UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**O impacto da informação contábil de empresas fechadas na percepção de risco dos
analistas de crédito.**

Eloane Naiara Lopes Fernandes

Orientador: Prof. Dr. Luiz Nelson Carvalho

SÃO PAULO

2010

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Edgard Bruno Cornachione Júnior
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Luís Eduardo Afonso
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

ELOANE NAIARA LOPES FERNANDES

**O impacto da informação contábil de empresas fechadas na percepção de risco dos
analistas de crédito.**

Dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Nelson Carvalho

SÃO PAULO

2010

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Fernandes, Eloane Naiara Lopes

O impacto da informação contábil de empresas fechadas na percepção de risco dos analistas de crédito / Eloane Naiara Lopes Fernandes. -- São Paulo, 2010.

111 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2010.

Orientador: Eloane Naiara Lopes Fernandes.

1. Contabilidade financeira 2. Crédito bancário 3. Risco 4. Sistema financeiro 6. Informação I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade II. Título.

CDD – 657.48

AGRADECIMENTOS

Finalizo uma importante etapa após 30 meses de empenho, dedicação e disciplina. Um pouco de sorte também conta para o alcance de um objetivo, especialmente quando se trata de encontrarmos as pessoas certas.

Expresso o meu carinho e gratidão à:

Minha família, em especial aos meus pais: Mair Ben-Athar Fernandes (*in memoriam*) por estimular a busca pela educação como um dos objetivos de vida e Ametista Lopes Fernandes pelas orações e por propiciar o alcance desse objetivo. Tia Meres Ben-Athar, cujo apoio foi importante no início da vida acadêmica quando a USP era ainda apenas um *goal* a ser alcançado.

Ao Profº Drº. Nelson Carvalho, forte agradecimento pela orientação e apoio na elaboração dessa pesquisa. Obrigada por ter compartilhado o desafio de tratar um assunto novo.

Ao Profº. Drº Iran Siqueira com quem aprendi mais do que assuntos técnicos de mercado financeiro e ao Profº Drº Sigmar Malvezzi pela ajuda na obtenção de referências e entendimento de Psicologia; longas conversas com terna disposição para que uma contadora entrasse em contato com a teoria.

Aos professores do programa de pós-graduação pelos inestimáveis ensinamentos providos. Ao Wagner Albuquerque e Eduardo Sperl, meus ex-gestores do antigo ABN Banco Real, que além do apoio para o início do mestrado, asseguraram a frequência do mesmo. Ao Paulo Martinez que acompanhou a fase final do mestrado e atendeu aos meus múltiplos pedidos de ausência em meio ao horário de trabalho.

Aos amigos do mestrado, que ao citar nomes, sei que serei injusta por não destacar todos como gostaria... Muitas aulas, trabalhos em grupo, horas de estudo e claro, em meio aos momentos de descontração. À Sarah e ao Renato pelas contribuições na revisão desse trabalho.

Aos amigos “da vida” que compreenderam a minha ausência nos momentos de estudo e dedicação ao mestrado. Aos que mesmo muito longe, sempre me confortaram com palavras de apoio e festejaram comigo mesmo as pequenas realizações.

À estatística Fernanda Simon, pela colaboração no desenvolvimento dos resultados.

E por fim, mas não menos importante, agradecimento especial aos amigos analistas de crédito: sem vocês caros(a) respondentes, esse trabalho não teria sido possível. Agradecimento especial a amiga Eloha Bartijoto que fortemente empenhou-se nesse processo.

“Cu perde la lenga perde son païs.”

Ben

RESUMO

A presente pesquisa buscou verificar se a atribuição de *rating* por parte dos analistas de crédito é influenciada pelo grau de evidenciação contábil das empresas fechadas brasileiras e se os problemas referentes ao *disclosure* e qualidade das informações contábeis das empresas fechadas no Brasil afetam a captação de recursos no mercado bancário no Brasil (principal fonte) através do aumento da percepção de risco dessas empresas. Também foi verificado se o nível de conhecimento dos analistas de crédito em contabilidade impacta o processo de avaliação de risco das empresas fechadas, bem como a percepção dos analistas de crédito em relação ao papel do contador nesse processo. A pesquisa foi direcionada a um grupo de analistas que avaliam crédito de empresas fechadas, ou seja, sem obrigatoriedade de divulgação das demonstrações contábeis com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1 bilhão (usualmente categorizada pelos bancos como carteira *Corporate*). Através da aplicação de um questionário a uma amostra intencional de analistas contendo assertivas baseadas na Escala Likert, foi possível coletar dados relativos à percepção e atitude de 64 analistas de crédito com variados níveis de experiência em avaliação de crédito. Esses dados foram analisados utilizando-se a estatística descritiva e cluster. Dentre os resultados da estatística descritiva, é válido ressaltar que os analistas recebem menos demonstrações contábeis do que gostariam, evidenciando uma situação de falta ou limitação de informações imposta pelas empresas aos analistas no processo de análise para concessão de crédito. Quanto à percepção em relação ao contador, algumas características negativas foram reforçadas pelos analistas, o que corroborou de outras pesquisas como de Hooper *et al.* (2009), relativas a percepção da comunidade quanto aos contadores que demonstraram no geral tenderem a ser negativas. Os analistas de crédito não perceberam o contador como profissional comunicativo e líder. Os resultados relativos a cluster evidenciaram a existência de dois grupos de analistas, cujas percepções e atitudes variaram com base no tempo de experiência em análise de crédito. Apesar de os analistas de ambos os clusters (mais experientes e menos experientes) acreditarem que sem um bom entendimento da situação financeira a análise de crédito é prejudicada, foram identificadas percepções diferentes em relação às demais assertivas. O cluster de analistas mais experientes tem maior disposição para atribuir uma pior classificação de risco às empresas fechadas em caso de acesso limitado ou acesso às demonstrações contábeis com baixa qualidade informacional. Através da correlação de Spearman foi possível verificar que os analistas mais experientes dão mais importância ao conhecimento em contabilidade e à utilização das demonstrações contábeis no entendimento da situação financeira das empresas. Válido ressaltar que esses analistas também possuem maior nível de conhecimento em contabilidade (correlação positiva entre tempo de experiência e acertos nas questões contábeis). Também foi possível verificar que os analistas de crédito mais experientes possuem maior disposição em premiar as empresas fechadas que têm melhor grau de evidenciação contábil em relação a outras, com a atribuição de melhores ratings (upgrade – ou seja, arbitrariamente o analista atribui uma classificação de risco melhor). Essa disposição aumenta de forma significativa no caso das demonstrações contábeis serem submetidas aos auditores independentes, uma vez que a auditoria reforça a idéia de aumento da confiabilidade e qualidade das informações prestadas no processo de crédito.

ABSTRACT

The purpose of this research is to examine whether the assignment of ratings by credit analysts is influenced by the level of accounting disclosure of in Brazil and whether the problems concerning the disclosure and quality of accounting information of private firms in Brazil affect fundraising in banking market in Brazil (main source) by increasing the risk perception of these companies. It had been also verified whether the level of accounting knowledge of credit analysts impacts the process of risk assessment of private firms as well as the perception of credit analysts on the role of the accountant in the process. Study participants are a group of analysts who evaluate credit of private firms (no mandatory disclosure of financial statements) with revenues between \$ 300 million and \$ 1 billion (usually classified by banks as corporate). By applying a questionnaire to a purposive sample of analysts with varying levels of experience in credit assessment containing assertions based on Likert scale was possible to collect data on the perception and attitude of 64 credit analysts. These data were analyzed using descriptive statistics and cluster. Among the results of descriptive statistics, analysts obtain less financial reports than they would like to obtain, indicating a situation of lack or limitation of information imposed by companies to analysts in the credit process. Regarding the perception in relation to accountant some negative characteristics were reinforced by analysts, which corroborated with other researches as Hooper et al. (2009). Credit analysts had not perceived accountant as communicative and leader professional. The results for cluster presented the existence of two groups of analysts, whose perceptions and attitudes vary based on length of experience in credit analysis. Although analysts of both clusters (more experienced and less experienced) believe that credit analysis is impaired without a good understanding of financial report, it was identified different perceptions in relation to other claims. The cluster of more experienced analysts have greater willingness to assign a worst risk rating for private firms in case of limited access or access to the financial statements with low informational quality. According to Spearman correlation, more experienced analysts provide more importance to knowledge in accounting and the use of financial statements in understanding the financial situation of companies. It's worth to mention that these analysts also have a higher level of knowledge in accounting (positive correlation between length of experience and success in the accounting issues). It was also found that the most experienced credit analysts are more disposed to assign better risk rating to private firms (upgrade) with higher level of accounting disclosure in relation to others. This arrangement significantly increases if the financial statements are submitted to the independent auditors, since the audit reinforces the idea of increasing the reliability and quality of information provided in the credit process.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	3
1 INTRODUÇÃO	5
1.1 IMPORTÂNCIA DO TEMA	5
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA	7
1.3 OBJETIVO DA PESQUISA	8
1.4 HIPÓTESES	8
1.5 JUSTIFICATIVAS	8
1.6 DELIMITAÇÕES	9
1.7 ESTRUTURA DO TRABALHO	10
2 PLATAFORMA TEÓRICA	11
2.1 O MERCADO FINANCEIRO E A OFERTA DE CRÉDITO	11
2.1.1 O CONCEITO E IMPORTÂNCIA DO MERCADO FINANCEIRO	11
2.1.2 A REGULAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	17
2.1.3 ASPECTOS HISTÓRICOS DA ATUAÇÃO DOS BANCOS NO BRASIL	18
2.1.4 A ATUAÇÃO DOS BANCOS COMO INTERMEDIADORES FINANCEIROS NO MERCADO	21
2.2 A INFORMAÇÃO CONTÁBIL	24
2.2.1 O CONFLITO DE AGÊNCIA ENTRE BANCOS E TOMADORES NO CONTEXTO DO CRÉDITO	24
2.2.2 <i>HARD INFORMATION VERSUS SOFT INFORMATION</i>	26
2.2.3 CONTABILIDADE ORIENTADA AOS SISTEMAS FINANCEIROS (<i>CREDITOR ORIENTEND VERSUS INVESTOR ORIENTED ACCOUNTING SYSTEM</i>)	29
2.3 O PROCESSO DE CRÉDITO NOS BANCOS	33
2.3.1 CRÉDITO	33
2.3.2 O PROCESSO DE CRÉDITO	34
2.4 PSICOLOGIA SOCIAL E O CRÉDITO	44
2.4.1 A PERCEPÇÃO SOCIAL E O ANALISTA DE CRÉDITO NA AVALIAÇÃO DA EMPRESA	44
2.4.2 A PERCEPÇÃO DE PESSOAS E O ANALISTA DE CRÉDITO	47
2.4.3 ATRIBUIÇÃO DIFERENCIAL DE CAUSALIDADE	50
2.4.4 CONTABILIDADE COMO INSTRUMENTO DE INFORMAÇÃO E REPRESENTAÇÃO SOCIAL	53
2.4.5 CONCEITO DE ATITUDE	57
2.4.6 FORMAÇÃO DAS ATITUDES	60
2.4.7 TOMADA DE DECISÕES	61
3 PROCEDER METODOLÓGICO	63
3.1 QUESTIONÁRIO	64
3.2 VALIDADE E FIDEDIGNIDADE	66
3.2.1 COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	69
3.3 POPULAÇÃO, AMOSTRA E PERÍODO	70

<u>4</u>	<u>TRATAMENTO ESTATÍSTICO E RESULTADOS</u>	<u>73</u>
4.1	ESTATÍSTICA DESCRITIVA	73
4.2	ANÁLISE DE <i>CLUSTER</i>	79
<u>5</u>	<u>CONCLUSÃO</u>	<u>89</u>
	<u>REFERÊNCIAS</u>	<u>93</u>
	<u>APÊNDICES</u>	<u>98</u>

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores de desenvolvimento do sistema financeiro por países	14
Tabela 2 - Histórico de funcionamento das instituições financeiras	15
Tabela 3 - Lista dos 20 maiores bancos do Sistema Financeiro Nacional em ativos.....	16
Tabela 4 - Experiência dos analistas de crédito	73
Tabela 5 - Formação acadêmica dos analistas de crédito	74
Tabela 6 - Demonstrações contábeis usualmente enviadas pelas empresas	74
Tabela 7- Demonstrações contábeis consideradas importantes aos analistas.....	74
Tabela 8 - Resultado das assertivas relacionadas à percepção e atitude do analista.....	76
Tabela 9 - Resumo das assertivas.....	77
Tabela 10 - Resultado da percepção em relação ao contador	78
Tabela 11 - Nível de conhecimento em contabilidade versus formação acadêmica.....	79
Tabela 12 - Frequência de respostas dos clusters 1 e 2	81
Tabela 13 - Teste de Mann-Whitney	82
Tabela 14 - Correlação entre os clusters e as variáveis categóricas	84
Tabela 15 - Mann-Whitney entre os clusters e as variáveis	85
Tabela 16 - Teste de Kruskal-Wallis	86

1 INTRODUÇÃO

1.1 Importância do tema

Cria-se um ambiente de forte assimetria informacional para os credores (*stakeholders*) quando uma empresa fechada entrega as demonstrações contábeis para as instituições financeiras a fim de obter linhas de crédito ou financiamento, uma vez que os balanços normalmente não são auditados ou ainda os acionistas ou administradores limitam o acesso às informações relacionadas ao desempenho financeiro.

Godbillon-Camus e Godlewski (2005) ressaltam que a informação permanece sendo um *input* crucial ao setor bancário. Para os autores, os bancos são confrontados com problemas de assimetria de informação por conta da opacidade informacional dos clientes, que varia conforme o tipo do tomador de empréstimo, sendo as pequenas e médias empresas consideradas as mais opacas (pela falta de divulgação e informação pública).

A dificuldade na análise de risco de crédito é maior quando as demonstrações contábeis são entregues incompletas ou não são auditadas, ocasionando a falta de confiabilidade da informação disponibilizada. Os analistas de crédito atribuem os *ratings* com base (em parte) nas demonstrações contábeis enviadas pelas empresas e é esse *rating* que as instituições financeiras utilizam como um dos fatores para definir a remuneração do capital (prêmio pago pelo risco) emprestado às empresas.

Uma pesquisa promovida pelo Comitê da Basileia de Supervisão Bancária (2000) demonstrou que 82% dos bancos pesquisados utilizavam a informação do *rating* de crédito na análise de propostas de preço das operações, para que a partir do custo dos fundos fosse calculado o prêmio da operação. É esse *rating* que influencia diretamente a precificação da operação de crédito. Variações no *rating* podem tornar os *spreads* cobrados pelos bancos mais altos ou mais baixos, tornando assim mais caro ou mais barato tomar recursos nesse mercado.

Essa pesquisa conduzida pelo Comitê da Basileia também menciona que os *ratings* atribuídos pelos sistemas de bancos são usados em áreas-chave no processo de administração de risco, como preço, fixação de limites e opção de atuação por carteira, além de alocação do capital.

Ao tratar do sistema de atribuição de *ratings*, Saunders e Allen (2002) citam quatro métodos que levam em consideração dados quantitativos: modelo de probabilidade linear, modelo logit, modelo probit e modelo de análise discriminante. Na prática, em grande parte das instituições financeiras a atribuição de *rating* é feita a partir de modelos quantitativos combinados a questões qualitativas respondidas usualmente pelo analista de crédito.

Pesquisas relacionadas a crédito no Brasil privilegiaram a abordagem quantitativa dos modelos de avaliação de risco de crédito, a exemplo de Brito e Assaf Neto (2008) e Brito, Assaf Neto e Corrar (2009). No entanto, esquece-se que na avaliação de crédito, especialmente no caso de grandes e médias empresas brasileiras (usualmente classificadas como carteira *Corporate* nas instituições financeiras), o analista de crédito é participante ativo do processo de análise e avaliação da empresa tomadora; um componente humano com todas as especificidades inerentes (impressão, percepção, julgamento etc) e que acrescenta subjetividade a esse processo.

O ambiente do tomador é avaliado pelo analista de crédito para determinar a qualidade do crédito e, assim, o spread a ser cobrado pelo banco. O analista é parte importante desse processo como receptor da informação e as demonstrações contábeis funcionam como instrumento de comunicação, retratando ao analista de crédito parte relevante do ambiente da empresa tomadora.

Há recentes pesquisas acadêmicas que estudaram o papel da contabilidade nos mercados financeiros e tentam avaliar o impacto dos números contábeis nos preços dos títulos negociados nas bolsas de valores (LOPES; MARTINS, 2005); nesse contexto, os analistas de mercado de capitais exercem papel fundamental no processo de alocação de recursos nas economias.

O estudo de Lopes e Alencar (2008) abordou a relação entre *disclosure* e o custo de capital das companhias brasileiras listadas na Bolsa. Confirmou-se a hipótese de que o *disclosure* voluntário de informações tem maior efeito marginal em mercado onde a variabilidade das práticas entre as empresas é maior que nos EUA.

Barcelos (2002) investigou os aspectos microeconômicos que determinam o acesso de uma empresa a crédito de longo prazo no Brasil, argumentando que devido às altas taxas praticadas pelo sistema privado e às baixas taxas de financiamento de longo prazo do BNDES, existe uma preferência pelo endividamento de longo prazo. Com base em 9.779

observações entre os anos 1994 e 1998 de empresas abertas e fechadas do setor produtivo do banco de dados da Austin (consultoria), verificou alguns resultados, dos quais se destacam: i) maior probabilidade de obtenção de crédito de longo prazo para firmas maiores (receita líquida) – podem refletir maior disponibilidade de garantias, transparência ou maior poder de barganha política ou econômica, e ii) maior grau de transparência ocasiona em maior acesso a linhas de crédito de longo prazo (empresas abertas) – refletindo obrigação de publicar e auditar demonstrações contábeis.

Visto a importância das instituições financeiras como provedoras de recursos às empresas, da contabilidade como agente de informação do ambiente empresarial e o impacto das mesmas no ambiente do comunicado – nesse caso os analistas de crédito –, para o entendimento de tal conjuntura foi necessária a reunião de duas ciências sociais: Contabilidade e Psicologia, que geram estudos na área de contabilidade comportamental.

Holder-Webb e Sharma (2010) verificaram como decisões de crédito são afetadas pela percepção dos credores em relação à evidenciação e o nível de qualidade de governança das empresas que demandam crédito. Os autores encontraram evidências de que os credores são sensíveis principalmente à condição financeira e à percepção sobre a confiabilidade da informação reportada pelas empresas que demandam empréstimos.

Tratar da percepção, do sentimento da avaliação envolto em riscos, da atitude – enfim, de todo o processo psicológico despertado no analista de crédito através das demonstrações contábeis, que representa a empresa tomadora de recursos no primeiro contato com a área de crédito do banco no momento da avaliação –, torna-se necessária a pesquisa com base na contabilidade comportamental, área ainda pouco abordada nas pesquisas brasileiras.

1.2 Problema de pesquisa

Considerando que problemas referentes ao *disclosure* e qualidade das informações contábeis das empresas brasileiras fechadas foram pouco explorados em pesquisas anteriores e considerando que tal fato pode afetar a captação de recursos no mercado bancário (principal fonte), torna-se relevante responder à seguinte questão: **a atribuição de *rating* por parte dos analistas de crédito é influenciada pelo grau de evidenciação contábil das empresas fechadas brasileiras?**

1.3 Objetivo da pesquisa

Os objetivos principais desta pesquisa são: i) verificar o impacto da evidenciação contábil na percepção de risco do analista de crédito; se de posse das demonstrações contábeis, perceber maior risco resulta na piora da classificação de *rating* da empresa, implicando em oferta de operações mais caras aos clientes assim como maior acompanhamento pelo banco e ii) entender qual o nível de conhecimento dos analistas de crédito em contabilidade e como isso impacta o processo de avaliação de risco das empresas fechadas.

Os objetivos secundários são: verificar se os bancos credores estão premiando as empresas que têm melhor grau de evidenciação contábil em relação às outras e verificar se empresas fechadas (que não são obrigadas a divulgarem informações contábeis, mas as divulgam com boa qualidade) são avaliadas com melhores *ratings* (*upgrade* – ou seja, arbitrariamente o analista atribui uma classificação de risco melhor).

1.4 Hipóteses

Tendo em vista o objetivo principal desta pesquisa, que é verificar o impacto da evidenciação contábil na percepção de risco do analista de crédito, foram estabelecidas as seguintes hipóteses:

Hipótese 1: Em caso de acesso limitado ou acesso a demonstrações contábeis mal preparadas, os analistas de crédito prejudicam a empresa na atribuição de *rating*, rebaixando a nota (o que influencia diretamente a precificação da operação, tornando-a mais cara).

Hipótese 2: Quanto menor o conhecimento contábil demonstrado pelo analista de crédito, menor é a importância dada às demonstrações contábeis na avaliação de risco da empresa.

1.5 Justificativas

A motivação da presente pesquisa é cobrir a classe de analistas de crédito, um grupo pouco abordado nas pesquisas brasileiras. Atuando através de bancos, comportam-se como

stakeholders, pois dependem da divulgação das demonstrações contábeis para basear seu trabalho de avaliação de risco de crédito das empresas tomadoras de recursos bancários.

Essa pesquisa contribui no sentido de buscar um maior entendimento quanto ao aspecto subjetivo do processo de análise de crédito. A percepção do analista, o julgamento, o estereótipo, a representação da empresa através das demonstrações contábeis, todos esses quesitos não podem deixar de ser abordados em trabalhos relativos à avaliação de empresas.

Uma vez que a contabilidade é um instrumento de comunicação do ambiente empresarial para o analista de crédito, é momento de elaborar um estudo no qual sejam abordados os dois principais agentes desse processo: contador (comunicador) e analista (receptor da informação contábil).

Além disso, por meio dos analistas de crédito é possível avaliar a qualidade das demonstrações contábeis de empresas fechadas brasileiras, mesmo que limitada à percepção. Nessa pesquisa, a abordagem por meio da Teoria da Representação Social, parte da Psicologia Social, torna-se uma oportunidade para estudar o comportamento do analista de crédito no ambiente bancário.

1.6 Delimitações

A pesquisa foi direcionada a grupo de analistas que avaliam crédito de empresas, normalmente fechadas, que faturam entre R\$ 300 milhões e R\$ 1 bilhão – sem obrigatoriedade de divulgação das demonstrações contábeis, usualmente categorizada pelos bancos como carteira *Corporate* (o conceito pode variar dependendo da política do banco); independentemente da categorização adotada pelos bancos, o importante foi abordar analistas que tenham tido a experiência de analisar demonstrações contábeis de empresas médias e fechadas. A intenção foi captar somente a percepção do analista de crédito dado que o relatório com a atribuição de *rating* é produto final da avaliação da empresa e nele está retratada toda a subjetividade inerente ao processo de crédito.

Os analistas respondentes fazem parte de uma lista intencional, uma vez que a autora deste trabalho conseguiu acessá-los com maior facilidade, devido ao relacionamento desenvolvido

ao longo da atuação na mesma área. Analistas de sete dos dez maiores bancos em ativos listados pelo Banco Central (período base: dezembro de 2009) receberam o questionário.

1.7 Estrutura do trabalho

Esse trabalho está estruturado em capítulos, conforme descrito a seguir:

Capítulo 1: Neste capítulo é apresentado o trabalho, justificando-se a escolha do tema, com definições da questão de pesquisa, dos objetivos e delimitações do estudo.

Capítulo 2: Revisão bibliográfica sobre os temas pertinentes ao estudo. O capítulo inicia com a abordagem do ambiente financeiro brasileiro, ao qual se destaca a importância dos bancos no financiamento das atividades empresariais. Posteriormente, foi abordada a informação contábil em suas características e contribuições aos receptores dessa informação. Em seguida, é tratada a descrição do processo de crédito, com a participação das demonstrações contábeis nesse processo e a importância da atribuição de *rating* (classificação de risco) do tomador. Por fim, é abordada a Psicologia aplicada ao processo de crédito no qual atende os conceitos de percepção social, representação social das demonstrações contábeis, formação da atitude por parte dos analistas de crédito e tomada de decisões.

Capítulo 3: Metodologia. É apresentado o questionário, onde também são abordados conceitos de validade e fidedignidade aplicados a esse instrumento. Posteriormente tratou-se do coeficiente de Cronbach, cujo resultado da aplicação pode aumentar a confiabilidade na pesquisa, e por fim há uma descrição da população (amostra intencional) e período de aplicação do questionário.

Capítulo 4: Trata da análise dos resultados através da estatística descritiva, resultado do cluster e correlações.

Capítulo 5: Conclusões. Procura-se estabelecer relações entre a teoria estudada e os resultados obtidos.

2 PLATAFORMA TEÓRICA

2.1 O mercado financeiro e a oferta de crédito

2.1.1 O conceito e importância do mercado financeiro

Os poupadores e os tomadores de recursos são agentes econômicos, cujas relações permeiam o sistema financeiro. É função do sistema financeiro e do mercado financeiro proporcionar a utilização de recursos de forma eficiente, a partir da poupança dos poupadores para o uso dos tomadores.

Lima e Andrezo (2007, p.1) assim conceituam o mercado financeiro:

[...] consiste no conjunto de instituições e instrumentos destinados a oferecer alternativas de aplicação e captação de recursos financeiros. Basicamente, é o mercado destinado ao fluxo de recursos financeiros entre poupadores e tomadores. Dessa forma, o mercado financeiro pode exercer as importantes funções de otimizar a utilização dos recursos financeiros e de criar condições de liquidez e administração de riscos.

Assaf Neto (2006) menciona que é por meio do sistema financeiro nacional que se viabiliza a relação entre agentes carentes de recursos para investimento e agentes capazes de gerar poupança e, conseqüentemente, em condições de financiar o crescimento da economia.

A introdução desses recursos no sistema financeiro favorece o aumento de liquidez e impulsiona os investimentos em diversos setores econômicos. As entidades financeiras, participantes do mercado, cumprem o papel de aproximar os agentes econômicos e tornar eficiente o repasse dos recursos, através de soluções ou produtos flexíveis para poupadores e tomadores.

Para Lima e Andrezo (2007) a facilitação do contato entre os agentes econômicos, direto ou indireto, a um custo mínimo e com as menores dificuldades possíveis possibilita uma otimização da utilização dos recursos financeiros da economia, resultando em um aumento geral da produtividade, da eficiência e do bem-estar da sociedade.

A eficiente utilização desses recursos, através de instrumentos criados pelo mercado financeiro, colabora para o crescimento e desenvolvimento da economia. Quanto a função, há concordância no conceito abordado por Assaf Neto (2006) no qual reconhece a grande

importância da participação crescente de capitais no processo de desenvolvimento de uma economia, sendo função do sistema financeiro identificar os recursos a partir da poupança disponível a fim de direcioná-los para os para os setores produtivos carentes de recursos mediante intermediários e instrumentos financeiros; o autor ainda ressalta que é nesse processo de distribuição de recursos no mercado que se evidencia a função econômica e social do sistema financeiro.

Rogante (2009) menciona a estreita relação entre o crescimento econômico e o desenvolvimento dos mercados financeiros, bem como enfatiza a importância desse sistema para o crescimento e desenvolvimento econômicos. O autor ressalta que:

O processo de gestão de capital disponível em uma economia pode ser influenciado pelo sistema financeiro quando este é capaz de incentivar os poupadores a utilizarem produtos financeiros atraentes. Tal processo irá concorrer com a tendência natural ao consumo proveniente de qualquer aumento na renda dos poupadores. Ao conseguir direcionar esse aumento de renda dos poupadores ao investimento, o sistema financeiro estará contribuindo para intensificar o desenvolvimento econômico (ROGANTE, p.11).

Para Barcelos (2002), o baixo desenvolvimento do sistema financeiro tem seu custo. Além de uma redução na taxa de crescimento, há outros efeitos sobre a estrutura da economia. O autor menciona as fortes mudanças das condições de competição e perspectivas para as empresas nacionais desde o processo de internacionalização iniciada na década de 90. As empresas que não conseguem acessar fontes de capital a custos competitivos têm muito menos chances de sobreviver e acabam sendo alvos para aquisição; um mercado financeiro pouco desenvolvido que coloca fortes restrições financeiras sobre as empresas é um agente da concentração de mercado e da desnacionalização e dessa forma, os mercados de crédito e capitais eficientes são vitais para garantir competitividade às empresas nacionais.

O mercado financeiro, em regra, divide-se em segmentos: mercado monetário, mercado de crédito, mercado de capitais, mercado cambial e mercado de derivativos. Essa divisão é considerada pelos autores Lima e Andrezo (2007) e Assaf Neto (2006).

O mercado de crédito, onde a participação dos bancos ou instituições financeiras é fundamental para a manutenção do mesmo, é o objeto desta dissertação. Lima e Andrezo (2007) caracterizam o mercado de crédito como sendo composto pelo conjunto de operações de prazo curto, médio ou aleatório. Os autores mencionam que esse mercado destina-se

basicamente a suprir as necessidades de caixa de curto e médio prazo de indivíduos e empresas, tais como financiamento de consumo de indivíduos e de capital de giro e ativo permanente de empresas.

Essas operações de crédito são empréstimos ou financiamentos onde os tomadores obtêm os recursos para suprir eventuais necessidades de recursos para manter as empresas ou realizar investimentos e no caso dos poupadores, consiste na realização do depósito à vista, com possibilidade do resgate dependendo das condições de aplicação e pretensão de data para retirada pelo aplicador.

A cessão de recurso financeiro do poupador para o tomador requer uma remuneração adequada, que componha o risco de não repagamento na formação da taxa de juro. Conforme lembram Lima e Andrezo (2007), essa taxa é a remuneração dos poupadores e o custo de capital dos tomadores.

Assaf Neto (2006, p. 70) recorda que as operações deste mercado, dentro de uma política de especialização do Sistema Financeiro Nacional, são tipicamente realizadas por instituições financeiras bancárias (bancos comerciais e múltiplos). As atividades dos bancos, que visam principalmente reforçar o volume de captação de recursos, têm evoluído para um processo de diversificação de produtos financeiros e também na área de serviços prestados.

Rogante (2009) menciona a importância da atividade das instituições financeiras no ambiente econômico, sendo os reflexos claramente benéficos e que contribuem para: (i) aumentar a velocidade de circulação da moeda e a atividade de crédito; (ii) canalizar recursos para as melhores opções de investimento e (iii) reduzir os riscos inerentes às atividades financeiras. O autor conclui que um sistema financeiro saudável é um importante pilar de sustentação de um sistema econômico moderno.

Comparativos entre os indicadores de desenvolvimento do sistema financeiro, no que se refere ao crédito bancário e proporção do PIB, evidenciam o Brasil como pouco desenvolvido do ponto de vista de financiamento, tendo registrado aproximadamente 102% em relação ao indicador crédito bancário versus PIB – proporção bem inferior ao Japão, Estados Unidos e muitos países europeus, como a Grécia. Os dados apresentados na Tabela 1 referem-se a 2008 e foram divulgados pelo Banco Mundial e contemplam muitos países pertencentes ao OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*).

Tabela 1 - Indicadores de desenvolvimento do sistema financeiro por países

País	Crédito proveniente do		PIB per capita		PIB	
	setor bancário					
	(% do PIB)		(US\$ milhares)		(US\$ bilhões)	
	2008	ranking	2008	ranking	2008	ranking
Japão	293,0	1	38,4	15	4.910,8	2
Estados Unidos	223,7	2	46,3	9	14.093,3	1
Espanha	212,9	3	35,2	16	1.604,2	9
Reino Unido	212,3	4	43,5	13	2.674,0	6
Irlanda	204,3	5	60,4	2	267,5	23
Holanda	196,0	6	52,9	3	871,0	13
Portugal	183,8	7	22,9	19	243,4	24
Suíça	183,6	8	64,3	1	491,9	16
Canadá	177,8	9	45,0	10	1.501,3	11
Austrália	137,8	10	47,3	7	1.015,2	12
Suécia	135,8	11	51,9	4	478,9	17
Itália	132,4	12	38,4	14	2.303,0	7
Áustria	129,7	13	49,5	6	413,5	18
China	126,2	14	3,2	30	4.326,9	3
França	126,1	15	44,5	11	2.856,5	5
Alemanha	125,7	16	44,4	12	3.649,4	4
Bélgica	113,8	17	47,0	8	504,2	15
Grécia	109,0	18	31,6	17	355,8	19
Brasil	101,7	19	8,2	27	1.575,1	10
Chile	98,3	20	10,0	23	169,4	26
Finlândia	87,7	21	51,3	5	272,6	22
Hungria	80,7	22	15,4	20	154,6	27
Tunísia	73,0	23	3,9	29	40,3	30
Turquia	52,6	24	9,9	24	734,8	14
Sri Lanka	42,8	25	2,0	32	40,5	29
Uruguai	32,5	26	10	25	32,1	31
Rússia	25,9	27	12	21	1.679,5	8
Argentina	24,4	28	8,2	26	328,4	20
Paraguai	22,0	29	2,5	31	15,9	32
Venezuela	20,3	30	11,2	22	314,1	21
Equador	17,3	31	4,0	28	54,6	28
Camboja	16,2	32	0,7	33	10,3	33
Israel	não informado	33	27,6	18	202,1	25
Emirados Árabes	não informado	34	não informado	34	não informado	34

Fonte: *World development indicators* (2008), *World Bank*.

Dados do Banco Central do Brasil, relativo a informações do Sistema Financeiro Nacional, demonstram que no Brasil havia 180 bancos (entre bancos múltiplos, comercial, desenvolvimento, investimento e caixa econômica) autorizados a funcionar (não necessariamente em operação). Na Tabela 2 evidencia-se historicamente o registro dessas instituições e a redução nos últimos períodos da quantidade de instituições autorizadas a funcionar, com exceção de 2008, quando foi verificado novo aumento.

Tabela 2 - Histórico de funcionamento das instituições financeiras
Quantitativo de instituições autorizadas a funcionar

	2004	2005	2006	2007	2008
	Dez	Dez	Dez	Dez	Dez
Banco Múltiplo	139	138	137	135	140
Banco Comercial	24	22	21	20	18
Banco de Desenvolvimento	4	4	4	4	4
Banco de Investimento	21	20	18	17	17
Caixa Econômica	1	1	1	1	1
Total	189	185	181	177	180

Fonte: Unicad – banco Central do Brasil.

Em consulta ao ranking de instituições financeiras no Banco Central, verificam-se informações contábeis relativas a 136 bancos em Dezembro de 2009. Quanto ao total de ativos, as 136 instituições em funcionamento no Brasil somaram cerca de R\$ 3,529 trilhões, sendo R\$ 3,610 trilhões o valor apontado como Total do Sistema Financeiro. A soma dos ativos dessas 136 instituições financeiras é 12% maior que o PIB¹ brasileiro registrado em 2009 (cerca de R\$ 3,143 trilhões); embora seja um valor considerável, quando analisado apenas o total de operações de crédito e arrendamento mercantil do Sistema Financeiro Nacional, verificamos que este representa apenas 36,2% do total de ativos. Diante do exposto acima, é evidente o baixo nível de participação dos bancos no financiamento da economia brasileira, vide a participação do crédito no PIB brasileiro e na comparação da participação do crédito em relação ao PIB de outros países (vide Tabela 1).

O Gráfico 1 evidencia a alta concentração do total de ativo em relação ao total dos 136 bancos listados no ranking do Banco Central. As 20 maiores instituições em total de ativo concentram 92,3% do total de ativos de 136 instituições. No que se refere o valor total de ativos em relação ao total do Sistema Financeiro Nacional divulgado no ranking, essa proporção cai para 90,2%.

¹ Fonte: IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

Gráfico 1 - Participação no total de ativos e operações de crédito das 20 maiores instituições financeiras em total de ativos no total dos bancos

Fonte: Banco Central do Brasil

Rogante (2009) já apontava essa concentração por consequência da competitividade no setor, o que segundo o autor, obriga os bancos no Brasil a atingirem uma maior escala operacional.

Quanto ao volume de operações de crédito e arrendamento mercantil, verificou-se alta concentração nas 20 maiores instituições em total de ativo, semelhante à concentração verificada no total de ativos. 91,7% das operações de crédito e arrendamento do total de operações das 136 instituições listadas no Banco Central estão concentradas nas 20 maiores instituições em total de ativo. Em relação ao Sistema Financeiro Nacional, essa proporção cai para 89,3%, número esse que ainda demonstra uma alta concentração. Todos os dados são de Dezembro de 2009. Esse número demonstra a alta concentração das operações de crédito e arrendamento em poucas instituições.

Tabela 3 - Lista dos 20 maiores bancos do Sistema Financeiro Nacional em ativos

Lista dos 20 maiores bancos do Sistema Financeiro Nacional em ativos		
Ranking	Nome da instituição financeira	Total de Ativos (em BRL milhares)
1	BB	691.969.417
2	ITAÚ	585.603.098
3	BRADESCO	444.396.778
4	BNDES	379.279.940
5	CEF	341.831.823
6	SANTANDER	334.069.363
7	HSBC	100.104.481
8	VOTORANTIM	86.940.569
9	SAFRA	71.059.510
10	CITIBANK	40.846.974
11	BANRISUL	29.275.017
12	BTG PACTUAL	21.945.135
13	CREDIT SUISSE	21.262.372
14	DEUTSCHE	20.722.750
15	BNB	19.154.466
16	VOLKSWAGEN	16.648.164
17	BNP PARIBAS	16.070.318
18	ALFA	13.650.199
19	BIC	11.254.187
20	PANAMERICANO	10.802.993

Fonte: Banco Central do Brasil.

No total do ativo das 136 instituições financeiras listadas no Banco Central com dados de dezembro de 2009, cerca de 36,2% representa operações de crédito e arrendamento mercantil. O restante do total de ativo desses bancos está distribuído entre Disponibilidades – 1,12% do total, Aplicações Financeiras – correspondendo a 17,6% do ativo total, TVM (títulos e valores mobiliários) – correspondendo também a 17,6% do ativo total, Instrumentos Financeiros Derivativos, Relações Interfinanceiras e Interdependências, Permanente – 4,67% e Outros Créditos – 11,8% do total de ativos.

Rogante (2009, p.69) destaca as razões do pouco crédito no Brasil:

O setor financeiro brasileiro tem um perfil conservador com relação aos ativos detidos por seus bancos, a maioria dos quais correspondem a títulos e valores mobiliários emitidos principalmente pelo governo federal brasileiro. O autor nomeia três motivos que ocasionam esse comportamento: (i) o tamanho da dívida pública brasileira em relação ao PIB do país, (ii) as altas taxas de juros pagas por essa dívida, que garantem retornos maiores e riscos relativamente baixos e (iii) a demanda relativamente não qualificada de crédito, em consequência das altas taxas de juros.

Quanto à estrutura de resultados dos bancos brasileiros, Rogante (2009) propõe o conhecimento da estrutura de receitas e despesas dos bancos, dado que as receitas representam a forma como os bancos são remunerados. O total das receitas de intermediação financeira e operações de crédito representaram 52,4% do total das Receitas das 136 instituições financeiras listadas no Banco Central em Dezembro de 2009.

2.1.2 A regulação das instituições financeiras

O Banco Central é o principal poder executivo das políticas traçadas pelo Conselho Monetário e órgão fiscalizador do Sistema Financeiro Nacional.

Para Assaf Neto (2006), de uma forma abrangente, pode-se tratar o Banco Central como um banco fiscalizador e disciplinador do mercado financeiro, ao definir regras, limites e condutas das instituições, banco de penalidades, ao serem facultadas pela legislação a intervenção e a liquidação extrajudicial em instituições financeiras, e gestor do Sistema Financeiro Nacional, ao expedir normas e autorizações e promover o controle das instituições financeiras e de suas operações. É também considerado um executor da política monetária, ao exercer o controle

dos meios de pagamento e executar o orçamento monetário e um banco do governo, na gestão da dívida pública interna e externa.

O que motiva a intervenção do Estado nessa matéria é o fato dos recursos utilizados na intermediação financeira serem provenientes de poupança popular, além de o mercado financeiro poder exercer fundamental importância no crescimento econômico, segundo Lima e Andrezo (2007).

Assaf Neto (2006) reforça que as instituições financeiras, como participantes no mercado financeiro, estão submetidas a situações de risco que ocasionam em perda de ativos em decorrência de diversos eventos, principalmente aqueles relacionados às variações nas taxas de juros e nos preços de mercado. O mesmo autor também cita outros riscos, como o de crédito, pela possibilidade de não receber os ativos em carteira concedidos, a exemplo de não pagamento de principal e juros pelo tomador de empréstimo ou financiamento.

Lima e Andrezo (2007) também mencionam que o BACEN tem o poder de autorizar o funcionamento de instituições financeiras no país ou caso sejam estrangeiras, após decreto do Poder Executivo que autorize o seu funcionamento. Também é o BACEN que aprova a instalação ou transferência das sedes ou dependências dessas instituições.

2.1.3 Aspectos históricos da atuação dos bancos no Brasil

Fortuna (2008) aborda o histórico dos bancos no Brasil. O autor retoma a Reforma Bancária de 1964 (Lei 4.595 de 31/12/64) e a Reforma de Mercado de Capitais (Lei 4.728 de 14/07/65) por ambos terem definido uma política que procurava buscar a definição entre evolução no sentido europeu, no qual os bancos eram as principais peças do sistema financeiro, operando em todas as modalidades de intermediação financeira ou adoção de modelo americano, no qual predominava a especialização.

Havendo as empresas de crédito, financiamento e investimento desde 1959, criaram-se os bancos de investimento, em 1965, e as associações de poupança e empréstimo, em 1969. Na área oficial, já existia o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), desde 1951 e o Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES), desde 1952. Em 1964, foi criado o Banco Nacional da Habitação (BNH). Fortuna (2008) ainda menciona que nos anos recentes foram extintos o BNCC e o BNH, tendo o último sido absorvido pela Caixa Econômica Federal.

Posteriormente o Banco do Brasil transformou-se em um banco comercial misto, operando também em longo prazo, enquanto os bancos da Amazônia (reorganizado em 1966) e do Nordeste (criado em 1962) passaram a exercer funções típicas de bancos comerciais e de agentes da Sudam (Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia) e Sudene (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste), respectivamente, estas duas últimas extintas por decreto no ano de 2001.

Devido à necessidade de buscar economia de escala e melhor racionalização do sistema, os bancos passaram a assumir o papel de líderes de grandes conglomerados, onde atuam todas as modalidades de instituições financeiras.

Fortuna (2008) conclui que a estrutura atual básica do sistema financeiro resulta, portanto, dessa reforma institucional do biênio 64/65, que criou o Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil, além da regulamentação das diferentes instituições de intermediação, entre as quais as integrantes do Sistema Financeiro da Habitação.

Em 1976 foi criada a CVM - Comissão de Valores Mobiliários e posteriormente, ao final da década de 80, a Resolução 1.524 de 22/09/88 que facultou às instituições financeiras sua organização como uma única instituição com personalidade jurídica própria, denominada banco múltiplo.

O autor relembra ainda o processo de globalização, a abertura econômica e o Plano Real provocaram, em seu conjunto, com o apoio do PROER, do FGC, do PROES e da adesão do Brasil aos Acordos da Basiléia, um processo de saneamento, privatização e fusão de instituições bancárias que atualmente, mantém as mudanças nos métodos e práticas na atividade bancária.

Após o Plano Real, com o fim dos ganhos fáceis do *floating*², os bancos brasileiros precisaram buscar novas fontes de receita. Para Savóia (1996), ao longo dos últimos anos os bancos estiveram em posição cômoda no Brasil com margens de lucro altas e as condições

² *Floating*, segundo Fortuna (2008), era uma aplicação privilegiada de recursos dos correntistas a taxas que chegaram a ser de 80% ao mês, na época da inflação desenfreada. Para Silva (2009), em um ambiente de inflação elevada e imprevisível, ocorre um aumento da rentabilidade dos “ganhos inflacionários”, pois os bancos podem captar dinheiro sem remuneração (como depósitos à vista) e fazer operações de crédito com uma taxa de juros nominal alta, mesmo que com juros reais baixos. Ou captam a uma taxa prefixada e compram títulos do governo pós-fixado, gerando ganhos especialmente num ambiente de aceleração inflacionária.

extremamente favoráveis, colaborado pelo processo inflacionário ao qual podiam gerar altas receitas com operações de trânsito de recursos “*float*”, independente do grau de eficiência.

Além do fim da inflação elevada, os bancos tiveram que enfrentar os processos de reestruturação e globalização que, entre outras coisas, trouxeram novos competidores estrangeiros ao Brasil. Fortuna (2008) esclarece que, objetivando manter o cliente, foi necessário mudar a estratégia de atendimento e aumentar a oferta de produtos e serviços.

Assim, os bancos passaram a segmentar a clientela em grupos a partir de suas características: faixas de renda ou faturamento e informações de comportamento bancário – número de produtos utilizados, tempo de relacionamento, perfil de crédito, informação do posicionamento do cliente como tomador de recursos ou aplicador de recursos. Para o autor, tal ação possibilitou ao banco identificar hábitos e características comuns entre os clientes, o que aumentou a eficiência em ações mercadológicas.

Na dissertação escrita por Silva (2009), após o autor analisar a expansão do sistema financeiro no Brasil a partir de dois períodos 1992-1995 e 2003-2006, o autor concluiu que em períodos de inflação elevada e imprevisível, os bancos expandem as agências mais interessadas em captação vis-à-vis crédito; com a inflação controlada e em períodos de estabilidade econômica, a situação se reverte e os bancos passam a priorizar o crédito.

Silva (2009) explica que a política de investimentos do sistema financeiro pode privilegiar o crédito (ativo) ou a captação (passivo). Em momento de altas taxas de inflação, a captação tem vantagem no *trade-off* crédito versus captação. Por outro lado, quando a inflação é baixa e previsível, pelo raciocínio inverso, o crédito tem vantagem nesse *trade-off*.

Na conclusão, o autor ressalta que entre 1992 e 1996, além da estabilização monetária e das privatizações, diversos acontecimentos que melhoraram o ambiente institucional (econômico e político) influenciaram a atuação do sistema financeiro. Depois de um período de agitação política, em 1994, Fernando Henrique Cardoso ganhou as eleições e governou por oito anos (com reeleição intermediária) e posteriormente, o candidato de esquerda Luís Inácio Lula da Silva escreveu uma carta comprometendo-se a não dar calote na dívida externa e manter as conquistas recentes. Adicionalmente, a Lei de Responsabilidade Fiscal colocou um limite para o endividamento dos Estados e municípios, e a partir de 1999, o governo federal passou a executar uma política fiscal com um objetivo explícito de reduzir a dívida pública via aumento de superávit primário. Para Silva (2009), conseqüentemente, o setor público passou a

utilizar menos poupança privada para se financiar, deixando mais poupança para o setor financeiro financiar o setor privado; também em 1999 o governo federal adotou o sistema de metas de inflação, aumentando a previsibilidade desta variável.

Silva (2009) ressalta que a economia teve diversos “choques positivos”, que contribuiriam de forma direta ou indiretamente para o progresso do ambiente de negócios. Para citar apenas alguns exemplos na área jurídica, houve a lei de alienação fiduciária (2004), a lei de extensão de crédito consignado ao setor privado (2004) e a lei de falência (2005).

Faria (2009), em artigo premiado pela Febraban (Federação Brasileira de Bancos) no qual aborda as fusões e aquisições de bancos no Brasil, concluiu que esse processo de consolidação do mercado bancário proporcionou um aumento na eficiência técnica de intermediação dos bancos privados nacionais, possivelmente decorrentes de aprimoramentos no gerenciamento operacional do banco, além de corte nos custos administrativos e de pessoal; nesse período, a partir de 2004, também teria ocorrido um forte crescimento do crédito no país.

O autor destaca que a consolidação bancária no Brasil não acompanhou algumas tendências que se manifestaram no processo de reestruturação bancária ocorrido nos países da OCDE, uma vez que a margem de intermediação financeira teria se mantida alta no Brasil, como resultado, entre outros fatores, dos elevados *spreads* bancários. Faria (2009) lembra que o setor bancário brasileiro passou por um processo de mudanças profundas nos últimos dez anos, que provocou uma onda de fusões e aquisições (F&As) bancárias, além da entrada de novas instituições estrangeiras no mercado bancário varejista brasileiro. Também cita os bancos Bradesco, Itaú, Unibanco, Santander, ABN Amro e HSBC que se tornaram os maiores bancos varejistas privados do setor.

2.1.4 A atuação dos bancos como intermediadores financeiros no mercado

O sistema financeiro é composto por um conjunto de instituições financeiras públicas e privadas, e seu órgão normativo máximo é o Conselho Monetário Nacional (CMN).

Assaf Neto (2006) cita a presença dos conglomerados financeiros como característica presente na estrutura do Sistema Financeiro Nacional, em função da política de concentração bancária desenvolvida nas últimas décadas por intermédio principalmente de fusões e aquisições.

O mesmo autor reforça como o Sistema Financeiro Nacional foi estruturado e regulado pela Lei de Reforma Bancária (1964), Lei do Mercado de Capitais (1965) e, mais recentemente, com a Lei de Criação de Bancos Múltiplos (1988).

Segundo Lima e Andrezo (2007, p.47), a atividade de intermediação financeira é: “[...] considerada essencial para caracterizar as instituições financeiras”.

Conforme a Lei nº 4.595/64:

Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.
Art.17

Os bancos atuam como auxiliares na intermediação, de modo que as operações sejam efetuadas diretamente entre poupadores e tomadores. Lima e Andrezo (2007) descrevem a atividade de intermediação; a instituição financeira pode atuar como sujeito ativo ou passivo, dependendo se está na posição de credor ou devedor. Se receberem recursos tem a obrigação de devolver no futuro o valor, eventualmente acrescido de juros, configurando-se operação passiva ou ainda como operação ativa, através do empréstimo de recursos ao tomador e passando a ter direito de receber no futuro o valor acrescido de juros.

Essa taxa de juros é o que os bancos cobram a fim de remunerar as atividades de intermediação, conforme explicam Lima e Andrezo (2007); normalmente são cobradas dos tomadores, taxas superiores às contratadas nas captações de recursos a fim de cobrir despesas e riscos. A diferença entre a remuneração cobrada nas operações ativas (I) e o custo do dinheiro captado nas operações passiva (i) dá-se o nome de *spread* ($I-i$). Válido ressaltar que a instituição financeira não capta nem empresta recursos em nome próprio; ela faz a intermediação entre o tomador dos recursos e os poupadores.

Os autores apontam algumas classificações de instituições financeiras, destacando-se por participação societária, podendo ser pública ou privada e ainda por atuação no mercado; Lima e Andrezo (2007) classificam bancos como podendo ser comercial, de investimento, múltiplos e de desenvolvimento, enquanto Assaf Neto (2006) diferencia por atuação no mercado os bancos comerciais, bancos múltiplos e Caixas.

Por participação acionária, as instituições financeiras são públicas ou privadas dependendo se o controle pertence a uma entidade do setor público ou privado. Lima e Andrezo (2007, p. 49) esclarecem que as instituições financeiras públicas são instituições voltadas para a execução da política de crédito do Governo Federal, com objetivo de complementar as atividades bancárias privadas visando ao pleno atendimento das necessidades da economia. Os autores citam como exemplos: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos de Desenvolvimento e Agências de Fomento, como BNDES, Banco da Amazônia e Banco do Nordeste do Brasil.

Quanto a atuação no mercado, Lima e Andrezo (2007) identificaram os bancos como: i) comerciais - realizadores predominantemente operações de curto prazo, enquanto ii) bancos de investimento - realizam predominantemente operações de médio e longo prazos, iii) bancos múltiplos - constituídos com, no mínimo, duas carteiras, sendo uma delas obrigatoriamente comercial ou de investimento e por fim, iv) bancos de desenvolvimento - sendo bancos públicos.

Lima e Andrezo (2007, p. 47) destacam que os bancos de investimento realizam principalmente financiamento de capital fixo e de giro, por meio de operações de repasses de recursos oficiais ou captados no exterior, subscrição de valores mobiliários, securitização de recebíveis, participação societária de caráter temporário (*venture capital*), reestruturações societárias, além de prestar serviços, como administração de recursos de terceiros. Além dos recursos próprios e dos resultados obtidos em suas operações, os bancos de investimento obtêm recursos provenientes de captações no exterior, repasses oficiais, depósitos a prazo, depósitos interfinanceiros, entre outros. Os bancos de investimento são sempre instituições financeiras privadas.

Assaf Neto (2006, p.51) dentro das três classificações proferidas, bancos comerciais, bancos múltiplos e Caixa, diferenciando-os da seguinte forma:

i) Bancos Comerciais são instituições financeiras constituídas obrigatoriamente sob a forma de sociedades anônimas e com operações de crédito caracteristicamente de curto prazo, atendendo necessidades de recursos para capital de giro das empresas. A grande característica dos bancos comerciais é a sua capacidade de criação de moeda (moeda escritural), a qual é estabelecida com base nos depósitos à vista captados no mercado. Os bancos comerciais têm a prestação de serviços como uma importante atividade, podendo realizar pagamentos de

cheques, transferências de fundos e ordens de pagamento, cobranças diversas, recebimento de impostos e tarifas públicas, aluguel de cofres e custódia de valores, serviços de câmbio etc;

ii) Bancos Múltiplos surgiram a partir da tendência de concentração das instituições financeiras e formação dos conglomerados financeiros. Com a intenção de promover sinergias nas operações, os bancos juntaram as atividades (carteiras) de banco comercial, banco de investimento e desenvolvimento, sociedade de crédito, financiamento e investimento e sociedade de crédito imobiliário. Para operar como banco múltiplo, a instituição deve ter pelo menos duas das carteiras apresentadas, uma delas necessariamente de banco comercial ou de banco de investimento;

iii) Caixas Econômicas.

Assaf Neto (2006, p. 51) complementa ainda que pelo volume de negócios, os bancos comerciais também são classificados em bancos de varejo ou bancos de negócios (ou bancos de atacado).

Os bancos de varejo costumam operar sob uma mesma denominação social com diversas modalidades e tipos de produtos financeiros, abrangendo também um número grande de clientes. As principais fontes de recursos dos bancos de varejo são os depósitos a prazo e, principalmente, os depósitos à vista, captados em sua extensa rede de agências.

Os bancos de negócios, por outro lado, estão voltados preferencialmente para operações financeiras de maior parte e complexidade, trabalhando com um número reduzido de clientes, com maior poder aquisitivo. Com operações mais estruturadas e voltadas para atender necessidades mais específicas dos clientes, essas instituições mantêm um contingente menor e, geralmente, mais especializado de funcionários; da mesma forma, esses bancos atuam como uma rede menor de agências e buscam tratamento diferenciado em seus negócios.

2.2 A informação contábil

2.2.1 O conflito de agência entre bancos e tomadores no contexto do crédito

Os benefícios atribuídos a quem detêm o controle de uma empresa motivam o conflito de agência entre acionistas controladores e não controladores; a valorização do controle por parte

dos acionistas demonstra a preocupação relacionada à expropriação na relação entre blocos de controle e acionistas minoritários ou dispersos.

O conflito de agência entre acionistas e credores decorre a partir do momento em que a empresa toma um recurso no mercado financeiro com terceiros (credores), que por sua vez estabelece contratualmente obrigações pelo qual os acionistas devem prezar ao longo da duração do empréstimo, a fim de garantir o repagamento do recurso dentro do prazo acordado. Dentre essas obrigações, é comum estabelecer cláusulas contratuais e *covenants* financeiros baseados nos fluxos de caixa futuros informados pelos acionistas. Com o não cumprimento de alguma dessas cláusulas, o credor passa a ter direito sobre garantias reais acordadas anteriormente junto à empresa - podendo ser ativos do Imobilizado ou até mesmo ações (comum em casos de *Project Finance*) e ainda, a ter o direito de cobrar antecipadamente o repagamento do recurso, o que pode naturalmente afetar sensivelmente a situação financeira da empresa, especialmente quando esta estiver em meio a um período de pesados investimentos.

O fato é que esse tipo de contrato estabelece uma relação de poder e controle, no qual o acionista ou a empresa passa a prestar contas ao credor, criando a obrigação de informar a situação financeira e sua capacidade de repagamento.

O aspecto negativo nessa situação é que a empresa é limitada a conduzir o negócio dentro do estipulado no contrato junto ao credor, não podendo, por exemplo, contrair mais dívidas no mercado caso queira ampliar investimentos, dado que normalmente uma das cláusulas empregadas é a limitação, através de índices financeiros, de uma relação considerada ótima entre total de endividamento de terceiros sobre o patrimônio líquido. Já o aspecto positivo, especialmente tratando-se de empresas fechadas, é que o credor atua de forma a monitorar a empresa, amenizando assim os riscos de desapropriação do negócio pelos acionistas em relação aos *stakeholders*.

Os estudos de Jensen e Meckling (1976) apud Saito e Silveira (2008) apresentam as estratégias egoístas um e dois, sendo que o um prevê que o acionista tem incentivo de assumir riscos demasiadamente elevados utilizando o capital de terceiros, dado que caso o empreendimento seja um sucesso, os acionistas ficarão com a maior parte dos ganhos pagando apenas os juros fixos aos credores, enquanto que se não obtiverem sucesso, os

acionistas abandonam o empreendimento e não pagam as dívidas devidas aos credores, que arcarão por fim, com todo o prejuízo.

A estratégia dois é a tendência ao subinvestimento, quando a empresa está muito endividada e há uma probabilidade considerável de falência; nesse caso, o acionista perde o interesse em novos investimentos, mesmo com VPLs (valor presente líquido) positivos uma vez que o lucro será utilizado para pagar os credores. Por fim, outro problema apresentado pelos autores como problema de agência entre acionistas e credores é o “incentivo ao esvaziamento da propriedade”, o que implica na retirada de ativos da empresa por parte do acionista – distribuição de dividendos, retirada de capital próprio, outros - a fim de que em caso de falência, sobre o mínimo possível aos credores.

A fim de amenizar o problema de agência entre credores e acionistas, Saito e Silveira (2008) destacam os mecanismos, que embora envolvam custos, atuam como procedimentos de monitoração, tais como: restrições contratuais, elaboração periódica de relatórios para acompanhamento da empresa, entre outros.

2.2.2 *Hard information versus soft information*

Godbillon-Camus e Godlewski (2005) ressaltam que a informação permanece sendo um *input* crucial para o setor bancário. Para os autores, os bancos são confrontados aos problemas de assimetria de informação por conta da opacidade informacional dos clientes, que varia conforme o tipo de tomador de empréstimo, sendo as pequenas e médias empresas consideradas as mais opacas (pela falta de divulgação e informação pública).

Crouhy et al.. (2004, p.234) acreditam que o principal problema enfrentado pelos bancos é a obtenção de informações sobre empresas que ainda não emitiram instrumentos de dívida negociados em bolsa. Os dados sobre essas empresas são de qualidade não-comprovada e, portanto, menos confiáveis e pode ser um desafio extrair as informações mínimas necessárias para melhorar a alocação de crédito.

Com o intuito de resolver o problema da assimetria de informação, Godbillon-Camus e Godlewski (2005) esclarecem que o banco pode adquirir dois tipos de informação: *hard information*, que é externa, via informação pública (balanços contábeis, *rating*, etc) e *soft information*, que é interna, obtida através do relacionamento banco-tomador do empréstimo

(julgamentos, opiniões, notas, relatórios, etc). O conceito de *hard information* é semelhante a informação quantitativa e *soft information*, a informação qualitativa.

Petersen (2004) também ressalta a importância da informação às instituições e ao mercado financeiro. A mudança da forma de se comunicar devido ao avanço da tecnologia culminou em maior habilidade para transmitir informações quando esta é reduzida a números, o que é denominada *hard information* (informação rígida); o contrário denomina-se *soft information* (informação suave), ou seja, informação que é completamente difícil resumir em números.

O autor pontua que as informações chegam em múltiplas formas. Embora não haja uma definição simples e nem uma clara dicotomia entre *hard* e *soft information*, Petersen (2004) menciona algumas características de cada, as quais foram listadas a seguir:

i) *hard information*:

- Registrado em números (ex. demonstrações contábeis, retorno das ações, etc);
- Facilmente coletado, armazenado e transmitido eletronicamente;
- A coleta não é pessoal ou particular, podendo ser delegada;
- É mais comparável;
- Quem envia a informação tem o mesmo conhecimento de quem recebe a informação e decidirá com base no mesmo (usualmente são pessoas diferentes);
- Maior durabilidade.

ii) *soft information*

- Frequentemente comunicado através de texto;
- Incluem opiniões, idéias, rumores, projeção econômica, relatório de administração, comentário de mercado, etc;
- Subjetivo: pessoas podem ter opiniões diferentes sobre um mesmo fato;
- Pode ser expressa através de classificação ou índices (ex. índice de transparência);
- O contexto faz parte de onde a informação é recolhida e do coletor da informação;

- A coleta é pessoal. Historicamente, quem vai tomar a decisão é a mesma pessoa que coletou a informação;
- Maior suscetibilidade de perda de informação ao longo do processo.

Godbillon-Camus e Godlewski (2005) advertem que uma combinação de *hard* e *soft information* na avaliação da empresa tomadora é mais precisa que a utilização de somente *hard information*; no entanto, não é verificável pelo diretor do banco ou departamento de crédito, dado que *soft information* é manipulável. Os autores demonstraram que a utilização adicional de *soft information* permite ao banco economizar capital, uma vez que o VaR (*Value at risk*) pode ser reduzido; no entanto, por não ser uma informação verificável, isso requer a implementação de um regime de salário específico a fim de evitar manipulação pelo representante do crédito.

Lehmann (2003), através de estudo empírico no qual contou com uma extensa amostra de dados (20.000 observações) de médias e pequenas empresas alemãs disponibilizadas por um banco comercial, comparou dois modelos: um incluindo e outro excluindo informações qualitativas. O estudo evidenciou que julgamentos subjetivos são realmente capazes de produzir informações importantes e melhorar os sistemas de atribuição de *rating* de crédito (que usualmente são baseados em quantidade considerável de informação quantitativa, como indicadores financeiros). Dentre as conclusões importantes desse trabalho, destaca-se que *soft information* tem a capacidade de incrementar a capacidade preditiva da *hard information*.

A adaptação da estrutura organizacional dos bancos ao tipo de informação usada foi abordada por Stein (2002) apud Godbillon-Camus e Godlewski (2005), que investigou a influência da estrutura dos bancos na decisão de alocação ideal dos recursos. Em seu modelo, Stein (2002) confrontou dois tipos de informação (*hard* e *soft*) e dois tipos de estrutura organizacional (hierárquica e centralizada versus não-hierárquica e descentralizada); o autor evidenciou a existência de uma adequação entre estrutura organizacional e tipo de informação, sendo que a *soft information* é associada a organizações descentralizadas, porque fornece ao agente maior poder e autoridade. Já *hard information* é associada a organizações centralizadas porque isso facilita a transmissão da informação ao superior hierárquico, onde a decisão de alocação do recurso é feita.

É notável que para o processo de crédito, ambos os tipos de informação, devem estar presentes na avaliação do tomador. A contabilidade, como instrumento de produção de

informação ao mercado financeiro, contribui através da *hard information* com a preparação e divulgação de informações, através dos números (balanço contábil, demonstração de resultado do exercício, demonstração de fluxo de caixa, entre outros) bem como através da *soft information*, como a divulgação de relatórios de administração. Não obstante, o analista ainda coleta informações sobre a empresa através de contato pessoal (visita, telefonema, ect) e insere as informações coletadas no processo.

A discussão trazida por Petersen (2004) em torno do quão fiel pode ser a *hard information* contribui para a presente pesquisa no sentido de valorizar o relacionamento do analista de crédito com a empresa tomadora, dado que o entendimento, a interpretação e o subjetivismo estarão presentes no processo de decisão através das informações que o analista obtiver e repassará aos aprovadores do crédito.

2.2.3 Contabilidade orientada aos sistemas financeiros (*creditor orientend versus investor oriented accounting system*)

Alguns estudos abordam a relevância e o valor da informação contábil nos sistemas de contabilidade orientados ao investidor e ao credor; distinguir os países e sistemas financeiros de acordo com as diferenças de informações financeiras é base de pesquisa para muito estudiosos, assim como já foi abordada por pesquisadores a diferença entre sistemas jurídicos, a exemplo do *Code Law* e *Common Law*.

Kontopoulos *et al.* (2010) empregaram a diferença entre sistemas financeiros, como base de separação para observar países em diferentes sistemas de divulgação financeira, e consideraram a Alemanha e França, países orientados ao credor e Reino Unido e Holanda como países orientados a investidores. Os autores verificaram o valor da informação contábil durante a transição para o IFRS (*International Financial Reporting Standards*), comparando com o período anterior a adoção (2003 e 2004) e posterior (2005-2006); dentre os principais achados na pesquisa, destacam-se: i) embora haja um aumento global no valor da informação contábil, a magnitude das mudanças não é a mesma para todos os países pesquisados, ii) França, que inicialmente foi cética na idéia de aplicar o padrão contábil internacional, indicou nível superior de valor da informação contábil na adoção do IFRS no comparativo a Reino Unido e Holanda, iii) Reino Unido e Holanda demonstraram forte indicação de mudança positiva no valor da informação após adotar IFRS, o que sugere que fatores institucionais e mercado geram incentivos para a prestação de informação de alta qualidade.

Zysman (1983) *apud* Kontopoulos *et al.* (2010) classificou os sistemas financeiros como baseado em mercado de capitais, crédito com base no sistema financeiro governamental e crédito baseado em instituições financeiras.

Segundo o autor, o sistema financeiro baseado em mercado de capitais é um sistema com mercado de ativos de alta liquidez em que os preços e recursos são determinados pelo mercado (a exemplo do Reino Unido e Estados Unidos). O crédito baseado em instituições financeiras possui mercados mais fracos e com menor liquidez, sendo dominadas por instituições financeiras (exemplo Alemanha). Já o crédito com base no sistema financeiro governamental é um sistema com preços influenciados pelo governo (exemplo França e Japão). Os autores enfatizam que a Holanda não possui mercado ativo de controle corporativo e Alemanha e França, possuem ambas, crédito baseado em instituições financeiras.

De acordo com Nobes (1998) *apud* Kontopoulos *et al.* (2010), sistemas de informação financeira deveriam ser divididos inicialmente em duas classes, denominados A e B. A corresponde ao que alguns denominam contabilidade Anglo-saxão e B para Europa Continental. O autor sugere que há dois aspectos na informação financeira que podem ser separados: mensuração e divulgação. As questões relacionadas à mensuração parecem ser conduzidas pela divisão acionista/credor e as questões de divulgação pela divisão externo/interno³.

Nobes (1998) *apud* Kontopoulos *et al.* (2010) explica que a divisão acionista/credor leva para diferentes tipos de objetivos da informação financeira. Sistemas de informação que servem o mercado de capitais são requeridos para prover informações relevantes da performance e avaliação dos futuros fluxos de caixa a fim de colaborar com a tomada de decisões financeiras. Sistemas que servem o ambiente do credor são requeridos para o cálculo prudente e confiável do lucro (tributável).

A divisão interior/exterior leva a diferentes quantidades de informação, sendo que no caso do exterior, há uma demanda para mais informações financeiras publicadas quando são importantes.

Kontopoulos *et al.* (2010) lembram que muitos estudos apresentam Alemanha e França como pertencentes ao mesmo subgrupo (capital fraco, macro-uniforme, orientado pelo governo e

³ Tradução para *outsider/insider*.

dominado por imposto) e Reino Unido e Holanda são apresentados em outro subgrupo (capital forte, *micro-fair-judgemental*⁴, comercialmente orientado).

Allen e Gale (2000) também mencionam a divisão do sistema financeiro dos países como baseado em mercado ou baseado em banco, sendo complexa a natureza da distinção entre ambos. Uma grande quantidade de diferentes sistemas é observada na prática, cada um com vantagens e desvantagens.

Os autores explicam que para que o mercado financeiro exista, deve haver uma grande quantidade de negociadores e um grande volume de negócios; essas são as circunstâncias no qual a competição floresce. Mercados financeiros são atrativos porque minimizam o papel do intermediário e proporcionam melhores condições para os fundos de investimento que oferecem e tentam levantar recursos. Empresas e indivíduos que negociam com instituições financeiras estão muitas vezes em desvantagem, devido às diferenças no tamanho ou por causa dos problemas que surgem a partir da assimetria informacional em um relacionamento de longo prazo.

Allen e Gale (2000) mencionam que há um senso em que os mercados financeiros incompletos realmente expõem os indivíduos e empresa a um risco maior, porque os ativos que são marcados a mercado podem flutuar por razões que pouco ou nada tem a ver com seus fundamentos. Em fato, instituições financeiras, evitando o uso dos mercados, podem ser capazes de oferecer serviços de nivelamento de risco que os mercados não tem.

Os autores concordam que a informação desempenha um papel central nos sistemas financeiros. Eles acreditam que mercados e intermediários lidam com a informação de diversas formas e que mercados são conhecidos como mecanismos eficazes para a coleta de informações; intermediários economizam nos custos de coleta, pela substituição de muitos monitores por um monitor delegado, no qual é muito mais efetivo dependendo do tipo de informação que será adquirida.

Intermediários podem ser mais eficazes em eliminar informação coletada em duplicidade e processar, no qual é igualmente relevante quando todos concordam sobre as informações que precisam ser coletadas e como elas devem ser processadas. A área de crédito de um banco

⁴ *Micro-fair-judgemental*: *micro* enfatiza a divulgação individual da entidade. *Judgement* refere-se à flexibilidade necessária do sistema de divulgação para produção de informação relevante e *fair* refere-se ao *judgement* que por definição não pode ser aplicada precisamente ou objetivamente, mas necessita ser aplicada de forma justa. Esse conceito atende ao mercado financeiro com ênfase aos investidores de mercado de capitais.

pode ser um monitor delegado e com capacidade de coletar e processar as informações de forma a avaliar os riscos do tomador do empréstimo.

Allen e Gale (2000) estressaram no livro as vantagens das instituições financeiras, como se elas fossem substitutas para o mercado sendo, no entanto, o papel de apoio uma das mais importantes funções. Os autores argumentam que o mercado é uma invenção maravilhosa, mas que demandam uma grande quantidade de sofisticação por parte dos investidores. Quando os custos de participação de aquisição de informações são importantes, a segunda melhor solução pode ser desenvolver instituições alternativas que economizem com a participação dos custos.

O importante ao analisar um sistema financeiro é entender o principal *trade-off*. Estados Unidos e Alemanha podem ser vistos como dois extremos em sistemas financeiros. Estados Unidos tem competitividade, sistema baseado em mercado, o que é propenso à instabilidade. Grande quantidade de informações é disseminada publicamente, mas o problema de *free-rider*⁵ enfraquece os incentivos para recolher as informações. O mercado para controle corporativo impõe algumas restrições externas.

No outro extremo é Alemanha, com um concentrado sistema financeiro baseado em intermediários que fornecem risco partilhado e estabilidade. Muita informação não é disseminada publicamente, mas os incentivos privados para recolher informações são grandes porque o problema de parasitismo é eliminado. Finalmente, as restrições externas às empresas são provavelmente mais fracas que nos Estados Unidos e isso dá as empresas grande autonomia.

A forma como a informação é adquirida e usada para alocar recursos é possivelmente uma das diferenças mais críticas entre sistemas financeiros baseados em mercado e em bancos. Para Allen e Gale (2000) pouco trabalho tem sido feito analisando como a informação é adquirida e recursos são alocados quando bancos e companhias e seguros são provedores predominantes de recursos.

⁵ *Free-rider* (traduzido para “parasitismo”) ocorre quando pessoas aproveitam o benefício fornecido por pessoa física ou jurídica, independente se contribuíram ou pagaram pelos custos para obtê-los.

2.3 O processo de crédito nos bancos

2.3.1 Crédito

Securato (2002, p. 18) define crédito como:

[...] o crédito, ou mais propriamente a operação de crédito, é uma operação de empréstimo que sempre pode ser considerada dinheiro, ou caso comercial equivalente a dinheiro, sobre o qual incide uma remuneração que denominamos juros.

O Banco Central do Brasil através da Resolução 3.721, de 30 de abril de 2009, define o risco de crédito como:

[...] a possibilidade de ocorrência de perdas associadas ao não cumprimento pelo tomador ou contraparte de suas respectivas obrigações financeiras nos termos pactuados, à desvalorização de contrato de crédito decorrente da deterioração na classificação de risco do tomador, à redução de ganhos ou remunerações, às vantagens concedidas na renegociação e aos custos de recuperação.

É objeto deste trabalho o crédito bancário. Por vezes, empresas necessitam de recursos para cobrir diversos eventos financeiros, sejam eles em decorrência do ciclo operacional, quando é necessário levantar recursos para financiamento da atividade como aquisição de matéria-prima ou conceder mais prazo ao cliente e ainda, momentos de investimento ou expansão da capacidade produtiva, quando é necessário recurso de longo prazo para aquisição de máquinas, por exemplo. Nesse momento, a empresa busca o mercado financeiro, em especial, os bancos para solicitar linhas de empréstimo ou financiamento adequadas às necessidades.

Segundo Rogante (2009, p.18), o risco de crédito é um dos riscos mais comuns em um sistema financeiro.

Risco de crédito é o risco básico ao qual uma instituição financeira está exposta e representa a possibilidade de não recuperar o dinheiro emprestado. Para reduzir o risco de crédito, as instituições financeiras devem ser seletivas na sua concessão, coletando e analisando todas as informações disponíveis. A diversificação é outro importante fator para reduzir a exposição ao crédito. A inadimplência de um devedor em uma carteira de crédito não diversificada pode representar a insolvência da instituição financeira, porém pode ser facilmente absorvida por uma carteira ampla e bem diversificada.

Dentre as principais operações de crédito disponíveis no mercado brasileiro, destacam-se: Desconto de duplicatas, Capital de Giro, Conta Garantida, Vendor, ACC, ACE, Resolução

63/2770, Export Note e Finame. Dentre esses ou outros produtos oferecidos pelos bancos em operações de crédito, é inerente a incerteza relacionada à devolução dos recursos pela empresa, cliente do banco, e é no processo de crédito que a capacidade de repagamento é verificada e onde esse risco de não recebimento é precificado.

No montante devolvido ao banco no pagamento do empréstimo, juntamente ao valor emprestado também é quitado um montante adicional denominado juros, que serve como remuneração da cessão desse recurso ao tomador e varia conforme o risco de não recebimento desse ativo. A receita de intermediação financeira é composta pelo recebimento dos juros de diversas operações de crédito e quanto maior o risco de não recebimento da empresa pelo banco, maior será a remuneração ou a taxa de juros cobrada pelo banco.

Caouette *et al.* (2000) lembram que o mercado para empréstimos bancários vem crescendo em tamanho e em liquidez. Conseqüentemente, os bancos e suas contrapartes estão lutando para reunir tanto as informações quanto as bases analíticas necessárias para avaliar os empréstimos bancários através de algum padrão significativo de risco e retorno.

Barcelos (2002, p.29) aborda em pesquisa o modelo de racionamento de crédito no qual alguns tomadores recebem recursos enquanto outros não, embora ambos sejam idênticos ao serem observados. Segundo o autor, o número de empréstimos depende da capacidade dos agentes financeiros mitigarem os problemas de assimetria de informação; quando a distinção dos chamados “bons” e “maus” pagadores pelos agentes financeiros não é possível, empresas que potencialmente seriam boas pagadoras passam a não receber recursos. O autor concluiu através da pesquisa que as empresas sólidas, com visibilidade (um histórico bem estabelecido) e padrões elevados de transparência (*disclosure*), que permitam aos bancos avaliar corretamente seu risco de inadimplência, são menos propensas a sofrer restrição de crédito.

2.3.2 O processo de crédito

2.3.2.1 Divisão da carteira

Conforme ressalta Securato (2002) os bancos denominados Atacado trabalham de forma concentrada e com poucos clientes, tendendo a serem mais seletivos na concessão de crédito, priorizando a análise e avaliação de risco de cada cliente, valorizando o conceito de parceria e *spreads* maiores (atualmente com *spreads* menores e receitas maiores em atividades *non credit*, conceito de reciprocidade em serviços). Além de operarem com limites de crédito

superiores nos produtos tradicionais de mercado, trabalham também com estruturas diferenciadas, desenhados de acordo com a necessidade do cliente.

Os bancos denominados de Varejo tendem a manter uma política mais flexível, com a carteira de crédito agregando muitas operações tradicionais de valores pequenos e médios e praticando *spreads* mais elevados.

Usualmente os bancos formam carteiras de crédito a partir da divisão de empresas em um dos requisitos, a saber: valor de faturamento anual, região de localização ou ainda por setor de atuação. Os bancos, através da diretoria de crédito, promovem essa divisão a fim de facilitar o acompanhamento e gestão de risco.

Por porte de faturamento, o BNDES (2009) classifica as empresas em: microempresa – receita operacional bruta anual menor ou igual a R\$ 1,2 milhão, pequena empresa - maior que R\$ 1,2 milhão e menor ou igual a R\$ 10,5 milhões, média empresa - maior que R\$ 10,5 milhões e menor ou igual a R\$ 60 milhões e grande empresa - maior que R\$ 60 milhões.

Freqüentemente, os bancos mantêm classificação por meio de faturamento anual na seguinte forma: Varejo – faturamento menor que R\$ 30 milhões ou R\$ 50 milhões, Middle Market – faturamento entre R\$ 30 milhões ou R\$ 50 milhões a R\$ 300 milhões, *Corporate* – cerca de R\$ 300 milhões a R\$ 1 bilhão e *Large Corporate* – faturamento anual acima de R\$ 1 bilhão.

Quanto a localização regional ou setor de atuação, esses requisitos podem funcionar também como subdivisões, a saber: empresa que fatura R\$ 500 milhões é classificada como *Corporate* e por localizar-se na região Sul do país, pode ser avaliada por um analista que atenda especificamente essa região. Também pode haver especializações dependendo do setor de atuação, como analistas especialistas em mineração, petróleo, agronegócio, calçados, varejo, entre outros. Observa-se que cada banco adota um critério de divisão, no entanto, pelo menos um dos três critérios mencionados acima é sempre aplicado.

2.3.2.2 A elaboração da análise

No ambiente de empresas *Corporate*, a abordagem de análise de crédito mais utilizada é a denominada Clássica. No conceito de Caouette *et al.* (2000, p.95):

[...] a análise clássica de crédito é um sistema especializado que depende, acima de tudo, do julgamento subjetivo de profissionais treinados. Pessoas são transformadas em especialistas em crédito ao

longo de suas carreiras, obtendo maior autoridade à medida que adquirem experiência e demonstram suas habilidades.

Definida a área de atuação, o analista de crédito solicita e recebe a documentação e informações da empresa, no qual contempla desde as demonstrações contábeis com ou sem parecer da auditoria, abertura do endividamento bancário a até aberturas adicionais relativas ao desempenho operacional da empresa como segmento de atuação, produção, entre outros.

De posse dessas informações e ainda recebendo a proposta de limite de crédito feita pelo gerente comercial do banco, explicitando as linhas ou produtos a serem ofertados ao cliente, inicia-se o trabalho de crédito.

Securato (2002) orienta que para avaliação de risco de crédito de pessoas jurídicas o analista de crédito deverá formar um dossiê contendo os Balanços Patrimoniais, as Demonstrações de Resultados dos Exercícios, o Quadro de Mutações do Patrimônio Líquido e as Demonstrações das Origens e Aplicações de Recursos; lembrando que após a aprovação da Lei nº 11.638/07 a Demonstrações das Origens e Aplicações de Recursos deixou de ser obrigatória e foi substituída pela Demonstração de Fluxo de Caixa. O autor lembra ainda que é usual o credor solicitar os demonstrativos relativos aos três últimos exercícios e, em situações em que o crédito esteja sendo avaliado em mês distante da data de fechamento do último exercício, pedir adicionalmente um Balancete recente.

Para Crouhy *et al.* (2004, p.234) o principal problema enfrentado pelos bancos é a obtenção de informações sobre empresas que ainda não emitiram instrumentos de dívida negociados no mercado financeiro. Os dados sobre essas empresas são de qualidade não-comprovada e, portanto, menos confiáveis e pode ser um desafio obter as informações mínimas necessárias para melhorar a alocação de crédito.

Algumas empresas fechadas, constituídas sob a forma de sociedades por quotas de responsabilidade limitada ou sociedades anônimas sem títulos mobiliários negociados no mercado financeiro, por vezes elaboram apenas os Balanços, as Demonstrações de Resultados e o Balancete de Verificação e não entregam informações adicionais aos bancos, conforme observações a partir da experiência. Por vezes também, elaboram as demonstrações contábeis com poucas aberturas das contas e sem notas explicativas, o que dificulta o entendimento das variações das contas contábeis e ainda a avaliação de crédito; esses balanços são vulgarmente denominados “balanços papel de pão” pelos analistas de crédito que atuam em bancos.

Com base nas demonstrações contábeis, é realizado o planilhamento que pode ocorrer em sistema elaborado pelo banco ou em uma planilha Excel. As contas contábeis são transferidas para um formato padrão desenvolvido pelo banco, parecido com o formato do balanço contábil e demonstração de resultado do exercício, que geram automaticamente o demonstrativo de fluxo de caixa e ainda calcula os principais índices usados na avaliação financeira, como liquidez corrente, alavancagem, índices relativos a fluxo de caixa, entre outros.

Securato (2002) lembra que no planilhamento pode haver reclassificação de algumas contas, quando necessário, dentro de critérios próprios dos bancos, a exemplo da conta Duplicatas descontadas, que contabilmente é classificada como redutora de Contas a receber de clientes no Ativo e no entendimento dos bancos, é reclassificada e somada ao saldo de dívida bancária em contrapartida ao aumento proporcional a Contas a receber de clientes, que passa a apresentar o saldo bruto. É nesse contexto que o analista faz ajustes, utilizando conhecimento relativo à contabilidade e informações adicionais repassadas pelo contador ou administração da empresa. Essas alterações possibilitam que se tenha um instrumento de análise mais adequado à realidade econômico-financeira da empresa.

O formato resultante do planilhamento facilita a análise horizontal e vertical das demonstrações contábeis, dado que também faz o cálculo comparativo entre as contas contábeis. Securato (2002) observa que complementam o dossiê de crédito os formulários de planilhamento e análise de demonstrativos financeiros, bem como a interpretação dos números obtidos.

Crouhy *et al.* (2004, p.234) notam que os analistas de crédito de um banco ou de uma agência de classificação devem levar em conta muitos atributos de uma empresa, desde os financeiros até os gerenciais, quantitativos e qualitativos. Os analistas devem se certificar da saúde financeira da empresa e determinar se os lucros e os fluxos de caixa são suficientes para cobrir as obrigações de seu endividamento. É papel do analista também verificar a qualidade dos ativos da empresa e a sua posição de liquidez.

Os analistas também devem levar em consideração as características do setor ao qual o cliente potencial pertence e o status do cliente em seu setor, o que seria denominado uma análise de *players* ou *peer analysis*. Crouhy *et al.* (2004, p.234) orientam para que os efeitos de eventos macroeconômicos sobre o cliente e seu setor também sejam considerados, além do risco-país

do tomador e por fim lembram que fatores setoriais e de país em combinação podem ser avaliados para calcular a correlação entre ativos para fins de cálculo de efeitos na carteira.

Finalizada a análise financeira, o analista de crédito prepara um material, podendo ter um formato de relatório (texto) ou apresentação, no qual imputa todas as informações coletadas, sendo também inclusos alguns comentários de ordem qualitativa (Securato, 2002) como informações sobre sócios ou principais executivos da empresa, informações relativas ao histórico, capacidade de produção, vendas em unidades físicas, mercado, existência do Conselho de Administração, controle do capital, etc. Posteriormente é elaborada a classificação de risco de crédito (*rating*) da empresa.

Por fim, a proposta do gerente comercial juntamente com o material de crédito finalizado são submetidos ao comitê (colegiado de executivos seniores do banco provenientes da área de crédito e área comercial) para debate e decisão sobre a concessão ou não de crédito. É nesse fórum que usualmente é validada a classificação de risco atribuída à empresa.

No comitê de crédito são apresentados e discutidos os principais pontos de risco da empresa, bem como a situação financeira a partir da análise do planilhamento, cujos dados são originados das demonstrações contábeis. Para Caouette *et al.* (2000), embora os fluxos de caixa futuros não possam ser previstos com absoluta certeza, quanto maior a confiança do banco quanto ao fluxo de caixa futuro de uma empresa, maior será a predisposição para emprestar. Parte da função de um executivo de crédito é julgar os riscos relativos com que se depara o fluxo de caixa de uma empresa.

2.3.2.3 As classificações do risco de crédito (*rating*)

Segundo Securato (2002), ainda que se considerasse todo o esforço em torno de uma avaliação para concessão de crédito, há uma incerteza em relação ao pagamento no vencimento da operação pelo tomador; nessa incerteza, baseia-se o risco na operação de crédito.

Como o grau de incerteza em relação ao risco de crédito varia entre as diversas empresas analisadas, o analista de crédito define uma classificação de risco para cada uma a partir de índices financeiros e números extraídos das demonstrações contábeis após o planilhamento na

elaboração da análise financeira, bem como informações qualitativas que elevam o grau de confiabilidade no repagamento do empréstimo.

Para Securato (2002, p.183):

[..] o grau de risco é uma qualificação atribuída em função de indicadores financeiros combinados a informações de caráter qualitativo, que indica com que severidade o cliente deverá ser tratado, tanto no momento do estabelecimento dos limites de crédito ou de aprovação de uma operação específica quanto no posterior gerenciamento de risco.

Classificar o risco é atribuir nota à empresa, podendo ocorrer através do *input* de informações em modelos desenvolvidos em sistemas ou ferramentas tecnológicas construídas pelos bancos ou ainda pelo analista de forma amplamente julgamental, levando em conta alguns parâmetros e escalas quantitativas e qualitativas, por vezes definidos em política de crédito.

Ressaltando que mesmo que a classificação de risco seja atribuída a uma empresa por meio de um modelo sistêmico, usualmente o analista de crédito - nas áreas de análise de crédito em diversos bancos, possui a autonomia de propor melhor ou pior nota que a atribuída pelo sistema, sendo necessário apenas esclarecer o racional para tal decisão.

A severidade anteriormente mencionada por Securato (2002) pode resultar na solicitação de garantias pelo banco na concessão de crédito a empresa ou ainda na decisão de acompanhá-la com maior peridiocidade nas revisões de crédito.

As informações qualitativas consideradas na avaliação de risco no momento da atribuição do *rating* ou classificação do risco referem-se a:

- Qualidade da administração – se feita por profissionais do mercado, executivos experientes ou se a empresa tem administração familiar;
- Qualidade da informação contábil – se as demonstrações contábeis são auditadas por empresas de auditoria independente e se possuem ou não ressalvas;
- Desempenho entre concorrentes e participação no mercado consumidor – se em posição de liderança;
- Dependência de fornecedores ou clientes – se depende de um ou poucos fornecedores nas compras de produto ou matéria-prima e se alta concentração do faturamento em um ou

poucos clientes, aumentando o risco de não recebimento se essas empresas apresentarem dificuldades financeiras;

- Bancabilidade⁶ – facilidade no acesso ao crédito, possuindo limites vigentes em bancos grandes, médios ou pequenos.

O Comitê da Basileia de Supervisão Bancária (2000) define o *rating* interno como indicador-chave da síntese do risco inerente a um tomador de crédito; tipicamente incorpora uma avaliação do risco de perda devido ao não cumprimento de uma contraparte, baseado na consideração de informações quantitativas e qualitativas relevantes.

Os sistemas de rating de bancos incluem elementos como: probabilidade de inadimplência do tomador (PD), inadimplência por linha de crédito a ser tomada (LGD), nível de exposição no momento da inadimplência (EAD), perda esperada do crédito (EL) e a perda inesperada (UL), associada com essas ou outros possíveis conceitos e características relativas ao tomador e exposição do banco. Além disso, ainda inclui a metodologia para avaliação do risco de exposição e utilização interna de avaliação da informação.

Crouhy *et al.* (2004, p.245) orientam que: suporte de terceiros, a antecipação da data de vencimento da operação, avaliação do quão fortemente a transação está estruturada e avaliação do montante de garantias reais é importante para alcançar a classificação final da operação, que pode estar acima ou abaixo da classificação final do tomador.

Os autores ainda ressaltam que uma única entidade pode ter uma série de operações de crédito com um banco que tenham diferentes regras de prioridade no caso de falência. Nesse caso, é preciso classificar cada operação pelo tipo de crédito. Inversamente, se o número de operações de um cliente tiver características similares (ou seja, não há fatores de risco que façam distinção entre operações), então seria necessário aplicar a mesma classificação a cada operação.

A pesquisa conduzida pelo Comitê da Basileia de Supervisão Bancária (2000) indicou que aparentemente não há uma única abordagem ou abordagem padrão para o sistema de *ratings*

⁶ Bancabilidade é a habilidade da empresa de levantar empréstimos no mercado financeiro, demonstrando a capacidade de endividamento.

de crédito na indústria bancária. No entanto há um grande número de razões que diferentes bancos podem adotar que diferenciam as abordagens do sistema de *rating*, incluindo: i) diferentes visões sobre o grau apropriado de confiança no quantitativo (exemplo mensuração) como oposição ao qualitativo fator de risco (exemplo dificuldade para mensurar), ii) a importância da cultura de crédito de cada instituição e experiência histórica, iii) diferentes julgamentos considerando a complexidade e opacidade do risco associado em cada transação, iv) diferentes respostas às dificuldades inerentes associadas com quantificação de perda e diferentes administrações de risco.

O sistema de atribuição de *rating*, segundo o Comitê da Basiléia de Supervisão Bancária (2000), difere em áreas específicas como a adoção unidimensional ou multidimensional de sistema de classificação de risco no quais diferentes elementos da transação é qualificada separadamente (o risco de inadimplência é influenciado pelo risco do tomador e da linha de crédito). O processo interno pelo qual o *rating* é atribuído pode ser orientado em grande parte para critérios subjetivos e amplos, conforme julgado pela experiente equipe de crédito ou alternativamente adotar critério objetivo como específicos índices financeiros; por fim, mesmo quando critérios específicos e objetivos são aplicados, esses critérios podem ser implementados através de uma tradicional análise financeira ou com algum grau de dependência de modelos estatísticos.

Uma robusta parte do *rating* interno dos bancos é baseada em fatores qualitativos, como qualidade do administrador ou perspectivas da atividade da empresa tomadora, tratando-se, portanto de *soft information*. Para Lehmann (2003), a integração de fatores qualitativos ao modelo de predição de risco de inadimplência aumenta a precisão da iminência da inadimplência.

A pesquisa dirigida pelo o Comitê da Basiléia de Supervisão Bancária (2000) verificou que todos os bancos indagados consideram na determinação de um *rating* o balanço patrimonial (incluindo liquidez), demonstração de resultado do exercício e a geração de caixa realizada pelos tomadores. Alguns bancos confiam em modelos estatísticos de inadimplência que utilizam específicos dados financeiros (exemplo de índices de alavancagem, cobertura do serviço da dívida, etc), enquanto outros bancos confiam em análise julgamental que pode deixar o avaliador em situação de arbítrio na análise desses dados; em um pequeno número de casos, mesmo que o banco tenha adotado análise julgamental, foi tentado introduzir alguma

padronização pela inclusão explícita de orientação de índices em um critério formal de classificação.

Assaf Neto (2006) confirma que os *ratings* são atribuídos a partir, principalmente, de informações contidas nos demonstrativos financeiros publicados, além de outras de caráter setorial e conjuntural e expressam a qualidade da dívida da empresa em termos de inadimplência e garantias de crédito.

Para o Comitê da Basileia de Supervisão Bancária (2000), muitos bancos com sistemas julgamentais consideram a análise da indústria e as empresas concorrentes na atribuição de *ratings*; a competência e a experiência da administração também são consideradas nesse sistema. Esse modelo adotado pelo banco permite ajustar e substituir a classificação de risco com base em considerações julgamentais, como estrutura de propriedade, reputação, qualidade das demonstrações contábeis fornecidas e a finalidade do empréstimo em questão.

Alguns sistemas ou modelos de atribuição de *rating* são também alimentados por informações referentes a inadimplementos passados ou atrasos em pagamentos, manutenção de dívidas fiscais, entre outros.

As características específicas da linha de crédito também são consideradas pelos bancos pesquisados no Comitê da Basileia de Supervisão Bancária (2000); usualmente incluem garantias de terceiros, *collateral*⁷ e senioridade/subordinação de obrigações, que quando consideradas, permitem a muitos bancos afetar o *rating* por transferência efetiva de risco para o avalista ou alternativamente utilizar o *rating* mais favorável entre o tomador ou avalista (implicitamente, assumindo a correlação da inadimplência entre as partes).

A classificação de risco de uma empresa reflete a opinião, conforme indica Securato (2002), sobre a capacidade futura, a responsabilidade jurídica e a vontade de um devedor de efetuar dentro do prazo, o pagamento de juros e principal das obrigações por ele contraídas.

O analista atribui a nota antes do comitê de crédito, momento esse em que será validada pelos membros participantes. Ao final do comitê, com a nota aprovada, inicia-se o processo de

⁷ *Collateral* é uma garantia (bens específicos) de um devedor para um credor, a fim de obter o repagamento de um empréstimo.

monitoramento. Dependendo da nota estabelecida e da política de crédito vigente na instituição financeira, a empresa será revista periodicamente em critério a ser estabelecido pela instituição financeira, podendo ser mensal, trimestral, anual, etc.

A função do *rating* é medir o valor adicional do rendimento que o investidor deve exigir a fim de ser recompensado pelo risco potencial de crédito, conforme Securato (2002) – risco esse avaliado a partir de algum critério de classificação previamente escolhido.

Para Crouhy *et al.* (2004, p.266) reconhecem a importância da qualidade das informações financeiras fornecidas ao analista é um dos passos para análise financeira, sendo que esse passo não é utilizado para melhorar a classificação, e sim para definir a melhor classificação possível para o tomador.

Assaf Neto (2006) lembra que a melhor classificação na escala de *ratings* representa menores riscos de inadimplência, permitindo que a empresa tomadora de recursos opere no mercado financeiro com uma menor taxa de juros. Empresas com piores classificações de risco de crédito incorrem em maiores riscos aos investidores e, portanto estão sujeitas a custos financeiros mais elevados em suas captações de recursos no mercado.

O Comitê da Basiléia de Supervisão Bancária (2000) lembra que para alguns bancos, a decisão de registrar provisão para perda de empréstimos é também considerada explicitamente como fator de atribuição de *ratings*.

Securato (2002) reconhece que no Brasil, a classificação de risco de crédito por instituições financeiras apenas tomou impulso após o Acordo da Basiléia, embora há muito praticada por bancos internacionais. Os *ratings* cumprem a função de informar a que nível de risco as instituições financeiras estão sujeitas, ao ter a carteira de crédito examinada pelo Banco Central do Brasil, que atua como regulador.

Securato (2002) menciona que uma importante decisão do comitê de Basiléia foi a introdução de um sistema de medição de capital. Esse acordo, firmado em 1988 no Banco de Compensações Internacionais (BIS), localizando em Basel (Suíça), previa a implantação de um sistema de medida do risco de crédito e adoção de um limite mínimo de capital a ser mantido pelos bancos.

Para o Comitê da Basiléia de Supervisão Bancária (2000) o risco país era quase universalmente considerado um teto soberano (onde o *rating* da tomadora não pode exceder o

rating soberano no qual é incorporado ou sendo esse o principal local do negócio). No entanto, os bancos reportaram na pesquisa do Comitê que num pequeno número de casos, o risco país (transferência) não é totalmente considerado no processo de *rating*, ou seja, o *rating* de uma empresa brasileira poderia ter uma avaliação melhor que o *rating* do país (Brasil).

Dentre os modelos desenvolvidos internamente nos bancos, a técnica de modelagem foi mais freqüentemente descrita como discriminante baseada em logit ou baseada em clássicas técnicas de avaliação.

Os *ratings* externos atribuídos por agências como Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings, entre outros, também são considerados na avaliação interna por muitos bancos que adotam o sistema julgamental na classificação de risco. No entanto, válido lembrar que essas avaliações são raramente feitas para tomadores que não sejam pertencentes à carteira *large corporate* (ou seja, grandes empresas usualmente globais e com faturamentos superiores a um bilhão de Reais).

2.4 Psicologia social e o crédito

2.4.1 A percepção social e o analista de crédito na avaliação da empresa

A percepção social é pré-requisito para a existência da interação humana. Rodrigues (1981, p. 223) explica que: “[...] o processo perceptivo envolve uma série de variáveis que se interpõem entre o momento da estimulação sensorial e a tomada da consciência daquilo que foi responsável pela estimulação sensorial”.

O autor revela que os quatro fatores que influem no processo perceptivo são: seletividade perceptiva, experiência prévia e conseqüente disposição para responder, condicionamento e fatores contemporâneos ao fenômeno perceptivo.

No contato do analista de crédito com a empresa é estabelecida uma comunicação no qual é possível obter diversos dados e ainda manter contato com os responsáveis pela divulgação dessas informações, seja por meio de mensagem eletrônica, telefonemas ou ainda visita a empresa; ao longo desse processo o analista se depara com diversos outros estímulos além dos dados propriamente ditos. A seletividade perceptiva trata da exposição dos órgãos sensoriais a variedade de estímulos presentes no ambiente, mas ao qual são parcialmente percebidas. Na

visita à empresa ou conversa ao telefone, o analista desenvolve uma relação com o diretor ou gerente financeiro e ainda com o contador, que podem influenciar a percepção de risco; o analista pode perceber apenas as características negativas ou ainda manter em mente apenas os pontos positivos desse contato.

Rodrigues (1981, p. 224) ressalta que pode tratar de distorção cognitiva, mas não raro trata-se de seletividade perceptiva:

[...] no sentido de que a pessoa, de fato, seleciona apenas os aspectos positivos e ignora os negativos tal como, analogamente, aprendemos um assunto que nos interessa num dado momento e deixamos o *'back-ground'* o que não nos interessa. Também no comportamento preconceituoso a seletividade perceptiva se mostra claramente.

Válido ressaltar que a distorção cognitiva está ligada ao processo psicológico que resulta em preconceito, diferente da seletividade perceptiva que está ligada ao processo motivacional do analista de crédito.

Pesquisas relativas à contabilidade e contadores demonstraram que a percepção da comunidade no geral tende a ser negativa e pouco precisa a esses dois temas. Estudo de Hooper *et al.* (2009) realizado com diferentes usuários ou destinatários da informação contábil revelaram através de entrevistas e questionários a identificação de características negativas ligadas ao contador, tais como: repetitividade, tédio, monotonia, detalhista, metódico e escriturário de informações, além de serem identificados por vezes como “mal necessário” por donos ou administradores das organizações entrevistadas.

Os participantes, que também eram proprietários ou gerentes com responsabilidade global pelo funcionamento da organização, perceberam o papel fundamental do contador como satisfazendo os requisitos de observância obrigatória da entidade e, portanto, um mal necessário (HOOPER et al., 2009, p. 21)⁸.

Além disso, contadores também foram percebidos no lado negativo como *pessoas que criam barreiras, sem visão geral da figura, mastigadores de números sem estarem providos de*

⁸ *Participants who were also owners, or managers with overall responsibility for the operation of the organization, perceived the fundamental role of accountant as satisfying the obligatory compliance requirements of the entity and hence a necessary evil.*

conselho ou suporte e obsessivos com controladoria e controle de custos, o que corroborou com os achados de Hoffjan (2004) e Siegel (2000) apud Hooper et al. (2009).

*Do lado negativo, os contadores eram percebidos como pessoas que criam bloqueios de estradas, não vêem a grande foto, analisaram os números, mas não forneceram aconselhamento ou apoio e são obcecados com o controle e controle de custos, portanto corroborando os achados de Hoffjan (2004) e Siegel (2000)*⁹.

A experiência prévia do analista de crédito no contato com as empresas facilita a percepção, resultando em maior disposição em responder prontamente a solicitação de análise do crédito; ao serem expostos, os analistas avaliam se a troca de informações ou o acesso às mesmas, por exemplo, foram suficientes para a conclusão do trabalho. A falta de transparência por parte dos diretores ou gerente financeiros ou ainda o contador, podem remeter o analista a situações passadas onde a falta ou acesso restrito a informação, intencionava mascarar a real situação da financeira, que por vezes sendo ruim, apresentava maior risco de crédito que não poderia ser avaliado em sua totalidade.

Somado a isso, a falta de familiaridade de parte dos analistas de crédito em relação à contabilidade em todos os seus aspectos e aos avanços da normatização contábil também podem dificultar a correta avaliação da empresa, dado que a relação com o contador pode gerar, por exemplo, uma falta ou menor entendimento em relação às demonstrações contábeis levando a uma superficial avaliação da empresa, influenciando na avaliação e percepção de risco questão. Segundo Rodrigues (1981, p. 225) os estímulos conhecidos são mais facilmente comunicáveis e determinadas disposições a responder podem ser aproveitadas para maior eficácia de uma comunicação persuasiva.

Quanto menor for o nível de conhecimento contábil, é provável que menor seja a disposição ou importância que o analista dará as demonstrações contábeis, dado que terá dificuldades em lê-las ou interpretá-las, sendo essas importantes ferramentas para entendimento da situação financeira corporativa. Ter pouco conhecimento em contabilidade dificulta a relação com o

⁹ *On the negative side, accountants were perceived as people who create road blocks, don't see the big picture, crunched the numbers but provided no advice or support and are obsessed with controlling and cost control thus supporting the findings of Hoffjan (2004) e Siegel (2000). (grifo do autor)*

contador, o que possivelmente resultará na obstrução da comunicação entre ambos, dificultando o acesso e entendimento a explicações ou novas informações.

Analistas de crédito com menos experiência ou conhecimento em contabilidade e com mais contato em finanças corporativas, por exemplo, tenderão a analisar a empresa com esse viés, dando menos importância ou pouco utilizando as demonstrações contábeis no processo de crédito. Esse condicionamento fica claro em outras situações de viés que podem ser exemplificadas, como no desenvolvimento da análise dar maior importância à qualidade da administração da empresa, mercado de atuação ou aspectos macroeconômicos, atribuindo mais a esses fatores a percepção de risco de crédito. Dessa forma, o condicionamento influi no processo perceptivo uma vez que revela a dificuldade em perceber elementos diferentes numa mesma estrutura devido à experiência ou submissão a ambientes ou conhecimentos distintos. Pode ser confortável ao analista de crédito ater-se ou dar maior importância aos itens da análise ao qual possui maior familiaridade técnica, negligenciando a informação contábil.

Os fatores contemporâneos ao fenômeno perceptivo tratam de como fatores presentes, situacionais, são capazes de predispor a pessoa a determinadas percepções, da mesma forma que experiências passadas (Rodrigues, p. 228). Trata-se de um conhecimento internalizado facilmente percebido no processo de crédito em épocas de crise financeira, no qual os analistas tendem a avaliar as empresas de forma mais conservadora, por vezes negativa, mesmo que as demonstrações contábeis indiquem uma situação financeira saudável. Períodos de crises macroeconômicas aumentam a percepção de risco, levando o analista a atuar em diversos movimentos de rebaixamento da classificação de risco (*downgrade*), revelando como condições contemporâneas predispoem o organismo a emitir determinadas respostas.

2.4.2 A percepção de pessoas e o analista de crédito

Rodrigues (1981, p. 231) salienta que para psicólogos sociais o que mais interessa é o fenômeno específico de percepção de pessoas e não o de percepção de coisas. O presente estudo aborda a teoria de percepção de pessoas aplicada ao analista de crédito em relação à percepção de risco de crédito na avaliação da empresa, a partir da análise das demonstrações contábeis.

Rodrigues (1981, p. 233) explica o processo perceptivo com os seguintes elementos:

O estímulo distante (ED) é o objeto da percepção com suas características próprias, reais, num dado momento. Para que este ED atinja os órgãos sensoriais, faz-se mister a intervenção de condições mediadoras (M) que possibilitem a transformação do ED em estímulo próximo (EP). É exatamente o EP que atinge o organismo e que dá origem à ‘fase psicológica’ do fenômeno perceptivo, isto é, aquela fase em que processos psicológicos (PrP) propriamente ditos passarão a atuar. O percepto (Pt) nada mais é que a conscientização do ED. Obviamente, a correspondência entre Pt e ED (isto é, a percepção de x, que no exemplo dado, é a ação de uma pessoa) será tanto maior quanto mais específico for EP e menos distorcido for PrP.

A percepção é afetada por uma série de fatores cognitivos. O ED pode ser identificado como as demonstrações contábeis, que por sua vez atinge os órgãos sensoriais do analista de crédito, transformando-o em estímulo próximo. As condições mediadoras e estimuladoras são formadas pelas condições físicas do ambiente bem como a expressão do objeto analisado (a exemplo do balanço contábil) e atinge os órgãos sensoriais do observador (o analista de crédito) como estímulo próximo, iniciando a fase psicológica de fato do fenômeno perceptivo.

As demonstrações contábeis atingem o analista e dá origem à “fase psicológica” do fenômeno perceptivo, fase aos quais as primeiras observações iniciam a formação da percepção, gerando o percepto. A correta formação da percepção depende da transformação das demonstrações contábeis em estímulo próximo se menos distorcido for o processo psicológico de entendimento das mesmas.

Estudos experimentais conduzidos por Asch (1946; 1952) *apud* Rodrigues (1981, p. 237) referentes à formação de impressão sobre pessoas consistiam na apresentação de sete adjetivos descritivos de uma pessoa a um grupo de estudantes, solicitando que formassem a impressão desta pessoa; tal estudo obteve dois resultados diferentes, tendo em um deles sido alterado um dos adjetivos da lista.

Em outro estudo Asch (1946) *apud* Rodrigues (1981) manuseou a ordem de apresentação de adjetivos positivos e negativos descritivos de uma pessoa a dois grupos de sujeitos, sendo que um dos grupos tinha recebido em ordem os adjetivos positivos em primeiro lugar, seguidos dos adjetivos negativos – posteriormente a ordem foi invertida ao outro grupo. Os resultados levaram Asch a concluir a favor do efeito da primariedade na formação de impressão de pessoas, ou seja, predominância dos adjetivos apresentados em primeiro lugar.

Assim, o envio de informação incompleta ou incorreta pelo contador ou responsável financeiro da companhia ao analista de crédito ou ainda, a falta de qualificação do mesmo em contabilidade dificulta e onera o processo de avaliação do crédito. O primeiro contato, quando não harmonioso pode gerar atritos que dificultam a percepção do risco, levando o analista a distorcer os fatos e por vezes, prejudicar a avaliação da companhia.

Rodrigues (1981, p. 240) também aborda outra variável influenciadora da formação de impressão de pessoas, o estereótipo, que “consiste na imputação de certas características a pessoas pertencentes a determinados grupos, aos quais se atribuem determinados aspectos típicos”. Rodrigues ainda salienta que categorização, uniformidade de atribuição e freqüente discrepância entre as características atribuídas e as verdadeiras, constituem os marcos essenciais dos estereótipos. Para o autor, é necessário ter cuidado com as generalizações que o estereótipo indica, a fim de que haja maior relação entre o estímulo distante e o percepto.

Dois estereótipos presentes no processo de crédito podem afetar a percepção do analista. O primeiro estereótipo é de que o contador não possui habilidade suficiente em tornar clara a informação contábil e segundo, que a maior parte das demonstrações contábeis de empresas fechadas é pouco informativa.

Os estereótipos, quando carregados de características negativas, resultam em preconceito. Na convivência dos analistas de crédito são comuns as observações diárias relativas a dificuldade em obter informações com contadores das empresas. A percepção do analista no mercado brasileiro em relação ao contador condiz com os achados citados anteriormente por Hooper *et al.* (2009), no qual cita também outras características negativas observadas.

Por outro lado, é necessário ressaltar a dificuldade do diálogo com o contador por falta de conhecimento contábil necessário por parte do analista de crédito para a condução do trabalho, que pode resultar em análises incompletas ou erroneamente conclusivas. O analista em tal situação transfere a responsabilidade ao contador no insucesso da divulgação da informação, reforçando ainda mais o preconceito no ambiente de crédito.

O segundo estereótipo trata da obtenção de dados de balanços contábeis provenientes de empresas fechadas. Os analistas de crédito relatam o envio das demonstrações contábeis incompletas ou pouco informativas, por vezes sem notas explicativas ou sem revisão de auditoria externa, exigindo demasiado esforço do analista de crédito na obtenção de mais aberturas ou dados.

Embora a Lei das Sociedades por Ações de 1976, dentre outras normatizações criadas para as empresas abertas com títulos ou valores mobiliários negociados na Bolsa de Valores de São Paulo, também fossem aplicáveis as empresas fechadas, muitas não seguem com acurácia os mesmos padrões de divulgação exigida por órgãos como a Comissão de Valores Mobiliários e por vezes nem são sujeitas à conferência externa, como o caso de Auditores Independentes. Com a aprovação da nova Lei nº 11.638/07 as empresas fechadas passarão a auditar as demonstrações, se enquadradas no requerimento mínimo de faturamento anual acima de trezentos milhões de Reais ou ativo totalizando o montante de duzentos e quarenta milhões de Reais, o que é considerado um avanço; a presente pesquisa está focada na carteira *Corporate* que atende a essa faixa de faturamento e, portanto tende a melhorar a divulgação das informações contábeis.

2.4.3 Atribuição diferencial de causalidade

A atribuição diferencial de causalidade pode influir na formação do percepto tornando-o menos correspondente ao estímulo distante. Esse é o processo que segundo Rodrigues (1981, p. 250):

[...] qual uma pessoa reconhece intencionalidade na perpetração da ação de outra (a pessoa como origem da ação), ou atribui a fatores independentes da vontade da pessoa a realização da ação (a pessoa no caso sendo apenas instrumento de forças fora de sua vontade). No primeiro caso teríamos a situação de *causalidade pessoal*, e, no segundo, a de *causalidade impessoal* (grifo do autor).

Na percepção de uma ação, a atribuição da causalidade pessoal ou impessoal é importante para o comportamento que se seguirá. O analista de crédito ao perceber e qualificar como ruim a qualidade das demonstrações contábeis elaboradas pelo contador, pode ter sua percepção alterada se tiver a informação da não intencionalidade da preparação do balanço nas condições de prover informação de baixa qualidade ou incompleta.

Rodrigues (1981, p. 250) explica que Heider (1958) indicou como bases fundamentais para o estudo do processo de atribuição diferencial as propriedades disposicionais, forças pessoais e ambientais, causalidade pessoal e impessoal e níveis de atribuição.

As propriedades disposicionais, segundo Heider (1958, p. 80) *apud* Rodrigues (1981, p. 250): “são as invariâncias que tornam possível um mundo relativamente estável, predizível e controlável”.

Rodrigues (1981) menciona que procuramos identificar as propriedades disposicionais não apenas dos eventos que circundam em relação a acontecimentos do ambiente natural, mas também das variâncias que ocorrem no ambiente social. A razão da ocorrência, as causas e conseqüências são buscadas pelo indivíduo para relacioná-las às invariâncias do ambiente a fim de melhorar entendimento. As causas ou os motivos da outra pessoa dão sentido ao que o indivíduo experimenta e são estes sentidos que são armazenados no espaço vital e tornam-se realidade no ambiente do qual vive.

Weffort (2005) lembra que é bastante peculiar o modo como a profissão contábil está organizada no Brasil, uma vez que apenas aqui são registrados a existência de técnicos contábeis, com escolaridade de nível médio profissionalizante e contadores com curso superior em Ciências Contábeis. Tal amplitude na formação dos profissionais que rotineiramente são responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis cria distorções no produto final, nesse caso, as demonstrações contábeis; o analista de crédito tem conhecimento desse fato, das diferentes formações ao qual o contador está exposto e pode ter sua percepção alterada na análise das demonstrações.

As forças pessoais e ambientais influenciam a ação humana. O analista de crédito tem na formação da percepção e na atitude elementos ambientais, que são a área de crédito nos bancos e a política de crédito aos quais as análises estão submetidas bem como as forças pessoais, ao qual envolve as características cognitivas e até a formação técnica. Heider (1958) *apud* Rodrigues menciona que o resultado de uma ação x é função de forças pessoais e ambientais, e que a relação entre essas duas variáveis independentes é aditiva, isto é, se uma é zero, x dependerá da outra.

Dessa forma, ao atribuir diferente classificação de risco a empresa, influenciada pela percepção de risco proveniente da análise das demonstrações contábeis, demonstra que a atitude do analista foi formada a partir do ambiente e das forças pessoais.

Adicionalmente, se o analista optar por alterar a classificação de risco ao analisar demonstrações contábeis consideradas de baixa qualidade, mesmo sem tal fato estar previsto na política de crédito ou ser prática do ambiente onde atua, demonstra o poder do analista e

nessa atitude ao desenvolver a análise. Segundo o autor quando se atribui a uma pessoa o poder de realizar uma determinada ação, supõe-se que as forças do ambiente sejam incapazes de neutralizar a habilidade. A intenção, poder e forças do ambiente constituem-se, segundo Rodrigues (1981) elementos fundamentais da ação, e suas propriedades disposicionais influenciam o processo de atribuição de causalidade.

No caso da instituição financeira que prevê na política de crédito rebaixamento de classificação de risco por não apresentar as demonstrações contábeis auditadas, por exemplo, verificam-se as forças do ambiente atuando no aparecimento da atitude do analista, que é o rebaixamento da classificação e aumento da percepção de risco. Tal situação é descrita por Rodrigues (1981) como Causalidade pessoal e impessoal no qual pode haver uma ação sem que haja intenção, de vez que forças fora da pessoa, ou seja, forças do ambiente podem ser suficientes para produzir o aparecimento de uma ação. Há atribuição de causalidade pessoal à ação de um indivíduo e impessoal quando a ação é percebida como unida ao indivíduo, não originada por ele.

O contador também pode estar inserido num ambiente que o limita na atuação profissional. Por ser reconhecidamente uma atividade regulamentada por lei, o contador tem o dever de prestar serviços que atendam às necessidades dos seus usuários, conforme menciona Weffort (2005). O contador presta serviço ao administrador da empresa ou ao acionista e por vezes, pode ter dificuldade na elaboração das demonstrações contábeis por ter sido requisitado para elaborá-las com menor grau de abertura contábil, menos informação, menor *disclosure*.

O administrador ou o acionista da empresa podem ter o interesse de não divulgar ou limitar a divulgação de informações da empresa às instituições financeiras; nas análises realizadas pelo analista de crédito, não é raro encontrar situações como a citada acima e cabe ao analista optar por refletir na classificação de risco esse fato. A responsabilidade do contador em prestar informações contábeis de boa qualidade é de certa forma transferida ao acionista ou administrador, por serem esses, responsáveis pela empresa. Como explica Heider (1958) *apud* Rodrigues (1981, p.256): “a responsabilidade de uma pessoa diminui na medida em que se atribui mais responsabilidade ao ambiente”.

Na possibilidade de alteração da classificação de risco, o analista atribui essa atitude às demonstrações contábeis de baixa ou alta qualidade e a intenção de melhorar ou piorar a classificação para refletir melhor a posição de risco da empresa. Heider (1958) *apud*

Rodrigues (1981) distingue 3 níveis de atribuição: a fonte (o que estabelece a ligação entre o percebido e o agente causador), a intencionalidade e o motivo. Para Rodrigues (1981), se conhecemos as variáveis envolvidas na perpetração de uma ação que percebemos, fazemos, necessariamente, atribuição.

2.4.4 Contabilidade como instrumento de informação e representação social

Para Jovchelovitch e Guareschi (2008) a linguagem é uma forma de expressão que é especificamente humana. É uma característica distintiva do ser humano em relação aos animais, sendo também de caráter social.

A contabilidade é agente de informação do mercado financeiro. É através das demonstrações contábeis que as empresas ou entidades apresentam formalmente informações relativas à situação financeira e por vezes, ao formato da operação.

Conforme expõem Lopes e Martins (2005, p.76):

Além do fluxo de recursos no sistema financeiro, temos o fluxo de informação. Para que os investimentos possam ocorrer, os investidores demandam informações que permitam a avaliação das peculiaridades dos ativos sendo adquiridos, além de mecanismos eficazes de controle e monitoração de performance. A contabilidade possui papel central nesse contexto como fonte de informação. A informação contábil pode ser usada para a avaliação da qualidade dos ativos (análise de balanços, por exemplo), para a avaliação da performance de agentes investidos pelos acionistas (remuneração de executivos), para controle do comportamento dos gestores após a concessão de créditos (*debt covenants* em dívidas).

Quando uma empresa deseja expandir a produção com a compra de novas máquinas ou simplesmente reestruturar a dívida bancária já existente no balanço contábil, recorre às instituições financeiras com o intuito de obter linhas de crédito. Na ocasião da avaliação, a área de Crédito de um banco reúne um conjunto de informações, tais como: dados cadastrais do tomador de crédito, conjunto de indicadores financeiros obtidos por balanço, declarações de impostos ou relatórios gerenciais passados, conjunto de informações coletadas no mercado ao qual o cliente participa, e eventualmente, conforme o tipo de cliente, outras informações peculiares ao setor de atuação. Essas informações são denominadas por Securato (2002) como preocupações do Analista de Crédito.

Securato (2002, p. 59) detalha ainda o início do processo de crédito:

Para avaliação de risco de crédito de pessoas jurídicas que elaboram os demonstrativos econômico-financeiros básicos, o analista de crédito deverá formar um dossiê contendo os Balanços Patrimoniais, as Demonstrações de Resultados dos Exercícios, o Quadro de Mutações do Patrimônio Líquido e as Demonstrações das Origens e Aplicações de Recursos. É usual o credor solicitar os demonstrativos relativos aos três últimos exercícios e, em situações em que o crédito esteja sendo avaliado em mês distante da data de fechamento do último exercício, pedir adicionalmente um Balancete recente. Algumas empresas, constituídas sob a forma de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, nem sempre elaboram todos os demonstrativos, oferecendo apenas os Balanços, as Demonstrações de Resultados e o Balancete de Verificação.

Assim, observamos que as demonstrações contábeis são parte relevante do processo de avaliação do risco de crédito das instituições financeiras, uma vez que compõem o relatório final elaborado pelo analista de crédito no qual determina o nível de risco de crédito apresentado pela empresa. A presente pesquisa busca compreender a relação entre as demonstrações contábeis e o analista de crédito, sob o entendimento que as mesmas carregam (sem controle consciente) a função de representação social da empresa nos ambientes de concessão de crédito.

A teoria de representação social foi estudada por diversos pesquisadores conforme observaram Jovchelovitch e Guareschi (2008), que contribuíram ao tentar observar o que acontece quando um novo corpo de conhecimento, como a psicanálise se espalha dentro de uma população humana; o resultado foi obtido através do emprego de questionários, pesquisas de opinião, etc, colhendo inclusive amostras sobre a informação que circulava na sociedade sobre o objeto do seu estudo através da análise do conteúdo de jornais.

Jovchelovitch e Guareschi (2008) lembram que as representações estão presentes tanto “*no mundo*”, como “*na mente*” e que ambos os contextos devam ser estudados. O autor ainda menciona que: somente vale a pena estudar uma representação social se ela estiver relativamente espalhada dentro da cultura em que o estudo é feito.

Para entender a importância das demonstrações contábeis na concessão do crédito é significativo o entendimento do ambiente ao qual os analistas de crédito estão inseridos. Cada banco tem uma equipe de analistas de crédito distribuídos em regiões, segmentos de atuação ou tamanho por faturamento; é provável que os ambientes diferenciem-se entre os bancos,

dado que cada um adota políticas e processos de concessão de crédito conforme determinação do Banco Central do Brasil através da Resolução 3.721/09.

Na figura 1 há uma representação do ambiente de análise de crédito e a importância das demonstrações contábeis no processo. O gerente comercial visita a empresa e entende as necessidades de linhas de crédito; posteriormente elabora uma proposta de crédito e envia a área de Análise. O analista solicita as informações da empresa (dentre elas as demonstrações contábeis, conforme já mencionado em parágrafos anteriores) e mantém contato com a empresa para esclarecimentos adicionais (por vezes obter aberturas de contas contábeis ou entender o funcionamento da companhia em diversos aspectos, desde o processo fabril ao organograma dos administradores e até projeções financeiras, dependendo do caso).

Geralmente a empresa atende as solicitações do analista e fornece as informações adicionais, sendo que a partir desse conjunto de dados o analista fará a avaliação e dará seu parecer final no relatório de crédito, no qual contém a análise financeira a partir das demonstrações contábeis e ainda atribuição de *rating*. Posteriormente esse relatório e a proposta de limite são submetidos ao comitê de crédito.

O comitê, de posse do relatório de crédito, analisa a proposta e toma uma decisão que pode resultar na aprovação ou não do limite de crédito solicitado, além de validar o *rating* proposto pela analista. Por fim, o gerente comercial comunica à empresa a decisão do comitê de crédito.

Ambiente do processo de Crédito

Figura 1 – Ambiente do processo de crédito

Jovchelovitch e Guareschi (2008) observam que o sujeito é autor da construção mental e ele a pode transformar na medida em que se desenvolve; se um baixo nível de conhecimento em contabilidade pode obstruir a relação com o contador e prejudicar o entendimento da situação financeira por não interpretar adequadamente as informações apresentadas nas demonstrações contábeis, aumentar o conhecimento nessa disciplina pode resultar na melhora da compreensão desse processo. Jovchelovitch e Guareschi (2008, p. 79) complementam que: “[...] em representações sociais, a análise desloca-se para outro nível; ela já não se centra no sujeito individual, mas nos fenômenos produzidos pelas construções particulares da realidade social”.

As demonstrações contábeis configuram-se como representações sociais das empresas ao analista de crédito. Quando julgadas pelos analistas de boa ou má qualidade, o analista constrói uma realidade através da percepção sobre o risco de crédito envolvido, formalizando essa percepção no relatório de crédito que por fim influencia a atribuição do *rating* (classificação de risco). Cada analista, através do seu entendimento construído ao analisar as

demonstrações contábeis, atribui melhor ou pior classificação de risco, dentro do ambiente de análise de crédito, o que pode não corresponder a real situação da empresa.

Entretanto, não é apenas com o balanço contábil (ou as demonstrações contábeis) que se constrói a representação social da empresa; nesse processo o analista tem diversas representações da empresa, podendo ter sido obtidas através das experiências prévias (análises anteriores de empresas), informações obtidas na mídia, o contato com a administração da empresa, entre outros; tudo isso influencia a construção da representação social da empresa.

A construção dessa realidade pelo analista de crédito é apresentada ao comitê de crédito e formalizada através do relatório de crédito, instrumento utilizado para tomada de decisão. Com outros sujeitos envolvidos como os membros do comitê de crédito e a próprio gerente comercial que iniciou o processo de crédito com a proposta, Jovchelovitch e Guareschi (2008, p. 79) argumentam que é necessário analisar o social enquanto *totalidade*. As representações sociais não são um agregado de representações individuais da mesma forma que o social é mais que um agregado de indivíduos segundo a autora, dessa forma, o ambiente, a interação e a comunicação entre os sujeitos participantes conferem uma estrutura peculiar ao processo de crédito.

2.4.5 Conceito de atitude

É parte deste estudo verificar se os analistas de crédito ao depararem-se com demonstrações contábeis percebidas como de má qualidade, alteram as classificações de risco para refletir a falta ou deficiência na evidenciação contábil. Entender a atitude por parte dos analistas de crédito no processo de análise das empresas é o objeto de estudo desse capítulo.

Rodrigues (1981, p. 394) observa que há mais de 100 definições para o termo atitude. Esclarece ainda que as atitudes constituem-se bons preditores de comportamento e afirma que: “[...] o conhecimento das atitudes de uma pessoa em relação a determinados objetos permite que se façam inferências acerca de seu comportamento”.

Atuar na alteração da classificação de risco da empresa demonstra um sentimento pró-ativo do analista de crédito em relação à valorização das demonstrações contábeis no processo de análise. Segundo Rodrigues (1981, p. 395):

[...] atitude social, tal como a consideramos aqui, refere-se a um sentimento pró ou contra um objeto social, sendo que este pode ser uma pessoa, um acontecimento social, ou qualquer produto da atividade humana.

Nesse caso, o objeto social é a informação contábil.

Rodrigues (1981, p. 397) baseando-se em muitas definições apresentadas para atitude social, sintetizou de forma a elencar as características essenciais:

[...] podemos definir atitude social como sendo uma organização duradoura de crenças e cognições em geral, dotada de carga afetiva pró ou contra um objeto social definido, que predispõe a uma ação coerente com as cognições e afetos relativos a este objeto.

As características mencionadas foram denominadas por Rodrigues (1981, p. 397) como variáveis intervenientes “(não observáveis, porém *diretamente inferíveis* de observáveis)” (grifo do autor) e integradas por três componentes: componente cognitivo, componente afetivo e componente comportamental.

O componente cognitivo é descrito por Rodrigues (1981, p. 398) como: “[...] para que se tenha uma atitude em relação a um objeto é necessário que se tenha alguma representação cognitiva deste objeto”.

O analista de crédito tem conhecimento ou forma de encarar as demonstrações contábeis e essa crença e demais componentes cognitivos constituem “o componente cognitivo da atitude”.

Por vezes, a representação cognitiva das demonstrações contábeis ou o conhecimento desse objeto pelo analista de crédito é vago ou errôneo, o que impacta sua relação de afeto. Rodrigues (1981) lembra que quando vago o conhecimento, seu afeto em relação ao objeto tenderá a ser pouco intenso, e quando errôneo, em nada influirá na intensidade do afeto, o qual será consistente com a representação cognitiva que a pessoa faz do objeto, seja ela correspondente à realidade ou não.

O segundo componente, que é o afetivo, para Fishbein e Raven (1962) e Fishbein (1965) *apud* Rodrigues (1981), é o único característico das atitudes sociais. Para Fishbein as crenças e comportamentos associados a uma atitude são apenas elementos pelos quais se pode medir a atitude, não sendo, porém, parte integrante dela.

Quanto ao componente comportamental, para Newcomb *et al.* (1965) *apud* Rodrigues (1981, p.400): “[...] as atitudes humanas são propiciadoras de um estado de prontidão que, se ativado por uma motivação específica, resultará num determinado comportamento”.

Ao dar importância a utilização das demonstrações contábeis no processo de crédito, o analista quando se depara a balanços contábeis pouco informativos, ex. ou com informações financeiras pouco confiáveis, motiva-se a baixar a classificação de risco da empresa, ou seja, dar uma nota que reflita o aumento da percepção de risco em relação a empresa.

A experiência do analista de crédito somado a crença quanto a necessidade de demonstrações contábeis de boa qualidade para melhor elaboração do processo de crédito resultam no comportamento que demonstre a valorização das demonstrações contábeis, seja por meio da melhora da percepção, chegando a melhora da classificação de risco. Na representação de Newcomb *et al.* (1965) *apud* Rodrigues (1981) as atitudes sociais criam um estado de predisposição à ação que, quando combinado com uma situação específica desencadeante, resulta em comportamento.

Figura 2 – Papel das atitudes na determinação do comportamento
 Fonte: Adaptado de Newcomb *et al.* (1965, p. 401) *apud* Rodrigues (1981).

Para Rodrigues (1981, p. 401): “Devido a este caráter instigador à ação quando a situação o propicia, as atitudes podem ser consideradas como bons preditores de comportamento manifesto”.

Embora nem sempre se verifique total coerência entre os componentes: cognitivo, afetivo e comportamental das atitudes, como ressalta Rodrigues (1981). O analista pode afirmar considerar importantes as demonstrações contábeis e, no entanto, pouco utilizá-las no processo de crédito e formação de opinião em relação ao risco de crédito da empresa analisada.

Dessa forma, inconsistências entre as atitudes e os comportamentos expressos pelas pessoas podem ser observadas, além de ter de levar em consideração as normas sociais (ou políticas de crédito no caso do ambiente no analista), que de certa forma, também funciona como

preditora de comportamento. As políticas de crédito, segundo Securato (2002), estabelecidas pelas instituições financeiras determinam diretrizes de caráter geral relacionados a atuação do crédito, sendo passíveis de alterações, desde que respeitada a regulamentação do BACEN (Banco Central do Brasil), para adequá-las à situação conjuntural da época. As políticas de crédito tratam desde a distribuição da carteira por tipo de cliente ao estabelecimento da concentração de risco por cliente; cabe ao analista seguir essa política, que cada instituição financeira possui, para concessão responsável de crédito.

2.4.6 Formação das atitudes

As opiniões, em síntese, constituem parte da tentativa do homem de enfrentar e dominar o seu mundo. Elas constituem parte integrante da personalidade.

No enfoque funcional, válido mencionar a teoria de Smith, Bruner e White (1956) *apud* Rodrigues (1981) no qual as atitudes se formam para atender determinadas funções, as quais são vistas sob uma perspectiva pragmática de utilidade para o ajustamento da personalidade diante do mundo exterior. Os autores indicam as três funções, que na opinião deles desempenham a atitude: avaliação do objeto, ajustamento social e externalização.

Normalmente, a posição relativa a um objeto específico tem conexões com a posição em relação a outros objetos. As atitudes não existem isoladamente, mas fazem parte segundo Rodrigues (1981) de um denominador comum nítido. Não dedicar-se a aumentar o nível de conhecimento em Contabilidade pode estar relacionado a atitude de pouca importância as demonstrações contábeis no processo de análise de crédito, que por fim influencia o nível de qualidade do trabalho de análise.

A função de ajustamento social das atitudes esclarece Rodrigues (1981), desempenha o papel de propiciar às pessoas oportunidade de uma boa acomodação social. Opinar sobre determinado assunto de acordo com a posição de um terceiro evoca a necessidade do indivíduo de ajustamento no plano social. Os analistas de crédito tendem a dar maior importância na análise às demonstrações contábeis em ambientes onde os comitês de crédito questionam mais o desempenho da empresa, com base na leitura dessas demonstrações (planilhadas em arquivo no formato do banco, onde constam índices financeiros). Nesses ambientes, maior conhecimento em Contabilidade possibilita maior aceitação das opiniões

emitidas pelo analista na exposição ao comitê de crédito, uma vez que usará o conhecimento técnico para embasá-las.

E por fim, a externalização na qual uma atitude tem a função de tornar públicas as opiniões com os mecanismos de projeção e deslocamento. Analistas de crédito que opinam de forma contrária ao conhecimento ou utilização da Contabilidade podem estar emitindo esse juízo, objetivando encobrir as deficiências relativas ao aprendizado desse assunto.

2.4.7 Tomada de decisões

As pessoas são demandadas diariamente a fazerem escolhas. A complexidade e a importância das decisões variam. Rodrigues (1981) lembra que em economia, o problema decisório é encarado do ponto de vista racional e utilitário.

Nesse estudo, assim como na abordagem de Rodrigues (1981), o fenômeno de decisões será observado no aspecto psicológico do processo decisório, tendo por base a suposição de que nem sempre as decisões são tomadas de uma forma racional. As decisões têm consequências psicológicas importantes, o que justifica ainda mais o seu estudo na psicologia.

Embora as normas sociais poupem as pessoas de tomarem mais decisões ao longo do dia, uma vez que as regras fixas do ambiente facilitam a escolha entre opções, os analistas de crédito têm sempre a possibilidade de julgar e atribuir *upgrades* (melhorar) ou *downgrades* (piorar) aos *ratings* de crédito.

Muitas instituições financeiras mantêm políticas de crédito ou sistemas de atribuição de *rating* que prevêm uma punição ou perda na nota no momento de classificação final do risco de crédito, ao definir que de alguma forma, a empresa não atende todos os requisitos relacionados a uma boa evidenciação contábil, podendo ser, por exemplo, pelo fato de não ter as demonstrações contábeis submetidas a auditoria independente. No entanto, cabe ao analista de crédito de posse dessa classificação sugerida pelo ambiente (política ou sistema), manter a nota ou piorar a classificação de risco de crédito de forma julgamental se a percepção formada da empresa, através das demonstrações contábeis ou contato com o contador, por exemplo, for considerada ruim.

Rodrigues (1981) questiona se as decisões não são exemplos de comportamento tipicamente individuais, resultantes da elaboração cognitiva da pessoa que toma a decisão e influenciada

pela experiência passada e por eventuais condicionamentos em situações semelhantes. O analista que considera relevante a análise das demonstrações contábeis para entendimento da situação e risco da empresa, tenderá a refletir nas classificações de risco de crédito, com ajustes positivos ou negativos a percepção adquirida ao analisar as demonstrações contábeis: se de boa qualidade, se informativas, com notas explicativas claras poderá elevar a nota pelo melhor entendimento do risco; reação contrária, também seria considerada no caso de percepção ruim em relação às demonstrações contábeis da empresa.

Duas posições teóricas são apresentadas por Rodrigues (1981) para entendimento da natureza psicológica no processo decisório. Janis (1959) e Mann, Janis e Chaplin (1969) *apud* Rodrigues (1981) entendem o processo decisório como iniciado a partir de um conflito e a decisão seria a resolução dessa questão, no entanto, no momento de tomar a decisão, se houver prazos temporais a pessoa tendência para um dos lados do conflito a fim de finalizá-lo na expiração do prazo, o que pode provocar o retorno desse problema dado que ainda haveria alguns resquícios não resolvidos devido o limite do tempo.

Outra posição apresentada por Rodrigues (1981, p.456) foi elaborada por Festinger (1964). O autor expõe que o processo decisório pode ser dividido em três fases psicologicamente distintas, a saber: fase pré-decisória (conflito e avaliação não tendenciosa das alternativas), fase da decisão propriamente dita (escolha de uma alternativa e rejeição da outra ou das outras) e fase de redução de dissonância (tendenciosidade no sentido de valorizar a alternativa escolhida e desvalorizar as rejeitadas).

Em resumo, a diferença entre as duas posições teóricas é de que na primeira apresentada é condição primordial tendenciar uma das alternativas em conflito para facilitar a tomada da decisão e na segunda, a tendência é verificada após a decisão, com a sobrevalorização do lado que foi optado. O analista após o processo de formação de percepção em relação às demonstrações contábeis e após tomar a decisão de manter ou alterar a classificação de risco da empresa no qual seria configurado como atitude, pode enquadrar-se em ambas as teorias apresentadas para justificar a decisão.

3 PROCEDER METODOLÓGICO

Para Martins e Theóphilo (2007), o homem busca entender a realidade, relaciona e confronta informações, fatos, dados e evidências visando à solução de um problema da realidade social.

Para entendimento da percepção dos analistas de crédito em relação às demonstrações contábeis, bem como para responder outras questões de pesquisa, a presente pesquisa utilizou abordagens qualitativas e quantitativas.

Para essa pesquisa foi utilizada técnica não experimental, cuja estratégia envolveu a aplicação de questionário como instrumento de coleta de dados. A abordagem quantitativa foi utilizada para avaliação dos resultados, onde a estatística serve como técnica para busca de sínteses e interpretações de um conjunto de dados numéricos.

Conforme Martins e Theóphilo (2007), a abordagem quantitativa está relacionada a evidências e dados coletados que podem ser quantificados, mensurados e são trabalhados para serem submetidos a técnicas ou testes estatísticos. A pesquisa qualitativa engloba evidências e dados obtidos não passíveis de mensuração, com descrições, compreensões e análise de informações que naturalmente não são expressas por números; a pesquisa qualitativa captura dados psicológicos para descobrir e entender a complexidade e a interação de elementos relacionados ao objeto de estudo.

Rodrigues (1981) menciona que os métodos de pesquisa em psicologia social - o estudo científico do processo de interação humana - referem-se aos diferentes procedimentos utilizados pelos psicólogos no estudo científico dos fenômenos sociais.

Rodrigues (1981) esclarece que o pesquisador, através de diferentes métodos de coleta de dados, obtém informações acerca da variável dependente (nesse caso, mudança de *rating* e importância das demonstrações contábeis) e em seguida procura inferir a variável ou as variáveis independentes (percepção das demonstrações contábeis) responsáveis pela ocorrência do fenômeno verificado.

O questionário foi o instrumento de pesquisa aplicado aos analistas de crédito com o objetivo de capturar a percepção relacionada às demonstrações contábeis na avaliação de risco da empresa, indicando a atitude após a percepção formada.

3.1 Questionário

Martins e Theóphilo (2007) definem o questionário como sendo um conjunto ordenado e consistente de perguntas relativas às variáveis e situações que se deseja medir ou descrever. É uma ferramenta conhecida de coleta de dados, respondida por terceiros selecionados, normalmente por escrito e sem a influência direta do pesquisador. No envio do material, explicações devem ser fornecidas aos respondentes no que se refere ao propósito e finalidade da pesquisa.

Goode e Hatt (1977, p.175) ressaltam que o importante é considerar que cada item no questionário constitua idealmente uma hipótese ou parte de uma hipótese e que a resposta seja significativa para o problema central do pesquisador. Para tal é necessário o maior conhecimento possível do pesquisador na área em que está trabalhando.

Um guia para a formulação de questões foi sugerido por Goode e Hatt (1977), no qual inclui um número de entrevistas exploratórias não estruturadas com indivíduos que viveram intimamente com o comportamento social estudado, sendo que essas entrevistas não devem ser incluídas na tabulação final. O formulário usado nessa fase pode ser considerado um esboço.

A fase exploratória¹⁰ da pesquisa contou com a observação inicial dos problemas relacionados às demonstrações contábeis enviadas pelas empresas fechadas para o processo de avaliação do crédito, bem como dos problemas advindos do contato entre os analistas e contadores em momento posterior, no esclarecimento de dúvidas em relação a alguns registros ou contas contábeis.

Reconhecido o problema, algumas questões foram originadas e agrupadas num formato de questionário, o que seria a forma embrionária proposta para buscar a resposta após o entendimento do problema. Esses questionários em formato inicial foram aplicados a um grupo de dez analistas, no qual a primeira intenção era identificar possíveis desentendimentos em relação a questões elaboradas ou necessidade de incluir novas questões. Essa fase inicial foi denominada estudo-piloto.

¹⁰ A autora da presente pesquisa atua no mercado como analista de crédito há mais de cinco anos, o que facilitou tanto a abordagem dos analistas de crédito quanto à verificação dos problemas que originaram esse trabalho.

Para Goode e Hatt (1977), um estudo-piloto pode ser conduzido em uma etapa preliminar à redação do questionário. Nesse momento podem ser identificados problemas no significado de frases, diferença nas respostas ao que parece ser a mesma pergunta, novas áreas de assunto, etc. Assim o questionário é redigido incluindo a capa e instruções na forma final a ser aplicada a uma amostra menor. Na tabulação das respostas, o pesquisador poderá verificar se faltam informações ou se há necessidade de incluir novas questões.

Após esse estudo-piloto foram elaboradas mais duas versões do questionário, sendo a terceira considerada definitiva após alguns ajustes. O questionário definitivo foi então enviado à analistas de crédito através de mensagens eletrônicas com o arquivo em anexo (pdf) ou através de um link disponível na página do *Qualtrics* (<https://qtrial.qualtrics.com/WRQualtricsControlPanel/?>), *sítio* da Internet destinado à inclusão de questionários para pesquisas).

O questionário em versão final enviado aos analistas foi dividido em quatro partes, seguindo orientações na redação final feita pelos autores Goode e Hatt (1977), como o agrupamento de itens no questionário, que deve ter uma progressão lógica e que partam dos itens mais simples para os mais complexos:

- Na primeira parte foram solicitadas informações relativas ao perfil do analista de crédito como nome (a identificação era opcional), nome da instituição financeira na qual trabalhava no momento, formação acadêmica e experiência na área (em quantidade de anos);
- Na segunda parte foi solicitado aos analistas de crédito que indicassem as demonstrações contábeis usualmente recebidas e as demonstrações que gostariam de receber para avaliação da situação financeira da empresa. Dessa forma, seria possível verificar através das respostas se há grande diferença entre a prática e o ideal em termos da obtenção das informações contábeis, podendo revelar uma situação de análise com dados limitados. As outras duas questões tinham por função identificar o ambiente ao qual o analista estava inserido, pela indicação da forma de atribuição de *rating* e pela participação de empresas na carteira de análise com demonstrações contábeis não auditadas ou revisadas por auditores independentes contidas;
- A terceira parte é dividida em dois grupos: em onze assertivas objetivou-se identificar a opinião dos analistas em relação à importância das demonstrações contábeis e a percepção de risco de crédito e em sete assertivas identificar a percepção do analista em relação ao

contador. Foi orientado aos analistas que levassem em consideração a experiência e crenças pessoais ao responder as questões.

As assertivas foram baseadas na Escala Likert em cinco níveis, variando de (1) concordo totalmente, (2) concordo, (3) indiferente, (4) discordo, (5) discordo totalmente. Os seis níveis não foram aplicados a esse questionário, o que excluiria a resposta indiferente e obrigaria o analista a escolher um dos lados concordo ou não concordo, por entender que também era necessário identificar o analista cuja opinião era indiferente em relação ao tópico questionado.

- A quarta parte (e última parte) tem por finalidade medir o conhecimento dos analistas de crédito em contabilidade. Nove tópicos recorrentes em demonstrações contábeis foram escolhidos (reavaliação de imobilizado, contabilização de marca, registro de ágio, contabilização de incentivos fiscais, registro de investimentos, registro de *leasing*, reconhecimento de gastos com pesquisa, reconhecimento do capital circulante líquido e registro de operações de *hedge* – derivativo). Esses tópicos, por vezes, são adotados pelo contador de forma incorreta e podem alterar de forma significativa o patrimônio e rentabilidade das empresas, tendo como resultado, por exemplo, o incremento de patrimônio líquido ou reconhecimento de receitas. Lembrando que, em se tratando de empresas fechadas e nem sempre auditadas, o analista pode reconhecer o registro indevido e reclassificar ou excluir as contas contábeis afetadas de forma a representar melhor a situação financeira da empresa sob avaliação.

A Escala Likert, escala para medir atitude, é utilizada nas investigações sociais e através de um conjunto de itens apresentados na forma de afirmações, é solicitado aos participantes da amostra que externem a reação, escolhendo um dos cinco ou sete pontos da escala, associando a cada, um valor numérico. Os pontos indicarão atitude favorável ou desfavorável em relação ao objeto avaliado, como a introdução de uma medida de intencionalidade auxiliando o respondente, tendo como respostas convencionais: “concordo muito”, “concordo”, “duvidoso”, “discordo” e “discordo muito”, conforme especificam Goode e Hatt (1977).

3.2 Validade e fidedignidade

Martins e Theóphilo (2007, p.13) mencionam que para medir, avaliar ou quantificar informações, o profissional ou pesquisador precisará atentar para os critérios de significância

e precisão dos instrumentos de medidas que irá utilizar: validade, ou validez e confiabilidade ou fidedignidade.

Confiabilidade e validade são dois pré-requisitos que se aplicam ao questionário, como instrumento de coleta de dados. Para os autores, a confiabilidade de um instrumento para coleta de dados, teste, técnica de aferição é sua coerência, determinada através da constância dos resultados e o desvio-padrão (medida de dispersão em torno da média), que pode ser um indicador do grau de confiabilidade de um instrumento de medidas. Nesse caso, quanto menor o valor do desvio-padrão, maior será o grau de confiabilidade do instrumento de medidas.

A validade, em termos gerais, se refere ao grau em que um instrumento mede a variável que pretende medir, segundo Martins e Theóphilo (2007, p.15). A adequação do instrumento depende do uso, assim como a Escala Likert é indicada para medir a percepção através de assertivas.

A validade é um critério de significância de um instrumento de medidas com diferentes tipos de evidência: validade aparente, validade de conteúdo, validade de critério e validade de constructo.

A validade aparente é uma característica necessária porque, se os respondentes entendem o instrumento de medidas como irrelevante ou inadequado, a falta de validade aparente poderá comprometer todo o estudo, conforme lembram Martins e Theóphilo (2007). O próprio pesquisador que constrói um instrumento de medidas julga se o instrumento de fato mede a variável que ele deseja estudar.

No questionário aplicado aos analistas de crédito, ocorreu apenas uma manifestação (cerca de 1,56% da amostra) por parte dos respondentes em relação às questões de contabilidade incluídas no grupo quatro, no qual pretendia medir o conhecimento em contabilidade dos analistas de crédito. Dado que algumas questões foram aplicadas conforme as recentes mudanças aplicadas às normas contábeis, o respondente manifestou falta de crença em relação à efetividade dessa medição do nível de conhecimento pela quantidade de acertos, alegando que os analistas não teriam tido tempo para atualização. O fato é que tomar conhecimento da atualização das mudanças nas normas contábeis é responsabilidade do analista de crédito, uma vez que utiliza esse conhecimento para atuar em seu trabalho, bem como as mudanças abordadas foram aprovadas na Lei nº 11.638/07 e o questionário foi inicialmente aplicado cerca de 27 meses depois, em março de 2010.

A validade de conteúdo trata das evidências relacionadas ao conteúdo, é o grau em que a medição representa o conceito que se pretende medir. Todos os aspectos fundamentais devem ser analisados a fim de que o instrumento meça o que se pretende medir, sendo que a área de abrangência do conteúdo deve ser inteiramente descrita antes da construção do teste, nesse caso o questionário.

A validade de constructo trata do processo de validação que deve estar necessariamente vinculado a uma teoria, segundo Martins e Theóphilo (2007). As assertivas relacionadas ao estereótipo do contador foram tratadas nos estudos de *Hoffjan (2004) e Siegel (2000) apud Hooper et al. (2009)*.

Para Martins e Theóphilo (2007, p.18) a validade total é obtida pela soma das validades de conteúdo, de critério e de constructo, sendo que a validade de um instrumento de medição se verifica com base nessas três evidências.

Martins e Theóphilo (2007) tratam da confiabilidade e validade na escala de atitude. Os autores lembram que atitude é uma predisposição aprendida para um comportamento consistentemente favorável ou desfavorável em relação a um determinado objeto. Dentre os modelos, escolheram o de atitude de três componentes que foram incluídas no grupo três do questionário:

- O componente cognitivo consiste nas cognições do indivíduo, ou seja, o conhecimento e as percepções que foram adquiridos pela combinação entre experiência direta com o objeto de atitude e as informações de várias fontes. Tratam-se das assertivas: 1, 2, 3,4 e 7.
- O componente afetivo representa as emoções ou sentimentos dos consumidores em relação a um produto ou marca em particular. Tratam-se das assertivas: 5, 6 e 8.
- Enquanto o componente conativo relaciona-se com a probabilidade com que um indivíduo irá adotar um comportamento específico diante do objeto de atitude. Tratam-se das assertivas: 9,10 e 11.

Todos os componentes acima descritos estão presentes no questionário. No grupo três, as assertivas tratam do objeto de atitude em relação à importância das demonstrações contábeis e o processo de crédito.

Martins e Theóphilo (2007) lembram da dificuldade e complexidade da tarefa de medir constructos comuns nos estudos comportamentais. A atitude é um constructo que existe na mente dos indivíduos, não podendo ser observada diretamente, como seria o caso de peso ou altura, por isso são utilizadas escalas. Goode e Hatt (1977) também trataram dessa dificuldade, mencionando inclusive a dificuldade de Thurstone o que o levou a desenvolver uma técnica de intervalos aparentemente iguais. Posteriormente a escala de Likert passou a ser usada, possibilitando que o respondente escolha o ponto que melhor expressa seu entendimento em relação à variável que está sendo medida.

3.2.1 Coeficiente Alfa de Cronbach

A avaliação da confiabilidade e da validade da medida de atitude foi conduzida também através do cálculo do coeficiente de Cronbach.

Segundo Martins e Theóphilo (2007), este coeficiente foi desenvolvido por J. L. Cronbach e o seu cálculo alfa carece de uma única aplicação do instrumento de medição, produzindo valores entre 0 e 1 ou entre 0 e 100%. Os autores observam que quando o coeficiente é maior que 70%, há confiabilidade nas medidas.

Hair *et al.* (2005) indicam o alfa de Cronbach como tipo de confiabilidade de coerência interna. Para os autores, um nível aceitável de confiabilidade indica que os respondentes estão respondendo as perguntas de forma coerente. Apesar de indicarem como limite inferior geralmente aceito o coeficiente em 0,70, Hair *et al.* (2005) mencionam que o coeficiente em 0,60 é aceitável em pesquisa exploratória.

A expressão do coeficiente é dada por:

$$\alpha = \frac{N\rho}{[1 + \rho(N-1)]}$$

Onde: N= número de itens

ρ média = média dos coeficientes de correlação linear (Pearson) entre os itens.

$0 \leftarrow \alpha \leftarrow 1$ ou $0 \leftarrow \alpha \leftarrow 100\%$

São calculadas todas as correlações (p) entre o escore de cada item e o escore total dos demais itens. O valor de alfa é a média de todos os coeficientes de correlação. Hair *et al.* (2005) lembram que há relação positiva entre o coeficiente de alfa e o número de itens na escala. O aumento de itens, mesmo com grau igual de intercorrelação, aumenta o valor de confiabilidade.

Para o alfa de Cronbach (escala Likert) do questionário aplicado aos analistas de crédito, o coeficiente encontrado foi de 0,614 ou 61,4%, o que é ainda um nível adequado para uma pesquisa exploratória, resultado esse classificado por Hair *et al.* (2005) como moderado na intensidade da associação em relação à variação do coeficiente alfa.

3.3 População, Amostra e Período

A população da pesquisa é composta por analistas de crédito de diversos bancos (brasileiros e estrangeiros), cuja carteira de análise contenha empresas fechadas (faturamento entre R\$ 300 mln e R\$ 1 bilhão), usualmente classificadas como empresas *Corporate*.

A amostra de respondentes foi intencional, que segundo Martins e Theóphilo (2007) trata-se da escolha propositada de um grupo de elementos que irão compor a amostra sendo que o investigador intencionalmente recorre a determinados grupos dos quais deseja saber opiniões.

O universo de analistas de crédito que avaliam empresas fechadas sob as características pretendidas foi estimado em torno de 200 pessoas, considerando todos os bancos maiores e médios, de capital nacional ou estrangeiro. No entanto, pela impossibilidade de alcançar todos os analistas, o questionário foi enviado a todos os analistas ao qual a autora mantinha relacionamento de trabalho, solicitando a esses que repassassem aos demais colegas, tratando-se dessa forma de uma amostra intencional. O questionário foi enviado para pelo menos 12 bancos (dos quais 9 pertencem a lista dos 20 maiores bancos em ativos em Dezembro de 2009, conforme informações divulgadas no Bacen).

Como resultado, cerca de 96 analistas foram abordados, tendo como respondentes 68 pessoas. 4 questionários tiveram que ser excluídos da tabulação uma vez que foram oriundos do Qualtrics, onde era possível verificar os endereços IP dos computadores, indicando que uma pessoa poderia ter respondido o mesmo questionário por mais de uma vez. Dessa forma,

foram tabuladas as respostas de 64 analistas de crédito (cerca de 66% em relação aos abordados).

4 TRATAMENTO ESTATÍSTICO E RESULTADOS

4.1 Estatística descritiva

As respostas foram analisadas com base na estatística descritiva. Martins e Theóphilo (2007) atribuem aos objetivos da estatística descritiva a organização, sumarização e descrição de dados. Foram utilizadas técnicas como média aritmética, moda, mediana e desvio padrão a fim de interpretar e analisar as respostas.

Em relação ao perfil dos analistas de crédito questionado no Grupo 1, dos 64 respondentes a média em anos de experiência era de 7,45 anos de atuação na área de Crédito, com desvio-padrão de 6,06 anos, mediana de 5,5 anos e mínimo de 0,20 anos e máximo de 23 anos. Os dados relativos a tempo de experiência foram categorizados em quatro classes, variando entre 1- pouca experiência (equivalente a analista Junior) e 4- alto nível de experiência (equivalente a um cargo de especialista de crédito).

Válido ressaltar que se trata de uma proposta de categorização, dado que o nível de conhecimento do analista, embora seja influenciado pelo tempo de trabalho, pode ter um desenvolvimento mais rápido dependendo de variáveis como nível de dificuldade de casos avaliados, aprendizado de temas relacionados ao risco de crédito, como operações estruturadas, produtos bancários, entre outros.

Tabela 4 - Experiência dos analistas de crédito

Categorias	Tempo de experiência	Quantidade de analistas	% do total
1	0,1 a 2,9 anos	9	14%
2	3,0 a 5,9 anos	18	28%
3	6,0 a 10 anos	18	28%
4	acima de 10 anos	14	22%
Sem resposta		5	8%
Total		64	100%

Quanto à formação acadêmica (tabela 5), o curso de Administração possui a maior participação entre os respondentes, seguidos de Economia e Engenharia. Os graduados em Contabilidade apresentaram a menor participação entre os respondentes.

Dentre as respostas, não houve analista com formação exclusiva em Direito. Adicionalmente, foram classificados como Outros quem optou por não responder essa questão (dois casos) e um analista que cursou uma graduação não disponível como resposta no questionário.

Tabela 5 - Formação acadêmica dos analistas de crédito

Formação acadêmica	Quantidade	% do total
Administração	34	53,1%
Economia	15	23,4%
Engenharia	6	9,4%
Contabilidade	4	6,3%
Outros	3	4,7%
Direito	0	0,0%
Subtotal	62	96,9%
Administração e Contabilidade	1	1,6%
Administração e Direito	1	1,6%
Total de respondentes	64	100,0 %

Quanto às questões do Grupo 2 do questionário, os respondentes manifestaram opinião quanto às demonstrações contábeis usualmente enviadas pelas empresas fechadas para a avaliação do risco de crédito.

Tabela 6 - Demonstrações contábeis usualmente enviadas pelas empresas

Questão 1	Balanço contábil ou balancete	DRE	DOAR	DFC	Projeção	Notas explicativas	DMPL	Abertura do Endividamento	Relatório de Auditoria
Quantidade de respondentes	64	61	12	18	0	0	5	1	1
% do total	100%	95%	19%	28%	0%	0%	8%	2%	2%

Na Tabela 6 verificam-se quais são as demonstrações contábeis usualmente enviadas pelas empresas fechadas aos analistas para a avaliação de crédito, enquanto na Tabela 7 verificam-se quais são as demonstrações contábeis consideradas importantes ao analista para a realização da análise de crédito, ou seja, quais as demonstrações que o analista gostaria de receber para avaliar a empresa fechada.

Tabela 7- Demonstrações contábeis consideradas importantes aos analistas

Questão 2	Balanço contábil ou balancete	DRE	DOAR	DFC	Projeção	Notas explicativas	DMPL	Abertura do Endividamento	Relatório de Auditoria	Relatório de Administração	Demais aberturas
Quantidade de respondentes	64	64	29	59	2	2	10	1	2	1	1
% do total	100%	100%	45%	92%	3%	3%	16%	2%	3%	2%	2%

A comparação entre a Tabela 6 e a Tabela 7 evidencia a situação de falta ou limitação de informações que é imposta aos analistas no processo de análise para concessão de crédito. Pela comparação dos dados percebe-se que os analistas gostariam que mais informações e aberturas contábeis fossem enviadas, o que reduziria o problema de assimetria informacional.

Um exemplo evidente é a divulgação da DFC – Demonstração de Fluxo de Caixa; enquanto 28% dos analistas de crédito (Tabela 6) informam que usualmente recebem essa demonstração contábil das empresas fechadas, pelo menos 92% dos analistas (Tabela 7) informam quem gostariam de receber esse dado.

Quanto a terceira questão do grupo 2, que trata da forma como os analistas atribuem *ratings* de crédito, 55 respondentes (86% do total) atribuem *ratings* através de sistemas desenvolvidos pelo banco, 1 (2% do total) respondente atribui através de consulta ao Serasa e 8 respondentes (13% do total) afirmaram que atribuem subjetivamente sem utilização de sistemas, observando os índices financeiros do período e comparando as tabelas e políticas estabelecidas pela banco. Pelos dados apresentados acima, verifica-se que a maioria dos analistas atribui de forma objetiva os *ratings*.

Na quarta questão do grupo 2, quanto à participação na carteira de empresas que não disponibilizam demonstrações contábeis auditadas, verificamos que 8 respondentes (12,5% do total) possui mais de 80% das empresas nessa condição, 21 respondentes (32,8% do total) possui entre 50% e 80% de empresas na carteira, 16 (25% do total) possui entre 30% e 50% de empresas e por fim, 19 respondentes (29,7% do total) possui na carteira menos de 30% de empresas que não disponibilizam demonstrações contábeis auditadas. Isso significa que dentre os respondentes, 45,3% dos analistas possui a maior parte da carteira (mais de 50%) formada por empresas fechadas cujas demonstrações contábeis não são auditadas, o que ressalta a falta de confiabilidade nos dados divulgados.

No grupo 3, as assertivas relacionadas a percepção de crédito através da escala Likert, revelam os seguintes dados, apresentados na Tabela 8.

Tabela 8 - Resultado das assertivas relacionadas à percepção e atitude do analista

	1		2		3		4		5		Desvio-padrão
	Concordo		Concordo		Indiferente		Discordo		Discordo		
	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	
1 Acredito que as demonstrações contábeis (balanços, DRE, aberturas contábeis, etc) enviadas pelas companhias fechadas são parte importante do processo de crédito e fundamentais para o entendimento da situação financeira da empresa.	51	79.7%	13	20.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.4055
2 Acredito que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada.	52	81.3%	12	18.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.3934
3 Ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa.	42	65.6%	21	32.8%	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0.5154
4 O entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito.	19	29.7%	34	53.1%	7	10.9%	4	6.3%	0	0.0%	0.8141
5 Considero-me com bom nível de conhecimento em contabilidade.	0	0.0%	4	6.3%	14	21.9%	42	65.6%	4	6.3%	0.6777
6 Avalio como ótima a qualidade das informações prestadas pelas companhias fechadas, através das demonstrações contábeis.	33	51.6%	22	34.4%	3	4.7%	5	7.8%	1	1.6%	0.9798
7 Considero um alto risco avaliar a situação financeira de uma companhia fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, também conhecidas como "balanço papel de pão".	48	75.0%	16	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.4364
8 O único responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela companhia fechada é o contador.	2	3.1%	22	34.4%	19	29.7%	19	29.7%	2	3.1%	0.95
9 Após finalizado o processo normal de apuração do rating, penalizo a empresa posteriormente com a atribuição subjetiva de um rating pior (downgrade) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.	29	45.3%	26	40.6%	5	7.8%	4	6.3%	0	0.0%	0.8545
10 Se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de rating, atribuo a empresa um rating melhor (upgrade).	6	9.4%	11	17.2%	23	35.9%	19	29.7%	5	7.8%	1.0797
11 Apenas melhoraria o rating se as demonstrações contábeis das empresas fechadas fossem submetidas a revisão de auditoria independente.	10	15.6%	23	35.9%	21	32.8%	9	14.1%	1	1.6%	0.9759

Segundo Martins e Theóphilo (2007), o desvio-padrão pode ser um indicador do grau de confiabilidade de um instrumento de medidas e dessa forma, quanto menor o valor do desvio-padrão, maior será o grau de confiabilidade do instrumento de medidas. Goode e Hatt (1977) também mencionam ponderação de itens e respostas da escala com a utilização do desvio-padrão para a verificação da confiabilidade. Dado que a escala Likert empregada no questionário conta com quatro intervalos, os valores do desvio-padrão relatados acima para cada uma das assertivas evidenciam que o resultado é confiável.

A Tabela 9 demonstra que no geral, os analistas de crédito consideram importantes as demonstrações contábeis enviadas pelas empresas fechadas para avaliação do crédito, bem como acreditam que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de crédito fica prejudicada. 85,9% dos analistas percebem como alto risco a avaliação de uma empresa fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade e 71,9% discordam (ou discordam totalmente) ao avaliar como ótima a qualidade das demonstrações contábeis enviadas pelas empresas fechadas. Dessa forma, pode-se inferir que os analistas percebem e avaliam negativamente o processo de avaliação de crédito com base no recebimento de informações contábeis de má qualidade.

Tabela 9 - Resumo das assertivas

Tabela 7 – Resumo das assertivas						
Resumo	1	2	3	4	5	
	Concordo		Indiferente		Discordo	
Assertivas	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%
1	64	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
2	64	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
3	63	98,4%	1	1,6%	0	0,0%
4	53	82,8%	7	10,9%	4	6,3%
5	4	6,3%	14	21,9%	46	71,9%
6	55	85,9%	3	4,7%	6	9,4%
7	64	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
8	24	37,5%	19	29,7%	21	32,8%
9	55	85,9%	5	7,8%	4	6,3%
10	17	26,6%	23	35,9%	24	37,5%
11	33	51,6%	21	32,8%	10	15,6%

Os analistas de crédito também acreditam que ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa e 100% acreditam que o entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito. Interessante notar que 82,8% dos respondentes acreditam ter um bom nível de conhecimento em contabilidade.

É notável observar que os respondentes não foram unânimes em considerar o contador o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa fechada aos bancos, podendo inferir dessa forma que essa responsabilidade, na ótica desses respondentes, poderia ser compartilhada pelos acionistas ou administradores. Essa questão também pode reforçar a idéia das características negativas dos contadores, uma vez que a maioria dos respondentes foi indiferente ou não concordou com a assertiva que tratava o contador como profissional líder.

Por fim, tratando-se das assertivas relativas à atitude, a maioria dos analistas concorda em penalizar a empresa com pior *rating* por ter enviado demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional, corroborando com o resultado da assertiva anteriormente citada em que 85,9% dos analistas consideram um alto risco avaliar a situação financeira de uma empresa com base em demonstrações contábeis de péssima qualidade. Assim, perceber maior risco implica cobrar maior preço pelas operações de crédito.

Já quando questionados quanto ao contrário, se recompensariam a empresa atribuindo um melhor *rating* de crédito devido à divulgação de demonstrações contábeis de boa qualidade, a maioria optou por discordar, embora essa questão tenha apresentado o maior desvio-padrão, demonstrando também que os respondentes ficaram divididos entre concordar, estar indiferente ou discordar.

Para os analistas, o parecer dos auditores independentes aumenta a confiabilidade em torno das demonstrações contábeis enviadas pela empresa, sendo que 51,6% concordariam em melhorar o *rating* das empresas fechadas somente se apresentassem esse parecer, o que demonstra que há um movimento para a valorização da informação de boa qualidade e confiável.

Quanto a percepção do analista em relação ao contador, para quase todas as assertivas os analistas expressaram indiferença em relação a percepção, sendo as principais características marcadas por essa resposta: profissional líder, comunicativo e capacidade de trabalhar em equipe.

Tabela 10 - Resultado da percepção em relação ao contador

Assertivas	Concordo totalmente		Concordo		Indiferente		Discordo		Discordo totalmente		Não respondeu	
	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%	quantidade	%
1 Percebo o contador como um profissional criativo.	4	6,3%	16	25,0%	21	32,8%	18	28,1%	4	6,3%	1	1,6%
2 Percebo o contador como um profissional estudioso.	7	10,9%	32	50,0%	19	29,7%	4	6,3%	1	1,6%	1	1,6%
3 Percebo o contador como um profissional que trabalha em equipe.	4	6,3%	18	28,10%	27	42,2%	10	15,6%	4	6,3%	1	1,6%
4 Percebo o contador como um profissional	0	0,0%	2	3,10%	29	45,3%	28	43,8%	4	6,3%	1	1,6%
5 Percebo o contador como um profissional líder.	1	1,6%	1	1,60%	32	50,0%	24	37,5%	5	7,8%	1	1,6%
6 Percebo o contador como um profissional propenso ao risco.	2	3,1%	11	17,20%	21	32,8%	26	40,6%	3	4,7%	1	1,6%
7 Percebo o contador como um profissional ético.	5	7,8%	28	43,80%	26	40,6%	4	6,3%	0	0,0%	1	1,6%

Dentre as características positivas reforçadas pelos respondentes, destacam-se: a percepção do contador como profissional estudioso (60,9% do total concordam totalmente ou concordam) e como profissional ético (51,6% do total concordam totalmente ou concordam).

No entanto, houve mais assertivas com discordâncias o que reforçou características negativas do contador, tais como: perceber o contador como profissional comunicativo (50% do total discordam totalmente ou discordam e 45,3% são indiferentes), perceber o contador como profissional líder (45,3% do total discordam totalmente ou discordam) e por fim, perceber o contador como profissional propenso ao risco (45,3% do total discordam totalmente ou discordam). Dessa forma, pelo menos três características negativas foram reforçadas pelos analistas de crédito, apesar da resposta Indiferente ter sido aplicada a maioria das assertivas.

Tais resultados corroboram com pesquisas, como de Hooper *et al.* (2009), relativas a percepção da comunidade quanto aos contadores que demonstraram no geral tenderem a ser negativas, com a identificação de características como repetitividade, tédio, monotonia, detalhista, entre outros.

Por fim, para finalizar a parte descritiva o grupo 4 pretendia medir o nível de conhecimento em contabilidade dos analistas de crédito. Dentre os 64 respondentes, dentre as nove questões, a média em acertos foi de 4,73, com desvio-padrão de 1,57, máximo de 8 acertos e mínimo de 2 acertos.

Na Tabela 11, os acertos estão divididos pela formação acadêmica dos analistas. Lembrando que os acertos foram categorizados conforme nível de conhecimento em contabilidade, a saber: de 1 a 3 acertos – nível de conhecimento baixo, 4 a 6 acertos – nível de conhecimento médio e de 7 a 9 acertos – alto nível de conhecimento.

Tabela 11 - Nível de conhecimento em contabilidade versus formação acadêmica

Formação dos analistas	Quantidade de analistas	Participação da amostra	Média de acerto em Contabilidade	Grau de acerto	Desvio padrão	Máx. acertos	Mín. acertos
Administração	34	53%	4,5	Médio	1,419	8	2
Economia	15	23%	4,87	Médio	1,55	8	2
Engenharia	6	9%	4,5	Médio	0,836	6	4
Contabilidade	4	6%	6,0	Médio	2,4	8	3
Outros	3	5%	5,0	Médio	3,0	8	2
Administração e contabilidade	1	2%	7,0	Alto	-	7	-
Administração e direito	1	2%	4,0	Médio	-	4	-
Direito	0	0%	0,0	-	-	0	-
Total	64	100 %					

No geral, os analistas com formação em Contabilidade possuem a maior média em acertos nas questões contábeis. No entanto, ao dividir em categorias, todas as formações demonstraram ter conhecimento médio no tema, sendo possível reconhecer o número de máximos acertos em analistas com formação em Administração, Economia e Outros, além de Contabilidade.

Válido ressaltar que o conhecimento em contabilidade não advém apenas da graduação cursada pelos analistas. O treinamento oferecido pelas instituições financeiras aos analistas de crédito com o intuito de aumentar o conhecimento através de *workshops*, palestras ou cursos é uma iniciativa que também contribui para o exercício da análise de crédito.

4.2 Análise de Cluster

Para que se possam identificar perfis de respondentes com concepções distintas em relação à importância da contabilidade e a percepção de risco de crédito foi realizada uma análise de cluster. Esta análise é uma técnica multivariada utilizada para detectar grupos de sujeitos, dado que os sujeitos em cada cluster tendem a ser semelhante entre si e diferentes de sujeitos de outros clusters, conforme Pestana e Gageiro (2000) e Hair *et al.* (2005).

Foi escolhida a distância euclidiana quadrática como medida de semelhança, por ser uma das mais utilizadas neste tipo de análise segundo Malhotra (2006) e Pestana e Gageiro (2000).

Nesta análise não há critério estatístico interno que possa ser usado para esta inferir qual o número de clusters que deve ser retido, assim, procurou-se clusters que possuam grande homogeneidade entre si.

Como não havia, a priori, um número de cluster que deveria ser retido foi preciso explorar os dados e testar vários métodos. Assim, testaram-se sete métodos de aglomeração hierárquicos (método Ward, método do centróide, average linkage between groups, average linkage within groups, complete linkage furthest neighbor, single linkage nearest neighbor e median method). O método que mostrou boa separação entre os clusters foi o método Ward. Desta forma, a seguir, apresentamos os resultados da análise de cluster encontrados através deste método.

A partir do dendrograma (Gráfico 2), em anexo, foi possível elaborar a Tabela 12, na qual é possível visualizar 2 clusters distintos.

Tabela 12 - Frequência de respostas dos clusters 1 e 2

Variáveis	Cluster 1					Cluster 2				
	CT	C	I	D	DT	CT	C	I	D	DT
2. Acredito que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada.	35	12	0	0	0	17	0	0	0	0
3. Ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa.	27	19	1	0	0	15	2	0	0	0
4. Considero-me com bom nível de conhecimento em contabilidade.	12	24	7	4	0	7	10	0	0	0
5. Avalio como ótima a qualidade das informações prestadas pelas companhias fechadas ou sociedades limitadas, através das demonstrações contábeis.	0	0	10	33	4	0	4	4	9	0
6. Considero um alto risco avaliar a situação financeira de uma companhia fechada ou sociedade limitada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, vulgarmente conhecidas como "balanço papel de pão".	21	17	3	5	1	12	5	0	0	0
7. O entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito.	32	15	0	0	0	16	1	0	0	0
8. O contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos.	1	9	16	19	2	1	13	3	0	0
9. Após finalizado o processo normal de apuração do rating, penalizo a empresa posteriormente com a atribuição subjetiva de um rating pior (downgrade) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.	15	23	5	4	0	14	3	0	0	0
10. Se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de rating, atribuo a empresa um rating melhor (upgrade).	3	6	17	16	5	3	5	6	3	0
11. Apenas melhoraria o rating das companhias fechadas ou sociedades limitadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente.	4	12	21	9	1	6	11	0	0	0

CT = concordo totalmente, C = concordo, I = indiferente, D = discordo, DT = discordo totalmente.

Percebe-se assim que os 64 respondentes podiam ser agrupados em 2 clusters distintos. O primeiro cluster é formado por 47 sujeitos e o segundo por 17 respondentes.

Através do teste de Kolmogorov-Smirnov, constatou-se que nenhuma das assertivas da escala Likert pode ser considerada normal ao nível de significância de 0,05. Desta forma, foi utilizado o teste não paramétrico de Mann-Whitney para verificar quais são as variáveis discriminadoras, isto é, em quais variáveis podem-se constatar alguma diferença de opinião entre os clusters. Este teste é apresentado na Tabela 12.

Tabela 13 - Teste de Mann-Whitney

Assertivas	Mann-Whitney U	Z	Significância
1. Acredito que as demonstrações contábeis (balanços, DRE, aberturas contábeis, etc) enviadas pelas companhias fechadas ou sociedades limitadas são parte importante do processo de crédito e fundamentais para o entendimento da situação financeira da empres	353.000	-1.014	0.310
2. Acredito que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada.	297.500	-2.293	0.022
3. Ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa.	275.500	-2.282	0.022
4. Considero-me com bom nível de conhecimento em contabilidade.	282.000	-1.969	0.049
5. Avalio como ótima a qualidade das informações prestadas pelas companhias fechadas ou sociedades limitadas, através das demonstrações contábeis.	258.500	-2.550	0.011
6. Considero um alto risco avaliar a situação financeira de uma companhia fechada ou sociedade limitada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, vulgarmente conhecidas como "balanço papel de pão".	273.500	-2.113	0.035
7. O entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito.	295.500	-2.108	0.035
8. O contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos.	126.000	-4.365	0.000
9. Após finalizado o processo normal de apuração do rating, penalizo a empresa posteriormente com a atribuição subjetiva de um rating pior (downgrade) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.	184.500	-3.567	0.000
10. Se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de rating, atribuo a empresa um rating melhor (upgrade).	241.500	-2.502	0.012
11. Apenas melhoraria o rating das companhias fechadas ou sociedades limitadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente.	122.000	-4.417	0.000

Pela Tabela 13, observa-se que a significância do teste de Mann-Whitney apresentou valor inferior a 0,05 para todas as variáveis, exceto a primeira. Isto indica que os clusters possuem opiniões semelhantes em relação à primeira assertiva e opiniões diferentes com relação às demais.

Para analisar mais detalhadamente quais são diferenças nas percepções dos clusters foram analisadas as respostas em cada uma das assertivas na Tabela 12.

Assim, percebe-se que todos os sujeitos do cluster 2 concordam totalmente que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada (assertiva 2). Também são unânimes em concordar que consideram ter um bom nível de conhecimento em contabilidade (assertiva 4), consideram um alto risco avaliar a situação financeira de uma empresa fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional (assertiva 6); esses analistas (cluster 2) penalizam a empresa com a atribuição subjetiva de um *rating* pior (*downgrade*) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional (assertiva 9) e apenas melhorariam o *rating* das companhias fechadas ou sociedades limitadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente (assertiva 11).

Além disso, tendem a concordar mais fortemente que ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa (assertiva 3) e que o entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito (assertiva 7).

Os analistas do cluster 1 tendem a discordar que o contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos (assertiva 8) e que, se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de *rating*, não atribuem a empresa um *rating* melhor (assertiva 9), enquanto que os analistas pertencentes ao cluster 2 tendem a atribuir.

Os analistas identificados no cluster 1 discordam mais fortemente que costumam avaliar como ótima a qualidade das informações prestadas pelas empresas fechadas, através das demonstrações contábeis.

Desta forma, podemos caracterizar cada um dos clusters da seguinte forma:

Cluster 1 (analistas menos experientes): Os sujeitos do cluster 1 concordam, embora em menor grau do que o cluster 2, que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada. Além disso, concordam que possuem um bom nível de conhecimento em contabilidade o que resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa, colaborando assim para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito. Consideram também um alto risco avaliar a situação financeira de uma empresa fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, bem como penalizam a empresa com a atribuição subjetiva de um *rating* pior se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional; por fim, somente melhorariam o *rating* das empresas fechadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente.

Esses analistas não acreditam que o contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos, nem costumam atribuir a empresa um *rating* melhor se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade. Também não costumam avaliar como ótima a qualidade das informações prestadas pelas empresas fechadas, através das demonstrações contábeis (discordam mais fortemente que o cluster 2 quanto a essa assertiva).

Cluster 2 (analistas mais experientes): Os sujeitos dos clusters 2 concordam totalmente que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada. Além disso, concordam mais que possuem um bom nível de conhecimento em contabilidade o que resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa, colaborando assim para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito. Consideram também um alto risco avaliar a situação financeira de uma empresa fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, penalizam a empresa com a atribuição subjetiva de um *rating* pior se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional e apenas melhorariam o *rating* das empresas fechadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente.

Diferentemente do cluster 1, acreditam que o contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos e que, se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, costumam atribuir a empresa um *rating* melhor. Adicionalmente, também não costumam avaliar como ótima a qualidade das informações prestadas pelas empresas fechadas, através das demonstrações contábeis (menor grau que o cluster 1).

A seguir, verifica-se se os clusters apresentam alguma diferença com relação às suas respostas nas demais questões de nosso instrumento de pesquisa.

- Perfil dos clusters:

Nesta etapa, foram analisados o perfil dos 2 clusters encontrados com base nas respostas às demais questões do instrumento a fim de determinar diferenças entre eles. Para isso, foi utilizado inicialmente o teste qui-quadrado para as variáveis mensuradas ao nível nominal. Na Tabela 14 a seguir, constam os valores deste teste para estas questões.

Tabela 14 - Correlação entre os clusters e as variáveis categóricas

Questões	Qui-quadrado	Graus de liberdade	Significância
Formação acadêmica	2.579	6	0.860
3. Como você atribui <i>ratings</i> de crédito para as empresas analisadas (atualmente)?	1.353	2	0.508
4. Qual a participação (aproximada) de empresas com demonstrações contábeis não auditadas ou revisadas por auditores independentes na sua carteira?	1.780	3	0.619

Pela Tabela 14, observamos que a significância do teste qui-quadrado apresentou valor superior a 0,05, indicando que os clusters não diferem com respeito a estas questões.

A Tabela 15 mostra os resultados do teste de Mann-Whitney quando comparamos as demais variáveis relacionadas a experiência e percepção ao contador.

Tabela 15 - Mann-Whitney entre os clusters e as variáveis

Questões	Mann-Whitney U	Z	Significância
Tempo de experiência (anos)	193.000	-2,668	0,008
Percebo o contador como um profissional criativo.	292.000	-1,596	0,111
Percebo o contador como um profissional estudioso.	371.000	-0,338	0,735
Percebo o contador como um profissional que trabalha em equipe.	341.500	-0,811	0,417
Percebo o contador como um profissional comunicativo.	351.500	-0,678	0,498
Percebo o contador como um profissional líder.	372.000	-0,326	0,744
Percebo o contador como um profissional propenso ao risco.	356.500	-0,567	0,571
Percebo o contador como um profissional ético.	351.000	-0,675	0,500
Número de acertos	383.500	-0,250	0,803

Pela Tabela 4, verificamos que há diferença entre os clusters apenas com relação ao tempo de experiência. O cluster 1 é composto por sujeitos com menos experiência (média 6,6 anos e desvio padrão de 5,15 anos), enquanto que o cluster 2 é mais experiente (média de 11,8 anos com desvio padrão de 7,000 anos).

- Teste de Kruskal-Wallis

Com o intuito de verificar se o nível de conhecimento em contabilidade poderia distinguir ou revelar clusters, foi realizado o Teste de Kruskal-Wallis. Os sujeitos foram divididos em 3 grupos com relação ao número de acertos: grupo 1 (1 a 3 acertos), grupo 2 (4 a 6 acertos) e grupo 3 (7 a 9 acertos). Na Tabela 16 verificam-se os resultados:

Tabela 16 - Teste de Kruskal-Wallis

Assertivas	Qui-quadrado	Graus de liberdade	Significância
1. Acredito que as demonstrações contábeis (balanços, DRE, aberturas contábeis, etc) enviadas pelas companhias fechadas ou sociedades limitadas são parte importante do processo de crédito e fundamentais para o entendimento da situação financeira da empresa	4.144	2	.126
2. Acredito que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada.	5.825	2	.054
3. Ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa.	5.330	2	.070
4. Considero-me com bom nível de conhecimento em contabilidade.	2.149	2	.342
5. Avalio como ótima a qualidade das informações prestadas pelas companhias fechadas ou sociedades limitadas, através das demonstrações contábeis.	2.122	2	.346
6. Considero um alto risco avaliar a situação financeira de uma companhia fechada ou sociedade limitada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, vulgarmente conhecidas como "balanço papel de pão".	1.441	2	.486
7. O entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito.	.776	2	.679
8. O contador é o maior responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela empresa aos bancos.	1.720	2	.423
9. Após finalizado o processo normal de apuração do rating, penalizo a empresa posteriormente com a atribuição subjetiva de um rating pior (downgrade) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.	4.012	2	.135
10. Se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de rating, atribuo a empresa um rating melhor (upgrade).	0.667	2	.716
11. Apenas melhoraria o rating das companhias fechadas ou sociedades limitadas se as demonstrações contábeis fossem disponibilizadas com parecer de auditoria independente.	2.847	2	.241

Na Tabela 16 a significância do teste de Kruskal-Wallis apresentou valor superior a 0,05 para todas as variáveis; isto indica que os 3 grupos (em função do nível de conhecimento em contabilidade) possuem opiniões semelhantes em relação às assertivas pesquisadas. Desta forma, foi verificado nesse teste que o nível de conhecimento não implica em opiniões diferentes com relação ao tema pesquisado nas assertivas.

No entanto, ainda no que se refere o nível de conhecimento em contabilidade foi realizada a correlação de Spearman através do programa Stata a fim de identificar se haveria uma correlação entre o tempo de experiência do analista em crédito e o nível de conhecimento em contabilidade. Podendo ser aplicado a classe com unidades ordinais e categorias, considerando que os dados não têm distribuição normal, foi considerada para a correlação o

nível de conhecimento em contabilidade seguindo a seguinte classificação: de 1 a 3 acertos – nível de conhecimento baixo, 4 a 6 acertos – nível de conhecimento médio e de 7 a 9 acertos – alto nível de conhecimento e o nível de experiência em quatro classes, conforme descrito anteriormente na parte descritiva no qual variava de 1- pouca experiência (equivalente a analista Junior) a 4 – alto nível de experiência (equivalente a um cargo de especialista de crédito). Foi encontrada uma correlação positiva de 0,70 em Spearman, ou seja, inferindo que quanto mais experiente for o analista de crédito, maior será o conhecimento em contabilidade.

5 CONCLUSÃO

Dois pontos citados por Caouette *et al.* (2000) devem ser abordados na conclusão desse trabalho, com base na crença dos autores de que a análise clássica de crédito como um sistema especializado depende, acima de tudo de: i) julgamento subjetivo de profissionais treinados e ii) experiência destes, dado que se tornam especialistas e obtêm maior autoridade ao longo de suas carreiras.

A realização dessa pesquisa revelou dados interessantes sobre os analistas de crédito. Como o tempo de experiência varia muito entre os analistas atuantes no mercado bancário, essa variável possibilitou o reconhecimento de dois clusters.

Apesar de os analistas de ambos os clusters acreditarem que sem um bom entendimento da situação financeira a análise de crédito é prejudicada, foram identificadas percepções diferentes em relação às demais assertivas. Através dos resultados é possível inferir que o primeiro cluster (menos experiente) – estritamente em comparação ao segundo cluster –, demonstrou dar menos importância ao bom nível de conhecimento em contabilidade como potencializador de um melhor entendimento da situação financeira da empresa; também percebeu menos ter um bom nível de conhecimento em contabilidade e talvez por esse motivo também expressasse de forma mais enfática que não avalia como ótima as demonstrações contábeis enviadas pelas empresas fechadas para a análise de crédito.

O cluster 1 (analistas menos experientes) também expressou perceber menos ser um alto risco avaliar a situação financeira de uma empresa fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, o que condiz com a atitude de menor disposição em penalizar a empresa com *downgrade* no *rating* (rebaixamento na classificação de risco) caso apresente demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.

Quanto ao cluster 2 (analistas mais experientes) – estritamente em comparação ao cluster 1 –, foi possível inferir, com base nos resultados, que esses analistas percebem-se com melhor nível de conhecimento em contabilidade e responderam de forma mais enfática que consideram importante ter um bom nível de conhecimento contábil para melhor entendimento da situação financeira da empresa. Esse grupo parece dar mais importância à contabilidade no processo de análise de crédito uma vez que consideram mais que o grupo 1, ser um alto risco

avaliar a situação financeira de uma empresa com base em péssima qualidade informacional. Corroborando com essa ideia, o cluster 2 está mais disposto a penalizar a empresa com um *rating* pior no caso de perceberem baixa qualidade informacional e também mais disposto em dar um *upgrade* (melhora na classificação de risco), se perceberem as demonstrações contábeis com boa qualidade; adicionalmente, com base nessa maior importância dada à informação contábil, os analistas do cluster 2 (mais experientes) sentem-se mais dispostos a considerar o *upgrade* se as demonstrações contábeis tiverem parecer de um auditor independente (o que implica no aumento da confiabilidade sobre os dados).

Apesar de os clusters não terem demonstrado diferença entre os grupos por nível de conhecimento em contabilidade, a correlação de Spearman demonstrou que há uma correlação positiva em 70% entre o tempo de experiência na profissão e o nível de conhecimento em contabilidade. Dessa forma, é possível inferir que o cluster 2 (grupo mais experiente) dá mais importância à contabilidade porque também tem um nível melhor de conhecimento do assunto.

Assim, as duas hipóteses propostas nesta pesquisa foram confirmadas; no entanto, o que não tinha sido previsto é que a variável *tempo de experiência* seria o fator de diferenciação entre a percepção e a atitude dos analistas de crédito.

Para a hipótese 1, os resultados do cluster 2 (mais experiente) evidenciam que em caso de acesso limitado ou acesso às demonstrações contábeis com baixa qualidade informacional, os analistas têm maior disposição para atribuir uma pior classificação de risco à empresa.

Na hipótese 2, os resultados do cluster e correlação de Spearman evidenciam que os analistas do cluster 2 (mais experiente) dão mais importância ao conhecimento da contabilidade e a utilização das demonstrações contábeis no entendimento da situação financeira das empresas por possuírem maior nível de conhecimento em contabilidade (correlação positiva entre tempo de experiência e acertos nas questões contábeis).

Quanto aos objetivos secundários propostos, na análise de cluster foi possível verificar que os analistas de crédito mais experientes – do cluster 2 (através de bancos credores) possuem maior disposição em premiar as empresas fechadas que têm melhor grau de evidenciação contábil em relação à outras, com a atribuição de melhores *ratings* (*upgrade* – ou seja, arbitrariamente o analista atribui uma classificação de risco melhor). Essa disposição aumenta de forma significativa no caso das demonstrações contábeis serem auditadas por auditores

independentes, uma vez que a revisão ou auditoria das demonstrações contábeis reforça a idéia de aumento da confiabilidade e qualidade das informações prestadas no processo de crédito.

A reflexão implícita aos resultados desta pesquisa é que, dado que o tempo de experiência revela diferenças entre percepções e atitudes de analistas em relação à importância da contabilidade na análise de crédito, torna-se relevante questionar como a contabilidade pode resgatar a função de instrumento de informação do mercado financeiro entre todos os analistas.

É bem provável que o tempo de experiência e o maior nível de conhecimento em contabilidade podem tornar o analista mais hábil na função de avaliação de crédito. É também presumível que seria esse um traço exclusivo do tempo, no qual é revelado um processo natural de crescimento e amadurecimento do analista, uma vez que, ao entrar em contato diariamente com os casos em análise, novas informações são adquiridas e absorvidas formando assim a experiência prévia e a construção da percepção, o julgamento e posterior atitude em relação à classificação de risco da empresa avaliada.

Os resultados dos testes também evidenciam a importância de experiência e treinamento para atuação do analista no processo de crédito, uma vez que maior conhecimento em contabilidade pode colaborar para um melhor entendimento das demonstrações contábeis e possibilita um melhor julgamento em relação à situação financeira e ao risco de repagamento do recurso tomado no banco.

Os dados revelaram que a média de acertos nas questões de contabilidade aplicadas no questionário foi 4,73, classificando o analista em termos de conhecimento em contabilidade no nível médio (máximo de acertos igual a 9). Válido ressaltar que aproximadamente 30% dos analistas “concordaram totalmente” ao considerarem-se com bom nível de conhecimento em contabilidade. Ao somar com os analistas que responderam que apenas “concordam”, essa participação sobe para aproximadamente 83%.

Crouhy *et al.* (2004) lembram que o banco deve sempre estar satisfeito quanto à qualidade, adequação e confiabilidade das informações das demonstrações financeiras independentemente da classificação de risco. As classificações de risco quantificam a qualidade de operações, créditos e carteiras individuais e, se forem consistentes e aplicadas, possibilitam uma compreensão dos níveis de risco e permitem a gestão ativa de carteira; a

importância do resultado dos procedimentos de atribuição de *rating* é fator determinante ao se avaliar a probabilidade de inadimplência e a perda resultante de inadimplência. Dessa forma é importante manter pesquisas nessa área no sentido de entender, além do ponto de vista quantitativo, quando e como aspectos qualitativos influenciam as classificações de risco.

Quanto às limitações, a natureza inicial do tema dispõe de poucas referências literárias para pesquisa, tendo sido necessária construí-la a partir de diferentes tópicos a fim de alcançar o objetivo que é tratar o tema contabilidade, analista de crédito – importante participante do mercado e forte utilizador das demonstrações contábeis e risco de crédito. Adicionalmente, a coleta e avaliação dos dados foram baseadas na percepção dos analistas coletada através de questionários, no qual, dependendo da amostra, as respostas podem sofrer alterações.

A pesquisa efetuada, tal como descrita no presente trabalho, não encontra similar nacional ou internacional, até onde foi viável investigar. Logo, a inexistência de trabalhos acadêmicos similares precedentes pode ameaçar a confiabilidade dos quesitos pesquisados, dentro do conceito exposto no parágrafo 3.2, que aborda confiabilidade e fidedignidade. Para minimizar essa condição, conforme descrita na metodologia, condições de validade foram aplicadas a fim de aumentar a confiabilidade dos resultados.

REFERÊNCIAS

ALLEN, F; GALE, D. Comparing Financial Systems. Cambridge: The MIT Press, 2000.

ASCH, S. E. Forming impressions of personality. **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1946, 41, 258-290 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

ASCH, S. E. **Social Psychology**, New York: Prentice-Hall, 1952 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

ASSAF NETO, A. Mercado Financeiro. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Ranking de instituições financeiras por saldo de operações de crédito, levantamento de Dezembro de 2009**, 2009. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/fis/cosif/ranking.asp>>. Acesso em: 25.06.10.

_____. Resolução n.º 3.721, de 30 de abril de 2009. Dispõe sobre a implementação de estrutura de gerenciamento do risco de crédito. 2009. Disponível em: <<http://64.233.163.132/search?q=cache:7eQuNnO2QNoJ:https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do%3FN%3D109034287%26method%3DdetalharNormativo+Resolu%C3%A7%C3%A3o+3.721+bacen&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>>. Acesso em: 28.07.09.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO - BNDES. **Definição do tamanho das empresas por faturamento**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/porte.html>. Acesso em: 24.11.09.

BARCELOS, L. C. **Determinantes do acesso ao crédito empresarial no Brasil: teoria e evidências empíricas**. 84p. Dissertação (Mestrado em Economia) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FEA, Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 2002.

BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION – BCBS. *Range of practice in bank's internal ratings systems*. Basle: Bank for International Settlements, jan.2000. Disponível em: <<http://www.bis.org/publ/bcbs66.pdf?noframes=1>>. Acesso em: 24.03.09.

BRASIL. Lei n.º 4.595, de 31 de dezembro de 1964. Dispõe sobre a política e as instituições monetárias, bancárias e creditícias, cria o Conselho Monetário Nacional e da outras providências. **Base da legislação federal do Brasil**. 1964. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/L4595.htm>>. Acesso em: 28.07.09.

_____. Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre a sociedade por ações. **Base da legislação federal do Brasil**. 1976. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br/legislacao/>>. Acesso em: 28.07.09.

_____. Lei n.º 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. **Base da legislação federal do Brasil**. 2007. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm>. Acesso em: 28.07.09.

BRITO, G. A. S.; ASSAF NETO, A. **Modelo de classificação de risco de crédito de empresas**. Revista Contabilidade & Finanças, v.46, p.18-29, 2008.

BRITO, G. A. S.; ASSAF NETO, A.; CORRAR, L. J. **Sistema de classificação de risco de crédito: uma aplicação a companhias abertas no Brasil**. Revista Contabilidade & Finanças, v.51, p. 28-43, 2009.

CAOQUETTE, J. B.; ALTMAN, E. I.; NARAYANAN, P. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

CROUHY, M.; GALAI, D.; MARK, R. **Gerenciamento de risco: abordagem conceitual e prática: uma visão integrada dos risco de crédito, operacional e de mercado**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

FARIA, J. A. **Fusões e Aquisições Bancárias e a Evolução da Eficiência dos Maiores Bancos Privados do Brasil**. Jornal Valor Econômico (Prêmio Economia Bancária). São Paulo, p. 32-43, 22/12/2009.

FESTINGER, L. **Conflict, Decision and Dissonance**. Stanford: Stanford University Press, 1964 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

FISHBEIN, M.; RAVEN, B. H. The AB scales. **Human Relations**, 1962, 15, 35-44 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

FISHBEIN, M. A consideration of beliefs, attitudes, and their relationships. IN STEINER, I.D.; FISHBEIN, M. **Current Studies in Social Psychology**. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965, 107-120 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro: produtos e serviços**. 17º ed. Rio de Janeiro: Editora Qualitymark, 2008.

GOODE, W. J.; HATT, P. K. **Métodos em pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1977.

GODLEWSKI, C.J; GODBILLON-CAMUS, B. Credit Risk Management in Banks: Hard information, Soft Information and Manipulation. Universeté Robert Schuman, Strasbourg III. Dezembro, 2005.

HAIR, J. F., ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HEIDER, F. **The Psychology of Interpersonal Relations**. New York: John Wiley & Sons, Inc., Publishers, 1958 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

HENDRIKSEN, E.; VAN BREDA, M. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HOFFJAN, A. H. The Image of the Accountant in a German Context. **Accounting and the Public Interest**, v. 4, p. 62-89, 2004 *apud* HOOPER, K.; KEARINS, K.; WELLS, P. Tax agent, bean counter or cost controller: What do clients think of their accountants. In: AFAANZ Conference, 2009. Disponível em: <http://www.afaanz.org/openconf-afaanz2009/modules/request.php?module=oc_program&action=view.php&id=142>. Acesso em: 24.05.09.

HOLDER-WEBB, L.; SHARMA, D.S. **The Effect of Governance on Credit Decisions and Perceptions of Reporting Reliability**. Behavioral Research in Accounting, v.22, p.1-20, 2010.

HOOPER, K.; KEARINS, K.; WELLS, P. Tax agent, bean counter or cost controller: What do clients think of their accountants. In: AFAANZ Conference, 2009. Disponível em: <http://www.afaanz.org/openconf-afaanz2009/modules/request.php?module=oc_program&action=view.php&id=142>. Acesso em: 24.05.09.

JANIS, I. L. Motivational factors in the resolution of decisional conflicts. In JONES, M. R. **Nebraska Symposium on Motivation**, vol. 7. Lincoln: University of Nebraska Press, 1959, 198-231 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

JENSEN, M.; MECKLING, W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, v.3, 305-360, 1976.

JOVCHELOVITCH, S.; GUARESCHI, P. (orgs.). **Textos em representações sociais**. São Paulo: Vozes, 2008.

KONTOPOULOS, G., SELIM, G., TYRALL, D. The Value Relevance of Investor Oriented vs. Creditor oriented Accounting Systems through the IFRS transition: Evidence from UK, the Netherlands, Germany and France. 33 rd. Annual Congress. European Accounting Association. 2010.

LEHMAN, B. Is it worth the while? The relevance of qualitative information in credit rating, Working paper University of Konstanz, 2003.

LIMA, I. S.; ANDREZO, A. F. **Mercado financeiro aspectos conceituais e históricos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LOPES, A. B.; ALENCAR, R. Disclosure and Cost of Equity Capital in Emerging Markets: the Brazilian Case. **Social Science Research Network Eletronic Library - SSRN**, Working Paper, 2008. Disponível em: <<http://www.ssrn.com>>. Acesso em: 24.05.09.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4º ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MANN, L.; JANIS, I. L.; CHAPLIN, R. **The effects of anticipation of forthcoming information ou predecisional processes**. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 11, 10-16 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

MARTINS, G.; THEÓPHILO, C. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

NEWCOMB, T. M.; TURNER, R. H.; CONVERSE, P. E. **Social Psychology: The Study of Human Interaction**. New York: Holt Rinehart and Winston, 1965 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

NOBES, C. A judgemental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business, Finance and Accounting*, vol.10, issue 1, p.1-19, 1983 *apud* KONTOPOULOS, G., SELIM, G., TYRALL, D. The Value Relevance of Investor Oriented vs. Creditor oriented Accounting Systems through the IFRS transition: Evidence from UK, the Netherlands, Germany and France. 33 rd. Annual Congress. European Accounting Association. 2010.

PESTANA, M. H.; GAGEIRO, J. N. **Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS**. 2º ed. Lisboa: Edições Silabo, 2000.

PETERSEN, M.A. Information: Hard and soft. Mimeo Kellogg School of Management, Northwestern University, 2004.

RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

ROGANTE, S. **Mercado Financeiro Brasileiro** – mudanças esperadas para adaptação a um ambiente de taxas de juros declinantes. São Paulo: Atlas, 2009.

SAITO, R.; SILVEIRA, A. Di M. **Governança Corporativa: Custos de Agência e Estrutura de Propriedade**. RAE. Revista de Administração de Empresas, v. 48, p. 79-85, 2008.

SAUNDERS, A.; ALLEN, L. **Credit Risk Measurement: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms**. 2º Edição. John Wiley & Sons, Inc. New York. 2002.

SAVÓIA, J. R. F. **A globalização do mercado financeiro brasileiro: um estudo de implicações sobre a competitividade**. 199p. Tese (Doutorado em Administração) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FEA, Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 1996.

SECURATO, J. R. **Crédito: análise e avaliação do risco**. São Paulo: Saint Paul, 2002.

SIEGEL, G. The image of corporate accountants. **Strategic Finance**, v. 82, n. 2, p. 71, 2000 *apud* HOOPER, K.; KEARINS, K.; WELLS, P. Tax agent, bean counter or cost controller: What do clients think of their accountants. In: AFAANZ Conference, 2009. Disponível em: <http://www.afaanz.org/openconf-afaanz2009/modules/request.php?module=oc_program&action=view.php&id=142>. Acesso em: 24.05.09.

SILVA, F.S.S. **Da captação ao desenvolvimento do crédito, muitas mudanças**. *Jornal Valor Econômico (Prêmio Economia Bancária)*. São Paulo, p. 4-16, 22/12/2009.

SMITH, M. B.; BRUNER, J. S.; WHITE, R. W. **Opinions and Personality**. New York: Wiley, 1956 *apud* RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 12. ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

STEIN, J.C. Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms. *Journal of Finance*, v. 57, p. 1891-1921, 2002 *apud* GODLEWSKI, C.J; GODBILLON-CAMUS, B. Credit Risk Management in Banks: Hard information, Soft Information and Manipulation. Universet Robert Schuman, Strasbourg III. Dezembro, 2005.

ZYSMAN, J. Governments, markets and growth: Financial systems and the politics of industrial change, Cornell University Press *apud* KONTOPOULOS, G., SELIM, G., TYRALL, D. The Value Relevance of Investor Oriented vs. Creditor oriented Accounting Systems through the IFRS transition: Evidence from UK, the Netherlands, Germany and France. 33 rd. Annual Congress. European Accounting Association. 2010.

WEFFORT, E. F. J. **O Brasil e a harmonizao contbil internacional**. So Paulo: Atlas, 2005.

APÊNDICES

APÊNDICE 1 - Questionário

APÊNDICE 2 – Dendograma

APÊNDICE 1 - Questionário

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE

Questionário sobre Crédito e Contabilidade

Caro (a) respondente,

Agradeço sua atenção para este projeto de pesquisa “O impacto da informação contábil na percepção de risco dos analistas de crédito”. Trata-se de um projeto acadêmico que desenvolve na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). O projeto visa contribuir para um melhor entendimento da relação entre o analista de crédito e as demonstrações contábeis de companhias fechadas, bem como a percepção de risco em relação a essas empresas.

O questionário a seguir é dividido em três breves partes e deverá ser preenchido por analistas de crédito, cuja carteira em análise contenham empresas com as seguintes características:

- a) entidades com faturamento (acumulado 12 meses) superior a BRL 300 mln (trezentos milhões de reais/ano) e abaixo de BRL 1 bln (Um bilhão de reais), usualmente denominadas como pertencentes a carteira *Corporate*;
- b) companhias fechadas (Ltda ou S.A), sem obrigatoriedade na divulgação das demonstrações contábeis conforme solicitado pela CVM – Comissão de Valores Mobiliários nos casos de negociação de valores mobiliários.

Nos testes realizados, o tempo máximo para resposta deste questionário foi de 20 minutos.

Os resultados serão divulgados apenas de forma consolidada, sendo que nenhuma empresa ou respondente será mencionado individualmente. **Todos os dados obtidos serão tratados com o mais absoluto sigilo.** Um resumo dos resultados desta pesquisa será compartilhado com os respondentes que manifestarem interesse ao final do questionário.

Para maiores informações sobre o projeto, favor contatar:

Pesquisadora: Eloane Fernandes Eloane.fernandes@yahoo.com Tel: (+55 11) 94042091	Orientador da pesquisa: Prof. Dr. Luis Nelson Carvalho lnelson@usp.br Av. Prof. Luciano Gualberto, 908, Sala — CEP: 05508-900 – Cidade Universitária – São Paulo - SP – Brasil Tel: (+55 11) 3091 5820
--	---

Agradeço sua inestimável colaboração.

Cordialmente,
Eloane Fernandes
Pesquisadora
FEA/USP - Departamento de Contabilidade e Atuária
Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Identificação do analista

Nome (opcional): _____
 Instituição financeira: _____
 Idade: _____
 Sexo: () masculino () feminino
 Formação acadêmica:
 () Administração () Economia () Contabilidade () Direito () Engenharia () Outros.

Demonstrações contábeis e o processo de crédito

- Das demonstrações contábeis listadas abaixo, quais são usualmente enviadas pelas empresas fechadas para a realização da análise de crédito?
 () *Balanco contábil ou balancete*
 () *Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)*
 () *Demonstração de Origens e Aplicações (DOAR)*
 () *Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC)*
 () *Outros (especifique).* _____
- Das demonstrações contábeis listadas abaixo, quais você considera importante para o desenvolvimento de uma boa análise financeira (bom trabalho de crédito)?
 () *Balanco contábil ou balancete*
 () *Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)*
 () *Demonstração de Origens e Aplicações (DOAR)*
 () *Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC)*
 () *Outros (especifique).* _____
- Como você atribui ratings de crédito para as empresas analisadas (atualmente)?
 () *Não atribuo ratings*
 () *Atribuo através de sistemas desenvolvidos pelo banco*
 () *Atribuo através de consulta ao Serasa*
 () *Atribuo subjetivamente sem utilização de sistemas, observando os ratios do período e comparando a tabelas pré-estabelecidas pela política de crédito (ex. qual rating corresponde o índice de Liquidez corrente, dívida total sobre EBITDA, etc).*
 () *Outros.*
- Qual a participação (aproximada) de empresas com demonstrações contábeis não auditadas ou revisadas por auditores independentes na sua carteira?
 () *Mais de 80% das empresas sob a minha análise não auditam as demonstrações contábeis*
 () *Mais de 50% das empresas sob a minha análise não auditam as demonstrações contábeis*
 () *Mais de 30% das empresas sob a minha análise não auditam as demonstrações contábeis*
 () *Menos de 30% das empresas sob a minha análise não auditam as demonstrações contábeis*

Percepção do analista de crédito

- As afirmações que se seguem na próxima página visam entender sua opinião sobre a importância da contabilidade e a percepção de risco de crédito. Faça com que suas escolhas sejam determinadas pela sua experiência e crença pessoal aplicadas no processo de análise de crédito:

Para responder considere:

- 1= Concordo totalmente
 2= Concordo
 3= indiferente
 4= Discordo

5= Discordo totalmente

<i>Afirmação</i>					
Acredito que as demonstrações contábeis (balanços, DRE, aberturas contábeis, etc) enviadas pelas companhias fechadas são parte importante do processo de crédito e fundamentais para o entendimento da situação financeira da empresa.	1	2	3	4	5
Acredito que sem um bom entendimento da situação financeira da empresa, a análise de risco de crédito fica prejudicada.	1	2	3	4	5
Ter um bom nível de conhecimento em contabilidade resulta em melhor entendimento da situação financeira da empresa.	1	2	3	4	5
O entendimento da situação financeira da empresa colabora para um melhor conhecimento e mensuração do risco de crédito.	1	2	3	4	5
Considero-me com bom nível de conhecimento em contabilidade.	1	2	3	4	5
Avalio como <i>ótima</i> a qualidade das informações prestadas pelas companhias fechadas, através das demonstrações contábeis.	1	2	3	4	5
Considero um alto risco avaliar a situação financeira de uma companhia fechada com base nas demonstrações contábeis de péssima qualidade informacional, também conhecidas como "balanço papel de pão".	1	2	3	4	5
O único responsável pela qualidade da informação contábil prestada pela companhia fechada é o contador.	1	2	3	4	5
Após finalizado o processo normal de apuração do <i>rating</i> , penalizo a empresa posteriormente com a atribuição subjetiva de um <i>rating</i> pior (<i>downgrade</i>) se ela apresentar demonstrações contábeis de baixa qualidade informacional.	1	2	3	4	5
Se as demonstrações contábeis forem de boa qualidade, depois de finalizado o processo normal de atribuição de <i>rating</i> , atribuo a empresa um <i>rating</i> melhor (<i>upgrade</i>).	1	2	3	4	5
Apenas melhoraria o <i>rating</i> se as demonstrações contábeis das empresas fechadas fossem submetidas a revisão de auditoria independente.	1	2	3	4	5

As questões seguintes tratam da percepção do analista em relação ao Contador.

Percebo o contador como um profissional criativo.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional estudioso.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional que trabalha em equipe.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional comunicativo.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional líder.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional propenso ao risco.	1	2	3	4	5
Percebo o contador como um profissional ético.	1	2	3	4	5

Questões de Contabilidade

1. Abaixo foram listados alguns conceitos ou normas contábeis aplicáveis ao entendimento das demonstrações contábeis no processo de análise de crédito. Assinale as sentenças que considerar adequadas e aplicáveis (ou inadequadas) de acordo com as normas contábeis vigentes, na avaliação financeira das empresas a partir das demonstrações contábeis:

A = adequada**I = inadequada**

- a) () Após as últimas mudanças nas normas contábeis a empresa não pode mais efetuar reavaliações do Imobilizado tangível;
- b) () Uma empresa pode contabilizar uma marca criada por ela mesma a valor de mercado, desde que disponha de um laudo de terceiros (empresa autorizada a realizar avaliação de marcas);
- c) () O ágio registrado nas operações de incorporação e fusão é a diferença entre o valor de mercado dos ativos e passivos da adquirida e seus respectivos valores contábeis;
- d) () Nas operações de incorporação e fusão, o valor do ágio a ser registrado pela empresa adquirente é a diferença entre o valor total pago na aquisição contra o saldo líquido dos valores de mercado dos ativos e passivos constantes na empresa adquirida;
- e) () As subvenções e doações para investimentos (incentivo fiscal) são registradas na conta de Investimento no Ativo em contrapartida a reserva de capital no Patrimônio Líquido;
- f) () A empresa "A" adquire apenas 20% do capital votante da empresa "B" e exerce sobre ela influência na administração. O investimento será avaliado no balanço contábil da empresa "A" através do Método de Equivalência Patrimonial;
- g) () Uma máquina financiada através de arrendamento mercantil financeiro (também conhecido como leasing financeiro) deve ser registrada no balanço da arrendadora no grupo de Ativos na conta de Imobilizado em contrapartida ao reconhecimento do financiamento no Passivo. Adicionalmente, registra o pagamento mensal das parcelas como despesas na DRE;
- h) () Os gastos com pesquisa devem ser reconhecidos como despesa na DRE no período em que for incorrido;
- i) () O CCL (Capital circulante líquido) positivo implica na sobra de fontes de financiamentos de longo prazo em relação aos investimentos de longo prazo;
- j) () Nas operações de hedge de fluxo de caixa, as variações no instrumento de hedge devem ser contabilizadas no patrimônio líquido (na conta ajustes de avaliação patrimonial), lá permanecendo até o momento da realização do item objeto de hedge (venda futura, por exemplo).

Agradecimento e encerramento

Pesquisa O impacto da informação contábil na percepção de risco dos analistas de crédito

Obrigada pelo seu tempo e atenção dedicados ao preenchimento deste questionário. Por favor, assinale abaixo se gostaria de receber um resumo dos resultados desta pesquisa quando esta for concluída.

() Sim quero receber um resumo dos resultados

Enviar para:

Nome : _____

Email: _____

APÊNDICE 2 - Dendrograma