

**FUCAPE PESQUISAS, ENSINO E PARTICIPAÇÕES LTDA - FUCAPE  
MA**

**HÉLIO WILLIAM DE SOUZA FREITAS FILHO**

**O EFEITO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO NO FINANCIAMENTO  
DAS PMEs: estudo em uma agência bancária brasileira**

**SÃO LUIS  
2019**

**HÉLIO WILLIAM DE SOUZA FREITAS FILHO**

**O EFEITO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO NO FINANCIAMENTO  
DAS PMEs: estudo em uma agência bancária brasileira**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, Fucape Pesquisas, Ensino e Participações Ltda, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis e Administração – Nível Acadêmico.

Orientador: Prof. Dr. Aziz Xavier Beiruth

**SÃO LUIS  
2019**

**HÉLIO WILLIAM DE SOUZA FREITAS FILHO**

**O EFEITO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO NO FINANCIAMENTO  
DAS PMEs: estudo em uma agência bancária brasileira**

Dissertação (Tese) apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis e Administração da Fucape Pesquisa, Ensino e Participações Ltda - FUCAPE MA, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis e Administração.

Aprovada em 04 de fevereiro de 2019.

**COMISSÃO EXAMINADORA**

---

**ORIENTADOR: PROF. DOUTOR AZIZ XAVIER BEIRUTH**

(Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças  
– FUCAPE)

---

**PROF. DOUTOR FABIO MORAES DA COSTA**

(Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças  
– FUCAPE)

---

**PROF. DOUTOR DANIEL MODENESI DE ANDRADE**

(Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças  
– FUCAPE)

Dedico este trabalho à  
minha mãe, Rosangela  
Agnolotto.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à Deus pela vida e sabedoria que me tem concedido.

Agradeço à toda minha família, em especial à minha mãe Rosangela Agnoletto pelo eterno incentivo e busca pelo conhecimento e à minha irmã Flávia e tio Giovani Agnoletto, também exemplos de competência e educação.

Agradeço à todo corpo docente e colaboradores da Fucape, que desde a graduação estiveram presentes na construção da minha qualificação acadêmica. À esta instituição, Além de ensinamentos, foi capaz de proporcionar experiências e amigos para a vida.

## RESUMO

Este trabalho teve como objetivo observar se o relacionamento bancário influencia na condição dos empréstimos e financiamentos de PME. O estudo quantitativo tomou como base de dados de uma agência bancária do estado do Espírito Santo. Como método de análise, foi adotada a regressão linear múltipla para confrontar a relação entre variáveis independentes: tempo de relacionamento bancário, quantidade de produtos e serviços contratados, idade da empresa, concentração de relacionamento, receita proveniente de serviços contratados, faturamento, endividamento, prazo dos contratos de empréstimos e garantia (*dummy*). E como variável dependente: taxa dos contratos de empréstimo. O modelo foi dividido em três categorias composto por variáveis de característica da empresa, do contrato e do relacionamento bancário para testar quatro hipóteses que pudessem explicar o resultado. Após o tratamento dos dados foi possível observar na amostra investigada que as únicas variáveis que demonstraram resultados significantes foram: faturamento, prazo do contrato e garantia, deixando evidente que empresas com maiores receitas, que negociam um prazo de contrato mais longo e com garantia podem se beneficiar de melhores condições de empréstimos. Não foi encontrada nenhuma evidência estatisticamente significativa para as variáveis analisadas que pudesse explicar as hipóteses levantadas. Com isto, depreende-se que as condições de contratos de empréstimos não podem ser explicadas somente pelo grau de relacionamento entre clientes e bancos.

**Palavras- Chaves:** Relacionamento bancário; taxas de juros; PMEs.

## **ABSTRACT**

This paper aimed to verify if the relationship between the companies is in the quality of the loans and financing of SMEs. A quantitative study was carried out in the database of a bank agency in Espírito Santo state. As a method of analysis, multiple linear regression was used to compare the relationship between independent variables: time of banking relationship, number of products and services contracted, company age, relationship concentration, revenue from contracted services, billing, indebtedness, term of the loan and guarantee contracts (dummy). The model was divided into three categories consisting of company, contract and banking relationship variables to test four hypotheses that could explain the result. After the data treatment, it was possible to observe in the sample investigated that the only variables that demonstrated significant results were: billing, contract term and guarantee, making it clear that companies with higher revenues that negotiate a longer term contract with guarantee can benefit from better loan conditions. No statistically significant evidence was found for the analyzed variables that could explain the hypotheses raised. With this, it can be seen that the terms of loan agreements can not be explained solely by the degree of relationship between clients and banks.

**Keywords:** Relationship banking; Interest Rates; PMEs.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
1.1 CONTEXTO .....	8
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....</b>	<b>13</b>
2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO .....	13
2.2 DURAÇÃO DO RELACIONAMENTO .....	16
2.3 ESCOPO DO RELACIONAMENTO .....	19
2.4 CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA .....	20
2.5 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....	22
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>23</b>
<b>4 ANÁLISE DE DADOS.....</b>	<b>26</b>
<b>5 CONCLUSÕES .....</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>36</b>

## Capítulo 1

### 1 INTRODUÇÃO

#### 1.1 CONTEXTO

O acesso ao crédito para pequenas e médias empresas (PME) é estruturalmente caracterizado por assimetria de informação. De acordo com Bonini Dell'Acqua, Fungo e Kysucky (2016), os bancos possuem um papel crucial na gestão e redução do custo da assimetria da informação em especial pela venda cruzada de produtos e serviços que tem o intuito de reforçar às relações e aumentar a fidelidade do cliente. Dessa forma a relação bancária é considerada um instrumento de correção entre o banco e um cliente específico, que permite aumentar o fluxo de informações e confiança.

Os bancos desenvolvem relações próximas com seus clientes ao longo do tempo. Boot (2000) afirma que essa proximidade gera facilidade no monitoramento e controle para superar problemas de assimetria de informação. Nesta visão, as relações entre bancos e tomadores emergem como uma fonte privilegiada de vantagem competitiva.

Este estudo teve como objetivo geral observar se a quantidade de produtos e serviços, idade da empresa, tempo de relacionamento e quantidade de contas bancárias influenciam direta ou indiretamente na condição dos empréstimos e financiamentos de PME.

Zubeldia, Zubiaurre e Lertxundi (2016) definiram o relacionamento bancário como a prestação de serviços financeiros por um intermediário financeiro que, por um lado, investe na obtenção de informações específicas sobre o cliente, em geral,

informações privadas e, em segundo lugar, avalia o retorno sobre o investimento graças a múltiplas trocas realizadas com o mesmo cliente ao longo do tempo e/ou por meio de uma gama de produtos e serviços.

Segundo Silva e Braga (2014) o tema é pouco difundido devido à dificuldade na obtenção de dados adequados, mas extremamente importante para o futuro da maioria das empresas perceber as interações entre o relacionamento bancário e desempenho financeiro, principalmente em países emergentes ou com sistema financeiro em desenvolvimento.

Existem algumas dificuldades quanto a identificar quais melhores variáveis utilizar para mensurar relacionamento bancário (Loukil & Jarboui, 2016). Além disso, Elsas (2005) ponderou que a literatura está voltada principalmente para avaliar as consequências das relações em matéria de preços de empréstimo, a disponibilidade de crédito, ou a eficiência das decisões por parte dos bancos se os devedores enfrentam dificuldades financeiras.

As pesquisas e trabalhos sobre relacionamento bancário possuem conclusões distintas, que podem ser dadas seja pelas características do local de pesquisa ou mesmo sobre a metodologia utilizada. A principal variável analisada sobre o tema diz respeito à duração do relacionamento bancário e a maioria dos trabalhos encontraram uma relação negativa, ou seja, quanto maior for o tempo que o credor possui com a instituição financeira, melhor seria a condição do empréstimo (Boot & Takor, 1994; Berger & Udell 1995; Blackwell & Winters, 1997; Harhorff & Korting, 1998; Lehamn & Neuberger, 2001; Elsas, 2005; Kysucky & Norden, 2015; Loukil & Jarboui, 2016). Como também alguns trabalhos apresentam efeito positivo (Degryse & Van Cayseele, 2000) ou mesmo sem resultado significativo (Brau, 2002; Cardone, Casasola & Samartín, 2005; Hernández-Cánovas & Martínez-Solano, 2010).

Em geral, os trabalhos encontrados focam somente na análise dos contratos de empréstimos e há uma ausência nos estudos de como efetivamente funciona da relação credor – tomador. Berger e Udell (2002) escreveram que parte do problema é que os pesquisadores nesta área não consideraram empréstimos de relacionamento em um contexto organizacional.

Analisando o mercado brasileiro, encontramos somente o trabalho de Oliveira (2015) que também analisou unicamente dados oriundos de informações organizacionais e concluiu que sobre os contratos analisados, quanto mais serviços bancários os tomadores possuem, melhores serão as condições dos empréstimos.

Ou seja, existe uma lacuna dentre os trabalhos, que é apresentar, de fato, quais os efeitos do relacionamento bancário sob a ótica do credor. Analisando além de contratos, como também produtos e serviços que o cliente detém, isto é, o nível de relacionamento e o perfil de cada tomador. Ainda de posse destes dados, como esses resultados possam distinguir daqueles já apresentados em outros países e mercados.

Portanto, a justificativa e relevância deste trabalho está em apresentar de forma inédita a análise num contexto do mercado Brasileiro sob a ótica organizacional com dados obtidos em uma instituição financeira, possibilitando que os resultados contribuam para compreensão de quais mecanismos são efetivos no relacionamento bancário, nos contratos de financiamentos e empréstimos.

Já no campo acadêmico a relevância concentra-se na necessidade de se encontrar materiais que possam subsidiar esta abordagem dentro do contexto nacional. Foi pesquisado nas bases de dados EBSCO, CAPES, JSTOR e Google Acadêmico, durante o período de Dezembro 2014 à Dezembro de 2017, em fases alternadas, utilizando-se as seguintes expressões: *Relationship*, *Relationship*

*banking, lending Relationship*, materiais que demonstrassem ou investigassem os impactos do relacionamento das PMEs com as instituições bancárias. Foram encontrados 67 estudos, porém, após a análise constatou-se apenas 34 investigaram tal contexto. Desta forma, contribuirá com a academia na falta de materiais sobre o assunto, bem como, na necessidade de produção científica que forneça subsídios para PMEs, uma vez que estas representam atualmente 90% das empresas nacionais (Sebrae, 2018).

As micro e pequenas empresas representam um papel social e econômico fundamental no Brasil. De acordo com o Sebrae (2014), elas já são a principal fonte de riqueza no comércio e respondem por aproximadamente 27% do PIB nacional.

Segundo Silva e Braga (2014) as pequenas e médias empresas fornecem informações contábeis e financeiras de baixa qualidade, tendo que recorrer principalmente ao financiamento bancário em detrimento de outras alternativas de financiamento e quanto mais próximo for o relacionamento, maiores informações qualitativas terão os Bancos capazes de oferecer melhores condições de financiamento.

Muitas vezes as instituições bancárias usam essa fragilidade enfrentada pelas micro e pequenas empresas para ofertar produtos e serviços como uma forma de manter um relacionamento mais próximo da PME com a instituição.

Dentro deste contexto, o problema de pesquisa investigado é: o relacionamento bancário é capaz de tornar o empréstimo mais atrativo (redução de juros) de PME, considerando aspectos como contratação de produtos e ou serviços, idade da empresa, tempo de relacionamento e quantidade de contas bancárias?

Após tratamento dos dados não foi encontrada nenhuma evidência estatisticamente significativa para as variáveis analisadas que pudesse explicar as hipóteses levantadas. Com isto, concluiu-se que as condições de contratos de empréstimos não podem ser explicadas somente pelo grau de relacionamento entre clientes e banco.

Porém encontrou-se que o faturamento, prazo do contrato e garantia apresentaram resultado estatisticamente significativo, deixando evidente que empresas com maiores receitas, que negociam um prazo de contrato mais longo e com garantia podem se beneficiar de melhores condições de empréstimos.

Optou-se por organizar este trabalho em cinco partes, sendo esta primeira a introdução, com os aspectos aqui já observados. Na segunda parte é apresentada a revisão de literatura que por sua vez busca subsídios para a discussão da temática aqui abordada através da contextualização do relacionamento bancário, seu escopo, tempo, e duração. Também é abordado sobre a concentração bancária e o contexto das micro e pequenas empresas no Brasil. Essa divisão foi realizada de acordo com as hipóteses que foram sendo elencadas no decorrer do estudo.

Na terceira etapa, é apresentada a metodologia, sendo seguida na quarta parte pelos resultados e discussões, e, por fim, são apresentadas as conclusões que apontaram, ao menos na amostra investigada, que o crédito, as taxas de juros e o valor de financiamentos independem do relacionamento ou vínculos do micro e pequeno empresário com as instituições bancárias, mas sim, estão relacionados a outros fatores utilizados para mensuração de riscos.

## Capítulo 2

### 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

#### 2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO

A discussão sobre o tema de relacionamento bancário não é recente. As pesquisas teóricas e empíricas começaram a se intensificar a partir da década de 90. Em 1995, Berger e Udell apresentaram alguns trabalhos sustentando a importância que o tema possui sobre as pequenas e médias empresas, principalmente, devido aos problemas de assimetria de informação mais acentuado comparado às grandes empresas, pois impactam na forma como captam recursos de terceiros.

O grau de assimetria de informação depende das características do devedor, tais como o tamanho da empresa, idade da empresa e governança, ou sua forma legal (Lehmann & Neuberger, 2001).

Segundo Peltoniemi e Vieru (2013), quanto mais informações assimétricas existem, maiores os custos para a sociedade em termos de perdas de crédito e condições de mercado ineficazes, que são seguidos de empréstimos com piores condições e avaliações de risco incorretas.

Segundo Stein (2015), os bancos são mais capazes de mitigar certos tipos de assimetrias de informação inerentes às empresas de financiamento comparado ao mercado de capitais.

Os bancos possuem uma série de benefícios sobre as informações obtidas através do relacionamento com seus clientes. Bakiciol (2017) escreveu que desde

dependendo de como são utilizadas, essas informações podem trazer valor para futuras transações com os mesmos clientes. Esse valor poderia ser compartilhado entre o banco e o tomador, refletindo em melhores preços e condições de contratos.

De acordo com Boot (2000), o conceito e definição de relacionamento bancário pode ser compreendido através de uma prestação de serviços financeiros através de um intermediário responsável por investir na obtenção de informações específicas e avaliar a rentabilidade desses investimentos através de interações múltiplas atuando tanto com relação ao tempo de investimento quanto na oferta de produtos e/ou serviços.

De acordo com Blackwell e Winters (2017) o relacionamento bancário leva em consideração o número de relações bancárias, duração da relação com o banco principal e a extensão ou número de serviços financeiros contratados com ele, além do nível de confiança da relação bancária.

Zubeldia, Zubiaurre e Lertxundi (2016) definiram algumas características do relacionamento bancário, dentre elas: o número de entidades bancárias com as quais a PME operam simultaneamente; a duração da relação bancária, medida pelo número de anos que a PME tem trabalhado com o banco de relação mais antiga, a amplitude da relação bancária, no que diz respeito as informações sobre empréstimos, ou ainda, as informações sobre outros serviços financeiros adquiridos no mesmo banco.

Recentemente, Loukil e Jarboui (2016) escreveram que é difícil identificar quais melhores variáveis utilizar para mensurar relacionamento bancário e concluíram que confiança e interações sociais afetam positivamente a probabilidade de laços bancários mais estreitos.

Segundo Matias (2009) a maioria dos trabalhos empíricos são realizados do ponto de vista da empresa financiada e não do banco financiador. Na visão destas, nota-se que o relacionamento bancário aumenta o acesso e melhora as condições de financiamento. Como consequência pode aumentar o valor e desempenho das PMEs.

Elyasiani e Goldberg (2004), numa revisão da literatura sobre o tema, apresentou que a maioria dos estudos apontam que os clientes com relacionamentos mais longos com seu banco tendem a se beneficiar de taxas de juros mais baixas do que os clientes iniciantes, apoiando a noção de que o empréstimo de relacionamento gera informações valiosas sobre a qualidade dos tomadores.

Berger e Udell (2002) escreveram que os trabalhos acadêmicos focam no relacionamento dos empréstimos e há uma ausência nos estudos de como efetivamente funciona da relação credor *versus* tomador. Argumentaram ainda, que, parte do problema é que os pesquisadores nesta área não consideraram empréstimos de relacionamento em um contexto organizacional.

Elsas (2005) escreveu que a literatura empírica está voltada principalmente para avaliar as consequências das relações em matéria de preços de empréstimo, a disponibilidade de crédito, ou a eficiência das decisões nos exercícios por parte dos bancos se os devedores enfrentam dificuldades financeiras.

Silva e Braga (2014) explicam sobre o do ponto de vista empírico, a análise do relacionamento bancário pode ser dada pelas variáveis: Duração do relacionamento, escopo do relacionamento e relações múltiplas ou exclusivas. Analisaremos essas variáveis, considerando como as principais utilizadas em pesquisas e trabalhos empíricos.

Apesar dos trabalhos apresentados, existem ainda muitas perguntas não respondidas e com respostas contraditórias sobre o assunto. Analisando a comparação de resultados americanos e europeus, ainda não há provas conclusivas, sendo identificado uma série de contrapontos sobre a temática aqui explorada. (Elyasiani & Golberg, 2004; Kysucky & Norden, 2015).

## 2.2 DURAÇÃO DO RELACIONAMENTO

Muitos estudos mostram que a disponibilidade e condições de crédito são mais favoráveis quanto maior for a duração da relação entre o banco e os tomadores (Elyasiani & Goldberg, 2004; Zubeldia, Zubiaurre & Lertxundi, 2016). Silva e Braga (2014) explicam que do ponto de vista empírico, existe uma expectativa que relações mais longas poderão trazer mais vantagens para as empresas por reduzir a assimetria de informação.

Em um trabalho conduzido em 1994, Boot e Thakor constataram que ao início de relacionamento as empresas incorrem com maiores taxas de juros e à medida que a duração da relação aumenta, em conjunto com boa experiência de crédito, a taxa de juro decresce e aumenta também a probabilidade reduzir as garantias oferecidas.

Em pesquisa realizada com pequenas e médias empresas, Berger e Udell (1995) encontraram os mesmos resultados, ou seja, empresas com relações mais longas tomam empréstimos a taxas mais baixas e possuem menos exigências de prestar garantias do que outras empresas. Porém, tal relação não foi observada em outros trabalhos empíricos que não identificaram correlações significativas entre a duração do relacionamento e taxa de juros dos contratos (Harhoff & Korting, 1998; Elsas, 2005).

Contrariando tais constatações, Stein (2015) encontrou que os custos dos empréstimos aumentam com a duração do relacionamento, com maior prêmio de risco a longo prazo com o mesmo banco.

Resultado similar foi encontrado por Degryse e Van Cayseele (2000), que investigaram o impacto do relacionamento bancário sobre milhares de contratos belgas e encontraram que a taxa de empréstimo aumenta com a duração da relação. Por outro lado, o aumento do escopo do relacionamento, definido como a compra de produtos e serviços bancários, diminui substancialmente a taxa de juros do empréstimo.

Analisando contratos de empresas alemãs, Stein (2015) também encontrou o mesmo efeito: que os custos dos financiamentos aumentam com uma maior duração do relacionamento. Por outro lado, quanto maior for a concentração de empréstimo e relacionamento num banco principal, melhores serão as condições para captação.

Em uma pesquisa mais recente utilizando dados de empresas italianas, Sette e Gobbi (2015) identificaram que os bancos localizados próximos aos tomadores, com longa relação e ainda com maior participação de mercado de empréstimo, seus clientes possuem mais crédito disponível e a um custo inferior comparado a outros bancos com menos relacionamento.

López-Espinosa, Mayordomo e Moreno (2017) concluíram que as empresas somente passam a se beneficiar do tempo de relacionamento a partir de dois anos. Em seu trabalho sobre pequenas e medias empresas espanholas, concluíram que empresas que possuíam mais de um contrato de empréstimo e com relacionamentos até cinco anos, poderiam reduzir em até 50% o custo dos empréstimos.

Também em 2017, Bakiciol encontrou que um maior tempo de relacionamento com os bancos é associado com melhores condições e custo dos financiamentos. Mais especificamente, um ano de duração do relacionamento, diminui o custo de financiamento em até 22%.

Sobre a duração do relacionamento, considerando essas divergentes conclusões apresentadas sobre a influência nos contratos de empréstimos, a primeira hipótese testada será:

**Hipótese 1: Existe relação inversa entre a duração do relacionamento com a taxa de juros contratada.**

Em suma, as pesquisas e trabalhos sobre relacionamento bancário possuem conclusões distintas, que podem ser dadas seja pelas características do local de pesquisa ou mesmo sobre a metodologia utilizada. Nesse contexto, a maioria dos trabalhos encontraram uma relação negativa de acordo com duração de relacionamento (Boot & Takor, 1994; Berger & Udell 1995; Blackwell & Winters, 1997; Harhorff & Korting, 1998; Lehamn & Neuberger, 2001; Elsas, 2005; Kysucky & Norden, 2015; Loukil & Jarboui, 2016). Como também alguns trabalhos apresentam efeito positivo sobre contratos de empréstimos (Degryse & Van Cayseele, 2000) ou mesmo sem resultado significativo (Brau, 2002; Cardone, Casasola & Samartín, 2005; Hernández-Cánovas & Martínez-Solano, 2010).

Sendo assim outra hipótese a ser testada é:

**Hipótese 2: Existe relação inversa entre a idade da empresa e a taxa de juros contratada.**

## 2.3 ESCOPO DO RELACIONAMENTO

Bigus (2017) definiram que empréstimos de relacionamento são baseados na contratação intertemporal em que o Banco é capaz de adquirir informações confidenciais sobre a empresa e utilizá-las para quebrar assimetria de informação, podendo conceder mais crédito e com melhores condições.

Silva e Braga (2014) definiram a quantidade de serviços que a empresa consome do banco como Escopo do relacionamento e espera-se também obter menores taxas de juros quanto maior for o escopo, uma vez que maior a quantidade de informações geradas em tais negociações.

Degryse e Van Cayseele (2000) concluiu que uma maior quantidade de produtos e serviços contratados com o banco melhora as condições de crédito.

Em um trabalho empírico recente, sobre o estudo do efeito do relacionamento bancário em pequenas e médias empresas Brasileiras, Oliveira (2015) encontrou que quantos mais serviços bancários os tomadores possuem, melhores serão as condições dos empréstimos.

Bonini et al. (2016) escreveu que de acordo com o nível de relacionamento através da venda cruzada de produtos e serviços, irá reduzir o custo de assimetria da informação e reforçar a relação, aumentando a fidelidade do cliente.

A terceira hipótese testada será:

**Hipótese 3: Existe relação inversa entre a quantidade de produtos e serviços contratados com a taxa de juros dos empréstimos.**

## 2.4 CONCENTRAÇÃO DO RELACIONAMENTO

No contexto do relacionamento bancário, referimos como a concentração bancária a quantidade de bancos que cada cliente possui relacionamento. Isto é, as relações múltiplas ou exclusivas que os tomadores possuem no mercado. Segundo Silva e Braga (2014) escreveram sobre o tema como a quantidade de negócios concentrados em um ou mais bancos e apresentou a expectativa de quanto maior a exclusividade, menores condições de empréstimos e ainda maior disponibilidade de crédito.

Desta forma, quanto menos contas o correntista possuir, mais baratos serão seus empréstimos. Encontrando resultado similar, Berger e Udell (2006) concluíram que uma maior concentração de crédito junto ao banco financiador, permite que as empresas obtenham um menor prêmio de risco além também de maior limite de crédito com este banco.

Nesta mesma linha, num estudo recente sobre empresas americanas, foram constatados que quanto mais a empresa concentrar suas atividades bancárias em apenas um banco, menor será seu custo de crédito. Clientes com responsabilidades bancárias concentrados num único banco, se beneficiam de menores taxas de juros (Bédué & Levy, 1997; Blackwell & Winters, 2017).

Tai e Lai (2016) encontraram que relacionamentos de longo prazo e com um único banco não só reduzem o custo de financiamento, mas também aumentam a disponibilidade de crédito. As empresas que tomam empréstimos de bancos variados possuem maior dispersão de informação comparado as que concentram mais informação em uma única relação bancária. Assim também Hernández-Cánovas e Martínez-Solano (2010) encontraram em uma pesquisa realizada na

Espanha que empresas com relacionamentos mais longos e com mais de duas contas bancárias possuem a dívida mais cara.

Zubeldia, Zubiaurre e Lertxundi (2016) analisaram dezenas de pesquisas publicadas em diferentes países para estudar o caso das PME's espanholas. Concluíram que quanto menor a quantidade de bancos, as empresas conseguem desenvolver um relacionamento bancário com mais confiança de modo que possua melhores condições de crédito e menos exigência de garantia. Ao contrário de utilizar somente dados clássicos como duração do relacionamento bancário, participação do financiamento e número de bancos Zubeldia, Zubiaurre e Lertxundi (2016) introduziram variáveis qualitativas. Extraíram informações diretamente com profissionais de bancos e como resultado viu-se que a capacidade da influência do gerente e solvência da empresa é um fator relevante. Por outro lado, exclusividade no relacionamento e duração não foram determinantes, como obtidos por outros autores anteriormente.

Sendo assim, a quarta hipótese a ser testada é:

**Hipótese 4: Existe relação inversa entre a quantidade de relações bancárias com a taxa de juros dos empréstimos contratados.**

Com relação à concentração do relacionamento, existem dois problemas relacionados. Boot (2000) citou sobre *soft-budget* que tem a ver com a potencial falta de resistência do banco em executar alguns contratos de crédito devido à estreita proximidade do relacionamento. O outro é *hold-up*, considerado como um problema de monopólio de informações que o banco gera no curso do relacionamento, o que pode permitir que gere empréstimos em condições não competitivas para os tomadores no futuro.

## 2.5 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

As Pequenas e médias empresas possuem um papel fundamental para no desenvolvimento, geração de emprego, inovação e atividade econômica em muitos países. Behr, Norden e Noth (2013) afirmam que as PMEs estão sujeitas à assimetria de informação mais acentuada e mais suscetíveis de serem afetadas por restrições financeiras e com mais dependência bancária.

A questão da disponibilidade de crédito para pequenas empresas recebeu recentemente uma preocupação mundial. Modelos de racionamento de crédito de equilíbrio que apontam para problemas de risco moral e seleção adversa. Berger e Udell (2002) sugerem que as pequenas empresas podem ser particularmente vulneráveis porque muitas vezes são informacionalmente opacas. Ou seja, a questão informacional entre *insiders* e *outsiders* tende a ser mais aguda para as pequenas empresas, o que torna a prestação de financiamento externo particularmente desafiador.

No Brasil, o BNDES classifica as empresas de acordo com seu faturamento anual ou grupo econômico ao qual pertença. As microempresas possuem faturamento anual de até R\$ 2,4 milhões e as pequenas empresas entre R\$ 2,4 e R\$ 16 milhões.

## Capítulo 3

### 3 METODOLOGIA

Para alcançar o objetivo deste trabalho, foram utilizados dados secundários quantitativos uma vez que Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham (2005) descreve esse tipo de pesquisa como mensurações em que números são usados diretamente para representar as propriedades de algo, capaz de servir fonte para análise estatística.

O período de corte foram os anos de 2014 a 2016, ou seja, em dois anos, a instituição investigada (correspondente a uma agência bancária) realizou 365 contratos de empréstimos de capital de giro (com e sem garantia) com os clientes apontados como PME, considerando um nível de confiança de 95%.

Do total dos contratos analisados foi possível aproveitar os dados de 206 contratos de empréstimos e financiamento de micro e pequenas empresas.

Foi adotado o método *stepwise* através da equação de regressão linear múltipla para confrontar as variáveis envolvidas, que, segundo Hair Jr. et al. (2005), é a técnica de análise de dados mais aplicada para mensurar relações lineares entre duas ou mais variáveis.

Neste estudo pesquisou-se, ainda, a relação entre variáveis independentes (indicador) sobre uma dependente (critério), sendo necessário adotar o método de regressão linear múltipla. (Hair Jr. et al., 2005). Os indicadores, ou variáveis independentes foram: tempo de relacionamento bancário, quantidade de produtos e serviços contratados, idade da empresa, concentração de relacionamento (número de contas bancárias), receita proveniente de serviços contratados, faturamento,

endividamento, prazo dos contratos de empréstimos e garantia (*dummy*). Já a variável dependente foi a taxa dos contratos de empréstimo. As variáveis foram retiradas do estudo de Oliveira (2015) e Silva e Braga (2014), ambos estudos já validados.

Desta forma o modelo foi dividido em três categorias, composto por variáveis de característica das empresas (faturamento, idade da empresa, endividamento e quantidade de contas bancárias em instituições financeiras) (Oliveira, 2015; Silva & Braga, 2014), do contrato (taxa, prazo e garantia do contrato) e principalmente do relacionamento bancário (tempo de relacionamento, produtos e serviços contratados e receita de serviços contratados). Como variável de controle, dado à opacidade de informações financeiras de micro e pequenas empresas (Silva & Braga, 2014), utilizou-se informações dos contratos (com ou sem garantias) e seus endividamentos bancários (razão do faturamento pelo total de empréstimos bancários).

Sobre as garantias exigidas, Ekpu (2016) cita que os fatores determinantes a serem solicitadas estão significativamente relacionados às características de risco dos tomadores, o tamanho da empresa, a idade ou sua opacidade. O valor do empréstimo, e a classificação de crédito do cliente também determinam a probabilidade de um banco solicitar uma garantia total ou parcial.

Portanto a *dummy* refere-se às garantias dos contratos, sendo 1 com garantia e 0 sem garantia. Segundo Jimenez, Salas e Saurina (2006) as garantias por si só permitem ao banco mitigar ou eliminar o problema de seleção adversa causado pela assimetria de informação no momento da decisão do empréstimo.

**TABELA 1: CATEGORIAS DAS VARIÁVEIS AVALIADAS**

Características	Variável	Descrição
	Faturamento	Faturamento Total anual
	Idade da Empresa	Idade da Empresa em Anos
	Endividamento	Relação dos empréstimos totais pelo faturamento anual
Empresa	Share em Crédito	Empréstimo total com a IF analisada pelo total que possui no mercado financeiro
	Número de IFs	Nº de contas bancárias em diferentes instituições financeiras
	Taxa	Taxa dos contratos de empréstimos
Contrato	Prazo	Prazo dos contratos
	Dummy Garantia	1 = contratos com garantia; 0 = sem garantia
	Tempo de Relacionamento	Tempo de conta aberta
Relacionamento Bancário	Produtos e serviços	Quantidade de produtos e serviços que a empresa possui com o Banco
	Receita não crédito	Receita proveniente dos produtos e serviços

Fonte: Elaborado pelo Autor

## Capítulo 4

### 4 ANÁLISE DE DADOS

As hipóteses foram traçadas a partir da literatura, e, dentro de cada uma delas, os resultados encontrados serão trabalhados e discutidos.

Na Tabela 2 abaixo é possível observar as estatísticas descritivas referentes às variáveis dependentes utilizadas:

**TABELA 2: ESTATÍSTICA DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS**

Variáveis	Observações	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Mediana
Faturamento <sup>1</sup>	206	0,46	67,07	7,20	10,50	1,00
Idade da empresa <sup>2</sup>	206	1,00	50,00	15,19	9,43	12,00
Nº de contas em IF's	206	1,00	11,00	3,36	1,97	3,00
Taxa	206	1,35	5,50	2,34	0,74	2,10
Prazo <sup>3</sup>	206	6,00	48,00	27,53	10,83	24,00
Dummy Garantia	206	0,00	1,00	-	-	-
Tempo de Relacionamento <sup>2</sup>	206	0,60	43,00	9,98	7,23	8,00
Produtos e Serviços	206	0,00	4,00	0,91	0,90	1,00
Receita Não Crédito	206	0,00	8.361	670,48	1.215	255,00

<sup>1</sup>Faturamento em milhares.

<sup>2</sup> em anos

<sup>3</sup> em meses

Fonte: Elaborado pelo Autor.

É possível notar que a empresa mais antiga, tem 50 anos de idade. Com relação ao tempo em que possuem conta com o mesmo banco, na média possuem cerca de 9 anos e meio, mas com clientes correntistas até há 43 anos. Nota-se também que em média, cada cliente possui pelos menos 3 contas bancárias em instituições financeiras diferentes. O cliente que contratou a menor taxa de juros pagou 1,37% ao mês e no máximo 5,50%. Alguns clientes não possuíam nenhum produto ou serviço contratado, não gerando nenhuma receita que não fosse proveniente de crédito, como outros possuíam todos os serviços, gerando até R\$ 8.361 de receita não relacionado à crédito.

O modelo de regressão linear múltipla foi aplicado sobre a equação abaixo para determinar o significado da variável preditora, a taxa de juros dos contratos:

$$\text{TXJUROS} = \beta_0 + \beta_1 (\text{Relacionamento bancário}) + \beta_2(\text{característica da empresa}) + \beta_3 (\text{Característica do contrato}) + \epsilon_{it}$$

Sendo:

TXJUROS a variável dependente cobrada pelo banco analisado;

$\beta_1$  (Relacionamento bancário): informações quanto ao tempo de relacionamento, quantidade de produtos/serviços contratados, receita não proveniente de crédito para a instituição financeira;

$\beta_2$ (característica da empresa): Faturamento, idade da empresa, endividamento bancário, share de crédito no mercado e número de contas bancárias;

$\beta_3$  (Característica do contrato): taxa, prazo e garantia dos contratos.

$\epsilon_{it}$ : Endividamento das empresas (relação entre crédito total concedido e faturamento anual).

Utilizou-se o modelo de regressão linear múltipla para avaliar a interação das variáveis dependentes com a independente, seguindo resultados abaixo:

Abaixo encontra-se a Tabela 3, onde são demonstrados os resultados obtidos neste estudo.

**TABELA 3: RESULTADOS ESTATÍSTICOS – MODELO DE REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA**

Características	Variável		Coeficiente	t test	P> t
Variável independente	taxa	taxa	-	-	-
Empresa	Faturamento	Fatur	- 0,016*	-3,10	0,002
	Idade da Empresa	Idade	-0,0060	-1,02	0,311
	Endividamento	Envid	0,0050	1,44	0,152
	Share	Share	0,0910	0,48	0,633
	Nº de contas em IF`s	Nº.lfs	0,0350	1,06	0,291
	Prazo	Prazo.Cont	- 0,018*	-4,10	0,000
	<i>Dummy</i> Garantia	<i>Dummy</i> .Gar	- 0,492*	-5,10	0,000
Relacionamento bancário	Tempo de Relacionamento	Tmp.Rel	0,0010	0,16	0,869
	Produtos e Serviços	Qtd.Prod.Serv	0,0700	1,35	0,179
	Receita Não Crédito	Receita.Serv	0,0000	-0,37	0,710
R Quadrado		0,3127			
R Quad. Ajust.		0,2774			
F-Valor		8,87			
Observações		206			

Fonte: Elaborado pelo autor

Observando a regressão acima, é possível notar que somente as variáveis faturamento, prazo e a dummy garantia apresentam evidências de relação significativa com a taxa de juros dos contratos, considerando teste  $p < 0,05$  sob intervalo de confiança de 95%. Segundo Prilmeier (2017) quanto maior o nível de garantia oferecida, menor a será a taxa de juros dos contratos de empréstimos, indo ao encontro do resultado do coeficiente obtido.

De acordo com a tabela acima foi possível responder as hipóteses investigadas neste estudo. Estas hipóteses serão apresentadas separadamente, cruzando os resultados obtidos neste estudo com os resultados encontrados na literatura.

Na **primeira Hipótese** levantada apontou-se: Existe relação inversa entre a duração do relacionamento com a taxa de juros contratada.

Testando essa hipótese é possível observar na tabela 3 que não existe relação inversa entre a duração do relacionamento com a taxa de juros dos

contratos de empréstimo, pois apresentou um coeficiente com sinal positivo de 0,0010, o que contradiz com os resultados do estudo de Silva e Braga (2014), López-Espinosa, Mayordomo & Moreno (2017) e Bakiciol (2017) onde observaram que um maior tempo de relacionamento com os bancos é associado com melhores condições e custo dos financiamentos.

Desta forma, indo de encontro a outros trabalhos, este resultado mostrou que quanto maior a duração do relacionamento bancário maior seria a taxas de juros dos contratos de empréstimo. Por sua vez, os estudos de Lehmann; Neuberger, (2001); Peltoniemi e Vieru (2013), Bakiciol (2017) já haviam deixado apontamentos de que os resultantes das melhores condições estariam nas assimetrias das informações prestadas como o tamanho, idade e gestão. O que no contexto investigado mostrou-se como sendo associados as garantias ofertadas, como será observado no decorrer desta discussão.

Com este coeficiente positivo, podemos associar ao problema descrito por Boot (2000) chamado *hold up problem*, em que com o passar do tempo de relacionamento o credor pode se beneficiar do monopólio de informações, oferecendo condições de empréstimos não tão competitivas. Além disso, o cenário em que as PMEs estão inseridas no contexto brasileiro tornam-nas instituições consideradas frágeis economicamente, assunto este que será melhor observado na conclusão deste estudo.

Assim, na primeira hipótese não fora constatado relação significativa pois o valor de p foi de 0,869, sendo maior que 0,05 de significância. Observando também, resultado oposto ao trabalho de Degryse e Van Cayseele (2000), com uma relação positiva e ainda ao de Hernández-Cánovas e Martínez-Solano (2010), em que a

variável não apresenta relação estatisticamente significativa. Com isso a primeira hipótese é inconsistente.

Na **segunda hipótese** foi levantada a existência da relação inversa entre idade da empresa e a taxa de juros contratada. O resultado obtido foi de coeficiente de -0,006, não se mostrando relevante em sua significância. Desta forma, na amostra testada não foi possível observar relação entre o tempo de existência da empresa como fator relevante na diminuição das taxas de juros. Esses resultados também podem ser considerados opostos a outros estudos como o de Harhoff e Korting (1998) onde investigando sobre os contratos de empréstimos alemães observaram que a idade da empresa, associada com sua reputação, beneficiam as condições e taxas de juros de seus respectivos empréstimos, ou ainda, os estudos de Lehman e Neuberger (2001) que também apontaram a variável idade da empresa como fator de diminuição de taxas e juros de contratos de empréstimo.

A **terceira hipótese** testada neste estudo investigou a relação inversa entre a quantidade de produtos e serviços contratados com a taxa de juros dos empréstimos. Dentre outros estudos, essa hipótese foi fundamentada especialmente no estudo de Silva e Braga (2014), porém, o resultado apontado neste estudo foi de p de 0,179. Desta forma, é possível observar que não existe relação inversa entre a quantidade de produtos e serviços contratados com a taxa de juros dos empréstimos.

Ainda é possível observar na tabela 3, que o coeficiente foi positivo de 0,07. Isto indicaria que quanto mais produtos e serviços a empresa possui com o credor, maior ainda seria a taxa dos contratos.

Com relação ao escopo do relacionamento (quantidade de produtos e serviços contratados), Bonini et al. (2016) escreveu que de acordo com o nível de

relacionamento através da venda cruzada de produtos e serviços, iria reduzir o custo de assimetria da informação e reforçar a relação, aumentando a fidelidade do cliente, conseqüentemente reduzindo taxa de juros de contratos. Degryse e Van Cayseele (2000) também concluíram que uma maior quantidade de produtos e serviços contratados com o banco melhora as condições de crédito.

Analisando contratos de empréstimos de empresas Brasileiras, Oliveira (2015), concluiu que a contratação de serviços financeiros tem relação negativa com a taxa efetiva de juros, ou seja, possuir mais serviços financeiros nos bancos onde é solicitado o crédito, faz com que esta linha tenha juros efetivos mais baixos do que em bancos onde a empresa não possui serviço financeiro contratado.

No entanto, no contexto investigado esta variável apresentou-se como não significativa com valor de p de 0,179, assim a terceira hipótese também não foi consistente, levando a observar não existe a relação entre a quantidade de serviços e/ou produtos consumidos pelas PMEs e a influência destes sobre a diminuição das taxas e juros dos contratos de empréstimos.

Por fim, a **quarta hipótese** observou a relação inversa entre a quantidade de relações bancárias com a taxa de juros dos empréstimos contratados, ou seja, se a empresa que possui fidelidade a uma instituição bancária apenas teria maior condições de adquirir melhores taxas, ou, de modo contrário, se as empresas que venham a ter outros relacionamentos tendem a ter melhores taxas e juros pelo fator competitividade.

Nesta variável também não foi possível observar a relação inversa entre a quantidade de relações bancárias com as taxa e juros dos contratos encontrando o coeficiente de 0,035, demonstrando-se como fator irrelevante.

Com relação a variável de quantidade de instituições financeiras, Zubeldia, Zubiaurre e Lertxundi (2016) e Bédoué e Levy (1997); Blackwell e Winters (2017) investigando outros cenários, concluíram que quanto menor a quantidade de bancos que as empresas se relacionam, conseguem desenvolver um relacionamento bancário com mais confiança de modo que possua melhores condições de crédito e ainda menor percentual de exigências na obtenção de empréstimos e/ou financiamentos.

Já os estudos de Silva e Braga (2014) e Oliveira (2015), encontrou-se o resultado do coeficiente positivo em que uma maior quantidade de contas bancárias, ou seja, a empresa que possui maior quantidade de vínculos bancários estaria sujeita a piores condições de empréstimos, com taxas mais elevadas.

No entanto, no estudo aqui desenvolvido a hipótese desta relação foi reprovada, ou seja, não apresentou evidência significativa, uma vez que o valor de  $p$  foi maior que 0,05, onde encontramos de 0,291.

Nota-se abaixo um resumo dos resultados obtidos de todas as hipóteses testadas:

**TABELA 4: RESULTADO COM DAS HIPÓTES**

Indicadores	Hipóteses	Descrição	Resultado
DURAÇÃO DO RELACIONAMENTO	Hipótese 1	Existe relação entre a duração do relacionamento com a taxa de juros contratada.	Não siginificante
	Hipótese 2	Existe relação entre a idade da empresa e a taxa de juros contratada.	Não siginificante
ESCOPO DO RELACIONAMENTO	Hipótese 3	Existe relação entre a quantidade de produtos e serviços contratados com a taxa de juros dos empréstimos	Não siginificante
CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA	Hipótese 4	Existe relação entre a quantidade de relações bancárias com a taxa de juros dos empréstimos contratados	Não siginificante

Fonte: Elaborado pelo autor

Considerando o conjunto das variáveis independentes sobre a dependentes, o valor do R2 ajustado é de 0,2774, isto é, observa-se que todas as onze variáveis analisadas em conjunto explicam apenas 27% da variabilidade de taxa, tornando a equação insuficiente para explicar tal relação.

Nos parece a diminuição de juros e taxas nos contratos de financiamentos e/ou empréstimos está diretamente associada a quantidade de garantias oferecidas pelas empresas, assunto este que será melhor exposto nas conclusões deste estudo.

## Capítulo 5

### 5 CONCLUSÕES

Este trabalho teve como objetivo demonstrar impacto do relacionamento bancário sobre micro e pequenas empresas no mercado bancário brasileiro sob a ótica organizacional, analisando não somente contratos de empréstimos, mas também o relacionamento dos clientes em uma agência bancária brasileira.

Para buscar analisar o efeito do relacionamento bancário, o modelo analisou 11 variáveis por meio da regressão linear múltipla divididos em três categorias: característica da empresa, do contrato e relacionamento.

Para determinar as condições dos empréstimos foi analisado se a taxa de juros do contrato (variável dependente) sofre influência sobre duração do relacionamento, idade da empresa, quantidade de serviços e produtos contratos e número de contas bancárias em instituições financeiras diferentes.

As únicas variáveis que demonstraram resultados significantes foram: faturamento, prazo do contrato e garantia, deixando evidente que empresas com maiores receitas, que negociam um prazo de contrato mais longo e com garantia podem se beneficiar de melhores condições de empréstimos.

Não foi encontrada nenhuma evidência estatisticamente significativa para as variáveis analisadas que pudesse explicar as hipóteses levantadas. Com isto, depreende-se que as condições de contratos de empréstimos não podem ser explicadas somente pelo grau de relacionamento entre clientes e bancos.

Acredita-se que mesmo o estudo apoiando-se em uma única base de dados foi apresentado relevância acadêmica e social, pois tal base foi de encontro as

teorias e/ou estudos anteriormente desenvolvidos. Desta forma, abriu-se espaço para que novos estudos e investigações possam estabelecer correlação de acordo com a temática aqui abordada.

Este trabalho apresenta algumas **limitações**: ausência de informações financeiras completas de todas as empresas; dados detalhados dos produtos e serviços contratados anteriores às contratações dos empréstimos; número de observações limitadas em decorrência da dificuldade da obtenção de dados; influência do relacionamento através de classificações de crédito (*credit scoring*) de cada cliente, diminuindo a influência relação Banco x Cliente. Como sugestões de futuras pesquisas, pode-se realizar uma pesquisa com gerentes de bancos e clientes em conjunto com a análise estatística de dados a fim de obter maiores informações sobre a influência de outros critérios para a concessão de empréstimos.

Há ainda de observar que estudos como o do Sebrae (2018) onde se acusa a fragilidade da gestão das micros e pequenas empresas no Brasil, e, sua vulnerabilidade com relação a sua existência possam justificar os resultados aqui obtidos, em sua maioria diferente quando comparado aos estudos realizados em países desenvolvidos, onde as micro e pequenas empresas tendem a ter incentivos e se consolidarem com melhor nível de gestão.

Desta forma, **sugere-se** que estudos posteriores possam se aprofundar para entender quais os fatores poderiam auxiliar as PMEs para melhoria de condições em suas taxas e juros, além de estudos que possam beneficiar as informações a serem consideradas pelas instituições.

## REFERÊNCIAS

- Bakiciol, T. (2017). The impact of durable relationship with banks when crisis hits. *Emerging Markets Finance & Trade*, 53(11), 2609-2624.
- Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. (2015). *Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas*. Brasília: BNDES.
- Bédué, A., & Lévy, N. (1997). Relation banque-entreprise et coût du crédit. *Revue D'Économie Financière*, 39(1), 179-200.
- Behr, P., Norden, L., & Noth, F. (2013). Financial constraints of private firms and bank lending behavior. *Journal of Banking & Finance*, 37(9), 3472-3485.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of business*, 68(3), 351-381.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure. *The Economic Journal*, 112(477), 32-53.
- Bigus, J., & Hillebrand, C. (2017). Bank relationships and private firms' financial reporting quality. *European Accounting Review*, 26(2), 379-409.
- Bonini, S., Dell'Acqua, A., Fungo, M., & Kysucky, V. (2016). Credit market concentration, relationship lending and the cost of debt. *International Review of Financial Analysis*, 45, 172-179.
- Boot, A. W. A. (2000). Relationship banking: What do we know?. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7-25.
- Boot, A. W., & Thakor, A. V. (1994). Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market game. *International Economic Review*, 35(4), 899-920.
- Blackwell, D. W., & Winters, D. B. (1997). Banking relationships and the effect of monitoring on loan pricing. *Journal of Financial Research*, 20(2), 275-289.
- Brau, J. C. (2002). Do banks price owner–manager agency costs? An examination of small business borrowing. *Journal of Small Business Management*, 40(4), 273-286.
- Cardone, C., Casasola, M. J., & Samartín, M. (2005). Do banking relationships improve credit conditions for Spanish SMEs. *Business Economics Working Papers*, 5(28), 1-36.

- Chen, Z., Li, Y., & Zhang, J. (2016). The bank–firm relationship: Helping or grabbing?. *International Review of Economics & Finance*, 42, 385-403.
- Elyasiani, E., & Goldberg, L. G. (2004). Relationship lending: a survey of the literature. *Journal of Economics and Business*, 56(4), 315-330.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2005). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman.
- Harhoff, D., & Körting, T. (1998). Lending relationships in Germany—Empirical evidence from survey data. *Journal of Banking & Finance*, 22(10/11), 1317-1353.
- Degryse, H., & Van Cayseele, P. (2000). Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 90-109.
- Elsas, R. (2005). Empirical determinants of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 14(1), 32-57.
- Ekpu, V. U. (2016). Determinants of SME Loan Contracts. In: \_\_\_\_\_. *Determinants of Bank Involvement with SMEs*. Springer International Publishing.
- Guiso, L., & Minetti, R. (2010). The structure of multiple credit relationships: Evidence from US firms. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(6), 1037-1071.
- Hernández-Cánovas, G., & Martínez-Solano, P. (2010). Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system. *Small Business Economics*, 34(4), 465-482.
- Jimenez, G., Salas, V., & Saurina, J. (2006). Determinants of collateral. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 255-281.
- Kysucky, V., & Norden, L. (2015). The benefits of relationship lending in a cross-country context: a meta-analysis. *Management Science*, 62, 90-110.
- Lehmann, E., & Neuberger, D. (2001). Do lending relationships matter?: Evidence from bank survey data in Germany. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45(4), 339-359.
- López-Espinosa, G., Mayordomo, S., & Moreno, A. (2017). When does relationship lending start to pay?. *Journal of Financial Intermediation*, 31, 16-29.
- Loukil, S., & Jarboui, A. (2016). Empirical determinants of relationship lending. *Cogent Economics & Finance*, 41(1), 1-11.
- Matias, M. N. (2009). O relacionamento bancário e o financiamento das PME: Uma revisão da literatura. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa*, 8(1), 21-31.

- Mccann, F., & Mcindoe-Calder, T. (2015). Firm size, credit scoring accuracy and banks' production of soft information. *Applied Economics*, 37(33), 3594-3611.
- Oliveira, G. C. de., & Wolf, P. J. W. (2016). A dinâmica do mercado de crédito no Brasil no período recente (2007-2015). *Texto para Discussão IPEA*, n. 2243, 1-130.
- Oliveira, M. G. de. (2015). *O efeito do relacionamento bancário no acesso ao crédito para as micros e pequenas empresas*. 2015. 29f. Dissertação (Mestrado Profissional em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória.
- Peltoniemi, J., & Vieru, M. (2013). Personal guarantees, loan pricing, and lending structure in Finnish small business loans. *Journal of Small Business Management*, 51(2), 235-255.
- Prilmeier, R. (2017) Why do loans contain covenants? Evidence from lending relationships. *Journal of Financial Economics*, 123(3), 558-579.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. (2014). *Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira*. Brasília, 2014.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2018). *Pequenos negócios em números*. Recuperado em 10, setembro, 2018, de <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- Silva, A. M. J. N. da., & Braga, S. M. G. (2014). A importância do relacionamento bancário no financiamento das pme: estudo numa agência bancária portuguesa. *Revista Brasileira de Finanças*, 12(3), 291-317.
- Stein, J. L. (2015). The price impact of lending relationships. *German Economic Review*, 16(3), 367-389.
- Sette, E., & Gobbi, G. (2015). Relationship Lending during a financial crisis. *Journal of the European Economic Association*, 13(3), 458-481.
- Tai, V. W.; Lai, Yi-Hsun. (2016). *Multiple-Bank Relationships and Corporate Risk Management*. Recuperado em 10 de setembro, 2018, de [https://efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2016-Switzerland/papers/EFMA2016\\_0304\\_fullpaper.pdf](https://efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2016-Switzerland/papers/EFMA2016_0304_fullpaper.pdf)
- Udell, G. F. (2008). What's in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons*, 51(2), 93-103.
- Zubeldia, A. M., Zubiaurre, M. Z., & Lertxundi, A. L. (2016). Racionamiento en garantía y relación bancaria de las pymes en España. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 26(40), 133-146.

Wittenberg-Moerman, R. (2009). The impact of information asymmetry on debt pricing and maturity. *SSRN Electronic Journal*.  
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1152863>