

O real valor do relacionamento bancário no financiamento das MPE

Por Miguel Neves Matias

Muitas das investigações realizadas concluem que o relacionamento bancário melhora o acesso e as condições de financiamento e, por isso, aumenta o desempenho e o valor da empresa. Este texto explica-lhe porquê.



Miguel Neves Matias
Economista
Docente na ESTG – IP Leiria
PhD em Gestão

O conceito de «relacionamento bancário» ainda não se encontra definido de forma objectiva na literatura sobre intermediação bancária. Numa relação informacional intensiva com um cliente estão geralmente presentes três condições, de acordo com Berger (1999):

I) O banco recolhe informação para além da informação pública disponível;

II) A recolha de informação incide sobre a forma de utilização de produtos e serviços, a partir das interacções múltiplas decorrentes;

III) A informação é essencialmente qualitativa e permanece confidencial (privada).
Groessl e Levratto (2004) questionam como podem os parceiros (bancos e clientes de crédito) ser motivados para trocar informação valiosa que regista um alto grau de privacidade. Daí terem introduzido o conceito de «confiança mútua» na relação banco-empresa. A confiança torna-se um processo de aprendizagem que é marcado pela troca de *soft information* e de experiências positivas vividas pelas partes intervenientes no contrato de crédito, permitindo dessa forma reduzir o clima de incerteza em torno dessa relação ⁽¹⁾ e recompensar a empresa financiada com condições de crédito mais favoráveis.

Tornou-se também quase inevitável que o relacionamento bancário não tivesse também começado a receber explicações e análises do ponto de vista sociológico. A forma como a confiança mútua pode

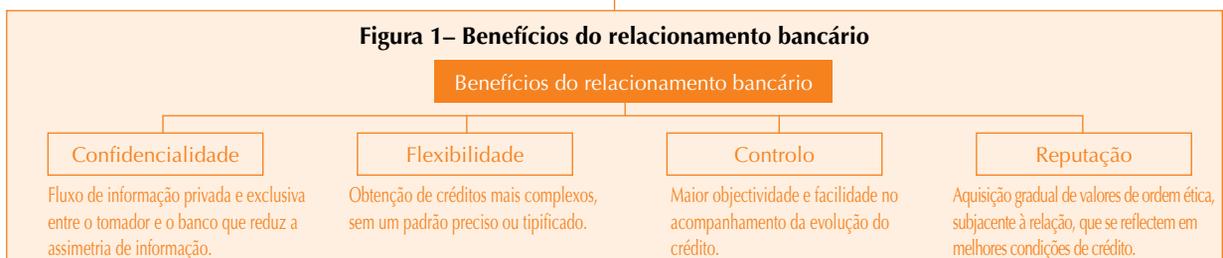
facilitar o acesso às pequenas empresas de condições de crédito mais favoráveis foi demonstrada por Uzzi (1999) recorrendo à teoria de *social embeddedness* de Granovetter (1985). De acordo com essa teoria, qualquer transacção económica está imbuída em relações sociais, onde a intensidade é mais alta em contratos relacionais e mais baixa em contratos transaccionais. As interacções entre banco e micro e pequenas empresas (MPE) ao longo do tempo por via da relação creditícia induzem a construção de laços sociais entre os empreendedores e os gestores do banco que, no limite, terão um reflexo positivo nas condições de crédito.

O relacionamento bancário traduz-se, portanto, na troca frequente de informação privilegiada e em interacções múltiplas e contínuas entre o banco e o seu cliente (com destaque para o tomador de crédito), sendo a sua solidez geralmente avaliada a partir de duas dimensões principais: a duração da relação e a extensão de produtos adquiridos junto do banco financiador.

A análise e determinação dos benefícios e dos custos do relacionamento bancário

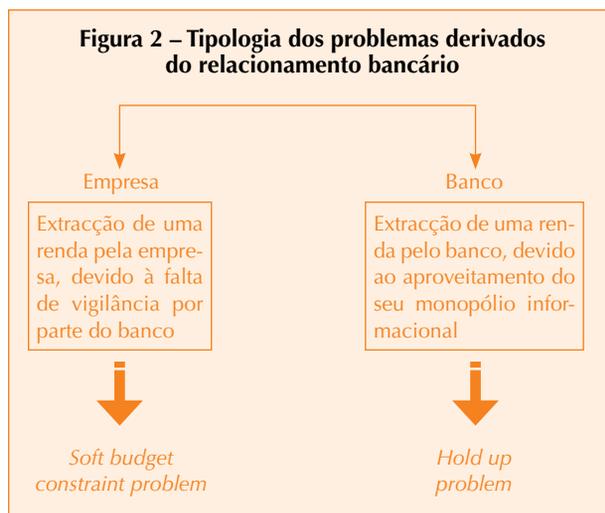
A investigação realizada tem demonstrado que as relações entre o tomador de crédito e o banco asseguram um clima de confidencialidade, melhoram a flexibilidade contratual, reduzem os problemas de agência através do aumento do controlo e permitem construir uma imagem de reputação.

Figura 1– Benefícios do relacionamento bancário



Contudo, a abstracção dos benefícios teóricos do relacionamento bancário tem empurrado os investigadores para a observação dos seus efeitos concretos e que passam mais pela análise do seu impacto em termos de maior acesso ao crédito, redução do custo do crédito, maior montante de crédito, menores exigências em termos de afectação de garantias uma menor exigência em termos de colaterais e/ou cláusulas restritivas (*covenants*).

O relacionamento bancário comporta alguns inconvenientes que afectam tanto o banco, como a empresa financiada, e que Boot (2000) resume em *soft-budget constraint problem* e *hold up problem*, e que mais não reflectem do que a apropriação unilateral de grande parte da mais-valia proporcionada pelo relacionamento bancário.



O primeiro problema refere-se a uma restrição monetária menos forte a que fica sujeita a empresa financiada e que se explica pela maior facilidade do banco em conceder crédito à empresa (e de montante superior ao do risco realmente apresentado), com a qual já se encontra consolidada uma determinada relação de confiança, baseada na recolha e análise regular de *soft information*.

O segundo problema advém do monopólio informacional que o banco desenvolve durante o horizonte temporal em que subsiste o financiamento e que poderá traduzir-se na prática de *pricings* superiores aos que definiria em condições de repartição equitativa dos benefícios, em particular, em mercados locais onde o banco

financiador possui um poder de mercado significativo.

A evidência existente não é consensual acerca da quantidade óptima das relações bancárias benéficas para o cliente de crédito, tendente a minimizar o *hold up problem*. São detectadas algumas vantagens decorrentes de uma relação exclusiva com um banco, dado que a criação e o fortalecimento dessa relação permite ultrapassar alguns dos problemas de informação que caracterizam os mercados financeiros, porque aumentar o número de financiadores significa, desde logo, ampliar custos financeiros fixos relacionados com comissionamento diverso proveniente da ligação a novos bancos, além de que uma dívida dispersa é mais difícil de negociar, devido ao facto da não coordenação dos credores.

No entanto, são reveladas também desvantagens, pelo facto de a empresa não poder mudar de banco sem incorrer em custos e por causa da possibilidade de um banco exclusivo poder exercer sobre ela o seu poder de monopolista informacional. Daí que alguns autores argumentem que uma empresa deve optar, à partida, por se financiar em mais do que um banco para evitar o pagamento de um “prémio” adicional, se tiver que recorrer a um banco alternativo, no caso de o seu banco habitual e exclusivo lhe recusar a concessão de crédito, devido a uma dificuldade temporária de liquidez, por exemplo.

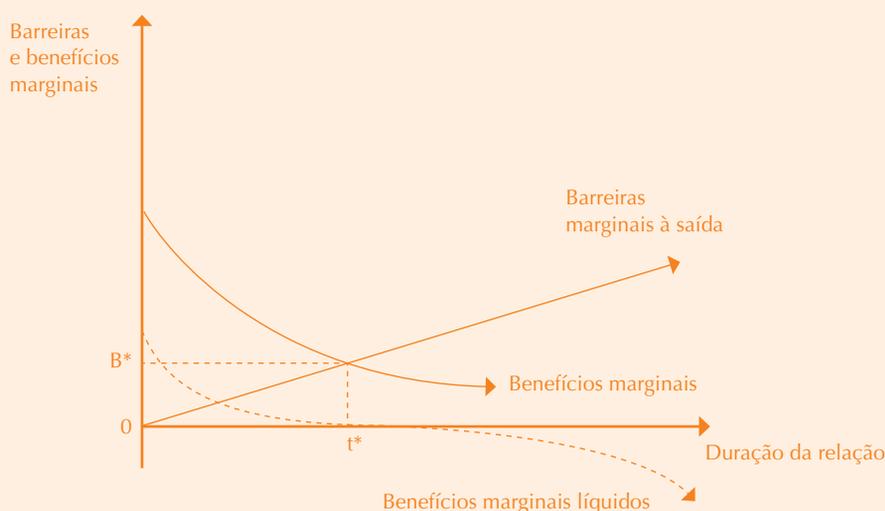
De acordo com Farinha e Santos (2002), a escolha entre recorrer a um ou a vários bancos para se financiar deve depender basicamente do valor para a empresa de manter uma relação exclusiva com um banco e do custo esperado de a empresa ficar “presa” a esse banco. Por um lado, o valor da relação exclusiva estará sobretudo relacionado com a incidência de assimetrias de informação na relação: quanto mais a empresa está sujeita a problemas de informação, maiores são as vantagens que pode retirar de possuir uma relação exclusiva, o que se torna mais notório no caso das MPE. Por outro lado, o custo esperado das empresas ficarem “presas” a um banco será maior para as que apresentam maior probabilidade dessa situação ocorrer, por exemplo, as mais “opacas”, mas também aquelas em que é maior o valor das rendas apropriáveis, tais como as maiores, mais rentáveis, a crescer mais ou com maiores investimentos.

Bornheim e Herbeck (1998) atentos às dificuldades em determinar o valor líquido do benefício

do relacionamento, desenvolveram uma representação gráfica que ajuda a conceptualizar o valor e as implicações do relacionamento entre uma empresa de pequena dimensão e o seu banco, cruzando os benefícios líquidos da relação com a sua duração.

cios marginais líquidos são nulos e correspondem a um período de duração da relação que coincide graficamente com a intersecção das curvas dos benefícios e das barreiras marginais em B^* . Para lá deste tempo de duração, a relação incorre num benefício marginal líquido negativo.

Figura 3 – Os benefícios líquidos do relacionamento banco – empresa



Fonte: Bornheim e Herbeck (1998: 328).

Na figura anterior estão definidas três funções:

– **Os benefícios marginais:** representados por uma curva que resulta de uma função exponencial estritamente decrescente que se aproxima de “0” à medida que a duração do relacionamento aumenta. Essa curva é determinada pelos factores que o autor designa de «benefícios potenciais do relacionamento» para os dois intervenientes na relação de crédito:

- Empresa – baixo custo, maior acesso ao crédito e menor exigência de colaterais;
- Banco – mais informação sobre o cliente de crédito e respectivo aproveitamento da vantagem informacional.

– **As barreiras marginais à saída:** representadas por uma curva que intersecta o eixo das ordenadas na origem e representa uma função linear de declive positivo. ⁽²⁾ As barreiras encontradas são a dependência em relação a um único banco, a utilidade decrescente da concorrência no mercado bancário e os custos crescentes associados à mudança de banco.

– **Os benefícios marginais líquidos** são representados por uma curva, cuja função resulta da diferença entre os benefícios e as barreiras marginais. O ponto de inflexão t^* é atingido quando os benefí-

O relacionamento bancário na avaliação do risco de crédito

O analista de crédito começa, geralmente, por recorrer a técnicas quantitativas na avaliação do risco de crédito. Os modelos de análise de risco para este tipo de empresas exigem um sistema barato, simples e eficiente de recolha de dados, o que remete geralmente o analista de crédito para o preenchimento de modelos de *rating* ou *scoring*



As MPE que procuram beneficiar das vantagens de uma relação fidelizada (ao nível da concentração da sua exposição creditícia no sistema bancário) e duradoura com um banco, devem ter em conta que a maior opacidade informacional transmitida, a par com o monopólio informacional adquirido pelo banco financiador, (...) poderão traduzir-se em desvantagens.

que sintetizam uma avaliação de risco da situação económico-financeira histórica da empresa, eventualmente incluindo outros factores quantificáveis, passíveis de condicionar a sua capacidade de satisfazer compromissos financeiros futuros.

Dadas as insuficiências conhecidas da informação contabilística transmitida pelas MPE, geralmente indicadora de risco creditício acrescido, na investigação e análise de atenuantes pode ser importante avaliar e ponderar aspectos qualitativos como a ponderação da idoneidade e a reputação do cliente. Justifica-se, portanto, que o analista de crédito complete e enriqueça a sua análise com base em dados internos do banco acerca do relacionamento que o proponente de crédito regista (caso seja cliente do banco) e os compare, caso seja necessário, com informações recolhidas junto de outros credores preferenciais

da empresa. Cada banco vai acumulando informações internas geradas a partir da convivência profissional com os seus clientes e do seu comportamento, ao longo do tempo, no cumprimento das obrigações bancárias.

Com o tempo de movimentação bancária da empresa, o analista vai definindo e aprimorando o perfil do cliente que está a ser analisado e o risco creditício que apresenta. Se a experiência for positiva e tiver alguma longevidade, o analista já poderá inferir sobre a pontualidade no cumprimento dos compromissos, carácter dos proprietários/gestores, nível de solidez financeira e capacidade técnica, produtiva e negocial da empresa. De acordo com Saunders (2000: 208), «uma relação antiga entre um tomador de crédito e um financiador gera um contrato implícito em termos de captação e pagamento que vai (para) além do documento legal explícito, no qual as relações entre tomador e financiador estão baseadas.»

Para Manchon (2001), o total dos movimentos bancários de uma conta de depósitos de uma empresa, mantida durante um período de tempo suficientemente longo junto do seu banco de referência, permite mesmo uma boa aproximação à evolução do seu volume de negócios e fornece um bom indicador da actividade real. O seu acompanhamento pode também dar uma ideia dos hábitos de pagamento e de recebimento, da sua eventual aversão/atracção pelo risco (Vale, 1993) e também permitir analisar as necessidades de fundo de maneo e as soluções bancárias mais adequadas.



Entretanto, casos de movimentações com períodos problemáticos, agravados por atrasos no pagamento dos compromissos assumidos, emissão de cheques sem suficiência de fundos, acarretando inclusões nos sistemas vigentes de protecção ao crédito, necessidade excessiva de fundos de forma súbita ou contínua, saldos decrescentes em contas de depósitos e saques muito altos, são sinalizadores negativos de que a empresa está deficiente ⁽³⁾, tornando-se fundamentais na detecção precoce de problemas e na consequente definição e tomada de medidas de protecção e controlo de crédito mais eficazes.

Contudo, deve ser ainda notado que a informação propiciada pelo relacionamento bancário nem sempre é alvo de registo em bases de dados uniformizadas, sendo por isso difícil de transmitir de forma objectiva, mesmo entre os órgãos de decisão internos do banco. Além disso, é tentador, nesta fase, confundir os determinantes extraídos do relacionamento bancário, com outros factores de difícil percepção, e assentes geralmente em bases subjectivas, como é o caso do *name lending* ⁽⁴⁾, reflexo de alguma miopia e relaxamento na análise da concessão do crédito por parte do banco.

Conclusões

Apesar da introdução, nos últimos anos, de várias alterações de índole contabilística e fiscal que têm permitido a redução da assimetria informacional entre bancos e MPE e do surgimento de várias fontes e instrumentos alternativos e complementares de financiamento (v.g. garantia mútua, capital de risco, microcrédito), os bancos continuam a revelar-se parceiros financeiros privilegiados para estas empresas e a qualidade do relacionamento bancário, uma condição importante no acesso e na melhoria das condições de crédito.

É a assimetria de informação existente entre bancos e MPE que, ao gerar os problemas de selecção adversa e de risco moral, obriga à implementação por parte do banco de perspicazes técnicas de *screening* e *monitoring*, respectivamente, na

expectativa de maximizar a sua rendibilidade esperada, para um dado nível de risco percebido. A solução para os problemas referidos, dada a natureza privada e não transaccionável da informação produzida pelo sistema bancário, passa necessariamente pelo desenvolvimento de relações banco - MPE.

Com efeito, as técnicas quantitativas de avaliação de risco, apesar de permitirem uma avaliação rápida, fácil e com custos reduzidos do risco individual de crédito, não evitam que o processo de avaliação do crédito acabe por ser complementado por uma análise qualitativa por parte do analista, onde outras variáveis referentes ao risco individual do crédito são apreciadas, destacando-se a ponderação da idoneidade e da reputação do proponente de crédito, o que passa pela análise do relacionamento bancário. Será neste factor de análise que se poderá medir um último "C" de crédito, a acrescentar aos tradicionais cinco: o "C" da "confiança", tão caro nos dias que correm.

A generalidade das investigações realizadas conclui que o relacionamento bancário aumenta o acesso e melhora as condições de financiamento e, conseqüentemente, aumenta o desempenho e o valor da empresa. Contudo, as MPE que procuram beneficiar das vantagens de uma relação fidelizada (ao nível da concentração da sua exposição creditícia no sistema bancário) e duradoura com um banco, devem ter em conta que a maior opacidade informacional transmitida, a par com o monopólio informacional adquirido pelo banco financiador, eventualmente coadjuvado por um poder de mercado elevado no mercado bancário local em que opera, poderão traduzir-se em desvantagens. ■

(Texto recebido pela CTOC em Março de 2009)

Bibliografia

Disponível para consulta no *site* da CTOC (www.ctoc.pt).

⁽¹⁾ Associado à assimetria de informação e que se reflecte em problemas decorrentes da selecção adversa na fase pré-contratual e do risco moral, após a formalização do contrato de crédito.

⁽²⁾ Os autores consideraram irrelevante o facto da função ser linear ou não linear. No entanto, a função encontrada é determinada por uma variedade de factores potenciais como sejam a estrutura de mercado bancário ou o próprio sistema de regulação da actividade bancária.

⁽³⁾ Para uma síntese dos sintomas e sinais de perigo transmitidos pelas empresas poderá consultar-se Sousa (1992) e Amaral et al. (2001).

⁽⁴⁾ Que consiste na concessão de crédito a um cliente aparentemente bem conhecido relacionado no meio e, por isso, fiável, sem uma investigação actualizada da sua actividade ou verificação do seu património.