumo Privado em Portugal – 1974/1998	62
4.4. – O ENDIVIDAMENTO das Famílias	66
4.5. – O Endividamento da Economia Portuguesa, face ao exterior	75
4.6. – A aposta da Banca, na concessão de Crédito Hipotecário. Análise da Conta de Clientes dos 10 principais Bancos	78
4.7. – A dinâmica do Consumo, as Teorias e as conclusões	90
5. A importância e o papel estratégico do Marketing Bancário na aposta e divulgação do produto <u>Crédito Hipotecário</u>	92
5.1. - O Marketing, na sua abordagem genérica	92
5.2. - O Marketing, na sua abordagem específica – sua aplicação às empresas	93
5.3. - <u>Crédito Hipotecário</u> – o papel do Marketing na divulgação do produto	97
6. A “ <u>Garantia Real</u> ” como factor explicativo do incremento do <u>Produto Hipotecário</u> - diminuição do <u>Risco</u> , na concessão de crédito	100
6.1. - O conceito e a evolução do Risco de Crédito	100
6.2. - O enquadramento do Risco de Crédito na Banca Portuguesa	103
6.3. - A visão do Risco na abordagem dos Particulares, das Empresas e do País	104
6.3.1. - Os Particulares e o Risco	105
6.3.2. - As Empresas e o Risco	106
6.3.3. - O País e o Risco	107
6.4. - A “ <u>Garantia Real</u> ” - o Crédito Hipotecário e o comportamento do Risco	108
6.5. - O Crédito Hipotecário na Comunidade Europeia	111
6.6. - O Crédito Hipotecário - a sua função de “ <u>Produto-Âncora</u> ”. A Rentabilidade ..	117
6.6.1. - Fidelização da clientela e promoção do “ <u>cross-selling</u> ”	117
6.6.2. - Maior rentabilidade por cliente, associada a um menor risco	121
6.6.3. - O impacto do Euro, na Rentabilidade da banca portuguesa - a Banca de Retalho	124
6.7. - O Banco Central – Supervisão, Regulação e Normas Prudenciais	127



7. Conclusões 131

Bibliografia 138

Anexos Estatísticos 144

Anexos 155

A dinâmica do Consumo Privado em Portugal: 1974-1998. O papel do Crédito Bancário aos Particulares – O Endividamento. O contributo privilegiado do Crédito Hipotecário.

António Manuel Figueiredo Gaspar

Mestrado em: Desenvolvimento e Cooperação Internacional

Orientador: Prof. Augusto Mateus

Provas concluídas em:

RESUMO

A ruptura política de 25 de Abril de 1974 (determinante nas posteriores movimentações e alterações de índole social, económica, laboral, etc), encontrou uma estrutura económica, que do ponto de vista do Consumo das famílias, se encontrava muito debilitada e muito longe de padrões europeus.

O mecanismo de acesso ao crédito por parte dos particulares (quer ele fosse para Consumo imediato ou de médio/longo prazo), não existia, ou era tão insípido que não era mensurável.

A partir do final da década de 80/início da de 90, a Banca segmentou a sua clientela, definiu “*target's*” preferenciais e começou a direccionar os seus produtos para o cliente particular (famílias), incentivando e criando necessidades de consumo, que seriam depois colmatadas com o crédito a conceder.

A adesão à UE, marcou de forma definitiva este processo evolutivo. Os portugueses, começaram a alterar o seu padrão de Consumo. Se conjugarmos ainda a inexistência prática dum mercado de aluguer de habitação, com uma forte dinamização do mercado da construção, temos as condições necessárias para uma oferta que se veio a revelar agressiva a partir de 1992, de crédito por parte da Banca, cuja finalidade era a Hipotecária.

Em 1998, do total de crédito concedido a particulares, cerca de 96% era crédito hipotecário, o que por si atesta a dimensão deste mercado e justifica a aposta que todo o sector bancário fez na dinamização deste produto, através de fortes campanhas de marketing tentando fidelizar clientes para o produto e para o desejado “*cross-selling*”.

As tradicionais teorias do Consumo – Keynesiana, Rendimento Permanente e Ciclo de Vida – parecem não ser suficientes para explicar as decisões de Consumo das famílias, sobretudo nesta última década.

Num mundo, em que a globalização pode significar a perda ou precaridade de emprego ou uma reforma compulsiva, é difícil adaptar os referidos modelos, sendo que os agentes económicos que se estão a endividar, o fazem numa perspectiva de rendimento presente.

Neste estudo, viu-se a evolução do Consumo Privado em Portugal num período de 25 anos (1974/1998) e a forma como quantitativamente e qualitativamente se comportou.

Palavras chave: Consumo Privado, Padrão de Consumo, Marketing Bancário, Crédito Bancário, Adesão à UE, Modelos de Consumo.

Growth in Private Consumption in Portugal: 1974-1998. The role of Personal Credit by Banks – *Indebtedness*. The particular contribution of Mortgage Lending.

António Manuel Figueiredo Gaspar

Master's in: Development and International Co-operation

Supervisor: Prof. Augusto Mateus

Vivas completed on:

SUMMARY

The political transformation of 25 April 1974 (a determining factor in subsequent social, economic, employment and other changes) found itself confronted with an economic structure which, from the point of view of spending by families, was extremely weak and markedly distanced from European standards.

Access to personal credit (whether for immediate or medium/long term consumption) did not exist, or was so minor as to be unmeasurable.

From the end of the 1980s/beginning of the 1990s, banks started to segment their customers and define preferential target groups, and began to aim their products at the private individual (households), thereby encouraging and creating the need for consumption, subsequently met through credit.

Portugal's accession to the EU was a definitive step in this evolutionary process. The Portuguese began to alter their patterns of consumption. This, combined with the virtual absence of a rented housing sector and vigorous activity in construction, created the necessary conditions for bank lending for mortgage purposes, which became energetic from 1992 onwards.

In 1998, approximately 96% of all credit to individuals was mortgage lending, attesting to the size of the market and justifying the efforts made by the banking sector to promote mortgage products through vigorous marketing campaigns aimed at encouraging take-up by customers and cross-selling.

Traditional consumption theories - Keynesian, Permanent Income and Life Cycle - appear inadequate to explain family spending decisions, particularly during the last decade.

In a world in which globalisation can result in job losses or insecurity or forced retirement, it is difficult to adapt the above models, since the participants in the economy who are taking on debt are doing so on the basis of their current income.

The study describes the growth of Personal Consumption in Portugal over a period of 25 years (1974-1998) and its behaviour in quantitative and qualitative terms.

Key words: Personal Consumption, Spending Pattern, Bank Marketing, Accession to the EU, Consumption Models.

INDÍCE DE QUADROS

Quadro I	32
Quadro II	35
Quadro III	35
Quadro IV	36
Quadro V	36
Quadro VI	37
Quadro VII	43
Quadro VIII	46
Quadro IX	47
Quadro X	63
Quadro XI	64
Quadro XII	65
Quadro XIII	66
Quadro XIV	67
Quadro XV	67
Quadro XVI	71
Quadro XVII	72
Quadro XVIII	74
Quadro XIX	75
Quadro XX	80
Quadro XXI	80
Quadro XXII	81
Quadro XXIII	83
Quadro XXIV	84

INDÍCE DE GRÁFICOS

Gráfico I	68
Gráfico II	85
Gráfico III	85
Gráfico IV	86
Gráfico V	86
Gráfico VI	87
Gráfico VII	87
Gráfico VIII	88
Gráfico IX	88
Gráfico X	89
Gráfico XI	89

INDÍCE DE DIAGRAMAS

Diagrama 1	54
Diagrama 2	57
Diagrama 3	58
Diagrama 4	59

1. INTRODUÇÃO.

“ Não desejo que se tome por presunção o facto de que um homem de baixo e ínfimo estado, ouse discorrer sobre política e ouse estabelecer as normas dos governos dos príncipes; porque, tal como aqueles que ao desenharem as paisagens se colocam em baixo, na planície, têm de contemplar a natureza das elevações e dos lugares altos, e para contemplar a dos pontos baixos, sobem ao cimo dos montes: também, para conhecer deveras a natureza dos povos é necessário ser-se príncipe, e para conhecer a dos príncipes se tem de ser popular”¹.

Tal como Maquiavel procurou compreender e interpretar a relação entre o Príncipe e os seus Governados da forma (que pensamos exemplar) e que acima foi transcrita, tentarei também fazer um aprofundamento sustentado, numa problemática que parece muito interessante, actual e de bastante conteúdo e enquadramento económico, sobretudo pelo alcance que se lhe deseja conferir.

Tendo subjacente que o Consumo Privado e particularmente uma das suas componentes – O Endividamento dos Particulares, é uma questão abrangente no que diz respeito às preocupações de todos os quadrantes, principalmente do político e do económico e tendo ainda consciência de que “*muito existe por fazer*” neste âmbito, resolveu-se pois encaminhar o estudo no sentido de poder contribuir para uma clarificação e sistematização do tema, tomando uma posição quer no “*lugar do príncipe*” quer no “*lugar do povo*”, para que o contributo pudesse ser mais efectivo e consubstancializado.

Ricardo, Heckser e Olhin e Bella Ballassa (cada qual com a sua contribuição), todos se esforçaram por provar que um país teria vantagem em se especializar na produção dum determinado produto onde a sua *Vantagem Comparativa* fosse maior. Desta forma todos ganhariam : - ganhariam os países na especialização e como somatório das diversas *Vantagens*, ganharia o Comércio Mundial por força dessa estratégia.

¹ MAQUIAVEL (Nicolau), *O Príncipe*. Tradução port.. Lisboa, Guimarães Editores, 5ª Edição, 1994, 10 p. (Tradução de Carlos E. de Soveral. “Col. Filosofia e Ensaio”).

Os tempos sucederam-se e neste momento, pensa-se que a eficácia do conceito de *Vantagem Comparativa*, perdeu aderência à realidade; fará outro sentido abordar uma nova forma organizativa dos sectores que contribuem para o crescimento dos países, que se baseia na revelação e sustentação da *Vantagem Competitiva*.

Hoje o que define os ganhos dum país (vertente macro-económica) e da empresa (vertente micro-económica), são as estruturas sociais, o nível de qualificação da mão de obra, a introdução de novas tecnologias, o nível de educação daqueles que fazem aportar o seu saber às empresas - em suma, é tudo aquilo que dum forma directa se concentra e que conflui para os *Ganhos de Produtividade*.

Como forma demonstrativa desta nova articulação, poder-se-ia salientar a organização dos "*Clusters*"², como exemplos de concentração a vários níveis, todos eles gravitando à volta da inovação, das novas tecnologias e de novos conceitos produtivos, confluindo a elevada qualificação da mão de obra como principal expoente dinamizador.

Contrariamente ao que se passava, serão agora os próprios países que terão que criar situações tendentes ao surgimento de condições claramente diferenciadoras e que por si sejam capazes de gerar as referidas condições de *Competitividade*.

Duma forma paralela e acompanhando esta perspectiva evolutiva, os próprios agentes interpretes destas mudanças (que se radicalizaram nesta última década), eles próprios começaram a sentir outro tipo de necessidades mais de acordo com uma realidade nascente e que dum forma progressiva se veio a interiorizar, acabando por se generalizar.

Uma das vertentes desta evolução foi a motivação crescente para o consumo dum generalidade dum conjunto de bens e serviços (Consumo dos Particulares), eles próprios consequência final da alteração estratégica global verificada, sobretudo a nível da consideração de novos padrões de Consumo,

² Segundo Michael E. Porter, considera-se Cluster "as concentrações geográficas de empresas e instituições relacionadas entre si num campo particular". Este autor elaborou em 1994 um estudo sobre as vantagens competitivas da economia portuguesa.

norteados por pressupostos e enfoques diferentes, daqueles que até ao início da década se registavam.

Como consequência mais visível desta alteração quantitativa e sobretudo qualitativa, emerge “*um fenómeno*” que abrange quase todas as sociedades em que o Consumo Privado tem um peso elevado nos padrões de Consumo - o Endividamento.

Hoje, em Portugal, o endividamento das famílias (Particulares) assume papel preponderante em variados discursos, sejam eles políticos, sociais ou económicos.

Pela pertinência do seu enquadramento, pelas dúvidas e preocupações que suscita, bem como pela convergência de variados pontos de vista (alguns criticamente exacerbados), pareceu importante procurar aprofundar a análise deste tema, onde depois de reunidos um conjunto importante de indicadores, pudesse discursar, tentando desta forma dar um modesto contributo para uma melhor percepção do mesmo.

No período que se irá analisar, poder-se-à verificar numa forma indefectível a relação entre a dinâmica de crescimento do Consumo Privado e o Crédito Bancário que foi concedido nas suas variantes - *Crédito Hipotecário* e *Crédito ao Consumo* -, cujas responsabilidades foram (e são) máximas.

É também do conhecimento geral, que em anos de contracção nas Despesas Públicas e dum papel menos relevante das Exportações, foi o Consumo Privado um pilar bastante importante da dinâmica do crescimento do PIB³.

É verdade que a contrapartida foi o aumento muito acentuado do *Endividamento*, que tem vindo a começar a preocupar as Instituições, sobretudo as governamentais e as de supervisão (Banco de Portugal).

Será interessante ver também o comportamento do Sistema Financeiro (Instituições de Crédito, com total realce para os Bancos). Ir-se-á abordar e demonstrar a inflexão estratégica seguida pela Banca na sua totalidade (os 10 Bancos mais representativos do Sistema Bancário Português). Recordar-se que até

³ Produto Interno Bruto.

ao início da década (1990), só praticamente 3 Bancos (Caixa Geral de Depósitos, Crédito Predial Português e Montepio Geral), tinham o produto Crédito Hipotecário, mas mesmo assim, configurando-se como um produto “defensivo”, isto é, não eram conhecidas acções agressivas de massificação, tendentes a ganhos de quotas de mercado.

É pois a partir de 1990/1991 que as apostas no produto Crédito Hipotecário começam a ter contornos expressivos em toda a restante Banca.

Esta nova aposta estratégica, que se veio a fazer notar pela agressividade comercial das suas propostas, veio a surgir pela apetência e necessidades já referidas no que concerne aos Particulares, aliado a um facto indesmentível - a inexistência de casa própria para a maioria dos portugueses, bem como ao estado “letárgico” que se viveu (e vive), no mercado do arrendamento.

Multicrédito, Crédito Pessoal, Contas Ordenado, Cartões de Crédito ou *Crédito Serviços*, são algumas designações comerciais que a Banca se serviu, para oferecer crédito aos seus clientes, e que iria fazer com que o Crédito ao Consumo, também no período em análise, tivesse um comportamento de crescimento bastante significativo.

Conjugando o binómio - Crédito Hipotecário e o Crédito ao Consumo - verifica-se o inevitável : o Rendimento Disponível das famílias (Particulares), desce consideravelmente por influência do serviço da dívida a que são chamados mensalmente a responder.

Como se sabe, o Crédito ao Consumo Privado (em termos de bens) é constituído maioritariamente pela Habitação e numa forma minoritária pelos outros Bens e Serviços. No entanto, existe um outro bem bastante importante no Endividamento dos Particulares, que é o Automóvel. Atendendo a que a maior parte destes financiamentos são feitos por empresas de ALD's⁴ e como estas empresas não estão sujeitas à supervisão do Banco de Portugal, implica que os valores daqui emergentes e que são bastante importantes e significativos no peso

⁴ Aluguer Longa Duração ou do inglês, *Sociedades de Rent*.

global do Endividamento dos Particulares, ao não serem contabilizados nos Balanços da Banca⁵, possam encerrar dificuldades no seu cálculo.

É pois a partir da trilogia Consumo Privado - Crédito Bancário - Endividamento dos Particulares, que se irá desenvolver este trabalho.

Ir-se-á tentar dar um contributo com as conclusões a que iremos chegar, para um melhor entendimento da realidade do *Endividamento* dos portugueses; fundamentar uma opinião sobre a evolução da atitude comportamental do Consumo Privado no período - 1975/1998 e procurar retirar do estudo, as competentes ilacções que permitam caracterizar os vários ciclos do período e ao mesmo tempo (através duma abordagem perspectiva e crítica) inserir a referida trilogia, na “*preocupação nacional*”.

⁵ Alguns Bancos (poucos, aliás), consolidam nos seus Relatórios de Contas valores provenientes de ALD.

2. METODOLOGIA.

“Entendo por método regras certas e fáceis, que permitem a quem exactamente as observar nunca tomar por verdadeiro algo de falso e, sem desperdiçar inutilmente nenhum esforço de mente, mas aumentando sempre gradualmente o saber, atingir o conhecimento verdadeiro de tudo o que será capaz de saber”⁶.

O método que o trabalho irá seguir, é o método normativo (fazendo uso da Terminologia correntemente aceite)⁷, o qual segue uma retrospectiva histórica do comportamento das variáveis macro-económicas que se querem explicar (a sua dinâmica), salientando as alterações que as mesmas foram sofrendo, à medida que diversos contextos endógenos e exógenos, moldaram e incutiram novas configurações nos padrões de Consumo dos Particulares.

Assim, além do Capítulo 1 que se refere à Introdução, e deste que aborda a Metodologia, este trabalho está estruturado em mais 5 Capítulos.

Capítulo 3 – *Enquadramento Macro-Económico do período (1974/1998)* – ao longo deste capítulo, procurarei explicitar a evolução dos vários ciclos que ocorreram. Duma forma acompanhada, vamo-nos referir às principais alterações verificadas a nível da Política Económica – Política Monetária, Política Cambial, Política Orçamental e Fiscal e Política de Rendimentos e Preços. A abordagem seguida procurará consagrar duma forma obrigatoriamente sumária, as principais decisões de Política Económica e que foram condicionantes dos ciclos vividos no período.

⁶ DESCARTES, R., *O Discurso do Método*, Tradução port., Lisboa, Porto Editora, 1995, 114 p. (Tradução de Isabel Marcelino e Teresa Marcelino. “Col. Filosofia-Textos”).

⁷ Terminologia usada por Saunders, C. e Thompson, J.C. - “*A survey of the current state of business policy research*”, *Strategic Management Journal*, Vol. 1, 1980, p. p. 119-130.

No Capítulo 4 – *A dinâmica do Consumo Privado, na Economia Portuguesa (1974/1998) – O Endividamento das Famílias* – procurar-se-á caracterizar no período, o (s) Modelo (s) de Consumo dos portugueses. Verificar as alterações qualitativas experimentadas pelo Consumo Privado e as transferências de decisão de uns bens para outros. Paralelamente tentar-se-á fazer também a conexão com os ganhos que as alterações no padrão de Consumo proporcionaram no nível de vida dos portugueses. Procurará fazer-se uma abordagem de forma aprofundada da grande questão da actualidade que é sem dúvida, a problemática do Endividamento das Famílias, nas suas multiplas interações e consequências.

Através da análise feita ao Balanço dos 10 mais representativos Bancos que operam no mercado nacional (Rubrica: *Créditos sobre Clientes*), procurarei demonstrar que o forte crescimento do Crédito sobre Clientes (excluindo Créditos “*off-shore*”, e Créditos por Locação Financeira), é também acompanhado pelo Endividamento geral dos Particulares, quer na vertente *Crédito ao Consumo* quer na vertente *Crédito Hipotecário* (este a contribuir **muito significativamente** para o crescimento do Consumo Privado).

Capítulo 5 – *A importância e o papel estratégico do Marketing Bancário, na aposta e divulgação do produto Crédito Hipotecário* – a ideia principal deste capítulo é ver a forma como a Banca tenta atingir o seu “*target*” objectivo, mobilizando para essa eventualidade todos os seus esforços de marketing, apostando sobretudo na diversificação – taxas mais atractivas, oferta de serviços associados, isenção de despesas de formalização e avaliação – procurando uma posição de especialistas, que possa, duma forma explicita, pesar na decisão de opção do cliente e que cumulativamente, faça ganhar quota de mercado.

No Capítulo 6 – *A Garantia Real versus diminuição do Risco na concessão de crédito* - é intenção debater em que medida o produto Crédito Hipotecário através da Garantia Real que lhe está estritamente associada (o próprio imobiliário), foi factor decisivo da aposta e reorientação estratégica da Banca nesta última década.

Procurarei incluir ainda neste capítulo, considerações sobre a estratégia comercial da Banca relativamente ao produto; o comportamento do Crédito Hipotecário na CE e ainda um ponto final, sobre a moeda única e o seu impacto na banca de retalho, sobretudo ao nível da rentabilidade.

Por fim, no Capítulo 7 – *Conclusões* – espera-se ter conseguido demonstrar duma forma clara, um conjunto de ideias e preocupações acerca das problemáticas abordadas. Como intenção, procurou-se (ainda que modestamente) ter contribuído com este trabalho para uma visão mais ampla e multi-direccional, da grande preocupação nacional que é sem dúvida, a questão do crescente Endividamento das Famílias e as consequências e repercussões, que o Serviço da Dívida poderá ter numa perspectiva mais próxima junto das Famílias, numa outra mais distante, sobre o Sistema Económico e Financeiro.

3. ENQUADRAMENTO MACRO-ECONÓMICO DO PERÍODO (1974/1998).

Porque marcou a Economia Portuguesa de forma determinante, será importante (considerando o período em análise), fazer duas claras divisões:

1º Período) 1974 – 1986;

2º Período) 1986 – 1998.

O primeiro período, é um espaço que emerge da Revolução política de 25 de Abril de 1974, marcado claramente pelos traços revolucionários e pós-revolucionários.

O segundo período, é um espaço marcado pela nossa adesão à CEE (hoje UE) e que define uma evolução mais consistente e abrangente da Economia Portuguesa.

No primeiro período (1974-1986), parece-nos importante realçar o papel das Nacionalizações, o excessivo endividamento do Estado, o forte incremento do Consumo Privado, que contribuíram por duas vezes (1979 e 1983) para desequilíbrios fortíssimos das nossas contas externas, e que nos levaram a Planos de Ajustamento Estruturais com o FMI. Esses planos, tinham como objectivo, colocar um maior rigor nos Gastos Públicos e no Consumo Privado (isto do lado da procura efectiva), e ainda tornar mais competitivas as nossas Exportações. Nesse contexto, foi utilizada a Política Monetária, sobretudo com a subida da taxa de juro, e a Política Cambial (depreciações pontuais e deslizantes), no sentido de dar competitividade aos nossos sectores exportadores, para desta forma restabelecer o equilíbrio da Balança de Transacções Correntes e anular o seu déficit face ao PIB.

Foi ainda neste período, que os Bancos viram as restrições ao crédito a conceder a clientes, através duma disposição governamental (“*plafonds de crédito*”), que tendia para uma diminuição da massa monetária e também porque o endividamento estava limitado à nossa reserva de divisas. Não nos podemos esquecer que em 1983, quando do 2º Plano de Ajustamento Estrutural, tínhamos reservas para sómente 2 meses de Importações.

Também foi verdade, que a Banca (em parte), contornou⁸ esta situação pela criação de Sociedades de Locação Financeira (*Leasings*), a partir das quais financiavam bens de equipamento, que não poderiam ser financiados pelo crédito financeiro, devido ao seu enquadramento. Esta realidade, contribuiu também, para que o preço do crédito concedido pelas *Leasings*, fosse mais caro (era escasso). No entanto, estas Sociedades apresentavam restrições, a maior das quais era no tipo de bens financiados e na não possibilidade dos particulares poderem recorrer a este tipo de crédito.

O segundo período (1986-1998), é marcado fundamentalmente pela nossa adesão à então CEE, pelo aproveitamento de fundos estruturais e de coesão, no sentido de promover uma convergência real, rumo a um estado de desenvolvimento mais avançado e mais próximo daqueles sustentados pelos nossos parceiros comunitários.

Neste período é reforçada a Comunidade Europeia que ganha um decisivo equilíbrio entre aspectos políticos e económicos com a passagem a “UNIÃO”, com a entrada em vigor do Tratado da União (Maastricht – em 1 de Novembro de 1993), e que vai fixar a União Económica e Monetária (UEM), novas políticas comuns, cidadania europeia, política externa e de segurança comum e segurança interna. Em Outubro de 1997, é assinado o Tratado de Amesterdão, que adapta e reforça as políticas e os meios da União, nomeadamente nos domínios da cooperação judiciária, da livre circulação de pessoas, da política externa e da saúde pública.

Foi a fase das Privatizações, em que foi devolvida à iniciativa privada quase a totalidade das empresas anteriormente nacionalizadas, sobretudo aquelas que pela sua génese, sempre se posicionaram em sectores mais dinâmicos e concorrenciais do ponto de vista económico - ex: a Banca e os Seguros.

É ainda neste 2º Período, que se assiste a um crescente e contínuo aumento do Consumo Privado, sendo que o seu peso no PIB se torna cada vez mais importante.

⁸ No 1º Acordo com o Fundo Monetário Internacional, as restrições sobre o Crédito Externo não foram enquadradas, enquanto no 2º Acordo já foram consideradas e este tipo de crédito, considerado enquadrado para efeitos de “*Plafonds*”.

As Instituições Bancárias, tinham necessidade de potenciar e fazer crescer o seu nível de negócio; do outro lado, estava um contingente significativo de potenciais consumidores. A Banca perante esta realidade, avaliou as necessidades mais permentes dos potenciais clientes (habitação, automóvel e bens de consumo de média duração), aproveitou a oportunidade e começou a oferecer produtos que eram da clara apetência deste já referido contingente.

Surge neste período um novo fenómeno ligado a esta acção estratégica, que é o Endividamento das Famílias.

Convém aqui diferenciar o Endividamento que concorre para o Consumo Corrente, daquele que concorre para o Consumo de Bens Duradouros, podendo estabelecer uma relação de similaridade entre este último e o Endividamento das Empresas, na medida em que ambos poderão ser considerados Investimentos.

O Endividamento é positivo e bem vindo, na medida em que nos permite aceder a um conjunto de bens e serviços, que de outra forma não seria possível aceder. No entanto, o que parece ter acontecido já no final do período, terá sido uma contracção de dívidas de forma descontrolada (não tendo em conta o Rendimento Permanente nem o Ciclo de Vida, mas sim o Rendimento Presente), e que levou muitas famílias a situações de extrema gravidade, confrontando-se em alguns casos, com uma total incapacidade de solverem os seus compromissos. Para tal, concorreu uma baixa sistemática da taxa de juro, que convidou ao Endividamento (baixo Grau de Esforço).

Outra nota importante, ainda neste período, vai para a forma do nosso Endividamento Externo. A partir sobretudo de 1994, o déficit da nossa Balança Corrente vem aumentando, para se situar nos “*impensáveis*” 6,6% em 1998 e face ao PIB. Esta situação no regime anterior não era de todo possível; a nossa taxa de câmbio há muito que teria sido ajustada; no entanto, e porque nos encontramos no espaço europeu abrangente e agora do Euro, e ainda como a nosso déficit é quase todo com os nossos parceiros comunitários, então o mesmo não representa uma preocupação, que não seja aquela que emerge do Endividamento face ao exterior, a qual nos pode atirar para uma posição de fragilidade e dependência perante credores, sejam eles Estados ou Empresas.

O ano de 1974 foi o ano da ruptura política em Portugal (25 de Abril) e que por consequência ditou um conjunto de outras rupturas, mormente no âmbito social, cultural e económico. Este ano foi também o do “*entendimento da OPEP*”, resultando do acto, o 1º choque petrolífero. Em 1979, e após mais um “*entendimento*” entre os principais produtores mundiais de petróleo, surge o 2º choque petrolífero.

Pelo agravamento verificado na Balança de Transacções Correntes – desequilíbrio forte nas nossas Contas Externas, resultando que o Banco de Portugal esteve muito próximo duma ruptura cambial – tivemos que recorrer em 1978 ao 1º Plano de Estabilização com o FMI (Fundo Monetário Internacional). Como consequência do 2º choque petrolífero, da subida da cotação do dólar e das taxas de juro internacionais, bem como a seca acentuada que em 1981 se fez sentir e que obrigou à compra ao exterior de produtos agrícolas e de energia, aliado ainda a medidas que não foram tomadas no sentido de contrair a procura interna, todos estes acontecimentos conduziram a economia portuguesa a uma situação muito difícil e de bastante aperto. Em 1982/1983, o agravamento na obtenção de financiamentos no exterior, levou Portugal a recorrer ao 2º Plano de Estabilização do FMI.

O período 1985/1990, foi um período de prosperidade, consubstanciado numa verificada melhoria dos termos de troca, pela influência da nossa adesão à CEE em 1986 e pela influência favorável da estabilidade política.

Entre 1991 e 1994, assiste-se a mais um período de depressão, este ligado a alterações radicais de política macroeconómica – combate à inflação passou a ser o objectivo principal -, que ligado a uma apreciação do escudo e a uma travagem da procura interna, vieram a interagir no sentido de quebras contínuas das taxas anuais de aumento do PIB. Também é nesta altura, que se dá a Guerra do Golfo e que faz com que o preço do petróleo venha a subir nos mercados internacionais, criando também por esta via dificuldades em muitos dos nossos parceiros europeus.

É então a partir de 1994, que a promoção da convergência nominal no âmbito da CE (e que se vinha a fazer desde 1986), é reforçada e dá novos passos no sentido da convergência real passar a ser prioritária. Com o objectivo inicial

traçado em Maastrich e depois com o Tratado da União Europeia de Amesterdão, com vista à criação da Moeda Única em 1 de Janeiro de 1999, Portugal entra numa nova fase – a fase da recuperação.

3.1. – O período revolucionário e pós-revolucionário – 1974/1986.

No ano de 1974, assiste-se ao 1º choque petrolífero⁹, que levou as economias mundiais a uma forte recessão. Paralelamente e de forma coincidente, assiste-se em Portugal à ruptura política de 25 de Abril.

O Estado Novo, não obstante o esforço de guerra e a existência de sub-desenvolvimento das forças produtivas, tinha conseguido acumular um considerável potencial de crescimento – no final de 1973 existiam divisas suficientes para cobrir um ano de importações. As indústrias produtoras não laboravam na sua pleinitude, sendo então possível obter acréscimos de produção sem recorrer a outros investimentos.

As contradições e bloqueios eram de tal ordem, que o Regime, estava num impasse. Aliando a já referida recessão mundial ao descontentamento sentido no seio das Forças Armadas, seria inevitável o acontecimento político de 25 de Abril.

O ano de 1974 foi de grande instabilidade e indefinição política: nacionalizações, reforma agrária, autogestão, intervenções nas empresas, etc. A tudo isto podemos ainda acrescentar o regresso à Metrópole de vários milhares de pessoas¹⁰, entre desmobilizados e retornados, aumentando de forma repentina a população portuguesa em cerca de 6%¹¹, durante os anos de 1975 e 1976. Este facto veio a introduzir uma alteração significativa nas relações comerciais com as antigas províncias, que muito naturalmente se veio a reflectir na nossa Balança

⁹ O preço do barril de petróleo subiu de 3,5 dólares em 1973, para 11,65 dólares em 1974 (aumento real de 4 vezes mais).

¹⁰ Estimam-se entre os 600.000/700.000.

¹¹ Censo de 1981.

Comercial cujo déficit de agravou, devido à nossa dependência cada vez maior dos nossos parceiros europeus industrializados.

A falta de confiança dos empresários, o aumento dos custos de produção provocados pelo brutal aumento dos salários e a crise do sector exportador, são algumas das razões para a crise que o país viveu.

Como tentativa de sair desta situação, o escudo foi desvalorizado em 1976 em 9,1% (desvalorização discreta); foram (no mesmo ano) liberalizados os preços de certos bens e serviços; foi estabelecido um tecto salarial; manteve-se o nível de crescimento das despesas públicas e a taxa de juro nominal foi mantida a nível abaixo da inflação, visando o incremento dos investimentos. Com estas medidas, foi notório, no final de 1976, a retoma da actividade económica, com o Produto a registar crescimentos de 6,2%, ao mesmo tempo que para contentamento da classe empresarial, os salários reais apresentaram uma diminuição na sua subida (9% em 1975 e -1,% em 1976).

Neste mesmo ano de 1976 a BTC (Balança de Transacções Correntes) apresentava um déficit de 1.289 milhões de dólares, contra 817 milhões em 1975. Como consequência mais próxima estiveram duas fortes desvalorizações do escudo - 3,3% em 1975 e os anteriormente referidos 9,1% em 1976. Tudo isto, sem que se tivesse registado aumento das taxas de juro, o que contribuiu para um forte movimento de capitais com destino ao exterior. Como forma de financiamento deste déficit, o governo recorreu a créditos externos que foram titulados sob a forma de hipoteca de cerca de 1/3 das reservas de ouro então existentes.

As crescentes pressões a que conduziram as novas relações de classe saídas de Abril de 1974, levaram ao fenómeno das Nacionalizações.

Nesse contexto, em Março de 1975 foram nacionalizadas cerca de 250 empresas que se posicionavam em sectores estratégicos da economia portuguesa: banca, seguros, electricidade, água, gás, transportes, tabaco, celulose, estaleiros navais e sectores industriais de base, como por exemplo, a siderurgia, a petroquímica, os adubos, a refinação de petróleo e as cimenteiras. No entanto, tendo em vista não prejudicar as nossas relações económicas com países estrangeiros, as empresas destes a operar em Portugal, não foram nacionalizadas.

Como forma de restabelecer a confiança da classe empresarial, durante os anos de 1976 e 1977 foram tomadas algumas medidas, das quais: a imposição à subida dos salários, que tendo em conta a erosão da inflacção começaram a descer em termos reais; uma política creditícia expansiva e a custos baixos; um rápido crescimento dos gastos públicos, sem que no horizonte se perfilassem preocupações expansionistas; a liberalização dos preços em geral e um aumento daqueles considerados controlados; as primeiras devoluções de propriedades ocupadas no âmbito do movimento da Reforma Agrária¹² e a promulgação da Lei das Indemnizações (nº 80/77, de 26 de Outubro), que consagrou o princípio da indemnização em títulos, aos expoliados pelas expropriações realizadas no âmbito da reforma agrária e das nacionalizações de empresas.

Como corolário destas medidas, a confiança voltou então aos empresários e o investimento começou a disparar, com reflexo directo no acréscimo da produção. O PIB subiu 6% em 1976 e 5% em 1977.

Como contra-ponto destas melhorias, verificou-se uma subida da inflacção para níveis insustentáveis de 20% ao ano, fazendo com que o déficit da BTC registasse em 1977, 9% do PIB.

Em 1977, a grande aposta era o controle das contas externas e ao mesmo tempo (de forma concertada), tentava-se não bloquear a dinâmica da actividade económica.

Havia que financiar os saldos negativos da BTC, mas como as nossas reservas em divisas já se encontravam a níveis de ruptura, houve que recorrer a empréstimos externos¹³. Mostrando-se estes insuficientes, houve que tentar resolver o problema por outra via. É nesse contexto que Portugal recorreu ao 1º apoio do FMI¹⁴ - Acordo de Estabilização -, entre 1977/1978. Como medidas mais importantes do Acordo, temos: controle da inflacção, procurando ao mesmo tempo evitar o aumento do desemprego, minimizando o abrandamento do crescimento do PIB; restrição à expansão do crédito¹⁵; cortes nas despesas

¹² Lei de Bases Gerais da Reforma Agrária (nº 77/77, de 29 de Setembro) – mais conhecida pela *Lei Barreto*.

¹³ Importante referir *O Grande Empréstimo Sindicado*, no valor de 750 milhões de dólares, liderado pelos EUA.

¹⁴ Fundo Monetário Internacional

¹⁵ Introdução dos célebres *Plafonds de Crédito*, que foram impostos à Banca e que duraram até 1991.

públicas (aumento dos impostos e redução de investimentos no sector público); desvalorização do escudo em 20,8%; adopção do *Crawling-peg*¹⁶; sobretaxas à importação de determinados bens; aumento da taxa de juro (6,5% em 1976 para 18% em Agosto de 1977) e diminuição de alguns subsídios.

As melhorias registadas na BTC como consequência deste “pacote” do FMI, foi de facto um êxito, tendo-se conseguido o reequilíbrio da BTC, a par do crescimento económico, a contenção do desemprego e o controlo da inflacção¹⁷, pelo que em 1979 o déficit da BTC tinha praticamente desaparecido. Recuperam-se receitas do turismo e remessas de emigrantes e o volume de reservas junto do Banco de Portugal começa a subir. Devido à quebra dos salários reais, verificou-se um decréscimo no Consumo o qual foi acompanhado por um movimento no mesmo sentido, do investimento.

Uma vez conseguido em finais de 1979, o reequilíbrio das contas externas, a política económica, orientou-se agora para o combate à inflacção, para o relançamento do investimento, da actividade produtiva e do emprego, o que duma forma geral foi conseguido.

Quando o equilíbrio externo estava a ser conseguido, eis que surgem dois novos acontecimentos que vão voltar a abalar a economia portuguesa e fazê-la mergulhar em mais um período de crise.

Por um lado o 2º choque petrolífero – entre 1978 e 1980 a cotação do barril de petróleo subiu cerca de 130%; por outro lado o fenómeno da crise da dívida externa, que é despoletada pelo México em 1982 e que declara a sua incapacidade em solver atempadamente as responsabilidades emergentes da sua dívida contraída em países terceiros. Esta situação vai alastrar aos países sub-desenvolvidos e permite também chamar a atenção para a situação em Portugal, que estava (de novo), a tornar-se insustentável. Se a estes dois acontecimentos adicionar-mos a queda da procura nas nossas exportações e a alta que ocorreu na cotação do dólar (acompanhada de deterioração dos termos de troca), mais preocupante se tornava a situação portuguesa.

¹⁶ Desvalorização deslizante do Escudo com um ritmo de 1% ao mês, em termos de taxa efectiva.

¹⁷ Houve neste capítulo um papel muito positivo desempenhado pelos Sindicatos, que aceitaram perdas importantes nos salários reais.

De contributo relevante para este período de crise, foi o comportamento dos agentes governamentais portugueses que entre 1981 e 1982 deixaram que o déficite da BTC se situasse em 11,5% do PIB no primeiro ano e em 13,5%, no ano de 1982. Perante esta conformidade, o país voltou de novo a endividar-se nos mercados internacionais, cifrando-se essa dívida externa em finais de 1984, numas *inimagináveis* 90% do PIB.

Com a escalada do aumento da dívida, veio a acontecer o mesmo que já nos tinha acontecido em finais de 1977, isto é, o Governo português começou de novo a experimentar bastantes dificuldades na obtenção de empréstimos nos mercados financeiros internacionais, daí que em 1983 o Banco de Portugal teve que se socorrer das reservas de ouro e vender.

Perante este cenário, o novo Governo (liderado por Mário Soares), teve que recorrer de novo ao FMI e com ele delinear um novo Plano de Estabilização (o 2º), de modo a inverter tendências e a encetar o caminho de recuperação para o desequilíbrio das nossas Contas Externas.

O objectivo deste 2º Plano de Estabilização¹⁸ (com nova Carta de Intenções subscrita por Ernâni Lopes e Jacinto Nunes – ao tempo, Ministro das Finanças e Governador do Banco de Portugal, respectivamente), tinha metas ambiciosas e compromissos fortes:

A) Redução do déficite da BTC de 3,7 (1982), para 2 e 1,25 biliões de dólares em 1983 e 1984, respectivamente;

B) Limitação da dívida externa do sector não monetário (13,8 biliões de dólares em 1983 e 15 biliões em 1984) e a dívida externa de curto prazo (das outras instituições monetárias), para 3,8 biliões em 1983 e 4 biliões em 1984.

O programa deste 2º Acordo de Estabilização económica, era mais ambicioso que o 1º Acordo e particularmente austero. Pretendia uma maior redução do déficite da BTC, e ainda, definir concretamente objectivos para o

¹⁸ No texto do 2º Acordo com o FMI, fala-se pela primeira vez (no seu ponto 7), da necessidade da introdução do IVA, como consequência "*da complexidade e inelasticidade do sistema fiscal, face ao rendimento*". Assume-se ainda o início da reforma dos impostos directos e a sua substituição pelo IRS e IRC.

aumento do endividamento externo. Tinha como intenção, reduzir a procura interna em vez de modificar a composição da despesa global.

Existiam razões para tal, entre elas, destacam-se:

- os problemas da BTC e o déficite das conta públicas, eram mais graves do que quando do 1º Acordo;
- o valor da dívida externa em relação às reservas cambiais era agora, muito mais elevado;
- a recessão económica mundial, o crescente aumento do proteccionismo e a diminuição da capacidade produtiva no sector exportador, dificultavam o aumento das exportações.

As medidas consagradas neste 2º Acordo, eram as tradicionais: austera recorrência às políticas orçamental, monetária, fiscal e de rendimentos e preços.

A nível da política orçamental e da política de rendimentos e preços, foram previstas duras medidas restritivas: uma forte contenção das despesas públicas; redução dos salários nas empresas públicas com aumento da produtividade e dos preços; redução dos investimentos do Estado; redução ou eliminação de subsídios a determinados preços/produtos.

Estas medidas, pelo seu conteúdo e génese, conferiram ao Governo de então, grande impopularidade, no entanto (e sacrificando a popularidade), verificou-se que tais medidas de ajustamento se vieram a revelar de grande alcance. O objectivo do déficite da BTC foi claramente ultrapassado, devido sobretudo à diminuição das importações, do crescimento das exportações, das receitas do Turismo e das remessas de emigrantes.

Houve, no entanto, contrapartidas negativas: o PIB em 1983 e 1984, registou taxas negativas; a taxa de inflação teve uma subida vertiginosa (valores superiores a 30% em início de 1984); o investimento e o Consumo, registaram quebras assinaláveis; agravou-se o desemprego; aumentou a morosidade no crédito bancário, na segurança social e nos impostos; iniciou-se o fenómeno dos salários em atraso.

Estas medidas, se bem que necessárias tiveram um custo político para o Governo que as adoptou, vindo em 1985 a perder as eleições. Sacrificou-se o

sentido político ou sentido nacional, saindo Portugal deste ciclo numa situação claramente estabilizada, a qual lhe veio a permitir desenvolver estruturas para iniciar uma nova etapa do seu desenvolvimento, de forma mais firme e sustentada.

3.2. – 1986/1998 – A adesão à CEE – o ciclo da coesão e da convergência rumo a Maastricht e a Amesterdão.

A partir de 1985, a economia portuguesa entra num novo ciclo, sobretudo pela estabilidade política que desde então se verificou, pelo equilíbrio verificado nas nossas contas externas e ainda pela “ajuda” dada pela quebra dos preços do barril de petróleo, o que veio a contribuir para uma clara melhoria nos termos de troca, implicando esta uma apreciação do escudo.

Podemos dizer que este período se configurou como um claro ciclo de expansão. O PIB cresceu a taxas médias muito significativas.

Em Março de 1977, Portugal pediu a adesão à CEE, a qual se veio a consubstancializar em 1 de Janeiro de 1986, sendo que o principal e imediato impacto – o grau de abertura da economia portuguesa – veio a contribuir também significativamente para o crescimento verificado neste período.

A expansão da economia portuguesa neste período, ficou então a dever-se à estabilidade política, aos efeitos da entrada de Portugal em 1986 na CEE e à melhoria dos termos de troca, associada a uma baixa dos preços do petróleo.

Como já foi referenciado, a baixa verificada no preço da barril de petróleo e baixa do dólar, foram factores determinantes na melhoria dos termos de troca. Como consequência, os preços das nossas importações desceram, sobressaindo daí, uma importante poupança. Pelo que as importações registaram um incremento bastante importante, sem que todavia tal movimento tenha feito perigar o equilíbrio da BTC.

Como consequência da quebra do preço médio das importações de bens e serviços, verificou-se uma rápida baixa da taxa de inflacção.¹⁹

A entrada em Janeiro de 1986 na CEE, provocou acima de tudo o recebimento de transferências de montantes muito consideráveis, e que eram financiadas por fundos estruturais da CEE (FEOGA, FEDER, FSE); além destes movimentos, verificou-se ainda um crescimento nos fluxos de importações, exportações e capitais estrangeiros que tinham a origem em países nossos parceiros da CEE.

Esta nova situação comunitária, consubstanciada sobretudo pela credibilidade e confiança, trouxe até nós grandes fluxos de investimento; sendo que em 1990 esta taxa de investimento correspondia a 27% do PIB. Estes investimentos tinham a origem nos já referidos fundos estruturais e de coesão, bem como nos investidores privados (portugueses e estrangeiros), que começaram a ver Portugal, como uma boa oportunidade.

Como consequência do equilíbrio da Balança da Pagamentos, o Governo encetou uma política expansionista, sobretudo a nível monetário e orçamental. Esta atitude, levou a um forte aumento da procura interna que registou crescimentos da ordem dos 7% ao ano no período em referência.

Pelo que ficou descrito, o principal objectivo do governo era a tónica na produção e na dinâmica do seu crescimento, secundarizando o comportamento da inflacção. Daí que o "*crawling-peg*" tenha sido travado, começando (por esta via), o escudo a valorizar-se em termos reais.

Secundarizando o combate à inflacção, não foi pois estranho que o rápido crescimento da procura (sobretudo o Consumo Privado), tenha feito a referida inflacção disparar a partir de 1988, tendo atingido o valor de 13,7% durante 1990.

A partir de 1990, pode-se dizer que começou o programa de desinflacção.

Foi a partir deste ano, que o Governo português decidiu alterar de forma definitiva a condução da sua política económica, pelo que o combate à inflacção passou a dominar todas as preocupações.

¹⁹ Houve economistas que ao tempo falaram de "*inflacção importada*", associando a nossa taxa de inflacção aos produtos importados, relegando para segundo plano, o efeito da massa monetária, no comportamento da taxa de inflacção.

O Tratado de Maastricht (ratificado em 1993 pela Assembleia da República), veio contribuir para a consolidação do mercado único, que possibilitou a livre circulação de bens e serviços, trabalho e capital, ao requer a estabilidade das taxas de câmbio entre os países membros. Nesse contexto, veio consagrar a criação e introdução da moeda única.

A fim de promover a convergência nominal no âmbito das decisões tomadas neste Tratado, o combate à inflação passou então a ser o objectivo principal. Pode-se dizer, que a estabilização nominal da economia portuguesa no período, deriva da necessidade de Portugal participar no processo de integração europeia.

Portugal ao emprender um esforço de desinflação, teve custos. Se lhe associarmos uma fase cíclica de depressão pela qual estava a passar a economia internacional, mormente todos os países europeus, entre finais de 1992 e princípios de 1994, os custos deste choque foram naturalmente maiores.

Portugal queria reduzir a taxa de inflação para níveis que fossem comparáveis com os nossos parceiros comunitários, de molde a poder-se posicionar no grupo que iria liderar todo o processo de integração monetária. Toda esta conjugação de acções, fez com que a economia portuguesa entrasse em mais um período de crise.

As taxas de crescimento do PIB voltaram a cair, como consequência da articulação entre a apreciação do escudo e a travagem da procura interna. A taxa de desemprego voltou a crescer, verificando um valor de 7% em finais de 1994.

A inflação teve o comportamento esperado, isto é, posicionou-se em valores claramente abaixo dos verificados em 1990; no entanto, esta baixa nos valores da inflação foi conseguida recorrendo à política monetária e cambial, isto porque o Governo não tomou medidas restritivas de carácter orçamental.

Em termos de política monetária, verificou-se que desde 1990, o Banco de Portugal vinha aumentando as taxas de juro com a finalidade de desacelerar o crescimento da procura (sobretudo do Consumo privado); esta medida implicou que as taxas de juro do crédito bancário para as empresas (sobretudo as PME's – Pequenas e Médias Empresas), mantiveram-se a níveis elevados. As empresas

poderiam compensar esta situação com o aumento dos preços, no entanto, tal não foi possível devido à concorrência externa a que estavam sujeitas.

Em termos de política cambial, o período foi caracterizado pelo abandono do sistema de “*crawling-peg*”, e passou-se a fazer a ligação do escudo a um cabaz de moedas (ECU). Com a entrada em 1992 do escudo do SME (Sistema Monetário Europeu), estava feita a consolidação desta alteração estratégica.

Com o processo de integração europeia, a economia portuguesa alargou o seu grau de abertura ao exterior e ao mesmo tempo, passou a estar sujeita às normas e imperativos de política monetária e financeira da CE.

O Governo reforçou a promoção das reformas estruturais das instituições, das regulamentações e dos mecanismos de funcionamento da economia. O objectivo, era o de reduzir os obstáculos que se impunham à livre actuação das forças de mercado e da iniciativa privada. Estas reformas levaram à Privatização²⁰, de grande parte de interesses anteriormente nacionalizados, voltando os grupos privados de maior dimensão, a deter um crescente e assinalável peso na economia portuguesa.

Estas reformas, levaram também a uma redução do protecçãoismo contra a concorrência externa (Tratado de Roma); à eliminação do controle de preços, a alterações na legislação laboral, tornando-a mais flexível; à reforma fiscal e à liberalização progressiva do sector financeiro – estas as mais importantes, entre outras reformas encetadas.

Pode-se dizer, que a sensibilidade da economia portuguesa à problemática da adesão comunitária onde estava desde Janeiro de 1986, se acentou significativamente.

O objectivo primordial da Política Económica, é a melhoria do bem-estar económico e social das pessoas bem como do seu nível de vida.

²⁰ Por aquilo que representaram as Privatizações na Economia Portuguesa, sobretudo em termos sociais e de “*encaixes financeiros*” que tão importantes foram, ser-lhe-á dedicado neste trabalho, um destaque especial.

Nesse contexto de definição, a “*convergência real*”, constitui o objectivo e preocupação central da política económica, sendo a “*convergência nominal*”, um instrumento para a sua prossecução.

O Conselho Europeu de Madrid, em Dezembro de 1995, decidiu que a Moeda Única Europeia se chamaria Euro.

No dia 3 de Maio de 1998, o Conselho Europeu anunciou quais os países que foram aceites na adopção duma política monetária única, assente na moeda única europeia.

Esta escolha foi antecedida da chamada fase de preparação do Euro. Esta fase, que foi comum a todos os países que desejaram integrar a primeiro grupo de integração monetária europeia, baseava-se no cumprimento de critérios – os

Critérios de Convergência Nominal – e que foram os seguintes:

- O Déficit Público – não deveria exceder 3% do PIB;
- Dívida Pública – não deveria ultrapassar 60% do PIB;
- Estabilidade dos Preços – a Inflacção não deveria ultrapassar em mais de 1,5% a média dos 3 países em que ela fosse mais baixa;
- O nível das taxas de juro de longo prazo – a taxa das Obrigações emitidas pelo Estado, não deviam de ultrapassar em mais de 2%, a média da verificada nos três países em que a inflacção fosse mais baixa;
- A estabilidade da moeda no SME – a moeda deve estar contida nos valores normais de variação do SME; sem qualquer desvalorização decidida unilateralmente, nos anos de 1996 e 1997.

Desde 1986 temos vindo a realizar a convergência nominal com a União Europeia, e demos já passos significativos na aproximação ao nível de vida médio existente na UE. O PIB *per capita* (corrigido pelas paridades dos poderes de compra), passou de 54% em 1985 da média da UE, para os 72% em 1998 (ver Quadro-I).

QUADRO - I

PROGRESSO NA CONVERGÊNCIA REAL

(PPC; EU
15=100)

	PIB relativo per capita				PIB relativo por trabalhador			
	Portugal	Espanha	Grécia	Irlanda	Portugal	Espanha	Grécia	Irlanda
1974	58	79	67	61	47	87	78	73
1985	54	71	66	67	50	98	73	88
1990*	62	78	60	76	57	95	68	95
1995	71	79	66	96	63	93	72	108
1998	72	81	68	108	63	91	75	113

Fonte: Série construída com base nos dados de Março/99, da Comissão da EU.

Nota: (*) Até 1990, os dados incluem a República Federal Alemã e não a Alemanha Unificada.

P.P.C. – Paridades de Poderes de Compra. Representam as taxas de conversão monetária que eliminam as diferenças entre os níveis de preços dos diversos países. É a soma de moeda, convertida em moedas nacionais por meio destas taxas, que permite comprar o mesmo cabaz de bens e serviços em todos os países.

No mesmo período, a produtividade do trabalho, medida em PIB por trabalhador e também corrigido pelas PPC, subiu de 50% da média para os 63%.

Em relação aos países da UE, tivemos em matéria de convergência real um comportamento relativo, superior à Espanha e da Grécia, e inferior à Irlanda (sendo este, um sucesso ímpar e que deverá ser seguido como exemplo).

Como exemplos de transformações estruturais, encetadas por Portugal e que levaram à convergência real, poder-se-ão citar as seguintes:

- liberalização económica, social e financeira;
- alterações estruturais em todos os sectores – agricultura, indústria, comércio, sistema financeiro e serviços em geral;

- reestruturações estratégicas e operacionais profundas ao nível das empresas e sectores, por força da necessidade de adaptação à nova pressão competitiva;
- redução do peso do Estado na economia, com as Privatizações;
- regresso à estabilidade macro-económica, numa estratégia coerente executada ao longo de anos e que culminou com o cumprimento dos *Critérios de Convergência Nominal*, e a nossa entrada no Zona-Euro;
- inserção na economia internacional, assegurando as liberdades económicas fundamentais (circulação de pessoas, bens e capitais), com um aumento crescente do grau de abertura ao exterior;
- aumento do peso do sector terciário, em detrimento do sector primário, em linha com o perfil produtivo das economias mais desenvolvidas.

Todas estas alterações, explicam o aumento da produtividade registado na economia portuguesa e os progressos em matéria de convergência real, nestes últimos anos.

Parece ser consensual entre os economistas que o “*factor europeu*”, por todas as implicações directas e indirectas que teve, está na origem do surto de desenvolvimento económico dos últimos anos registado em Portugal.

O “*Relatório Coesão*” da Comissão Europeia, de 1997, estima que o PIB português, por efeito combinado dos fundos dos Pacotes Delors I e II, estaria em 1995 num nível 10,6% mais elevado, do que numa simulada trajectória sem fundos.

A nossa entrada para a Zona-Euro, apenas criou condições para um ambiente macro-económico estável e coerente, mais propício a um crescimento económico sustentado e não inflacionista. A estabilidade macro-económica, sendo uma condição necessária, não se mostra suficiente para o crescimento das economias. Para tal, são essenciais as políticas do lado da oferta que fazem aumentar, a prazo, a taxa potencial de crescimento, a competitividade e o

emprego. Tratam-se de políticas estruturais e micro-económicas, as quais, para produzirem os efeitos desejados, exigem uma articulação adequada entre as políticas económicas e financeiras e as outras políticas públicas, que também influenciam o ambiente geral favorável à competitividade, ou seja, são determinantes para a melhoria da produtividade, que é a via para a convergência real.

A convergência real da economia portuguesa no período em análise, beneficiando da consistência dos progressos registados na convergência nominal, tem vindo a ser conseguida com base em melhorias sustentadas na produtividade, na competitividade, na qualificação dos recursos humanos, no desenvolvimento tecnológico e na relação com o ambiente, que vêm exigindo políticas públicas mais eficazes e estratégias empresariais inovadoras.

As reformas estruturais do mercado de trabalho, do sistema de educação-formação, do sistema de segurança social, do sistema de saúde, do sistema fiscal e da Administração Pública, permitirão certamente concretizar uma trajectória sustentada de convergência real com a UE, promovendo a competitividade e o emprego, num contexto de diálogo social, que não pode deixar de ser entendido como um instrumento fundamental de credibilização dos esforços da sociedade portuguesa, para criar condições adequadas de consolidação dos desafios da moeda única.

A economia privada é o motor do desenvolvimento, competindo ao Estado, a criação de condições para a existência dum quadro macro-económico estável e coerente e para o reforço dum ambiente geral propício à melhoria da produtividade e à coesão social.

Sendo as empresas a célula base da actividade económica, a principal fonte de geração de valor acrescentado e de emprego, é pois natural que as principais preocupações de política económico-financeira, se devam centrar num enquadramento favorável e de reforço à actividade económica.

No sentido de prosseguir e acelerar todo o nosso processo de convergência real, parece-nos pertinente que o Estado assuma o aprofundamento do sistema educativo e de formação profissional; do sistema de justiça e burocracia do Estado; da liberalização e flexibilização de mercados (sem cair nos extremos, que

parece estar a cair a OMC²¹); duma política fiscal mais equitativa (encontrando meios para evitar a evasão fiscal, que hoje se verifica), e por fim, equacionar o peso do Estado na economia – se é verdade que um *Estado Keynesiano* não fará hoje sentido, não é menos verdade que o Estado terá sempre o seu papel de agente regulador, e em alguns casos até interventor – isto, sem prejuízo da total liberalização de sectores para os quais o mesmo Estado, não tem sensibilidade interventora.

Se analisarmos os Quadros II, III, IV e V, poderemos verificar de facto a consequência da convergência real da economia portuguesa, no período em análise.

QUADRO - II

INDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO (IDH)								
PAÍSES	ANOS							
	1975	1980	1985	1990	1992	1993	1995	1997
Portugal	0,735	0,758	0,786	0,815	0,838	0,878	0,892	0,892
França	0,848	0,864	0,875	0,896	0,927	0,935	0,946	0,918
Espanha	0,814	0,834	0,851	0,871	0,888	0,933	0,935	0,894
Austria	0,836	0,849	0,863	0,886	0,917	0,928	0,933	0,904
Itália	0,824	0,842	0,852	0,875	0,891	0,914	0,922	0,900
Grécia	0,792	0,814	0,835	0,846	0,874	0,909	0,924	0,867

Nota: O IDH de 1997, teve novo método de cálculo. IDH=Esperança de Vida, Nível Educacional e Rendimento.

QUADRO - III

TAXA DE ALFABETIZAÇÃO DE ADULTOS			
PAÍSES	ANOS		
	1993	1995	1997
Portugal	86,2	89,6	90,8
França	99,0	99,0	99,0
Espanha	98,0	97,1	97,2
Austria	99,0	99,0	99,0
Itália	97,4	98,1	98,3
Grécia	93,8	96,7	96,6

²¹ Organização Mundial de Comércio.

QUADRO - IV

ESPERANÇA DE VIDA À NASCENÇA (em anos)			
PAISES	ANOS		
	1993	1995	1997
Portugal	74,7	74,8	75,3
França	77,0	78,7	78,1
Espanha	77,7	77,7	78,0
Austria	76,3	76,7	77,0
Itália	77,6	78,0	78,2
Grécia	77,7	77,9	78,1

FONTE: Os três Quadros anteriores foram retirados de Relatórios do PNUD dos anos de 1990, 1995, 1996, 1997, 1998 e 1999.

QUADRO - V

ELEMENTOS DE CONFORTO E NÍVEL DE VIDA			
Equipamentos	% dos agregados que possuem equipamento.		
	ANOS		Variação %
	1989/1990	1994/1995	
Fogão	98,17%	99,28%	1,13%
Frigorífico	89,05%	94,54%	6,17%
Arca congeladora	36,14%	53,94%	49,25%
Residência Secundária	3,98%	4,44%	11,56%
Televisão a preto e branco	49,65%	21,13%	-57,44%
Aparelhos de Aquecimento	53,67%	69,27%	29,07%
Televisão a cores	49,84%	87,84%	76,24%
Material Fotográfico	28,53%	39,86%	39,71%
Vídeo	15,68%	40,73%	159,76%
Computador pessoal	5,11%	10,06%	96,87%
Aspirador	50,18%	58,45%	16,48%
Máquina de Lavar Roupa	53,14%	72,77%	36,94%
Máquina de Lavar Louça	6,83%	12,81%	87,55%
Telefone	41,52%	72,05%	73,53%
Bicicleta	20,10%	21,88%	8,86%
Motorizada/Motociclo	22,19%	10,05%	-54,71%
Automóvel	39,42%	51,96%	31,81%

FONTE: Inquérito às Despesas e Receitas Familiares 1989/90 e 1994/95, INE.

Sabemos que uma melhoria nas relações económicas implica um conjunto de melhorias noutros indicadores que de forma directa lhe estão associados. Assim, se reparar-mos na evolução do IDH-Índice de Desenvolvimento Humano, vemos que em 1975 se situava nos 0,735, em 1985 nos 0,786 e em 1997 nos 0,892.

Também no que respeita à Taxa de Alfabetização de Adultos, ela passa de 86,2 em 1993 para 90,8 em 1997. No tocante à Esperança de Vida à Nascimento, passa dos 74,7 anos em 1993 para 75,3 anos em 1997. No entanto, se fizermos comparações com alguns dos nossos parceiros europeus, podemos ver que apesar da evolução registada, ainda nos encontramos numa posição que exige um claro esforço, no sentido do atingimento de metas mais ambiciosas e ao nosso alcance.

A estes indicadores, juntaria ainda mais um e esse que define de forma directa o Nível de Conforto e de Vida das Famílias – entre 1989/1990 e 1994/1995 (únicos dados disponíveis do INE) – Quadro-V -, as Famílias registam grandes ganhos, em termos dos vários indicadores de conforto, sobressaindo a Televisão a Cores, o Vídeo, o Computador Pessoal e a Máquina de Lavar Louça (pelos seus aumentos relativos).

Para nos aperceber-mos do nosso posicionamento perante os nossos parceiros comunitários a nível de Indicadores de Conforto, apresenta-se o Quadro-VI, que nos dá essa evolução. Nota-se um *déficit de convergência real*, aliás, em linha com a informação que o Quadro-I já nos havia transmitido.

QUADRO – VI

ALGUNS INDICADORES DE CONFORTO – UNIÃO EUROPEIA

PAÍSES	% de Famílias que possuem pelo menos um veículo.	% de Famílias que possuem pelo menos uma linha telefónica.	% de Famílias que possuem pelo menos uma residência secundária	% de Famílias que possuem pelo menos um forno micro-ondas
Portugal	61	80	9	18
Espanha	69	88	17	39
França	80	98	11	49
Alemanha	73	97	4	48
Itália	79	92	12	14
Bélgica	75	93	5	52

Fonte: Eurostat Annuaire – Edição 2000 – dados de 1996.



3.3. – As Nacionalizações e as Privatizações.

3.3.1. – As Nacionalizações.

Parece-nos pertinente dedicar um ponto da evolução da Economia Portuguesa – 1974/1998 – ao movimento económico que veio a gerar-se pelas Nacionalizações e Privatizações de empresas, não só pelo aspecto economicista (ex: o abatimento à Dívida Pública no período de 1989/93, totalizou 507 milhões de contos a preços de 1993, ou seja, 5,5% do total dessa dívida – no caso das Privatizações), mas também pelas vastas movimentações sociais que tal acontecimento veio a proporcionar ao longo dum período assinalável.

O período subsequente ao 25 de Abril de 1974, caracterizou-se por intensas lutas sociais e políticas que se manifestaram inicialmente nos grandes centros urbanos, mas que vieram a alastrar a todo o âmbito nacional. Neste período, as movimentações dos trabalhadores provocaram rupturas significativas no funcionamento interno das empresas e concretizaram-se em profundas mudanças quantitativas e qualitativas: acréscimo de salários e de regalias sociais, saneamento de patrões e dirigentes, constituição de núcleos sindicais e de comissões de trabalhadores e a sua participação em alguns níveis de decisão das empresas. Estas medidas, em articulação com as transformações mais globais, alteraram profundamente a ordem social das empresas, mas também, o quadro de relações económicas a nível nacional.

O Decreto-Lei N° 203/74 de 15 de Maio, consagra o Programa do I Governo Provisório (presidido por Palma Carlos), cujos principais vectores eram os seguintes: regulação económica e financeira dos mercados por via de instrumentos como o planeamento, o investimento público e a intervenção directa do Estado em sectores básicos da economia, tendo em vista um desenvolvimento equilibrado e a diminuição das desigualdades sociais; política fiscal, de rendimentos e salários com preocupações de justiça social; forte incremento das políticas públicas no campo da segurança social, do emprego, da saúde, da educação e da habitação.

Os II e III Governos, não se afastam do DL N° 203/74. Pelo Decreto-Lei N° 217/74 estabelece-se um conjunto de disposições com vastas implicações

sociais e económicas: define-se pela primeira vez um salário mínimo nacional de 3.300\$00, que se diz ir beneficiar 50% da população activa; as pensões de reforma mínima passam de 800\$00 para 1.650\$00; o abono de família é aumentado para 240\$00.

A derrota da tentativa de golpe militar em 11 de Março de 1975, teve consequências político-militares, que se concretizaram institucionalmente na criação do Conselho da Revolução e consequências sócio-económicas, das quais ressaltam as Nacionalizações e a Reforma Agrária.

Alguns dias após o 11 de Março, o Conselho da Revolução determina a Nacionalização das Instituições de Crédito, a que se seguem as Companhias de Seguros, excluindo nos dois casos, as empresas ou a parte do seu capital eventualmente pertencente a entidades estrangeiras. Iniciadas no sector financeiro, as Nacionalizações estender-se-ão à grande indústria, aos transportes públicos, à comunicação social, ao sector agrícola e, em grande parte por via indirecta, atingirão ainda o imobiliário, o turismo e alguns sectores dos serviços. Este processo decorreu ao longo de todo o ano de 1975, em alguns casos posteriormente à queda do V Governo Provisório.

Na sequência das Nacionalizações, o Estado fica sem dúvida, detentor duma parte muito significativa do sector económico-financeiro, mas de qualquer forma, globalmente comparável com a situação que existia por essa altura em alguns países europeus.

Nos preâmbulos dos Decretos-Lei de Nacionalização das empresas, desenvolvem-se algumas considerações de carácter económico e político sobre as decisões tomadas que, juntamente com os discursos e decisões sobre esta matéria emitidos por responsáveis do MFA (Movimento das Forças Armadas) e do Governo, permitem compreender as motivações subjacentes. Por exemplo, no Decreto-Lei Nº 132-A/75, invoca-se “a necessidade de concretizar uma política anti-monopolista que sirva as classes trabalhadoras” e considera-se que o sistema bancário, sendo a “alavanca fundamental de comando da economia”.

Nacionalizações depois do 11 de Março de 1975

Empresas	Sector Económico	Decreto-Lei	Data
Todos os bancos, excepto Crédit Franco-Portugais, B.Brasil e B.London	Bancário	132-A/75	14/3/75
Todas as seguradoras, excepto: Europeia Metrópole, P.Previdente, SPS, Social, O Trabalho	Seguros	135-A/75	15/3/75
Sacor, Petrosul, Sonap e Cidla	Petróleos	205-A/75	16/4/75
CP, Comp.Nac.Navegação, TAP	Navegação e Transportes	205-B,C,D,E/75	16/4/75
Siderurgia Nacional	Siderurgia	205-F/75	16/4/75
Empresas de produção, transporte e distribuição de energia eléctrica	Energia Eléctrica	205-G/75	16/4/75
Cimentos Tejo, Empresa de Cimentos de Leiria, Cisul, Cinorte e Cibra	Cimentos	221-A/75	9/5/75
Comp.Port.Celulose, Socel, Celtejo, Celnorte e Celulose do Guadiana	Celulosas	221-B/75	9/5/75
A Tabaqueira, Intar e Fab.Tab.Micaelense	Tabacos	222-A/75	13/5/75
Carris, Metropolitano, 49 empresas rodoviárias Eva, Arboricultora e Auto-Motora de Braga	Transportes Públicos	346/75; 280-A e B/75; 280-C/75	3/6/75 5/6/75
Covina	Ind. Vidreira	432/75	13/8/75
Petroquímica, Amoníaco Português e Nitratos de Portugal	Química Pesada	457/75	22/8/75
Central de Cervejas, Cergal, Imperial	Cervejas	474/75	30/8/75
Setenave e Estaleiros de Viana do Castelo	Estaleiros Navais	478/75	1/9/75
Companhia das Lezírias do Tejo e Sado	Agricultura	628/75	13/11/75
Rádio Clube Português, Rádio Graça, Rádio Voz de Lisboa, Clube Radiofónico de Portugal	Radiodifusão	674-C/75	2/12/75
Radiotelevisão Portuguesa	Televisão	674-D/75	2/12/75
Socarmar	Serviços Portuários	701-E/75	17/12/75

FONTE: Decretos-Lei que foram publicados nos diversos Diários da República.

Não será o Processo de Nacionalizações, que vai estar na base (em 1975) das fissuras entre o poder militar e os partidos políticos – nomeadamente o PS e o

PPD – mas sim, uma conflitualidade de processos e modelos políticos. É certo que a dimensão das Nacionalizações excede os objectivos programáticos do PPD e que a temporalidade e o carácter retaliativo não se adequam à linha política definida pelo PS, no entanto pensamos que as reacções dos referidos partidos, centraram-se mais nas implicações políticas e no enquadramento ideológico deste movimento, do que no alargamento do sector público. Mais tarde, veio a verificar-se uma crescente oposição ao sector público, nomeadamente por parte do PPD/PSD e CDS.

O Modelo económico desenvolvido depois do 11 de Março – as Nacionalizações – assentou nos seguintes pilares: colectivização das empresas de grande dimensão e peso no conjunto da economia; realização da reforma agrária; centralismo estatal no planeamento económico; política social redistributiva actuando nos salários, preços, segurança social, crédito e investimentos. Invocando reiteradamente o socialismo, vai-se implementando um modelo económico que combina uma dominante estatal na área financeira e dos grandes meios de produção, com políticas de melhorias sociais no campo da segurança social e saúde e medidas pragmáticas de incentivo ao Consumo de tipo keynesiano.

O Plano de Médio Prazo 1977/1980, assentava num modelo económico e social orientado para a satisfação das necessidades básicas dos portugueses, usando como instrumentos o plano, o sector público da economia e uma forte intervenção do Estado nos mercados, com carácter orientador e regulador. O Sector Empresarial do Estado (SEE), ficava sujeito a um rígido controle de acordo com os objectivos económicos e sociais estabelecidos. No entanto, as preocupações quanto ao emprego e o objectivo de acréscimo dos consumos básicos dos portugueses, impunham uma maior atenção ao sector privado, para o qual se propunham políticas públicas de incentivo ao investimento e acréscimo de produção.

Em parte, devido à grave situação financeira que o país atravessava, essa estratégia foi abandonada antes mesmo de ser implantada. A orientação pragmática então seguida, privilegiou a liberalização de alguns preços – com a solução de compromisso de preservar os preços do denominado “cabaz de

compras” -, a liberalização do emprego, especialmente os contratos a prazo, o controle dos salários e a austeridade das despesas públicas.

Nem tudo, no entanto, revestia este carácter pragmático ou de resposta às dificuldades do momento. A política relativamente ao SEE, apontava para a sua organização e racionalização, no seguimento da acção encetada pelo VI Governo. A Lei de Delimitação dos Sectores, proposta pelo Governo dava continuidade à filosofia desenvolvida pelo PS na Assembleia Constituinte, que se balizava, por um lado, no propósito de manter os sectores básicos da economia no sector público e, por outro lado, na afirmação clara de querer preservar e incentivar a iniciativa privada nos outros sectores.

O abandono do Plano de Médio Prazo (já referido), ocasionou alterações governamentais, o que denuncia que se esteve perante diferentes concepções políticas no seio da elite política, que só viriam a ser superadas na década seguinte, mormente através dum novo movimento que veio a conduzir às Privatizações.

3.3.2. – As Privatizações.

A revisão constitucional de 1989, teve forte incidência na área económica, particularmente no que se refere à possibilidade de alienação pelo Estado das empresas nacionalizadas depois de 1974. A existência, naquela data, duma maioria de 2/3 de deputados que apoiaram essas alterações constitucionais evidencia uma profunda mudança ideológica nas elites partidárias desde 1976/77, período em que se consagraram (como já disse anteriormente) constitucionalmente as Nacionalizações de 1975 e se aprovou a Lei 46/77 – Lei de Delimitação dos Sectores.

As Privatizações iniciaram-se efectivamente antes da 2ª Revisão Constitucional, com a passagem de algumas empresas nacionalizadas a sociedades anónimas de capitais públicos e subsequente alienação pelo Estado de um máximo do seu capital.

As Privatizações subsequentes, já se realizaram depois da 2ª Revisão Constitucional e ao abrigo da Lei 11/90²².

Parece-nos importante, mencionar a avaliação que as élites políticas, faziam em 1992 das consequências das Privatizações (Quadro - VII). Pode-se ver numa forma clara, a dicotomia entre os principais partidos políticos portugueses, e as dificuldades que tal posicionamento veio a representar em termos de acção, nos momentos de decisão. Sendo que (muito naturalmente), o Partido Comunista e o CDS, extremavam posições, de resto de acordo com a sua visão e ideologia. Tendo o PS e o PSD, uma visão globalmente muito idêntica, no que concerne à problemática das Privatizações, premissa essa que veio a contribuir decididamente para a sua concretização.

QUADRO - VII

Avaliação das consequências das Privatizações, por preferência partidária

(percentagens, N=334)

Consequências	Avaliação	Preferência Partidária			
		CDS	PS	PSD	PCP
Produtividade	Piora	-	-	1	-
	Não altera	-	19	-	67
	Melhora	100	81	99	33
Funcion. Economia	Piora	-	2	1	60
	Não altera	-	17	-	30
	Melhora	100	81	99	10
Inovaç. Tecnológica	Piora	-	5	1	-
	Não altera	3	28	2	78
	Melhora	97	67	97	22
Desemprego	Piora	38	73	37	100
	Não altera	31	16	26	-
	Melhora	31	16	37	-
Desigualda. Sociais	Piora	10	66	16	100
	Não altera	64	24	46	-
	Melhora	26	10	46	-
Liber. dos indivíduos	Piora	9	52	8	100
	Não altera	34	31	39	-
	Melhora	57	17	53	-

FONTE: *Inquérito às Elites Políticas, 1992.*

²² Diplomas importantes sobre as Privatizações são: o Decreto-Lei Nº 380/93 de 15 Novembro; o Decreto-Lei Nº 65/94 de 28 Fevereiro e a Lei Nº 72/88 (esta, sobre as empresas de comunicação social).

Uma das maiores reformas estruturais da economia portuguesa ao longo da década de 90, foi sem dúvida, a privatização de grande parte do Sector Empresarial do Estado (SEE), ou seja, a transferência de propriedade de inúmeras empresas do sector público para o sector privado.

Foi preciso esperar pela segunda revisão da Constituição da República Portuguesa, em 1989, para só então praticamente se iniciar a privatização das empresas públicas, com vista a aumentar a eficiência económica e a reduzir o peso do Estado na economia, a diminuir o peso da dívida pública e as necessidades de financiamento do Estado, e a promover o desenvolvimento do mercado de capitais e de grupos económicos nacionais.

O principal motivo justificativo de carácter económico para as privatizações, foi o aumento da eficiência da economia e a diminuição da participação do Estado no sector empresarial, por não haver razão para que este se ocupe da produção de bens e serviços que podem ser produzidos, com vantagem ou sem inconveniente, pelo sector empresarial privado. Em regra geral, pode-se considerar que as empresas privadas são mais eficientes do que as públicas, o que não quer dizer que não existam empresas públicas tão ou mais eficientes do que as privadas, pois, para o efeito, mais importante do que a forma de propriedade, é a concorrência e a consequente pressão do mercado.

Em princípio, as privatizações melhoram o desempenho da economia porque a propriedade privada gera mais incentivos e as empresas passam a estar sujeitas à força da concorrência, e os accionistas privados, são em geral, mais activos e exigentes do que o accionista Estado. Regra geral, as empresas privadas são mais eficientes do que as públicas em virtude destas funcionarem, frequentemente, em ambientes relativamente protegidos da concorrência, enquanto as primeiras trabalham mais em ambientes concorrenciais, onde correm o risco de insolvência, ou de ser adquiridas por outras, se não forem suficientemente competitivas e rentáveis. O que é realmente importante é o incentivo e a pressão do mercado.

A privatização, geralmente, é condição necessária para implementar ou reforçar a concorrência, embora, para o efeito, seja necessário preceder, ou acompanhar, a privatização de medidas de desregulamentação e de reestruturação

empresarial ou sectorial, de molde a assegurar a competição e o aumento de eficiência económica.

A privatização também pode aumentar a eficiência económica, porque os accionistas privados são, em geral, mais activos e exigentes, do que o Estado. De facto o Estado, em Portugal, nem sempre cumpriu bem as suas funções de accionista – por razões orçamentais e outras (frequentemente nomeou gestores públicos mais por critérios de sobrevivência político-partidária, do que pela competência técnica), e ainda, por vezes utilizou, directa ou indirectamente, as empresas públicas como instrumento de política conjuntural, para a realização de objectivos macro-económicos (ex: combate artificial ao desemprego e repressão da inflacção).

A redução do peso da dívida pública e a diminuição das necessidades de financiamento do Estado, também foram dois grandes motivos para a privatização. O alívio financeiro do Estado resulta da possível redução de transferências orçamentais para empresas públicas, e fundamentalmente, da aplicação de receitas das privatizações na amortização da dívida pública.

O primeiro aspecto é relevante se o Estado, guiado por uma lógica económica, alienar em primeiro lugar empresas públicas deficitárias. De facto o que tem acontecido é o contrário, isto é, os Governos têm vindo a privatizar primeiramente as empresas mais rentáveis (ex: banca e seguros) – ver a este propósito o Quadro seguinte:

QUADRO - VIII

PRINCIPAIS OPERAÇÕES DE PRIVATIZAÇÃO - 1989/1993

Empresa	Data	% Vendida	Método	Produto Total (*)	Sector
Banco Totta & Açores (1ª Tranche)	10/jul/89	49,00%	O.P.V.	285,8	Bancário
Tranquilidade (1ª Tranche)	04/dez/89	49,00%	O.P.V.	257,7	Segurador
Banco Totta & Açores (2ª Tranche)	31/jul/90	31,00%	O.P.V.	223,5	Bancário
Centralcer	12/nov/90	100,00%	O.P.V.	345,8	Aliment./Bebida
Banco Português Atlântico (1ª Tranche)	11/dez/90	33,00%	O.P.V.	497,5	Bancário
Banco Espírito Santo (1ª Tranche)	09/jul/91	40,00%	O.P.V.	608,6	Bancário
Banco Fonecas & Burnay	27/ago/91	80,00%	A.P.	360,8	Bancário
Banco Espírito Santo (2ª Tranche)	25/fev/92	60,00%	O.P.V.	890,1	Bancário
Banco Português Atlântico (2ª Tranche)	25/mai/92	17,64%	O.P.V.	506,2	Bancário
Petrogal	04/jun/92	25,00%	A.P.	408	Petrolífero
Império	17/nov/92	100,00%	O.P.V.	255,1	Segurador
Crédito Predial Português	12/dez/92	100,00%	O.P.V.	408,2	Bancário
União de Bancos Portugueses	13/fev/93	61,00%	O.P.V.	244,2	Bancário
Banco Português Atlântico (3ª Tranche)	07/jul/93	17,50%	O.P.V.	323,7	Bancário

FONTE: *Ministério das Finanças.*

(*) – *em milhões de contos.*

O.P.V. – *Oferta Pública de Venda.* A.P. – *Adjudicação Pública.*

e a conservar no sector público empresas que são autênticos sorvedouros de dinheiros públicos (ex: TAP, RTP, EPAC, etc). Importa ainda referir, que sendo a privatização a troca dum activo real por dinheiro, o produto das privatizações é uma receita extraordinária muito importante, pois corresponde à apropriação total pelo Governo que privatiza do valor de venda da empresa, teóricamente o valor actual do fluxo de todos os rendimentos futuros geráveis pela empresa a privatizar. Assim sendo, as receitas oriundas das privatizações apenas devem ser utilizadas para reduzir dívida pública e/ou financiar despesas que aumentem o activo do Estado, pois se assim não fôr, isto é, se a alienação duma empresa pública não fôr acompanhada pela diminuição do passivo e/ou do aumento de outro activo do Estado no mesmo montante, há uma diminuição do património líquido do Estado.

A fraca percentagem das receitas das privatizações aplicada na amortização de dívida pública (ver Quadro IX) e a tentativa de utilização indevida das referidas receitas para, reduzir o déficite orçamental, por intermédio de práticas de “contabilidade engenhosa”, nomeadamente através da empresa

Partest, recusadas pelo Eurostat, mostra bem que a preocupação com as aparências orçamentais foi algumas vezes mais forte do que o respeito pelos bons princípios de gestão e de contabilidade públicas.

QUADRO - IX

RECEITAS DAS PRIVATIZAÇÕES

ANOS	Receitas Totais		Receitas aplicadas na amortização Da Dívida Pública		
	Em milhões De Contos (A)	Em % do PIB (B)	Em milhões de Contos (C)	Em % do PIB (D)	C/A (E)
1989	78,9	0,9	44,8	0,5	56,8%
1990	169,6	1,7	71,7	0,7	42,3%
1991	173,0	1,5	73	0,6	42,2%
1992	313,5	2,5	199,9	1,6	63,8%
1993	80,4	0,6	51,3	0,4	63,8%
1994	188,1	1,3	30	0,2	15,9%
1995	363,5	2,3	122,8	0,8	33,8%
1996	473,5	2,8	290,3	1,7	61,3%
1997	867,6	4,9	633,7	3,5	73,0%
1998	769,5	4	289,2	1,5	37,6%
1989-1998	3 289,5		1 806,7		54,9%

FONTE: *Ministério das Finanças.*

O outro grande objectivo apontado para as privatizações, foi o desenvolvimento do mercado de capitais e de grupos económicos nacionais.

A preferência por accionistas nacionais relativamente aos estrangeiros, não significa menos interesse pelo investimento estrangeiro. Tal facto, resultou por um lado, da necessidade de dotar a economia de grupos empresariais nacionais como centros de racionalidade económica, e por outro lado, do reconhecimento que as estratégias de desenvolvimento das empresas multinacionais nem sempre são coincidentes com o interesse do País e que o Governo tem menos capacidade de influência sobre grupos económicos estrangeiros do que sobre os nacionais. Pelo facto de estarmos inseridos no espaço da UE, tal situação acaba por perder fundamento, pois não nos esqueçamos que por tal imperativo não podemos discriminar nem cidadãos nem empresas comunitárias, aliás a privatização do

Banco Totta & Açores, é um bom exemplo, pelas suas sucessivas mudanças de accionista principal.

À primeira vista e em teoria, não há razão para que o Estado detenha quaisquer empresas que se encontram no sector concorrencial, como é o caso da banca, mas os mercados não são perfeitos, também têm falhas, e pode haver sectores onde se pode justificar que o Estado mantenha uma presença reguladora, através duma empresa pública, como é o caso do sector bancário. Como se sabe, a situação da banca depende do estado da economia, mas este também depende bastante do comportamento da banca. De facto, é através da criação monetária e da intermediação financeira realizada pelos bancos, que se faz a maior parte da afectação dos recursos da economia aos diferentes sectores de actividade, regiões, empresas e particulares. Esta função é geralmente bem desempenhada pelo sector financeiro privado, sob vigilância das autoridades de supervisão. No entanto, dada a importância estratégica da banca para o conjunto da economia e o actual grau de concentração do nosso sistema bancário, será prudente manter a Caixa Geral de Depósitos como instituição de crédito totalmente pública.

Pensa-se que provavelmente o nosso país, não vai escapar ao movimento de concentração transnacional no sector bancário. Porém, a melhor maneira das autoridades nacionais responderem a esse desafio não é levantando obstáculos a esse movimento, mas sim mantendo totalmente no sector público o Grupo Caixa Geral de Depósitos, como um instrumento de recurso para eventual salvaguarda do interesse nacional no sector financeiro.

A corroborar este pensamento, refira-se a recentíssima posição assumida pela Caixa (*"Banco de mão do Estado"*), no desenvolvimento dos Bancos do Grupo Champalimaud.

3.4. – A súmula do Enquadramento Macro-Económico.

Pode-se dizer com toda a determina o, que o período sobre o qual incide este estudo, ficou fortemente marcado por dois marcos históricos: por um lado, o dia 25 de Abril de 1974 e a ruptura política que tal determinou (com as respectivas consequências económicas e sociais); por outro lado, o dia 1 de Janeiro de 1986 que marcou a entrada de Portugal na então CEE. A evolu o registada ao longo destes 25 anos, pode-se considerar verdadeiramente ímpar.

Num período de 25 anos, Portugal foi capaz de transformar uma situa o e uma textura económicas, características dum país sub-desenvolvido (com um conjunto de indicadores económicos e sociais a apontarem para tal), num país moderno, dotando-se de estruturas e bases equilibradas.

Do período dos Ajustamentos Estruturais, das Nacionaliza es das principais empresas portuguesas (sectores estratégicos) e pela “ameaça” duma *bancarrota*, passando pela adesão   CEE e pelo aproveitamento dos Fundos Estruturais e de Coesão, assinalando ainda um processo de Privatiza es que foi determinante para a dinamiza o e competetividade da economia portuguesa, o percurso foi ímpar e galvanizante.

O processo de convergência real da economia portuguesa no período em análise, tem sido muito positivo; não nos comparando ao sucesso irlandês, podemos ainda assim verificar que houve significativa aproxima o aos padrões de vida dos nossos parceiros europeus (medidos em PPC) de 1974/1998; daqui para a frente, será mais difícil manter o ritmo de aproxima o – segundo as melhores estimativas, serão necessários 25/30 anos para atingir os referidos níveis médios comunitários – isto, a materem-se os actuais níveis de crescimento do PIB português e da média comunitária.

Pode-se dizer que se fazem sentir hoje consequências menos positivas de todo este processo evolutivo e que se centram no excessivo incremento do Consumo Privado pela via do Endividamento das Famílias; que perante muitos economistas, começa a revestir-se de contornos que inspiram preocupa o.

De facto, aproveitando uma contínua baixa das taxas de juro que vem desde finais de 1990, aliado a um conjunto de necessidades, das quais ressaltava a falta de habita o própria (o mercado de arrendamento era inexistente), juntando-

lhe ainda o desenquadramento do crédito por parte do Banco de Portugal à Banca, as Famílias “*acorreram*” aos financiamentos bancários, numa primeira fase para Habitação, logo seguida dum outra para o Consumo – fazendo do Consumo Privado, o principal dinamizador do PIB.

Até 1998 (ano de baliza desta análise), era sustentável esse endividamento. As baixas taxas de juro e a constituição do objecto do crédito (96% do crédito concedido, para Habitação), confirmam esta ideia.

É no entanto, um fenómeno novo, com o qual estamos a aprender a lidar. Os portugueses adquiriram novos hábitos de consumo, onde o crédito (hipotecário, multicrédito, automóvel, cartões, etc) passou a fazer parte integrante das suas vivências diárias. O peso do Consumo Privado no PIB tem vindo a crescer, e por sua vez a parte financiada desse Consumo também e a níveis bastante elevados.

Paralelamente, começou a surgir outra situação que nos está a preocupar também – o Endividamento da Economia Portuguesa. Recorde-se que em 1998, o déficit da B.C. face ao PIB era de 6,6%, o que no regime anterior era impensável.

Esta situação de Endividamento das empresas portuguesas no exterior, pode-nos trazer problemas de dependência face a esse mesmo exterior, pelo que se afigura importante tomarem-se medidas urgentes e que tendam a evitar esta situação ou a minorizá-la. Não se partilham medidas de exclusão fixadas administrativamente, mas sim de medidas que pelo seu alcance e carácter de incentivos, pudessem atingir os objectivos pretendidos.

È convicção de todos que o marco histórico da nossa adesão à então CEE (hoje UE) em 1986, foi totalmente determinante na nossa situação presente. Não seria possível ao país, ter dado passos tão significativos sem essa envolvente comunitária.

Há pois, que continuar a saber aproveitar os efeitos positivos da nossa “*Europeização*” – é aí que está o futuro !



Sumariando a historicidade da evolução económica do período:

Revolução → Crescimento dos salários e do Consumo (cabaz de compras) →
Nacionalizações → Elevados déficit's externos → Planos de Ajustamento
Estruturais → Choques petrolíferos → Enquadramento do crédito → Adesão à
CEE → Fundos Estruturais e de Coesão → Privatizações → Desenquadramento
do crédito → Crescimento do Consumo Privado → Baixa das Taxas de Juro →
Endividamento das Famílias → Endividamento da Economia (Estado –
Empresas não Financeiras – Sector Financeiro – Famílias).

4. A DINÂMICA DO CONSUMO PRIVADO, NA ECONOMIA PORTUGUESA (1974/1998) – O ENDIVIDAMENTO DAS FAMÍLIAS.

“O Consumo dever ser o fim único da Produção”.

Adam Smith

4.1. – A Função Consumo – as teorias.

O Consumo Privado (passaremos a referirmo-nos só como Consumo), teve no período que foi objecto de análise, uma influência determinante no crescimento da Procura Efectiva, e por esta via, no crescimento do próprio PIB, sobretudo na década de 90.

Exactamente pela importância anteriormente referida, será importante fazer uma incursão (se bem que breve e sumária), aos principais modelos de Consumo, para duma forma consubstancializada, podermos não só verificar as eventuais diferenças entre eles, como ainda verificar a evolução registada.

A ligação do Consumo ao rendimento global foi uma das contribuições de Keynes, no contexto da análise económica da sua época. Mesmo as abordagens não-clássicas contemporâneas mais ortodoxas, integram esta relação, em particular os modelos de crescimento.

Para Keynes, o Consumo é função do Rendimento. Para ele, esta função é muito simples e decorre da aplicação da sua “*lei psicológica fundamental*”, que pode ser representada pela seguinte expressão:

$$C = f(Y)$$

isto é:

o Consumo (C) é função do Rendimento Global Y; quando o rendimento aumenta, o Consumo aumenta também, mas menos que proporcionalmente. Uma outra formulação, equivalente a esta toma como base sómente a derivada da função $\frac{dc}{dy}$, que Keynes designa pela propensão marginal a consumir. Esta propensão diminui à medida que o rendimento cresce, ou que a propensão dos

acréscimos de rendimento consagrados ao Consumo, vai diminuindo à medida que o rendimento cresce.

A propensão marginal a consumir, está geralmente compreendida entre 1 e 0. Quando o rendimento cresce o Consumo também ($dc/dy > 0$), mas o seu acréscimo não pode normalmente exceder o do rendimento ($dc/dy < 1$). O seu intervalo teórico de variação, parte de valores muito próximos de 1 para se ir aproximando de 0, à medida que o rendimento aumenta.

Numa época mais recente, surgiram duas novas teorias básicas do Consumo – A Teoria do Ciclo de Vida, associada a Franco Modigliani²³, e a Teoria do Rendimento Permanente, associada principalmente a Milton Friedman, um monetarista da Universidade de Chicago. Como parte comum das duas teorias, dir-se-ia que existe uma cuidadosa e redobrada atenção com todos os aspectos fundamentais da micro-economia.

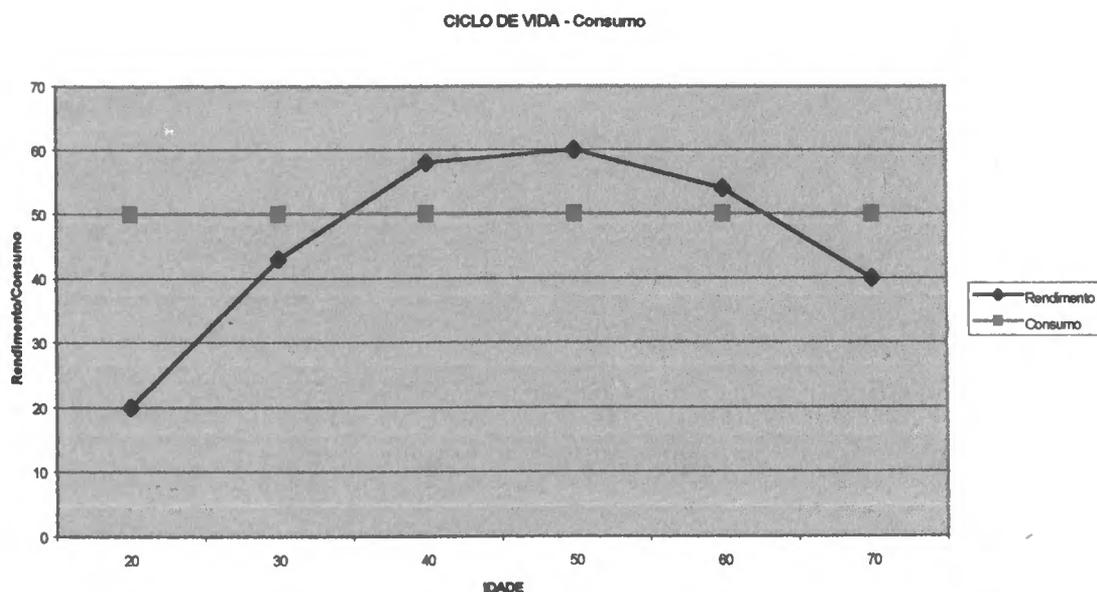
A Teoria do Ciclo de Vida.

Como anteriormente já se referenciou na Teoria Keynesiana, a função Consumo baseia-se na noção simples de que o comportamento do Consumo dos indivíduos, num dado período, está relacionado com o seu rendimento nesse período. A Teoria do Ciclo de Vida, se bem que diferindo da Teoria Keynesiana, podemos considerá-la uma extensão dessa própria teoria. A ideia básica desta teoria, é de que os indivíduos fazem planos para a sua vida, no que diz respeito aos seus padrões de Consumo. Tomam decisões de consumir, baseadas nas suas expectativas de rendimento futuro e ao longo da sua vida. Os indivíduos tendem a consumir menos durante o seu ciclo de trabalho (chegando no início do ciclo a endividarem-se com bens duradouros) – vão poupando durante estes anos – e tendem a consumir mais em anos futuros, até mesmo utilizando as poupanças acumuladas .

²³ Modigliani desenvolveu a sua teoria do Ciclo de Vida juntamente com Richard Brumberg e Albert Ando, na Universidade da Pensilvânia. A sua conferência apresentada ao Prémio Nobel "*Life Cycle Individual Thrift, and the Wealth of Nations*", é publicada em Junho de 1986, na *American Economic Review*.

A diferença desta teoria para a Keynesiana, é que esta sugere que o Consumo e as decisões de poupança, sejam baseadas, não no rendimento presente, mas nas expectativas e rendimento futuros.

DIAGRAMA - 1



Como se pode ver no Diagrama-1, (e considerando o tal padrão de Consumo esperado), o indivíduo na sua fase inicial endivida-se para atingir esse tal nível de Consumo (curva do rendimento até aos 35 anos), a partir dessa idade poupa, para quando chegar à idade da reforma o rendimento voltar a diminuir e ele aplicar as poupanças acumuladas para repôr e viabilizar o nível de Consumo que projectou.

Poderemos então definir analiticamente a função Consumo desta teoria:

$$C = a WR + c YL$$

onde WR é a riqueza real, a é a propensão marginal a consumir da riqueza, YL é o rendimento do trabalho e c é a propensão marginal a consumir do rendimento do trabalho.

A hipótese do Ciclo de Vida, concentra-se nos motivos que levam à poupança e ajuiza razões convincentes para incluir a riqueza tal como o rendimento na função Consumo.

Se bem que o foco principal desta teoria, esteja na poupança que é gerada para uma utilização na situação de reforma, existem críticos, como Laurence Kotlikoff e Lawrence Summers²⁴, que chegam a negar esta teoria, dizendo que a maior parte desta poupança é destinada a heranças e não para viabilizar o Consumo na velhice. Dizem que o motivo pelo qual os indivíduos poupam, é para passar riqueza aos seus descendentes.

A Teoria do Rendimento Permanente.²⁵

Friedman definiu (nesta sua teoria), o Rendimento Permanente como uma taxa constante de Consumo que um indivíduo pode manter para o resto da sua vida, dado o nível presente de riqueza e rendimento ganhos agora e no futuro.

Não é mais, do que a antecipação e as expectativas futuras de rendimento esperado.

Se o indivíduo espera um rendimento alto no futuro (mesmo que não seja tão elevado no presente), o rendimento permanente será elevado. Podemos sumariar que as decisões de Consumo são baseadas no rendimento permanente em vez do rendimento presente.

A questão que se coloca, é de como se poderá calcular esse rendimento permanente. Friedman, numa forma simples, ensinou-nos que o rendimento permanente poderia ser igual ao último rendimento do ano, mais parte da fracção da variação do rendimento do último ano, até ao ano do cálculo:

$$YP = Y-1 + \theta(Y - Y-1) \quad 0 < \theta < 1$$

onde:

θ é uma fracção e $Y-1$ é o rendimento do último ano.

Uma estimativa do rendimento, que usa apenas o rendimento corrente e o rendimento do último ano, provávelmente está muito simplificada. Friedman forma a sua estimativa observando os rendimentos em muitos períodos anteriores,

²⁴ "The Role of Intergenerational Transfers in aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, Agosto de 1981.

²⁵ Milton Friedman - *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University, Press, 1957.

assim como o rendimento corrente, mas com pesos que são muito maiores para os mais recentes, quando comparados com os rendimentos mais distantes

A propensão marginal a consumir no curto prazo é mais baixa, porque quando o rendimento aumenta o indivíduo está certo de que esse aumento se manterá no decorrer dum período mais longo, no qual os planos de Consumo se baseiam. Da mesma forma, o indivíduo não ajusta totalmente os gastos com Consumo ao seu nível mais elevado, o que seria apropriado se o aumento do rendimento fosse permanente.

O ajustamento do nível de Consumo, dependerá muito de como as expectativas de rendimento permanente se formam, podendo o referido ajustamento ser mais longo ou mais breve. Por exemplo, se o indivíduo soubesse que o aumento do seu rendimento neste ano seria permanente, certamente que ele elevaria de imediato (ou pelos menos, mais rapidamente) o seu nível e decisão de Consumo.

A hipótese do rendimento permanente, concentra-se mais na forma como os indivíduos criam expectativas sobre os seus rendimentos futuros.

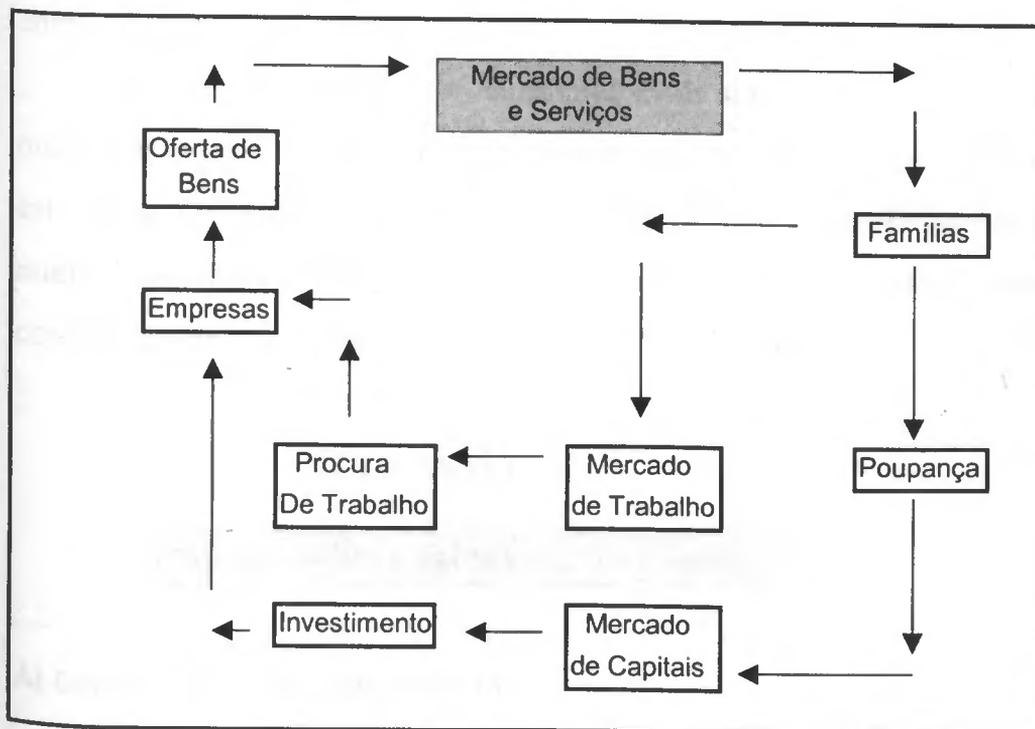
Hoje, tenta-se combinar a formação das expectativas enfatizada pela abordagem do Rendimento Permanente, com a ênfase sobre a riqueza e as variáveis demográficas sugeridas pela abordagem do Ciclo de Vida.

Segundo Campbell e Mankiw²⁶, os consumidores não agem na prática, totalmente como consumidores do Ciclo de Vida – Rendimento Permanente. Ao contrário, as suas decisões de Consumo serão uma mistura de Ciclo de Vida e de consumidores Keynesianos simples. No trabalho por eles elaborado e referenciado na nota 26, estimaram que cerca de metade do Consumo americano é feito por indivíduos que agem como consumidores do Ciclo de Vida e a outra metade, por pessoas que essencialmente consomem segundo o seu Rendimento presente.

²⁶ John Campbell e N. Gregory Mankiw, "Consumption, Income and Interest Rates: reinterpreting the Time Series Evidence", NBER Macroeconomics Annual, 1989.

DIAGRAMA – 2

Decisões de consumo, das Famílias



4.2. – Origem e situação actual do estilo de vida, no comportamento do consumidor – enquadramento do Consumo.

A consolidação dos estudos do Comportamento do Consumidor como disciplina autónoma, é um fenómeno relativamente recente, que surgiu com o avanço das Ciências do Comportamento, assim como da necessidade duma análise científica desta matéria. Esta situação produziu-se, com a participação de diferentes investigadores. Disciplinas como a Teoria Económica, a Psicologia e a Sociologia, entre outras, tornaram possível o avanço dos estudos sobre o referido comportamento.

Tendo em conta a importância do comportamento do consumidor, vários investigadores começaram a avançar com múltiplas propostas teóricas, das quais se destacam, as de HOWARD (1963) relativa à aprendizagem, a de KASSARJIAN (1965) sobre a personalidade e WELLS (1966) com respeito ao estilo de vida.

Os resultados dos estudos anteriores, conduziram à determinação de propostas teóricas globais, altamente realistas que pretendiam abrir novos “casos

de estudo”, onde se especificavam as variáveis que intervêm no processo de compra e as relações existentes entre elas, centrando-se posteriormente nos aspectos parciais dos referidos modelos globais, desde a óptica teórica até à empírica.

O comportamento do consumidor é um procedimento complexo, multidimensional e de vital importância para o processo de elaboração de estratégias de marketing. A sua análise, implica um profundo conhecimento de numerosos factores (tanto internos, como externos) inter-relacionados, cujas consequências determinam a forma de vida do indivíduo.

DIAGRAMA – 3

Três decisões básicas do Consumidor

- A) *Quanto desejo de cada produto.*
- B) *Que quantidade de tempo estou disposto a trabalhar;*
- C) *Quanto devo gastar hoje e quanto devo poupar para o futuro.*

Os produtos adquiridos pelos consumidores, a sua utilização, a frequência de compra e o nível de satisfação, são o resultado da cultura e das experiências individuais onde se desenvolve a existência do indivíduo, constituindo por isso, a manifestação dos seus diferentes estilos de vida.

O valor explicativo dos critérios socio-económicos e demográficos no comportamento do consumidor nas economias mais desenvolvidas é cada vez menor, motivo pelo qual se estão a utilizar de forma crescente como variáveis descritivas, os segmentos de mercado.

Existem diversos modelos que explicam o comportamento do consumidor, como já foi referido. Estes têm a sua génese, nas diferenças importantes que existem e que afectam os consumidores, nos diversos tipos de decisões de compra e nos contextos onde se produzem, respondendo a situações de compra únicas e diferentes.

DIAGRAMA – 4

Determinantes da Procura do Agregado Familiar

- 1) O Preço do Produto;
- 2) O Rendimento Disponível;
- 3) Os Preços de outros produtos disponíveis;
- 4) As Preferências e gostos;
- 5) As Expectativas, acerca do rendimento futuro e preços.

A Ciência Económica tem realmente dado passos importantes, mas certamente ainda se encontra (numos campos mais do que noutros), longe de nos satisfazer. Saltos decisivos esperam-se em várias direcções, de que se permite referenciar duas, que em princípio serão divergentes: por um lado, através dum avançar de ideias originais, radicalmente diferentes do que é tradicionalmente admitido, e que desafiem a resistência do corpo de conhecimentos existentes; por outro lado, na elaboração de teorias de síntese que estabeleçam, dentro desse corpo, estruturas comuns, de forma que passem a existir ligações sólidas entre as várias abordagens dispersas. Este último aspecto é bastante importante, pois a teoria económica é essencialmente um quadro de referência que tem como objectivo fundamental estabelecer balizas que ajudem a encaminhar o raciocínio quando nos encontramos face a um dado problema concreto, e como tal, o mínimo que se lhe deve exigir é coerência interior.

Em muitos pontos, as considerações feitas ajustam-se particularmente bem ao campo da *teoria do consumo*. No seu âmbito cabem vários tipos de acontecimentos interligados, cada um dos quais tem sido abordado de variados ângulos e por diversas formas, o que, associado ao refinamento de muitos métodos e da sua estrutura teórica, torna esta questão problemática.

Este conjunto de reflexões que se acabam de fazer a propósito do Consumo e da função que o determina, impõe à partida que se delimite qual a área em que se situa. Procuraremos concentrar a atenção num número limitado de aspectos no interior do domínio da teoria do consumo, no entanto que se revestem dum inegável interesse prático, desde que se compreendam bem as suas limitações.

Quem se inicia no estudo do Consumo Privado, tem frequentemente muita dificuldade em se orientar no meio de tão variadas teorias e hipóteses, não vendo (muitas vezes) com a necessária clareza e clarividência como tudo tende a interligar-se.

Abstraindo-nos duma definição rigorosa do ponto de vista estatístico, o Consumo Privado pode ser visto como a apropriação final de bens e serviços para uso e propriedade do público em geral. Assim, além dos bens que se esgotam praticamente no momento da sua aquisição, como a alimentação e os combustíveis, incluem-se no Consumo também outros bens de que são exemplos o mobiliário ou os veículos (bens duráveis), cuja fruição vai ocorrendo em sucessivos períodos – entre estes é interessante ressaltar um grupo de bens com características especiais, cujo valor vai aumentando, ou pelo menos não decresce, com o tempo (ex: obras de arte).

A importância desta componente da despesa nacional é muito grande na generalidade dos países. À satisfação das necessidades dos consumidores destinam-se portanto, a maioria dos recursos disponíveis, e isto justifica o interesse que é posto por todos os economistas, no estudo da sua evolução.

Cada vez mais massificado pelas necessidades da produção em grande escala, para além de massificado por uma pressão social que foi determinando cada vez mais padrões de Consumo, este acaba por ser determinado pela produção. O círculo pode ser vicioso, isto é, por vezes o custo da campanha de divulgação do produto pode ser tão elevado que constitui a componente mais elevada do custo de produção. Perante custo de produção deste teor, não existe outra alternativa que não seja aumentar o nível da produção, no sentido da diluição de custos fixos, o que vai fazer aumentar a dimensão da campanha de marketing que lhe é indispensável.

A necessidade de incentivar o Consumo introduziu, sobretudo nesta última década, novos dados, entre os quais se destaca o papel do sistema bancário no financiamento da satisfação das necessidades de Consumo.

Conhece-se o papel do crédito como impulsionador da despesa e, através dela, do nível dos negócios. O sistema bancário preenche parte desse papel,

através das novas formas, das quais se destaca o crédito concedido directamente ao cliente (consumidor).

O crédito era tradicionalmente concedido às empresas, mas foi-se transferindo lentamente para os consumidores, para o que também contribuíram novas formas e sentidos evolutivos, como os que asseguraram (até determinada altura) uma cada vez mais estabilidade de emprego e uma crescente estabilidade do rendimento. Modificações no mercado de trabalho e nos sistemas de protecção social, levam hoje a que o consumidor seja encarado como portador de um grau de risco inferior ao das empresas (sobretudo pela grande pulverização do risco/créditos concedidos), e portanto, como um destinatário privilegiado do crédito bancário (aliado à rentabilidade destes créditos). Acresce ainda, que comparativamente às empresas, o consumidor mostra-se menos sofisticado, e como tal menos exigente na análise e aceitação das condições que lhe são propostas.

Tendo começado pelo financiamento da compra de habitação, normalmente a única despesa de investimento nas despesas familiares, o crédito às famílias evoluiu progressivamente para os bens de consumo duradouro, para a aquisição de serviços de elevado valor, até se chegar ao actual estado dum financiamento indiscriminado de todo o tipo de Consumo.

Um dos aspectos mais relevantes das alterações introduzidas no sistema de Consumo, e na sua massificação, é o surgimento de novas classes de consumidores – consumidores jovens que são apoiados na família e os consumidores idosos, apoiados em transferências que são asseguradas pelo funcionamento dos sistemas de pensões, tanto da esfera pública como da privada.

O consumidor cauteloso e preocupado com o futuro, deu lugar a um consumidor mais confiante. Ao mesmo tempo, sente a pressão do Consumo e do crédito para o sustentar, resultando deste conjunto de situações uma redução drástica no nível da poupança, existindo hoje muitas famílias com poupanças negativas, isto é, consomem mais do que o seu rendimento disponível.

Perante este cenário, será difícil prosseguir uma escalada de Consumo Privado sem, por outro lado, introduzir uma lógica de compressão do Consumo

Público, utilizando o sistema fiscal para continuar a assegurar os níveis de aforro indispensáveis.

O objectivo deste capítulo (talvez o fundamental deste trabalho), é pois fazer uma síntese aprofundada dos principais aspectos que caracterizaram a evolução do Consumo Privado em Portugal no período que se escolheu para análise, verificar tendências e retirar conclusões relativamente às alterações de perfil que foram ocorrendo ao longo do período.

4.3. – A dinâmica do Consumo Privado em Portugal – 1974/1998.

A dinâmica do Consumo Privado em Portugal no período que se tem vindo a analisar, verificou e acompanhou a “*doutrina*” referida, no ponto anterior.

Se analisarmos o Quadro – X, pode-se apreciar com total clareza a influência dos novos padrões de vida, ditados em parte pelo fácil recurso ao crédito. Não nos podemos dissociar da contínua queda das taxas de juro desde 1993, que aliada às novas necessidades criadas pelo marketing e pela necessidade das empresas financeiras colocarem os seus activos com uma maior rentabilidade, vieram alterar de forma significativa o padrão de Consumo dos portugueses.

QUADRO - X

DESPESAS MÉDIAS ANUAIS DOS AGREGADOS FAMILIARES I

Unidade: Escudos.

	1980/1981 (*)		1989/1990 (*)		1994/1995 (**)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL	261 651		1 323 194		2 319 389	
1. Alimentação, bebidas e tabaco	106 232	40,6%	438 988	33,1%	553 375	23,8%
2. Vestuário e calçado	26 476	10,1%	124 280	9,3%	145 519	6,2%
3. Habitação, aquecimento e iluminação	24 043	9,1%	160 422	12,1%	477 551	20,5%
3.1.1. Habitação	14 023	5,3%	108 402	8,1%	376 528	16,2%
4. Mov., dec., eq. Dom., man.	22 721	8,6%	95 347	7,2%	160 871	6,9%
5. Serviços médicos e de saúde	6 787	2,5%	39 354	2,9%	106 886	4,6%
6. Transportes e comunicações	35 427	13,5%	207 724	15,7%	439 320	18,9%
6.1. Comp.aut., car.,bic.,mot.	7 094	2,7%	80 651	6,1%	169 875	7,3%
6.2. Despesas c/ utilização de Veículos	22 211	8,4%	93 116	7,0%	195 481	8,4%
7. Distr., espec., instr., cult.	9 677	3,7%	49 142	3,7%	96 950	4,1%
8. Outros bens e serviços	22 896	8,7%	170 945	12,9%	286 029	12,3%
8.1. Higiene e cuidados pessoais	3 031	1,1%	18 144	1,3%	41 757	1,8%
8.3. Desp.Restaurantes, Cafés e Simil.	15 199	5,8%	132 849	10,0%	211 433	9,1%
8.4. Viagens Turísticas, tudo incluído	367	0,1%	3 101	0,2%	7 176	0,3%
9. Outras despesas	7 388	2,8%	36 993	2,8%	52 886	2,2%

FONTE: (*) - *Inquérito às Receitas e Despesas Familiares 1980/1981, INE.*(**) - *Inquérito aos Orçamentos Familiares 1989/1990 e 1994/1995, INE.*LEGENDA: 4. *Móveis, arte, decoração, equipamento doméstico e manutenção;*6.1. *Compra de automóveis, caravanas, bicicletas e motos;*7. *Distrações, espectáculos, instrução e cultura.*

Enquanto em 1980/1981 o Consumo das famílias tinha o seu maior peso (40,6%) na Alimentação, bebidas e tabaco, em 1994/1995 esse peso passa para quase metade (23,86%); em contra-partida, em 1980/1981 a parte do rendimento das famílias que ia para a Habitação se situava nos 9,1%, em 1994/1995 esse peso relativo cifrou-se em 3 vezes mais (16,23%); também os valores destinados aos Transportes e Comunicações passaram de 13,54% em 1980/1981 para os 18,94% em 1994/1995. Se bem que com pesos absolutos menores, mas com pesos relativos significativos, temos as rubricas Viagens Turísticas que triplicaram e os serviços Médicos e de Saúde que duplicaram.

O Coeficiente de Engel (proporção das despesas alimentares na despesa total), constitui usualmente um indicador importante do estágio de desenvolvimento do perfil de Consumo numa dada população, na medida em que permite, ainda que de forma indirecta, mensurar o peso relativo das suas despesas mais essenciais.

De acordo com o Coeficiente de Engel, pode-se concluir que a "transferência" do conteúdo das Despesas Familiares entre 1980 e 1995, configura uma evolução positiva das famílias portuguesas, isto é, o seu rendimento disponível ou capacidade de endividamento, evoluíram de forma positiva, o que possibilitou a alteração de perfil de consumidor.

Complementando ainda com o Quadro - XI, pode-se ver que a nível de Importações de Mercadorias, os Bens de Consumo passam de 20,8% do total em 1990 para 28,4% em 1995, ilustrando a tendência de crescimento do Consumo Privado que se verificou, sobretudo ao longo da última década.

QUADRO - XI

IMPORTAÇÃO DE MERCADORIAS

Tipos de Bens	ANOS							
	1974	1980	1986	1990	1992	1993	1994	1995
Bens de Consumo	17 502	31 903	184 667	746 018	1 180 365	1 242 537	1 343 523	1 455 31
Bens não duradouros	10 922	18 704	110 952	427 260	684 621	756 608	846 607	949 04
Bens duradouros	6 580	13 199	73 715	318 758	495 744	485 929	496 915	506 27
Bens de Investimento	21 613	100 167	328 540	1 049 541	1 220 854	1 031 361	1 183 122	1 367 27
Bens Intermédios	39 177	189 587	691 324	1 399 082	1 552 319	1 389 656	1 602 975	1 841 59
Bens Energéticos	5 784	65 172	431 539	350 749	403 415	340 111	400 574	438 22
TOTAL	84 103	391 665	1 654 703	3 570 677	4 376 074	4 018 422	4 546 559	5 122 69

FONTE: *Relatórios de Contas do Banco de Portugal.*

Valores a preços do ano anterior e em milhões de escudos.

Analisando o Quadro – XII, podemos consolidar a ideia referida anteriormente, debruçando-nos sobre a Poupança Bruta das Famílias, bem como sobre a Taxa de Poupança. A 1ª passa de 15% do PIB em 1990, para 6,6% do mesmo PIB em 1998. Por sua vez a Taxa de Poupança vem caindo sucessivamente desde 1990 (altura em que se situava nos 19,7%), para em 1998 representar tão sómente uns 9,4%. Importante também será referir o peso dos Ordenados e Salários face ao PIB (35% em 1990 e 43% em 1998), bem como o seu peso face ao Consumo Privado (52,6% em 1990 e 67,7% em 1998).

O perfil do consumidor, como podemos já verificar tem vindo a alterar-se. Novos hábitos de Consumo bem como diferentes e novas relações sociais, interligados a factores de ordem cultural (ex: na década de 70 recorrer ao crédito, era sinal de vergonha), influenciaram a penetração do crédito, o qual veio a dar significativo contributo para a dinâmica de crescimento do Consumo Privado.

QUADRO – XII

INDICADORES MACRO-ECONÓMICOS

AGREGADO	ANOS					
	1974	1980	1986	1990	1995	1998
Consumo Privado (*)	284 165	988 077	3 334 801	6 709 069	9 932 200	12 492 100
Gastos Públicos (*)	49 435	198 704	713 882	1 524 696	2 777 100	3 593 300
Inflacção	27,5%	16,6%	11,7%	13,4%	4,1%	2,4%
PIB (*)	405 744	1 476 316	5 048 501	10 072 063	15 524 900	19 502 100
Saldo da B. T. C. (*)	-24 507	-69 179	174 995	45 812	-37 400	-1 296 000
Taxa de Desemprego	2,1%	6,9%	9,9%	6,8%	7,2%	5,0%
Ordenados e Salários (*)	213 138	634 724	1 753 399	3 533 078	6 479 200	8 463 500
Poupança Bruta Das Famílias (*)	79 991	275 624	953 595	1 510 579	1 514 700	1 297 400
Taxa de Poupança (% Rend. Disponível)	22,5%	22,9%	23,6%	19,7%	13,2%	9,4%
Poupança Interna Total (*)	108 898	462 750	1 459 974	3 041 617	3 442 883	N.D.
Número de Bancos			23	31	47	64

FONTE: *Relatórios de Contas do Banco de Portugal.*

(*) – valores a preços correntes e em milhões de escudos.

NOTAS: 1) A partir de 1998, houve alteração no cálculo da taxa de inflacção. Nova série do índice de Preços no Consumidor Harmonizado – IPCH. Pela série anterior o ano de 1998, seria de 2,2.

2) A Taxa de Desemprego do ano de 1998, não é comparável com as dos anos anteriores.

3) A partir de 1998, a BTC passou a chamar-se **Balança Corrente** e não consagra as Transferências de Capital e da Aquisição/Cedência de activos não financeiros.

4.4. – O ENDIVIDAMENTO das Famílias.

O Endividamento tomado duma forma “*lactus sensus*” pode-se dizer que é positivo e até desejável, na medida em que permite aos que a ele recorrem, acederem a um conjunto de bens e serviços, que de outra forma não conseguiam aceder, passando por consequência a ter um nível de vida melhor e de mais qualidade.

O que acontece por vezes, são situações de descontrolo que acabam por conduzir os devedores a situações de endividamento extremo (sobre-endividamento), do qual já não conseguem regressar.

No final de 1998, cerca de 70% do total do endividamento das famílias, resultava do crédito hipotecário, concedido para aquisição ou construção de habitação própria – esta questão do Crédito Hipotecário, devido à importância que configura e justifica quer pelo lado dos mutuários quer pelo lado das Instituições de Crédito, ir-se-á tratar num ponto único.

O grau de endividamento das famílias portuguesas tem vindo a crescer sobretudo ao longo da última década. De acordo com valores do Banco de Portugal, os valores do crédito ao Consumo representavam em 1990, 3,38% do rendimento disponível, para se situarem nos 16,31% (5 vezes mais), em 1998.

QUADRO – XIII

Consumo Privado financiado a Crédito

1990	1995	1998
3,38%	9,60%	16,31%

Fonte: Banco de Portugal, 1999

De acordo ainda com o Quadro – XIV o Crédito Bancário a particulares na sua forma total, passou de 19,5% do Rendimento Disponível em Dez.90, para 64,1% em Dez.98.

QUADRO – XIV

Saldos em dívida no Crédito Bancário a Particulares

Finalidade	DEZ.90			DEZ.98		
	Milhões de Contos	%	% do Rend. Disponível	Milhões de Contos	%	% do Rend. Disponível
Aquisição de Habitação	1 136,5	83,6	16,3	6 403,6	75,6	48,5
Outras Finalidades	222,3	16,4	3,2	2 063	24,4	15,6
TOTAL	1 358,8	100	19,5	8 466,5	100	64,1
Rendimento Disp. Particulares	6 958,1			13 216,4		

FONTE: Banco de Portugal.

QUADRO - XV

Consumo com Cartões de Crédito

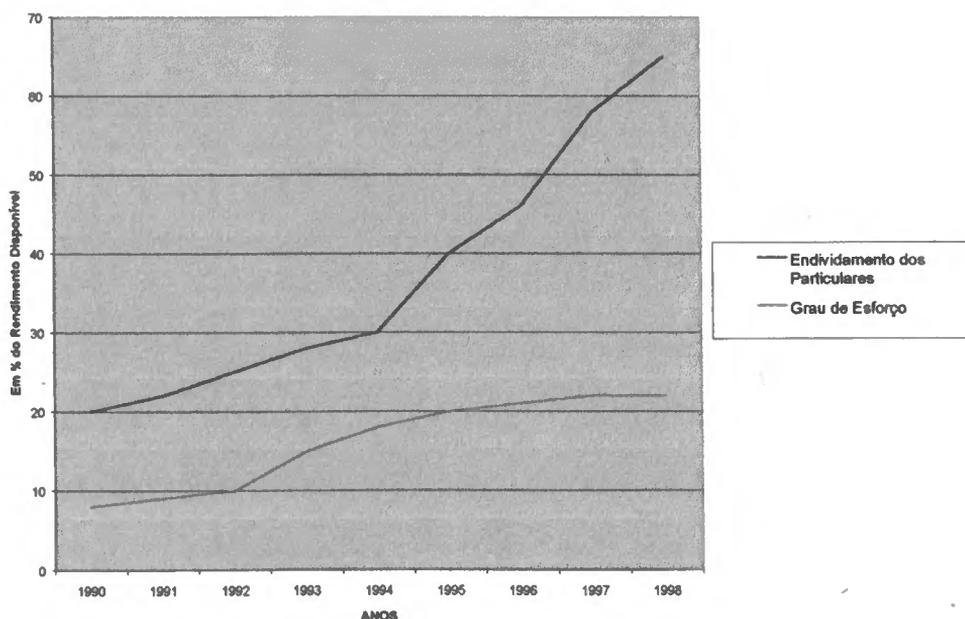
1995	1996	1997	1998	1999
470	694	904	1.183	1.500

Fonte: UNICRE. Valores em milhões de contos.

Hoje uma das questões centrais ligadas ao crédito concedido a particulares, é de saber se o mesmo consubstancia uma forma de endividamento controlado, ou se pelo contrário assume uma forma de sobre-endividamento, situação sempre conotada com descontrolo e de gravidade comprovada.

GRÁFICO - 1

Endividamento dos Particulares/Grau de Esforço



Fonte: Banco de Portugal.

Importante será referir e fazer a clara separação entre Endividamento e Coeficiente de Esforço para pagar o serviço da dívida. Um forte Endividamento em valores absolutos, não traduz (em alguns casos), dificuldades em solver responsabilidades assumidas. Para dívidas contraídas, que lhe corresponda um Coeficiente de Esforço até 40/45% do rendimento disponível, parece-me razoável e sustentável.

No Gráfico-I, pode-se ver a evolução do rácio do endividamento bem como do grau de esforço das Famílias, nestes últimos anos. Verifica-se que existe uma evolução distinta. Essa evolução menos acentuada do grau de esforço, encontra justificação nas baixas taxas de juro que se fizeram sentir nos últimos anos. De facto, apesar do grande crescimento verificado no endividamento, o peso dos juros nesse serviço da dívida, não foi além dos 5% do rendimento disponível, no período em análise no gráfico.

Pode-se dizer que existe sobre-endividamento quando um determinado agente económico tem um serviço da dívida (amortização + juros), que não é sustentável a prazo. Partilha-se da opinião, que esse fenómeno hoje não existe em Portugal. Não se quer com tudo concluir, que dum forma pontual tal situação não possa surgir, mas devidamente identificada, focalizada e controlada. Há no entanto, um aspecto muito importante a reter, é que a maior parte do endividamento das famílias resulta do investimento feito na habitação. É, um endividamento a longo prazo, o que significa um serviço da dívida muito mais suave, permitindo soluções atempadas para eventuais problemas que possam existir.

Hoje a taxa de sinistralidade é muito reduzida, a atestar exactamente o que se disse anteriormente. No entanto, convém ficar atento, porque os problemas poderão surgir com o crescente aumento que as taxas de juro vêm verificando nestes últimos meses, ou ainda se a economia entrar numa fase de crescimento mais lento.

Por outro lado, o nível de endividamento das famílias torna-se particularmente vulnerável a um cenário de eventual crise. Uma recessão, sempre acompanhada pelo aumento do desemprego, pode traduzir-se em convulsões sociais muito graves.

É fundamental que exista uma boa avaliação de risco de crédito por parte das instituições de crédito, como também por parte dos consumidores, em relação à sua capacidade financeira. É necessário que os particulares tenham em conta que a tendência dos últimos anos, em que as taxas de juro baixaram, de uma forma continuada e sustentada, está a ser diferente já neste momento e pensamos que o irá ser nos próximos anos.

No sentido de melhorar a cobertura do risco, o Banco de Portugal há cerca de 1 ano aumentou o requisito de provisões para o crédito ao Consumo, de 1% para 1,5%. Tendo sempre presente o crescente endividamento das famílias, foi intenção do B.P., desincentivar a concessão deste tipo de crédito.

Pelo lado do Governo, tem-se assistido a iniciativas várias que visam e demonstram a preocupação que o endividamento das famílias está a causar.

A função recente da Secretaria de Estado para a Defesa do Consumidor, no âmbito da Presidência do Conselho de Ministros, vem na linha do aconselhamento às famílias mais endividadas e numa tentativa de mediação entre as Instituições credoras e o devedor. Pensa-se porém, que é estritamente necessário fazer um levantamento exaustivo da situação do endividamento em Portugal, para se avançar com medidas concretas. O que vinha como orientação da chamada “*lei Sócrates*” e que agora se está a tentar alterar, tinha a ver com dívidas resultantes exclusivamente de crédito ao Consumo, uma vez que o crédito hipotecário tinha a sua garantia real própria. No entanto, as principais linhas de orientação apontavam para os valores dos créditos e juros serem substancialmente reduzidos ou mesmos em parte perdoados, o que (conforme bem se compreenderá), iria ter a manifestação de oposição por parte do sistema financeiro. Daí que seja completamente pertinente, o conhecimento total do fenómeno para se poder avançar com propostas concretas e que vão ao encontro dos verdadeiros interessados – endividados e credores. Um desses passos poderá ser o de ouvir as várias entidades competentes e directamente interessadas e posteriormente propor medidas que se mostrem adequadas à resolução do problema.

Como já foi referido anteriormente, não se afigura grave a situação que neste momento se vive em Portugal, (embora seja preocupante) – segundo dados do B.P. em final de 1998, apenas 2,5% do total de saldos em dívida no crédito bancário a particulares era de cobrança duvidosa (1,2% no caso do crédito hipotecário e 4,5% no caso do crédito ao Consumo). No entanto, e tendo em atenção o novo ciclo que se abriu com a subida de taxas, partilha-se a opinião de que deveria existir uma verdadeira política de prevenção contra o endividamento descontrolado ou sobre-endividamento. Nessas medidas, contemplaríamos:

- reforço da informação e formação dada aos particulares;
- o registo da dívida;
- o seguro de protecção de pagamento;
- a imposição de limites à publicidade;
- a partilha de custos;

- uma efectiva e total centralização de riscos no Banco de Portugal.



Desde 1998 (e pela primeira vez), o crédito concedido aos particulares foi superior ao concedido a empresas não financeiras – Quadros XVI e XVII.

QUADRO – XVI

Unidade: *Milhões de Contos.*

CRÉDITO CONCEDIDO PELAS OUTRAS INSTITUIÇÕES MONETÁRIAS								
	ANOS							
	1993	1994	1995	1996	1997	Jun/98	Jun/99	out-99
Cré. Conc. a Empresas não Financeiras	5 001,8	4 921,5	5 255,9	5 715,1	6 303,8	6 961,0	8 817,0	9 420,0
Crédito Concedido a Particulares	2 181,0	2 773,1	3 513,9	4 348,6	6 254,2	7 646,0	10 359,0	10 951,0
Para aquisição de habitação	1 811,6	2 271,9	2 792,8	3 454,2	4 717,8	5 558,0	7 609,0	8 117,0
Outros Fins	369,4	501,2	721,1	894,4	1 536,4	1 015,0	1 402,0	1 496,0
Consumo						1 073,0	1 348,0	1 337,0
TOTAL	7 182,8	7 694,6	8 769,8	10 063,7	12 558,0	14 607,0	19 176,0	20 370,0

FONTE: *Boletins Estatísticos do Banco de Portugal.*

NOTA: *Até ao ano de 1997, não havia separação entre Crédito ao Consumo e Crédito para Outros Fins.*

De facto, tal situação acaba por ser o reflexo das preocupações nacionais, no que concerne ao endividamento dos particulares, sabendo no entanto e desde logo, que o crédito hipotecário representa, por ex: em Out.99 cerca de 74%, do crédito total concedido a particulares.

Parece-nos importante, referir-nos neste contexto à tipificação e perfil do devedor ou da família endividada.

Temos assistido a várias opiniões sobre o perfil do devedor ou família portuguesa endividada. Em nossa opinião, pensamos que será arriscado e de forma categórica, definir um tipo/padrão.

QUADRO – XVII

Crédito concedido pelas outras Instituições Monetárias

(PESO RELATIVO)

	ANOS							
	1993	1994	1995	1996	1997	Jun/98	Jun/99	out-9
Cré. Conc. A Empresas não Financeiras	69,7%	63,9%	59,9%	56,8%	50,2%	47,6%	45,9%	46,2
Crédito Concedido a Particulares	30,3%	36,1%	40,1%	43,2%	49,8%	52,4%	54,1%	53,7
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0

FONTE: Boletins Estatísticos do Banco de Portugal.

NOTA: Até ao ano de 1997, não havia a separação entre Crédito ao Consumo e Crédito para Outros Fins.

As principais razões para tal, pensa-se poderem erradicar:

- Produtos Bancários – sabe-se antecipadamente que os produtos são concebidos para “target’s” de clientes diferenciados. Por ex: um cartão de crédito e um crédito pessoal assumidos pelo mesmo consumidor, poderão ter taxas de sinistralidade diferentes;
- Instituições Bancárias – muitas vezes produtos idênticos, têm índices de sinistralidade muito diferentes, em função da política de assumpção de riscos mais liberal ou mais conservadora, das necessidades de crescimento do activo ou de estratégias de penetração num determinado extracto que interessa atingir;
- Inexistência de Centralização de Riscos – como se sabe, não existe uma centralização de riscos junto do Banco de Portugal para particulares a funcionar na sua plenitude, logo (e muitas vezes), não se chegam a conhecer a totalidade de

responsabilidades, portanto, esta é mais uma razão que impede uma definição com rigor do tipo/padrão de endividado.

Por estes motivos, será porventura abusivo definir um tipo/padrão de endividado. Quanto muito (e num aspecto abrangente e lacto), dir-se-ia que os jovens são o grupo etário onde as dívidas pesam mais na riqueza, por motivos que se prendem sobretudo com o início da sua actividade profissional e das necessidades emergentes, para as quais não tem "*fundo de manei*o" suficiente.

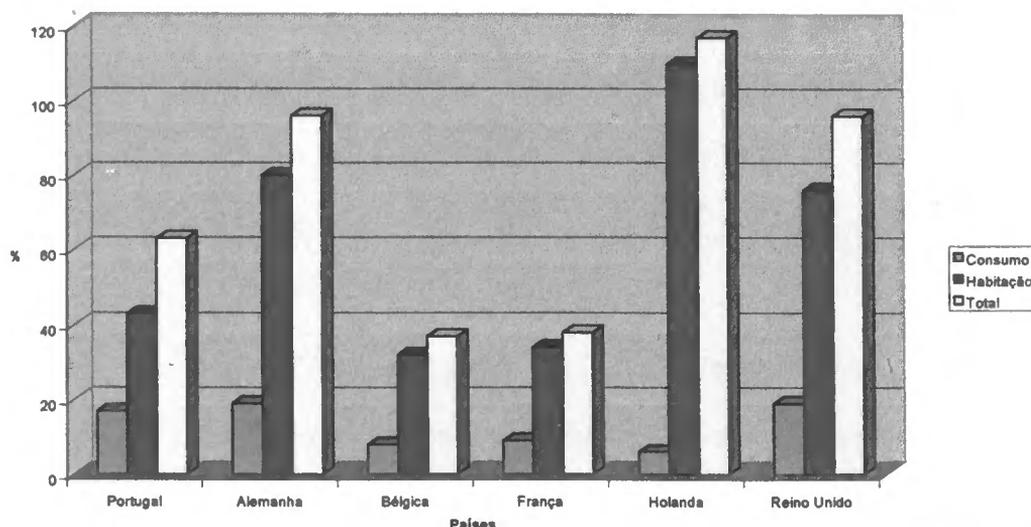
Iríamos ainda acrescentar mais uma classificação, não em termos de consumidores, mas de bens consumidos. Isto é, créditos concedidos para aquisição de bens tangíveis especiais (automóvel e habitação, sobretudo), registam índices de sinistralidade muito pequenos; créditos concedidos a nível de outros produtos (multicréditos, créditos pessoais, créditos populares e outros que pela sua especificidade, tiveram uma multiplicidade de objectivos quase todos visando o Consumo imediato), registam índices de sinistralidade bastante diferentes e muito mais gravosos, irradiando aqui as grandes preocupações das várias instituições interessadas nesta problemática.

No entanto, pensa-se que o mais seguro será fazer essa definição no âmbito de determinada Instituição e mesmo assim contingenciada por períodos. Pois é normal, que em termos de política estratégica uma Instituição num determinado período se tenha tentado posicionar num determinado sector ou cliente/tipo, e que passado algum tempo pelos mesmos imperativos estratégicos, venha a abandonar essa aposta em detrimento de nova estratégia.

Por parecer pertinente, terá cabimento fazer (uma vez mais), uma comparação com o grau de Endividamento de alguns dos nossos parceiros comunitários (Quadro - XVIII), relativamente ao crédito ao Consumo e ao hipotecário. Vemos que a Holanda, a Alemanha e o Reino Unido, têm rácios de endividamento em função do rendimento disponível, bem superiores ao nosso, tendo a Holanda uma posição de extraordinária preocupação.

QUADRO – XVIII

Rádios de Endividamento - 1998



Fonte: Banco de Portugal e Observatório de Crédito e Endividamento da Bélgica, Relatório de 1999. Saldos em dívida em % do Rendimento Disponível.

Esta problemática do Endividamento das famílias, constitui um problema de largo espectro, extravasando as nossas fronteiras²⁷; aliás, existem outros países comunitários (ex: França e Reino Unido), onde o problema é bem mais grave. Nesse contexto, este problema deve ser enfrentado numa perspectiva comunitária. Apesar da dimensão do problema ser muito diferente de país para país, a posição da actual presidência portuguesa conseguiu tornar esta problemática ainda mais significativa, conseguindo a decisão de pela primeira vez incluir este “dossier” na agenda de trabalhos dum conselho.

Os vários países da UE, revelam grande preocupação com a temática, mesmo por parte dos países com menores problemas. Ficou decidido iniciar uma troca de informações sobre o problema, e em particular a divulgação de acções nacionais. Concordou-se também que é necessário aprofundar o conhecimento da dimensão real do sobre-endividamento dos consumidores, sem o qual é difícil dar corpo a qualquer iniciativa mais global.

²⁷ O nosso Endividamento é relativamente baixo, para os padrões das economias desenvolvidas.

Atendendo a que a França regista problemas bem mais graves neste domínio do que Portugal, e não perdendo de vista que foi este o país a suceder à presidência portuguesa da UE, é um garante de que estas medidas ora encetadas não só irão ter continuidade, como serão aprofundadas com a finalidade de se perceber bem o problema e se poder tomar as medidas mais apropriadas.

4.5. – O Endividamento da Economia Portuguesa, face ao exterior.

Hoje as grandes preocupações nacionais estão voltadas quase que exclusivamente para a problemática do Endividamento das Famílias. No entanto, verifica-se uma outra situação, que só não configura maiores preocupações, porque as nossas trocas comerciais realizam-se de forma maioritária com países da UE – referimo-nos ao crescimento do Déficit da Balança Corrente (ver Quadro XIX), que em 1998 se situa em 6,65% do PIB. Isto significa que os residentes no país possuem menos activos, reais e financeiros, o património nacional é menor e ou têm mais passivos financeiros – o endividamento nacional é maior.

Recorda-se a este propósito, que quando do 1º Plano de Ajustamento Estrutural com o FMI, os valores eram muito idênticos; o desequilíbrio das nossas Contas Externas era sensivelmente igual.

QUADRO – XIX

O Comportamento da BTC face ao PIB														
1974	1977	1980	1982	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
-6,04%	-8,38%	-4,69%	-12,89%	3,47%	0,45%	-0,90%	-0,31%	0,01%	-1,19%	-0,24%	-1,41%	-1,80%	-6,65%	-8,8%

FONTE: *Banco de Portugal.*

Então o que mudou hoje, para tal situação não estar a ser encarada como dramática, mas com uma preocupação moderada ?

Se estivéssemos a viver no antigo regime monetário, com uma moeda autónoma, certamente que o B.P. não poderia permitir um déficit do teor da registado em 1998, porque essa situação iria pôr em causa a estabilidade cambial do escudo. Neste novo regime em que vivemos (EURO), a situação é bastante diferente. Neste momento a nossa B.C., dado que o grosso das nossas transacções é com países da zona Euro, tem o mesmo significado que teria calcular a B.C. de Lisboa, face ao Alentejo ou ao resto do país, no antigo regime.

Neste momento a informação importante que a B.C. nos transmite, é sobre a evolução do endividamento dos residentes dentro das nossas fronteiras políticas, face ao exterior. O que é importante saber, é se o endividamento é sustentável, mas é indiferente que o agente do outro lado da relação do endividamento esteja em Madrid, Bruxelas ou Portugal.

O serviço da dívida, as responsabilidades e o grau de sacrifício são os mesmos e pagos na mesma moeda. No dia em que o endividamento das famílias se estabilizar, como está estabilizado o endividamento das empresas e sob controle o endividamento do Estado, assistiremos a uma diminuição do déficit da B.C..

O aumento do Consumo, levou a este crescente endividamento, o qual decorre das despesas feitas em antecipação de um aumento do rendimento permanente das famílias. Houve uma mudança de regime e dessa mudança fez parte uma maior estabilidade macro-económica, com regras para as políticas monetária e orçamental que não existiam no passado, que são orientadas e definidas de forma exógena. Isso implica que o consumidor saiba que vai viver num ambiente de preços mais estáveis e juros nominais e reais mais baixos do que no passado. Tudo isto leva a que o crescimento do produto potencial no novo regime, seja certamente mais elevado do que no passado. Os consumidores aperceberam-se de que, no novo regime, o seu rendimento ao longo da vida (o rendimento permanente), é mais elevado do que na situação anterior. Isso significa que podem consumir hoje, mais do que antes. Quando passam duma situação de equilíbrio no antigo regime para uma situação de equilíbrio no novo, existe um período de transição, que é o actual, em que a dívida cresce a taxas muito elevadas e em que cai a taxa de poupança, relativamente ao rendimento

corrente. Este fenómeno é também acelerado pelo facto de ter havido novos produtos financeiros. No início da década, o endividamento dos particulares em relação à banca, confinava-se ao crédito hipotecário. Hoje a proliferação dos novos produtos financeiros e o “*apetite*” aguçado pelas estratégias de marketing, permitem aos consumidores consumirem hoje com base em rendimentos esperados no futuro, em moldes que não acontecia no passado.

No caso dum ciclo de recessão, (e como já foi referido anteriormente) um grau de endividamento mais elevado, acaba por expôr e tornar mais vulneráveis as famílias, do que no passado.

Voltando novamente ao enquadramento da dívida da economia face ao exterior, será pertinente referir que a dívida líquida no mercado monetário da banca portuguesa cotada em Bolsa, passou de 1% do total de activos em 1996, para 10,8% em 1999.²⁸ Daí que se possa estabelecer uma correlação entre este dado e a evolução do déficite da B.C. face ao P.I.B..

Perante o crescente aumento do endividamento das famílias, combinado com o decréscimo do nível da poupança e a escassez das aplicações de fundos dos clientes (depósitos + fundos de investimento), os bancos viram-se obrigados a recorrer à banca internacional. Mas não só os bancos. Verifica-se que também muitas empresas (sobretudo empresas de grande dimensão), se acabam por endividar no exterior, muitas vezes por atractividade de “*funding*” conseguido a custos mais baratos, por maior facilidade de concessão (não exigência de garantias que lhe poderão ser exigidas internamente) ou ainda por outra qualquer estratégia.

Hoje a principal questão que se coloca quando se aborda o desequilíbrio da B.C. não tem mais a ver com as variações ou restrições da taxa de câmbio, mas sim com a dimensão e controle do endividamento. Do facto decorre, que dum ponto de vista pessoal, a forma mais próxima de tentar reequilibrar a B.C., seria a de usar uma política de restrição de crédito. Não uma política de restrição directa, mas pelo contrário, uma política dirigida para incentivos de múltipla ordem, e que por si fossem suficientes para cativar um novo volume de poupanças, que os

²⁸ Dados da MC Corretagem.

bancos através da sua actividade de intermediação, transformariam em activo para os agentes investidores.

De facto a gravidade do nosso actual déficit da B.C. é bastante menor do que era antes da moeda única, mas é alguma. O que se pensa que tem que se evitar é o financiamento que está a ser feito, por recorrência à poupança e à liquidez do resto da Zona Euro. E esta situação de endividamento da economia só terminará, quando se controlar o endividamento, sobretudo dos particulares. Não nos poderemos esquecer, que a capacidade de endividamento dos agentes económicos não é ilimitada; o ajustamento pode tardar e ser diferente do que seria antes da moeda única, mas ele será inevitável.

A continuação de déficits elevados na B.C. representam por um lado, um risco de crise a prazo, quando se atingir o patamar do limite do endividamento externo, e por outro lado, um aumento da dependência face ao exterior, no sentido de que o futuro da nossa economia pode passar a estar condicionado por interesses e decisões de estrangeiros, mais difíceis de influenciar e de gerir pela nossa política económica, do que o mesmo tipo de interesses e decisões de agentes económicos nacionais.

Para tal concorrem as políticas de rendimentos, orçamentais e estruturais, todas convergindo para o que foi apontado anteriormente – contingenciar o crédito, utilizando cada uma os seus próprios mecanismos.

4.6. – A aposta da Banca, na concessão de Crédito Hipotecário. Análise da Conta de Clientes dos 10 principais Bancos.

Antes de se entrar propriamente na análise comprovada pelos números crescentes que as Contas de Clientes da Banca inscrevem na rubrica Créditos à Habitação, e que demonstram a inequívoca aposta e interesse de todos neste produto, vai-se tentar opinar antes, sobre o (s) motivos (s), que levaram a Banca a tomar tal opção.

Posicionando-nos em 1974, lembramo-nos do congelamento das rendas de casa e da obrigação instituída na altura, de arrendar sendo a maior parte destas relações no âmbito forçado.

Em 1981 o preâmbulo do Decreto-Lei N° 148/81 de 4 de Junho, assumia que a degradação das rendas dos antigos contratos assumia foros de insustentabilidade, tendo em conta que a inflacção registada ao longo dos sete anos, delapidara por completo a relação entre o nível geral dos preços e o preço dos referidos arrendamentos.

Uma vez que se ia degradando a relação entre as novas e as antigas rendas, surgia como necessário tomar medidas no sentido de corrigir essas assimetrias. Nesse contexto, surge uma iniciativa legislativa em 1985, que introduz alguns princípios urgentes, tais como, o da actualização anual das rendas e o da correcção extraordinária das antigas (contratos celebrados antes de 1 de Janeiro de 1980). No entanto, tal iniciativa não foi suficiente para incutir confiança nos investidores, e como tal não se verificou a esperada dinamização deste mercado. Os novos arrendamentos, além de diminutos, apresentavam valores de tal modo elevados que não só desencorajava um inquilino médio, como se posicionavam num patamar inatingível para as suas capacidades financeiras, derivadas do seu rendimento.

A Lei N° 46/85, que consagrava a correcção das rendas antigas, não obteve o sucesso que se esperava junto dos senhorios.

Analisando o Quadro - XX, verifica-se que de acordo com o Censos 91, 16,5% dos fogos arrendados pagavam menos de 1.000\$00 de Renda; 25,5% entre 1.000\$00 e 3.000\$00. Sintomático serão ainda os 80,7% que pagavam menos de 12.000\$00 mensais. Rendas superiores a 45.000\$00 (as rendas *mais novas*), tinham a sustentá-las só 1,8% de fogos.

QUADRO - XX

**Alojamentos Clássicos arrendados, ocupados como residência habitual
segundo o escalão de renda (em Contos)**

1991	TOTAL	Menos de 1 C	De 1 C a menos de 3 C	De 3 C a menos de 7 C	De 7 C a menos de 12 C	De 12 C a menos de 20 C	De 20 C a menos de 30 C	De 30 C a menos de 45 C	De 45 C a menos de 70 C	70 C ou mais
Número	812 931	134 513	207 565	212 490	101 117	67 494	44 095	30 834	10 894	3 9
%		16,5%	25,6%	26,2%	12,4%	8,3%	5,4%	3,8%	1,3%	0,5%
% Acumulada		16,5%	42,1%	68,3%	80,7%	89,0%	94,4%	98,2%	99,5%	100,0'

FONTE: INE, Dados Definitivos – Censos 91.

O Quadro – XXI, dá-nos também uma ajuda para percebermos melhor a problemática do mercado de arrendamento. Como se pode apreciar, e duma forma contínua a evolução das rendas é sempre inferior ao IPC do ano respectivo.

QUADRO - XXI

Evolução das Rendas/IPC

	ANOS									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
IPC (*)	13,3	12,1	9,2	7,5	6	4,3	3,4	2,7	2,3	
Evolução das Rendas	11	11,5	8	6,8	4,5	3,7	2,7	2,3	2,3	
Acumulado (**)	111	122,5	130,5	137,3	141,8	145,5	148,2	150,5	152,8	

FONTE: AECPOS – Associação das Empresas de Construção e Obras Públicas.

(*) – conhecido quando da proposta de actualização (%).

(**) - acumulado 1990 = 100.

Além do mais, também as taxas de juro activas para particulares (sobretudo desde 1992), registaram a tendência que o Quadro – XXII nos transmite.

QUADRO - XXII

Evolução das taxas de juro dos empréstimos e outros créditos a mais de 5 anos, a particulares

ANOS	Taxa de Juro	% do crédito concedido para Aquisição de habitação, no Total de crédito a particulares
1992	18,4%	97,4
1993	14,6%	96,5
1994	13,0%	97,4
1995	12,4%	97,3
1996	11,0%	96,6
1997	8,0%	95,9
1998	5,7%	95,9

FONTE: Banco de Portugal – Dezembro de cada ano.

De acordo com dados da APEMI²⁹, Portugal é o país da Comunidade Europeia que menos habitações arrendadas coloca no mercado. Na Europa Comunitária, cerca de 30% da construção habitacional é disponibilizada para o arrendamento. Em Portugal, não chega aos 2%.

Portanto todo este cenário ajuda a configurar, um mercado de arrendamento que não consegue corresponder à pressão da procura, um desvio alargado entre o que são *rendas antigas* e o que são *rendas novas*.

Da conjugação do valor das *rendas novas* com a contínua baixa das taxas de juro, verificaram-se condições francamente apelativas ao crédito hipotecário, sendo esta a opção mais racional. De acordo ainda com o Quadro – XXII, o crédito hipotecário considerado no total do crédito concedido a particulares, configura em 1998 uns 96%, o que confirma a relativa preocupação no que diz

²⁹ Associação Portuguesa de Empresas de Mediação Mobiliária.

respeito ao endividamento dos portugueses, referida anteriormente. Concorreu ainda uma outra situação, que foi a dinâmica do mercado da construção que até ao início da década de 90 registava alguma apatia.

No entanto esta dinâmica, foi consequência da aposta estratégica que a Banca na sua generalidade começou a fazer num sector (habitação), para o qual existia um enorme potencial em que só três Bancos (vamos chamar-lhes os 3 Clássicos) apostavam, mas mesmo assim de forma passiva.

Procurou-se, com os Quadros – Anexos Estatísticos 1 a 10, que se debruçam sobre a evolução do crédito concedido a particulares desde 1986 até 1998, consubstancializar esta ideia anteriormente referida, de que a partir do início da década, o crédito hipotecário deixou de ser *privilégio* da Caixa Geral de Depósitos, do Crédito Predial e do Montepio Geral, para passar a ser a grande aposta estratégica da restante banca.

Pela análise aos respectivos Quadros, poderemos ver o comportamento da Conta de Créditos sobre Clientes de 10 Bancos e apreciar a tendência geral verificada. Importante também é o crescimento do Crédito ao Consumo, este sobretudo a partir de 1995.

Tendo por horizonte esta aposta declarada no produto hipotecário, naturalmente que o mercado da construção se dinamizou. Para tal também contribuíram créditos concedidos de forma mais massificada aos construtores: estava dado o passo que fechava o círculo – **a banca fornecia crédito aos particulares para comprarem casa – os construtores financiavam-se na banca para conseguirem corresponder ao apetite da procura criada.**

Analisando ainda o Quadro – XXIII, consubstancia-se ainda mais esta alteração e aposta estratégica. O número de contratos hipotecários passa de 37.534 em 1990, para 155.636 em 1998 (apenas os 3 primeiros trimestres).

QUADRO - XXIII

**EVOLUÇÃO DO CRÉDITO HIPOTECÁRIO
AO LONGO DA DÉCADA DE NOVENTA**

ANOS	Número de Contratos	Variação %	Valor (Milhões de Contos)	Variação %
1990	37 534		148	
1991	43 924	17,0%	209	41,2%
1992	51 376	17,0%	283	35,8%
1993	62 227	21,1%	390	37,7%
1994	87 414	40,5%	624	60,0%
1995	96 599	10,5%	751	20,4%
1996	118 211	22,4%	987	31,4%
1997	154 215	30,5%	1 392	41,0%
1998 (*)	155 636	43,4%	1 520	56,9%

FONTE: *Direcção Geral do Tesouro e ANEOP.*

(*) – *Valores correspondentes apenas aos primeiros três trimestres.*

Finalmente com o Quadro – XXIV, poderemos completar o que foi referenciado no anterior Quadro – XVI (Crédito Concedido pelas Outras Instituições Monetárias), adicionando ainda o que ficou espelhado no Quadro – XXIII. Tendo por horizonte o período 1994/1998, pode-se confirmar alguma não sustentabilidade na evolução do modelo de crédito concedido à economia.

Beneficiando de conjunturas favoráveis ao Grau de Esforço, os Particulares registam uma baixa taxa de sinistralidade, mesmo atendendo à sua forma mais sensível (Crédito ao Consumo).

De realçar ainda, as fortes e contínuas taxas de crescimento registadas no Crédito a Particulares, quando no sector das empresas não financeiras, tal crescimento é bastante menor, alternando (em alguns casos) mesmo com decréscimos. O único sector que tem um crescimento em linha, é o do Imobiliário, de resto natural e perceptível face à evolução no mesmo sentido do mercado que estes representam.

QUADRO - XXIV

Valores em 10⁶ Euros.

Crédito Concedido - (Saldos em Dezembro e Taxas de Crescimento)							Cobrança
	1994	1995	1996	1997	1998	1998-1994	Duvidosa
Particulares	17 044	21 468	26 849	33 847	44 480	27 436	1 133
		26,0%	25,1%	26,1%	31,4%	161,0%	2,5%
Habituação	12 013	15 006	18 904	24 087	32 475	20 462	378
		24,9%	26,0%	27,4%	34,8%	170,3%	1,2%
Consumo	2 314	3 101	3 972	5 158	6 525	4 211	292
		34,0%	28,1%	29,9%	26,5%	182,0%	4,5%
Outros	2 717	3 361	3 973	4 602	5 480	2 763	463
		23,7%	18,2%	15,8%	19,1%	101,7%	8,4%
Empresas não Financeiras	23 838	24 653	26 088	31 765	39 072	15 234	1 848
		3,4%	5,8%	21,8%	23,0%	63,9%	4,7%
Indústria	8 018	7 801	7 238	8 016	9 268	1 250	735
		-2,7%	-7,2%	10,7%	15,6%	15,6%	7,9%
Construção	3 052	3 351	3 781	4 940	6 589	3 537	269
		9,8%	12,8%	30,7%	33,4%	115,9%	4,1%
Imobiliário	2 153	2 754	3 509	5 150	6 558	4 405	136
		27,9%	27,4%	46,8%	27,3%	204,6%	2,1%
Comércio	6 044	6 642	4 385	8 332	10 115	4 071	455
		9,9%	-34,0%	90,0%	21,4%	67,4%	4,5%

Fonte: *Augusto Mateus & Associados.*

Com os Gráficos de II a XI, poderemos apreciar a aposta feita pelos 3 *Clássicos* no crédito a particulares, com particular destaque para a Caixa Geral de Depósitos que sendo desde sempre um banco voltado para o fomento à construção, se posiciona no mercado como principal banco hipotecário.

Portanto, da falta de mercado de arrendamento decorre então a aposta estratégica no início da década, no crédito hipotecário por parte de toda a banca, que se vai lançar numa corrida desenfreada pela conquista de quotas de mercado. Além da questão da inexistência de casas no mercado de arrendamento, outras razões existem para esta aposta da banca no produto hipotecário. São então essas principais razões da referida aposta, que se irá tentar explicar nos próximos capítulos.

GRÁFICO-II

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

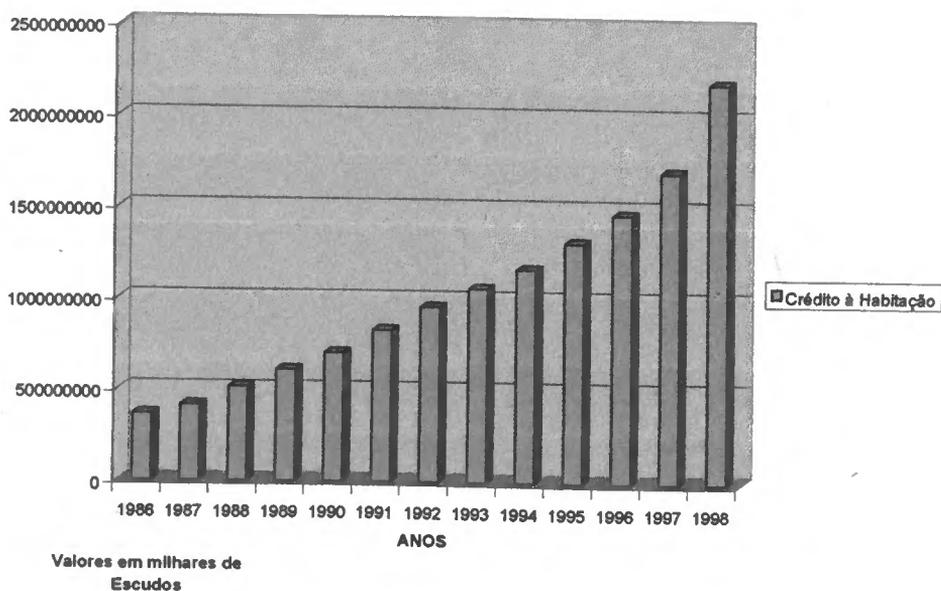


GRÁFICO-III

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

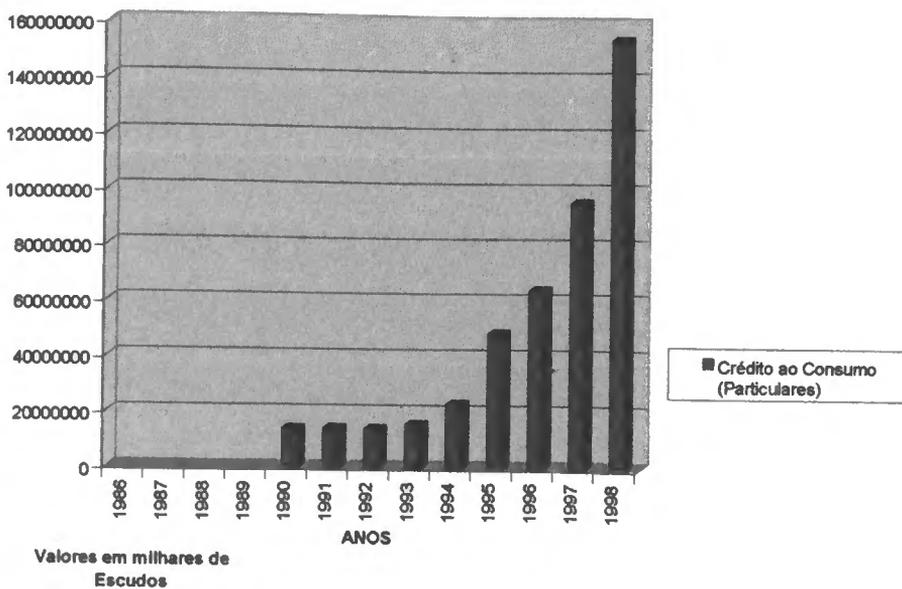


GRÁFICO-IV

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

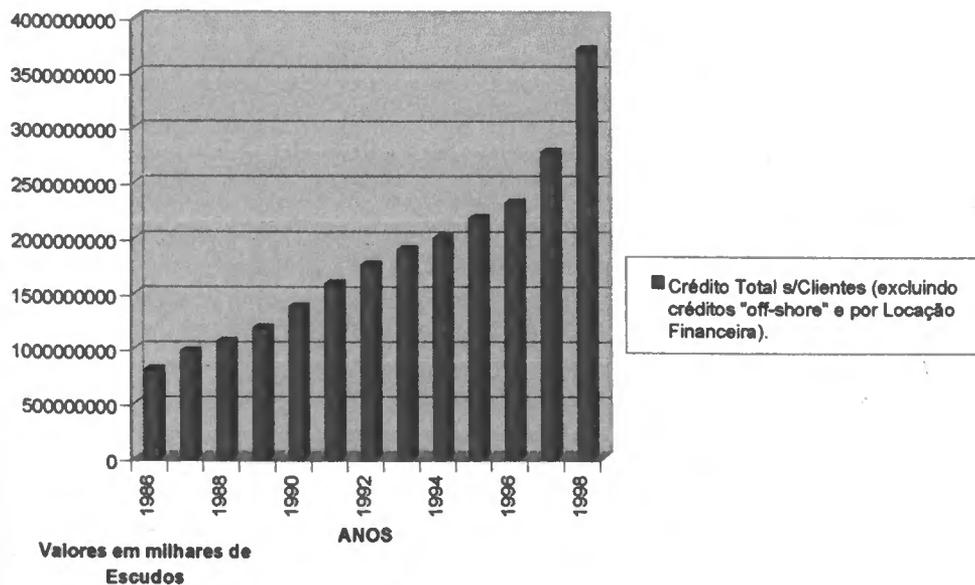


GRÁFICO-V

MONTEPIO GERAL

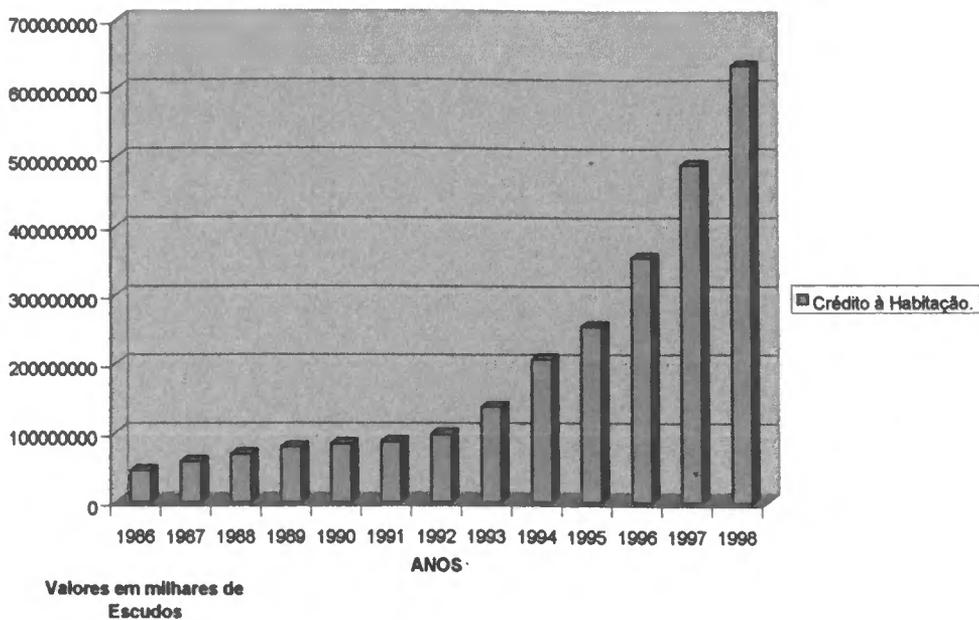


GRÁFICO-VI

MONTEPIO GERAL

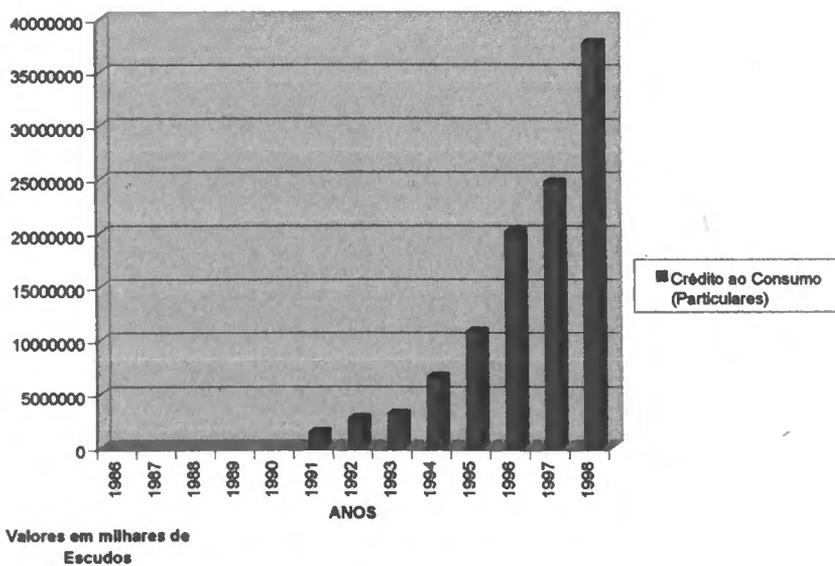


GRÁFICO-VII

MONTEPIO GERAL

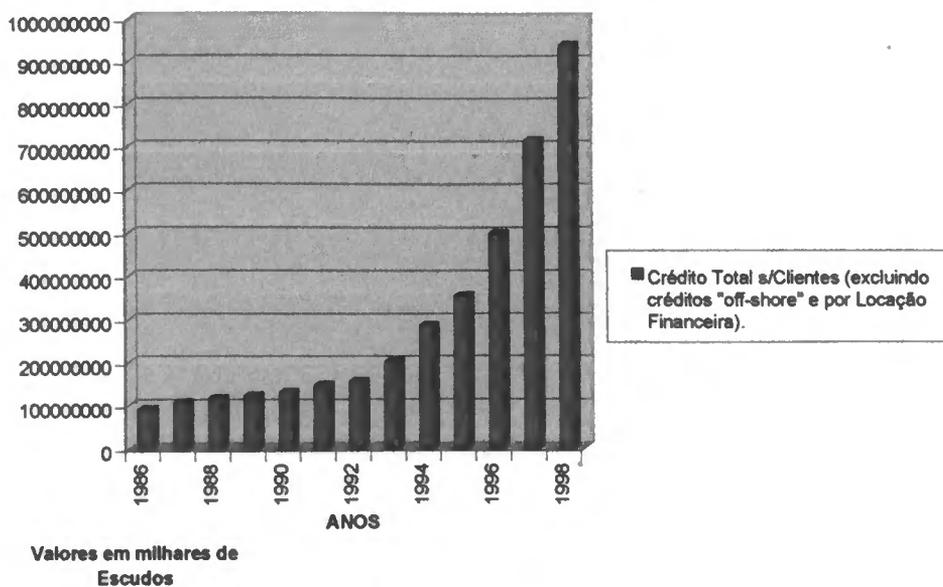




GRÁFICO-VIII

CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS

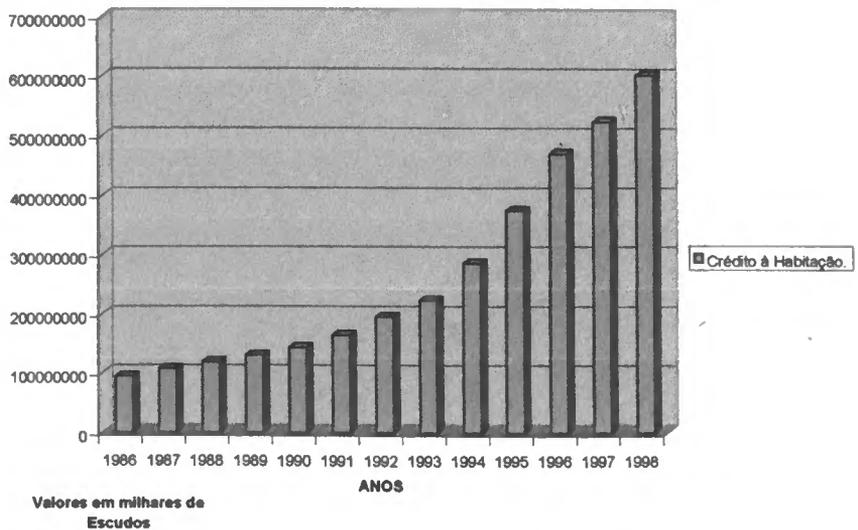


GRÁFICO-IX

CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS

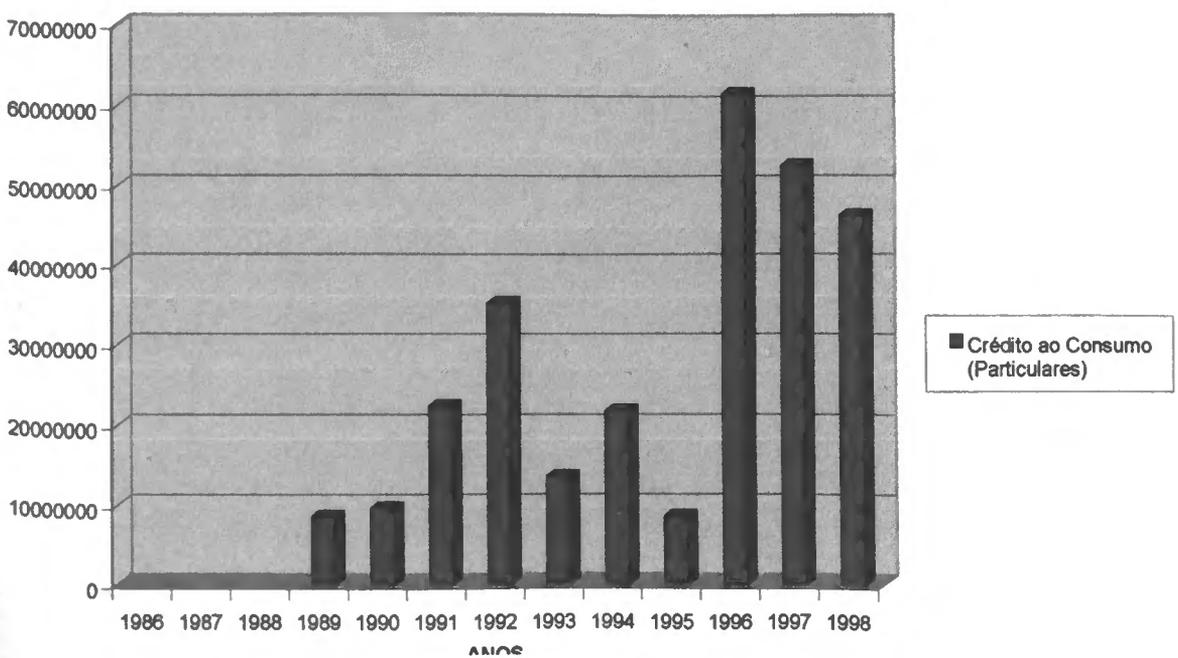


GRÁFICO-X

CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS

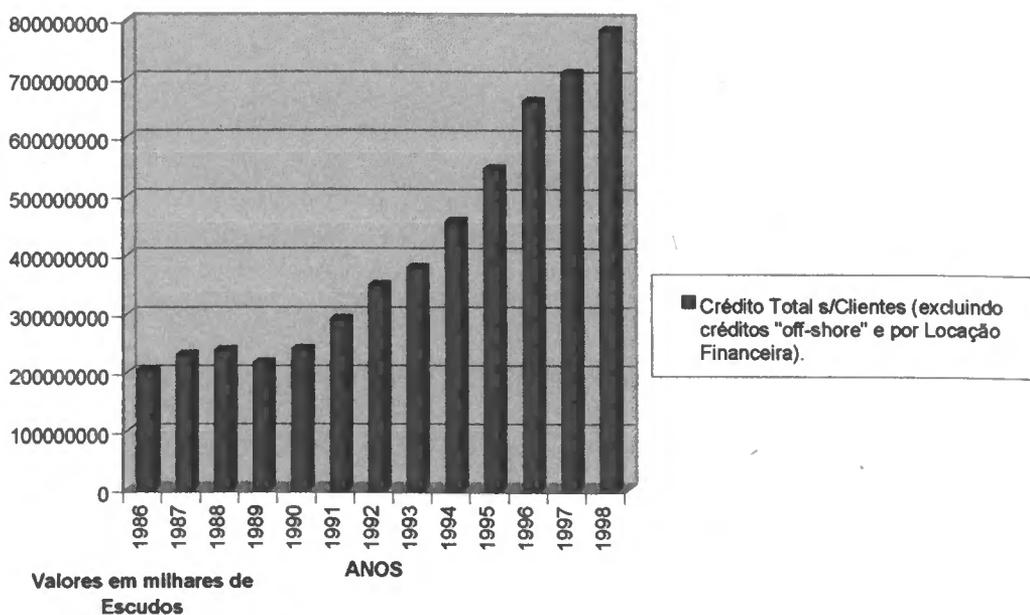
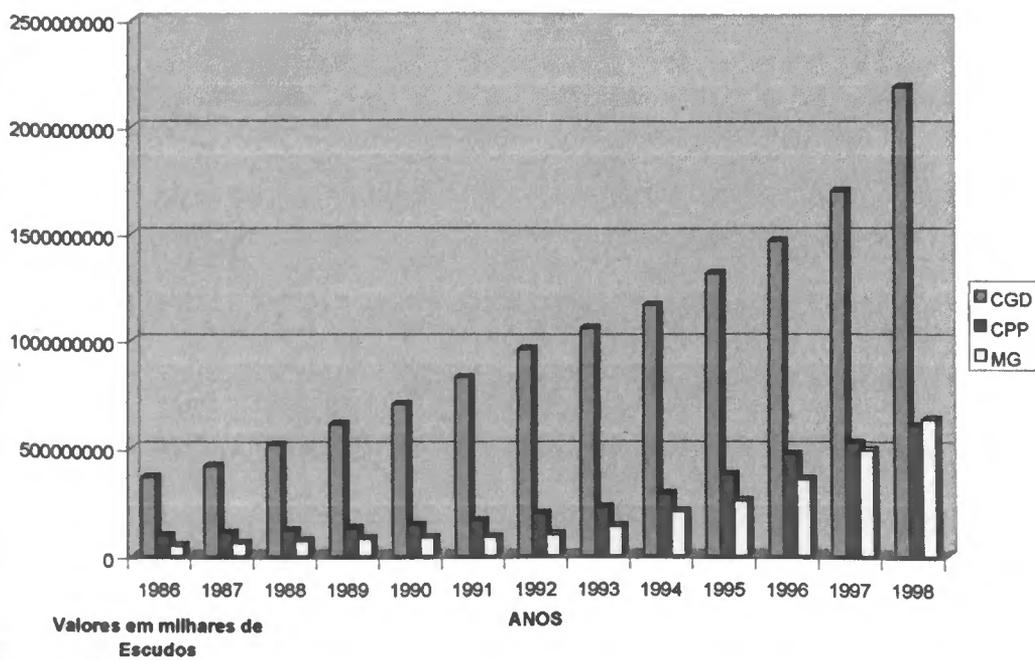


GRÁFICO-XI

Crédito à Habitação - os 3 Clássicos.



4.7. – A dinâmica do Consumo, as Teorias e as conclusões.

Tendo presente os Modelos de Consumo referidos no início deste Capítulo e depois toda a perspectiva dinâmica do Consumo em Portugal, pensa-se oportuno fazer algumas referências críticas, que pelo seu conteúdo, poderão contrariar as teorias avançadas.

Primeiramente vai-se fazer uma referência ao contexto do mercado de trabalho. Com a globalização das empresas e das economias, tem-se assistido a vários fenómenos dos quais se destacam, a concentração de mercados e a fusão de empresas.

Estas movimentações, vieram numa forma directa expor os assalariados a riscos, que no início da década de 90 não se faziam sentir; isto é, com a dinâmica das concentrações e fusões e em nome da produtividade e rentabilidade das empresas, abriu-se uma “*auto-estrada*” que para muitos terminou (e irá terminar para outros) no desemprego.

Paralelamente, desacelerou-se o tempo de idade activa, sendo hoje muito difícil (senão impossível) um indivíduo que se encontre desempregado e numa faixa etária superior a 35 anos, encontrar ocupação de acordo com a sua preparação técnica, a menos que se obrigue a si próprio, a aceitar posições menos exigentes tecnicamente, com remunerações mais baixas e necessariamente precárias.

Por outro lado, as flutuações verificadas nos últimos anos das taxas de juro (atingindo cada ano mínimos históricos), levaram os indivíduos a tomarem decisões de Consumo (as mais significativas delas de longo prazo – Crédito Hipotecário), diria que quase inopinadas.

Nem o Ciclo de Vida nem o Rendimento Permanente, aqui podem ser invocados. Foram decisões de Consumo tipicamente Keynesianas e de curto prazo. Isto é, em função do Rendimento presente, foram tomadas todo o tipo de opções, a maior parte delas de endividamento. Pensa-se que os agentes consumidores não tiveram em conta um conjunto de factores; não existiu planificação do padrão de Consumo que esperavam ter no futuro, nem aquilataram o que poderia ser o ciclo de vida.

Consumiram com base no presente, sem assumirem o pressuposto que o rendimento presente real, iria ser mantido no futuro.

Segundo o ciclo de vida, até estaria coerente, só que a flutuação das taxas de juro traíram os Consumidores, o que implica que não conseguirão gerar poupança, para numa situação de reforma, poderem manter um padrão de Consumo utilizando-a se necessário.

Por outro lado (e como já foi referenciado), a globalização ajudou outros Consumidores a não percorrerem o seu *ciclo de vida* – o desemprego ou as reformas antecipadas chegaram, sem que estivessem reunidas condições que possibilitassem ao consumidor tomar uma alternativa que fosse viável e que convergi-se para os seus verdadeiros interesses.

O Consumo tornou-se Instituição em Portugal.

Alguém irá acarretar com as consequências das preferências e decisões de Consumo dos indivíduos, e por aquilo que se configura não serão só os Consumidores.

5. A IMPORTÂNCIA E O PAPEL DO MARKETING BANCÁRIO, NA APOSTA E DIVULGAÇÃO DO PRODUTO “CRÉDITO HIPOTECÁRIO”.

“Gerar valor, satisfazer, antecipar, fornecer qualidade, proagir, inovar, diferenciar” – são algumas das constantes, que numa forma permanente estão no horizonte de actuação dos profissionais de Marketing, funcionando como desafios e exigências.

5.1. – O Marketing, na sua abordagem genérica.

Em termos generalistas, poderíamos aceitar como definição de Marketing - *o conjunto dos métodos e meios de que uma Instituição dispõe para promover, nos públicos-alvo, os comportamentos favoráveis à prossecução dos seus próprios objectivos*”.

A abrangência, é a ideia fundamental desta definição de Marketing.

Uma abordagem estritamente empresarial, não se conseguiria aplicar às organizações dos sectores não económicos, que não são empresas, que não têm *produtos para vender* e cujo objectivo não é *ganhar dinheiro* (partidos políticos, causas sociais e filantrópicas, poderes públicos e administração pública).

Hoje a estratégia de relacionamento com os “*públicos-alvo*”, está emergindo como um dos componentes mais importantes da estratégia global das Instituições.

Uma estratégia de relacionamento bem definida e executada, traduz-se em benefícios directos, quer para a Instituição, quer para o público-alvo, que incluem uma maior capacidade de aumento e diversificação dos serviços prestados, uma melhor retenção do público-alvo e um custo de prestação de serviço mais reduzido.

Para além disso, as Instituições de sucesso definem e desenvolvem públicos-alvo referência, criando situações de equilíbrio nas relações de onde,

quer o público, quer a Instituição, retiram elevados benefícios. Juntos, estes benefícios, quantitativos e qualitativos, contribuem para aumentar o valor de cada uma das Instituições.

5.2. – O Marketing, na sua abordagem específica – sua aplicação às Empresas.

“O Marketing é o conjunto dos meios de que dispõe uma empresa para vender os seus produtos aos seus clientes, de uma forma rentável”.

“O Marketing é o processo de gestão responsável pela identificação, antecipação e satisfação das necessidades dos clientes, numa forma lucrativa para a Empresa”.

Estas são duas das muitas definições que poderíamos discursar sobre o conteúdo das acções designadas de “Marketing” e que, sobretudo neste último quartel de século, assumiram destacada preponderância no seio e no *“modus operandis”* das empresas.

Na maior parte das empresas e até início deste século, as actividades que se designam hoje sob o nome de marketing, e que se designavam então por *“venda”*, eram consideradas acessórias, pois a grande questão, era produzir e não vender.

Quando os meios modernos de produção de massa começaram a surgir, era mais difícil produzir os bens e serviços (de primeira necessidade, como vestuário, alimentos ou utensílios), do que encontrar-lhes compradores. É por isso que, mais do que pelos métodos de venda, os gestores das empresas dessa altura se interessaram, em primeiro lugar, pela melhoria das técnicas de produção, depois pela aquisição dos meios financeiros necessários ao reforço do equipamento produtivo, e a seguir pelo aperfeiçoamento dos métodos de organização do trabalho, mais do que pelos métodos de venda.

O marketing, tal como se definiu no início deste enquadramento, não estava certamente ausente das suas preocupações, pois também era necessário escoar a produção sempre crescente da empresa. Mas era avaliado como uma actividade acessória, menor e pouco prestigiante.

A partir do período pós 1ª Guerra Mundial, a venda tornou-se preocupação essencial para a maioria das empresas. A causa principal desta evolução é o começo do que se designou, pela sociedade da abundância.

Solicitado por múltiplos produtores que lhe propunham em quantidades praticamente ilimitadas os seus bens e serviços, o consumidor ou cliente torna-se para as empresas o recurso mais raro – nasce o “*enfoque no cliente*”.

As empresas apercebem-se a pouco e pouco que, de todo o seu activo, o mais precioso de constituir, de aumentar e de substituir, é o seu mercado, isto é, os seus clientes.

É mais lento e difícil hoje, conquistar uma clientela do que construir uma fábrica; não estamos em concorrência com ninguém para construir uma fábrica, enquanto que para conquistar um mercado estamos num clima de forte competição.

Antigamente a empresa era vista pelos seus dirigentes essencialmente como um agente de produção situada no centro do seu ambiente. A empresa estava rodeada, em primeiro lugar, de fornecedores de capitais e de matérias-primas, em segundo lugar, de concorrentes e, por fim, de clientes potenciais que, aos olhos dos seus dirigentes, giravam à volta dela.

Hoje, a empresa deixou de ser, mesmo aos olhos dos seus responsáveis, o centro do universo económico. São os consumidores, ou por outras palavras, é o próprio mercado que ocupa esse lugar. Do mesmo modo, a função principal da empresa não é mais produzir tendo por obrigação esgotar a produção. Mas vender para poder continuar a produzir.

Assim analisado, o marketing quer dizer tudo o que concorre para a criação, conservação e alargamento da clientela da empresa, evolui da posição acessória relativamente às funções de produção, financeira e de organização, tornando-se na função principal da empresa, a qual, mais do que qualquer outra, condiciona a sua sobrevivência, a sua prosperidade e o seu crescimento. Esta

importância crescente da função marketing, manifesta-se simultaneamente pelo espaço que lhe é dado nas estruturas organizacionais e pelos orçamentos que lhe estão consagrados.

O peso da Direcção de Marketing na gestão das empresas não tem cessado de crescer e vê-se com maior frequência os homens do marketing a terem acesso a postos de Direcção Geral, não apenas nas empresas de grande consumo, mas também nas empresas de serviços financeiros e administrativos e de alta tecnologia.

Paralelamente, as verbas que as empresas vêm dedicando nos seus orçamentos ao marketing não cessam de aumentar, e não é raro hoje em dia que o orçamento de marketing seja da mesma ordem de grandeza, que o orçamento da produção ou mesmo o ultrapasse.

Portanto, o que verdadeiramente está hoje em causa será o segredo para construir uma estratégia efectiva de relacionamento com o cliente, que seja sustentáculo presente e futuro da relação empresa/cliente e que ajude a perpetuar este relacionamento.

Poderíamos apontar, como tarefas determinantes neste contexto:

- identificação das características únicas de cada cliente;
- segmentação da clientela – através da constituição de perfis-tipo de cliente;
- definição do valor real e potencial de cada segmento;
- criação de estratégias e de planos operacionais, que apoiem o relacionamento desejado com o cliente;
- adaptação da organização, dos processos e da tecnologia utilizados na implementação das estratégias de relacionamento.

Importante será também referir os principais factores que levam as empresas a melhorar a estratégia de relacionamento com a sua clientela. Podemos então considerar, como principais factores:

- maior competição; ciclos de vida de produto menores; novos canais de distribuição e utilização de novas tecnologias.

A capacidade de fidelização de clientes está directamente relacionada com as experiências que os clientes tiveram quando interagiram com a empresa. Assim, parte do segredo reside no facto de reconhecermos que nem todos os clientes são iguais, pelo que alguns merecem ser tratados de forma diferenciada (até pelo tipo de solicitações e necessidades diferenciadas, que configuram). Para se ter um cliente leal, hoje e amanhã, há que reconhecer como é que eles desejam ser tratados, quais as suas necessidades, e ter informação e os meios para lhes responder atempada e apropriadamente. Porém, há muitas complexidades envolvidas na concepção e implementação, com sucesso, duma solução de administração de clientes.

A solução deve ser elaborada, tendo em conta as particularidades da empresa, uma vez que os clientes têm diversos tipos de interacções com diferentes unidades empresariais. Ajustar a tecnologia, as operações, os processos, os produtos e a estrutura empresarial, são acções complementares e fundamentais para aproximar a empresa do cliente.

Dada a imensa importância de toda esta temática, a sua execução correcta desde o início, é um imperativo, pelo que deve ser desenvolvida por especialistas, conforme referido no início deste capítulo.

5.3. – “Crédito Hipotecário” – o papel do Marketing na divulgação do Produto.

O conjunto de realidades que o marketing encerra e que anteriormente ficaram referidas, potenciou de forma natural as acções de massificação de vários produtos bancários, entre eles o Crédito Hipotecário.

Estrategicamente escolhido pela Banca³⁰, o Crédito Hipotecário começou a ser alvo de campanhas sistemáticas por parte de toda a concorrência. Os orçamentos da Banca, passaram a inscrever verbas muito avultadas para acções de marketing e divulgação do produto – televisão, rádio, “out-doors”, jornais, revistas, *mail's* seleccionados e promoções várias (grandes superfícies, feiras, congressos e outros eventos sociais).

Adormecido até 1991 – praticamente até este momento o Crédito Hipotecário só era feito pela Caixa Geral de Depósitos, Crédito Predial Português e Montepio Geral – despertou com *grande estrondo* no início de 1992.

O *grande estrondo* é nem mais nem menos, do que as primeiras campanhas de marketing, dirigidas e focalizadas para o Produto que até essa altura não tinha sido alvo de distinção massificante e ofensiva.

O BCI-Banco de Comércio e Indústria, hoje Banco Santander Portugal – foi o primeiro a dar um salto de agressividade, sendo logo secundado numa primeira fase pelo Banco FONSECAS & BURNAY, hoje Banco Português de Investimentos, seguindo-se a reacção no mesmo sentido de toda a concorrência.

O ataque inicial tinha por intenção passar a mensagem ao “*target-alvo*” dum serviço rápido e eficiente, flexibilidade na forma de pagamento (o cliente podia escolher entre taxa fixa e taxa variável), e em que o cliente pagaria muito menos do que se encontrava a pagar nos 3 Bancos tradicionais – a quebra forte das taxas praticadas pelos Bancos de referência, era bastante visível.

Nada habitual até esse momento, estas acções consubstancializaram-se pelo ganho de quota de mercado da generalidade da Banca, à custa dos 3 Bancos de referência. Naturalmente, que numa fase posterior o cruzamento das

³⁰ A explicação estratégica, surge no Capítulo 6.

campanhas veio a ter lugar, chegando ao ponto de hoje o cliente se confundir³¹ perante as propostas apresentadas – quer pelo número, quer pelas especificações de muitas delas, que numa intenção de se diferenciarem da concorrência, oferecem além de taxas que cada um reclama como *as melhores*, um conjunto de outros produtos ou promoções associadas, que colocam muitas vezes o cliente numa posição de difícil escolha.

O marketing, teve aqui um papel, além de determinante, também revolucionário.

Permitiu ganhar quota de mercado a Bancos que partiram duma situação de zero absoluto; dinamizou a imagem e identificou perante um largo número de clientes e potenciais-clientes, o Banco ao Produto; tornou o Produto popular, que conjugado com uma baixa sistemática das taxas de juro (em 1992, uma *boa taxa* poder-se-ia considerar 12,5% para este Produto) e as contínuas acções de promoção e marketing, tem atingido coeficientes de penetração certamente pouco imagináveis nos primórdios da década.

Como corolário destas acções que têm vindo a decorrer de forma sistemática e contínua, podemos apontar o ganho do cliente – na perspectiva da Banca e do próprio cliente.

Na perspectiva da Banca, porque tem vindo a engrossar o montante de crédito concedido de bom risco³² e a rentabilizar os seus activos; na perspectiva dos clientes, porque têm visto duma forma significativa baixar as suas rendas (empréstimos já contraídos) e ter acesso ao crédito duma forma mais fácil.

Relativizando e relacionando os conceitos de Marketing referidos ao longo deste capítulo, estou em posição de concluir, que no caso vertente da Banca e do Produto Crédito Hipotecário, o seu papel foi cumprido – identificou necessidades dos seus clientes, satisfez essas mesmas necessidades, concebeu e colocou um Produto o qual ajudou a incrementar os Proveitos, na Conta de Demonstração de Resultados. Além destas premissas fundamentais, ajudou a cimentar a Imagem Institucional dos Bancos que apostaram no Produto como Marca associada e

³¹ Ver Anexos N^os 1, 2, 3, 4 e 5 que explicitam algumas campanhas de Imprensa.

³² Para melhor entender esta problemática, ver Capítulo 6.

ainda criou tráfego nos *pontos de venda* (Balcões), que muitas vezes não concretizou uma venda do Produto em causa, mas acabou por canalizar as atenções do cliente para um outro produto, acabando por concretizar este.

6. A "GARANTIA REAL" COMO FACTOR EXPLICATIVO DO CRESCIMENTO DO PRODUTO HIPOTECÁRIO - DIMINUIÇÃO DO RISCO, NA CONCESSÃO DO CRÉDITO.

"A Igreja, através da sua legislação sobre a Usura e a proibição do empréstimo com juros, travou, durante muitos séculos a força expansiva do crédito, que se tornou a alma do regime financeiro moderno".³³

6.1. - O conceito e a evolução do Risco de Crédito.

O risco de crédito está estritamente ligado à actividade bancária e com ela convive numa forma permanente. Este risco é considerado o mais importante risco que afecta a Banca, considerando a globalidade das suas operações e produtos. É normalmente a má qualidade dos activos, de entre os quais o crédito tem em geral um peso determinante, que constitui uma das causas imediatas da maior parte das falências no sector bancário. A sua avaliação, é uma resultante dos riscos relacionados com as características dos instrumentos utilizados, tendo em conta a qualidade da outra parte (tipo de cliente) e o montante da exposição, dependendo ainda o risco de pagamento ou de entrega e de riscos potenciais relativos a risco-país e a outros problemas relacionados com actividades internacionais.

O risco de crédito não se limita aos casos de insolvência ou falência do devedor, inclui igualmente as situações de atrasos nos reembolsos de capital ou juros e o reescalonamento de créditos, situações que podem contribuir para o agravamento da situação contabilística. Para além disso, podem dar lugar à constituição de provisões específicas (já que as gerais são obrigatórias) ou ao abandono puro e simples desses activos, convertendo-se em perdas e agravando a solvabilidade do banco.

³³ BAYART, Pierre, "La naissance du crédit dans le monde moderne", Études d'économie politique, Paris, 1949. 1ª edição, pág. 232.

Um volume significativo de créditos irrecuperáveis afecta toda a gestão do balanço, traduz uma imobilização de activos, obriga a conversão de créditos de curto prazo em créditos de médio e mesmo longo prazo, conferindo uma imagem do banco perante o exterior que pode prejudicar a captação de novo negócio - quer sejam depósitos, quer capitais de risco estáveis - criando dificuldades na gestão do passivo. A excessiva concentração num sector de actividade ou em determinada zona geográfica também podem transmitir ao exterior uma percepção de fragilidade que se repercute na capacidade de gestão do passivo.

Podemos então considerar que a gestão do risco de crédito, se baseia em três princípios: **o da selectividade, o da limitação e o da diversificação.**

Embora o critério da selectividade constitua uma primeira regra a ter em conta na assumpção de riscos, por mais cauteloso e rigoroso que seja, fica sempre exposta a alterações imprevisíveis da situação económica dos clientes, dos sectores económicos e dos países em que os mesmos se integram. Por isso, torna-se necessário estabelecer limites quantitativos por cliente, tomando em linha de conta que vários clientes podem, no seu conjunto, constituir um único risco de crédito, ou porque se encontram estruturados sob a forma dum grupo empresarial sujeito ao mesmo centro de decisões (grupo), ou ainda porque existem relações ou dependências de carácter comercial ou tecnológico. Outros tipos de limites podem e devem ser utilizados na gestão dos riscos de crédito, como é o caso dos limites impostos a determinados sectores de actividade ou classes especiais de risco (por exemplo, crédito a particulares).

O princípio da diversificação, decorre da limitação de riscos a um mesmo cliente ou grupo de clientes ligados entre si. A diversificação, na medida em que reparte os riscos de perda, quer por diferentes categorias de clientela, quer por diferentes sectores de actividade ou diferentes regiões, contribui para a minimização da ocorrência de prejuízos que, de outra forma, isto é, concentrando riscos em clientes ou sectores que fossem de crise, não seriam evitáveis.

Como objectivo último, o estabelecimento dum sistema de limites de riscos de crédito deve ser concebido por forma a limitar o montante de perdas que um banco pode suportar, sem que isso comprometa a respectiva solvabilidade. Daí que, em regra, todo o sistema de limites, neste domínio, deva ser fixado em

função do capital e reservas ou, em sentido mais geral, em função dos fundos próprios, no caso das regras de ordem prudencial oriundas da autoridade bancária central.

A inovação financeira tem originado consequências importantes sobre a indústria bancária. As inovações financeiras, segundo o relatório do Banco de Pagamentos Internacionais, podem agrupar-se nas seguintes categorias: **a)** inovações que possibilitam a transferência do risco de preço (risco das taxas de juro e das taxas de câmbio); **b)** inovações que possibilitam a transferência do risco de crédito; **c)** inovações que aumentam a liquidez; **d)** inovações que aumentam as possibilidades de endividamento; **e)** inovações que aumentam os capitais próprios.

Na perspectiva do risco, importa salientar duas consequências da inovação financeira. No ambiente de maior concorrência bancária, a inovação financeira passou a ser usada, como instrumento de concorrência. Contudo, contrariamente ao que acontece no sector industrial de bens, a inovação financeira não tem podido ser protegida mediante patentes, o que reduz as possibilidades do inovador vir a beneficiar da sua iniciativa, devido ao efeito de imitação pelos seus concorrentes. Daí resulta obviamente, um aumento significativo do risco da actividade bancária.

A outra consequência importante é a da maior concorrência que ela origina, para a indústria bancária, e provém da possibilidade que os novos instrumentos facultam, para desagregar e gerir os vários riscos separadamente. Assim, torna-se necessário que os bancos desenvolvam técnicas que lhes permitam avaliar as exposições aos vários riscos, e medir com apreciável precisão os respectivos riscos, pois têm de estabelecer o prémio de risco individualizado suficiente para poderem ressarcir-se das perdas em que venham a incorrer, visto que as empresas aceitam cada vez menos pagar riscos globalmente.

Na última década as transformações da actividade bancária (inovação financeira e tecnológica, a desintermediação e a oferta de novos produtos), têm-se sucedido e acabam por reflectir, naturalmente, um aumento de exposição de risco da banca.

A globalização, na medida em que implica uma transformação da actividade de intermediação para a de *"dealership"* aumenta também, o risco de negócio na banca. A este resultado é preciso acrescentar o que provém do acréscimo do risco cambial, a que não se pode deixar de juntar, ainda, o risco operacional de gestão duma entidade tão complexa.

O risco de crédito tem vindo, a aumentar, em parte devido ao facto das grandes empresas industriais e comerciais terem deixado de fazer parte da carteira comercial da banca, financiando-se directamente no mercado. A substituição destas empresas por outras empresas financeiramente menos sólidas, ou por crédito ao Consumo, traduziu-se numa diminuição da qualidade da carteira de crédito da banca.

Como conclusão, pode-se inferir que, o risco, pela sua diversidade, complexidade e interdependência, e ainda pela importância que tem vindo a assumir para a sobrevivência e a prosperidade da banca, tornou-se um factor crítico da gestão bancária.

Não foi pois de admirar, que pelas mesmas razões que no passado determinaram a individualização de outras áreas funcionais (produção, pessoal, financeira, etc), que a banca hoje tenha criado uma área própria cuja função é exactamente a gestão do risco.

6.2.- O enquadramento do Risco de Crédito na Banca portuguesa.

A abordagem prudencial dos riscos de crédito incorridos pelas instituições de crédito portuguesas é tratada, fundamentalmente, através de regulamentação sobre os grandes riscos, rácio de solvabilidade e regras sobre o provisionamento dos riscos de crédito - esta matéria será melhor compreendida ao longo do ponto 6.7. – Supervisão do Banco Central.

No tocante aos grandes riscos, as regras em vigor e que constam do Aviso nº10/90 de 18 de Junho, seguem de perto a Recomendação da Comissão da União Europeia nº87/62/CEE, de 22 de Dezembro de 1986. Nele se prevêem regras de limitação e diversificação de riscos de crédito que impedem que

qualquer instituição de crédito, assuma em relação a um só cliente, ou a clientes ligados entre si, riscos cujo valor, no seu conjunto, exceda 40% dos seus fundos próprios, bem como, que o valor agregado dos grandes riscos (riscos que representem, pelo menos 15% dos fundos próprios do Banco), não ultrapasse oito vezes os fundos próprios.

Outro importante domínio da avaliação dos riscos de crédito, é o rácio de solvabilidade.

Nos termos do Aviso nº1/93, a relação entre fundos próprios e os elementos do activo e extrapatrimoniais ponderados em função do respectivo risco não pode ser, em qualquer momento, inferior a 8%.

Finalmente, com o regime de provisões aplicáveis ao crédito vencido visa-se uma avaliação prudente dos créditos o que, em articulação com os restantes instrumentos, contribui decisivamente para a defesa da solvabilidade das instituições.

A par da actividade de acompanhamento de supervisão, baseado na análise dos dados financeiros de natureza prudencial fornecidos pelas instituições de crédito ao Banco de Portugal, os exames externos constituem igualmente um importante instrumento do exercício da actividade fiscalizadora, permitindo conhecer e avaliar a qualidade da gestão no importante domínio dos riscos de crédito, seja pela verificação do cumprimento das normas prudenciais que lhe são aplicáveis, quer pela avaliação dos métodos e procedimentos utilizados na gestão dos riscos e no seu adequado registo.

6.3.- A visão do Risco na abordagem dos Particulares, das Empresas e do País.

Por se constituírem como três segmentos distintos, onde a abordagem da problemática do Risco se consubstancia também em pressupostos diferentes, gostaria, se bem que numa forma sumária, de me referir à especificidade de cada um dos respectivos conteúdos.

6.3.1. - Os Particulares e o Risco.

Os créditos a particulares são para o sector bancário uma importante fonte de receita. Durante muito tempo, o endividamento dos particulares, sobretudo a curto prazo, era considerado "*suspeito*", na medida em que as instituições financeiras muito dificilmente o concediam. As economias ou poupanças domésticas, tiveram tradicionalmente uma capacidade de financiamento, donde o recurso ao crédito era um acontecimento de facto excepcional, como a compra de habitação. Hoje estas reticências desapareceram e os particulares utilizam de forma quotidiana o crédito a curto, médio e longo prazos, o que implica que o endividamento bancário dos particulares seja um mercado em expansão, que por vezes suplanta a procura menos activa por parte das empresas.

Numa primeira etapa, as instituições de crédito trataram as solicitações de crédito dos particulares, da mesma forma e com os mesmos métodos, que o faziam para as solicitações de créditos por parte das empresas. Mas com o evoluir da conjuntura de mercado no segmento dos particulares, com o aumento dos "*dossiers*" a tratar e ainda conjugando os baixos montantes solicitados, tornava-se necessário encontrar uma solução que tivesse como base a extrema necessidade duma rapidez de resposta. Essa necessidade conduziu os bancos a uma automatização de tratamento das solicitações do crédito, utilizando um método hoje já bem conhecido no meio bancário e que se denomina de "*crédito scoring*".

Convém referir que este tratamento se aplica exclusivamente a créditos de curto prazo, necessariamente também de montantes baixos. Relativamente aos créditos de médio e longo prazos, sobretudo créditos imobiliários ou hipotecários, a sua análise já não se processa da mesma forma que a anteriormente descrita; pelo contrário, são exigidas aos clientes um conjunto de informações mais abrangentes e a decisão será personalizada, isto é, depois de se analisar em local e envolvimento próprios, conforme as circunstâncias (prazo e montante) o exigem.



6.3.2. - As Empresas e o Risco.

Os créditos destinados às empresas, são mais variados do que aqueles que os particulares procuram, não só pela sua duração e conteúdos, mas também (e principalmente), pelos seus montantes.

O estudo do risco do crédito concedido a empresas é de há muito considerado como uma função nobre na banca, função essa que permite à banca fazer a prova do seu sentido de negócio segundo uma abordagem clássica. Nessa abordagem convém fazer uma correcta avaliação das necessidades de financiamento, conjugada com a sua procura. Relativamente ainda às necessidades, há que separar aquelas que decorrem dum ciclo normal de investimento, das outras, que surgem como emergindo do ciclo normal de exploração.

As necessidades de investimento, são pontuais e manifestam-se na ocasião da realização dum programa de investimentos que é um acontecimento de carácter excepcional na vida de qualquer empresa, mesmo considerando algumas de entre elas que realizam de forma mais permanente uma corrente de investimentos. Cada projecto, sempre que um financiamento bancário é necessário, dá lugar à constituição dum "*dossier*" que é caracterizado pela recolha de documentação e informação variadas, sobretudo aquelas mais pertinentes e que têm uma relação directa com o projecto, tais como o plano de financiamento previsional ou o plano de reembolsos.

Interessa ainda referir, que é muito difícil (senão impossível) um banco financiar um projecto a 100%, pelo que a empresa deve contribuir com a sua capacidade de auto-financiamento ou com o esforço dos seus accionistas ou sócios.

As necessidades decorrentes do ciclo normal e exploração, têm um carácter permanente e como se sub-entende, são tratadas de forma diferente das anteriores. Em geral, uma vez por ano (geralmente no seu início), a empresa e o seu banco fazem um "*ponto de situação*" sobre as necessidades de financiamento para o exercício que se avizinha - montantes, duração, origem e o seu carácter mais ou menos sazonal. As necessidades de financiamento são então avaliadas,

num quadro dum plano de tesouraria, particularmente quando a empresa tem uma actividade sazonal. Neste contexto, e depois de identificado o risco de crédito, são abertas as chamadas "*linhas*", que podem consagrar o financiamento directo e o desconto de papel comercial, "*factoring*", remessas de créditos sobre o estrangeiro ou outros que pela especificidade da empresa, melhor se enquadrem.

A prevenção do risco que o banco vai correr pela concessão desses créditos, passa por uma avaliação pormenorizada da estrutura financeira da empresa, seus clientes e perspectivas de evolução do mercado onde se enquadra e ainda pela tomada de garantias, sendo que as mais usuais são a garantia real, "*comfort-letter*" da casa-mãe e aval de sócios (que inicialmente já se verificou serem possuidores de património).

6.3.3. - O País e o Risco.

Quando se fala do Risco-país, estamo-nos a referir à situação dum agente económico que pede um empréstimo situado num país estrangeiro, não seja capaz de honrar os seus compromissos e responsabilidades. Esta situação não é de facto nova e nos últimos anos tem crescido consideravelmente, ao mesmo ritmo da instabilidade política, económica ou financeira, que se tem registado em muitos países. A apreciação e a gestão do risco-país, está mais desenvolvida nos bancos que pela sua orientação estratégica, mais fluxos de operações internacionais canalizam.

Quando se fala nesta vertente de risco, convém ter presente três vectores: o risco de crédito, o risco político e o risco económico. Se bem que a sua análise não seja aqui abordada, convém no entanto, deixar esta chamada de atenção porque me parece pertinente a diferença entre eles, mas ao mesmo tempo, por todos eles confluírem para a completa caracterização do risco-país.

Os métodos de análise do risco-país são variados e numerosos³⁴, porque eles são manejados e conduzidos conjuntamente por organismos internacionais (FMI, Banco Mundial, BIRD,...), por universidades, sobretudo as americanas, por gabinetes de estudos especializados, e também pelos bancos. Existem dois

³⁴ TERRIER, J.L., "*Le risque-pays: une bibliographie*", Revue Française de Gestion n° 31, Maio 1981.

métodos que são particularmente utilizados - o método dos indicadores de risco (critérios políticos, económicos e financeiros) e o método através da teoria do valor das empresas (critérios de análise financeira das empresas em conjunto com uma avaliação da economia do país estrangeiro, mormente pesando o valor da sua dívida interna).

Tendo em conta a apreciação do risco apresentado pelos diferentes países onde o banco está representado, o comité de riscos do banco deve indicar os "*plafonds*" de compromisso, por país ou por zona geográfica. Paralelamente, o banco deve prever um sistema de controle com respeito à verificação do cumprimento dos referidos "*plafonds*".

6.4.- A "*Garantia Real*" - o Crédito Hipotecário, e o comportamento do Risco.

A abordagem que tem sido feita ao longo de todo o capítulo, é clara e demonstrativa, das preocupações que norteiam as instituições de crédito, quando são chamadas a responder a solicitações creditícias dos seus clientes.

Como já se referiu também, a desintermediação e as alterações verificadas no mercado financeiro, possibilitam o financiamento das grandes empresas duma forma directa no mercado, ou refinanciando-se nas suas "*casas-mãe*" (no caso de empresas multinacionais). Se a esta situação se juntar uma concorrência muito forte e diversificada, que por vezes para ganhar uma posição de mercado (ou para a não perder), estabelece um relacionamento comercial com os seus mais fortes clientes de tal forma limite, que uma boa parte das vezes, e considerando as operações marginalmente, acaba por ser meramente residual a sua margem, então a partir daqui, será fácil entender a mudança estratégica da banca, sobretudo nesta última década.

Como já foi referenciado também, associado ao crédito concedido/grau de risco, está sempre a existência (ou não), duma garantia.

Até ao início da década de 90, o cliente particular era negligenciado pela banca na sua generalidade. O Crédito Hipotecário praticamente só era feito em três instituições de crédito (Caixa Geral de Depósitos, Crédito Predial e Montepio Geral). O Crédito ao Consumo, nas suas mais variadas formas de apresentação

(crédito popular, multicrédito, crédito pessoal, etc), pura e simplesmente não existia.

A partir de 1991/92, conjugaram-se alguns factores (aumento da oferta no mercado imobiliário e necessidade da banca aplicar os seus activos, entre outros), que por si foram suficientes para que em termos estratégicos, a banca alterasse o seu "*modus operandis*".

É também a partir desta data que se começa a ouvir falar na segmentação da clientela. Este facto, surge como consequência normal duma inventariação das mais variadas necessidades, sentidas pelos diversos tipos de clientes. Identificando e agrupando clientes com o mesmo tipo de necessidades, passou a ser muito mais fácil encontrar produtos (engenharia bancária e financeira do produto) que pela sua especificidade se dirigissem a um certo grupo alvo. O cliente-particular é uma consequência deste movimento de segmentação e o produto Crédito Hipotecário um produto identificado como de extraordinária apetência do "*target*" alvo, pelo que se começaram a desenvolver estratégias de marketing tendentes a dar notoriedade ao produto, a massificá-lo, para desta forma se conseguir um forte grau de penetração junto do extracto que se queria atingir.

Havia que escolher então um produto, que fosse por si dinamizador da relação banca-cliente, e ainda que pela sua constituição não fizesse perigar o equilíbrio da relação entre crédito concedido/grau de risco. Além disso, um produto que por si fosse capaz de fazer aumentar o grau de relacionamento entre o cliente e a banca - "*cross-selling*".

Tendo em conta todo este conjunto de pressupostos, facilmente se concluiu que o produto indicado seria então o Crédito Hipotecário (como já se referiu anteriormente). As vantagens para a banca eram evidentes: concessão dum crédito, de risco praticamente nulo mas mesmo assim salvaguardado com a hipoteca do bem a favor da banca e um seguro de vida cujo credor hipotecário é a própria banca; colocação de activos duma forma sólida; existência de margens bem mais interessantes do que as recebidas nos negócios com as grandes empresas; risco diluído por muitos clientes; fortalecimento da sua base de cliente-particular; fidelização do cliente por um período muito longo (20 a 30 anos);

maior possibilidade de fazer "*cross-selling*" de produtos com os seus clientes; fomentar o crédito às PME's,³⁵ do ramo da construção civil, tendo como contrapartida o financiamento dos clientes destas com o Crédito Hipotecário, angariando desta forma também novos clientes, e por fim, através de múltiplas acções de grande agressividade comercial, disputar e conquistar quota de mercado à concorrência, que sobretudo no início da década se manteve *apática* e reagindo duma forma defensiva.

Portanto estava de facto encontrado o segredo e a receita para, concedendo crédito se salvaguardar de forma muito importante, o risco que se iria correr.

Ao constituir uma hipoteca sobre o objecto do financiamento, a banca (e, pese embora, a sua vocação não ser a imobiliária, mas sim a financeira) em qualquer momento que se registre uma situação de incumprimento contratual, pode Resolver o Contrato e pedir judicialmente a entrega do bem (Providência Cautelar). Este, uma vez na sua posse, pode ser alienado por um preço que fique o mais perto possível (ou até ultrapassar), os valores que lhe são devidos. Se a tudo isto lhe acrescentar-mos um seguro de vida dos mutuários, que em caso de morte assegura à banca o pagamento integral do capital vincendo, temos pois uma aposta certa, tendo por horizonte um pequeno grau de risco. Pensa-se, no entanto, que o risco existirá duma forma mais visível em financiamentos que cubram os 100% do valor de avaliação do imóvel, que considerando a desvalorização do mesmo e em caso de incumprimento, poderá configurar uma situação de menos-valias para a instituição financiadora.

Tendo então por pano de fundo esta segurança de risco, toda a banca se lançou numa ofensiva desmedida e avassaladora na procura e na conquista de novos clientes. Às fortes campanhas que das mais variadas formas a banca vem fazendo na divulgação do produto, não será pois estranho a relação *apetecível de risco/produto*. Uma consequência directa desta peleja, tem-se traduzido em ganhos para os clientes na sua globalidade. As taxas têm verificado um contínuo movimento de descida (desde 1991 até meados de 1999), situando-se a níveis e em patamares não imagináveis há bem pouco tempo, dando por esta via a possibilidade a muitos portugueses de comprar casa própria. Além desta

³⁵ Pequenas e Médias Empresas.

vantagem directa, outro tipo de vantagens é dado aos clientes, diferenciando estas de banco para banco, mas sempre associadas à detenção do produto hipotecário.

Por tudo o que já se disse, e agora em jeito de conclusão, pensa-se que o Crédito Hipotecário vai continuar a ser o "*Produto Estrela*" da banca, para o segmento dos Particulares; as campanhas promocionais e de divulgação vão continuar a sucederem-se, sobretudo numa altura em que o Crédito ao Consumo (apesar de ser o que maiores margens proporciona), está a começar a causar alguns problemas, no que diz respeito a incumprimentos e à geração de "*menos-valias*" para a banca, obrigando à constituição de provisões e à sua utilização, por manifesta falta de capacidade de reembolso dum número cada vez crescente de clientes consumidores deste produto.

6.5.- O Crédito Hipotecário na Comunidade Europeia.

Porque nos encontramos no espaço europeu e porque essa situação configura uma obrigatória vida comunitária em todos os capítulos, mormente da actividade económica, pensou-se muito interessante dedicar esta parte final do capítulo à verificação dum conjunto de procedimentos que a nível de alguns países membros, se passa com o produto Crédito Hipotecário.

Vai-se tentar caracterizar o que se passa em Portugal, na Bélgica, na Alemanha, na Espanha e na França, - a nível das principais características do Empréstimo Hipotecário.

Para tal comparação, ir-se-á considerar: Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem; modo de reembolso do empréstimo; duração do empréstimo e taxas de juro; natureza da garantia; avaliação do valor da garantia e empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

BELGICA

Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem.

É usual a banca e as empresas hipotecárias, fazerem empréstimos com 1ª hipoteca. Os empréstimos com 2ª hipoteca além de serem em número muito pequeno, são bem mais onerosos e com duração limitada a 5 anos. Para beneficiarem duma garantia do Estado, os empréstimos têm que ser obrigatoriamente com 1ª hipoteca.

Modo de reembolso do empréstimo.

A forma mais usual de reembolso, é por semestres ou anuidades, todas constantes, ou por amortizações periódicas iguais de capital. O mutuário pode fazer reembolsos antecipados; neste caso o banco pode reclamar uma indemnização por lucros cessantes, e que é igual a 6 meses de juros (considera-se a taxa do empréstimo), que é calculada sobre o montante reembolsado.

Duração do empréstimo e taxas de juro.

A duração do empréstimo vai de 5 a 30 anos, ou mesmo mais. A duração média está entre 15 e 20 anos. Na assinatura do contrato, fica definida a taxa de juro a pagar, que deverá permanecer invariável ao longo do empréstimo. No entanto, o contrato pode conter uma cláusula que permita fazer a revisão de taxa - em cada aniversário do empréstimo (a partir do 5º ano), o banco pode exigir o reembolso do empréstimo, salvo se o mutuário aceitar que ao seu empréstimo seja aplicada a taxa de juro em vigor para os novos empréstimos. Neste momento, um grupo de trabalho (banca comercial e banco central), estão a estudar outras formas que permitam um melhor acompanhamento, quer na baixa, quer na alta (indexação).

Natureza da Garantia.

As hipotecas sobre a habitação e apartamentos, constituem as principais garantias, nos empréstimos hipotecários.

Avaliação do valor da Garantia.

A avaliação pode ser feita por uma empresa independente ou pelo banco.

O relatório de avaliação contém: o estado detalhado do imóvel, uma descrição dos materiais empregues na sua construção, factores de mais e menos valias, o valor intrínseco do terreno e do edifício, o valor venal e o valor eventual numa venda coerciva.

Empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

O capital emprestado é libertado pelo banco, à medida que os trabalhos vão avançando. A última *tranche* é libertada pelo banco, depois dum especialista ter verificado os trabalhos. Este especialista foi o que fez a avaliação do imóvel.

ALEMANHA

Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem.

Apesar de não estar legalmente prescrito, a banca faz empréstimos com 1ª hipoteca (*hipoteca Ia*), a partir do momento que o empréstimo seja de no máximo 60%, do valor do imóvel. Se o mutuário necessitar dum financiamento que ultrapasse estes 60%, então a banca faz uma *hipoteca Ib*, de 2ª ordem, sendo esta salvaguardada por um estabelecimento de direito público.

Modo de reembolso do empréstimo.

O mutuário efectua o pagamento anual dum montante constante - amortização progressiva de capital com diminuição dos juros. A unidade da amortização é em princípio de 1% ao ano.

Duração do empréstimo e taxas de juro.

A duração do empréstimo e a fixação das taxas de juro, dependem de maneira determinante, da forma e meios de financiamento.

Na Alemanha, o Crédito Hipotecário pode ser feito por: banca comercial; estabelecimentos emissores de obrigações hipotecárias; caixas de poupança; caixa de poupança de fomento à construção e empresas seguradoras-vida. É pois a forma diversa de organização destas instituições, que determinam a duração do empréstimo bem como a sua taxa.

Natureza da Garantia.

A hipoteca sobre a habitação e os apartamentos, constitui a garantia requerida. Neste caso concreto, para a 1ª hipoteca, o financiamento não pode ser superior a 60% do valor da habitação. Há no entanto, esquemas alternativos para financiar até 80%, variando consoante a instituição financiadora.

Avaliação do valor da Garantia.

A fixação do valor do imóvel, depende de procedimentos que permitam conhecer o melhor possível o valor real e consistência do bem dado em garantia (valor do terreno e de construção, localização, etc).

Empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

Não existem particularidades importantes para este tipo de empréstimos. É de ter em conta, eventuais medidas do Estado (incentivos), que possam encorajar a construção de alojamentos.

ESPAÑA

Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem.

O Artigo nº 5, da Lei 2/1981 de 25 de Março, estabelece que todos os empréstimos concedidos no quadro do mercado hipotecário, devem em todos os casos estar garantidos por uma 1ª hipoteca, sobre o pleno gozo da totalidade do bem imóvel.

Modo de reembolso do empréstimo.

O reembolso do empréstimo, não obedece a regras específicas. A sua fórmula é deixada à discrição das partes, que fixam de mútuo acordo e livremente, a forma de amortização do montante emprestado. Possibilita-se também a hipótese de reembolsos ou amortizações antecipadas, fixando-se um montante mínimo a partir do qual se podem fazer.

Duração do empréstimo e taxas de juro.

De acordo ainda com as condições de reembolso antes referidas, também aqui não existe disposição legal que regule; existe sim, um mútuo acordo entre as partes contratantes - fixa-se livremente pelas partes, em função das necessidades dos mutuários e das características de funcionamento das instituições financiadoras. No entanto, o prazo dos empréstimos decorre geralmente, entre 3 e 21 anos, com uma média entre os 10 e 15 anos. No que concerne à taxa de juro, costuma-se praticar uma taxa variável, indexada a um referente previamente contratado.

Natureza da Garantia.

A hipoteca do bem a financiar (construção, restauração, aquisição de habitação, realização de trabalhos de urbanismo e equipamentos colectivos, construção de edificios agrícolas, turísticos, industriais ou comerciais), funciona como garantia.

Avaliação do valor da Garantia.

Conforme o Artigo nº7 da Lei de 25 de Março de 1981, os bens hipotecários, deverão ser avaliados pelos serviços de avaliação das instituições que operam no mercado hipotecário ou por um outro, ligado por um acordo expreso. Este outro deverá ser uma Sociedade Anónima, com um Capital social mínimo de 25 Milhões de Pesetas e que tenha no mínimo 10 profissionais qualificados para fazer essa avaliação e estar inscrita no registo oficial do Ministério da Economia. O Decreto Real de 17 de Março de 1982, consagra as regras do objecto da avaliação (estimação, preços, terrenos, etc).

Empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

Não existem regras específicas que se possam aplicar aos empréstimos à construção ou à restauração de imóveis, que não seja a de que o limite do empréstimo será de 80% do valor do bem, quando se trate de construção ou de restauro de habitação.

PORTUGAL

Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem.

A banca financia bens imóveis, mediante a prestação de garantias reais, de preferência 1ª hipoteca, a constituir a seu favor, sobre os bens a adquirir ou a construir. Não é aceite, 2ª hipoteca. Quando se trate de obter garantias adicionais, elas são sempre sobre outros bens e acumulam com a hipoteca.

Modo de reembolso do empréstimo.

Os empréstimos são reembolsados habitualmente por prestações, cuja periodicidade depende da natureza dos próprios empréstimos; no entanto, os mais frequentes são os reembolsos mensais; em muito poucos casos se verifica o reembolso semestral.

Duração do empréstimo e taxas de juro.

Os empréstimos destinados à aquisição de habitação, são acordados de forma variável, seguindo o regime de crédito em vigor e escalonados segundo o valor da habitação atribuído pela banca, a situação e a composição do agregado familiar. O regime geral pode ir de 15 a 25 anos ou mesmo aos 30 anos.

Relativamente às taxas de juros aplicadas, a mais corrente é a indexada (até agora à Lisbor 180 dias). Existem ainda indexações à Euribor e existem taxas fixas, geralmente com períodos que não ultrapassam os 5 anos.

Em certos casos de aquisição de habitação permanente, pode existir um sistema de bonificação de taxas - tendo em conta a idade e rendimentos dos mutuários.

Natureza da Garantia.

Como garantia, funciona geralmente a hipoteca do bem financiado, juntamente com um seguro de vida do(s) mutuário(s). No entanto, quando o risco associado à operação o recomenda, recorre-se a outras garantias, como sejam, a garantia bancária, seguro-caução, aval, caução, etc.

Avaliação do valor da Garantia.

Em geral os bens imobiliários dados em garantia, são avaliados por técnicos especialistas da própria banca ou de empresas a quem a banca recorre, em regime de prestação de serviços. O valor de avaliação é definido em função das infra-estruturas envolventes, do tipo de construção e da qualidade dos acabamentos. É, no entanto, recomendada uma atitude de prudência, tendo em conta o valor do bem no momento presente e a sua eventual deterioração, no caso de incumprimento e duma venda forçada.

Empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

Os financiamentos para estas finalidades, só serão apreciados desde que venham acompanhados do projecto e licença de construção, previamente aprovados pelos organismos oficiais competentes.

A libertação de fundos, dá-se por *medição*, isto é, à medida que a construção vai avançando, a banca vai disponibilizando os meios que irão cobrir a parte que falta construir; esta situação é acompanhada de perto, pelos peritos especialistas – os técnicos avaliadores (geralmente engenheiros).

FRANÇA

Hipoteca de 1ª ordem ou em 2ª ordem.

O Artigo nº 47 dos Estatutos do Crédito Imobiliário diz que "a Entidade financiadora não pode fazer financiamentos além da 1ª hipoteca, excepto em casos previstos nos estatutos, nas leis ou decretos existentes".

Modo de reembolso do empréstimo.

Existem diversas formas de reembolso do Crédito Imobiliário. Os Estatutos do Crédito Imobiliário prevêem os reembolsos a longo prazo, por unidades de maneira a amortizar a dívida num prazo de 6 anos (ou menos). Possibilita-se também a substituição de operações já realizadas, seja por outros organismos financiadores (transferência de hipoteca, sobretudo de médio prazo), seja por outros agentes (em particular os arrendatários privados).

Duração do empréstimo e taxas de juro.

A duração dos empréstimos hipotecários encontra-se actualmente entre os 8 e 20 anos, segundo os tipos de operações. No entanto, os empréstimos a taxa fixa têm uma duração menor e que está compreendida entre os 3 e 7 anos.

A taxa de juro, pode ser fixa (com rendas constantes ou progressivas) ou revista.

Nos empréstimos cuja taxa é bonificada, a revisão é função dum índice calculado - 1/3 sobre a taxa base da Caderneta A da Caixa de Poupança, e por 2/3 sobre a taxa base do rendimento médio das obrigações públicas de primeira categoria, publicado pela Caixa de Depósitos e Consignações.

Natureza da Garantia.

Em termos gerais, a garantia aceite é a hipoteca, no entanto existem excepções (nos termos do artigo nº48 do Crédito Imobiliário) e que são: hipotecas constituídas sobre casas de espectáculos, minas e pedreiras, imóveis indivisos sem o consentimento de todos os co-proprietários, nem sobre imóveis cujo usufruto e a propriedade não estejam reunidos, a menos que obtenham o consenso e consentimento de todos, de forma a estabelecer a hipoteca.

Avaliação do valor da Garantia.

Todo o empréstimo hipotecário, dá lugar à avaliação dos bens imóveis dados em garantia; esta avaliação resulta duma visita feita por um Inspector. O valor da avaliação é geralmente encontrado tendo em consideração o valor venal do bem e o rendimento que potencialmente poderá gerar, no caso de ser alugado. O valor do bem, deve ser apreciado tendo em conta o valor que poderá ser oferecido, numa hipotética venda por penhora.

Empréstimos à construção e à restauração de imóveis.

Este tipo de empréstimos, revestem-se das mesmas formas e particularidades, daqueles que são contraídos para a aquisição de imóveis já construídos, todavia: a estimação é feita, supondo a construção e os trabalhos terminados; os fundos são libertos à medida que os trabalhos vão avançando e sob justificação do arquitecto responsável; os juros são calculados só sobre a parte que vai sendo liberta.

6.6. O Crédito Hipotecário – a sua função de "Produto-Âncora".

A Rentabilidade.

6.6.1. – Fidelização da clientela e promoção do "Cross-selling".

Desde meados da década de 70, que a actividade bancária tem vindo a mostrar fortes alterações. Com o evoluir do tempo, chegou-se à década de 90, período em que estas alterações assumiram contornos mais profundos e rápidos, podendo-se até designar por *revolução financeira*, pois implicaram, o alargamento da missão tradicional da banca como prestadora de serviços bancários, de modo a abranger os serviços financeiros em geral.

Uma das consequências mais importantes para a indústria bancária, foi o aumento significativo da concorrência, cuja causa profunda entronca na desregulamentação.

Como corolário imediato desta situação concorrencial acrescida, surge a perda negocial da banca, quer perante os agentes aforradores (passivo), quer perante os utilizadores de crédito (activo). Desta situação, resultou obviamente, uma redução forte, nas margens comerciais obtidas nas operações creditícias.

A desregulamentação e a desintermediação, por outro lado, vieram permitir uma diversificação da actividade bancária para actividades que lhe estavam tradicionalmente vedadas - além de aceitar depósitos dos seus clientes, passou a vender Bilhetes do Tesouro, Fundos de Tesouraria, Participações de Fundos Imobiliários, produtos de *banque-assurance* (misto de capitalização/risco), etc.

A distribuição dos serviços financeiros em geral, e dos bancários em especial, foi, também profundamente alterada, em virtude da inovação tecnológica. Na verdade, com a introdução das ATM³⁶ e do Home Banking³⁷, a distribuição dos serviços de depósitos, levantamentos e transferências de fundos,

³⁶ Automatic Teller Machine (máquinas de levantamento de dinheiro)

³⁷ Computador em casa do cliente e que dá acesso a várias operações bancárias directas.

deixou de fazer-se exclusivamente através das dependências bancárias, como até então, mas passaram a fazer-se no local, na hora e através do meio escolhido pelo cliente. A inovação tecnológica, devido às economias de escala que possibilita, veio permitir uma nova estratégia concorrencial na indústria bancária, baseada na redução dos custos dos serviços bancários. Saliente-se, todavia, que a redução dos custos tornou-se um imperativo para a indústria bancária, em virtude da redução nas margens líquidas proporcionadas pelo diferencial entre as taxas de juro activa e passiva. Esta redução de custos é também necessária pelo facto dos bancos terem perdido o monopólio da oferta de serviços bancários, situação que evidentemente, permitia que os custos incorridos, fossem sempre recuperados pela via dos preços.

Paralelamente (finais da década de 80, início da década de 90), começou a assistir-se a um fortalecimento das grandes empresas, principalmente as multinacionais. Este facto implicava que se a banca tivesse necessidade de obter os fundos através do recurso ao mercado, situação cada vez mais comum, só poderia conceder crédito às empresas mais sólidas, a taxas superiores às que estas podiam obter directamente do mercado, se excluir-mos o custo de emissão. As grandes empresas, com sólida situação financeira, portadoras de bom *rating*³⁸, passaram a obter directamente no mercado os fundos que careciam, emitindo obrigações e papel comercial, enquanto os bancos se limitavam a servir como garantes de liquidez e tomadores e distribuidores desses instrumentos de crédito.

O segmento das PME's, foi desde sempre, o mais apetecido da banca. Ainda mais apetecível se tornou, a partir das condicionantes anteriormente enumeradas. Era um segmento com reduzido poder negocial e que era explorado pela banca, pela sua rentabilidade - aplicação de taxas bem superiores às praticadas com as grandes empresas. No entanto, com a investida fortíssima da concorrência no sector bancário, as próprias PME's começaram a adquirir consciência do que significavam para a Conta de Resultados da banca, pelo que começaram a ser mais exigentes. Paralelamente a este aumento de exigência, e

³⁸ Informação fornecida por empresas especializadas e que mede a solidez financeira, bem como o grau de risco que lhe está associado.

como a concorrência bancária, alicerçada em objectivos comerciais cada vez mais agressivos, impunha o crescimento do volume de negócio, verificou-se uma progressiva degradação dos riscos de crédito que iam sendo assumidos, chegando ao ponto da margem não cobrir os custos gerais (fixos, variáveis e provisões gerais de riscos de crédito).

É pois, neste cenário que a banca decide uma alteração estratégica.

O segmento do *cliente particular* até ao início da década de 90, tinha sido completamente negligenciado. Havia pois que apostar neste segmento e em produtos que além de serem da sua clara apetência, pudessem servir de garantia para a banca, no caso de algo correr de forma anómala.

O Produto encontrado (ao qual eu chamo de *Produto-Âncora*), foi o Crédito Hipotecário.

Com esta alternativa, conseguir-se-iam atingir uma multiplicidade de objectivos, sendo o mais importante o "*Cross-selling*" de produtos. Por um lado, a banca conseguia colocar um crédito de muito bom risco, coberto pela própria hipoteca do bem financiado e ainda por um seguro de vida, e por outro lado, através de todo um esquema de vantagens adicionais, iria procurar cativar o cliente para um envolvimento múltiplo com outros produtos do banco.

É sabido, que o grau de fidelização dum cliente, é tanto maior quanto maior fôr o prazo das responsabilidades que o ligam ao seu banco. Sendo o Crédito Hipotecário um produto de muito longo prazo (com prazos que podem ir até 25/30 anos), é natural que essa relação fosse aproveitada para um maior relacionamento comercial.

Conhecendo melhor que ninguém esta contingência, toda a Banca se lançou numa forma desenfreada na "*caça ao Particular*". O objectivo primeiro era o Crédito Hipotecário. Depois de *amarrado*, partiu-se para a 2ª fase, que consiste na venda de outros produtos (de activo e de passivo). Por isso, é perfeitamente natural encontrar associado a um Crédito Hipotecário, uma Conta Ordenado, uma isenção de custos nas Domiciliações de Pagamentos Domésticos, uma bonificação num Depósito a Prazo, uma oferta de Caderneta de Cheques, etc.

Naturalmente, que mais tarde, ou seja pelo fim destas campanhas de adesão, ou pela via da venda de outros produtos, a banca vai interiorizar benefícios, que de outra forma muito dificilmente conseguiria. Não podemos perder de vista, que a redução das margens, obrigou a banca a rever a sua política de preços dos serviços prestados, pois deixou de ser possível subsidiar certos serviços à custa de outros serviços.

Se analisarmos uma Conta de Resultados de qualquer banco, verifica-se que o peso das Comissões é cada vez maior, decrescendo o valor das margens; aliás à semelhança do que se passa na banca japonesa há bastante tempo e aqui bem mais perto de nós, na banca francesa. Esta situação é tanto mais verdadeira e mais consubstanciada, quanto maior for o "*cross-selling*" - quanto maior for a multiplicação dos produtos vendidos, principalmente aos particulares.

Se estivermos atentos ao mercado publicitário (jornais, revistas, televisão, rádio e "*out-doors*"), poderemos apreciar as múltiplas propostas que a banca faz ao segmento dos Clientes Particulares. Apesar de não divulgadas as verbas que cada instituição consagra, em termos de Marketing, à divulgação dos produtos que cada uma considera estratégicos, poderemos concluir *fundamentadamente* que *os fins justificam os meios*, isto é, o custo da acção de divulgação vai ser compensado no futuro, pelo que não poderá ser considerado um custo verdadeiro, mas sim um investimento, que se irá amortizando de acordo com o fluxo e retorno gerados.

Partilhamos a ideia de que os "*nichos de mercado*" se esgotaram.

A banca hoje, universalizou-se.

A aposta generalizada vai no sentido do segmento do cliente-particular.

Pensamos que esta aposta aponta para a exploração do segmento até à exaustão, com as consequências positivas e negativas que daí poderão advir.

Até lá, o caminho é estabelecer objectivos que apontem para crescimentos sucessivos, impondo-se o "*cross-selling*" como acção de ordem e de primeira linha, que deve estar sempre omnipresente.

6.6.2. - Maior rentabilidade por cliente, associada a um menor risco.

Os particulares, enquanto destinatários de crédito bancário, passaram a ser vistos de forma mais atenta a partir de 1992/1993, anos em que as empresas acusaram o rigor da conjuntura e não cumpriram os compromissos bancários, o que levou os bancos a virarem-se para o crédito aos particulares. Habitação e Consumo, foram então as áreas eleitas, isto depois das alterações no contexto do exercício da actividade. O Banco de Portugal, recorda no seu relatório, o fim dos limites máximos às taxas de juro em 1988/1989 e o levantamento dos limites quantitativos ao crédito entre 1990 e 1991 (os célebres "*plafonds*").¹

Estas alterações, mais o acréscimo de concorrência entretanto verificado, levaram à redução de margens, o que empurrou os bancos para a pesquisa de novos segmentos de mercado, a análise de risco e a prestação de serviços complementares.

Combinar da melhor forma: dotação de capital, volume de vendas (produtos e serviços), processamento da informação e adequação dos recursos humanos, passou a ser a grande prioridade das empresas bancárias.

Como pano de fundo desta múltipla articulação, está uma procura constante de Rentabilidade, que por sua vez resulta dos ganhos de Produtividade.

Com a Produtividade, procura-se medir a eficiência do processo de produção, (neste caso considere-se o PIB³⁹), e da sua organização, traduzido num indicador de resultados económicos obtidos, com o volume de meios empregues para a sua obtenção.

Numa primeira aproximação, a Rentabilidade relaciona o rendimento dum determinado período, e o capital avançado no início do período para a sua obtenção. Contudo, não se está na presença dum indicador físico, mas sim dum indicador monetário e financeiro. O seu significado é menos complicado do que parece, principalmente porque sintetiza a acção de múltiplos factores. De maneira, que os ganhos de produtividade se exprimem por uma baixa dos custos unitários dos serviços prestados e constituem assim, um factor de competitividade

³⁹ Produto Interno Bancário

para qualquer banco, no entanto, eles não são uma condição suficiente, nem mesmo talvez uma condição necessária da Rentabilidade, principalmente porque ela depende de outros factores. Entre eles, pode-se sublinhar a incidência da adaptação do produto ao mercado (qualidade, variedade, intrinsecidade, prazo, etc), e ainda a evolução dos preços relativos.

Considerando:

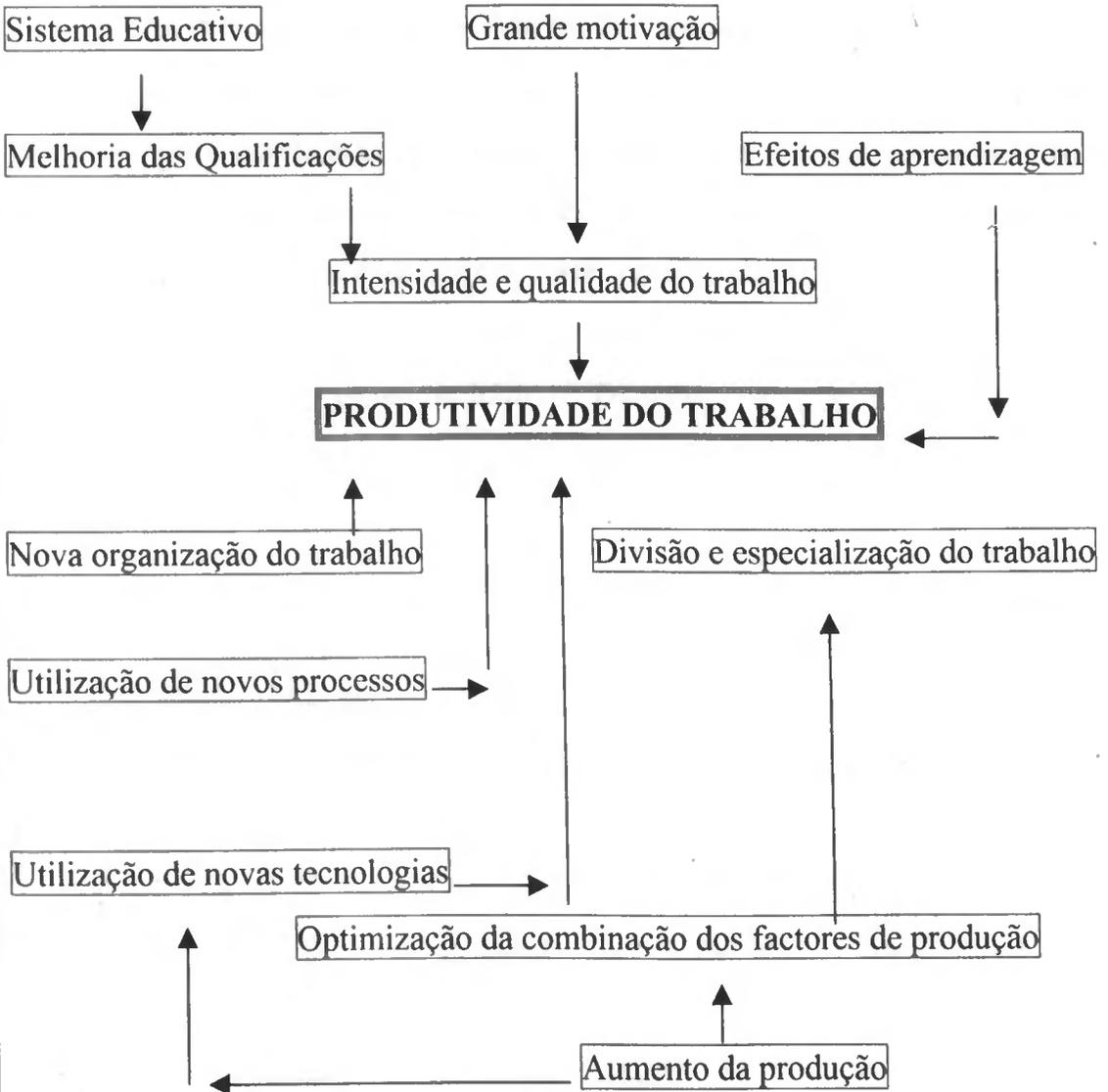
$$\text{Rentabilidade} = \text{Vendas/Custos Operacionais}$$

haveria então, que otimizar a relação. Pelo lado do denominador (Custos), várias estratégias têm concorrido para tornar o seu valor cada vez mais baixo. Desde as fusões, que aumentando a dimensão visam uma redução nos custos gerais pressupondo ganhos de eficiência concedidos pelas economias de escala; passando pela diminuição dos seus efectivos, celebrando acordos de rescisão de contratos e propondo reformas antecipadas e terminando com a introdução de novas tecnologias, possibilitando um interessante incremento das suas produtividades.

Pelo lado do numerador (Vendas), concorrem os produtos e serviços que numa forma determinante, vão fazendo aumentar a Rentabilidade.

Pelo que já se disse, podemos inferir que, o "*cross-selling*" feito a partir do Crédito Hipotecário, configura uma interessante participação na evolução da Rentabilidade e que toda a banca persegue.

Origens dos Ganhos de Produtividade



6.6.3. - O impacto do Euro, na Rentabilidade da Banca portuguesa – a Banca de Retalho.

Sendo preocupação deste Capítulo, abordar a Rentabilidade e o contributo que o "*cross-selling*" dá para a mesma, parece importante fazer uma referência ao contexto comunitário em que nos encontramos inseridos, e opinar sobre o impacto que a introdução do Euro poderá ter, na Rentabilidade da Banca de Retalho em geral.

Actualmente, na Europa, os bancos de retalho dependem maioritariamente dum país, permanecendo, por esta razão, vulneráveis à evolução da economia nacional. Ainda que haja uma única moeda na Europa, isso não irá garantir que o desempenho económico vá ser uniforme, pois o desenvolvimento industrial dos países situa-se em fases diferentes. Até recentemente, a gama de produtos bancários existente na Europa, era muito reduzida, havendo muitos bancos a fornecerem apenas os produtos básicos. Quando a sua dimensão os impelir a expandirem-se para além fronteiras, dificilmente poderão competir, num mercado de consolidação.

A revolução dos serviços financeiros de retalho já se verifica em alguns aspectos. O banco tradicional, baseado em filiais, com produtos limitados, onde existe pouca sensibilidade em termos de preços, devido à lealdade ou fidelidade do cliente, está gradualmente a ser substituído por um novo tipo de instituição. Este facto baseia-se na maximização dos clientes, não apenas devido a um processo de expansão, mas também através do estabelecimento de novas redes de distribuição, baseadas em especial, na superioridade tecnológica e no estabelecimento duma imagem de marca, que englobe todos os produtos, sobretudo nas áreas de investimento e poupança.

A principal desvantagem residirá no facto da concorrência se tornar extremamente aguerrida. Ao criar-se um banco que opere no mercado Euro (por simplificação, vamos chamar-lhe banco Euro), terá que se perspectivar, as oportunidades que se abrem e as limitações que se põem. A situação de predominância de que muitos bancos gozam nos seus próprios países, compelem-

nos a expandirem-se para fora das suas fronteiras tradicionais, se quiserem manter a liderança no mercado regional e europeu.

A concorrência crescente irá ser um factor positivo, mas só as instituições que se destacarem em termos de eficiência, eficácia e tecnologia, serão bem sucedidas.

As fusões podem ser muito vantajosas para os accionistas dos bancos objecto da fusão. Será possível criar-se uma base de clientes pan-europeia, a quem poderão ser vendidos novos produtos, através de redes de distribuição não tradicionais, produtos com uma forte imagem de marca, numa base regional. Um banco Euro, representa também um desafio em termos de gestão, que levará os clientes a aderirem aos bancos que tenham aceite o desafio.

Um Banco Euro de Retalho, cobrirá uma grande extensão geográfica, podendo os produtos atravessar livremente as actuais fronteiras nacionais. O crédito aos pequenos comerciantes e a particulares, baseado que é no conhecimento do cliente, poderá continuar a ser efectuado a nível local, numa primeira fase.

Muitos outros produtos irão passar a ser pan-europeus, como é o caso do numerário, transferências bancárias e dos cartões de crédito e débito. Os depósitos a prazo, que são sensíveis à taxa de juro; a gestão dos activos, que se baseia na *performance*; os seguros de vida, que se baseiam na reputação e nas hipotecas, sensíveis a questões de preço, irão todos eles adquirir uma dimensão Euro. A actividade bancária privada, já está a ganhar dimensão Euro. As implicações relacionadas com a rentabilidade da revolução nos serviços financeiros de retalho, a que vimos assistindo, não poderão ser, de forma alguma, ignoradas.

Entre os aspectos positivos, conta-se o facto dos anos iniciais do Euro deverem coincidir com um acentuado crescimento económico, uma moeda competitiva e taxas de juro relativamente baixas, o que deverá implicar um crescimento no volume da actividade bancária. Os bancos que operam actualmente, com várias unidades monetárias, verão os seus custos reduzidos, com uma moeda única.

Entre os aspectos negativos, deverá ter-se em atenção que o sistema bancário europeu goza duma elevada capacidade de adaptação por parte do capital, facto que, se utilizado numa guerra concorrencial, não irá beneficiar, de forma alguma, as margens de lucro, desde logo a Rentabilidade. Os líderes de mercado irão pressionar as pequenas instituições, por forma a retirá-las completamente dos mercados. As margens de lucro serão, muito provavelmente, diminuídas, já que muitos bancos irão operar com uma única unidade monetária. Um dos factores realmente determinantes, em termos de Rentabilidade, irá resultar da utilização eficaz dos recursos, onde estão englobados a tecnologia, as pessoas e as infra-estruturas. A eficiência, está nas mãos das instituições individuais e as melhores irão, desde logo, beneficiar de vantagens competitivas. Por último, a racionalização através de estratégias de aquisição bem sucedidas, será um dos factores também determinante na Rentabilidade dos bancos.

Esta revolução já avançou consideravelmente. A consolidação, a nível nacional, está em vias de chegar ao seu final (penso que este ano será para a completar). Os bancos continuam a alargar a gama de produtos que oferecem, em particular no sector de seguros de vida e na constituição e gestão de fundos de investimento.

As pressões da concorrência, exigem a utilização eficaz dos recursos, tendo em vista a angariação de novos clientes. Os bancos nacionais de maior dimensão, estão a maximizar o seu conhecimento em termos de produto, por forma a conferir-lhes uma vantagem concorrencial.

Quem pretenda um estatuto Euro, tem que desenvolver a tecnologia Euro adequada e adoptar uma capacidade de gestão abrangente, que possa ser exportada com êxito. Marcas e culturas Euro irão surgir, especialmente no domínio da actividade bancária directa.

Os bancos para quem é mais importante a Rentabilidade auferida pelos detentores das suas acções, do que estratégias de aquisição sem consistência, serão muito claramente, os vencedores a longo-prazo.

6.7. – O Banco Central – Supervisão, Regulação e Normas Prudenciais.

“A Supervisão bancária, é uma arte e não uma ciência.”⁴⁰

Uma das funções consagradas ao Banco de Portugal, é a de estabelecer um conjunto de normas prudenciais e de supervisão, cujo alcance é o de salvaguardar a transparência de actuação das Instituições Financeiras e ainda de ajudar a credibilizar a relação entre as mesmas Instituições (particularmente as Instituições de Crédito) e os seus clientes.

De acordo com o que temos vindo a abordar ao longo de todo este Capítulo, podemos aquilatar e sublinhar a importância das Instituições Financeiras no funcionamento das economias, através da sua actividade de captação das poupanças, de concessão de crédito e, em geral, de financiamento da economia, revelando-se como peças fundamentais dos sistemas de pagamento e elementos dos mecanismos monetários, pelo seu poder de afectar a oferta de moeda.

Embora ninguém ponha em causa que as Instituições Financeiras devem ser geridas com o objectivo do lucro e que os respectivos gestores devem poder livremente conduzir a actividade corrente da instituição, a estabilidade e a eficiência dos sistemas financeiros são reconhecidos como um bem público que tem justificado a intervenção dos poderes públicos na regulamentação e supervisão da actividade dessas instituições.

Essa intervenção passa por garantir a estabilidade e a solidez das Instituições Financeiras com o múltiplo objectivo de: proteger os interesses dos depositantes e credores; assegurar a eficiência do funcionamento do sistema e proteger os interesses dos consumidores/clientes.

A protecção dos interesses dos depositantes e credores das Instituições de Crédito (IC's), encontra a sua justificação no reconhecimento das suas dificuldades de acesso à informação sobre a real situação financeira dessas instituições e conseqüente risco dos seus depósitos e da impossibilidade de

⁴⁰ CORRIGAN, Gerald, Governador do Federal Reserve Bank de Nova Iorque e Presidente do Comité de Basileia para a Supervisão Bancária, Conferência de Cannes, 1992

poderem influenciar ou intervir na gestão dessas instituições. Existe assim, o risco de uma perda de confiança desses clientes poder pôr em causa a estabilidade duma instituição através de movimento de corrida aos depósitos.

Existe um segundo objectivo, que tem a ver com o fornecimento pelas Instituições Financeiras, de serviços de qualidade a preços competitivos.

Um sistema é eficiente quando, com um dado volume de recursos maximiza a produção. A concorrência é o veículo para atingir a eficiência, uma vez que força as instituições a operarem eficientemente se querem manter os seus clientes a prosperar no negócio. Face à sua função de intermediação financeira, a concorrência no sistema financeiro contribui também para otimizar a alocação dos recursos financeiros na economia.

A promoção da concorrência e do funcionamento eficiente do sistema financeiro, tem implicações de outra ordem.

A concorrência e a eficiência, dependem do número de instituições a operar no mercado, da liberdade de acesso e da dimensão das instituições.

A existência de poucos bancos no mercado, poderá induzir comportamentos monopolísticos ou de cartel. Por outro lado, a existência de muitas instituições de dimensão abaixo da óptima, poderá induzir situações de ineficiência.

A regulamentação e supervisão, tendem assim a estabelecer controles sobre o acesso ao mercado, dimensão mínima das instituições e sobre a concentração e expansão da actividade das IC's.

Não deve, no entanto, limitar desnecessariamente essas actividades ou impor-lhe restrições que as coloquem em condições de desvantagem competitiva face a outras menos regulamentadas.

Por fim, o objectivo de protecção ao consumidor/cliente.

Uma parte da regulamentação e da supervisão que visam este objectivo, são de âmbito mais geral e visam outros objectivos (leis de defesa da concorrência ou da protecção dos depositantes).

O que existe aqui de particular, são os aspectos da transparência nas relações entre instituições e os seus clientes: estes devem ser plenamente informados das condições e custos associados aos seus contratos com as

Instituições Financeiras, de forma a poderem comparar e decidir. Isto é particularmente importante nas operações de concessão de crédito. A regulamentação sobre esta matéria, visa proteger os clientes dos possíveis abusos das Instituições Financeiras e torná-los conscientes dos custos assumidos quando estabelecem esses contratos.

O sector financeiro, tem vindo nos últimos anos, a sofrer profundas alterações (inovações financeiras, aumento da agressividade da concorrência, diversificação da actividade bancária, desintermediação, etc). Neste contexto, faz todo o sentido falar numa harmonização dos instrumentos de supervisão prudencial, e indo até mais longe, considerar o espaço europeu em que nos encontramos inseridos.

Nesta harmonização, tem-se dado uma particular importância à imposição de requisitos mínimos de adequação do capital, às condições de acesso aos mercados e à limitação dos riscos assumidos pelas Instituições Financeiras.

Capital social mínimo necessário para constituir uma IC e rácios prudenciais (solvabilidade; grandes riscos; imobilizado líquido/fundos próprios; provisões para riscos gerais de crédito/crédito a clientes; provisões do crédito vencido/crédito vencido; etc), são exemplos que tendem numa forma directa, a influenciar o comportamento das IC's e impôr suficiente provisionamento para evitar as consequências duma gestão arriscada.

O Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras⁴¹, constitui o instrumento base regulador da actividade das Instituições Financeiras, cuja responsabilidade de supervisão, é do departamento de Supervisão Bancária do Banco de Portugal.

Parece importante ainda referir, o estreitamento da colaboração que ultimamente se tem verificado com as outras entidades a quem estão atribuídas funções de supervisão das entidades e dos mercados financeiros, nomeadamente com o Instituto de Seguros de Portugal e com a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários. Esta envolvente, permite abarcar de forma mais abrangente o universo financeiro, hoje onde as fusões e conglomerados financeiros imperam.

⁴¹ Aprovado pelo Decreto-Lei Nº 298/92 de 31 de Dezembro e alterado pelos Decretos-Leis Nºs 246/95 de 14 de Setembro e 232/96, de 5 de Dezembro.

Para concluir este ponto, uma palavra de referência à Supervisão e ao seu principal objectivo - que deverá ser o bom funcionamento e a segurança do sistema como um todo, imperando o rigor da análise, mesclada com a experiência e o bom senso.

7. CONCLUSÕES.

“Gostaria que este meu trabalho se tivesse assemelhado ao lançamento dum bom vinho do Porto: um produto que tivesse história, que tivesse qualidade e que não receasse as provas”.

Crescimento da Economia Portuguesa.

Os acontecimentos políticos de 25 de Abril de 1974, foram acompanhados dum conjunto de múltiplas transformações na sociedade portuguesa, demarcadamente de carácter económico.

Em 1974, Portugal encontrava-se isolado politicamente e tinha padrões de Consumo verdadeiramente enquadrados na perspectiva terceiro-mundista com que a nível internacional era tratado.

Encontrei pois pertinente, fazer um trabalho, que de alguma forma pudesse ser mais um contributo, para se poder perceber a evolução registada na Economia Portuguesa (nas instituições e nos cidadãos), ao longo de 25 anos.

É certo que o período é demasiado longo, no entanto, foi intenção aglutinar os grandes acontecimentos, aqueles que pela sua acção e abrangência mais marcaram a actividade económica do nosso país durante este período.

Como principal e central preocupação desta minha Dissertação, está um tema que há algum tempo vem dominando as preocupações nacionais – O Endividamento dos Particulares.

Para entender esta temática, houve que ver toda a dinâmica da economia portuguesa ao longo do período.

Nesse contexto, poderemos considerar duas fases de evolução distintas: a 1ª que vai de 1974 até à assinatura da nossa adesão em 1986 à então CEE; a 2ª que começa nessa altura, evolui para a convergência nominal e real da economia portuguesa face aos seus parceiros europeus e que aqui se delimitou em termos temporais, no ano de 1998.

A 1ª Fase, é o período revolucionário e pós-revolucionário, em que as Instituições se vão ajustando aos condicionalismos daí emergentes, cujos pontos

principais são os dois pedidos de ajuda (Planos de Ajustamento Estruturais) ao FMI – em 1978 e 1983/1984.

Foi neste período que Portugal registou o seu maior desequilíbrio nas suas Contas Externas, chegando ao ponto de sentir enormes dificuldades no mercado internacional, para conseguir financiamentos em moeda estrangeira, que lhe dariam suporte às suas Importações. As Cartas de Intenções então subscritas e o seu zeloso cumprimento, levou Portugal a reencontrar o equilíbrio da sua Balança de Transacções Correntes.

Foi a fase das Nacionalizações das empresas que actuavam nos sectores estratégicos da economia e foi também o período em que os valores da Inflacção subiram a patamares muito elevados.

A 2ª Fase, vai ficar marcada com o nosso pedido de adesão à então CEE, com a chegada de múltiplos Fundos de Coesão e Estruturais, que nos irão ajudar na convergência real rumo ao desenvolvimento dos nossos parceiros europeus.

É nesta fase que a dinâmica de crescimento do Consumo Privado se instala na nossa Economia; e é também no final deste ciclo que se começa a equacionar os próprios limites desse mesmo Consumo, quando se começa a constatar as primeiras dificuldades das famílias e que erradicam exactamente numa exposição ao Consumo pela via do Endividamento.

Começa-se a assistir à chegada da Banca Privada e à dinâmica que lhe irá estar associada no desenvolvimento da economia; às nacionalizações das partes sucessivas de capitais de empresas que estavam nas mãos do Estado; do abandonar do Estado intervencionista para um Estado regulador; da formação e qualificação profissional, que nos irá trazer uma maior produtividade – única forma de conseguirmos competir com os nossos parceiros europeus.

Um novo fenómeno – O Endividamento dos Particulares – a dimensão.

A partir do início da década de noventa, começou a surgir em Portugal um fenómeno novo – o Endividamento dos particulares.

Recorda-se que até 1986, a Banca portuguesa estava toda privatizada, e é justamente nesse ano que surgem os primeiros 3 Bancos privados em Portugal.

Até ao início da década de noventa, o crédito era quase que exclusivamente para empresas. Era *impensável* conceder crédito a um particular, a menos que o mesmo estivesse muito bem referenciado. Também (e em abono da verdade) se deve dizer, que pedir crédito nessa altura a um banco por um particular (que não fosse para habitação própria), era uma atitude que embora não fosse condenável, não era muito ortodoxa nem normal.

No entanto, por influências várias (entre as quais podemos contar a necessidade de expansão da banca privada, e que veio a arrastar toda a concorrência), o cidadão/consumidor português foi ganhando (induzido) novos hábitos, que re-qualificaram o seu padrão de Consumo. Começou a dirigir atenções para produtos e serviços que até essa altura não ousava discorrer.

Como já foi referenciado, a banca tinha necessidade de colocar os seus activos que numa forma mais segura (considerando o risco inerente às operações bancárias), pudesse rentabilizar.

O mercado de arrendamento era (é) praticamente inexistente em Portugal, e no caso em que ele existe o valor das rendas assumia tais montantes, que conjugando a progressiva descida das taxas de juro, se tornava mais racional comprar casa em vez de alugar.

A banca sabendo mais do que ninguém destas circunstâncias, aproveitou e fabricou fortes campanhas de marketing, como forma de captar um tipo de cliente que lhe interessava. Numa primeira fase, avançaria como *lança* o produto hipotecário, mas numa fase posterior viriam outros produtos, aquilo a que se chamou o “*cross-selling*” de produtos, que de forma concertada iria fazer aumentar a rentabilidade por cliente.

Surge então o Crédito ao Consumo (multicrédito, crédito pessoal, crédito popular), como mais um produto para um *target* de mercado em que o risco de crédito estaria calculado e que ajudaria a Conta de Exploração da banca, a ter resultados com uma positividade maior.

Como consequência, destes novos hábitos, aparece e consolida-se um fenómeno novo – o Endividamento dos particulares.

A preocupação, diria que é nacional, a ponto de há bem pouco tempo, se ter constituído como preocupação e actividade principal da Secretaria de Estado

para a Defesa do Consumidor, a tentativa de encontrar plataformas de entendimento entre devedores e credores, no sentido de se evitarem situações preocupantes para ambos os lados.

Em minha opinião, penso que é preocupante, mas não demasiado; por outras palavras, penso que se está a dar um alarme com demasiado som.

Não podemos confundir Endividamento, com capacidade de reembolso. É verdade, que existem hoje famílias (as chamadas sobre-endividadas), que não conseguem solver as responsabilidades assumidas com as mais variadas instituições financeiras, no entanto, estes casos não são de molde a causar excessivas preocupações.

Cerca de 96% do crédito concedido a particulares, é crédito hipotecário que além da garantia real que lhe está associada, geralmente faz-se acompanhar por um pacote de seguros (sendo o vida e incêndio, os mais frequentes).

Existem algumas opiniões sobre o perfil do consumidor/cliente endividado. Pensamos deveras arriscado estar a cair em semelhante tentação. De acordo com o tipo de produto e com o próprio "target" de clientes a que cada instituição se quer dirigir, assim surgem endividados. Muitas vezes o mesmo tipo de produto tem sinistralidades diferentes se se considerarem duas ou mais instituições - está este fenómeno ligado às políticas de risco (umas mais liberais que outras), mas mesmo assim, será importante também escolher-se o momento em que tal situação ocorre; muitas vezes, devido a imperativos estratégicos que têm a ver com a necessidade de crescimento aposta-se na dinamização de determinado produto, que mais à frente poderá desacelerar ou mesmo apostar só de forma passiva.

A aposta da Banca no crédito hipotecário continua. No entanto, e segundo estudo apresentado pela ANEOP-Associação Nacional de Empreiteiros de Obras Públicas, os próximos 5 anos serão de crise no sector da habitação.

Depois do forte crescimento registado ao longo de toda a década de noventa (e visto em capítulos anteriores), em que a baixa das taxas de juro, ajudaram centenas de milhares de portugueses a comprar uma habitação nova, a inversão do ciclo está anunciada.

Definido que foi o Endividamento dos Particulares, será oportuno fazer uma breve síntese sobre os variados aspectos (positivos e negativos), que gravitam à volta do tema.

Na óptica das Famílias, o Endividamento é bom pois permite-lhe aceder de imediato a um conjunto de bens e serviços (Consumo) que de outra forma não o conseguiriam, no entanto estão a sacrificar o seu poder de compra no futuro.

Na óptica da Banca, o referido Endividamento (contra-partida do Financiamento) é positivo porque lhe permite obter uma maior rentabilidade dos seus activos e uma boa cobertura de risco (no caso do Crédito Hipotecário); mas já não será tão consistente, quando o Endividamento fôr canalizado para bens de Consumo imediato (Crédito ao Consumo) onde o risco é maior, o que irá conduzir a um aumento da constituição de Provisões que em boa parte serão utilizadas.

Que fazer ?

Na verdade, para lá da Banca ter já começado a fazer reflectir no serviço da dívida os aumentos das taxas de juro (como consequência do aumento da taxa de juro directora do BCE), o que por si só começa já a tornar-se aflitivo para muitas famílias endividadas, olhamos à nossa volta e vemos que por todo o país, nascem novos empreendimentos habitacionais, a que se juntam muitos outros ainda sob a forma de projecto, mas com a promessa de se tornarem realidade num prazo mais ou menos curto.

Será que o mercado vai aguentar tamanha pressão imobiliária? A seu tempo, a procura, em parte satisfeita e em parte endividada, certamente o dirá.

A minha opinião, é que certamente ir-se-à assistir a uma baixa no preço das habitações, por inadequação da oferta à procura. É verdade, que segundo os especialistas, hoje em certos locais (por inexistência duma política de solos), o valor do terreno representa 30% do valor da construção. No entanto, são questões a corrigir; caso contrário não existirá procura para a oferta que se anuncia, sobretudo num cenário (que pensamos que se irá manter), de aumento de taxas às quais se encontra indexada a prestação hipotecária a pagar.

Como cenário mais previsível, antevê-se fortes dificuldades das Famílias em solverem as responsabilidades assumidas e emergentes de créditos contraídos (Hipotecários, Consumo, Aluguer Longa Duração e outros), como consequência dum endividamento consubstanciado na “*baixa*” das taxas de juro; por outro lado, a Banca a ter necessidade de retirar dos seus benefícios uma “*fatia*” cada vez mais substancial para fazer face a provisões para incumprimentos.

Como corolário deste cenário, haverá certamente um ajustamento a combinar entre as partes, em que por posteriores refinanciamentos se calendarizarão prazos mais de acordo com o esforço de endividamento das Famílias, possibilitando a estas honrarem compromissos assumidos e aos Bancos manterem activos de risco controlado, não depauperando a sua rentabilidade traduzida na evolução da sua Conta de Resultados (ROE⁴² e ROA⁴³).

Linhas de resposta.

Termino, com a preocupação com que se iniciou este trabalho e que de resto corporizou, tentando dar algumas respostas que o tema justificará!

O crescimento do Consumo Privado na última década, foi sustentado em grande parte pelo Endividamento dos Particulares.

Para que tal dinâmica não se encaminhe para uma situação de ruptura, cada uma das partes intervenientes tem que assumir a sua responsabilidade:

- o Estado de aconselhar, tomar medidas profilácticas e de educar os consumidores;
- o Consumidor, de avaliar e saber até onde deve expôr a sua capacidade de endividamento, sem que faça perigar o equilíbrio do seu rendimento;
- as Entidades Financeiras, não facilitando exposições a riscos que poderão ultrapassar os limites do recomendável;

⁴² Rentabilidade dos Fundos Próprios.

⁴³ Rentabilidade do Activo.

- o Banco Central, promovendo com a Banca, Secretaria de Estado para a Defesa do Consumidor, organismos de Defesa do Consumidor, iniciativas, que venham a convergir para a total Centralização de Riscos de Particulares junto dessa entidade, a qual divulgada em tempo oportuno à Banca, evitará a tomada de riscos elevados e ajudará a “*expurgar*” do sistema todos aqueles que por vontade própria ou por vicissitudes várias, não estão em condições de assumir qualquer tipo de responsabilidade.

BIBLIOGRAFIA

- AECOPS-Associação das Empresas de Construção e Obras Públicas, *Relatórios* dos anos de 1997, 1998 e 1999;
- Andrew, Kenneth, (1987), *"The Bank Marketing Handbook"*, 1ª Edição, Woodhead-Faulkner Limited, Cambridge;
- Andrade, João Sousa, (1998), *"Introdução à Economia"*, Minerva, Coimbra;
- Angelmar, R. e Pinson, C., (1975), *"Réflexions épistémologiques sur les définitions du marketing"*, Encyclopédie du Marketing, Ed. Technique, Paris;
- Banco de Portugal, (1997), *"Séries Longas para a Economia Portuguesa"*, Lisboa;
- Banco de Portugal, *"Relatórios do Conselho de Administração"*, 1974 a 1998;
- Banco de Portugal, *"Relatórios e Boletins trimestrais"*, dos anos de 1974 a 1998;
- Banco Espírito Santo, *"Relatórios e Contas"* dos anos de 1986 a 1998;
- Banco FONSECAS & BURNAY/Português de Investimentos, *"Relatórios e Contas"* dos anos de 1986 a 1998;
- Banco Mello, *"Relatórios e Contas"* dos anos de 1986 a 1998;
- Banco Nacional Ultramarino, *"Relatórios e Contas"* dos anos de 1986 a 1998;
- Banco Pinto & Sotto Mayor, *"Relatórios e Contas"* dos anos de 1986 a 1998;

- Banco Português do Atlântico, “*Relatórios e Contas*” dos anos de 1986 a 1998;
- Banco Totta & Açores, “*Relatórios e Contas*” dos anos de 1986 a 1998;
- Barreto, António, (1996), “*A Situação Social em Portugal, 1960-1995*”, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Lisboa;
- Bartels, Roberto, (1976), “*The History of Marketing Thought*”, 2ª Edição, Columbus, Ohio;
- Bernard & Coll, “*Dicionário Económico e Financeiro*”, Publicações D. Quixote;
- Boletim do Grupo BFE, Ano 3, nº 11, (Março 1996), “*A Rentabilidade do Sistema Bancário*”, Carlos Tavares, pág. 10/13, Lisboa;
- Borges, António Castel-Branco, (1991), “*A economia portuguesa de 1985 a 1991*”, Portugal em Mudança, Imprensa Nacional/Casa da Moeda, Lisboa;
- Caixa Geral de Depósitos, “*Relatórios e Contas*” dos anos de 1986 a 1998;
- Chacholiades, Miltiades (1978), “*International Monetary Theory and Policy*”, Economics Handbook Séries, McGraw-Hill, USA;
- Coussergues, Sylvie de, (1996), “*Gestion de la Banque*”, 2ª Edição, Dunod, Paris;
- Crédito Predial Português, “*Relatórios e Contas*” dos anos de 1986 a 1998;
- Cruz, Jorge, (Abril/Junho 1997), “*Crédito ao Consumo*”, *Inforbanca*, ano 9, nº 33, Lisboa;
- Delclaux, François e Bergeyck, Xavier de, (1997), “*L’Euro – La Monnaie du 3^{ème} Millénaire*”, Gualino Éditeur;
- Drumaux, Anne, (1988), “*Privatisation = moins d’État ?*”, Éditions de L’Université de Bruxelles, Bruxelles;

- European Consumer Law Group, (1995), “ *Le Surrendettement des consommateurs en Europe. Pour une solution communautaire* ”, Rapport, Bruxelles;
- Eurostat Annuaire, “ *Vue Statistique sur l’Europe* ”, Comission Européenne, Édition 2000;
- Federation Hypothecaire Aupres de la CEE, (1987), “ *Le crédit hypothécaire dans la Communauté Européenne* ”, Bruxelles;
- Frank, H. Robert, (1999), “ *Micro Economia e Comportamento* ”, 3ª Edição, MacGraw-Hill, tradução portuguesa, Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, Lisboa;
- Freire, Adriano, “ *Internacionalização – Desafios para Portugal* ”, Volume I, VERBO, Lisboa;
- Friedman, Milton, (1962), “ *Capitalism and Freedom* ”, The University Chicago Press, Chicago;
- GAFEPP, (1995), “ *Privatizações em Portugal: uma reforma estrutural* ”, Ministério das Finanças, Lisboa;
- Gelpi, Rosa Maria, (1994), “ *Histoire du crédit à la consommation: doctrines et pratiques* ”, Éditions da Découverte, Paris;
- Hanan, Mark, (1972), “ *Life styled marketing* ”, American Management Association;
- Hirschey, Mark e Pappas, James L., (1992), “ *Fundamentals of Managerial Economics* ”, 4ª Edição, The Dryden Press, USA;
- Humphrey, David, B., (1993), “ *Cost and Technical Change: Effects from Bank Deregulation* ”, The Journal of Productivity Analysis, nº 4, pág. 9-34;
- Inquérito às Despesas e Receitas Familiares, INE, 1989/90 e 1994/95, Lisboa;
- Instituto Superior de Gestão Bancária, (1996), “ *Finanças Bancárias* ”, 2ª Edição, Lisboa;
- Kock, M. H. de (1954) “ *Orígenes de la Banca Central* ”, 3ª Edição, Pretória;

- Kock, Timothy W. e MacDonald, S. Scott, (2000), “*Bank Management*”, 4ª Edição, The Dryden Press, USA;
- Kotler, Philip, (1998), “*Marketing Management*”, The Millennium Edition, Prentice Hall International Edition, New Jersey;
- L’Observatoire du Crédit et L’Endettement, (1995), “*La médiation de dettes: guide à l’usage des institutions candidates à l’exercice de la médiation de dettes*”;
- Lopes, José da Silva, (1999), “*A Economia portuguesa desde 1960*”, GRADIVA, Trajectos Portugueses, 5ª Edição, Lisboa;
- Lockett, Dudley G., (1985), “*Money and Banking*”, 3ª Edição, International Student Edition, Iowa State University;
- Marketing innovation, *CONVERSE*, in F. WEBSTER, New directions in Marketing, AMA, 1965;
- Marques, Maria Manuel, (2000), “*O Endividamento dos Consumidores*”, 1ª Edição, Almedina, Coimbra;
- Mata, E. e Valério, N., (1994), “*História Económica de Portugal*”, Presença, Lisboa;
- Mateus, Abel, (1998), “*Economia Portuguesa desde 1910*”, VERBO, Lisboa;
- Mateus, Augusto, (Março/Agosto 1981), Política Económica, Dinâmica de Inflação e Repartição do Rendimento em Portugal – 1974/1979, *Estudos de Economia*, Vol. 1, nº 3, Lisboa;
- Mendes, Victor e Rebelo, J., (1996), “*Productive Efficiency, Technological Change and Productivity in the Portuguese Banking Industry : the years 1990-95*”, Mimeo, 16 pp, Lisboa;
- Miller, Roger LeRoy e VanHoose, David D., (1993), “*Modern Money and Banking*”, 3ª Edição, Economics Séries, McGraw-Hill International Editions, USA;
- Ministério das Finanças e do Plano, (1985), “*Tratado de Adesão e Síntese das Negociações*”, 3 vols., Imprensa Nacional/Casa da Moeda, Lisboa;

- Ministério das Finanças, (1991), *“Livro Branco sobre o Sistema Financeiro: 1992 – as Instituições de Crédito”*, Volume I, Relatório Principal, Lisboa;
- Ministério das Finanças, (1998), *“O impacto do Euro na economia portuguesa”*, Lisboa;
- Ministério do Ambiente e Recursos Naturais, (1993), *“O mercado interno e os consumidores portugueses”*, Conferência, Volume II, Lisboa;
- Ministério do Ambiente e Recursos Naturais, (1993), *“O mercado interno e os consumidores portugueses”*, Estudo, Volume I, Lisboa;
- Modigliani, F. e Ando, A., (1963), *“The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Test”*, The American Economic Review, pp 55-84;
- Modigliani, F., *“Life Cycle, Individual Thrift, and Wealth of Nations”*, (June 1986), The American Economic Review, vol. 76, nº 3;
- Montepio Geral, *“Relatórios e Contas”* dos anos de 1986 a 1998;
- Patat, Jean-Pierre, (1993), *“Monnaie, Institutions Financières et Politique Monétaire”*, 5ª Edição, Coleção – Economie et Statistiques Avancées, Economica, Paris;
- Pereira, H. Caeiro, *“Banco de Portugal – do passado ao presente”*, Lisboa;
- PNUD-Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, *“Relatórios”* dos anos de 1990, 1995, 1996, 1997, 1998 e 1999;
- Proença, Manuela, (1997), *“O Processo de Convergência da Economia Portuguesa Face à União Europeia”*, Secretaria de Estado do Desenvolvimento Regional, Lisboa;
- Reis, Jaime, *“História do Banco de Portugal”*, Volume I, Lisboa;
- Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Notas Económicas 6, (Dezembro/1995), *“Economic Approaches to the study of consumption”*, McNeill, Desmond, Coimbra;

- Saby, Bernard e Saby, Dominique, (Abril/1997), "*As grandes teorias económicas*", 1ª Edição, Edições ASA, Porto;
- Samuelson, P. e Nordhaus, W., (1998), "*Economics*", 16ª Edição, MacGraw-Hill;
- Sousa, Alfredo de, (1994), "*Balanço da Economia Portuguesa (1986/1994)*", in Brotéria, vol. 139;
- Visão (Revista), (Novembro/99), "*Contas à Casa*", pág. 150 a 152, Lisboa.

ANEXOS ESTADÍSTICOS

Em milhares de Escudos.

BANCO: CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	302.919.000	414.180.000	514.480.000	609.793.000	703.176.000	828.754.000	957.354.000	1.059.237.000	1.166.683.000	1.313.746.000	1.467.244.000	1.700.713.000	2.168.700.000
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	13.884.000	13.962.000	13.927.000	15.411.000	22.958.000	48.497.000	63.987.000	95.891.000	154.245.000
Crédito Total s/ Clientes (incluindo créditos off-balance e créditos por Locação Financeira)	805.100.000	971.200.000	1.057.500.000	1.182.600.000	1.374.800.000	1.584.500.000	1.754.000.000	1.896.303.000	2.000.446.000	2.172.899.000	2.313.544.000	2.770.941.000	3.711.784.000

Legenda: N.D. - Não Disponível.

Fonte: Relatórios e Contas da Caixa Geral de Depósitos, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação (A)	94.100.000	107.200.000	118.300.000	129.170.000	142.774.000	163.794.000	194.482.000	223.291.000	285.354.000	374.180.000	470.554.000	524.179.000	601.776.000
Crédito ao Consumo (Particulares) (B)	N.D.	N.D.	N.D.	8.472.000	9.529.000	22.275.000	35.142.000	13.508.000	21.891.000	8.478.000	61.450.000	52.483.000	46.180.000
Crédito Total a/ Clientes (excluindo créditos <i>off-shore</i> e créditos por <i>Locação Financeira</i>)	203.300.000	228.900.000	238.900.000	214.938.000	238.352.000	290.293.000	348.197.000	377.870.000	456.102.000	546.387.000	661.077.000	709.302.000	782.736.000

Legenda:

N.D. - Não Disponível;

(A) - O C.P.P. considera Crédito Habitação + Fomento à Construção;

(B) - Os valores disponibilizados pelo C.P.P., não compreendem exclusivamente o Crédito ao Consumo.

Os valores aqui inscritos são compostos pelo Somatório de: Descrto de Efeitos + Descobertos em D.O. +

Emergências. No entanto, todo este Crédito foi concedido a Particulares.

É exactamente esta constituição, que explica a fluidez e heterogeneidade dos Saldos, de ano para ano.

Fonte: Relatórios e Contas do Crédito Predial Português, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: MONTEPIO GERAL

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	45.796.279	58.583.000	69.238.000	79.162.000	83.757.000	87.001.000	97.191.000	136.092.000	206.452.000	254.154.000	354.426.000	489.439.000	633.705.000
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	1.360.000	2.644.000	3.107.000	6.558.000	10.757.000	20.096.000	24.701.000	37.728.000
Crédito Total s/ Clientes (excluindo créditos <i>gift/stock</i> e créditos por <i>Lozango Financeira</i>)	90.045.567	105.754.000	116.198.000	122.403.000	129.877.000	145.913.000	154.807.000	201.228.000	286.033.000	355.165.000	499.984.000	714.890.000	938.735.000

Legenda: N.D. - Não Disponível.

Fonte: Relatórios e Contas do Montepio Geral, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: TOITA & AÇORES

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	46.376.000	51.498.000	75.201.000	89.233.000	100.807.000	157.558.000	189.240.000	195.990.000	218.057.700
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.									
Crédito Total e/ Clientes (excluindo créditos <i>off-shore</i> e créditos por <i>Locação Financeira</i>).	194.600.000	290.536.848	184.548.000	206.566.849	380.138.000	472.470.000	644.890.000	737.879.000	732.456.000	722.744.000	868.873.000	892.839.000	927.905.120

Legenda:

N.D. - Não Disponível.

Esta Instituição, considera o Crédito a Particulares (Habitação + Consumo), numa forma global (não discrimina os itens).
O valor apresentado na linha de Crédito à Habitação, é pois o Crédito Total concedido a Particulares.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Toita & Açores, dos anos referidos.

BANCO: PORTUGUÊS DO ATLÂNTICO

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (C)	1993 (C)	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	140.980.000	196.558.000	(A)	150.186.000	22.604.000	(D)	(D)
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.				37.155.000	30.903.000	(D)	(D)
Crédito Total a Clientes (B) (excluindo créditos <i>off-balance</i> e créditos por <i>Locação Financeira</i>)	463.500.000	466.300.000	468.900.000	497.300.000	545.100.000	824.600.000	801.027.000	843.800.000	820.601.000	790.546.198	594.300.000	(D)	(D)

Legenda:

N.D. - Não Disponível

(A) - Não se conseguiu calcular os créditos a Particulares. O Relatório de Contas, não apresenta valores discriminados.

(B) - Os valores do Crédito Concedido, são valores Brutos (não descontando as Amortizações + Provisões). Não se conseguiu retirar os valores do Crédito Interno concedido a clientes.

(C) - Os Relatórios não especificam o que é Crédito Consumo e o que é Crédito à Habitação, pelo que estes valores refletem o Crédito Total concedido a Particulares.

Política Estratégica do BPA:

1) - Em Março de 1995 o BCP (Banco Comercial Português) lançou uma OPA (Oferta Pública de Aquisição), sobre parte do Capital Social do BPA, passando a partir desse momento a consolidarem Contas;

2) - O BPA tem SFAC's (Sociedades Financeiras de Aquisição a Crédito), que fazem especificamente o Crédito ao Consumo, não aparecendo nas Contas do BPA, mas só nas Contas Consolidadas.

São exemplos de SFAC's - a CREDINOVA e a UNIFINA. A partir de Março de 1995, passa a existir também o CREDIBANCO.

3) - A baixa nos valores do Crédito concedido a Particulares em 1996, está exclusivamente relacionado com a transferência de 127.500.000 Cts. de Crédito à Habitação, para o Bil (Banco de Investimento Imobiliário) - Banco de Crédito Hipotecário do Grupo - daí os valores de Crédito Hipotecário, serem tão baixos.

(D) - A partir de 1997, as Contas são apresentadas numa forma Consolidada, no Relatório de Contas do BCP (Banco Comercial Português). Como nos valores parciais relativos ao BPA, o valor de Créditos sobre Clientes está influenciado por várias componentes estratégicas (sobretudo decisões de concessão de crédito por outras Empresas do Grupo), pelo não fazer muito sentido a sua apresentação, pois ainda iria desvirtuar e descaracterizar mais, o valor qualitativo desta rubrica.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Português do Atlântico, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: ESPIRITO SANTO

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988 (A)	1989 (A)	1990	1991	1992	1993	1994 (A)	1995	1996 (C)	1997 (C)	1998 (D)
Crédito a Habilitação	N.D.	N.D.	19.370.000	26.843.000	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	118.231.000	97.750.000	134.887.000	193.323.000	784.000.000
Crédito ao Consumo (Particulares) (B)										86.255.000	109.715.000	243.194.000	351.000.000
Crédito Total s/ Clientes (excluindo créditos <i>off-shore</i> e créditos por <i>Loção Financeira</i>)	252.659.920	284.699.388	278.715.951	357.912.000	446.178.000	526.082.000	636.931.000	741.220.000	736.945.000	845.681.000	976.330.000	1.179.777.000	2.615.463.000

Legenda:

N.D. - Não Disponível.

(A) - Os valores registados nestes anos como *Crédito a Habilitação*, são de Créditos concedidos a Particulares, numa forma global.(B) - Estes créditos, além do *Crédito ao Consumo*, compreendem também Outros Créditos Concedidos a Particulares.(C) - Se se considerar a consolidação com o BIC (Banco Internacional de Crédito), os valores de *Crédito a Habilitação*, são respectivamente de 288.554.000 e 450.132.000.

(D) - Valores já consolidados com o BIC (Banco Internacional de Crédito).

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Espírito Santo, dos anos referidos.



Em milhares de Escudos.

BANCO: PINTO & SOITO MAYOR

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Credito à Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	32.034.000	42.078.000	59.446.000	89.528.000	109.619.000	107.509.000
Credito ao Consumo (Particulares)	N.D.	15.818.000	18.510.000	19.483.000	19.434.000	20.945.000	17.044.000	14.964.000	22.864.000	31.062.000	40.633.000	44.031.000	203.826.000
Credito Total a Clientes (excluindo créditos <i>off-shore</i> e créditos por <i>Locação Financeira</i>)	274.287.945	215.910.399	215.300.000	201.434.000	255.619.000	292.753.000	461.106.000	392.818.000	407.063.000	531.747.000	630.682.000	768.122.000	862.549.000

Legenda:

N.D. - Não Disponível.

Nota 1) - Até 1993, a linha do Crédito ao Consumo, representa o *Credito Total Concedido a Particulares*.

Nota 2) - Os valores de 1992 e 1993, são Consolidados (com sucursais no estrangeiro).

Nota 3) - Em 1998, foi decidido integrar o negócio do *Credito Habitacional*, no Banco especializado do Grupo (C.P.P.), aproveitando-se a rede dos 3 Bancos (CPP, BPSM e BTA), como canal global da argantização.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Pinto & Soito Mayor, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: NACIONAL ULTRAMARINO

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	35.230.000	117.951.000	179.868.000
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	34.599.000	49.545.000	67.518.000	119.949.000	80.800.688	51.720.000	53.968.000	14.072.000	29.970.000
Crédito Total a Clientes (excluindo créditos <i>gi-statoze</i> e créditos por <i>Locação Financieira</i>)	162.243.000	157.152.000	174.448.000	147.865.000	285.942.000	361.647.000	459.292.000	506.285.000	448.892.715	431.003.000	525.052.000	628.685.000	749.495.000

Legenda:

N.D. - Não Disponível.

Nota 1) - A partir de 1990, os Resultados são consolidados com o BNU-Macau.

Nota 2) - De 1990 até 1995, os valores inseridos na rubrica *Crédito ao Consumo*, significam *Crédito a Particulares*.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Nacional Ultramarino, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: MELLO

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito à Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	11.792.000	28.140.000	59.727.000	86.916.000	116.607.000	165.183.000
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	21.520.000	3.408.000	5.503.000	7.206.000	19.894.000	42.077.000	51.618.000	
Crédito Total s/ Clientes (excluindo créditos <i>off-shore</i> e créditos por <i>Locação Financeira</i>)	191.316.051	152.207.236	180.802.000	155.499.000	177.416.000	248.052.000	307.434.000	304.000.000	280.365.000	338.905.000	389.532.000	340.769.000	391.768.000

Legenda: N.D. - Não Disponível

Nota 1) - O valor apresentado em 1992 na rubrica *Crédito ao Consumo*, refere-se ao Total de Crédito Concedido a Particulares;Nota 2) - Os valores para *Crédito à Habitação* e *Crédito ao Consumo* nos anos de 1997 e 1998, são valores Consolidados (valores de Grupo);

Nota 3) - Até 1995 o Banco Mello, tinha a designação social de União de Bancos Portugueses. Em 1996, já aparece com a designação social actual.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Mello, dos anos referidos.

Em milhares de Escudos.

BANCO: FONSECAS & BURNAY/PORTUGUÊS DE INVESTIMENTOS

COMPOSIÇÃO	CRÉDITOS SOBRE CLIENTES (Saldo das Contas, no final de cada ano)												
	ANOS												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Crédito a Habitação	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	106.700.000	262.200.000	347.600.000	415.600.000
Crédito ao Consumo (Particulares)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	16.738.000	9.720.000	17.483.000	N.D.	N.D.	13.400.000	150.600.000	175.600.000	242.200.000
Crédito Total s/ Clientes (incluindo créditos off-shore e créditos por Localização Financeira)	189.795.000	137.161.000	151.147.000	202.347.000	209.235.000	237.182.000	192.659.000	267.339.000	344.800.000	401.600.000	1.072.500.000	1.152.600.000	1.403.800.000

Legenda:

N.D. - Não Disponível.

Nota 1) - Os valores constantes na linha do Crédito ao Consumo entre 1990 e 1992, são respeitantes a Crédito Total a Particulares;

Nota 2) - A partir de 1993, os valores apresentados são já consolidados no Grupo BPI (Banco Português de Investimentos);

Nota 3) - A partir de 1996 os valores inscritos na linha do Crédito ao Consumo, reflectem o Crédito ao Consumo + Crédito à Pequenas Empresas.

Fonte: Relatórios e Contas do Banco Fonseca & Burnay/Banco Português de Investimentos, dos anos referidos.

ANEXOS

Crédito Habitação

*Agora que já conhece
as nossas taxas
venha descobrir
as outras vantagens.*

de

1,97%

Regime Bonificado

a

3,5%

Regime Geral

Porque um crédito à habitação não é só uma taxa, venha descobrir o Banco onde tudo são vantagens. Com financiamentos para todas as modalidades, prazo até 30 anos, crédito até 100%, gestão personalizada e taxas muito competitivas, temos sempre a melhor solução para o seu crédito à habitação.



CREDITO
PREDIAL PORTUGUÊS

O CREDITO MAIS PERTO DE SI.

Disponível nos Balcões do Grupo MC



BANCO
PINTO & SOTTO MAYOR



BANCO
TOTTA & AGUIRES

www.mcgrulhi.net.pt

O seu crédito
habitação
não cabe no
seu bolso?

Transfira o seu Crédito
Habitação para o BES
e veja a sua prestação
mensal baixar.

Ligue BES Directo 0808 24 7 365



NOVO

Banif Habitação

Já sabe!

Desde
3.297\$*
por cada
1.000€ confios

LIGUE GRÁTIS
0800 200 200
Das 8.30h às 24h

Na hora de escolher, escolha Banif.

www.banif.pt



Novo Crédito Habitação BES

- Super Taxa
- Prestações atractivas durante todo o empréstimo
- Condições especiais para Jovens

Peça já a sua simulação

BES Directo 0808 24 7 365 - Internet www.bes.pt
Em qualquer balcão do Banco Espírito Santo



“Transferimos o nosso Crédito Habitação para pagar menos 39 contos por mês.”



“Acham que é preciso dizer mais alguma coisa?”

João e Maria transferiram o Crédito Habitação e estão a pagar menos 38.952\$00 por mês.



É tão simples quanto isto. Se o seu Crédito Habitação tem mais de 3 anos, transfira-o já para o Atlântico, *expresso!* Atlântico, NovaRede ou Banco 7 e comece já a poupar dinheiro. Muito dinheiro.

Até 30% a menos na sua prestação mensal. São 30% a menos para o Crédito e 30% a mais para si. Todos os meses. E somos nós que tratamos de tudo. Sem demoras. Sem burocracias. Sem custos. Informe-se nas nossas Lojas e Sucursais, ou contacte-nos pela nossa **Linha Azul 0808 20 25 30**. Estas condições são válidas para contratos celebrados até 31-12-99.



Atlântico
Banco Português de Atlântico



Crédito Habitação BPI

Venha fazer contas connosco

$$1\left(\frac{3}{4}\right) + \left(\frac{1}{5al}\right) = \frac{CH^*}{BPI}$$

*uma casa de três quartos e um quintal, só com o Crédito Habitação BPI

Dirija-se já a um dos Balcões do Banco BPI e BPI Universo,
ligue grátis 0800 22 10 22 ou consulte www.bancobpi.pt

Banco Novo Casa Nova



Cai a taxa.

3,4%

Regime Geral

Crédito Casa  Pronto a Habitar BANCO MELLO

Ligue grátis 0800 284 284

Taxa aplicável a créditos aprovados até 31/12/99, contratados até 31/03/2000 e válida até 30/04/2000. T.A.E. 0,2% - 10.000 € - a 30 anos (inclui todos os custos e seguros).





PLANO EURO HABITAÇÃO

FUTURO JOVEM

UM CRÉDITO HABITAÇÃO QUE PAGA OS ESTUDOS DOS SEUS FILHOS

MESMO QUE AINDA SEJA CEDO PARA OS TER

SUPER!

O Banco Santander revoluciona uma vez mais o Mercado do Crédito Habitação ao lançar Produtos e Conceitos absolutamente inovadores no mercado. Conheça todos os detalhes neste jornal e visite um balcão Santander onde os nossos especialistas analisarão o seu caso e lhe fornecerão de imediato uma simulação detalhada.

NUM MERCADO DE TRABALHO CADA VEZ MAIS COMPETITIVO

EDUCAÇÃO:

UM INVESTIMENTO COM FUTURO GARANTIDO.

A Educação é cada vez mais um investimento, já que os jovens melhor preparados terão hipóteses acrescidas de um futuro melhor. (pág. 3)

PLANO EURO HABITAÇÃO FUTURO JOVEM

Um sistema de crédito muito simples, inovador e que entre outras vantagens assegura o pagamento de uma Bolsa de Estudos. Conheça este e outras vantagens na pág. 4

PLANO EURO HABITAÇÃO SEGURANÇA TOTAL

Participado com a evolução da taxa de juro! Saiba quanto vai pagar do 1º à última prestação sem sobresaltos. (pág. 5)

PLANO EURO HABITAÇÃO

Conheça outras opções de crédito dos Especialistas com taxas indexadas à Euribor e com juro desde 0,8%. (pág. 6)

VANTAGEM SUPER!

Em exclusivo para os Clientes do Crédito Habitação. Saiba por exemplo como ter um cartão de crédito com 0% de taxa de juro! (pág. 7)

HABITAÇÃO:

UM INVESTIMENTO PARA A VIDA.

Comprar casa é uma decisão importante, de longo prazo e portanto bem ponderada. O aconselhamento com especialistas é recomendado. (pág. 3)



PLANO JOVEM SANTANDER

PLANO ABSO SANTANDER: É o poupanço que se começa a Poupar. Conheça as soluções para os mais novos na pág. 7

PLANO JOVEM SANTANDER: Produtos e Serviços para os jovens começarem a compreender a importância da poupança e das modalidades de pagamento que são hoje essenciais no dia a dia. (pág. 7 e 8)

VISITE UM BALCÃO SANTANDER E HABITE-SE A

3.500 CONTOS EM BOLSAS DE ESTUDO.

RECORTE O CUPÃO DE PARTICIPAÇÃO NA PÁG. 8



CURRICULUM SINTÉTICO

- **Licenciatura em Economia** – Instituto Superior de Economia.
- **CREDIT LYONNAIS PORTUGAL (de 1/6/81 a 30/10/90).**
 - 1/6/81 – 31/8/83 – Técnico no Departamento de Títulos;
 - 1/9/83 – 31/7/85 – Programador e Analista de Aplicações Informáticas;
 - 1/8/85 – 15/9/89 – Analista de Crédito; Analista de Projectos de Investimento; Gestor de Empresas e Particulares;
 - 16/9/89 – 31/10/90 – Técnico no Departamento de Marketing (Marketing Comunicação, Marketing Empresas e Marketing Particulares – desenvolvimento de Produtos e Negócios).
- **BANCO SANTANDER PORTUGAL (desde 1/11/90).**
 - 1/11/90 – 25/5/94 – Director Coordenador Comercial de Particulares, Pequenas Empresas e Comércio (montagem do Departamento) – Rede Sul. Coordenador do Comité de Crédito dos segmentos anteriormente referidos. Formador interno;
 - 26/5/94 – 31/12/99 – Administrador Executivo das empresas do Grupo: SANTANDER Leasing e SANTANDER Rent;
 - 1/JAN/00 – Director de Recuperação de todos os Activos em Mora, no Grupo Sul.