

A INFLUÊNCIA DA RECIPROCIDADE BANCÁRIA NA LIQUIDEZ E SOLVÊNCIA DAS MICROEMPRESAS: O CASO DO BANCO DO ALECRIM

Autor: Artur César Mafra Campelo

Orientadora: Joana D'arc Medeiros Martins

Introdução

João é um jovem bancário de 25 anos e uma carreira promissora em sua instituição financeira pela frente. É um dos funcionários mais respeitados em sua agência. Não é gerente, mas um assistente de negócios que responde por duas carteiras de clientes Pessoas Jurídicas, predominantemente formadas por microempresas. Está no banco há quatro anos e vislumbra uma vaga gerencial, afinal, já exerce o cargo sem ser reconhecido financeiramente por isso.

Segunda-feira, 22 de março de 2010, início de mais uma semana de trabalho. João vai para o seu emprego no Banco do Alecrim, em Natal/RN, esperando cumprir as metas as quais tanto corre atrás. Chegou cedo, pensativo e solitário na agência, perguntando-se: será que esta semana conseguirei fechar bons negócios para o banco e reter mais clientes, ou apenas empurrarei mais produtos para eles? Como posso conciliar as necessidades do meu banco com a dos empresários que me procuram?

Sua preocupação não era infundada. Havia vários clientes que estavam chateados, uma vez que, sem notar, foram vítimas de vendas casadas. Como João, iluminadamente, estava pensando em uma maneira de resolver seus problemas sem massacrar a capacidade de pagamento de seus clientes, começou a pensar a respeito das implicações que aqueles produtos bancários poderiam trazer para o endividamento das empresas que atendia. “Será que, quando alguém me procura pedindo empréstimo, o aumento na prestação ocasionado por uma mensalidade de um seguro empresarial, por exemplo, impacta na liquidez e solvência da empresa? Se sim, como minimizar essa situação?”

O Contexto

João se acha um vendedor nato. Campeão em vendas casadas e em empurrar produtos para clientes. Ora, “todo mundo faz”, como já afirmou diversas vezes. Não acha que está errado. Pensa que o banco é uma via de mão dupla. “Dá com uma mão e retira com a outra”. Essa é sua filosofia de trabalho.

“Faça um seguro empresarial que seu limite para capital de giro aumentará em 30%”. Em outros casos, alguns empresários obtiveram informações erradas e/ou incompletas sobre determinados produtos bancários. “Você pode aplicar seu dinheiro em títulos de capitalização. É um investimento muito bom! É Como uma poupança forçada que, além de ter a mesma rentabilidade da caderneta de poupança, ainda lhe dá o direito de concorrer a prêmios”. Quando os clientes voltavam posteriormente à

agência, viam que tinham feito algo que sacrificava sua liquidez em nome do que João chamava de “reciprocidade bancária”. Eis um dos motivos pelos quais muitos estavam deixando a agência.

Só que ele era tido como duplamente eficiente. O gerente da agência, o José Pereira, observava que seu funcionário conseguia aumentar a rentabilidade de sua carteira vendendo vários produtos a um mesmo cliente. “Um exemplo a ser seguido! Brevemente, será um grande gerente!” O problema todo é que ambos não percebiam que cerca de 80% dos inadimplentes possuíam um título de capitalização, seguro empresarial ou de vida. É difícil vender produtos de seguridade, porém, uma outra meta – relacionada ao índice de inadimplência – estava cada vez mais longe de ser cumprida.

Um ponto negativo que João não consegue enxergar e que diversos clientes já apontaram até mesmo para José Pereira é que o bancário só liga para eles para oferecer produtos. Todavia, sua responsividade aos problemas alheios é lenta. Desse modo, muitos foram os que saíram da agência por falta de um relacionamento saudável. Não estava parecendo com a via de mão dupla que todos tanto falavam.

A situação de João representa inúmeros bancários dos diversos bancos existentes, que não demonstram estar interessados nos problemas dos clientes, sim em sua rentabilidade de curto prazo. Como o Banco do Alecrim é uma instituição enorme, não há como inibir tais comportamentos. Ademais, o estímulo às vendas é exacerbado, pois toda instituição financeira vive de vender produtos de aplicação e captação, além de produtos seguridade no caso dos bancos múltiplos.

Essa visão imediatista faz com que os resultados de longo prazo sejam difíceis de alcançar, pois não há um relacionamento duradouro com os clientes. Poucos são os que têm sua conta aberta há mais de cinco anos. Mas, nisso João não pensou ainda.

O Banco do Alecrim

O Banco do Alecrim é uma instituição financeira renomada, que possui características de banco múltiplo, por atuar com várias carteiras, incluindo a de Investimentos e a comercial. Está presente em todos os estados brasileiros e, recentemente, obteve lucro líquido altíssimo. Possui mais de 100 mil colaboradores, quase 5.000 agências no país, também atuando no exterior. Tem uma das maiores capilaridade do setor.

Muitos de seus colaboradores, por serem antigos, cultivam o estigma do funcionário público brasileiro, o que resulta em baixa produtividade e em baixo comprometimento com os problemas institucionais e de clientes. Porém essa realidade está mudando, visto que o banco está cada vez mais agressivo em suas metas, como forma de acompanhar o mercado financeiro e seus concorrentes.

Apesar de o setor bancário ser bastante regulamentado pelo Banco Central - BACEN, não há um controle interno das políticas de atendimento e de relacionamento

com os clientes, apesar de ser um dos objetivos bastante em voga atualmente no Banco do Alecrim.

A reciprocidade bancária e sua influência na liquidez das empresas

A chamada reciprocidade bancária é um fator que onera consideravelmente os empréstimos e financiamentos concedidos a clientes que procuram os bancos. Quando uma organização procura uma instituição financeira, geralmente está precisando de capital de giro, financiamento de seus investimentos ou antecipação de seus recebíveis, não de produtos bancários. A reciprocidade bancária, no entanto, faz com que ela adquira produtos desnecessários para poder ter acesso ao que realmente precisa. Muitas vezes, essa reciprocidade é compensada com a redução das taxas dos juros cobrados em função da “via de mão dupla”. Nesses casos, muitos clientes acham que está tudo bem e até concordam. Todavia, em outros, o cliente tem que arcar com o peso de uma prestação do empréstimo mais a do produto bancário atrelado a ela.

Um exemplo recente é o do Sr. Alberto, proprietário de um minimercado. Ele foi ao banco esses dias propor um financiamento de um utilitário para o transporte de mercadorias da CEASA para seu estabelecimento. O investimento total custa R\$ 62.000,00, sendo esse financiado até 80% pelo banco. O Sr. Alberto só gostaria de R\$ 42.000,00. O restante seria financiado com recursos próprios. A taxa da linha de crédito proposta é de 2,44% a.a. mais TJLP (em torno de 6% a.a.). O prazo total do financiamento é de 60 meses, sem carência, sendo esse calculado via SAC – Sistema de amortização constante. Por ser subsidiada com recursos do governo, é uma das melhores linhas de crédito do banco. Só que foi exigido o seguro do carro durante o período de financiamento. Ora, nada mais justo, uma vez que o banco está participando do investimento. Porém, essa justificativa não é plausível, visto que, apesar de ser feito parte com recursos de terceiros, o passivo é todo da empresa de seu Alberto. Em outras palavras, o banco terá o seu retorno mesmo com sinistro no veículo ou não. Isso independe dele ser segurado. Mas, João não perdoa.

Como estava precisando do veículo, resolveu aceitar a proposta do banco, pagando o seguro de R\$ 7.600,00 a vista, o financiado junto com o montante o qual ele queria. Assim, foi realizada a contratação do seguro plurianual, de acordo com o prazo da vigência do financiamento. Tal fato elevou sua prestação que, inicialmente seria de R\$ 989,31, para R\$ 1.168,33. Obviamente, elas decrescem conforme o tempo. O acréscimo entre elas, contudo, persiste.

Outro caso que aconteceu no último mês foi o de Pedro, proprietário de um comércio varejista de celulares e acessórios. Cliente tradicional do banco há três anos, já fez várias operações de crédito com a instituição. Atualmente, possui um capital de giro de R\$ 25.000,00, sendo esse financiado em 24 meses a uma taxa de 2,34% a.m. Já pagou quatro prestações e vem adimplindo normalmente com as condições pactuadas.

Semana passada, João ligou para Pedro para cobrar aquele título de capitalização que esse último tinha prometido, caso fosse liberado o montante que estava precisando.

“Já se passaram quatro meses, Pedro. Sempre que precisa da gente, nós te ajudamos. Agora, estamos precisando de você. E olhe que você prometeu... Ajude-nos nessa meta, rapaz!”

Constrangido e tentando manter o bom relacionamento entre as partes, Pedro resolveu fazer o título de capitalização de R\$ 200,00 por mês. Ao menos, terá o valor total corrigido ao término do prazo de vigência. Infelizmente, são R\$ 200,00 a menos para compra de acessórios que poderia estar “girando” em seu estoque. Para um microempresário, isso é bastante coisa.

Com a nova aquisição do produto bancário, a taxa que, inicialmente era de 2,34%, subiu para 3,39% a.m. Sem falar nas demais prestações que ficarão após o término da operação. Tal cálculo João não repassa aos seus clientes (não se sabe se é por falta de empatia ou por até mesmo por nunca ter pensado nisso antes). João não pode parar para pensar nisso. Quer ser gerente logo!

Muitas empresas não suportam esses tipos de acréscimos em seu cronograma de pagamentos. Tal fato fez emergir o índice de inadimplência da agência, que constitui uma das metas mais difíceis de atingir. O que importa para João, entretanto, é o curto prazo. O resultado aqui e agora. Ele não tem tempo de ser empático com seus clientes. O coitado do Pedro já estava utilizando o cheque especial há alguns meses. Agora, teoricamente, irá utilizar mais R\$ 200,00 desse limite, a um juro de 7,35% a.m. João, contudo, só conhece o outro lado da moeda...

A gestão financeira e os problemas de liquidez, rentabilidade e endividamento

Um dos grandes dilemas da Administração Financeira é a dicotomia entre liquidez x rentabilidade. Os gestores da área se vêem nesse dilema sempre que se deparam diante de uma situação na qual tem que optar por alavancar a rentabilidade da empresa com capital de terceiros ou continuar somente investindo com capital próprio. Diversas vezes, eles querem obter recursos de terceiros para injetá-los em suas organizações, só que observam que não terão capacidade de pagamento suficiente para adimplir com os compromissos pactuados. Esse problema de liquidez se agrava quando as exigibilidades são de natureza de curto prazo, pois essas sufocam o seu caixa. No caso de microempresas, esse pode ser um fator crucial que pode reduzir sua capacidade de pagamento, transformando-a em inadimplente.

Um estudo da viabilidade do investimento deve ser realizado previamente para, posteriormente, ser feito o mesmo, sem prejudicar a liquidez da organização. Inúmeros microempresários – ou seja, maior parte dos clientes de João – não sabe que existem tais ferramentas ou, se as conhecem, não sabem como utilizá-las. O Sr. Alberto e o Pedro, mesmo sem o referido conhecimento técnico, estão conseguindo sobreviver às elevações em suas prestações. No entanto, muitos clientes com caráter e capacidade de pagamento de operações contraídas com a instituição em questão não agüentaram e se tornaram inadimplentes, perdendo seu crédito no mercado por terem seus nomes inscritos nas instituições de proteção ao crédito.

A questão da inadimplência

O pecado de João consiste em não entender a relação existente entre a inadimplência de alguns de seus clientes e a parcela de culpa que a reciprocidade bancária provocada por ele mesmo tem nisso. Alguns, realmente, não queriam pagar, apesar de terem recursos para tal. Outros, por sua vez, estavam dispostos, embora não tivessem como. O que importava para o futuro gerente de contas é que estavam cheios de produtos. A meta da inadimplência se resolvia depois.

No caso de uma instituição financeira, que vive da intermediação entre seus clientes poupadores e captadores, é de vital importância que os recursos disponibilizados a esses últimos sejam recuperados de acordo com as condições pactuadas. Não é interessante ter uma alta PCLD – Provisão de Crédito de Liquidação Duvidosa – já que essa indica que os retornos não serão obtidos devidamente. João, contudo, queria alcançar todas as metas ao mesmo tempo, só que não observava que uma interferia na outra. Se emprestasse dinheiro a todo mundo, não teria o retorno adequado desse. Mas, João estava era focado no seu objetivo maior: se tornar gerente. Mesmo com os diversos cursos de análise de crédito oferecidos pela instituição, não tinha uma política de crédito consistente.

Por outro lado, para os pequenos empresários clientes de João, a inadimplência poderia ser vista como o começo de seu fim. A falta de crédito é, para essas pequenas empresas, uma das maiores causas de sua mortalidade. Ora, qual microempresário consegue sobreviver e competir com seus grandes concorrentes sem se utilizar de capital de terceiros? Em outras palavras, como conseguir sobreviver sem se alavancar financeiramente? É de vital importância para a competitividade dessas empresas que seus gestores financeiros busquem fontes de financiamento menos dispendiosas, otimizando as aplicações desses recursos, gerando um ROI – Retorno Operacional do Investimento – positivo.

O problema

Como foi dito anteriormente, João não consegue enxergar uma saída ganha-ganha para o banco e seus clientes. Sempre quer vencer. Acha que trava batalhas, não que deve formar uma parceria. Já endividou desnecessariamente muita gente e já empatou vários sonhos de pequenas empresas sem o saber.

Muitos foram os casos de bons clientes que se tornaram inadimplentes na agência de João, por não conseguirem cumprir com as condições pactuadas. Adriano, dono de um pequeno comércio de celulares e acessórios (e concorrente direto de Pedro), não teve a mesma sorte que seu rival de mercado, mas possui seguro empresarial, residencial e de vida. Ao todo, pagava mensalmente quase R\$ 300,00 de seguridade. Como não consegue pagar faz quatro meses, perdeu os benefícios e a assistência que tinha direito. Se quiser, terá de fazer novos seguros. As prestações dos empréstimos contraídos também estão em atraso.

Marcos, proprietário de uma marmoraria, não conseguiu pagar as prestações do empréstimo contraído de R\$ 30.000,00. “Eu quero pagar, só que estou com três mil presos nesse título de capitalização, que só posso resgatar daqui há dois anos”. O valor atual da dívida, para quitação é de, aproximadamente, R\$ 21.500,00. Para regularizar a situação e mantê-la normal, R\$ 5.250,00 bastam. Ou seja, mais da metade o cliente já tem para normalizar sua pendência, porém o valor está preso num produto que não queria e que agora não pode usufruir.

O pior é ficar chateado com aqueles que não podem pagar. Nem todos são dignos de pena, só que alguns possuem boa índole. João cobra e, como uma cobra, não tem dó. A filhinha de Adriano nasceu há um mês. Seus gastos e as preocupações aumentaram. A empresa necessita de cuidados, porém o bebê de mais. Na última semana, João ligou para Adriano e soube do motivo de seus atrasos. Estendeu o prazo de cobrança e ficou mais quieto.

Mas, aproveitando que é dia 22/03/2010, começo de dia e início de uma semana caracterizada historicamente por pouco movimento no banco por ser meio de mês, João reflete calmamente sobre sua conduta e sobre a questão da inadimplência de seus clientes. Observando o sistema, questionou-se por que boa parte dos devedores tinha tantos produtos e não dispunham de capacidade de pagamento dos empréstimos contraídos. “Isso é contraditório, já que, em sua grande maioria, quem tem produtos bancários tem dinheiro de sobra”.

Seria essa teoria de João verdade ou seria ele um dos co-responsáveis por tal fato? Não podem esses produtos ser uma consequência deles não conseguirem pagar as dívidas adquiridas? “E os empresários que me procuram? Qual a repercussão disso na liquidez deles?” São dúvidas que pairam no ar há quase três anos – tempo que este pesquisador tem de instituição – e que, não se sabe como, agora suscitam na cabeça de João.

NOTAS DE ENSINO

Resumo

Os bancos comerciais são as instituições mais procuradas quando as empresas precisam de recursos para financiar suas operações e investimentos. Muitas vezes, porém, no momento em que essas organizações pleiteiam por crédito, são impostas a elas produtos bancários os quais oneram tais empréstimos, além de causarem sérios problemas em sua liquidez. Algumas não conseguem arcar com elevadas prestações e acabam inadimplentes. Esse caso descreve a situação cotidiana de várias organizações e é relatado sob o ponto de vista de João, Assistente de negócios do Banco do Alecrim, responsável por duas carteiras de microempresas. Fruto de observação participante, visa discutir a influência da reciprocidade bancária no endividamento das microempresas.

Palavras-Chave: Reciprocidade bancária, endividamento, liquidez.

Abstract

Commercial banks are the most popular institutions when companies need funds to finance its operations and investments. Often, however, when these organizations plead for credit, they are imposed on products which included in bank loans, in addition to causing serious problems in their liquidity. Some can not afford the high instalment and end up in default. This case describes the everyday situation of several organizations and it is reported in the view of João, Bank Business Assistant, which accounts for two portfolios of firms. Result of observation, this study aims to discuss the influence of reciprocity on the bank debt of small companies.

Key-Words: reciprocity on the bank, debt, liquidity.

Fonte de Dados

Os dados primários foram obtidos através de observação participante, realizada no Banco do Alecrim (foi suprimido o seu nome, uma vez que não foi devidamente autorizada a sua divulgação). Os fatos são reais e verídicos, arredondados os valores para facilitar a discussão e cálculos. Os exemplos mencionados ocorreram entre janeiro, fevereiro e março de 2010. Os personagens do caso tiveram seus nomes alterados.

Sugestões para discussão do caso

O caso pode ser lido em sala de aula em 45 minutos. Sugere-se sua aplicação no curso de graduação e pós-graduação nas áreas de administração, contabilidade, economia, finanças e afins. A metodologia indicada deverá iniciar: a) leitura do caso em grupos; b) discussão nesses grupos sobre os seguintes aspectos: endividamento, liquidez e reciprocidade bancária; c) discussão em plenária sobre os pontos abordados anteriormente; d) levantamento das soluções das questões propostas.

Recomenda-se revisão em aulas anteriores sobre conceitos de valor do dinheiro no tempo, anuidades e taxas, além de endividamento e liquidez, principalmente no curto prazo. São conhecimentos prévios necessários para resolução do caso.

Questões para discussão

- 1) Qual a diferença de reciprocidade bancária para João e para seus clientes? Quais as implicações dela para ambos?
- 2) É ético o que João está fazendo com seus clientes? José Pereira está certo em apoiar uma possível promoção de João?
- 3) O que João deveria fazer para obter um resultado do tipo ganha-ganha nas negociações com seus clientes? Demonstre através de um exemplo.
- 4) Você, como um gerente financeiro que visa obter crédito, o que faria para minimizar o impacto da reciprocidade bancária em sua instituição?
- 5) Demonstre como foram feitas as conclusões sobre a influência da reciprocidade nos casos de Alberto e Pedro.

Alternativas para análise do caso

Para compreensão dos impactos da reciprocidade bancária no endividamento e liquidez das empresas faz-se mister partir da discussão em plenária sobre o que os alunos entendem por reciprocidade bancária. O ponto de vista deles é o mesmo dos clientes do banco ou de João? Nesse instante, deve ser levantada a questão ética das vendas casadas: é correto fazer isso? É opcional questionar os alunos quanto à abordagem moral e legal da venda casada.

E José Pereira, como gerente de agência, deve coibir ou apoiar tal comportamento? O que se percebe no caso é que o mesmo vê João com bons olhos, porém, não fica implícito se ele sabe da prática que seu colaborador se utiliza para ser tão eficaz assim.

A partir daí, deve-se deixar um pouco de lado a visão da instituição financeira e observar o lado do empresário. Como é fundamental que ele obtenha crédito, muitas vezes, submete-se a tal situação. O docente deve incitar nos alunos um questionamento quanto a influência da reciprocidade no custo de capital da empresa. Um caso que exemplifica o fato é o de Pedro, cuja taxa efetiva do empréstimo foi elevada devido o título de capitalização que “precisou” fazer.

É importante destacar que, nos casos apresentados, os microempresários foram prejudicados, porém, há situações em que podem ser beneficiados. A título de exemplo, suponha-se a seguinte situação: uma empresa pleiteia capital de giro, recursos necessários para financiar suas atividades operacionais desde aquisição de insumos como matéria-prima, até o recebimento de mercadorias acabadas para revenda (ASSAF NETO, 2009, p15), no banco a uma taxa atribuída de 3,2% a.m para a operação. Se ela

fizer um título de capitalização, a taxa ficará em torno de 2,2% a.m. e, com o acréscimo do título ao fluxo de pagamentos, se elevará para 3%. Isso é bom para o empresário, para o banco e mostra que há um resultado ganha-ganha possível.

Há também que serem vistas novas possibilidades de solução para o caso dos microempresários, como procurar outras fontes de financiamento onerosas ou não, ampliando a visão de captação de recursos dos discentes. João não é a única opção. Nesse ponto da discussão, podem ser enumeradas outras fontes e discutidos seus prós e contras.

No que cerne à matemática financeira, deve ser solicitado aos alunos que refaçam os cálculos dos exemplos expostos no caso, de modo que possam exercitar sua habilidade com conceitos teóricos aplicados à realidade prática. A chave de correção encontra-se em anexo.

Por fim, é válido lembrar ao educador que a questão central a ser abordada é a percepção do impacto de gastos indesejados nas decisões de captação de recursos e suas implicações no endividamento e liquidez das microempresas. Vale salientar a abordagem do tripé decisório de Marion (2009, p95), abordando a situação financeira no que tange a liquidação de compromissos em dia e a questão básica do endividamento de como se endividar investindo em ativos sem enfraquecer-se.

Como pano de fundo dessa temática, a questão ética que envolve a prática empresarial deve ser revista, pois, antes de se formarem gestores financeiros, empresários ou bancários, todos são pessoas.

Bibliografia recomendada

ABREU FILHO, José Carlos Franco de, et. al. **Finanças corporativas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007, p42-7.

ASSAF NETO, Alexandre, SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2009, p61-84.

_____. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2005, p508-29.

BRIGHAM, Eugene F., EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Cengage Learning, 2008, p615-49.

COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim, et. al. **Análise econômico-financeira de empresas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008, p93-116.

GITMAN, Lawrence J., Madura, Jeff. **Administração financeira: uma abordagem gerencial**. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2003, p89-114.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2009, p85-96.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. São Paulo: Atlas, 2008, p261-300.

MOITA, Cecília Menon. **Matemática financeira**. São Paulo: Atlas, 2002, p75-94.

Anexos

Anexo 1 - Caso do Sr. Alberto

Dados:

i (a.a)	2,44%	i efet. (a.a.)	8,59%	PV	R\$ 42.000,00
TJLP (a.a)	6%	i efet. (a.m.)	0,69%	Seguro	R\$ 7.600,00
N	60			Total Financ.	R\$ 49.600,00

Tabela1 – Financiamento do Sr. Alberto

Financiamento sem reciprocidade bancária					Financiamento com reciprocidade bancária				
Mês	Amortização	Juros	Prestação	Saldo Devedor	Mês	Amortização	Juros	Prestação	Saldo Devedor
0				R\$ 42.000,00	0				R\$ 49.600,00
1	R\$ 700,00	R\$ 289,31	R\$ 989,31	R\$ 41.300,00	1	R\$ 826,67	R\$ 341,66	R\$ 1.168,33	R\$ 48.773,33
2	R\$ 700,00	R\$ 284,49	R\$ 984,49	R\$ 40.600,00	2	R\$ 826,67	R\$ 335,96	R\$ 1.162,63	R\$ 47.946,67
3	R\$ 700,00	R\$ 279,66	R\$ 979,66	R\$ 39.900,00	3	R\$ 826,67	R\$ 330,27	R\$ 1.156,94	R\$ 47.120,00
4	R\$ 700,00	R\$ 274,84	R\$ 974,84	R\$ 39.200,00	4	R\$ 826,67	R\$ 324,58	R\$ 1.151,24	R\$ 46.293,33
5	R\$ 700,00	R\$ 270,02	R\$ 970,02	R\$ 38.500,00	5	R\$ 826,67	R\$ 318,88	R\$ 1.145,55	R\$ 45.466,67
6	R\$ 700,00	R\$ 265,20	R\$ 965,20	R\$ 37.800,00	6	R\$ 826,67	R\$ 313,19	R\$ 1.139,85	R\$ 44.640,00
7	R\$ 700,00	R\$ 260,38	R\$ 960,38	R\$ 37.100,00	7	R\$ 826,67	R\$ 307,49	R\$ 1.134,16	R\$ 43.813,33
8	R\$ 700,00	R\$ 255,56	R\$ 955,56	R\$ 36.400,00	8	R\$ 826,67	R\$ 301,80	R\$ 1.128,47	R\$ 42.986,67
9	R\$ 700,00	R\$ 250,73	R\$ 950,73	R\$ 35.700,00	9	R\$ 826,67	R\$ 296,10	R\$ 1.122,77	R\$ 42.160,00
10	R\$ 700,00	R\$ 245,91	R\$ 945,91	R\$ 35.000,00	10	R\$ 826,67	R\$ 290,41	R\$ 1.117,08	R\$ 41.333,33
11	R\$ 700,00	R\$ 241,09	R\$ 941,09	R\$ 34.300,00	11	R\$ 826,67	R\$ 284,72	R\$ 1.111,38	R\$ 40.506,67
12	R\$ 700,00	R\$ 236,27	R\$ 936,27	R\$ 33.600,00	12	R\$ 826,67	R\$ 279,02	R\$ 1.105,69	R\$ 39.680,00
13	R\$ 700,00	R\$ 231,45	R\$ 931,45	R\$ 32.900,00	13	R\$ 826,67	R\$ 273,33	R\$ 1.099,99	R\$ 38.853,33
14	R\$ 700,00	R\$ 226,62	R\$ 926,62	R\$ 32.200,00	14	R\$ 826,67	R\$ 267,63	R\$ 1.094,30	R\$ 38.026,67
15	R\$ 700,00	R\$ 221,80	R\$ 921,80	R\$ 31.500,00	15	R\$ 826,67	R\$ 261,94	R\$ 1.088,61	R\$ 37.200,00
16	R\$ 700,00	R\$ 216,98	R\$ 916,98	R\$ 30.800,00	16	R\$ 826,67	R\$ 256,24	R\$ 1.082,91	R\$ 36.373,33
17	R\$ 700,00	R\$ 212,16	R\$ 912,16	R\$ 30.100,00	17	R\$ 826,67	R\$ 250,55	R\$ 1.077,22	R\$ 35.546,67
18	R\$ 700,00	R\$ 207,34	R\$ 907,34	R\$ 29.400,00	18	R\$ 826,67	R\$ 244,86	R\$ 1.071,52	R\$ 34.720,00
19	R\$ 700,00	R\$ 202,52	R\$ 902,52	R\$ 28.700,00	19	R\$ 826,67	R\$ 239,16	R\$ 1.065,83	R\$ 33.893,33
20	R\$ 700,00	R\$ 197,69	R\$ 897,69	R\$ 28.000,00	20	R\$ 826,67	R\$ 233,47	R\$ 1.060,13	R\$ 33.066,67
21	R\$ 700,00	R\$ 192,87	R\$ 892,87	R\$ 27.300,00	21	R\$ 826,67	R\$ 227,77	R\$ 1.054,44	R\$ 32.240,00
22	R\$ 700,00	R\$ 188,05	R\$ 888,05	R\$ 26.600,00	22	R\$ 826,67	R\$ 222,08	R\$ 1.048,74	R\$ 31.413,33
23	R\$ 700,00	R\$ 183,23	R\$ 883,23	R\$ 25.900,00	23	R\$ 826,67	R\$ 216,38	R\$ 1.043,05	R\$ 30.586,67
24	R\$ 700,00	R\$ 178,41	R\$ 878,41	R\$ 25.200,00	24	R\$ 826,67	R\$ 210,69	R\$ 1.037,36	R\$ 29.760,00
25	R\$ 700,00	R\$ 173,58	R\$ 873,58	R\$ 24.500,00	25	R\$ 826,67	R\$ 205,00	R\$ 1.031,66	R\$ 28.933,33
26	R\$ 700,00	R\$ 168,76	R\$ 868,76	R\$ 23.800,00	26	R\$ 826,67	R\$ 199,30	R\$ 1.025,97	R\$ 28.106,67
27	R\$ 700,00	R\$ 163,94	R\$ 863,94	R\$ 23.100,00	27	R\$ 826,67	R\$ 193,61	R\$ 1.020,27	R\$ 27.280,00
28	R\$ 700,00	R\$ 159,12	R\$ 859,12	R\$ 22.400,00	28	R\$ 826,67	R\$ 187,91	R\$ 1.014,58	R\$ 26.453,33
29	R\$ 700,00	R\$ 154,30	R\$ 854,30	R\$ 21.700,00	29	R\$ 826,67	R\$ 182,22	R\$ 1.008,88	R\$ 25.626,67
30	R\$ 700,00	R\$ 149,48	R\$ 849,48	R\$ 21.000,00	30	R\$ 826,67	R\$ 176,52	R\$ 1.003,19	R\$ 24.800,00
31	R\$ 700,00	R\$ 144,65	R\$ 844,65	R\$ 20.300,00	31	R\$ 826,67	R\$ 170,83	R\$ 997,50	R\$ 23.973,33
32	R\$ 700,00	R\$ 139,83	R\$ 839,83	R\$ 19.600,00	32	R\$ 826,67	R\$ 165,14	R\$ 991,80	R\$ 23.146,67
33	R\$ 700,00	R\$ 135,01	R\$ 835,01	R\$ 18.900,00	33	R\$ 826,67	R\$ 159,44	R\$ 986,11	R\$ 22.320,00
34	R\$ 700,00	R\$ 130,19	R\$ 830,19	R\$ 18.200,00	34	R\$ 826,67	R\$ 153,75	R\$ 980,41	R\$ 21.493,33
35	R\$ 700,00	R\$ 125,37	R\$ 825,37	R\$ 17.500,00	35	R\$ 826,67	R\$ 148,05	R\$ 974,72	R\$ 20.666,67
36	R\$ 700,00	R\$ 120,54	R\$ 820,54	R\$ 16.800,00	36	R\$ 826,67	R\$ 142,36	R\$ 969,02	R\$ 19.840,00
37	R\$ 700,00	R\$ 115,72	R\$ 815,72	R\$ 16.100,00	37	R\$ 826,67	R\$ 136,66	R\$ 963,33	R\$ 19.013,33
38	R\$ 700,00	R\$ 110,90	R\$ 810,90	R\$ 15.400,00	38	R\$ 826,67	R\$ 130,97	R\$ 957,64	R\$ 18.186,67
39	R\$ 700,00	R\$ 106,08	R\$ 806,08	R\$ 14.700,00	39	R\$ 826,67	R\$ 125,27	R\$ 951,94	R\$ 17.360,00
40	R\$ 700,00	R\$ 101,26	R\$ 801,26	R\$ 14.000,00	40	R\$ 826,67	R\$ 119,58	R\$ 946,25	R\$ 16.533,33
41	R\$ 700,00	R\$ 96,44	R\$ 796,44	R\$ 13.300,00	41	R\$ 826,67	R\$ 113,89	R\$ 940,55	R\$ 15.706,67
42	R\$ 700,00	R\$ 91,61	R\$ 791,61	R\$ 12.600,00	42	R\$ 826,67	R\$ 108,19	R\$ 934,86	R\$ 14.880,00
43	R\$ 700,00	R\$ 86,79	R\$ 786,79	R\$ 11.900,00	43	R\$ 826,67	R\$ 102,50	R\$ 929,16	R\$ 14.053,33
44	R\$ 700,00	R\$ 81,97	R\$ 781,97	R\$ 11.200,00	44	R\$ 826,67	R\$ 96,80	R\$ 923,47	R\$ 13.226,67
45	R\$ 700,00	R\$ 77,15	R\$ 777,15	R\$ 10.500,00	45	R\$ 826,67	R\$ 91,11	R\$ 917,78	R\$ 12.400,00
46	R\$ 700,00	R\$ 72,33	R\$ 772,33	R\$ 9.800,00	46	R\$ 826,67	R\$ 85,41	R\$ 912,08	R\$ 11.573,33
47	R\$ 700,00	R\$ 67,51	R\$ 767,51	R\$ 9.100,00	47	R\$ 826,67	R\$ 79,72	R\$ 906,39	R\$ 10.746,67
48	R\$ 700,00	R\$ 62,68	R\$ 762,68	R\$ 8.400,00	48	R\$ 826,67	R\$ 74,03	R\$ 900,69	R\$ 9.920,00
49	R\$ 700,00	R\$ 57,86	R\$ 757,86	R\$ 7.700,00	49	R\$ 826,67	R\$ 68,33	R\$ 895,00	R\$ 9.093,33
50	R\$ 700,00	R\$ 53,04	R\$ 753,04	R\$ 7.000,00	50	R\$ 826,67	R\$ 62,64	R\$ 889,30	R\$ 8.266,67
51	R\$ 700,00	R\$ 48,22	R\$ 748,22	R\$ 6.300,00	51	R\$ 826,67	R\$ 56,94	R\$ 883,61	R\$ 7.440,00
52	R\$ 700,00	R\$ 43,40	R\$ 743,40	R\$ 5.600,00	52	R\$ 826,67	R\$ 51,25	R\$ 877,92	R\$ 6.613,33
53	R\$ 700,00	R\$ 38,57	R\$ 738,57	R\$ 4.900,00	53	R\$ 826,67	R\$ 45,55	R\$ 872,22	R\$ 5.786,67
54	R\$ 700,00	R\$ 33,75	R\$ 733,75	R\$ 4.200,00	54	R\$ 826,67	R\$ 39,86	R\$ 866,53	R\$ 4.960,00
55	R\$ 700,00	R\$ 28,93	R\$ 728,93	R\$ 3.500,00	55	R\$ 826,67	R\$ 34,17	R\$ 860,83	R\$ 4.133,33
56	R\$ 700,00	R\$ 24,11	R\$ 724,11	R\$ 2.800,00	56	R\$ 826,67	R\$ 28,47	R\$ 855,14	R\$ 3.306,67
57	R\$ 700,00	R\$ 19,29	R\$ 719,29	R\$ 2.100,00	57	R\$ 826,67	R\$ 22,78	R\$ 849,44	R\$ 2.480,00
58	R\$ 700,00	R\$ 14,47	R\$ 714,47	R\$ 1.400,00	58	R\$ 826,67	R\$ 17,08	R\$ 843,75	R\$ 1.653,33
59	R\$ 700,00	R\$ 9,64	R\$ 709,64	R\$ 700,00	59	R\$ 826,67	R\$ 11,39	R\$ 838,06	R\$ 826,67
60	R\$ 700,00	R\$ 4,82	R\$ 704,82	R\$ -	60	R\$ 826,67	R\$ 5,69	R\$ 832,36	R\$ 0,00
Total	R\$ 42.000,00	R\$ 8.823,89	R\$ 50.823,89		Total	R\$ 49.600,00	R\$ 10.420,59	R\$ 60.020,59	

Fonte: Pesquisa de campo, Fev /2010 – Banco do Alecrim/RN

Anexo2 – O caso de Pedro

Dados:

i (a.m)	2,34%	PV	R\$ 25.000,00	Capitalização	R\$ 200,00
i efet. (a.a.)	31,99%	N	24	i efet Cap. (a.m.)	3,39%
				i efet Cap. (a.a.)	49,26%

Tabela 2 – Financiamento e título de capitalização de Pedro

Financiamento sem reciprocidade bancária					Financiamento com reciprocidade bancária				
Mês	Amortização	Juros	Prestação	Saldo Devedor	Mês	Amortização	Juros	Capitalização	Saldo Devedor
0				R\$ 25.000,00	0				R\$ 25.000,00
1	R\$ 1.041,67	R\$ 585,00	R\$ 1.626,67	R\$ 23.958,33	1	R\$ 1.041,67	R\$ 585,00	R\$ -	R\$ 23.958,33
2	R\$ 1.041,67	R\$ 560,63	R\$ 1.602,29	R\$ 22.916,67	2	R\$ 1.041,67	R\$ 560,63	R\$ -	R\$ 22.916,67
3	R\$ 1.041,67	R\$ 536,25	R\$ 1.577,92	R\$ 21.875,00	3	R\$ 1.041,67	R\$ 536,25	R\$ -	R\$ 21.875,00
4	R\$ 1.041,67	R\$ 511,88	R\$ 1.553,54	R\$ 20.833,33	4	R\$ 1.041,67	R\$ 511,88	R\$ -	R\$ 20.833,33
5	R\$ 1.041,67	R\$ 487,50	R\$ 1.529,17	R\$ 19.791,67	5	R\$ 1.041,67	R\$ 487,50	R\$ 200,00	R\$ 19.791,67
6	R\$ 1.041,67	R\$ 463,13	R\$ 1.504,79	R\$ 18.750,00	6	R\$ 1.041,67	R\$ 463,13	R\$ 200,00	R\$ 18.750,00
7	R\$ 1.041,67	R\$ 438,75	R\$ 1.480,42	R\$ 17.708,33	7	R\$ 1.041,67	R\$ 438,75	R\$ 200,00	R\$ 17.708,33
8	R\$ 1.041,67	R\$ 414,38	R\$ 1.456,04	R\$ 16.666,67	8	R\$ 1.041,67	R\$ 414,38	R\$ 200,00	R\$ 16.666,67
9	R\$ 1.041,67	R\$ 390,00	R\$ 1.431,67	R\$ 15.625,00	9	R\$ 1.041,67	R\$ 390,00	R\$ 200,00	R\$ 15.625,00
10	R\$ 1.041,67	R\$ 365,63	R\$ 1.407,29	R\$ 14.583,33	10	R\$ 1.041,67	R\$ 365,63	R\$ 200,00	R\$ 14.583,33
11	R\$ 1.041,67	R\$ 341,25	R\$ 1.382,92	R\$ 13.541,67	11	R\$ 1.041,67	R\$ 341,25	R\$ 200,00	R\$ 13.541,67
12	R\$ 1.041,67	R\$ 316,88	R\$ 1.358,54	R\$ 12.500,00	12	R\$ 1.041,67	R\$ 316,88	R\$ 200,00	R\$ 12.500,00
13	R\$ 1.041,67	R\$ 292,50	R\$ 1.334,17	R\$ 11.458,33	13	R\$ 1.041,67	R\$ 292,50	R\$ 200,00	R\$ 11.458,33
14	R\$ 1.041,67	R\$ 268,13	R\$ 1.309,79	R\$ 10.416,67	14	R\$ 1.041,67	R\$ 268,13	R\$ 200,00	R\$ 10.416,67
15	R\$ 1.041,67	R\$ 243,75	R\$ 1.285,42	R\$ 9.375,00	15	R\$ 1.041,67	R\$ 243,75	R\$ 200,00	R\$ 9.375,00
16	R\$ 1.041,67	R\$ 219,38	R\$ 1.261,04	R\$ 8.333,33	16	R\$ 1.041,67	R\$ 219,38	R\$ 200,00	R\$ 8.333,33
17	R\$ 1.041,67	R\$ 195,00	R\$ 1.236,67	R\$ 7.291,67	17	R\$ 1.041,67	R\$ 195,00	R\$ 200,00	R\$ 7.291,67
18	R\$ 1.041,67	R\$ 170,63	R\$ 1.212,29	R\$ 6.250,00	18	R\$ 1.041,67	R\$ 170,63	R\$ 200,00	R\$ 6.250,00
19	R\$ 1.041,67	R\$ 146,25	R\$ 1.187,92	R\$ 5.208,33	19	R\$ 1.041,67	R\$ 146,25	R\$ 200,00	R\$ 5.208,33
20	R\$ 1.041,67	R\$ 121,88	R\$ 1.163,54	R\$ 4.166,67	20	R\$ 1.041,67	R\$ 121,88	R\$ 200,00	R\$ 4.166,67
21	R\$ 1.041,67	R\$ 97,50	R\$ 1.139,17	R\$ 3.125,00	21	R\$ 1.041,67	R\$ 97,50	R\$ 200,00	R\$ 3.125,00
22	R\$ 1.041,67	R\$ 73,12	R\$ 1.114,79	R\$ 2.083,33	22	R\$ 1.041,67	R\$ 73,12	R\$ 200,00	R\$ 2.083,33
23	R\$ 1.041,67	R\$ 48,75	R\$ 1.090,42	R\$ 1.041,67	23	R\$ 1.041,67	R\$ 48,75	R\$ 200,00	R\$ 1.041,67
24	R\$ 1.041,67	R\$ 24,37	R\$ 1.066,04	-R\$ 0,00	24	R\$ 1.041,67	R\$ 24,37	R\$ 200,00	-R\$ 0,00
Total	R\$ 25.000,00	R\$ 7.312,50	R\$ 32.312,50		Total	R\$ 25.000,00	R\$ 7.312,50	R\$ 4.000,00	R\$ 36.312,50

Fonte: Pesquisa de campo, Fev /2010 – Banco do Alecrim/RN

Tabela 3 – Influência do título de capitalização de Pedro na taxa efetiva do empréstimo

Valores	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Nominal	-R\$ 25.000,00	R\$ 1.626,67	R\$ 1.602,29	R\$ 1.577,92	R\$ 1.553,54	R\$ 1.729,17	R\$ 1.704,79	R\$ 1.680,42	R\$ 1.656,04
Presente	R\$ 0,00	R\$ 1.573,27	R\$ 1.498,82	R\$ 1.427,56	R\$ 1.359,37	R\$ 1.463,37	R\$ 1.395,38	R\$ 1.330,28	R\$ 1.267,95
		9	10	11	12	13	14	15	16
TIR (a.m)	3,39%	R\$ 1.631,67	R\$ 1.607,29	R\$ 1.582,92	R\$ 1.558,54	R\$ 1.534,17	R\$ 1.509,79	R\$ 1.485,42	R\$ 1.461,04
		R\$ 1.208,27	R\$ 1.151,15	R\$ 1.096,48	R\$ 1.044,15	R\$ 994,08	R\$ 946,17	R\$ 900,34	R\$ 856,49
		17	18	19	20	21	22	23	24
TIR (a.a)	49,26%	R\$ 1.436,67	R\$ 1.412,29	R\$ 1.387,92	R\$ 1.363,54	R\$ 1.339,17	R\$ 1.314,79	R\$ 1.290,42	R\$ 1.266,04
		R\$ 814,55	R\$ 774,45	R\$ 736,10	R\$ 699,43	R\$ 664,38	R\$ 630,87	R\$ 598,85	R\$ 568,25

Fonte: Pesquisa de campo, Fev /2010 – Banco do Alecrim/RN