

STUDY ON THE ASSESSMENT OF THE *SPREAD* IN THE BANKING INDUSTRY

Basis: First Half of 2005

PART I - *SPREAD*

1	EXECUTIVE SUMMARY – (PART I - <i>SPREAD</i>)	6
2	WORK DESCRIPTION	7
3	THE BANKING SECTOR AND SELECTED INSTITUTIONS	9
4	BASIC MODEL OF THE BANKING <i>SPREAD</i> CALCULATION	10
5	DETAILS OF THE <i>SPREAD</i> CALCULATION MODEL	12
6	RESULTS OF THE BANKING <i>SPREAD</i> IN BRAZIL	13
7	SOME RESULT LIMITATIONS	16
8	BIBLIOGRAPHIC REFERENCES	16

INDEX OF TABLES

TABLE 1	RESULT STRUCTURE – LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS	6
TABLE 2	<i>SPREAD</i> – LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS	7
TABLE 3	CREDIT FOR LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS – FREE RESOURCES	9
TABLE 4	REPRESENTATIVITY OF THE PRODUCTS IN THE SAMPLING	10
TABLE 5	BASIC STRUCTURE OF THE BANKING MARGIN AND <i>SPREAD</i>	11
TABLE 6A	TOTAL RESULT OF THE BANKING MARGIN AND <i>SPREAD</i>	13
TABLE 6B	TOTAL RESULTS OF THE BANKING <i>SPREAD</i> FOR LEGAL ENTITIES AND FOR INDIVIDUALS	14
TABLE 6C	TOTAL MARGIN RESULTS FOR LEGAL ENTITIES AND FOR INDIVIDUALS	15

PART II - VAS

1	EXECUTIVE SUMMARY (PART II – VAS)	18
2	VALUE ADDED STATEMENT – IMPORTANCE AND DEVELOPMENT	19
2.1	MEANING OF THE VAS	19
3	VALUE ADDED STATEMENTS OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF OF 2005	20
3.1	METHODOLOGY AND INFORMATION	20
3.2	VAS OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE FIRST HALF OF 2005.....	22
4	OTHER FORMS OF EVIDENCING SOURCES AND INVESTMENTS.....	24
4.1	USING A DIFFERENTIATED FORMAT – ADAPTED VAS	24
4.2	PRESENTATION IN INCOME STATEMENT FORMAT	25
5	SUMMARY AND FINAL COMMENTS	26
6	ANNEX	28
I)	EXAMPLE OF VAS – NON-FINANCIAL INSTITUTION	28
II)	VALUE ADDED RECEIVED IN TRANSFERENCE.....	29
III)	TWO REAL-LIFE CASES IN THE NON-FINANCIAL SECTOR	31
IV)	VALUE ADDED IN FINANCIAL INSTITUTIONS.....	32
V)	AN EXAMPLE OF A BANK’S VAS, AND A REAL-LIFE CASE	32
VI)	VAS EVOLUTION FROM 2002 TO THE FIRST HALF OF 2005.....	33

INDEX OF EXAMPLES

EXAMPLE 1	INCOME STATEMENT – INDUSTRY A	28
EXAMPLE 2	INCOME STATEMENT – INDUSTRY A	29
EXAMPLE 3	VALUE ADDED STATEMENT – INDUSTRY A.....	29
EXAMPLE 4	INCOME STATEMENT – INDUSTRY A	30
EXAMPLE 5	VALUE ADDED STATEMENT – INDUSTRY A.....	31
EXAMPLE 6	INCOME STATEMENT – BANK A.....	32
EXAMPLE 7	VALUE ADDED STATEMENT – BANK A.....	33

INDEX OF CHARTS

CHART 1	VALUE ADDED STATEMENT – BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS	22
CHART 2	DISTRIBUTION OF VALUE ADDED	22
CHART 3	VALUE ADDED STATEMENT OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS	23
CHART 4	ADAPTED VAS: STATEMENT OF WEALTH GENERATION AND DISTRIBUTION OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS	24
CHART 5	ADAPTED VAS: STATEMENT OF WEALTH GENERATION AND DISTRIBUTION OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS	24
CHART 6	INCOME STATEMENT OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS	25
CHART 7	VAS OF ELECTRIC POWER COMPANIES	31
CHART 8	VAS OF PETROBRAS	32
CHART 9	BANCO DO BRASIL	33
CHART 10	DISTRIBUTION OF TOTAL VALUE ADDED	34
CHART 11	VAS – CREDIT OPERATIONS.....	34
CHART 12	VAS – TREASURY	34
CHART 13	VAS – SERVICES AND OTHERS	34

STUDY ON THE ASSESSMENT OF THE *SPREAD* IN THE BANKING INDUSTRY

PART I - *SPREAD*

ASSESSMENT OF THE *SPREAD* IN THE BANKING INDUSTRY

Basis: First Half of 2005

1) EXECUTIVE SUMMARY (PART I – *SPREAD*)

The work developed by FIPECAFI on FEBRABAN's request aims at assessing the structure of the banking *spread* in Brazil, pointing out its main components.

The research carried out on the *spread* was developed based on a sampling of eleven banking institutions – public banks, large Brazilian private banks, foreign private banks and small Brazilian private banks.

The financial institutions selected for the study represent 75.8% of the total assets of the financial institutions that are part of the Brazilian Financial System (NFS), and were responsible for 76.4% of all the credit provided by the national banking system as of 06/30/2005.

The assessment of the banking *spread* was effected by way of a model developed by FIPECAFI, and applied to each of the financial products selected for this research, which are described in Item 2 – Description of the Work. The *spread* was calculated taking into consideration the values assessed by the banks with regard to the first half of 2005.

All information contained in the banking-*spread* assessment model was obtained through questionnaires filled out by the banks selected for the research, with additional information being furnished by the institutions to the FIPECAFI researchers via e-mail, telephone or personal contact. FIPECAFI endeavored to validate – at least in a global way – all information received, mainly by confronting it with the financial statements formally published by the banks, with statements made available by Brazil's Central Bank, market standards supplied by the Central Bank, and with average values obtained from the participating financial institutions.

The *spread*-assessment model proposed by FIPECAFI contains a few contributions that are rather innovative in comparison with other more traditional calculations, and which are summarized below in their main aspects:

- a) The banking *spread* was divided into three categories: **gross**, **direct** and **net**. Usually, only the gross *spread* is released, which leaves us with an incomplete and, hence, misleading picture of the results obtained through financial intermediation in Brazil;
- b) The *spread* was calculated in the three categories also for legal entities and individuals, separately;
- c) The work places special emphasis on the total net *spread*, which is determined after deduction of the funding expenses, of the expenses directly identifiable with the financial products, of indirect expenses and of the taxes on profit;
- d) The FIPECAFI model also highlights the banks' profits obtained through financial funding, i.e., how much less the institution paid its suppliers of capital in comparison with the standard used as a reference in its financial activities (IDC – Interbank Deposit Certificate).

Results of the banking *spread* obtained in accordance with the Basic Model developed in Chapter 4, Part I, are presented below:

TABLE 1 – RESULT STRUCTURE – LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS (IN %)

	LE	Individuals	Total
A – Revenues from Financial Investments	100.0	100.0	100.0
B – Funding Expenses	(50.8)	(29.6)	(38.0)
Gross Margin	49.2	70.4	62.0
Direct Margin	34.6	46.0	41.5
Net Margin	5.3	10.0	8.1

Table 1 reveals the participation of each margin defined in this work, in the total revenue derived from the banks' financial investments in the first half of 2005, divided between Legal Entities and Individuals. From the values assessed, we can see that, out of each R\$ 100.00 in financial revenue, the financial institutions obtained a gross margin of R\$ 49.20 and R\$ 70.40, a direct margin of R\$ 34.60 and R\$ 46.00, and a net margin of R\$ 5.30 and R\$ 10.00 in operations with legal entities and individuals, respectively. The **total gross margin in credit operations is R\$ 62.00, R\$ 41.50 direct and R\$ 8.10 net.**

TABLE 2 – SPREAD – LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS (IN %)

	LE	Individuals	Total
Loaned-Capital Average Balance	100.0	100.0	100.0
A – Financial Investment Revenue	9.4	16.5	12.7
B – Funding Expenses	(4.8)	(4.9)	(4.8)
Gross Spread	4.6	11.6	7.9
Direct Spread	3.2	7.6	5.3
Net Spread	0.5	1.6	1.0

Table 2 reflects the most widely-adopted concept of banking *spread* in the marketplace, which is the one measured by the difference between the investment ratio and that for the funding of resources, divided between legal entities and individuals. The *spread* in this chart is also calculated for the three adopted classifications: gross, direct and net. The results show, similarly to the result structure in **Table 1**, a gross *spread* of 4.6% and 11.6%, a direct *spread* equal to 3.2% and 7.6%, and a net *spread* totaling 0.5% and 1.6% (for the semester), for legal entities and individuals, respectively, over the average balances of the loaned capital. The total banking *spread* applied in Brazil by the participating banks during the period researched was 7.9% gross, 5.3% direct and 1.0% net.

2) WORK DESCRIPTION

- **Objective of the Project:** to analyze and determine the structure of the banking *spread* as used by banking institutions in Brazil, and applied to the financial products listed below. The mentioned structure should emphasize the major components of the income and expenses the banks arrived at as a result of their financial-intermediation activities.
- **Focus of the Work:** many macro-and micro-economic analyses of the *spread* applied in Brazil have been made, including some highly-rated ones. However, profits reported in financial statements – and, consequently, assessed according to established accounting practices and principles – by the banks that operate in Brazil are often used by representative segments of the society (including, though not exclusively, the press, politicians, market analysts and even representatives from the Judiciary) for the purpose of extracting certain conclusions. In view of that, FEBRABAN asked FIECAFI to make sure that this work would also take into consideration banking-*spread* financial statements. The material used in this study was made up of a whole set of information items coming from the banks' accounting departments, and duly recorded in their trial balances and balance sheets, in accordance with the rules established by COSIF – the standard accounting plan used by the financial institutions. The idea was to provide a totally-credible technical analysis, which would be definitive and fully coherent with the same analysis elements used by significant segments of Brazilian society that are deeply concerned with the theme.
- **Work Development Mode:** several goals were established and duly met during the course of the research, as summarized below:
 - A thorough examination of texts and studies already developed on the subject by different researchers and organizations, like Brazil's Central Bank, IPEA, UFRJ and FEBRABAN, among others;
 - Interviews with executives of different levels from all the financial institutions participating in the research: Central Bank's top executives, FEBRABAN's Chief Economist, highly-experienced economists with proven expertise in the banking market, consultants specialized in the banking industry and several professors and researchers;

- Definition and approval by the Project's Managing Committee of the financial products and the financial institutions that would eventually participate in the study requested of FIPECAFI by FEBRABAN;
- Visits by FIPECAFI researchers to the banks selected, with the purpose of collecting the financial, accounting and managerial information necessary for carrying out the work;
- Adjustments and validation – together with representatives of practically all the banks – of the relevant financial variables furnished by them;
- Development of the calculation and assessment model for the *spread* applied by the Brazilian banking industry, with basis on the participating banks and products.

In order to fully involve all participating institutions in the job of determining the banking *spread*, meetings were held with major executives of the selected banks (in some of them, several work sessions took place) and, on later occasions, e-mails and telephone conversations were exchanged with the institutions.

- **Financial Products:** based on discussions held with the financial institutions involved, and by incorporating suggestions made by the Managing Committee and other banking-industry executives, the following financial products were defined in order to assess the *spread* within the scope of the present study:

LEGAL ENTITIES

- Working Capital
- Revolving Guaranteed Account
- Acquisition of Goods
- Vendor
- Hot Money
- Trade Note Discounts
- Promissory Note Discounts
- Real-estate Financing
- AAE – Advance Against Exchange
- Export Notes
- Real-estate Financing – NFS
- Compulsory Rural Credit
- BNDES
- Micro Credit
- FINAME
- Resolution 2770 (formerly, # 63)
- Others

INDIVIDUALS

- Overdraft Account
- Personal Credit
- Credit Card
- Real-estate Financing
- Acquisition of Consumer Goods - Vehicles
- Acquisition of Consumer Goods - Others
- Real-estate Credit – NFS
- Compulsory Rural Credit
- Micro Credit
- Others

3) THE BANKING SECTOR AND SELECTED INSTITUTIONS

This part of the work aims at establishing a comparison between the data provided by the NFS – Brazil's National Financial System, and the data furnished by the sampling of participating banks in order to develop the *spread* model of the banking institutions. The objective here is to stress the relevance of the institutions and financial products selected for the research.

The consolidated assets of the banks included in the sampling represent 75.8% of the total assets of all the institutions in the banking sector – BACEN's Consolidated Banking Institutions I. Participating banks were also responsible for 76.4% of the sector's total credit operations.

The composition, shown in percentiles, is that of the Total Credit Portfolio for the eleven institutions included in the study, in regard to the total assets of each institution. The sampling's average was 33.5%, with the sector as a whole averaging 33.2%.

The destination of the credit extended to Corporations and Natural Persons using the free resources of the banking sector, considering the different types of products consumed among the eleven institutions, is the following: 53.1% to Legal Entities and 46.9% to Individuals.

TABLE 3 – CREDIT FOR LEGAL ENTITIES AND INDIVIDUALS – FREE RESOURCES (R\$ MILLIONS AND %)

	R\$ millions	% of Total
A) Legal Entities		
- Working Capital	44,496	15.2
- Revolving Guaranteed Account	28,371	9.7
- Acquisition of Goods	9,446	3.2
- Vendor	8,898	3.0
- Hot Money	433	0.1
- Trade Note Discounts	9,996	3.4
- Promissory Note Discounts	197	0.1
- Real-estate Financing	505	0.2
- AAE	25,314	8.7
- Export Notes	37	0.0
- Others	27,318	9.4
LE Total	155,010	53.1
B) Individuals		
- Overdraft Account	11,784	4.0
- Personal Credit	55,586	19.0
- Credit Card	10,272	3.5
- Real-estate Financing	1,050	0.4
- Vehicle Acquisition	42,801	14.7
- Acquisition of Other Consumer Goods	8,372	2.9
- Others	7,119	2.4
Individuals Total	136,986	46.9
C) LE + Individuals Total	291,996	100.0

Source: bcbr.gov.br/nfs/informationonbankoperations/creditrates/consolidateddate/tableVII. Consulted in November 2005.

We can thus conclude that the sampling included in this work represents 68.8% of the total credit volume extended to legal entities, and 63.9% of the one extended to individuals, as compared with the total recorded by the NFS (National Financial System), as shown in Table 4 below:

TABLE 4 – REPRESENTATIVITY OF THE PRODUCTS IN THE SAMPLING

	R\$ Thousands NFS Total	R\$ Thousands Sampling	% of Sampling
A) Legal Entities			
- Working Capital	44,496	27,171	61.1
- Revolving Guaranteed Account	28,371	17,322	61.1
- Acquisition of Goods	9,446	3,620	38.3
- Vendor	8,898	6,273	70.5
- Hot Money	433	292	67.5
- Trade Note Discount	9,996	8,402	84.1
- Promissory Note Discount	197	161	81.9
- Real-estate Financing	505	1	0.2
- AAE	25,314	17,233	68.1
- Export Notes	37	37	100.8
- Others	27,318	26,207	95.9
Legal Entities Total	155,010	106,719	68.8
B) Individuals			
- Overdraft Account	11,784	10,195	86.5
- Personal Credit	55,586	36,003	64.8
- Credit Card	10,272	5,308	51.7
- Real-estate Financing	1,050	370	35.2
- Vehicle Acquisition	42,801	18,384	43.0
- Acquisition of Other Consumer Goods	8,372	9,810	117.2
- Others	7,119	7,431	104.4
Individuals Total	136,986	87,500	63.9
C) LE + Individuals Total	291,996	194,219	66.5

⁽¹⁾ % in comparison with the NFS (National Financial System) total

The main objective of this analysis is confirming the relevance of the set of products selected for treatment by the model, through establishing a correspondence with the items published by Brazil's Central Bank. Only products with free resources and end-of-period balances (June 2005) were taken into consideration.

4) BASIC MODEL OF THE BANKING SPREAD CALCULATION

The model developed for calculating the *spread*, which is presented in its basic structure in **Table 5**, was applied to each of the financial products selected for the research and mentioned earlier on in this report. All data included in the calculation of the *spread* refer to the first half of 2005. It must be pointed out, though, that this model has not been designed for managerial purposes. Its main goal is to stress the makeup of the banking *spread* in Brazil, with basis on the accounting information provided by the banks.

The information contained in this model was obtained through questionnaires filled out by the participating banks, and also through the e-mail and in-person input they furnished to the FIECAFI researchers. In all institutions, meetings with executives chosen by top management were held, during which the work was discussed: its objectives, methodology, the formalization of the document on confidentiality required by FIECAFI, and detailed procedures for filling in the requested information.

The banking activity is a complex one, and its interpretation is more difficult than that for non-financial organizations, making its analysis a riskier matter. There is no way to make a comparison with other types of enterprises, since banks have their own singular management characteristics. The accounting structure of financial institutions, which is the backbone of this research, presents serious limitations in regard to the interpretation of results, due mainly to the nature of some of the criteria used for the disclosure of financial reports, to the vaguely-described financial allocations adopted in a few of the accounts, and to COSIF's inadequacy for conducting some analyses, among other limitations encountered along the way.

Also, in their financial-intermediation activity, banks have different forms of funding and investing resources, which can be deployed at the same time and without any pre-established sequential or chronological order. That makes assessing the results by product much more difficult than in a non-financial institution. Indeed, most of the executives interviewed commented that managing a bank profitably is much more customer-oriented than product-oriented, since a given customer can be a consumer of several products at the same time. Undoubtedly, that reality leads to an implicit concept of "cross subsidies", since, in order to attract a customer presenting good profitability prospects within a certain line of banking products, it might be necessary to sacrifice the margins in another line of products targeted at that same customer.

As a consequence of these and other characteristics inherent to the sector, the financial information produced by the banks is less conclusive, and requires a more careful treatment in its handling. FIPECAFI endeavored to validate as best as possible all the information obtained, especially by confronting it with the published audited financial statements, as well as with the averages shown by the participating institutions, and with standard information on the sector made available by Brazil's Central Bank.

It is important to note that FIPECAFI had no direct access to the original data necessary for assessing banking *spread*, having had instead, to accept as accurate the figures provided via the filled-out questionnaires and e-mails received from the institutions themselves. Despite all the efforts for validating the financial information furnished by the banks, as mentioned above, there remains still the possibility of eventual inaccuracies or inadequacies in it, due to the fact that it was not possible to include in this study a validation, or "audit", of the original data on the accounting of the financial institutions, which would have allowed us to better standardize information.

TABLE 5 – BASIC STRUCTURE OF THE BANKING MARGIN AND SPREAD

RESULTS	Margin	Spread
Loaned-Capital Average Balance		100%
A) Credit Operation Revenues	100%	%
B) Funding Expenses		
- Cost of IDC		
- Funding Gains	(%)	(%)
C) GROSS MARGIN/SPREAD	%	%
D) Direct Expenses		
- Direct Taxes		
- Non-performing loans		
- Credit-guaranteeing Fund	(%)	(%)
E) DIRECT MARGIN/SPREAD	%	%
F) Operating Expenses		
- Personnel and Other Operating Expenses	(%)	(%)
G) MARGIN/SPREAD Before Taxes	%	%
H) Provision for Taxes	(%)	(%)
I) NET MARGIN/SPREAD	%	%

5) DETAILS OF THE *SPREAD* CALCULATION MODEL

The *spread* calculation adopted for this work is obtained by establishing a relationship between the result of the credit operations (gross, direct, net) and the volume of loaned capital. The concept of margin (gross, direct, net), as also shown in the work, is expressed by the relationship between the same result and the credit-operation revenues.

A current and constant theme in all economy-related discussions in Brazil, the *spread* is often the victim of less-than-perfect analyses. The first and most important fault with them is not identifying the *spread* adequately through its diverse components. Preliminary examinations have often and erroneously assumed the *spread* in its “rough” form (investment revenue less funding expenses related to the loaned capital) as being the final value equivalent to the “result” of the financial intermediaries.

Nothing could be more technically wrong. Such a reading would be equivalent to taking the known “gross result” datum of commercial and industrial firms as actually being their net result, which it is definitely not. One must first deduct from it all operating expenses, and then the taxes, before arriving at the “operating” result and, at last, at the “net” result. Therefore, the present work has sought to straighten out the erroneous notion that “gross result = net result” by adopting *spread* assessments at three specific moments of the banking activity, as detailed further on.

Consequently, the proposed banking *spread*-assessment model features several components that are unique, in comparison with more traditional or more simplified calculation structures. Initially, the *spread* is classified into three categories: a) **gross** – deducted only from funding expenses; b) **direct** – after deduction of other expenses directly identifiable with the products, and c) **net** – obtained after deduction of the proper operating expenses, income taxes, and social contributions.

Also taken into consideration in the model, in an original and more analytical way, are the funding results assessed by establishing how much less the bank has paid in comparison with the IDC, the referential standard reflecting its financial activities.

Next, each of the model’s components is described:

LOANED-CAPITAL AVERAGE BALANCE: equivalent to the average daily volume of capital loaned by the participating financial institutions.

CREDIT-OPERATION REVENUES: Corresponds to the consolidation of revenues derived from the credit operations reported by the participating banks. Revenues are segmented by products destined for individuals (I) and for legal entities (LE).

FUNDING EXPENSES: Correspond to the total financial expenses derived from the financial funding of the banks included in the sampling. For each of the banks, those expenses are calculated by means of a methodology that considers the total cost of invested resources, taking into consideration the source of the same.

Each product’s funding expenses has been subdivided into two parts: **IDC cost** and **Funding Gains**:

- **IDC cost:** outsourced-capital funding expenses are determined in the model by multiplying each product’s loaned volumes (investment-balance average reported by the banks) by the IDC figure relative to the first half of 2005 (8.92%);
- **Funding Gains:** the funding gains correspond to the difference between the funding expenses calculated through the IDC and the funding expenses calculated through the weighted average funding rate actually applied by the bank.

In the *spread* model developed in this study, the results of operations involving compulsory deposits with the BACEN were discarded. They were taken into consideration only for exclusion purposes regarding the funding of such operations.

GROSS MARGIN/SPREAD: are the difference between credit-operation revenues and total funding expenses. For the margin, this relationship is calculated with basis on the credit-operation revenues and, for the *spread*, on the loaned capital.

DIRECT EXPENSES: are equivalent to the consolidation of the expenses directly identified with the financial products. Taken into consideration here, in accordance with the information furnished by the banks and legal institutions, are all direct taxes on revenue, all expenses with Provision for non-performing loans and the Credit-guaranteeing Fund (CEF).

DIRECT MARGIN/SPREAD: correspond to the gross margin/*spread* deducted from the direct expenses of all the banks in the sampling. For the margin, this relationship is established with basis on the credit-operation revenues and for the *spread*, on the loaned capital.

OPERATING EXPENSES: are obtained by adding "Personnel Expenses" to "Other Operating Expenses", which the banks disclosed in their Income Statements for the first half of 2005. Attributing such expenses to the result of credit was based on the percentiles furnished by the banks, which correspond to the amounts they themselves allocate for that activity, as mentioned in the present study.

MARGIN/SPREAD BEFORE TAXES: correspond to the direct margin/*spread* deducted from the operating expenses incurred by the participating banks. For Income Tax and Social Security purposes, the current legal ratio of 34% was used. When the product's margin/*spread* before taxes was negative, a tax credit of 34% was considered. For the margin, this relationship is obtained with basis on the credit-operation revenues and, for the *spread*, on the loaned capital.

NET MARGIN/SPREAD: correspond to the credit-operation revenues deducted from funding expenses, direct expenses, operating expenses, Income Tax and Social Security dues. The net margin/*spread* figures are shown for Individuals and for Legal Entities, as well as by credit-operation total. For the margin, the relationship is established with basis on credit-operation revenues and, for the *spread*, on loaned capital.

6) RESULTS OF THE BANKING SPREAD IN BRAZIL

Table 6A displays the total results of the model's application.

TABLE 6A – TOTAL RESULT OF THE BANKING MARGIN AND SPREAD (R\$ MILLIONS AND %)

CONSOLIDATED First Half of 2005	Total	Margin %	Spread (semester – %)
LOANED-CAPITAL AVERAGE BALANCE	299,454		100
A – Credit-Operation Revenues	37,982	100.0	12.7
B – Funding Expenses			
Cost of IDC	(26,724)	(70.4)	(8.9)
Funding Gains	12,298	32.4	4.1
	(14,426)	(38.0)	(4.8)
C – GROSS MARGIN/SPREAD	23,556	62.0	7.9
D – Direct Expenses			
Direct Taxes	(1,095)	(2.9)	(0.4)
Non-performing loans	(6,253)	(16.5)	(2.0)
Credit-guaranteeing Fund	(457)	(1.3)	(0.2)
	(7,806)	(20.6)	(2.6)

Continued on page 14

TABLE 6A – CONTINUED

CONSOLIDATED First Half of 2005	Total	Margin %	Spread (semester – %)
E – DIRECT MARGIN/SPREAD	15,750	41.5	5.3
F – Operating Expenses			
Personnel and Other Operating Expenses	(11,071)	(29.1)	(3.7)
G – MARGIN/SPREAD BEFORE TAXES	4,679	12.3	1.6
H – Income Tax and Social Security	(1,591)	(4.2)	(0.5)
I – NET MARGIN/SPREAD	3,088	8.1	1.0

The difference between the credit-operation revenues and the funding expenses is understood as the gross *spread*, when related to the loaned capital, and as gross margin when related to the revenues. In the first semester of 2005, in what regards the credit-operation revenues, the result obtained was 62.0%. Deducting from that the total of all direct expenses (those directly identifiable with the product), one obtains the so-called **direct margin**, which amounted to 41.5% in the period. When one considers also the operating expenses and the income tax, a **net margin** of 8.1% is arrived at.

The gross *spread* in the same period was 7.9%; discounting the direct expenses totaling 2.6%, we obtain a direct *spread* equal to 5.3%; when operating expenses and profit taxes are deducted as well, a net *spread* of 1% for the semester is obtained.

TABLE 6B – TOTAL RESULTS OF THE BANKING SPREAD – FOR LEGAL ENTITIES AND FOR INDIVIDUALS (R\$ MILLIONS AND %)

CONSOLIDATED First Half of 2005	Legal Entities	% Spread	Individuals	% Spread	Total
LOANED-CAPITAL AVERAGE BALANCE	159,845	100.0	139,609	100.0	299,454
A – Credit-Operation Revenues	15,002	9.4	22,980	16.5	37,982
B – Funding Expenses					
Cost of IDC	(14,265)	(8.9)	(12,459)	(8.9)	(26,725)
Funding Gains	6,651	4.2	5,647	4.0	12,298
	(7,614)	(4.8)	(6,812)	(4.9)	(14,426)
C – GROSS SPREAD (A - B)	7,388	4.6	16,168	11.6	23,556
D – Direct Expenses					
Direct Taxes	(344)	(0.2)	(752)	(0.5)	(1,095)
Non-performing loans	(1,665)	(1.0)	(4,588)	(3.3)	(6,253)
Credit-guaranteeing Fund	(196)	(0.1)	(261)	(0.2)	(457)
	(2,205)	(1.4)	(5,601)	(4.0)	(7,806)
E – DIRECT SPREAD (C - D)	5,183	3.2	10,567	7.6	15,750
F – Operating Expenses					
Personnel and Other Operating Expenses	(3,969)	(2.5)	(7,102)	(5.1)	(11,071)
G – SPREAD BEFORE TAXES	1,214	0.8	3,465	2.5	4,679
H – Income Tax and Social-Security Contrib.	(413)	(0.3)	(1,178)	(0.8)	(1,591)
I – NET SPREAD	801	0.5	2,287	1.6	3,088

Considering the results for legal entities and for individuals for the period, gross *spread* was 4.6% and 11.6%, direct *spread* totaled 3.2% and 7.6%, and the net *spread* amounted to 0.5% and 1.6%, respectively.

**TABLE 6C – TOTAL MARGIN RESULTS FOR LEGAL ENTITIES
AND FOR INDIVIDUALS (R\$ MILLIONS AND %)**

CONSOLIDATED First Half of 2005	Legal Entities	% of Revenue	Individuals	% of Revenue	Total
LOANED CREDIT AVERAGE BALANCE	159,845		139,609		299,454
A – Credit-Operation Revenues	15,002	100.0	22,980	100.0	37,982
B – Funding Expenses					
Cost of IDC	(14,265)	(95.1)	(12,459)	(54.2)	(26,725)
Funding Gains	6,651	44.3	5,647	24.6	12,298
	(7,614)	(50.8)	(6,812)	(29.6)	(14,426)
C – GROSS SPREAD (A - B)	7,388	49.2	16,168	70.4	23,556
D – Direct Expenses					
Direct Taxes	(344)	(2.3)	(752)	(3.3)	(1,095)
Non-performing loans	(1,665)	(11.1)	(4,588)	(20.0)	(6,253)
Credit-guaranteeing Fund	(196)	(1.3)	(261)	(1.1)	(457)
	(2,205)	(14.7)	(5,601)	(24.4)	(7,806)
E – DIRECT SPREAD (C - D)	5,183	34.6	10,567	46.0	15,750
F – Operating Expenses					
Personnel and Other Operating Expenses	(3,969)	(26.5)	(7,102)	(30.9)	(11,071)
G – SPREAD BEFORE TAXES	1,214	8.1	3,465	15.1	4,679
H – Income Tax and Social-Security Contr.	(413)	(2.8)	(1,178)	(5.1)	(1,591)
I – NET SPREAD	801	5.3	2,287	10.0	3,088

Considering the results for legal entities and for individuals during the period, the gross margin was 49.2% and 70.4%, the direct margin 34.6% and 46.0% and the net margin 5.3% and 10.0%, respectively.

CALCULATION OF THE RETURN ON EQUITY

Additional comments could be made in regard to the return on Equity. Taking into consideration the 11% capitalization ratio (the Basel Ratio) and a possible 100% credit risk on the totals invested by the banks (R\$ 299,454 million), one can calculate, albeit only in an illustrative way, the Return on Equity (ROE) based on the assessed net spread (R\$ 3,088 million) during the base period:

$$K_{ex} = C \times i$$

$$K_{ex} = R\$ 299,454 \text{ million} \times 11\% = R\$ 32,940 \text{ million}$$

K_{ex} : Required capital

C: Total balance of loaned capital

i: Capitalization index

$$ROE = \frac{\text{net result}}{K_{ex}} = \frac{R\$ 3,088 \text{ million}}{R\$ 32,940 \text{ million}} = 9.4\%$$

Therefore, with basis on a specific required capital equal to 11%, profitability on own capital derived from credit operations was 9.4% in the first half of 2005.

7) SOME RESULT LIMITATIONS

- The *spread* is calculated in nominal values, not in real values (the effects of inflation were not taken into consideration);
- It is a known fact that the banks place greater focus on the customers rather than on the products. Therefore, a few financial products might deceptively show a low *spread* due to advantages offered by the customers through some of the bank's other products and services;
- In developing our work, we identified the funding costs of compulsory deposits with the BACEN, and those of credit operations with the destined resources. The cost of the credits extended by using free resources was calculated with basis on the average funding rate of the exceeding resources;
- There is no totally objective and foolproof criterion permitting the allocation of the operating expenses (with personnel and other operating expenses) to the products. Because of that, the net *spread* incorporates a certain amount of subjectivity that is determined by the criteria dictating the allocation of the costs to the products. The margin of inaccuracy of that subjectivity is, however, minimized by the research done, where banks reported the percentiles used for that allocation according to the reality of their institution;
- As a result of the utilization of the percentiles reported by the banks for the allocation of indirect expenses (those with personnel and other operating expenses, the present work, which deals with the first half of 2005, had its net-*spread* comparison capability greatly diminished in comparison with the work dealing with the 2003 fiscal year, where different percentiles were used;
- Because it does not take into consideration the operating expenses (those not directly identified with the products), the direct *spread* is calculated without the income-tax and social-security deductions.

8) BIBLIOGRAPHIC REFERENCES

BAMBER, L. S.; HUGUES II, K. E. *Activity-based costing in the services sector: The Buckeye National Bank*. Issues in Accounting Education, Sarasota, v.16, n. 3, p. 381 - 408, 2001.

BEZERRA, F. A. *Strategic cost management: a case study on the applicability of the ABC costing method to banks*. Master's Degree dissertation presented to FEA-USP, Sao Paulo, 2000.

SILVA, E. S.; BORNIA, A. C.; PAMPLONA, E. O. *Use of costing based on the activities of a bank branch*. Annals of the 8th Brazilian Congress on Costs, Leopoldo, 2001.

SILVEIRA NETO, M. P. *Use of Information on a Costing System based on Budgeting-Process Activities: Suggestion for its Practical Application in Measuring Installed Capacity in a Financial Institution*. Annals of the Tenth Brazilian Congress on Costs. Guarapari, 2003.

FIPECAFI: *Study on the Interest-Rate Structure in Brazil – Assessment of the Spread in the Banking Industry* (for the year 2003) – December 2004.

STUDY ON THE ASSESSMENT OF THE
SPREAD IN THE BANKING INDUSTRY

PART II - VAS

**VALUE ADDED STATEMENT
(AND INCOME STATEMENT) OF BRAZILIAN
FINANCIAL INSTITUTIONS**

Basis: First Half of 2005

1) EXECUTIVE SUMMARY (PART II – VAS)

The present work shows Value Added Statements (VAS) of Brazilian Banking Institutions (in this study, they encompass the commercial and multiple banks, leasing companies, financing firms and investment banks) for the first half of 2005. It shows the generation of this value added, distributed in three blocks: **Credit Operations, Treasury and Services**.

Differently from the work that dealt with previous semesters, where – based on studies implemented through the ABC (Activity-Based Cost) approach – expenses with Human Resources and the other operating expenses were also distributed along these three blocks, distribution was effected here in conformity with the results of research work developed with the participation of several of the financial institutions in the sampling.

In short, it was found out that, in view of the allocation criteria used, the results of **Credit Operations**, of **Treasury Operations** and of the **Revenues from Services and Others** generated a Net Value Added equal to **R\$ 16.3 billion** (39% of the total), **R\$ 5.5 billion** (13%), and **R\$ 19.7 billion** (47%), respectively (Chart 1). In the first half of 2004, those figures were, in the same order: **R\$ 16.8 billion** (50%), **R\$ 5.9 billion** (18%) and **10.7 billion** (32%). (See Item VI of this study for further comparisons). However, the same **Credit Operations, Treasury Operations** and **Revenues from Services and Others** produced **net profits** with a very different distribution pattern in the first half of 2005: **R\$ 5.5 billion** (42% of total), **R\$ 2.6 billion** (20%) and **R\$ 4.9 billion** (38%), respectively (Chart 1).

This work also shows the **Adapted VAS** where, instead of considering the gross margin (Interest Revenues deducted from Default and from **Interest Expenses**) as part of the value of the wealth generated (or *appropriated*, in this particular case, according to the jargon commonly employed) by the banking system, the Interest Revenues diminished from the Default as part of the generated (appropriated) wealth are recognized and, the same way it is done in the VAS models of the non-financial system, the Interest Expenses are shown as **distribution** of that wealth.

In this case, one reaches the following conclusion: out of every R\$ 1.00 interest charged in **Credit Operations** in general, **13%** was became **default**, **36%** was used to pay **interest to investors**, **10%** was destined for human resources, **24%** for **other structural expenses**, **8%** for **taxes** and **9%** became **net profit** destined for controlling and minority shareholders. (Chart 5).

In regard to **Treasury Operations**, **74%** of each **R\$ 1.00** from **Interest Revenues** was used to pay interest to investors, **3%** was used for paying **personnel**, **7%** for **other structural expenses**, **7%** for **taxes** and **9%** was the **net profit**. As for the **Revenues from Services and Others**, out of every **R\$ 1.00** received, **22%** went to **human resources**, **51%** to cover **other structural expenses**, **15%** to pay **taxes** and **12%** was set aside as **net profit** (Chart 5).

This work admits a certain dependency of some of its conclusions on the criteria used for the allocation of expenses but, on the other hand, it also presents an analysis **without that allocation**, where it shows the following findings:

In a **global way**, adding together the credit, treasury and services operations, **out of every R\$ 1.00 charged as interest** by the Brazilian banking system, both from the government as well as from the private sector, **R\$ 0.48** was used **to pay interest to investors** in general (large companies, holders of small savings accounts, families in general, small investors, etc.), **R\$ 0.18** to pay bank **personnel**, **R\$ 0.15** to pay government **taxes**, **R\$ 0.09** was lost through default and **R\$ 0.10** was kept by controlling and minority **shareholders**, who also retained another **R\$ 0.05** from the services and other revenues, left over after they had paid for other expenses not related to human resources (Chart 5).

Looking at it in a different way, now gathering the data together in the form of an **Income Statement**, the following is arrived at:

Out of each R\$ 1.00 from the Comprehensive Income (interest from credit operations, interest from treasury operations, and revenues from **services and others**), **R\$ 0.69** came from **Interest Revenues**. **Out of that R\$ 1.00 from the Comprehensive Income** (interest plus services), **33%** was used to pay **interest to the banks' depositors and investors**, **6%** was lost through **default**, **12%** paid to **personnel**, **28%** covered **other operating expenses**, **10%** paid the government in the form of taxes, and **10%** remained as **net profit** (Chart 6).

2) VALUE ADDED STATEMENT IMPORTANCE AND DEVELOPMENT

2.1) Meaning of the VAS

The Brazilian corporate legislation determines what elements or documents must be the bare minimum components of what, in the Capital Market, was commonly agreed to be called “Financial Statements”. Evolution of research and of the studies made with basis on that minimum set of components has succeeded – after analyzing the interest of users of information in learning about the performance of companies and sectors dealing in business activities – in expanding that minimum by adding information deemed non-compulsory, but which is highly desirable and eagerly expected on the part of the market.

In Brazil and in some other countries, such additional information has included the drafting and publication of a chart exhibiting the so-called “Company GDP”, which took on the name of “Value Added Statement”. (Because this is a relatively new type of statement, conceptual and terminological discussions in respect to it are still going on, but here, we shall employ, initially, the most commonly-used and generally-accepted international jargon).

The CVM – the Brazilian Securities Exchange Commission (SEC), has been encouraging the development and disclosure of this Value Added Statement by publicly-traded companies, the same way ANEEL – the National Electric Power Agency, has been doing in regard to all enterprises it is associated with. The number of organizations that have been divulging it regularly in Brazil has already topped the one hundred mark. The Brazilian Federation of Banks (FEBRABAN) itself has been promoting it in Brazil for several years now throughout the entire financial sector.

FIECAFI – The Foundation and Institute for Accounting, Actuarial and Financial Research, an organization currently giving support to the Accounting and Actuary Department of the School of Economics of the University of Sao Paulo, has developed a model for commercial, industrial and services companies, which has been voluntarily and widely used in the marketplace, and whose adoption has been encouraged by both of those federal regulating agencies.

The VAS which was put together with basis on the entity’s financial statements – basically on its Income Statement – seeks to find support in the **Value Added** concept utilized in Economics, and, through it, show how a company generates wealth, and how it distributes it among the factors that generate it. Moreover, the statement endeavors to present the GDP chunk of the economy as a whole generated by the entity.

Within the modern vision of accounting, the VAS makes two important contributions:

- a) It offers a description of the various aggregating components (generators) of the value added by the enterprises, thus evidencing its generated and/or appropriated wealth.
- b) It permits a better understanding of the distribution of that wealth among the various economic agents – employees, creditors (savers), shareholders, the government – in addition to highlighting the portion of profits retained for reinvestment.

(Annexed to this work, we offer a set of more detailed explanations, as well as examples of VAS preparation for non-financial institutions and, also, specifically for banking institutions. The annex also contains real-life examples in non-financial sectors (electric-power companies and Petrobras), and the VAS of a financial institution – Banco do Brasil S/A.

In addition, we provide an outlook on the source and distribution of wealth in the Brazilian banking segment in a modified format (here called ‘Adapted VAS’), presenting this financial segment in the format used for the non-financial sector. We do this because, in the non-financial segment, Interest Revenues are considered as revenue appropriated by the entity, and Interest Expenses are treated as distribution of part of the wealth obtained for external financiers. On the other hand, in the financial segment, it is common practice to show the *spread* as appropriated wealth, i.e., Comprehensive Income less total Financial Expenses as the source, the latter not appearing among the investments.

The utilization of the latter model shows another interesting facet of the role of banks in the economy and in society in general.

3) VALUE ADDED STATEMENTS OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF OF 2005

As per FEBRABAN's request, and based on the information provided by Brazil's Central Bank, FIPECAFI developed a value-added statement for commercial and multiple banks (including Caixa Econômica Federal), for mercantile leasing companies, for credit, financing and investment companies, and for Brazilian investment banks (in the states' conglomerates, their Development Banks were also included). The work just mentioned deals with the first half of 2005, using information made expressly available by Brazil's Central Bank.

3.1) Methodology and Information

The methodology adopted for preparing that particular VAS was the one previously mentioned, with the addition of the following:

- The database utilized was the one provided by the BANCEN, with the COSIF classification used by the reporting institutions;
- To the values for the financial conglomerates (assessed with basis on the consolidated financial statements) the values shown in the financial statements of the remaining institutions were added, and from the result of that sum, the financial revenues between such conglomerates was subtracted, also between the institutions taken individually, and between the conglomerates and those institutions; one could thus obtain the best possible approximation of effectively consolidated information on this group of institutions;
- The **Interest-Related Revenues and Expenses** were segregated from the others, and treated separately. They were subdivided among those obtained through **Credit Operations** and through **Treasury Operations**. The allocation of the Interest Expenses among the Credit Operations and those with the Treasury was effected by taking their average cost and applying it to the assets linked to one group and to the other, i.e., the same average funding cost was used for both of the large sets of investments;
- Within the banking and capital-market industries, it is universally accepted that activities involving financial leasing are, in essence, financed acquisitions and sales, not rentals. According to this logic, revenues derived from Mercantile Leasing Operations, stemming both from the Banks' portfolios and from the Mercantile Leasing Societies (MLS) were adjusted to become Interest Revenues (to that end, leasing revenues were adjusted by taking into consideration the depreciation – including insufficiency and supervision – of the leased goods, deferred costs and other items necessary for arriving at the total Interest Revenues for these operations through accrual-basis accounting;
- **Provision for non-performing loans** – due to its net effect (constitution less reversion and recovery), it is implemented exclusively for **Credit Operations**;
- All revenues derived from the rendering of services, all profits from interest in other corporations, from Currency Exchange and Other Revenues have been treated as net totals, and are listed under **Services and Others**.
- Operating Expenses involving Third Parties **do not include** Personnel or taxes expenses, and are made up of the values labeled "Other Operating Expenses", according to COSIF (most of it, around 50%) – which afford no possibility for greater detailing – plus the Expenses with Data Processing, Outsourced Services, Communications, Specialized Technical Services, Financial System Services, Asset Maintenance, Transportation, etc., and the Non-operating Expenses, except recoveries. They also include Expenses with Rent, due to the immateriality of its value (they should actually be included in 'Distribution of Value Added'). Expenses with Taxes and Human Resources are shown separately;

- Expenses with Human Resources include wages, the 13th salary, vacation pay, FGTS (Length of Service Guarantee Fund), bonuses, profit sharing and all amounts spent, or to be spent, directly on personnel. They encompass the INSS (National Social Security Institute) and the IRPF (Individual Income Tax) – social-security dues shared by both employee and employer – but do not include the separate INSS (National Social Security Institute) and other employer charges payable to the government or other entities, listed as Tax Expenses, and which do not go, either immediately or later, to the pockets of the employees;
- Tax Expenses include the employer charges mentioned in the previous item, plus income tax, social contributions and all other municipal, state and federal taxes and fees for which the institutions are accountable, except – obviously – the IOF (Tax on Financial Operations), CPMF (Temporary Contribution on Financial Transactions) and other charges that are the sole responsibility of the customers;
- Because they are a result of financial statements prepared under the “Business Corporation Act” and, consequently, are subject to the principles of accounting mandated by it, all Revenues and Expenses are appropriated on an **Accrual Basis**; therefore, they may have been received/paid during the period, or at a previous or later date;
- In the studies made for previous periods, cost analyses based on the ABC (Activity Based Cost) approach, and carried out in several of the largest Brazilian and foreign banks, both state-owned and private, and in various mid-size and small banks, revealed cost regulators being used by them for managerial purposes. Interviews made with specialists who had previously implemented this methodology enabled us to develop an appropriation chart for the expenses with human resources, outsourcing, materials, depreciation and others, for the three large segments presented: Credit Operations, Treasury and Services. Further details on these allocations were included in the text titled “Criteria for the Distribution of Indirect Costs in Financial Institutions”, which was annexed to the other reports equally issued, on FEBRABAN’s request for previous periods by this Foundation, and collectively titled “The Structure of the Interest Rates in Brazil – Assessment of the *Spread* in the Banking Industry”.

For the first half of 2005, however, those percentiles were replaced with others, which were obtained through a study made with the participation of the financial institutions included in the present sampling.

- Tax Expenses were distributed as follows: employer INSS dues were allocated within the ‘Expenses with Human Resources’; Income Tax and Social Contribution on Net Profit were appropriated in accordance with the results obtained before they were due; all others were allocated in the same proportion as the structural-expenses allocation;
- FIPECAFI points out that these allocation criteria, although based on the experience of the financial institutions that provided the basic data for their definition, never fail to contain a certain amount of subjectivity, since most of the allocated costs are of a fixed nature, and do not vary in a direct or proportional way with the activity volume of each of the financial institution’s products. Nevertheless, the fact that such information represents the average figure adopted by the participating institutions evidences its being based on actual experience. FIPECAFI recognizes that the adoption of other percentiles might produce different allocations;
- FIPECAFI also stresses the fact that, despite the standardization afforded by COSIF, it is quite possible that given interpretations may lead the financial institutions into certain variations in the accounting of their operations; no auditing work was done in order to obtain a complete uniformity of understanding or accuracy of the values that were utilized;
- One must also point out that the values considered in this work are all nominal ones, according to the statements provided by the financial institutions, and do not incorporate the effects of the inflation registered during the period.

3.2) VAS of Brazilian Financial Institutions in the First Half of 2005

The Value Added Statement for the first half of 2005 was the following:

CHART 1 – VALUE ADDED STATEMENT – BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS (IN R\$ BILLIONS)

	Cred.	Trs.	Serv.	Total
Generation of Value Added				
Interest Revenues	59.1	28.1		87.2
(-) Provision for non-performing loans	(7.4)			(7.4)
Interest Expenses	(21.4)	(20.6)		42.0
Gross Spread	30.3	7.4		37.8
Service Revenue & Other Revenues			39.8	39.8
(-) Outsourcing Exp., Deprec. & Amortiz.*	(14.0)	(2.0)	(20.1)	(36.1)
Total Net Value Added	16.3	5.5	19.7	41.4
Distribution of Value Added				
Human Resources	6.1	0.9	8.7	15.7
Taxes	4.7	1.9	6.1	12.7
Net Profit	5.5	2.6	4.9	13.0

(*) Operating expenses, except those with Taxes and Human Resources. Cred. = Credit Operations; Trs. = Treasury; Serv. = Services and Others.

A percent analysis of the **Distribution** of Total Value Added, considering the Total Value Added in each column as 100%, gives us:

CHART 2 – DISTRIBUTION OF VALUE ADDED – FIRST HALF OF 2005 (IN %)

	Cred.	Trs.	Serv.	Total
Distribution of Value Added				
Human Resources	37	16	44	38
Taxes	29	36	31	31
Net Profit	34	48	25	31
Total Net Value Added	100	100	100	100

Chart 1 shows that the **Total** Net Value Added obtained by the institutions studied was R\$ 41.4 billion in the first half of 2005, distributed, in relative terms (Chart 2), among Credit Operations (39%), Treasury Operations (13%) and Services and Others (47%).

There is a marked difference between the Value Added and the *Gross Spread (Margin)*, and between the *Gross Spread (Margin)* and the Comprehensive Income in each of the columns.

Credit Operations produced a **Gross Spread (Margin)** of R\$ 30.3 billion (Chart 1), which is equivalent to 51% of the **Interest Revenues** for those activities; that *Gross Spread (Margin)* generated a **Net Value Added** of R\$ 16.3 billion (Chart 1) equal to 28% of the Interest Revenues; also, 54% of the *Spread (Margin)* became Value Added. Out of this Net Added Value, R\$ 6.1 billion was destined for remunerating **personnel** in the banking system, and R\$ 4.7 billion for paying taxes, which left R\$ 5.5 billion as **net profit** for controlling and minority shareholders, i.e., 9% of each R\$ 1.00 in interest charged of clients.

Treasury Operations turned out a **Gross Spread (Margin)** that totaled R\$ 7.4 billion, equivalent to 26% of the **Interest Revenues** from those activities. From that total, R\$ 5.5 billion (74%) became **Net Value Added**, in view of the low structure of costs paid to third parties in those operations. Out of that R\$ 5.5 billion, R\$ 0.9 billion went to pay **personnel**, R\$ 1.9 billion paid **taxes**, and R\$ 2.6 billion remained as **net profit**. In the case of **Services and Others**, the **Net Value Added** totaled 49% of **the Comprehensive Income** in this grouping, with 12% remaining as **net profit**.

Chart 1 also reveals that, out of the shareholders' total remuneration equal to a **net profit** of R\$ 13.0 billion, R\$ 2.6 billion (20%) was generated by Treasury Operations (basically, government-loan operations) and R\$ 5.5 billion (42%) by Credit Operations. Services generated the remaining R\$ 4.9 billion (38%) of the total net profit.

Chart 2 shows that out of the **Total** Net Value Added – that is, when credit and treasury operations are included, plus those related to services and others – 38% was destined for **Personnel** remuneration (last column), 31% for **Taxes** payable to the municipal, state and federal governments, and 31% remained with the **Shareholders** of the financial institutions in the form of net profit (retained, plus distributed dividends). It also shows how this distribution differs in regard to the three columns presented.

Of course, all those conclusions are linked to the cost-allocation criteria mentioned in Item 2.1. If a more global analysis is required, **without the cost and structural-expenses distribution** of the financial institutions, one can draft Chart 3, below, where the value of the Revenues from Services and Others was set **against** Outsourcing Expenses, thus showing that it was, indeed, provided with added value by the financial institutions:

CHART 3 – VALUE ADDED STATEMENT OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS (IN BILLIONS AND %)

	\$	%
Interest Revenues	87.2	100
(-) Default	(7.4)	(9)
(-) Interest Expenses	(42.0)	(48)
(-) Outsourcing expenses, net of Service Revenues	3.7	4
Total Net Value Added	41.4	48
Distribution of Value Added		
Human Resources	15.7	18
Taxes	12.7	15
Net Profit	13.0	15

That shows us that out of **every R\$ 1.00 from the total interest revenue** (credit and treasury operations) received by the banks, **9%** was lost through **default**, and **48% was paid as interest to investors**, so far leaving an undistributed **43%**; to that, another **4%** was added, equivalent to the revenues that Services and Others were still able to produce after payment of the structural expenses (except human resources, i.e., outsourced services, materials, utility bills, equipment depreciation, construction, etc.). Left over from that amount, as **Total Net Value Added**, was **48%** out of every R\$ 1.00 deriving from interest revenues.

The **distribution** of this total net value added shows that **18%** of each R\$ 1.00 in interest revenues went to the **personnel** working for the banks, **15%** to the **government** and **15%** to **shareholders** (including the values distributed as dividends paid to controlling and other shareholders, and the amounts retained for the expansion of the financial institutions).

4) OTHER FORMS OF EVIDENCING SOURCES AND INVESTMENTS

4.1) Using a differentiated format – Adapted VAS

We can deal with the VAS previously shown in a format that is more similar to the models adopted by non-financial institutions. In those, the **Financial Expenses** are presented as ‘**Distribution** of Acquired Wealth’, instead of appearing as a reduction of Financial Revenues.

For example, one can see in Annexes I, II and III that non-financial institutions use the following approach: among the Sources, they place the Value Added produced, plus the values appropriated via Financial Revenues, Equity Accounting and others. They also register Financial Expenses together with Investments as a way of **distributing** the Total Value Added they have obtained.

We can, therefore, employ this model, and arrive at the following:

CHART 4 – ADAPTED VAS: STATEMENT OF WEALTH GENERATION AND DISTRIBUTION OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF OF 2005 (IN R\$ BILLIONS)

	Cred.	Trs.	Serv.	Total
Sources				
Interest Revenues	59.1	28.1		87.2
(-) Provision for non-performing loans	(7.4)			(7.4)
Service Revenue & Other Revenues			39.8	39.8
(-) Outsourcing Exp., Deprec. & Amortiz.*	(14.0)	(2.0)	(20.1)	(36.1)
Acquired Wealth	37.7	26.1	19.7	83.5
Destinations				
Interest Expenses	21.4	20.6	-	42.0
Human Resources	6.1	0.9	8.7	15.7
Taxes	4.7	1.9	6.1	12.7
Net Profit	5.5	2.6	4.9	13.0
Distributed Wealth	37.7	26.1	19.7	83.5

(*) Operating expenses, except those with Taxes and Human Resources.

This means that, out of a total wealth obtained by the financial sector under this concept, that is, **including the whole Financial Revenue as its source, and not only the spread (margin)**, equal to R\$ 87.2 billion during the first half of 2005, R\$ 42.0 billion was destined for the remuneration of investors (large or small, institutional or individual savings-account holders, legal entities or individuals, for-profit or non-profit organizations, etc.).

The chart below serves to better illustrate the percentages of that distribution:

CHART 5 – ADAPTED VAS: STATEMENT OF WEALTH GENERATION AND DISTRIBUTION OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF 2005 (IN %)

	Cred.	Trs.	Serv.	Total
Sources				
Interest Revenues	100	100		100
(-) Provision for non-performing loans	(13)			(9)
Revenues from Services and Others	0		100	46
(-) Exps. with outsourcing, Deprec. and Amortiz.*	(24)	(7)	(51)	(41)
Acquired Wealth	64	93	49	96

(*) Operating expenses, except those with Taxes and Human Resources.

Continued on page 25

CHART 5 – CONTINUED

	Cred.	Trs.	Serv.	Total
Destinations				
Interest Expenses	36	74		48
Human Resources	10	3	22	18
Taxes	8	7	15	15
Net Profit	9	9	12	15
Distributed Wealth	64	93	49	96

Assuming the Revenue in each column to be 100%, we notice – mainly in the last one, Total – that **out of each R\$ 1.00 in Financial Revenue** obtained, **9% was lost through default**. To that difference, **5%** was added since, during that period, the revenues from Services and Others covered the payment of **Third Party Operating Expenses**, so **96%** net remained out of every R\$ 1.00 in Interest Revenue.

In addition, **48% of the Financial Revenues** was used for paying **Interest to Investors**, **18%** for remunerating **personnel**, **15%** for the municipal, state and federal **governments**, and **15%** remained as **shareholders' remuneration**.

4.2) Presentation in Income-statement Format

We could re-arrange the same data in a way that is more similar to an **Income Statement**, instead of relying on the VAS formats and on the immediately preceding one.

For example, by re-distributing the same values so far utilized, one can arrive at the statement presented below. We first put all the Revenues together and, next, all the Expenses, instead of showing the traditional Income on Financial Intermediation:

CHART 6 – INCOME STATEMENT OF BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF OF 2005 (IN BILLIONS AND %)

	Cred.		Trs.		Serv.		Total	
Interest Revenues	59.1		28.1				87.2	
Revenues from Services & Others					39.8		39.8	
Comprehensive Income	59.1	100%	28.1	100%	39.8	100%	127.0	100%
(-) Interest Expenses	(21.4)	(36%)	(20.6)	(74%)			(42.0)	(33%)
(-) Default	(7.4)	(13%)		0%			(7.4)	(6%)
(-) Human Resources	(6.1)	(10%)	(0.9)	(3%)	(8.7)	(22%)	(15.7)	(12%)
(-) Other Operating Expenses	(14.0)	(24%)	(2.0)	(7%)	(20.1)	(51%)	(36.1)	(28%)
(-) Taxes	(4.7)	(8%)	(1.9)	(7%)	(6.1)	(15%)	(12.7)	(10%)
Net Profit	5.5	9%	2.6	9%	4.9	12%	13.0	10%

The above chart shows in its last column that Gross **Interest** Revenues corresponded to **69%** of **Comprehensive Income** (these being understood as **Interest** Revenues plus **Services Revenues**, **Currency Exchange Revenue**, **Profits** from Interest in Other Companies, and **Other Operating Revenues**).

It also shows that, out of the **Comprehensive Income**, **33%** was destined for the payment of **Interest Expenses**, **6%** was lost to **Default**, **12%** went to **Personnel**, **28%** was used for **Operating Expenses** not related to Human Resources, **10%** was paid to the **Government** in the form of Taxes, and the **10%** left over from the Comprehensive Income was the **Net Profit**.

The first column, which refers to **Credit Operations**, shows that **out of every R\$ 1.00** coming from the Interest Revenues obtained through this channel, **R\$ 0.36** was used to pay **Interest to Investors**, **R\$ 0.13** was lost through **default**, **R\$ 0.10** went to **Personnel**, **R\$ 0.24** was used to pay for the **remaining structural expenses**, **R\$ 0.08** was paid to the **Government** and **R\$ 0.09** ended up as **net profit**.

In **Treasury Operations**, there being no default, **R\$ 0.77 out of every R\$ 1.00 from Interest Revenues** was used to pay **interest to investors**, no default being present, **R\$ 0.03** paid for expenses with **Human Resources**, **R\$ 0.07** took care of **other structural expenses**, another **R\$ 0.07** went to pay **Taxes**, thus leaving **R\$ 0.09** as **net profit**.

Out of every R\$1.00 from Other Revenues, **22%** was destined for **Human Resources**, **51%** for **other structural expenses**, **15%** for the **Government** and **12%** was the **net profit**.

5) SUMMARY AND FINAL COMMENTS

By putting together the VAS of the Brazilian Financial institutions (understood here as a group of organizations encompassing Commercial and Multiple Banks, Leasing Companies, Financing Firms and Investment Banks), it was possible to show the Generation and the Assessment of the Net Value Added for the first half of 2005, in expressed amounts and in percent values. The mentioned generation was subdivided into three blocks: Credit, Treasury and Services Operations. An "Adapted VAS" was also developed, where, instead of considering the *spread* (margin) as the value of the wealth appropriated by the banking system, the Interest Revenues were considered as such and, similarly to what happens in the VAS models for the non-financial system, the Interest Expenses were shown as distribution of that wealth.

Based on percentiles obtained through the experience of various financial institutions selected by FEBRABAN and by FIECAFI, the expenses with Human Resources and other operating expenses were also distributed along those three blocks.

Additionally, an Income Statement closer in format to the traditional model was also presented for that same first half of 2005.

In short, it was found out that, due to the allocation criteria employed, the results of **Credit Operations**, **Treasury Operations** and the **Revenues from Services and Others**, generated a **Net Value Added** totaling **R\$ 16.3**, **R\$ 5.5** and **R\$ 19.7 billion**, respectively, in absolute terms, producing, however, **net profits** that differed substantially (**R\$ 5.5**, **R\$ 2.6** and **R\$ 4.9 billion**, respectively) due to the low cost structure of the Treasury Operations (Chart 1, shown again below, with a few percent figures added).

CHART 1 – VALUE ADDED STATEMENT – BRAZILIAN FINANCIAL INSTITUTIONS – FIRST HALF OF 2005 (IN BILLIONS AND %)

	Cred.		Trs.		Serv.		Total
Generation of Value Added							
Interest Revenues	59.1	100%	28.1	100%			87.2
(-) Prov. for non-performing loans	(7.4)	(13%)					(7.4)
Interest Expenses	(21.4)	(36%)	(20.6)	(74%)			(42.0)
Gross Spread	30.3	51%	7.4	26%			37.8
Service Revenue & Other Revenues					39.8	100%	39.8
(-) Outsourcing Exp., Deprec. & Amortiz.*	(14.0)	(24%)	(2.0)	(7%)	(20.1)	(51%)	(36.1)
Total Net Value Added	16.3	28%	5.5	19%	19.7	49%	41.4
Distribution of Value Added							
Human Resources	6.1	10%	0.9	3%	8.7	22%	15.7
Taxes	4.7	8%	1.9	7%	6.1	15%	12.7
Net Profit	5.5	9%	2.6	9%	4.9	12%	13.0

(*) Operating expenses, except those with Taxes and Human Resources.

Chart 1 shows that **out of every R\$ 1.00 in interest charged in Credit Operations in general, 13% turned into default, 34% were used to pay interest to investors, 10% went to pay personnel, 24% to pay for other structural expenses, 8% for taxes and 9% became net profit.**

In **Treasury Operations, 74% of each R\$ 1.00 from Interest Revenues** was used to pay **interest to investors, 3% to pay personnel, 7% took care of other structural expenses, 7% went to pay taxes** and **9% ended up as net profit**. As for the income derived from **Services and Others, out of every R\$ 1.00 received, 22% was absorbed by Human Resources, 51% by other structural expenses, 15% by taxes** and **12% was the net profit**.

Of the banks' total profit, 20% came from Treasury Operations, 42% from Credit Operations and 38% from other sources.

The present work admits some dependency of a few of its conclusions on the expense-allocation criteria used. On the other hand, it also presents an analysis **without that allocation**, where it shows that **out of every R\$ 1.00 from the Comprehensive Income** obtained (interest from credit operations, interest from treasury operations, and revenues from services and others), **R\$ 0.69 came from Interest Revenue. Out of each R\$ 1.00 in Comprehensive Income, 33% was used to pay interest to the banks' depositors and investors, 6% was lost to default, 12% was destined for remunerating employed personnel, 28% covered other operating expenses, 10% was absorbed by government taxes and 10% was left over as net profit** (Chart 6).

This report sought to revive the concepts of Value Added Statements prepared in accordance with the models adopted internationally and which, in Brazil, were recommended by CVM – the country's Securities Commission.

Non-financial companies obtain their value-added figures by establishing the difference between their **Sales Revenues** and their **Third Party Expenses** (outsourcing, raw materials & other goods, utility bills, etc.). To that value, income from interest, rent and interest in other companies is added. They distribute their Total Value Added among their Personnel, their Financers (interest), the Government (taxes) and as their partners' Net Profit.

In the particular case of banks, gross Interest Revenues are not usually listed as a 'Source of Value Added', nor are Interest Expenses as 'Distribution' in the other part of the statement. Instead, the Interest Expenses there are deducted from Interest Revenues, and listing as 'Source' only the difference – namely the *spread* (margin). As a consequence, the Banks' VAS does not show – in 'Distribution of Added Value' – the amount destined for their financers.

Thus, in the case of the **banks**, the obtained **Total Value Added** is understood as the Value Added arrived at by appropriating the *spread* plus the **Value Added derived from Other Sources** (Services Revenues, Profit from Operations with Derivatives, Profit from Interest in other Companies, etc. deducted from **third party related operating expenses**, except Interest, of course). And the Distribution of Value Added takes place among Human Resources, the Government and the owners.

However, in order to present the non-financial sector in a more homogeneous way, we introduced the following variation: we left 'Interest Revenues' in the same area as 'Sources of Acquired Wealth', and **transferred Interest Expenses to 'Destinations'**.

That accomplished, it could be seen that in the first half of 2005 – **in a global way**, and also **without incurring operating expenses in any of the three segments** considered – **out of each R\$ 1.00 charged as interest** by the Brazilian financial sector, against both the government and the private sector, **R\$ 0.48** was used to pay **interest to investors** in general (large companies, holders of small savings accounts, families in general, small investors, etc.), **R\$ 0.18** went to pay **personnel** employed by the banks, **R\$ 0.15** was absorbed by **government taxes and dues**, **R\$ 0.15** was kept by controlling and minority **shareholders** (included here is also **5%** of what was left over from the revenues derived from services & others after these had covered structural expenses other than those with human resources), and **R\$ 0.09** was lost through **default** (Chart 5).

As additional information, the furnished annexes contribute with texts and examples related to the VAS of both financial and non-financial institutions. VAS values for all semesters dating back to 2002 are also provided.

6) ANNEX

I) EXAMPLE OF VAS – NON-FINANCIAL INSTITUTION

Here is an example of how the VAS is put together for a non-financial institution. In the extremely simple case of industrial activity, we see that its Generated Valued Added corresponds to the difference between the **sales** (for accounting purposes, one deals, as a rule, with sales, not with production, as is usually the case in the area of economics) and the **consumption** in terms of goods and services acquired from third party suppliers.

Such Value Added is directly linked to whatever value this particular company has aggregated to the items it acquired from third parties.

In the case of an enterprise, that Value Added is distributed among its **human resources** (labor), its **financers** (outsourced capital – in the form of **interest, rent**, etc., plus their own – in the form of distributed and retained **profits**) and the Government (**taxes**).

As an example, let us consider the following Income Statement – a conventional financial statement (as determined by the 'Business Corporation Act') for a given "Industry A":

EXAMPLE 1 – INCOME STATEMENT – INDUSTRY A (YEAR X – IN R\$)

• Sales		1,000,000
(-) Cost of Products Sold:		
Raw Materials	400,000	
Outsourced Services	50,000	
Utilities	50,000	
Rent	20,000	
Labor	200,000	
Social Security on Industrial Labor	40,000	760,000
• Gross Profit		240,000
(-) Operating Expenses		
Personnel	30,000	
Social Security on Adm. Personnel	6,000	
<i>Provision for non-performing loans</i>	<i>10,000</i>	
Materials	20,000	
<i>Depreciation</i>	<i>10,000</i>	76,000
Financial Expenses		44,000
• Profit before Taxes		120,000
(-) Income Tax		40,000
• Net Profit		80,000

From sales totaling R\$ 1,000,000, R\$ 80,000 in net profit is left over, as per Income-Statement traditional reckoning. However, from the viewpoint of Value Added, it is possible to see that out of these R\$ 1,000,000 in sales, R\$ 10,000 is given up for probably lost (Provision for non-performing loans – in italics) which would force the company to count on only R\$ 990,000. From that total, R\$ 520,000 was used to acquire third party produced goods and services (which are part of the wealth generated by these agents), as can be seen in the items in boldface (raw materials, outsourced services, utilities, and consumer materials).

With all that, the Gross Value Added generated by "Industry A" will go on record as the difference between those two amounts, namely R\$ 470,000. That will also be its contribution to the country's GDP. The said total corresponds to what it added to the value of outsourced input. What happens is that, at the same time it is introducing this new value into the economy, this company is consuming a wealth generated previously, since some of its assets are subject to depreciation. By deducting the R\$ 10,000 from that expense, one gets the net wealth that was added to the economy – a Net Value Added equal to R\$ 460,000.

How is this Net Value Added distributed? In order to facilitate its reading, we again present the Income Statement, “rearranging” its components obtained through the accounting data (usually audited), but without altering them.

EXAMPLE 2 – INCOME STATEMENT – INDUSTRY A (YEAR X – IN R\$)

• Sales		1,000,000
(-) Cost of Products Sold:		
Raw Materials	400,000	
Outsourced Services	50,000	
Utilities	50,000	
Rent	20,000	
Labor	200,000	
Social Security on Industrial Labor	40,000	
		760,000
• Gross Profit		240,000
(-) Operating Expenses		
Personnel	30,000	
Social. Sec. on Personnel Adm.	6,000	
Provision for non-performing loans	10,000	
Materials	20,000	
Depreciation	10,000	
		76,000
(-) Financial Expenses		44,000
• Profit before Taxes		120,000
(-) Income Tax		40,000
• Net Profit		80,000

EXAMPLE 3 – VALUE ADDED STATEMENT – INDUSTRY A (YEAR X – IN R\$)

Generation of Value Added:		
• Sales		1,000,000
(-) Provision for non-performing loans		10,000
Third Party Receivable Sales		990,000
(-) Third Party Input:		
Raw materials	400,000	
Outsourced Services	50,000	
Utilities	50,000	
Materials	20,000	
		520,000
• Gross Value Added		470,000
(-) Depreciation		10,000
• Generated Net Value Added		460,000
Distribution of Value Added:		
Rent		20,000
Labor		230,000
Financial Expenses		44,000
Taxes		86,000
Dividends		20,000
Retained Profit		60,000
• Net Value Added Distributed		460,000

II) VALUE ADDED RECEIVED IN TRANSFERENCE (NOT GENERATED BY THE ENTITY ITSELF) – SOLUTION TO THE DOUBLE-COUNTING PROBLEM

In the example before, we saw that the employees would have had a share in the wealth created as remuneration for their work (labor), and that someone would also have shared in this wealth generated by “Industry A” as remuneration for the capital loaned to it (rent and financial expenses) and for invested capital as well (profit, both distributed and retained).

If the lender of the capital was a corporation, will that lender then be able to consider those interest revenues as generated Value Added? If affirmative, there will then be a double counting of generated wealth, in addition to the aspect that the amount of wealth that the property and the loaned capital have helped produce has already been totally computed into Industry A's VAS. The relationship between the Industry and the owners of the property and of the capital involves only a transferring of wealth. These owners appropriate part of the wealth generated by someone who is using their resources, and they do have a right to that remuneration in view of the fact that they have helped those third party players to produce wealth. Nevertheless, they are not the direct generators of that wealth.

But if they are legal entities, how will they put together their income statements? From experience, they will certainly compute rent – both interest and profits derived from it – as revenue, and that revenue can generate other distributions, other labor values, other taxes, etc. Therefore, part of this aggregated value – or all of it – which was received in transference, will be subject to re-distribution.

Therefore, in developing their VAS, they will need to compute not only the Value Added Generated, but also the Value Added Received in Transference.

For example, if "Industry A" had received interest revenues, and had also gained some profit from interest in some other companies, it would have an income statement that was different from the one it submitted, and also a VAS containing something new. Let us suppose that its financial statement was the following (in boldface, only what differs from the previous one):

EXAMPLE 4 – INCOME STATEMENT – INDUSTRY A (YEAR Y – IN R\$)

• Sales		1,000,000
Raw Materials	400,000	
Outsourced Services	50,000	
Utilities	50,000	
Rent	20,000	
Labor	200,000	
Social Sec. on Industrial Labor	40,000	760,000
• Gross Profit		240,000
• Income from Int. in Other Comp.		45,000
(-) Operating Expenses		
Personnel	30,000	
Social Sec. on Personnel, Adm.	6,000	
<i>Provision for non-performing loans</i>	10,000	
Materials	20,000	
<i>Depreciation</i>	10,000	76,000
• Financial Revenues		15,000
Financial Expenses		44,000
• Profit before Taxes		180,000
(-) Income Tax		60,000
• Net Profit		120,000

There would have been a wealth addition at the disposal of the Industry equal to R\$ 60,000, R\$ 45,000 of which for its interest in other corporations (equity accounting in both associated and controlled firms, and/or dividends from investment in others), plus R\$ 15,000 derived from interest revenues. R\$ 20,000 out of that amount, which was not generated by "Industry A" itself, but received by it as a result of its investment elsewhere, will be going down as additional tax (note that Income Tax has climbed from R\$ 40,000 to R\$ 60,000), and R\$ 40,000 will be computed as additional profit to be shared by the partners.

Their VAS would then look like this:

EXAMPLE 5 – VALUE ADDED STATEMENT – INDUSTRY A (YEAR Y – IN R\$)

Generation of Value Added:		
• Sales		1,000,000
(-) Provision for non-performing loans		10,000
• Third Party Receivable Sales		990,000
(-) Third Party Input:		
Raw Materials	400,000	
Outsourced Services	50,000	
Utilities	50,000	
Materials	20,000	520,000
• Gross Value Added		470,000
(-) Depreciation		10,000
• Net Value Added Generated		460,000
Value Added Received in Transference:		
Equity Stake		45,000
Financial Revenues		15,000
• Total Value Added to Be Distributed		520,000
Distribution of Value Added:		
Rent		20,000
Labor		230,000
Financial Expenses		44,000
Taxes		106,000
Dividends		20,000
Retained Profit		100,000
• Value Added Distributed		520,000

Industry A will then have generated a Net Value Added totaling R\$ 460,000, but will have also received other third party generated Value Added amounts transferred to it equal to R\$ 60,000, and will then have to include in its VAS the distribution of a R\$ 520,000 total.

III) TWO REAL-LIFE CASES IN THE NON-FINANCIAL SECTOR

As it has already been mentioned, a lot of companies in Brazil have published their VAS, something which ANEEL (National Agency for Electricity) has been eagerly asking the firms under its regulation to emulate. FIPECAFI, through one of its researchers, Professor Arioaldo dos Santos, has analyzed them, and then produced a VAS that includes the most important (42) firms operating in the electric-power sector, showing their evolution in the course of several years:

CHART 7 – VAS OF ELECTRIC POWER COMPANIES (IN US\$ MILLIONS AND %)

	Electric Power Companies (42 Enterprises)													
	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
1) Revenues	34,637.3	100.0	36,032.7	100.0	35,163.6	100.0	41,549.5	100.0	35,395.2	100.0	31,383.6	100.0	34,970.6	100.0
2) Third party input includes values of the ICMS and IPI (taxes)	15,822.5	45.7	16,604.3	46.1	16,511.3	47.0	20,917.5	50.3	19,012.7	53.7	14,318.5	45.6	15,877.1	45.4
3) Gross value added (1-2)	18,814.8	54.3	19,428.4	53.9	18,652.3	53.0	20,632.0	49.7	16,382.5	46.3	17,065.1	54.4	19,093.5	54.6
4) Depreciation and amortization	3,466.4	10.0	3,480.5	9.7	3,428.8	9.8	3,069.7	7.4	2,458.7	6.9	2,326.3	7.4	2,057.1	5.9
5) Net value added produced by the entity (3-4)	15,348.4	44.3	15,947.9	44.3	15,223.5	43.3	17,562.3	42.3	13,923.8	39.3	14,738.8	47.0	17,036.4	48.7
6) Value added received in transference	1,602.3	4.6	3,176.8	8.8	1,956.7	5.6	2,883.8	6.9	6,462.2	18.3	4,045.3	12.9	2,845.1	8.1
6.1) Equity accounting income	27.3		125.3		-66.7		352.3		183.3		-57.1		32.9	
6.2) Financial revenues	1,522.4		2,262.4		1,912.9		2,582.6		6,242.8		4,061.4		2,812.2	
6.3) Others	52.6		789.1		110.5		-51.1		36.1		41.0			
7) Total value added to be distributed (5+6)	16,950.7	48.9	19,124.7	53.1	17,180.2	48.9	20,446.1	49.2	20,386.0	57.6	18,784.1	59.9	19,881.5	56.9
8) Distribution of value added	16,950.7	100.0	19,124.7	100.0	17,180.2	100.0	20,446.1	100.0	20,386.0	100.0	18,784.1	100.0	19,881.5	100.0
8.1) Personnel and social-security dues	3,900.8	23.0	3,208.1	16.8	3,022.0	17.6	2,445.2	12.0	2,619.5	12.8	2,312.2	12.3	2,498.1	12.6
8.2) Taxes, dues and the like	6,782.7	40.0	7,231.0	37.8	8,383.6	48.8	8,469.5	41.4	7,992.1	39.2	9,336.6	49.7	11,014.3	55.4
8.3) Interest and rent	4,586.3	27.1	10,508.2	54.9	5,365.0	31.2	8,412.8	41.1	15,039.1	73.8	4,683.9	24.9	4,532.7	22.8
8.4) Interest on own capital and dividends	1,733.3	10.2	509.0	2.7	836.5	4.9	1,135.4	5.6	160.0	0.8	981.8	5.2	1,131.2	5.7
8.5) Retained profit; losses in the period	- 52.4	-0.3	-2,331.6	-12.2	-427.1	-2.5	-16.8	-0.1	-5,424.7	-26.6	1,469.6	7.9	705.2	3.5

Petrobras has also been issuing its VAS for several years. Let us take a look only at its Net Value Added:

CHART 8 – VAS OF PETROBRAS (IN BILLIONS AND %)

	2002		2003		2004	
	\$	%	\$	%	\$	%
Personnel	3.5	5%	5.2	6%	6.3	7%
Government	39.9	61%	52.4	65%	59.2	61%
Interest	14.9	23%	4.8	6%	13.0	13%
Shareholders	7.4	11%	18.7	23%	18.7	19%
TOTAL	65.7	100%	81.0	100%	97.2	100%

IV) VALUE ADDED IN FINANCIAL INSTITUTIONS

It is clear then, that in the case of banks, in its 'Acquisition of Added Value' area, the VAS will draw on two sources: the genuinely-generated Value Added, as in the case of Services Revenues, and the Value Added Received in Transference, as is the case of the Interest Revenues. The latter will be, obviously, extremely relevant in the respective informative block. On the other hand, the weight of the Interest Expenses in the 'Distribution of Value Added' area is usually exaggeratedly large (in comparison with the other distributions).

Because of the Bank's role as an intermediary, what really matters, in essence, is how much from the difference between Revenues and Expenses it will keep. Therefore, the *spread* becomes the item that mostly deserves being evidenced in the VAS.

Because of that, instead of showing the Interest Revenues at 'Sources', and the Interest Expenses at 'Investments', one usually presents the banks' VAS with the *spread* (understood here as the difference between them) in the 'Sources of Added Value' block.

In this manner, the 'Interest Expenses' disappear in the case of investments, and 'Sources' maintains that *spread* and the other value-added sources, either in generation or in transference form.

However, this methodology produces a VAS that cannot be compared with those obtained in the non-financial segment. Therefore, in this work, we also use the alternative of an Adapted VAS, where we consider the Interest Expenses paid by the financial segment as 'distribution of the wealth obtained'.

V) AN EXAMPLE OF A BANK'S VAS, AND A REAL-LIFE CASE

An extremely simple example of Bank VAS could be the one below. Let us start with the following proposition of Income Statement:

EXAMPLE 6 – INCOME STATEMENT – BANK A (YEAR Z – IN R\$)

• Financial Revenues	22,000,000
(-) Financial Expenses	19,800,000
(-) Provision for non-performing loans	1,200,000
• Profits from Financial Intermediation	1,000,000
Services Revenues	1,000,000
Equity Stake	200,000
(-) Administrative Expenses	
Materials, Utilities and Outsourced Services	900,000
Labor	650,000
Taxes	250,000
Rent	80,000
Depreciation	50,000
• Net Profit	270,000

We will then arrive at:

EXAMPLE 7 – VALUE ADDED STATEMENT – BANK A (YEAR Z – IN R\$)

Value Added Obtained:	
Services Revenues	1,000,000
(-) Materials, Utilities and Outsourced Services	900,000
• Generated Value Added	100,000
Value Added Received in Transference:	
Financial Revenues	22,000,000
(-) Provision for non-performing loans	1,200,000
(-) Financial Expenses	19,800,000
Financial Spread:	1,000,000
Equity Stake	200,000
• Total Value Added Obtained	1,300,000
(-) Depreciation	R\$ 50,000
• Total Net Value Added Obtained	1,250,000
Total Value Added to be Distributed:	
Rent	80,000
Labor	650,000
Taxes	250,000
Dividends	80,000
Retained Earnings	190,000
• Value Added Distributed	1,250,000

It should be noted that, once again, Provision for non-performing loans appears as a revenue-reducing item. Also, as the only non-governmental third party transference item, note the appearance of rent (as would equally appear, in real-life situations, leasings and other forms of remuneration deriving from the use of third party assets, except capital).

Banco do Brasil published its Value Added Statement for the years 2002 and 2003, where it included its branches in Brazil and abroad, in a version somewhat more simplified than the one contained in Note 22 referring to its Financial Statement.

CHART 9 – BANCO DO BRASIL (IN R\$ MILLIONS AND %)

	2002		2003		2004	
Gross Results from Financial Intermediation	7,999.7		9,667.2		10,057.5	
Revenues from Services	4,131.7		5,141.8		6,114.9	
Other Operating Revenues (Expenses)	(4,363.9)		(1,544.0)		(3,112.1)	
Value Added	7,767.5		13,265.0		13,060.3	
Results from Equity Stake	2,472.0		(369.8)		423.6	
Gross Value Added	10,239.5		12,895.2		13,483.9	
Expenses with Amortization/Depreciation	(442.5)		(474.2)		(510.0)	
Value Added to be Distributed	9,797.0		12,421.0		12,973.9	
Labor Remuneration	5,026.5	51%	6,332.7	51%	6,614.8	51%
Government Remuneration	2,496.1	25%	3,707.2	30%	3,335.1	26%
Shareholders' Remuneration	2,274.4	23%	2,381.0	19%	3,024.0	23%
	9,797.0	100%	12,421.0	100%	12,973.9	100%

VI) VAS EVOLUTION FROM 2002 TO THE FIRST HALF OF 2005

As additional support to the analysis presented in this study, which was based on the first half of 2005, we are showing below the evolution of the distribution of the value added and of the VAS (Operations with Credit, Treasury and Services & Others), in percent values, from 2002 on:

CHART 10 – DISTRIBUTION OF TOTAL VALUE ADDED (IN %)

	2002	2003	2004	2005 (1st Half)
Acquired Wealth	100.0	100.0	100.0	100.0
Interest Expenses	66.6	59.1	51.9	50.3
Human Resources	14.6	18.8	20.9	18.8
Taxes	8.2	10.8	12.8	15.3
Net Profit	10.6	11.3	14.4	15.6

CHART 11 – VAS – CREDIT OPERATIONS (IN %)

	2002	2003	2004	2005 (1st Half)
Generation of Value Added				
Interest Revenue	100.0	100.0	100.0	100.0
Third Party and Prov. for N-Perf. Loans	31.2	34.1	33.5	36.2
Acquired Wealth	68.8	65.9	66.5	63.8
Distribution of Value Added				
Interest Expenses	54.6	43.1	36.2	36.2
Human Resources	9.8	10.5	11.3	10.3
Taxes	0.4	4.8	7.5	8.0
Net Profit	4.1	7.5	11.5	9.3
Credit Income/Total Income	40.8	45.3	46.1	46.5
Credit Profit/Total Profit	21.3	44.6	55.1	42.3

CHART 12 – VAS – TREASURY (IN %)

	2002	2003	2004	2005 (1st Half)
Generation of Value Added				
Interest Revenues	100.0	100.0	100.0	100.0
Third Party and Prov. for N-Perf. Loans	4.1	7.2	9.0	7.2
Acquired Wealth	95.9	92.8	91.0	92.8
Distribution of Value Added				
Interest Expenses	66.1	71.2	74.0	73.3
Human Resources	2.1	3.6	4.7	3.2
Taxes	9.7	7.4	5.6	6.8
Net Profit	18.0	10.6	6.9	9.3
Treasury Income/Total Income	40.6	28.7	24.3	22.1
Treasury Income/Total Profit	93.3	39.8	17.1	20.0

CHART 13 – VAS – SERVICES AND OTHERS (IN %)

	2002	2003	2004	2005 (1st Half)
Generation of Value Added				
Revenues	100.0	100.0	100.0	100.0
Third Party and Prov. for N-Perf. Loans	64.3	57.1	52.8	50.5
Acquired Wealth	35.7	42.9	47.2	49.5
Distribution of Value Added				
Human Resources	31.4	26.7	25.7	21.9
Taxes	10.5	11.6	12.4	15.3
Net Profit	(6.2)	4.6	9.1	12.3
Services Income/Total Income	18.6	26.0	29.6	31.3
Services Income/Total Profit	(14.6)	15.7	27.7	47.6

ESTUDIO SOBRE LA DETERMINACIÓN DEL *SPREAD* DE LA INDUSTRIA BANCARIA

Base: 1º Semestre de 2005

PARTE I - *SPREAD*

1	SUMARIO EJECUTIVO (PARTE I – <i>SPREAD</i>)	38
2	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.....	39
3	EL SECTOR BANCARIO Y LAS INSTITUCIONES SELECCIONADAS.....	41
4	MODELO BÁSICO DE CÁLCULO DEL <i>SPREAD</i> BANCARIO.....	42
5	DETALLE DEL MODELO DE CÁLCULO DEL <i>SPREAD</i>	44
6	RESULTADOS DEL <i>SPREAD</i> BANCARIO EN BRASIL.....	45
7	ALGUNAS LIMITACIONES DE LOS RESULTADOS.....	48
8	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	ESTRUCTURA DEL RESULTADO – PJ Y PF	38
TABLA 2	<i>SPREADS</i> – PJ Y PF	39
TABLA 3	CRÉDITO DE PJ Y PF – RECURSOS LIBRES	41
TABLA 4	REPRESENTATIVIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MUESTRA.....	42
TABLA 5	ESTRUCTURA BÁSICA DEL MARGEN Y DEL <i>SPREAD</i> BANCARIO	43
TABLA 6A	RESULTADO TOTAL DEL MARGEN Y DEL <i>SPREAD</i> BANCARIO.....	45
TABLA 6B	RESULTADO TOTAL DEL <i>SPREAD</i> BANCARIO – PJ Y PF.....	46
TABLA 6C	RESULTADO TOTAL DEL MARGEN – PJ Y PF.....	47

PARTE II – EVA

1	SUMARIO EJECUTIVO (PARTE II – EVA)	50
2	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – IMPORTANCIA Y ELABORACIÓN	51
2.1	SIGNIFICADO DEL EVA	51
3	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS – 1º SEMESTRE/05	52
3.1	METODOLOGÍA E INFORMACIONES	52
3.2	EVA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BANCARIAS BRASILEÑAS EN EL 1º SEMESTRE/05	54
4	OTRAS FORMAS DE EXPOSICIÓN DE ORÍGENES Y APLICACIONES	56
4.1	MONTAJE EN UN FORMATO DIFERENCIADO – EVA ADAPTADO	56
4.2	MONTAJE EN LA FORMA DE ESTADO DE RESULTADO	57
5	RESUMEN Y COMENTARIOS FINALES	58
6	ANEXO	60
I)	EJEMPLO DE EVA – INSTITUCIÓN NO FINANCIERA	60
II)	VALOR AÑADIDO RECIBIDO EN TRANSFERENCIA	61
III)	DOS CASOS REALES DEL SECTOR NO FINANCIERO	63
IV)	VALOR AÑADIDO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	64
V)	EJEMPLO DE EVA DE BANCOS Y UN CASO REAL	64
VI)	EVOLUCIÓN DEL EVA DE 2002 AL 1º SEMESTRE DE 2005	65

ÍNDICE DE EJEMPLOS

EJEMPLO 1	ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A	60
EJEMPLO 2	ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A	61
EJEMPLO 3	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INDUSTRIA A	61
EJEMPLO 4	ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A	62
EJEMPLO 5	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INDUSTRIA A	63
EJEMPLO 6	ESTADO DEL RESULTADO – BANCO A	64
EJEMPLO 7	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – BANCO A	65

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS	54
CUADRO 2	DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO	54
CUADRO 3	ESTADO DEL VALOR AÑADIDO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS	55
CUADRO 4	EVA ADAPTADO: ESTADO DE GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS	56
CUADRO 5	EVA ADAPTADO: ESTADO DE GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS	56
CUADRO 6	ESTADO DE RESULTADO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS	57
CUADRO 7	EVA DE LAS EMPRESAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA	63
CUADRO 8	EVA PETROBRAS	64
CUADRO 9	BANCO DO BRASIL	65
CUADRO 10	DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO TOTAL	66
CUADRO 11	EVA – OPERACIONES DE CRÉDITO	66
CUADRO 12	EVA – TESORERÍA	66
CUADRO 13	EVA – SERVICIOS Y OTROS	66

ESTUDIO SOBRE LA DETERMINACIÓN DEL *SPREAD* DE LA INDUSTRIA BANCARIA

PARTE I - *SPREAD*

DETERMINACIÓN DEL *SPREAD* DE LA INDUSTRIA BANCARIA

Base: 1º Semestre de 2005

1) SUMARIO EJECUTIVO (PARTE I – SPREAD)

El trabajo desarrollado por FIPECAFI por solicitud de FEBRABAN tiene por objetivo la determinación de la estructura del *spread* bancario en Brasil, destacando sus principales componentes.

La encuesta sobre el *spread* fue hecha a partir de una muestra de once bancos, públicos, privados nacionales grandes, privados extranjeros y privados nacionales pequeños.

Las instituciones financieras seleccionadas para la encuesta representan el 75,8% del activo total de las instituciones financieras participantes del SFN, y responden también por el 76,4% del total de los créditos suministrados por el sistema bancario nacional al 30/06/05.

La determinación del *spread* bancario fue hecha por intermedio de un modelo desarrollado por FIPECAFI y aplicado a cada uno de los productos financieros seleccionados para la encuesta y descritos en el ítem 2 – Descripción del Trabajo. El *spread* fue calculado considerando los valores determinados por los bancos relativos al 1º semestre de 2005.

Todas las informaciones constantes del modelo de determinación del *spread* bancario fueron obtenidas a través de cuestionarios respondidos por los bancos seleccionados para la encuesta e informaciones adicionales ofrecidas por las instituciones por e-mail, por teléfono o personalmente a los encuestadores de FIPECAFI. FIPECAFI procuró validar, por lo menos de una manera global, todas las informaciones recibidas, principalmente por medio de comparaciones con los estados contables formalmente publicados por los bancos, estados disponibles en el Banco Central, normas de mercado suministradas por el Banco Central y medias obtenidas de las instituciones participantes de la encuesta.

El modelo de análisis del *spread* propuesto por FIPECAFI trae algunas contribuciones originales en relación a otros cálculos más tradicionales, resumidas a continuación en sus puntos principales:

- a) El *spread* bancario fue clasificado en tres categorías: **bruto**, **directo** y **neto**. Normalmente es divulgado solamente el *spread* bruto, ofreciendo un resultado incompleto, apenas parcial y por eso ilusorio del resultado de la intermediación financiera en Brasil;
- b) El *spread* fue calculado en las tres categorías también para Persona Jurídica y Persona Física;
- c) El trabajo resalta el *spread* neto total, determinado después de la deducción de los Gastos Financieros de captación, de los gastos identificables directamente con los productos financieros, de los gastos indirectos y de los impuestos sobre beneficios;
- d) El modelo de FIPECAFI destaca, también, los resultados en la captación financiera realizada por los bancos, o sea, cuanto la institución pagó a menos a los proveedores de capital que la tasa utilizada como referencial de sus actividades financieras (CDI – Certificado de Depósito Interbancario).

Los resultados del *spread* bancario, obtenidos de acuerdo con el Modelo Básico desarrollado en el Capítulo 4 de esta Parte I, se presentan a continuación:

TABLA 1 – ESTRUCTURA DEL RESULTADO – PERSONAS JURÍDICAS Y FÍSICAS (EN %)

	PJ	PF	Total
A – Ingreso de Aplicación Financiera	100,0	100,0	100,0
B – Gasto de Captación	(50,8)	(29,6)	(38,0)
Margen Bruto	49,2	70,4	62,0
Margen Directo	34,6	46,0	41,5
Margen Neto	5,3	10,0	8,1

La **Tabla 1** destaca la participación de cada margen definido en este trabajo sobre el total del ingreso de aplicación financiera de los bancos obtenido en el 1º semestre de 2005, dividido entre personas jurídicas y físicas. Por los valores determinados se concluye que, para **cada R\$ 100,00 de ingreso financiero**, las instituciones financieras obtuvieron un margen bruto de R\$ 49,20 y R\$ 70,40, directo de R\$ 34,60 y R\$ 46,00 y neto de R\$ 5,30 y R\$ 10,00 en las operaciones con personas jurídicas y con personas físicas, respectivamente. El margen **total bruto de las operaciones de crédito es de R\$ 62,00, directo de R\$ 41,50 y neto de R\$ 8,10.**

TABLA 2 – SPREADS – PERSONAS JURÍDICAS Y FÍSICAS (EN %)

	PJ	PF	Total
Saldo Medio del Capital Prestado	100,0	100,0	100,0
A – Ingreso de Aplicación Financiera	9,4	16,5	12,7
B – Gasto de Captación	(4,8)	(4,9)	(4,8)
<i>Spread</i> Bruto	4,6	11,6	7,9
<i>Spread</i> Directo	3,2	7,6	5,3
<i>Spread</i> Neto	0,5	1,6	1,0

La **Tabla 2** refleja el concepto más consagrado de *spread* bancario adoptado por el mercado, medido por la diferencia entre la tasa de aplicación y la de captación de recursos financieros, dividido entre personas jurídicas y físicas. El *spread* en este cuadro es también calculado para las tres clasificaciones adoptadas: bruto, directo y neto. Los resultados indican, en el mismo sentido de la estructura de resultados de la **Tabla 1**, un *spread* bruto del 4,6% y 11,6%, directo del 3,2% y 7,6% y neto del 0,5% y 1,6% (en el semestre) para personas jurídica y física, respectivamente, sobre los saldos medios del capital prestado. El total del *spread* bancario practicado en Brasil en el período del trabajo por los bancos constantes de la muestra seleccionada fue del 7,9% bruto, 5,3% directo y 1,0% neto.

2) DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

- **Objetivo del Proyecto:** analizar y relatar la estructura del *spread* bancario según es practicado por las instituciones bancarias en Brasil y aplicada a los productos financieros relacionados a continuación. Esta estructura debe destacar los principales componentes de ingreso y gasto incurridos por los bancos en sus actividades de intermediación financiera.
- **Enfoque del Trabajo:** Son varios, y algunos de excelente calidad, los análisis macro y microeconómicas sobre el *spread* en Brasil con enfoque de las ciencias económicas. Sin embargo, con frecuencia, beneficios reportados en estados contables– y consecuentemente determinados de acuerdo a los principios y prácticas contables – por los bancos que operan en Brasil se utilizan con la intención de conclusiones por segmentos representativos de la sociedad (ahí incluso, no exclusivamente, la prensa, la clase política, analistas de mercado y eventualmente representantes del Poder Judicial). A partir de esta constatación, FEBRABAN le solicitó a FIPECAFI que este trabajo, complementariamente, tome como base los estados contables para análisis del *spread* bancario. El material de trabajo fue el conjunto de informaciones emanadas de la contabilidad de los bancos y substancialmente registrado en los balances parciales y balances conforme a las reglas impuestas por el COSIF, el plan de cuentas estándar de las instituciones financieras. Se pretendió con esto ofrecer un análisis técnico consubstancial, sustantivo y coherente con los mismos elementos de análisis usados por significativos segmentos de la sociedad brasileña preocupados con el tema.
- **Forma de Desarrollo del Trabajo:** fueron establecidas y cumplidas, diversas metas en la ejecución de la encuesta, según resumidas a continuación:
 - Encuesta sobre textos y otros estudios ya realizados sobre este tema preparados por diferentes organizaciones y encuestadores, como el Banco Central do Brasil, IPEA, UFRJ y FEBRABAN, entre otros.
 - Entrevistas con ejecutivos de diferentes escalones de todas las instituciones financieras relacionadas en la muestra de la encuesta, con dirigentes del Banco Central do Brasil, con el Economista Jefe y con el Director Ejecutivo de FEBRABAN, con economistas con amplia experiencia y comprobada competencia en el mercado bancario, con consultores especializados en la industria bancaria y con profesores y encuestadores.

- Definición y aprobación, junto al Comité Gestor del Proyecto, de los Productos Financieros y de las Instituciones Financieras que formarían parte de la muestra del estudio solicitado por FEBRABAN a FIPECAFI.
- Visita de encuestadores de FIPECAFI a los bancos seleccionados para coleta de las informaciones financieras, contables y gerenciales necesarias a la ejecución del trabajo en la medida en que fueron suministradas por las instituciones visitadas.
- Ajustes y validación, con representantes de prácticamente todos los bancos constantes de la muestra, de las variables financieras relevantes por ellos suministradas.
- Desarrollo del modelo de cálculo y determinación del *spread* de la industria bancaria brasileña a partir de los bancos y productos de la muestra.

Con el objeto de envolver a todas las instituciones en el trabajo de determinación del *spread* bancario fueron desarrolladas reuniones con los principales ejecutivos de los bancos seleccionados (en algunos fueron hechas varias reuniones de trabajo) y, posteriormente, fueron mantenidos diversos contactos por e-mail y telefónicos con las instituciones.

- **Productos Financieros:** A partir de discusiones con las instituciones financieras relacionadas e incorporando sugerencias del Comité Gestor y de otros ejecutivos de la industria bancaria, fueron definidos los siguientes productos financieros para análisis del *spread* en el objetivo del presente estudio:

PERSONA JURÍDICA

- Capital de Giro
- Cuenta Garantizada
- Adquisición de Bienes
- Vendor
- Hot Money
- Descuento de Conforme
- Descuento de Pagaré
- Financiamiento Inmobiliario
- ACC – Adelanto de Contrato de Cambio
- Export Notes
- Crédito Inmobiliario – SFN
- Rural Obligatorio
- BNDES
- Microcrédito
- FINAME
- Resolución 2770 (antigua 63)
- Otros

PERSONA FÍSICA

- Cheque Especial
- Crédito Personal
- Tarjeta de Crédito
- Financiamiento Inmobiliario
- Adquisición de Bienes - Vehículos
- Adquisición de Bienes – Otros
- Crédito Inmobiliario – SFN
- Rural Obligatorio
- Microcrédito
- Otros

3) EL SECTOR BANCARIO Y LAS INSTITUCIONES SELECCIONADAS

Esta parte del trabajo tiene el objeto trazar una comparación entre los datos del SFN – Sistema Financiero Nacional y los datos de los bancos participantes de la muestra compuesta para el desarrollo del modelo de *Spread* de las instituciones bancarias. El objetivo es destacar la relevancia de las instituciones y productos financieros seleccionados para la encuesta.

El activo consolidado de los bancos participantes de la muestra representa el 75,8% del activo total de las instituciones del sector bancario – Consolidado Bancario I del BACEN. Los bancos participantes de la muestra respondieron, también, por el 76,4% del total de créditos del sector.

La composición, en términos porcentuales, de la Cartera Total de Crédito de las once instituciones encuestadas en relación al total de activos de cada Institución. La media de la muestra se ubicó en el 33,5% y, para el total del sector, en el 33,2%:

La destinación del crédito concedido con recursos libres del sector bancario a las Personas Físicas y Jurídicas, considerando las modalidades de productos consumidos entre las once instituciones se divide en el 53,1% de los créditos son destinados a las Personas Jurídicas y el 46,9% a las Personas Físicas.

TABLA 3 – CRÉDITO DE PJ Y PF – RECURSOS LIBRES (R\$ MILLONES Y %)

	R\$ millones	% del Total
A) Persona Jurídica		
- Capital de Giro	44.496	15,2
- Cuenta Garantizada	28.371	9,7
- Adquisición de Bienes	9.446	3,2
- Vendor	8.898	3,0
- Hot Money	433	0,1
- Descuento de Conforme	9.996	3,4
- Descuento de Pagaré	197	0,1
- Financiamiento Inmobiliario	505	0,2
- ACC	25.314	8,7
- Export Notes	37	0,0
- Otros	27.318	9,4
Total PJ	155.010	53,1
B) Persona Física		
- Cheque Especial	11.784	4,0
- Crédito Personal	55.586	19,0
- Tarjeta de Crédito	10.272	3,5
- Financiamiento Inmobiliario	1.050	0,4
- Adquisición de Vehículos	42.801	14,7
- Adquisición de Otros Bienes	8.372	2,9
- Otros	7.119	2,4
Total PF	136.986	46,9
C) Total PJ + PF	291.996	100,0

Fuente: bcb.gov.br/sfn/informações de op. bancarias/tasas op. crédito/datos consolidados/Tabla VII. Consulta en noviembre/2005.

Podemos extraer que la muestra considerada en este trabajo representa el 68,8% del volumen de crédito a las Personas Jurídicas y el 63,9% del crédito a las Personas Físicas del total verificado en SFN, como se destaca en la **Tabla 4**, a continuación:

TABLA 4 – REPRESENTATIVIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MUESTRA

	R\$ mil Total del SFN	R\$ mil Muestra	% De la Muestra
A) Persona Jurídica			
- Capital de Giro	44.496	27.171	61,1
- Cuenta Garantizada	28.371	17.322	61,1
- Adquisición de Bienes	9.446	3.620	38,3
- Vendedor	8.898	6.273	70,5
- Hot Money	433	292	67,5
- Descuento de Conforme	9.996	8.402	84,1
- Descuento de Pagaré	197	161	81,9
- Financiamiento Inmobiliario	505	1	0,2
- ACC	25.314	17.233	68,1
- Export Notes	37	37	100,8
- Otros	27.318	26.207	95,9
Total PJ	155.010	106.719	68,8
B) Persona Física			
- Cheque Especial	11.784	10.195	86,5
- Crédito Personal	55.586	36.003	64,8
- Tarjeta de Crédito	10.272	5.308	51,7
- Financiamiento Inmobiliario	1.050	370	35,2
- Adquisición de Vehículos	42.801	18.384	43,0
- Adquisición de Otros Bienes	8.372	9.810	117,2
- Otros	7.119	7.431	104,4
Total PF	136.986	87.500	63,9
C) Total PJ + PF	291.996	194.219	66,5

⁽¹⁾ % en relación al total del SFN

El objetivo principal de este análisis es confirmar la relevancia del conjunto de productos elegidos para tratamiento por el modelo, haciendo una correspondencia con los ítems publicados por el Banco Central. Aquí están considerados solamente los productos con recursos libres y los saldos de final de período (junio/2005).

4) MODELO BÁSICO DE CÁLCULO DEL *SPREAD* BANCARIO

El modelo desarrollado de cálculo del *spread*, presentado en su estructura básica en la **Tabla 5**, fue aplicado a cada uno de los productos financieros relacionados para la encuesta, mencionados en la parte inicial de este informe. Todos los datos considerados en el cálculo del *spread* se refieren al 1º semestre de 2005. Debe ser resaltado que este modelo no fue elaborado con objetivos gerenciales. La intención principal es destacar la composición del *spread* bancario en Brasil, a partir de las informaciones contables determinadas por los bancos.

Las informaciones insertadas en este modelo fueron levantadas a través de cuestionarios entregados a los bancos participantes de la encuesta y otras por ellos suministradas por *e-mail* o personalmente a los encuestadores de FIPECAFI. En todas las instituciones se realizaron reuniones con los ejecutivos indicados por su dirección, exponiéndose el objetivo del trabajo, su metodología, formalización del documento sobre la confidencialidad exigida de FIPECAFI y los procedimientos detallados de llenado de las informaciones solicitadas.

ESTUDIO SOBRE LA DETERMINACIÓN DEL *SPREAD* DE LA INDUSTRIA BANCARIA

PARTE II - EVA

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO (Y ESTADO DE RESULTADO) DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS

Base: 1º Semestre de 2005

5) DETALLE DEL MODELO DE CÁLCULO DEL *SPREAD*

El cálculo del *spread* adoptado en este trabajo es efectuado por la relación entre el resultado de la operación de crédito (bruto, directo y neto) y el volumen de capital prestado. El concepto de margen (bruto, directo y neto), como también es demostrado en el trabajo, es expresado por la relación entre el mismo resultado, pero en relación a los ingresos de operaciones de crédito.

Tema actual y constante en las discusiones de naturaleza económica en Brasil, el “*spread*” es constantemente víctima de análisis imperfectos. La primera y principal de estos es no identificarlo apropiadamente por sus diversos componentes. En una visión introductoria, se tiene con frecuencia e indebidamente tomado el “*spread*” calculado en su forma “bruta” (ingreso de aplicación menos costo de captación en relación al capital prestado) como siendo el valor final equivalente al “resultado” de los intermediarios financieros.

Nada más incorrecto técnicamente; esta lectura equivaldría a tomar el conocido dato del “resultado bruto” de las empresas comerciales e industriales como siendo el resultado neto de las mismas, lo que no es: de aquél, se debe deducir todos los gastos operacionales, y por último los impuestos, para sólo después llegar al resultado “operacional” y posteriormente al “resultado neto”. De esta forma, se procuró en este trabajo desmistificar la visión equivocada de “resultado bruto = resultado neto”, adoptándose análisis de *spreads* en los tres momentos específicos de la actividad bancaria adelante discriminados.

Por consecuencia, el modelo de análisis del *spread* bancario propuesto trae diversas originalidades en relación a las estructuras de cálculo más tradicionales o más simplistas. Inicialmente, el *spread* está clasificado en tres categorías: a) **bruto**, deducido solamente de los Gastos Financieros de captación; b) **directo**, después de la exclusión de otros gastos directamente identificables con los productos y c) **neto**, obtenido después de la deducción de los gastos operacionales apropiados y de los impuestos sobre la renta y de la contribución social.

Están considerados en el modelo, también, de forma original y más analítica, los resultados en la captación, determinados por lo que el banco pagó a menos que la tasa del CDI, tasa referencial de sus actividades financieras.

A seguir son descritos cada uno de los componentes del modelo:

SALDO MEDIO DEL CAPITAL PRESTADO: Equivale a la media diaria del volumen de capital prestado por las instituciones financieras participantes de la muestra.

INGRESO DE OPERACIONES DE CRÉDITO: Corresponde a la consolidación del ingreso de las operaciones de crédito informada por los bancos de la muestra. Los ingresos están segmentados por productos destinados a personas físicas (PF) y personas jurídicas (PJ).

GASTO DE CAPTACIÓN: Corresponde a la consolidación de los Gastos Financieros de levantamiento de recursos de los bancos de la muestra. Para cada uno de los bancos este gasto es calculado a través de metodología que considera el costo total de los recursos aplicados, considerando las fuentes de los recursos:

El gasto de captación de cada producto fue subdividido en dos partes: **Costo del CDI** y **Ganancia en la Captación:**

- **Costo del CDI:** El gasto de captación del capital de terceros es determinado en el modelo por la multiplicación de los volúmenes prestados (media de los saldos de aplicaciones informados por los bancos) de cada producto por la tasa del CDI referente al 1º semestre de 2005 (8,92%);
- **Resultado en la Captación:** El resultado en la captación corresponde a la diferencia de gasto de captación calculado por la tasa del CDI y del gasto de captación calculado por la tasa media ponderada de captación efectivamente practicada por el banco.

En modelo desarrollado de *Spread* en este estudio los resultados de las operaciones con depósitos obligatorios junto al BACEN, fueron desconsiderados. Fueron tenidos en cuenta solamente para efecto de exclusión de los "fundings" de esas operaciones.

MARGEN/SPREAD BRUTO: Corresponden a la diferencia entre el ingreso de operaciones de crédito y el gasto total de captación. Para el margen esa relación es hecha con base en los ingresos de operaciones de crédito y para el *spread* en el capital prestado.

GASTOS DIRECTOS: Corresponden a la consolidación de los gastos directamente identificados con los productos financieros. Fueron considerados, de acuerdo con las informaciones suministradas por los bancos y bases legales, los impuestos directos sobre los ingresos, los gastos de provisión para deudores dudosos (PDD) y el Fondo Garantizador de Crédito (FGC).

MARGEN/SPREAD DIRECTO: Corresponden al margen/*spread* bruto deducido de los gastos directos de todos los bancos de la muestra. Para el margen esa relación es hecha con base en los ingresos de operaciones de crédito y para el *spread* en el capital prestado.

GASTOS OPERACIONALES: Corresponden a la suma de los "Gastos de Personal" y "Otros Gastos Operacionales" divulgados por los bancos en los Estados de Resultado del 1º Semestre de 2005. La atribución de esos gastos al resultado del crédito fue hecha con base en los porcentajes informados por los bancos que ellos propios consideran para destinarlos a esa actividad, informados en la encuesta.

MARGEN/SPREAD ANTES DEL IR Y CS: Corresponden al margen/*spread* directo deducido de los gastos operacionales de los bancos de la muestra. Para el Impuesto de Renta y Contribución Social fue considerada el porcentaje legal vigente del 34%. Cuando el margen/*spread* antes del IR/CS del producto se presentó negativo fue considerado el crédito tributario del 34%. Para el margen esa relación es hecha con base en los ingresos de operaciones de crédito y para el *spread* en el capital prestado.

MARGEN/SPREAD NETO: Corresponden a los ingresos de las operaciones de crédito deducidos de los gastos de captación, gastos directos, gastos operacionales y del IR y CS. Los márgenes/*spreads* netos son presentados por Persona Física y Persona Jurídica, así como por el total de las Operaciones de Crédito. Para el margen esa relación es hecha con base en los ingresos de operaciones de crédito y para el *spread* en el capital prestado.

6) RESULTADOS DEL SPREAD BANCARIO EN BRASIL

La **Tabla 6A** ilustra los resultados totales de la aplicación del modelo.

TABLA 6A – RESULTADO TOTAL DEL MARGEN E DEL SPREAD BANCARIO (R\$ MILLONES Y %)

TOTAL CONSOLIDADO 1º Semestre de 2005	Total General	Margen %	<i>Spread</i> (semestral – %)
SALDO MEDIO DEL CAPITAL PRESTADO	299.454		100
A – Ingresos de Operaciones de Crédito	37.982	100,0	12,7
B – Gastos de Captación			
Costo del CDI	(26.724)	(70,4)	(8,9)
Ganancia en la Captación	12.298	32,4	4,1
	(14.426)	(38,0)	(4,8)
C – MARGEN/SPREAD BRUTO	23.556	62,0	7,9
D – Gastos Directos			
Impuestos Directos	(1.095)	(2,9)	(0,4)
Deudores Dudosos	(6.253)	(16,5)	(2,0)
Fondo Garantizador de Crédito	(457)	(1,3)	(0,2)
	(7.806)	(20,6)	(2,6)

Continúa en la página 46

TABLA 6A – CONTINUACIÓN

TOTAL CONSOLIDADO 1° Semestre de 2005	Total General	Margen %	<i>Spread</i> (semestral – %)
E – MARGEN/SPREAD DIRECTO	15.750	41,5	5,3
F – Gastos Operacionales			
Personal y Otros Gastos Operacionales	(11.071)	(29,1)	(3,7)
G – MARGEN/SPREAD ANTES DEL IR Y CS	4.679	12,3	1,6
H – Impuesto de Renta y Contr. Social	(1.591)	(4,2)	(0,5)
I – MARGEN/SPREAD NETO	3.088	8,1	1,0

La diferencia entre el ingreso de operaciones de crédito y el gasto de captación es entendida como el *spread* bruto, cuando es relacionada con el capital prestado, y por margen bruto, cuando es relacionada con el ingreso. En el 1° semestre de 2005, en relación a los ingresos de operaciones de crédito, ese resultado fue del 62,0%. Al deducir de este valor los gastos directos (identificables directamente con el producto), se llega a lo que se denomina **margen directo**, que es del 41,5% en el período. Considerando también los gastos operacionales y el impuesto de renta y contribución social, obtenemos el **margen neto** del 8,1%.

El *spread* bruto en el mismo período fue del 7,9%; descontándose los gastos directos de 2,6% se llega al *spread* directo del 5,3%; deduciéndose también los gastos operacionales e impuestos sobre los resultados, obtenemos el *spread* neto total del 1% en el semestre.

**TABLA 6B – RESULTADO TOTAL DEL SPREAD BANCARIO
POR PERSONAS JURÍDICAS Y FÍSICAS (R\$ MILLONES Y %)**

TOTAL CONSOLIDADO 1° Semestre de 2005	Personas				Total General
	Jurídicas	% <i>Spread</i>	Físicas	% <i>Spread</i>	
SALDO MEDIO DEL CAPITAL PRESTADO	159.845	100,0	139.609	100,0	299.454
A – Ingresos de Operaciones de Crédito	15.002	9,4	22.980	16,5	37.982
B – Gastos de Captación					
Costo del CDI	(14.265)	(8,9)	(12.459)	(8,9)	(26.725)
Ganancia en la Captación	6.651	4,2	5.647	4,0	12.298
	(7.614)	(4,8)	(6.812)	(4,9)	(14.426)
C – SPREAD BRUTO (A - B)	7.388	4,6	16.168	11,6	23.556
D – Gastos Directos					
Impuestos Directos	(344)	(0,2)	(752)	(0,5)	(1.095)
Deudores Dudosos	(1.665)	(1,0)	(4.588)	(3,3)	(6.253)
Fondo Garantizador de Crédito	(196)	(0,1)	(261)	(0,2)	(457)
	(2.205)	(1,4)	(5.601)	(4,0)	(7.806)
E – SPREAD DIRECTO (C - D)	5.183	3,2	10.567	7,6	15.750
F – Gastos Operacionales					
Personal y Otros Gastos Operacionales	(3.969)	(2,5)	(7.102)	(5,1)	(11.071)
G – SPREAD ANTES DEL IR Y CS	1.214	0,8	3.465	2,5	4.679
H - Impuesto de Renta y Contr. Social	(413)	(0,3)	(1.178)	(0,8)	(1.591)
I – SPREAD NETO	801	0,5	2.287	1,6	3.088

Considerando los resultados por personas jurídica y física en este período, el *spread* bruto fue del 4,6% y 11,6%, el *spread* directo total fue del 3,2% y 7,6% y el *spread* neto del 0,5% y 1,6%, respectivamente.

**TABLA 6C – RESULTADO TOTAL DEL MARGEN
POR PERSONAS JURÍDICAS Y FÍSICAS (R\$ MILLONES Y %)**

TOTAL CONSOLIDADO 1° Semestre de 2005	Personas				Total General
	Jurídicas	% Rec.	Físicas	% Rec.	
SALDO MEDIO DEL CAPITAL PRESTADO	159.845		139.609		299.454
A – Ingresos de Operaciones de Crédito	15.002	100,0	22.980	100,0	37.982
B – Gastos de Captación					
Costo del CDI	(14.265)	(95,1)	(12.459)	(54,2)	(26.725)
Ganancia en la Captación	6.651	44,3	5.647	24,6	12.298
	(7.614)	(50,8)	(6.812)	(29,6)	(14.426)
C – SPREAD BRUTO (A - B)	7.388	49,2	16.168	70,4	23.556
D – Gastos Directas					
Impuestos Directos	(344)	(2,3)	(752)	(3,3)	(1.095)
Deudores Dudosos	(1.665)	(11,1)	(4.588)	(20,0)	(6.253)
Fondo Garantizador de Crédito	(196)	(1,3)	(261)	(1,1)	(457)
	(2.205)	(14,7)	(5.601)	(24,4)	(7.806)
E – SPREAD DIRECTO (C - D)	5.183	34,6	10.567	46,0	15.750
F – Gastos Operacionales					
Personal y Otros Gastos Operacionales	(3.969)	(26,5)	(7.102)	(30,9)	(11.071)
G – SPREAD ANTES DEL IR Y CS	1.214	8,1	3.465	15,1	4.679
H – Impuesto de Renta y Contr. Social	(413)	(2,8)	(1.178)	(5,1)	(1.591)
I – SPREAD NETO	801	5,3	2.287	10,0	3.088

Considerando los resultados por personas jurídica y física en este período, el margen bruto fue del 49,2% y 70,4%, el margen directo del 34,6% y 46,0% y el margen neto del 5,3% y 10,0%, respectivamente.

CÁLCULO DEL RETORNO SOBRE PATRIMONIO NETO

Se pueden efectuar comentarios adicionales en relación al retorno sobre el Patrimonio Neto. Considerando el índice de capitalización de 11% (índice de Basilea) y la ponderación de riesgo de crédito de 100% sobre el total de los volúmenes aplicados por los bancos (R\$ 299.454 millones) se puede, de manera ilustrativa, calcular el retorno sobre el Patrimonio Neto (ROE) a partir del *spread* neto calculado (R\$ 3.088 millones) en el período base:

$$K_{ex} = C \times i$$

$$K_{ex} = \text{R\$ } 299.454 \text{ millones} \times 11\% = \text{R\$ } 32.940 \text{ millones}$$

Siendo:

K_{ex} : Capital exigido

C: Saldo total del capital prestado

i : Índice de capitalización

$$\text{ROE} = \frac{\text{resultado neto}}{K_{ex}} = \frac{\text{R\$ } 3.088 \text{ millones}}{\text{R\$ } 32.940 \text{ millones}} = 9,4\%$$

Así, con base en la exigencia de capital determinada del 11%, la rentabilidad sobre el capital propio proveniente de las operaciones de crédito fue del 9,4% en el 1° semestre de 2005.

7) ALGUNAS LIMITACIONES DE LOS RESULTADOS

- El *spread* es calculado en valores nominales, y no en valores reales (no fueron depurados los efectos de la inflación);
- Reconocidamente, los bancos enfocan más los clientes y no los productos. De esta forma, algunos productos financieros pueden presentar ilusoriamente un bajo *spread* en razón de ventajas ofrecidas a los clientes en otros productos y servicios prestados por el banco;
- En el desarrollo del trabajo identificamos los costos de funding de los depósitos obligatorios junto al BACEN y de las operaciones de crédito con recursos dirigidos. El costo de los créditos concedidos con recursos libres fue calculado con base en la tasa media de captación de los recursos excedentes;
- No hay un criterio cien por ciento objetivo e incontestable que posibilite destinar los gastos operacionales (personal y otros gastos operacionales) a los productos. Con esto, el *spread* neto incorpora cierta cuota de subjetividad determinada por los criterios utilizados de destino de los costos a los productos. El margen de impropiedad de esa subjetividad queda, sin embargo, minimizado por la encuesta efectuada en la cual los bancos informaron los porcentajes utilizados para esa asignación, conforme a la realidad de su institución;
- En consecuencia de la utilización de porcentajes informados por los bancos para asignación de los gastos indirectos (personal y otros operacionales), este trabajo referente al 1º semestre de 2005 tiene la comparación del *spread* neto perjudicada en relación al trabajo referente al ejercicio de 2003, en el cual fueron utilizados otros porcentajes;
- Por no considerar los gastos operacionales (no identificados directamente con los productos), el *spread* directo es calculado sin la deducción del IR y CS.

8) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAMBER, L. S.; HUGUES II, K. E. *Activity-based costing in the service sector: The Buckeye National Bank*. Issues in Accounting Education, Sarasota, v.16, n. 3, p. 381 - 408, 2001.

BEZERRA, F. A. *Gestão estratégica de custos: um estudo de caso sobre a aplicabilidade do método de custeio ABC em bancos*. Dissertação de Mestrado apresentada à FEA-USP, São Paulo, 2000.

SILVA, E. S.; BORNIA, A. C.; PAMPLONA, E. O. *Uso do custeio baseado em atividades em uma agência bancária*. Anais do VIII Congresso Brasileiro de Custos. São Leopoldo, 2001.

SILVEIRA NETO, M. P. *O Uso das Informações de um Sistema de Custeio Baseado em Atividades no Processo Orçamentário: Sugestão de Aplicação Prática no Dimensionamento de Capacidade Instalada em uma Instituição Financeira*. Anais do X Congresso Brasileiro de Custos. Guarapari, 2003.

FIPECAFI: *Estudo Sobre a Estrutura da Taxa de Juros no Brasil – Apuração do “Spread” da Indústria Bancária* (para o ano de 2003) – Dezembro de 2004.

1) SUMARIO EJECUTIVO (PARTE II – EVA)

Este trabajo evidencia la Estado del Valor Añadido (EVA) de las Instituciones Financieras Brasileñas (en este trabajo el conjunto de los Bancos Comerciales y Múltiples, Arrendadoras, Financieras y Bancos de Inversiones) para el primer semestre de 2005. Y muestra la generación de ese Valor Añadido distribuido en tres bloques: **Operaciones de Crédito, Tesorería y Servicios**.

Diferente de los trabajos relativos a los semestres anteriores, donde, con base en trabajos implantados con fundamento en ABC – Activity Based Cost, se distribuyeron los gastos con Recursos Humanos y los demás gastos operacionales también en estos tres bloques, de esta vez la distribución se dio conforme a la encuesta con diversas instituciones financieras de la muestra.

En resumen, se verificó que, dados los criterios de asignación utilizados, los resultados de las **Operaciones de Crédito**, de las **Operaciones con Tesorería** y de los **Ingresos de Servicios y Otros** generaron **Valor Añadido Neto**, en términos absolutos, de **R\$ 16,3** (39% del total), **R\$ 5,5** (13%), y **R\$ 19,7** (47%), **mil millones**, respectivamente (Cuadro 1) (en el primer semestre de 2004 fueron, en el mismo orden, **R\$ 16,8** (50%), **R\$ 5,9** (18%) y **10,7** (32%); véase el ítem VI de este trabajo para las demás comparaciones). Pero estas mismas **Operaciones de Crédito, Operaciones con Tesorería e Ingresos de Servicios y Otros** produjeron **beneficios netos** en distribución bastante diferente en este 1º semestre de 2005: **R\$ 5,5** (42% del total), **R\$ 2,6** (20%) y **R\$ 4,9** (38%) **mil millones**, respectivamente) (Cuadro 1).

Muestra este trabajo también el **EVA Adaptado** donde, al contrario de considerar el margen bruto (Ingresos de Intereses **disminuidos** del Incumplimiento y **de los Gastos con Intereses**) como parte del valor de la riqueza generada (o apropiada, en este caso particular, conforme al lenguaje utilizado) por el sistema financiero bancario, se reconocen los Ingresos de Intereses disminuidos del Incumplimiento como parte de la riqueza generada (*apropiada*) y, conforme al utilizado en los modelos de EVA del sistema no financiero, los Gastos con Intereses quedan evidenciados como **distribución** de esa riqueza.

En ese caso se concluye: De cada **R\$ 1,00** de interés cobrado en las **Operaciones de Crédito** en general, el **13%** se transformaron en **incumplimiento**, el **36%** fueron utilizados para pagar **intereses a los inversores**, el **10%** para **recursos humanos**, el **24%** para **otros gastos estructurales**, el **8%** para pagar **tributos** y el **9%** se transformaron en **beneficio neto** para los accionistas controladores y minoritarios (Cuadro 5).

Ya en las **Operaciones con Tesorería**, el **74%** de cada **R\$ 1,00 de Ingreso de Intereses** fueron utilizados para pagar **intereses a los inversores**, el **3%** para **recursos humanos**, el **7%** para **otros gastos estructurales**, el **7%** para **tributos** y el **9%** para **beneficio neto**. En los **Ingresos de Servicios y Otros**, de cada **R\$ 1,00** recibidos el **22%** fueron para **recursos humanos**, el **51%** para **otros gastos estructurales**, el **15%** para **tributos** y el **12%** para **beneficio neto** (Cuadro 5).

Este trabajo reconoce la dependencia de algunas de sus conclusiones de los criterios de asignación de gastos utilizados, pero, por otro lado, evidencia también un análisis **sin esa asignación**, donde muestra que:

De **manera global**, sumándose operaciones de crédito, tesorería y servicios, **de cada R\$ 1,00 cobrado como Interés** por el sector bancario brasileño, tanto junto al gobierno cuanto junto al sector privado, **R\$ 0,48** fueron utilizados para el pago de **Intereses a los inversores** en general (grandes empresas, pequeños ahorristas de libreta de ahorros, familias en general, pequeños inversores etc.), **R\$ 0,18** fueron utilizados para el pago a los **recursos humanos** empleados por los bancos, **R\$ 0,15** fueron pagados como **tributos** para el gobierno, **R\$ 0,09** fueron perdidos con los **incumplidores** y **R\$ 0,10** quedaron con los **accionistas** controladores y minoritarios que también quedaron con **R\$ 0,05** más de los ingresos de servicios y otros que sobraron después de ellas costear los otros gastos estructurales que no son recursos humanos (Cuadro 5).

Y, en otra visión, ahora con el uso de la aglutinación de los datos en la forma de un **Estado de Resultado**:

De cada R\$ 1,00 de Ingreso Total obtenido (**intereses** en las operaciones de crédito, **intereses** en las operaciones de tesorería e ingresos de **servicios y otros**), **R\$ 0,69** provinieron de los **Ingresos de Intereses**. **De este R\$ 1,00 de Ingreso Total** (intereses más servicios), el **33%** fueron utilizados para el pago de **Intereses a los depositantes e inversores** de los bancos, el **6%** fueron perdidos en **incumplimiento**, el **12%** remuneraron al **personal** empleado, el **28%** cubrieron los **demás gastos de operación**, el **10%** fueron para el **gobierno** en la forma de tributos y el **10%** quedaron como **beneficio neto** (Cuadro 6).

2) ESTADO DEL VALOR AÑADIDO IMPORTANCIA Y ELABORACIÓN

2.1) Significado del EVA

La legislación societaria brasileña determina cuales son, de forma mínima, las piezas o documentos que componen el conjunto básico del que se acordó denominar, en el mercado de capitales, de “Estados Financieros”. La propia evolución de la encuesta y de los estudios a partir de este conjunto mínimo se ha encargado de, consultados los intereses de los usuarios de informaciones sobre el desempeño de empresas y sectores de actividad empresarial, expandir ese mínimo añadiendo estados no obligatorios, pero deseados y esperados por parte del mercado.

Entre tales informaciones adicionales se cristalizó, en Brasil y en algunos otros países, la preparación y la divulgación de un cuadro que expone el llamado “PIB de la empresa”, que recibió el nombre de “Estado del Valor Añadido”. (Por ser un estado relativamente reciente, todavía hay discusiones conceptuales y terminológicas sobre ella, pero vamos a utilizar aquí, primero, la norma que más se está utilizando internacionalmente en el ámbito de las sociedades que divulgan sus informaciones al mercado).

La Comisión de Valores Mobiliarios – CVM – viene incentivando la elaboración y la divulgación de ese Estado del Valor Añadido por parte de las compañías abiertas, así como la Agencia Nacional de Energía Eléctrica – ANEEL – viene haciendo lo mismo con las empresas a ella vinculadas. Ya alcanza a más de un centenar el número de empresas que lo vienen divulgando regularmente en Brasil. La propia FEBRABAN – Federación Brasileña de Bancos ya la divulgó en Brasil por varios años, abarcando el sector financiero.

FIPECAFI – Fundación Instituto de Análisis Contables, Actuariales y Financieros, órgano de apoyo al Departamento de Contabilidad y Actuarial de la Facultad de Economía, Administración y Contabilidad de la Universidad de San Pablo, desarrolló un modelo para el caso de las sociedades comerciales, industriales y de servicios que está siendo utilizado amplia y voluntariamente por el mercado así como teniendo su adopción incentivada por estas dos agencias reguladoras federales.

El EVA, montado a partir de los estados contables de la entidad, básicamente, a partir del Estado del Resultado, procura apoyarse en el concepto de **Valor Añadido** (o **Valor Agregado**) utilizado en Economía y, con esto, mostrar como una empresa crea riqueza y como la distribuye entre los factores que la generan. De esta forma, procura mostrar la cuota del PIB de la economía como un todo generado por la entidad.

Dentro de la moderna visión de la Contabilidad, EVA dispone dos importantes contribuciones:

- a) ofrece una descripción de los diversos componentes agregativos (generadores) del valor añadido por las empresas, evidenciando su riqueza generada y/o apropiada;
- b) permite una mejor comprensión de la distribución de esta riqueza entre los varios agentes económicos, como empleados, acreedores (ahorristas), accionistas, gobierno, además de poder resaltar la cuota de los resultados retenida para reinversiones.

(Ofrecemos, en anexo, un conjunto de explicaciones más detalladas, así como ejemplos sobre el montaje del EVA para instituciones no financieras y también específicamente para instituciones bancarias. En ese anexo son colocados también ejemplos reales de sectores no financieros (energía eléctrica y Petrobrás), y el EVA de una institución financiera - el Banco do Brasil S/A).

Además, ofrecemos una visión de origen y distribución de riqueza para el segmento financiero bancario brasileño en un formato modificado (aquí denominado de Eva Adaptado), presentando ese segmento financiero en el formato utilizado para el no financiero. Esto porque, en el segmento no financiero los Ingresos de Intereses son considerados como ingreso apropiado por la entidad, y los Gastos de Intereses son tratados como distribución de parte de la riqueza obtenida para los financiadores externos. Ya en el segmento financiero o tradicional es mostrar el *spread* como riqueza apropiada, o sea, el valor de los Ingresos menos el de los Gastos Financieros como origen, no apareciendo la figura de estas últimas entre las aplicaciones.

La utilización de ese último modelo muestra otra faceta muy interesante del papel de los bancos en la economía y en la sociedad en general.

3) ESTADO DEL VALOR AÑADIDO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS – 1° SEMESTRE DE 2005

Tal como fue solicitado por FEBRABAN, FIECAFI, con base en las informaciones suministradas por el Banco Central do Brasil, elaboró la Estado del Valor Añadido de los Bancos Comerciales y Múltiples (está incluida aquí la Caixa Econômica Federal), de las Sociedades de Arrendamiento Mercantil, de las Sociedades de Crédito, Financiamiento e Inversiones y de los Bancos de Inversiones brasileños (en los conglomerados estaduales están también incluidos sus Bancos de Desarrollo). Referido trabajo, a partir de informaciones suministradas para este fin específico por el Banco Central do Brasil, contempló, esta vez, el primer semestre de 2005.

3.1) Metodología e Informaciones

La metodología seguida para el montaje de este EVA fue la comentada anteriormente, con los siguientes puntos adicionales:

- Fue utilizado el banco de datos suministrado por el BACEN, con la clasificación del COSIF utilizada por las instituciones informantes;
- A los valores de los conglomerados financieros (elaborados en base a los estados financieros consolidados) fueron sumados los valores de los estados financieros de las demás instituciones, y de esta suma fueron sustraídos los ingresos financieros entre tales conglomerados, entre las instituciones individualmente tomadas y entre conglomerados y esas instituciones; se tiene, así, la mejor aproximación posible de informaciones efectivamente consolidadas de este conjunto de instituciones;
- **Los Ingresos y los Gastos con Intereses** fueron separados de los demás y tratados individualmente. Fueron subdivididos entre los obtenidos por medio de **Operaciones de Crédito** y de **Operaciones de la Tesorería**; la asignación de los Gastos con Intereses entre las Operaciones de Crédito y los con la Tesorería fue hecha mediante su costo medio aplicado a los activos vinculados a un grupo y a otro, o sea, el mismo costo medio de captación fue utilizado para ambos grandes conjuntos de aplicación.
- Ya es pacífico el entendimiento en la industria bancaria y de mercado de capitales que las actividades de *leasing* financiero son, en esencia, compras y ventas financiadas y no un alquiler. Siguiendo esa lógica, los ingresos de las operaciones con Arrendamiento Mercantil, tanto en las carteras de los Bancos cuanto en las Sociedades de Arrendamiento Mercantil (SAMs) fueron ajustadas para convertirse en Ingresos de Intereses (para esto fueron ajustados los ingresos de arrendamiento por las depreciaciones - incluso insuficiencias y superveniencias - de los bienes arrendados, diferido y otros ítems necesarios para obtener el valor de los Ingresos de Intereses por régimen de competencia de esas operaciones);
- La **Provisión para Créditos de Liquidación Dudosa** está por su efecto neto (constitución menos reversiones y recuperaciones) y atribuida exclusivamente a las **Operaciones de Crédito**;
- Todos los ingresos con Prestación de Servicios, todos los Resultados con Participaciones Societarias, con Cambio y Otros Ingresos fueron tratados por sus valores netos y están agregados en **Servicios y Otros**;
- Los Gastos Operacionales con Terceros **no contienen** los gastos con el Personal y ni los Tributarios y están constituidos por los valores presentados bajo el título de Otros Gastos Operacionales, según el COSIF (su mayor cuota - cerca del 50%), también sin posibilidad de mayores detalles, más los Gastos con Procesamiento de Datos, Servicios de Terceros, Comunicaciones, Servicios Técnicos Especializados, Servicios del Sistema Financiero, Mantenimiento y Conservación de Bienes, Transporte etc. y los Gastos No Operacionales, menos las recuperaciones. Incluyen también los Gastos con Alquileres, por la inmaterialidad de su valor (deberían estar, en rigor, en la Distribución del Valor Añadido). Los Gastos Tributarios y con Recursos Humanos están evidenciados a parte;

- Los Gastos con Recursos Humanos incluyen salarios, aguinaldos, vacaciones, FGTS, gratificaciones, participaciones en el resultado y demás valores desembolsados o a ser desembolsados directamente con el personal; incluyen el INSS y el IRPF de responsabilidad de los empleados y administradores, pero no incluyen el INSS y otros encargos del empleador pagados al gobierno u otras entidades y que no van directamente o en el futuro para el bolsillo del personal, que están en los Gastos Tributarios;
- Los Gastos Tributarios incluyen esos encargos del empleador del ítem anterior, el impuesto de renta, la contribución social y todos los demás impuestos y tasas municipales, estatales y federales de responsabilidad de las instituciones, excluyéndose, obviamente, IOF, CPMF y otros de responsabilidad de los clientes;
- Por resultar de estados financieros preparados bajo el comando de la Ley de las S.A. y, consecuentemente, de los principios de contabilidad de ella emanados, todos los Ingresos y Gastos están apropiados por el **Criterio de lo Devengado**; así, pueden haber sido recibidos/pagados en el período o tener su recibimiento/pago en fecha anterior o posterior;
- En los análisis que efectuamos para los semestres anteriores, trabajos de análisis de costos fundamentados en ABC – *Activity Based Cost* (Costo Basado en la Actividad) en varios de los mayores bancos brasileños y extranjeros, estatales y privados, y en varios bancos medios y pequeños, produjeron guías de costos que están por ellos siendo utilizados para fines gerenciales. Encuestas hechas con especialistas que implantaron esa metodología permitieron la elaboración de un cuadro de apropiación de los gastos con recursos humanos, con servicios de terceros, consumo de materiales, depreciaciones y otras para los tres grandes segmentos presentados: Operaciones de Crédito, Tesorería y Servicios. Detalles mayores de estas asignaciones constaron del texto intitulado “Criterios de Distribución de los Costos Indirectos de Instituciones Financieras”, Anexo a los otros informes emitidos para períodos anteriores por esta Fundación intitulados “Estructura de la Tasa de Intereses en Brasil – análisis del *Spread* de la Industria Bancaria”, también por solicitud de FEBRABAN.

Sin embargo, para el primer semestre de 2005, esos porcentajes fueron substituidos por otros obtenidos en encuesta efectuada con instituciones financieras de la muestra;

- Los Gastos Tributarios tuvieron la siguiente distribución: los encargos con INSS del empleador fueron asignados conforme a los Gastos con Recursos Humanos, el Impuesto de Renta y la Contribución Social Sobre el Beneficio Neto fueron apropiados conforme a los resultados obtenidos antes de su incidencia; los demás, en la misma proporción de la asignación de los gastos estructurales;
- FIPECAFI alerta que esos criterios de asignación de costos y gastos, aunque estén basados en experiencias de las instituciones financieras que suministraron los datos básicos para su definición, no dejan, nunca, de contener cierta dosis de subjetividad, ya que la mayor parte de los costos asignados es de naturaleza fija, no variando de manera directa y proporcional al volumen de actividad de cada producto de la institución financiera; sin embargo, el hecho de tal información representar la media adoptada por las instituciones componentes de la muestra, evidencia su bases en experiencias efectivas. FIPECAFI reconoce que la adopción de otros porcentajes podría producir asignaciones diferentes;
- FIPECAFI también llama la atención para el hecho de que, a pesar de la normalización dada por el COSIF, es posible que interpretaciones lleven a las instituciones financieras a ciertas variaciones en la contabilización de sus operaciones; ningún trabajo de auditoria fue efectuado para la obtención de una uniformidad completa de comprensión y ni de exactitud de los valores utilizados;
- Es preciso destacar, también, que los valores considerados en este trabajo están expresados en valores nominales, conforme a los estados elaborados por las instituciones financieras, no incorporando los efectos de la inflación verificada en el período.

3.2) EVA de las Instituciones Financieras Brasileñas en el 1° Semestre de 2005

La Estado del Valor Añadido obtenida relativa al primer semestre de 2005 fue la siguiente:

CUADRO 1 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS – 1° SEMESTRE DE 2005 (EN R\$ MIL MILLONES)

	Cred.	Tes.	Serv.	Total
Generación del Valor Añadido				
Ingresos de Intereses	59,1	28,1		87,2
(-) Prov. p/ Créd. Liq. Dudosa	(7,4)			(7,4)
Gastos de Intereses	(21,4)	(20,6)		(42,0)
Spread Bruto	30,3	7,4		37,8
Ingresos de Servicios y Otros			39,8	39,8
(-) Gastos c/ Ter., Deprec. y Amortiz.*	(14,0)	(2,0)	(20,1)	(36,1)
Valor Añadido Neto Total	16,3	5,5	19,7	41,4
Distribución del Valor Añadido				
Recursos Humanos	6,1	0,9	8,7	15,7
Tributos	4,7	1,9	6,1	12,7
Beneficio Neto	5,5	2,6	4,9	13,0

(*) Gastos operacionales excepto con Recursos Humanos y Tributos. Cred. = Operaciones de Crédito; Tes. = Tesorería; Serv. = Servicios y Otros.

El análisis porcentual de la **Distribución** del Valor Añadido, tomando el Valor Añadido Total de cada columna como 100%, nos proporciona:

CUADRO 2 – DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO – 1° SEMESTRE DE 2005 (EN %)

	Cred.	Tes.	Serv.	Total
Distribución del Valor Añadido				
Recursos Humanos	37	16	44	38
Tributos	29	36	31	31
Beneficio Neto	34	48	25	31
Valor Añadido Neto Total	100	100	100	100

El Cuadro 1 evidencia que el Valor Añadido Neto **Total** obtenido por las Instituciones en análisis fue de R\$ 41,4 mil millones en el primer semestre de 2005, distribuido, en términos relativos (Cuadro 2), por las Operaciones de Crédito (39%), por las Operaciones con Tesorería (13%) y por los Servicios y Otros (47%).

La relación entre el Valor Añadido y el *Spread (Margen) Bruto* es bastante diferenciada, así como es diferenciada la relación entre el *Spread (Margen) Bruto* y el Ingreso Total de cada una de las columnas.

El Cuadro 1 muestra que las **Operaciones de Crédito** produjeron un **Spread (Margen) Bruto** de R\$ 30,3 mil millones, equivalente a 51% de los **Ingresos de Intereses** de esas actividades; ese *Spread (Margen) Bruto* generó un **Valor Añadido Neto** de R\$ 16,3 mil millones, igual al 28% de los Ingresos de Intereses; también, el 54% del *Spread (Margen)* se transformaron en Valor Añadido. De ese Valor Añadido Neto, R\$ 6,1 mil millones fueron para remunerar al **personal** del sistema financiero bancario y R\$ 4,7 mil millones fueron para **tributos**, sobrando R\$ 5,5 mil millones como **beneficio neto** para los accionistas controladores y minoritarios, o sea, 9% de cada R\$ 1,00 de Interés cobrado de los clientes.

Ya las **Operaciones con Tesorería** produjeron un **Spread (Margen) Bruto** de R\$ 7,4 mil millones, equivalente al 26% de los **Ingresos de Intereses** de esas actividades, y de ese importe R\$ 5,5 mil millones (74%) se transformaron en **Valor Añadido Neto**, teniendo en vista la baja estructura de costos pagados para terceros en esas operaciones. De esos R\$ 5,5 mil millones, R\$ 0,9 mil millones fueron para **personal**, R\$ 1,9 mil millones para **tributos** y R\$ 2,6

mil millones quedaron como **beneficio neto**. En el caso de los **Servicios y Otros**, el **Valor Añadido Neto** fue del 49% del **Ingreso Total** de ese agrupamiento, quedando el 12% como **beneficio neto**.

El Cuadro 1 evidencia también que, de la remuneración total de los accionistas, en el valor del **beneficio neto** de R\$ 13,0 mil millones, R\$ 2,6 mil millones (20%) fue generado por las Operaciones de Tesorería (fundamentalmente operaciones de préstamos al Gobierno) y R\$ 5,5 mil millones (42%) por las Operaciones de Crédito. Los Servicios generaron los restantes R\$ 4,9 mil millones (38%) del beneficio neto total.

El Cuadro 2 muestra que, del Valor Añadido Neto **Total**, o sea, incluyendo las operaciones de crédito, las de tesorería y las con los servicios y otros, en ese período el 38% fueron destinados a remunerar los **Recursos Humanos** (última columna), el 31% fueron como **Tributos** para los gobiernos federal, estadual y municipal y el 31% quedaron para los **Accionistas** de las instituciones financieras en la forma de beneficio neto (retenido más distribuido en dividendos). Y muestra como esa distribución es diferente entre las tres columnas siendo presentadas.

Es claro que estas conclusiones están atadas a los criterios de asignación de costos mencionados en el ítem 2.1. Caso se quiera un análisis más global, **sin esa distribución de los costos y de los gastos estructurales** de las instituciones financieras, se puede montar el Cuadro 3 siguiente, donde se puso el valor de los Ingresos de Servicios y Otras **contra** los Gastos junto a Terceros, mostrando lo que de hecho fue añadido de valor por las instituciones financieras:

CUADRO 3 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS (EN R\$ MIL MILLONES Y %)

	\$	%
Ingresos de Intereses	87,2	100
(-) Incumplimiento	(7,4)	(9)
(-) Gastos de Intereses	(42,0)	(48)
(-) Gastos c/ terceros, netos de Ingresos de Servicios	3,7	4
Valor Añadido Neto Total	41,4	48
Distribución del Valor Añadido:		
Recursos Humanos	15,7	18
Tributos	12,7	15
Beneficio Neto	13,0	15

Esto nos muestra que, de **cada R\$ 1,00 de ingreso de intereses totales** (operaciones de crédito y de tesorería) recibido por los bancos, el 9% fueron perdidos con **incumplimiento** y el **48%** pagados como **intereses a los inversores**, sobrando hasta ahí el **43%**; a esto se sumaron el **4%** derivados de que los ingresos de servicios y otros aún produjeron después de conseguir cubrir el pago de los gastos estructurales (excepto recursos humanos, o sea, servicios de terceros, consumo de materiales, energía, depreciaciones de los equipamientos y construcciones etc.). Sobraron, entonces, como **Valor Añadido Neto Total el 48%** de cada R\$ 1,00 del ingreso de intereses.

La **distribución** de ese valor añadido neto total muestra que el **18%** de cada R\$ 1,00 de ingreso de intereses fueron para los **recursos humanos** que trabajan para los bancos, el **15%** para el **gobierno** y el **15%** para los **accionistas** (aquí englobados los valores distribuidos como dividendos a los controladores y demás accionistas y los retenidos para expansión de las instituciones financieras).

4) OTRAS FORMAS DE EXPOSICIÓN DE ORÍGENES Y APLICACIONES

4.1) Montaje en un formato diferenciado – EVA Adaptado

Podemos trabajar el EVA anteriormente mostrado en la forma más parecida con los modelos adoptados para las instituciones no financieras. En estas, los **Gastos Financieros** son presentados como **Distribución** de la riqueza obtenida, al contrario de lo que aparece como reducción de los Ingresos Financieros.

Nótese, por ejemplo, en los anexos I, II y III, que las instituciones no financieras así proceden: colocan entre los Orígenes el Valor Añadido Producido y más los valores apropiados por Ingresos Financieros, Equivalencia Patrimonial y otros. Y registran los Gastos Financieros junto a las Aplicaciones, como forma de Distribución del total del Valor Añadido obtenido.

Podemos, entonces, aplicar este modelo y llegar a lo siguiente:

CUADRO 4 – EVA ADAPTADO: ESTADO DE GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS (EN R\$ MIL MILLONES)

	Cred.	Tes.	Serv.	Total
Orígenes				
Ingresos de Intereses	59,1	28,1		87,2
(-) Prov. p/ Créd. Liq. Duvidosa	(7,4)			(7,4)
Ingresos de Servicios y Otros			39,8	39,8
(-) Gastos c/ Ter. Deprec. y Amortiz.*	(14,0)	(2,0)	(20,1)	(36,1)
Riqueza Obtenida	37,7	26,1	19,7	83,5
Destinaciones				
Gastos de Intereses	21,4	20,6	-	42,0
Recursos Humanos	6,1	0,9	8,7	15,7
Tributos	4,7	1,9	6,1	12,7
Beneficio Neto	5,5	2,6	4,9	13,0
Riqueza Distribuida	37,7	26,1	19,7	83,5

(*) Gastos operacionales excepto con Recursos Humanos y Tributos.

Esto significa que, de un total de riqueza obtenida por el sector financiero en este concepto, o sea, **incluyendo todo el Ingreso Financiero como origen, y no apenas el spread (margen)**, en el valor, en el primero semestre de 2005, de R\$ 87,2 mil millones, R\$ 42,0 mil millones fueron destinados a remunerar a los inversores (grandes o pequeños, institucionales o inversores en libreta de ahorro, personas jurídicas o físicas, instituciones lucrativas o no etc.).

El cuadro a continuación evidencia mejor los porcentajes de esa distribución:

CUADRO 5 – EVA ADAPTADO: ESTADO DE GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BRASILEÑAS (EN %)

	Cred.	Tes.	Serv.	Total
Orígenes				
Ingresos de Intereses	100	100		100
(-) Prov. p/ Créd/Liq. Dudosa	(13)			(9)
Ingreso de Servicios y Otros	0		100	46
(-) Gastos c/ 3 ^{os} , Deprec. y Amortiz.*	(24)	(7)	(51)	(41)
Riqueza Obtenida	64	93	49	96

(*) Gastos operacionales excepto con Recursos Humanos y Tributos.

Continúa en la página 57

CUADRO 5 – CONTINUACIÓN

	Cred.	Tes.	Serv.	Total
Destinaciones				
Gastos de Intereses	36	74		48
Recursos Humanos	10	3	22	18
Tributos	8	7	15	15
Beneficio Neto	9	9	12	15
Riqueza Distribuida	64	93	49	96

Tomando el Ingreso de cada columna como el 100%, vemos, principalmente en la última de ellas, del Total, que **de cada R\$ 1,00 de Ingreso Financiero** obtenido, el **9% fueron perdidos con incumplimiento**; a esa diferencia fueron añadidos el **5%**, ya que en ese semestre los ingresos de Servicios y Otros cubrieron el pago de los **Gastos Operacionales con Terceros**, sobrando, netos, el **96%** de cada R\$ 1,00 de Ingreso de Intereses.

Además, el **48% de los Ingresos Financieros** fueron como pago de **Gastos de Intereses para los inversores**, el **18%** para remunerar los **recursos humanos**, el **15%** para los **gobiernos** federal, estadual y municipal, y el **15%** quedan como **remuneración de los accionistas**.

4.2) Montaje en la forma de Estado de Resultado

Podemos remontar estos mismos datos en una forma más parecida con el **Estado de Resultado**, al contrario de tomar como base los formatos de EVA y el inmediatamente anterior.

Por ejemplo, redistribuyendo los mismos valores hasta aquí utilizados, se puede llegar al siguiente estado, sólo que agrupando primeramente todos los ingresos y, a continuación, todos los Gastos, al contrario de mostrar el tradicional Resultado de la Intermediación Financiera:

**CUADRO 6 – ESTADO DE RESULTADO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
BRASILEÑAS (EN R\$ MIL MILLONES Y %)**

	Cred.		Tes.		Serv.		Total	
Ingresos de Intereses	59,1		28,1				87,2	
Ingreso de Servicios y Otros					39,8		39,8	
Ingresos Totales	59,1	100%	28,1	100%	39,8	100%	127,0	100%
(-) Gastos de Intereses	(21,4)	(36%)	(20,6)	(74%)			(42,0)	(33%)
(-) Incumplimiento	(7,4)	(13%)		0%			(7,4)	(6%)
(-) Recursos Humanos	(6,1)	(10%)	(0,9)	(3%)	(8,7)	(22%)	(15,7)	(12%)
(-) Otros Gastos Operacionales	(14,0)	(24%)	(2,0)	(7%)	(20,1)	(51%)	(36,1)	(28%)
(-) Tributos	(4,7)	(8%)	(1,9)	(7%)	(6,1)	(15%)	(12,7)	(10%)
Beneficio Neto	5,5	9%	2,6	9%	4,9	12%	13,0	10%

Este cuadro muestra, en su última columna, que los Ingresos Brutos de **Intereses** correspondieron al **69%** de los **Ingresos Totales** (entendiéndose estos como los de **Intereses** más los **ingresos** de Prestaciones de Servicios, **Resultados** de Cambio, de Participaciones Societarias y **Otros Ingresos** Operacionales).

Y que, de los **Ingresos Totales**, el **33%** fueron para el pago de los **Gastos con Intereses**, el **6%** fueron perdidos con el **Incumplimiento**, el **12%** fueron para la remuneración de los **Recursos Humanos**, el **28%** para los **Gastos Operacionales** que no son Recursos Humanos, el **10%** fueron para el **Gobierno** en la forma de Tributos, sobrando el **10%** de los Ingresos Totales como **Beneficio Neto**.

La primera columna, de **Operaciones de Crédito**, evidencia que, **de cada R\$ 1,00 de Ingresos de Intereses** obtenidos en esa modalidad, **R\$ 0,36** fueron utilizados para el pago de **Intereses a los inversores**, **R\$ 0,13** fueron perdidos con **incumplimiento**, **R\$ 0,10** remuneraron a **Recursos Humanos**, **R\$ 0,24** fueron para el pago de los **demás gastos estructurales**, **R\$ 0,08** para el **Gobierno** y acabaron quedando **R\$ 0,09** como **beneficio neto**.

Ya en las **Operaciones de Tesorería**, R\$ 0,77 de cada R\$ 1,00 de Ingreso de Intereses fueron utilizados para el pago de **intereses a los inversores**, no hay incumplimiento, R\$ 0,03 fueron para el pago de gastos con **Recursos Humanos**, R\$ 0,07 para **otros gastos estructurales**, R\$ 0,07 fueron para los **Tributos**, sobrando un **beneficio neto de R\$ 0,09**.

De cada R\$ 1,00 de los demás Ingresos, el 22% fueron para **Recursos Humanos**, el 51% para **otros gastos estructurales**, el 15% para el **Gobierno** y el 12% para el **beneficio neto**.

5) RESUMEN Y COMENTARIOS FINALES

Montando el EVA de las Instituciones Financieras brasileñas (así consideradas, en este trabajo, como el conjunto de los Bancos Comerciales y Múltiples, Arrendadoras, Financieras y Bancos de Inversión), se mostró la Generación y la obtención del Valor Añadido Neto para el primer semestre de 2005, en valores y con análisis porcentuales. Y se subdividió esa generación en tres bloques: Operaciones de Crédito, Tesorería y Servicios. Se montó también el Eva Adaptado, donde, al contrario de considerar el *spread* (margen) como el valor de la riqueza apropiada por el sistema financiero bancario, se consideraron los ingresos de Intereses como la riqueza apropiada y, como utilizado en los modelos de EVA del sistema no financiero, los Gastos con Intereses fueron evidenciadas como distribución de esa riqueza.

Con base en porcentajes obtenidos de la experiencia de diversas instituciones financieras elegidas por FEBRABAN y por FIPECAFI se distribuyeron los gastos con Recursos Humanos y los demás Operacionales también en esos tres bloques.

También se procedió al montaje de un Estado de Resultados más próximo al modelo tradicional, abarcando ese mismo primer semestre de 2005.

En resumen, se verificó que, dados los criterios de asignación utilizados, los resultados de las **Operaciones de Crédito**, de las **Operaciones con Tesorería** y de los **Ingresos de Servicios y Otros** generaron **Valor Añadido Neto**, en términos absolutos, de R\$ 16,3, R\$ 5,5 y R\$ 19,7 mil millones, respectivamente), pero produciendo **beneficios netos** bastante diferentes (R\$ 5,5, R\$ 2,6 y R\$ 4,9 mil millones, respectivamente), dada la baja estructura de costos en las Operaciones con Tesorería (Cuadro 1, nuevamente representado con algunos porcentajes añadidos).

**CUADRO 1 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INSTITUCIONES FINANCIERAS
BRASILEÑAS – 1º SEMESTRE DE 2005 (EN R\$ MIL MILLONES Y %)**

	Cred.		Tes.		Serv.		Total
Generación del Valor Añadido							
Ingresos de Intereses	59,1	100%	28,1	100%			87,2
(-) Prov. p/ Créd. Liq. Dudosa	(7,4)	(13%)					(7,4)
Gastos de intereses	(21,4)	(36%)	(20,6)	(74%)			(42,0)
Spread Bruto	30,3	51%	7,4	26%			37,8
Ingreso de Servicios y Otros					39,8	100%	39,8
(-) Desp. c/ 3 ^{os} , Deprec. y Amortiz.*	(14,0)	(24%)	(2,0)	(7%)	(20,1)	(51%)	(36,1)
Valor Añadido Neto Total	16,3	28%	5,5	19%	19,7	49%	41,4
Distribución del Valor Añadido							
Recursos Humanos	6,1	10%	0,9	3%	8,7	22%	15,7
Tributos	4,7	8%	1,9	7%	6,1	15%	12,7
Beneficio Neto	5,5	9%	2,6	9%	4,9	12%	13,0

(*) Gastos operacionales excepto con Recursos Humanos y Tributos.

El cuadro 1 muestra que **cada R\$ 1,00 de interés cobrado en las Operaciones de Crédito en general, el 13% se transformaron en incumplimiento, el 34% fueron utilizados para pagar intereses a los inversores, el 10% para recursos humanos, el 24% para otros gastos estructurales, el 8% para pagar tributos y 9% se transformaron en beneficio neto.**

Ya en las **Operaciones con Tesorería**, el **74% de cada R\$ 1,00 de Ingreso de Intereses** fueron utilizados para pagar **intereses a los inversores**, el **3%** para **recursos humanos**, el **7%** para **otros gastos estructurales**, el **7%** para **tributos** y el **9%** para **beneficio neto**. En los **Ingresos de Servicios y Otros**, de **cada R\$ 1,00** recibido el **22%** fueron para **recursos humanos**, el **51%** para **otros gastos estructurales**, el **15%** para **tributos** y el **12%** para **beneficio neto**.

Del beneficio neto total de los bancos, el **20%** provinieron de las **Operaciones con Tesorería**, **42%** de las **Operaciones de Crédito** y el **38%** de **otros orígenes**.

Este trabajo reconoce la dependencia de algunas de sus conclusiones de los criterios de asignación de gastos utilizados, sin embargo, por otro lado, evidencia también un análisis **sin esa asignación**, donde muestra que, **de cada R\$ 1,00 de Ingreso Total** obtenido (intereses en las operaciones de crédito, intereses en las operaciones de tesorería e ingresos de servicios y otros), **R\$ 0,69** provinieron de los **Ingresos de Intereses**. **De ese R\$ 1,00 de Ingreso Total**, el **33%** fueron utilizados para el pago de **Intereses a los depositantes e inversores** de los bancos, el **6%** fueron perdidos en **incumplimiento**, el **12%** remuneraron al **personal** empleado, el **28%** cubrieron los **demás gastos de operación**, el **10%** fueron para el **gobierno** en la forma de tributos y el **10%** quedaron como **beneficio neto** (Cuadro 6).

Este Informe procuró reavivar los conceptos de Estado de Valor Añadido conforme a los modelos utilizados internacionalmente y sugeridos, en Brasil, por CVM – Comisión de Valores Mobiliarios.

Las empresas no financieras obtienen su valor añadido por la diferencia entre sus Ingresos de **Ventas** y sus Gastos para con **Terceros** (servicios de terceros, materias primas, mercancías y materiales adquiridos de terceros, utilidades como agua, energía y otras etc.). A este valor se suman los valores ganados con Intereses, Alquileres y Participaciones Societarias. Distribuyen su Valor Añadido Total Obtenido entre sus Recursos Humanos, sus Financiadores (Intereses), el Gobierno (Tributos) y el Beneficio Neto de sus socios.

En el caso de los Bancos, no es común colocar los ingresos de Intereses por su valor bruto como Origen de Valor Añadido y los Gastos de Intereses como Distribución en la otra parte del estado como Distribución. Al contrario, se deducen esos Gastos de Intereses de los Ingresos de esa misma naturaleza, colocando entonces, como Origen, sólo la diferencia, o sea, el *spread* (margen). Con eso, en el EVA de los Bancos no aparece, en la Distribución del Valor Añadido, la cuota destinada a sus financiadores.

Así, en el caso de los **Bancos** se entiende como **Valor Añadido Total Obtenido** a la suma del Valor Añadido obtenido por la apropiación del *spread* con el **Valor Añadido de Otras Fuentes** (**Ingresos** de Prestación de Servicios, **Resultados** de Operaciones con Derivativos, **Resultados** de Participaciones Societarias etc. disminuidos de los **gastos operacionales** – excepto Intereses, obviamente – junto a **Terceros**). Y la Distribución del Valor Añadido se da entre los Recursos Humanos, el Gobierno y los Propietarios.

Pero, para evidenciar de forma más homogénea el sector no financiero, introducimos esa variación: Dejamos los ingresos con Intereses en los Orígenes de las Riquezas Obtenidas, **transfiriendo los Gastos con Intereses para las Destinaciones**.

Con eso se vio que, en el 1º semestre de 2005, de **manera global**, y también **sin incurrir en la asignación de los gastos operacionales para los tres segmentos** utilizados, **de cada R\$ 1,00 cobrado como Interés** por el sector financiero brasileño, tanto ante el gobierno como ante el sector privado, **R\$ 0,48** fueron utilizados para el pago **de Intereses a los inversores** en general (grandes empresas, pequeños ahorristas de libretas de ahorros, familias en general, pequeños inversores etc.), **R\$ 0,18** fueron utilizados para el pago a los **recursos humanos** empleados por los bancos, **R\$ 0,15** fueron pagados como impuestos y otros tributos para el gobierno, **R\$ 0,15** quedaron con los **accionistas** controladores y minoritarios (ahí computados también el **5%** del que sobró de los ingresos de servicios y otros después de estas costear los gastos estructurales que no son Recursos Humanos) y **R\$ 0,09** fueron perdidos con los **incumplidores** (Cuadro 5).

Para informaciones adicionales se colocan, como anexos, textos y ejemplos relativos al EVA de instituciones no financieras y de instituciones financieras y **también se presentan los valores de los EVAs de todos los semestres desde el inicio de 2002.**

6) ANEXO

I) EJEMPLO DE EVA – INSTITUCIÓN NO FINANCIERA

Aquí se muestra, por medio de un ejemplo, el montaje del EVA para el caso de una institución no financiera. En un caso extremadamente simple de una actividad industrial, tenemos que su Valor Añadido Generado corresponde a la diferencia entre lo que **vende** de sus productos (en bases contables se trabaja, como regla, con ventas, y no con producción como normalmente se hace en economía) y lo que **consume** de bienes y servicios adquiridos de terceros.

Este Valor Añadido es lo que esta empresa agregó de valor a los factores adquiridos de terceros.

Se distribuye, en el caso de una empresa, entre sus **recursos humanos** (factor trabajo), sus **financiadores** (factor capital – de terceros, en la forma de **intereses, alquileres** etc. y propio, en la forma de **beneficios** distribuidos y retenidos) y el Gobierno (tributos).

Por ejemplo, admitamos un siguiente Estado de Resultado – convencional (tal como determinado por la Ley de las S.A.) ERE - para una Industria A:

EJEMPLO 1 – ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A (AÑO X – EN R\$)

• Ventas		1.000.000
(-) Costo de los Productos Vendidos:		
Materias Primas	400.000	
Servicios de Terceros	50.000	
Energía y Agua	50.000	
Alquiler	20.000	
Mano de Obra	200.000	
INSS s/ MO Industrial	40.000	760.000
• Beneficio Bruto		240.000
(-) Gastos Operacionales		
Personal	30.000	
INSS s/ Personal Admin.	6.000	
<i>Provisión Pl Créditos Liq. Dudosa</i>	<i>10.000</i>	
Materiales	20.000	
<i>Depreciación</i>	<i>10.000</i>	76.000
(-) Gastos Financieros		44.000
• Beneficio Antes del Impuesto de Renta		120.000
(-) Impuesto de Renta		40.000
• Beneficio Neto		80.000

De una venta de R\$ 1.000.000 sobran R\$ 80.000 de beneficio neto, en la visión tradicional del ERE. Pero, mirando desde el punto de vista del Valor Añadido, se ve que, de esos R\$ 1.000.000 de ventas, R\$ 10.000 se están dando como probablemente perdidos (Provisión para Créditos de Liquidación Dudosa, en *itálico*), lo que hace que la empresa pase a contar sólo con R\$ 990.000. De ese importe, fueron utilizados R\$ 520.000 para adquisición de bienes y servicios producidos por terceros (forman parte de la riqueza creada por esos terceros), como se ve en los ítems en **negrito** (materias primas, servicios de terceros, energía, agua y materiales de consumo).

Con eso, el Valor Añadido Bruto por esa Industria A será dado por tal diferencia, R\$ 470.000. Esta estará siendo su contribución para el PIB del país. Ese importe corresponde al que adicionó al valor de los insumos adquiridos de terceros. Ocurre que, además de generar ese valor nuevo en la economía, esa empresa está consumiendo una riqueza creada anteriormente, ya que activos suyos están sujetos a la depreciación. Deduciendo los R\$ 10.000 de este gasto, se tiene la riqueza neta agregada a la economía, el Valor Añadido Neto de R\$ 460.000.

¿Cómo se distribuye este Valor Añadido Neto? Para facilitar la lectura evidenciamos nuevamente el ERE, “reordenando” sus componentes obtenidos a partir de los datos contables (usualmente auditados) sin alterarlos:

EJEMPLO 2 – ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A (AÑO X – EN R\$)

• Ventas		1.000.000
(-) Costo de los Productos Vendidos:		
Materias Primas	400.000	
Servicios de Terceros	50.000	
Energía y Agua	50.000	
Alquiler	20.000	
Mano de obra	200.000	
INSS s/ MO Industrial	40.000	760.000
• Beneficio Bruto		240.000
(-) Gastos Operacionales		
Personal	30.000	
INSS s/ Personal Admin.	6.000	
Provisión P/ Créditos Liq. Dudosa	10.000	
Materiales	20.000	
Depreciación	10.000	76.000
(-) Gastos Financieros		44.000
• Beneficio Antes del Impuesto de Renta		120.000
(-) Impuesto de Renta		40.000
• Beneficio Neto		80.000

EJEMPLO 3 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INDUSTRIA A (AÑO X – EN R\$)

Generación de Valor Añadido:		
• Ventas		1.000.000
(-) Provisión P/ Créditos Liq. Dudosa		10.000
Ventas Recibibles de Terceros		990.000
(-) Insumos Adquiridos de Terceros:		
Materias Primas	400.000	
Servicios de Terceros	50.000	
Energía y Agua	50.000	
Materiales	20.000	520.000
• Valor Añadido Bruto		470.000
(-) Depreciación		10.000
• Valor Añadido Neto Generado		460.000
Distribución del Valor Añadido:		
Alquiler		20.000
Mano de obra		230.000
Gastos Financieros		44.000
Tributos		86.000
Dividendos		20.000
Beneficio Retenido		60.000
• Valor Añadido Neto Distribuido		460.000

II) VALOR AÑADIDO RECIBIDO EN TRANSFERENCIA, NO GENERADO POR LA PROPIA ENTIDAD – SOLUCIÓN DEL PROBLEMA DE DOBLE CONTEO

Vimos, en el ejemplo anterior, que los empleados habrán recibido cuota de la riqueza creada a título de remuneración de su trabajo (mano de obra), y que alguien habrá recibido también cuota de esa riqueza generada por la Industria A como remuneración de su capital prestado (alquiler y Gastos Financieros) y como remuneración de su capital invertido (beneficio, distribuido y retenido).

¿Si el prestador del capital hubiera sido una persona jurídica, podrá considerar esos ingresos de intereses como valor añadido generado? Si eso ocurre existirá doble conteo de la riqueza generada, además del aspecto de que lo que el inmueble y el capital prestado ayudaron a producir de riqueza ya está, y totalmente, computado en el EVA de la Industria A. En la relación entre la Industria y los propietarios del inmueble y del capital se da únicamente una transferencia de riqueza. Esos propietarios se apropian de una parte de la riqueza generada por quien está usando sus recursos y tiene derecho a esa remuneración por el hecho de ayudar a esos terceros a producir riqueza. Pero no son ellos, directamente, los productores de esa riqueza.

Pero si ellos fueran personas jurídicas, ¿Cómo montarán sus EREs? Sabidamente computarán tanto los alquileres, como los intereses y los beneficios, como ingresos, y esos ingresos podrán generar otras distribuciones, como otros valores de Mano de obra, otros tributos etc. Así, parte de ese valor agregado, o todo él, recibido en transferencia, estará siendo redistribuido.

Por lo tanto, para el montaje de su EVA, precisarán computar no sólo el Valor Añadido Generado como también el Valor Añadido Recibido en Transferencia.

Por ejemplo, si la Industria A hubiera recibido ingresos de intereses y hubiera también ganado algún beneficio por participar en otras sociedades, tendría un ERE diferente del que presentó y también un EVA con una innovación. Admitamos que hubiera sido el siguiente ERE, estando en negrito lo que está diferente del anterior:

EJEMPLO 4 – ESTADO DEL RESULTADO – INDUSTRIA A (AÑO Y – EN R\$)

• Ventas		1.000.000
(-) Costo de los Productos Vendidos:		
Materias Primas	400.000	
Servicios de Terceros	50.000	
Energía e Agua	50.000	
Alquiler	20.000	
Mano de obra	200.000	
INSS s/ MO Industrial	40.000	760.000
• Beneficio Bruto		240.000
• Ingresos de Participaciones Societarias		45.000
(-) Gastos Operacionales		
Personal	30.000	
INSS s/ Personal Admin.	6.000	
Provisión Créditos Liq. Dudosa	10.000	
Materiales	20.000	
Depreciación	10.000	76.000
• Ingresos Financieros		15.000
(-) Gastos Financieros		44.000
• Beneficio Antes del Impuesto de Renta		180.000
(-) Impuesto de Renta		60.000
• Beneficio Neto		120.000

Habrà habido un aumento de riqueza a disposición de la Industria, en el valor de R\$ 60.000, siendo R\$ 45.000 por participaciones societarias (equivalencia patrimonial en coligadas y controladas y/o dividendos en otras invertidas) y R\$ 15.000 por ingresos de intereses. Y ese valor, no generado por la Industria A, pero por ella recibido en función de su inversión y aplicación, estará yendo a R\$ 20.000 como tributo adicional (véase que el Impuesto de Renta pasó de R\$ 40.000 para R\$ 60.000) y R\$ 40.000 como beneficio adicional a los socios.

El EVA quedará, entonces, como sigue:

EJEMPLO 5 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – INDUSTRIA A (AÑO Y – EN R\$)

Generación de Valor Añadido:		
• Ventas		1.000.000
(-) Provisión Créditos Liq. Dudosa		10.000
• Ventas Recibibles de Terceros		990.000
(-) Insumos Adquiridos de Terceros:		
Materias Primas	400.000	
Servicios de Terceros	50.000	
Energía e Agua	50.000	
Materiales	20.000	520.000
• Valor Añadido Bruto		470.000
(-) Depreciación		10.000
• Valor Añadido Neto Generado		460.000
Valor Añadido Recibido en Transferencia:		
Participaciones Societarias		45.000
Ingresos Financieros		15.000
• Valor Añadido Total a Distribuir:		520.000
Distribución del Valor Añadido:		
Alquiler		20.000
Mano de obra		230.000
Gastos Financieros		44.000
Tributos		106.000
Dividendos		20.000
Beneficio Retenido		100.000
• Valor Añadido Distribuido		520.000

Habrán entonces la industria A generado Valor Añadido Neto de R\$ 460.000, pero habrá recibido otros Valores Añadidos producidos por terceros y a ella transferidos de R\$ 60.000, prestando cuentas, en el EVA, de la distribución del total de R\$ 520.000.

III) DOS CASOS REALES DEL SECTOR NO FINANCIERO

Como ya fue comentado, muchas empresas han publicado en Brasil sus EVAs, y ANEEL lo viene así requiriendo de las empresas por ella reguladas. FIPECAFI, por su Analista Prof. Arioaldo dos Santos, las analizó y así produjo un EVA con las más relevantes (42 empresas) sociedades del segmento de las empresas de energía eléctrica, en una evolución de varios años:

CUADRO 7 – EVA DE LAS EMPRESAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA (EN US\$ MILLONES Y %)

	Empresas de Energía Eléctrica – 42 Empresas													
	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
1) Ingresos	34.637,3	100,0	36.032,7	100,0	35.163,6	100,0	41.549,5	100,0	35.395,2	100,0	31.383,6	100,0	34.970,6	100,0
2) Insumos adquiridos de terceros (incluye los valores de los impuestos = ICMS y IPI)	15.822,5	45,7	16.604,3	46,1	16.511,3	47,0	20.917,5	50,3	19.012,7	53,7	14.318,5	45,6	15.877,1	45,4
3) Valor Añadido Bruto (1-2)	18.814,8	54,3	19.428,4	53,9	18.652,3	53,0	20.632,0	49,7	16.382,5	46,3	17.065,1	54,4	19.093,5	54,6
4) Depreciaciones y Amortizaciones	3.466,4	10,0	3.480,5	9,7	3.428,8	9,8	3.069,7	7,4	2.458,7	6,9	2.326,3	7,4	2.057,1	5,9
5) Valor Añadido Neto producido por la entidad (3-4)	15.348,4	44,3	15.947,9	44,3	15.223,5	43,3	17.562,3	42,3	13.923,8	39,3	14.738,8	47,0	17.036,4	48,7
6) Valor Añadido recibido en Transferencia	1.602,3	4,6	3.176,8	8,8	1.956,7	5,6	2.883,8	6,9	6.462,2	18,3	4.045,3	12,9	2.845,1	8,1
6.1) Resultado de equivalencia patrimonial	27,3		125,3		-66,7		352,3		183,3		-57,1		32,9	
6.2) Ingresos Financieros	1.522,4		2.262,4		1.912,9		2.582,6		6.242,8		4.061,4		2.812,2	
6.3) Otros	52,6		789,1		110,5		-51,1		36,1		41,0			
7) Valor Añadido Total a Distribuir (5+6)	16.950,7	48,9	19.124,7	53,1	17.180,2	48,9	20.446,1	49,2	20.386,0	57,6	18.784,1	59,9	19.881,5	56,9
8) Distribución del Valor Añadido	16.950,7	100,0	19.124,7	100,0	17.180,2	100,0	20.446,1	100,0	20.386,0	100,0	18.784,1	100,0	19.881,5	100,0
8.1) Personal y Encargos	3.900,8	23,0	3.208,1	16,8	3.022,0	17,6	2.445,2	12,0	2.619,5	12,8	2.312,2	12,3	2.498,1	12,6
8.2) Impuestos, tasas y contribuciones	6.782,7	40,0	7.231,0	37,8	8.383,6	48,8	8.469,5	41,4	7.992,1	39,2	9.336,6	49,7	11.014,3	55,4
8.3) Intereses y alquileres	4.586,3	27,1	10.508,2	54,9	5.365,0	31,2	8.412,8	41,1	15.039,1	73,8	4.683,9	24,9	4.532,7	22,8
8.4) Intereses s/ capital propio y dividendos	1.733,3	10,2	509,0	2,7	836,5	4,9	1.135,4	5,6	160,0	0,8	981,8	5,2	1.131,2	5,7
8.5) Beneficios retenidos/perjuicio del	- 52,4	-0,3	-2.331,6	-12,2	-427,1	-2,5	-16,8	-0,1	-5.424,7	-26,6	1.469,6	7,9	705,2	3,5

Y Petrobrás viene presentando, también hace varios años, su EVA; veamos apenas la Distribución de su Valor Añadido Neto:

CUADRO 8 – PETROBRAS (EN R\$ MIL MILLONES Y %)

	2002		2003		2004	
	\$	%	\$	%	\$	%
Personal	3,5	5	5,2	6	6,3	7
Gobierno	39,9	61	52,4	65	59,2	61
Intereses	14,9	23	4,8	6	13,0	13
Accionistas	7,4	11	18,7	23	18,7	19
TOTAL	65,7	100	81,0	100	97,2	100

IV) VALOR AÑADIDO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

Es visible entonces que, para el caso de los Bancos, el EVA poseerá, del lado de la Obtención del Valor Añadido, dos fuentes: el Valor Añadido genuinamente Generado, como en el caso de los Ingresos de Servicios, y el Valor Añadido Recibido en Transferencia, como el caso de los Ingresos de Intereses. Este último ítem será obviamente, extremadamente relevante en el bloque informativo respectivo. Por otro lado, es común que sea exageradamente grande (comparativamente a las otras distribuciones) el peso de los Gastos con Intereses del lado de la Distribución del Valor Añadido.

Dado el papel de intermediario del Banco, lo que realmente interesa, en esencia, es cuanto de la diferencia entre Ingresos y Gastos con Intereses queda con él. Así, el *spread* pasa a ser la cuota que de hecho hace más sentido a ser evidenciada en el EVA.

Con eso, al contrario de evidenciar los ingresos de Intereses en los Orígenes y los Gastos de Intereses en las Aplicaciones, se suele mostrar el EVA de los Bancos con el *spread* (aquí entendido como la diferencia entre ellas) en el bloque de los Orígenes del Valor Añadido.

Así, desaparecen en las aplicaciones los gastos con intereses y quedan, en los orígenes, ese *spread* y las demás fuentes de valor añadido, ya sea en la forma de generación o en la de transferencia.

Sin embargo, con esa metodología se tiene un EVA no comparable con los obtenidos en el segmento no financiero. Por eso, utilizamos también, en este trabajo, una alternativa que fue la de un Eva Adaptado, donde consideramos los Gastos con Intereses pagados por el segmento financiero como distribución de la riqueza obtenida.

V) EJEMPLO DE EVA DE BANCOS Y UN CASO REAL

Como ejemplo extremadamente simple de EVA de un Banco podemos tener el que sigue; partamos de la siguiente proposición de Estado de Resultado:

EJEMPLO 6 – ESTADO DEL RESULTADO – BANCO A (AÑO Z – EN R\$)

• Ingresos Financieros	22.000.000
(-) Gastos Financieros	19.800.000
(-) Provisión para Créditos de Liquidación Dudosa	1.200.000
• Resultado de la Intermediación Financiera	1.000.000
Ingresos de Servicios	1.000.000
Participaciones Societarias	200.000
(-) Gastos Administrativos	
Materiales, Utilidades y Servicios de Terceros	900.000
Mano de obra	650.000
Tributos	250.000
Alquiler	80.000
Depreciación	50.000
• Beneficio Neto	270.000

Llegaremos, entonces, a:

EJEMPLO 7 – ESTADO DEL VALOR AÑADIDO – BANCO A (AÑO Z – EN R\$)

Valor Añadido Obtenido:	
Ingresos de Servicios	1.000.000
(-) Materiales, Utilidades y Servicios de Terceros	900.000
• Valor Añadido Generado	100.000
Valor Añadido Recibido en Transferencia:	
Ingresos Financieros	22.000.000
(-) Provisión para Créditos de Liquidación Dudosa	1.200.000
(-) Gastos Financieros	19.800.000
Spread Financiero:	1.000.000
Participaciones Societarias	200.000
• Valor Añadido Total Obtenido	1.300.000
(-) Depreciación	50.000
• Valor Añadido Neto Total Obtenido	1.250.000
Valor Añadido Total a Distribuir:	
Alquiler	80.000
Mano de obra	650.000
Tributos	250.000
Dividendos	80.000
Beneficio Retenido	190.000
• Valor Añadido Distribuido	1.250.000

Nótese que, de nuevo, la Provisión para Créditos de Liquidación Dudosa aparece como reductora de los Ingresos. Y, como único ítem de transferencia para terceros que no sea gobierno aparece la figura de los alquileres (así como aparecerían, en casos reales, arrendamientos y otras formas de remuneración por el uso de activos de terceros, excepto capital).

El Banco do Brasil publicó su Estado de Valor Añadido para los años de 2002 y 2003, agencias en el país y exterior; una versión un poco más sintética del que la que consta de la Nota 22 a sus Estados contables:

CUADRO 9 – BANCO DO BRASIL (EN R\$ MILLONES Y %)

	2002	2003	2004
Resultado Bruto de la Intermediación Financiera	7.999,7	9.667,2	10.057,5
Ingresos de Prestación de Servicios	4.131,7	5.141,8	6.114,9
Otros Ingresos/(Gastos) Operacionales	(4.363,9)	(1.544,0)	(3.112,1)
Valor Añadido	7.767,5	13.265,0	13.060,3
Resultado de Participaciones Societarias	2.472,0	(369,8)	423,6
Valor Añadido Bruto	10.239,5	12.895,2	13.483,9
Gastos de Amortización/Depreciación	(442,5)	(474,2)	(510,0)
Valor Añadido a Distribuir	9.797,0	12.421,0	12.973,9
Remuneración del Trabajo	5.026,5 51%	6.332,7 51%	6.614,8 51%
Remuneración de Gobiernos	2.496,1 25%	3.707,2 30%	3.335,1 26%
Remuneración de los Accionistas	2.274,4 23%	2.381,0 19%	3.024,0 23%
	9.797,0 100%	12.421,0 100%	12.973,9 100%

VI) EVOLUCIÓN DEL EVA DE 2002 AL 1º SEMESTRE DE 2005

Para un subsidio adicional al análisis mostrado en este trabajo, que utilizó como base el 1º semestre de 2005, mostramos la evolución de la distribución del valor añadido y de los EVAs (Operaciones de Crédito, Tesorería y Servicios y Otros) en porcentajes desde el año de 2002:

CUADRO 10 – DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO TOTAL (EN %)

	2002	2003	2004	2005 (1° Sem)
Riqueza Obtenida	100,0	100,0	100,0	100,0
Gastos de Intereses	66,6	59,1	51,9	50,3
Recursos Humanos	14,6	18,8	20,9	18,8
Tributos	8,2	10,8	12,8	15,3
Beneficio Neto	10,6	11,3	14,4	15,6

CUADRO 11 – EVA – OPERACIONES DE CRÉDITO (EN %)

	2002	2003	2004	2005 (1° Sem)
Generación del Valor Añadido				
Ingreso de intereses	100,0	100,0	100,0	100,0
Terceros y PDD	31,2	34,1	33,5	36,2
Riqueza Obtenida	68,8	65,9	66,5	63,8
Distribución del Valor Añadido				
Gastos de intereses	54,6	43,1	36,2	36,2
Recursos Humanos	9,8	10,5	11,3	10,3
Tributos	0,4	4,8	7,5	8,0
Beneficio Neto	4,1	7,5	11,5	9,3
Ingreso Crédito/Ingreso Total	40,8	45,3	46,1	46,5
Beneficio Crédito/Beneficio Total	21,3	44,6	55,1	42,3

CUADRO 12 – EVA – TESORERÍA (EN %)

	2002	2003	2004	2005 (1° Sem)
Generación del Valor Añadido				
Ingreso de intereses	100,0	100,0	100,0	100,0
Terceros y PDD	4,1	7,2	9,0	7,2
Riqueza Obtenida	95,9	92,8	91,0	92,8
Distribución del Valor Añadido				
Gastos de Intereses	66,1	71,2	74,0	73,3
Recursos Humanos	2,1	3,6	4,7	3,2
Tributos	9,7	7,4	5,6	6,8
Beneficio Neto	18,0	10,6	6,9	9,3
Ingreso Tesorería/Ingreso Total	40,6	28,7	24,3	22,1
Beneficio Tes./Beneficio Total	93,3	39,8	17,1	20,0

CUADRO 13 – EVA – SERVICIOS Y OTROS (EN %)

	2002	2003	2004	2005 (1° Sem)
Generación del Valor Añadido				
Ingreso	100,0	100,0	100,0	100,0
Terceros y PDD	64,3	57,1	52,8	50,5
Riqueza Obtenida	35,7	42,9	47,2	49,5
Distribución del Valor Añadido				
Recursos Humanos	31,4	26,7	25,7	21,9
Tributos	10,5	11,6	12,4	15,3
Beneficio Neto	(6,2)	4,6	9,1	12,3
Ingreso Servicios/Ingreso Total	18,6	26,0	29,6	31,3
Beneficio Servicios/Beneficio Total	(14,6)	15,7	27,7	47,6