



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE EMPRESAS

FRANCISCO LEANDRO DE BRITO TERTO

**UMA PROPOSTA DE *RATING* PARA AVALIAÇÃO DOS PROJETOS DE
INVESTIMENTO CELEBRADOS NO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO**

FORTALEZA

2021

FRANCISCO LEANDRO DE BRITO TERTO

UMA PROPOSTA DE *RATING* PARA AVALIAÇÃO DOS PROJETOS DE
INVESTIMENTO CELEBRADOS NO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO

Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Economia. Área de Concentração: Economia de Empresas.

Orientador: Prof. Dr. Andrei Gomes Simonassi.

FORTALEZA

2021

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- T293p Terto, Francisco Leandro de Brito.
 Uma proposta de rating para avaliação dos projetos de investimento celebrados no setor público brasileiro / Francisco Leandro de Brito Terto. – 2021.
 49 f. : il. color.
- Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Mestrado Profissional em Economia de Empresas, Fortaleza, 2021.
 Orientação: Prof. Dr. Andrei Gomes Simonassi.
1. Convênios. 2. Fundeci. 3. Modelo de Escolha Discreta. 4. BNB. I. Título.
- CDD 330
-

FRANCISCO LEANDRO DE BRITO TERTO

UMA PROPOSTA DE *RATING* PARA AVALIAÇÃO DOS PROJETOS DE
INVESTIMENTO CELEBRADOS NO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO

Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Economia. Área de Concentração: Economia de Empresas.

Aprovada em: ___/___/_____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Andrei Gomes Simonassi (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Jose Henrique Félix Silva
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Paulo de Melo Jorge Neto
Universidade Federal do Ceará (UFC)

A Deus.

À minha esposa, Débora Terto, pelo
companheirismo de sempre.

Aos meus lindos e amados filhos, Marcos e
Lucas, pelas horas subtraídas do convívio.

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Andrei Gomes Simonassi, pela excelente orientação, pela disponibilidade de sempre, e, sobretudo, por todas as ponderações sempre assertivas.

Aos professores participantes da banca examinadora, Jose Henrique Félix Silva e Paulo de Melo Jorge Neto, pelas valiosas colaborações e sugestões.

Aos colegas de trabalho Alexandre Gomes e Adelson Belchior, pelo apoio, sugestões, e pelo tempo concedido na busca e na crítica de toda a base de dados utilizada.

Aos colegas da turma de mestrado, pelas reflexões e sugestões recebidas.

“A cooperação é um veículo que conduz as populações à paz social” (Pedro Durão).

RESUMO

A partir de informações do Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação (FUNDECI) do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) acerca dos projetos para financiamentos de inovação em produtos e processos de interesse do setor produtivo da região, desenvolve-se uma metodologia de avaliação de risco. Os dados referem-se aos convênios firmados com instituições públicas e privadas na posição 25/08/2020, contendo 1348 convênios, celebrados por meio dos recursos oriundos do FUNDECI, entre 2010 e 2019 e a modelagem é adequada às situações dos convênios de forma binária para dois possíveis resultados: i) encerramento, que se refere a um convênio bem-sucedido na sua execução, ou; ii) cobrança judicial. Modelos de variável dependente binária com hipóteses Probit e Logit são estimados para as duas situações descritas e os resultados permitiram inferir que o tempo de constituição da instituição conveniente, a contrapartida por ela oferecida, e o prazo de vigência dos convênios determinam positivamente a sua chance do sucesso (encerramento), enquanto o valor firmado no instrumento de convênio contribui de forma negativa neste aspecto. Tendo por base a amostra analisada, estabeleceu-se um *rating* para os convênios, a partir da probabilidade de encerramento estimada pelo modelo proposto, constatando-se que 340 convênios ficaram com *rating* “D”, 343 com *rating* “C”, 329 com *rating* “B” e 336 com *rating* “A”. No caso da situação de COBRANÇA JUDICIAL, apenas a contrapartida mostrou-se estatisticamente significativa, contribuindo negativamente para a ocorrência deste cenário adverso. A utilização destas ferramentas permitirá ao BNB um direcionamento na forma de condução da política de aprovação dos projetos que a ele são submetidos, bem como à elaboração de procedimentos, rotinas e condutas que visem aumentar o sucesso dos convênios firmados.

Palavras-chave: Convênios. Fundeci. Modelo de Escolha Discreta. BNB.

ABSTRACT

Based on information from the Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação (FUNDECI) of Banco do Nordeste do Brasil (BNB) about projects for financing innovation in products and processes of interest to the productive sector in the region, a risk assessment methodology was developed. The current data is related to the covenant signed with public and private institutions in the position 08/25/2020, containing 1348 covenant, celebrated over the resources from the FUNDECI, between 2010 and 2019, and the modeling is adequate to the situations of the covenant in a binary way for two possible outcomes: i) closure, which refers to a successful covenant in its execution, or; ii) judicial charge. Binary dependent variable models with Probit and Logit hypotheses are estimated for the two described situations and the results allow to infer that the time of establishment of the covenanted institution, the counterpart offered by it, and the duration of the agreements determine positively your chance of success (closure), while the value signed in the covenant instrument contributes negatively in this aspect. Based on the sample analyzed, a rating was established for the agreements, based on the probability of closure estimated by the proposed model, noting that 340 agreements were rated “D”, 343 rated “C”, 329 rated “B” and 336 rated “A”. Furthermore, in the case of the JUDICIAL CHARGE situation, only the counterpart is known to be statistically significant, contributing negatively to the occurrence of this adverse scenario. The use of these tools will allow BNB to guide the way in which the policy for approving the projects that are subjected to it is conducted, as well as the elaboration of procedures, routines and conducts that aim to increase the success of the signed covenants.

Keywords: Agreement. Fundeci. Qualitative Choice Model. BNB.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição dos convênios firmados pelo BNB por fundo de pesquisa	23
Gráfico 2 – Convênios firmados no período de 2010 a 2019, divididos por <i>status</i>	27
Gráfico 3 – Situação do convênio x percentual de valor liberado – 2010-2019	29
Gráfico 4 – Valores, ano a ano, referentes aos convênios celebrados no período de 2010 a 2019, com <i>Status</i> EM SER – INADIMPLENTE, CONFISSÃO DE DÍVIDA, EM COBRANÇA JUDICIAL e TCE	30
Gráfico 5 – Quantidade de convênios firmados x <i>status</i> ENCERRADO – 2010-2019 ...	31

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Quantidade de convênios apoiados pelo BNB, por fundo de pesquisa, no período de 2010 a 2019	24
Tabela 2 – Estatística descritiva das variáveis crédito firmado, crédito liberado e prazo médio	25
Tabela 3 – <i>Status</i> e quantidade de cada convênio celebrado entre os anos de 2010 e 2019	26
Tabela 4 – Convênios celebrados (<i>status</i> ENCERRADO e ENCERRADO COM RESSALVAS) x valor firmado/liberado – 2010-2019	28
Tabela 5 – Convênios celebrados (<i>status</i> EM SER – INADIMPLENTE; CONFISSÃO DE DÍVIDA; EM COBRANÇA JUDICIAL e TCE) x valor firmado/liberado – 2010-2019	28
Tabela 6 – Estimativas do Modelo para os Determinantes de sucesso (ENCERRADO) para os convênios celebrados (por períodos)	35
Tabela 7 – Resultados das Estimações para os convênios celebrados, por período, com o <i>status</i> ENCERRADO, quanto aos Efeitos Marginais Variáveis	38
Tabela 8 – <i>Rating</i> para os convênios, a partir da probabilidade de encerramento estimada	39
Tabela 9 – Estimativas do Modelo para os Determinantes de insucesso (COBRANÇA JUDICIAL) para os convênios celebrados (por períodos)	40

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNPq	Conselho Nacional de Pesquisa
BNB	Banco do Nordeste
FASE	Fundo de Apoio às Atividades Socioeconômicas do Nordeste
FDR	Fundo de Desenvolvimento Regional
FUNDECI	Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação
SUDENE	Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
TCE	Tomada de Contas Especial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1	Convênios	15
2.1.1	<i>Histórico e Convênios</i>	15
2.1.2	<i>Características dos Convênios</i>	16
2.2	Riscos e incertezas nas decisões de investimentos	17
2.2.1	<i>Modelos utilizados para o cálculo do risco de crédito</i>	18
2.2.2	<i>Crédito x Convênios</i>	19
2.2.3	<i>Metodologias utilizadas para análise de risco de convênios</i>	20
3	EVIDÊNCIA EMPÍRICA	22
4	METODOLOGIA	32
4.1	Descrição da amostra	32
4.2	Modelo de escolha binária	32
4.3	Modelo econométrico	33
5	RESULTADOS	35
5.1	Resultados estimados para os Períodos I, II e III – situação ENCERRADO	36
5.2	Resultados estimados para o Períodos I, quanto aos efeitos marginais	37
5.3	Simulação do <i>rating</i> para os convênios celebrados entre 2010 e 2019 – situação ENCERRADO	39
5.4	Resultados estimados para os Períodos I, II e III – situação COBRANÇA JUDICIAL	40
6	CONCLUSÕES	42
	REFERÊNCIAS	45
	ANEXO A – CRITÉRIOS UTILIZADOS PARA CLASSIFICAÇÃO QUANTO À SITUAÇÃO (<i>STATUS</i>) DOS INSTRUMENTOS DE CONVÊNIOS E TERMOS DE OUTORGA	47

1 INTRODUÇÃO

O Banco do Nordeste (BNB), visando fomentar o incentivo à pesquisa e à inovação, criou o Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação (FUNDECI), mecanismo pelo qual se financia a realização de Projetos de pesquisa, a difusão tecnológica e, a partir de 2017, projetos de inovação, que desenvolvam, adaptem ou aperfeiçoem produtos e processos de interesse do setor produtivo da região.

Os recursos do FUNDECI são disponibilizados por meio de convênios que são firmados com instituições públicas e privadas, e que têm como objetivos, dentre outros, a sustentabilidade socioambiental, a geração de emprego e renda, a formação e a qualificação profissional.

Além do FUNDECI, o BNB também apoia atividades cujos recursos são provenientes do Fundo de Apoio às Atividades Socioeconômicas do Nordeste (FASE), que fora extinto em 2015, e do Fundo de Desenvolvimento Regional (FDR). Vale ressaltar que estes fundos de pesquisas também são direcionados para apoio a estudos científicos, tecnológicos e socioeconômicos, além da difusão de tecnologias.

Desde a sua instituição, o BNB firmou, entre FASE, FDR e FUNDECI, quase 5.000 (cinco mil) convênios. Referidos convênios resultaram em diversas conquistas significativas para o Nordeste, a exemplo da soja “tropical”, da criação de cultivares de tomate industrial, milho e caju, bem como do apoio dado à infraestrutura e ao aparelhamento de incubadoras de empresas de base tecnológica. Todavia, verificou-se que cerca de 864 convênios não foram encerrados, devido a diversos fatores, tais como, o fato de suas prestações de contas não terem sido apresentadas, de não terem regularizado pendências apontadas (inadimplentes), ou, quando apresentadas, de não terem sido aprovadas. Em decorrência disso, acabaram resultando em cobrança judicial, confissão de dívida e/ou TCE.

Com isso, verifica-se que avaliar bem algumas condições dos projetos que são submetidos, como por exemplo valor pretendido, prazo de execução, tempo de existência da instituição CONVENIENTE e percentual de contrapartida proposto, é fator crítico de sucesso, para que consigamos alcançar os objetivos almejados previamente. Desta forma, é fundamental possuímos instrumentos de controle que evitem a celebração de convênios que indiquem inadimplência futura.

Nesse diapasão, convém indagar: como identificar se um projeto submetido possui indicativo de que será/não será bem-sucedido, e que terá/não terá sua prestação de contas aprovada? Para isso, este trabalho buscou identificar a existência de correlação entre

várias variáveis que fazem parte dos convênios que foram celebrados, para que se identifiquem as que são determinantes para o sucesso/fracasso na execução de um convênio.

Nessa senda, Pindyck (2004) afirma que, quando uma ou mais das variáveis explanatórias em um modelo de regressão são binárias, elas podem ser apresentadas na forma de variáveis dummy. Modelos de escolha binárias partem do princípio que indivíduos, neste caso os convênios analisados, deparam-se com uma escolha entre duas alternativas e esta escolha depende de características passíveis de identificação.

Como arcabouço para análise e investigação dos dados, utilizou-se uma base gerada pelo sistema de gerenciamento de convênios do BNB, na posição 25/08/2020, contendo 4869 convênios que foram celebrados com instituições públicas e privadas. Foi realizada uma análise dos convênios firmados entre os anos de 2010 e 2019, que tiveram como apoio os recursos oriundos do FUNDECI (1348 convênios). Registre-se que foram utilizadas, ainda, informações consultadas na base do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – CNPJ, da Receita Federal do Brasil.

Tendo por base a amostra analisada, estabeleceu-se um *rating* para os convênios, a partir da probabilidade de encerramento estimada pelo modelo proposto, constatando-se que 340 convênios ficaram com *rating* “D”, 343 com *rating* “C”, 329 com *rating* “B” e 336 com *rating* “A”.

Com vistas ao atingimento dos objetivos pretendidos, esta dissertação foi desenvolvida com a estruturação em cinco seções:

A seção 1 apresenta, na visão de diversos autores, o surgimento e o conceito do que viria a ser convênio. Expõe suas características básicas e informa que embora não preveja lucro, sua execução é regida por um conjunto de dispositivos legais. Explana, brevemente, sobre o conceito de risco, bem como elenca diversos modelos que são utilizados para o seu cálculo. Aborda, ainda, sobre a diferença entre crédito e convênio, demonstrando que enquanto este busca o alcance do desejo comum que existe entre as partes conveniadas, aquele visa rentabilizar ou lucrar a partir dos recursos que foram fornecidos.

A seção 2 inicia fazendo menção sobre a importância dos investimentos em pesquisa, dando destaque às que fomentam o desenvolvimento regional. Ademais, destaca a política de incentivo à pesquisa e à difusão tecnológica adotada pelo Banco do Nordeste, por meio dos Fundos de Pesquisa e Desenvolvimento. Finaliza apresentando um conjunto de análises empíricas dos dados levantados sobre os convênios que foram celebrados entre os anos de 2010 e 2019.

A seção 3 versa sobre a metodologia utilizada, que teve como base dois modelos

empíricos de escolha qualitativa. Apresenta a base de dados e os resultados obtidos por meio da aplicação dos referidos modelos econométricos.

Na seção 4, são apresentados os resultados por meio de Tabelas, bem como discussões acerca dos dados gerados.

Na seção 5, são feitas as conclusões do trabalho, buscando evidenciar se as variáveis analisadas possuem relação direta com o resultado de um convênio (sucesso ou fracasso) celebrado pelo BNB. Ademais, sugere instrumentos que possam ajudar na tomada de decisão quanto à aprovação de novos Projetos, e no controle, doravante, da execução dos convênios, bem como no desenvolvimento de trabalhos futuros que contemplem novas características e variáveis acerca do tema.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, analisam-se diversos aspectos relacionados a convênios firmados com instituições. Inicia-se com a contextualização da atividade de convênio, o seu conceito e as suas principais características. Em seguida, é feita uma abordagem sobre risco, em especial o de crédito, apresentando-se os principais modelos utilizados para o seu cálculo. Posteriormente, faz-se um paralelo entre crédito e convênio. E, finalmente, são apresentadas metodologias utilizadas para análise de convênios.

2.1 Convênios

2.1.1 Histórico e Conceitos

Sá et al. (1987) afirmam que Convênio, vocábulo originário do latim ‘cum + venire’, significa ação conjunta de aproximação, quase sinônimo de acordo – que sugere mais a ideia de superação de um conflito ou a preocupação de preveni-lo, e visa construir as bases de uma colaboração mútua. Isto é, trata-se de acordo, ajuste ou qualquer outro instrumento que rege a transferência de recursos entre partes (apud SILVA, 2009, p. 18).

De acordo com Meireles (2003, apud SILVA, 2009, p. 19), o surgimento dos convênios se dá a partir da ampliação das funções estatais, da complexidade e do custo das obras públicas. Para a autora, a evolução dos serviços públicos centralizados chega aos serviços de interesse recíproco de entidades públicas e organizações particulares, realizados em mútua cooperação, sob a forma de convênios e consórcios administrativos.

Na visão de Bittencourt (2011), não há dúvidas de que a necessidade de união de conhecimentos técnicos e recursos financeiros foi fator determinante para o surgimento dos convênios, que se caracterizam, no conceito clássico, como acordos celebrados por entes públicos de qualquer espécie, ou entre estes e entidades particulares, visando concretizar objetivos de interesse comum.

Gomes (2013) acredita que os convênios surgiram da *necessidade/objetivo/intenção* de difundir e consolidar políticas públicas voltadas para o preenchimento de lacunas que impediam o desenvolvimento de uma região, e buscando alternativas estratégicas diversas para sanar deficiências, problemas ou potencializar uma atividade, que surgiram os convênios.

Segundo Andrade (2014), os convênios fazem parte de um contexto mais geral das transferências governamentais, e teriam surgido como forma de auferir recursos para Projetos pontuais, não competindo assim com recursos específicos constantes no orçamento dos governos. Desta forma, ainda na visão do autor, os convênios se tornaram uma forma de realização das demandas particulares, por meio da realização de Projetos.

Gasparini (2006) afirma que, segundo a doutrina, convênio é o ajuste administrativo de Direito público de qualquer espécie ou realizado por essas pessoas e outras de natureza privada, para o alcance de objetivos de interesse comum dos convenientes (apud OLIVEIRA, 2014, p. 21).

No que tange à regulamentação dos convênios, vale destacar que a mesma é estabelecida por legislação específica. Destaque para a lei 8.666, que institui normas para licitações e contratos da Administração Pública, trazendo diretrizes sobre os requisitos mínimos para a celebração dos convênios, e, de maneira bem mais clara e precisa, a Instrução Normativa nº 01 da Secretaria do Tesouro Nacional, norma que regulamenta os convênios, além do Decreto 6.170, que dispõe sobre as normas relativas às transferências de recursos da União mediante convênios e contratos de repasse. Este último normativo, estabelece que Convênio significa, em suma, um instrumento que disciplina a transferência de recursos financeiros, cujos partícipes visam a execução de Projeto, atividade, serviço, aquisição de bens ou evento de interesse recíproco, em regime de mútua cooperação.

2.1.2 Características dos Convênios

Na visão de Santana (2001, apud DURÃO, 2005 p. 94), o convênio possui como característica ser uma espécie de ato coletivo, como instrumento de acordo de vontades no âmbito do setor público, para cooperação mútua em torno de um fim comum, tendo como objetivo a consecução de atividades administrativas da competência de uma das entidades convenientes, que se agrega à participação de outra, no atingimento daquelas atividades.

Segundo Bastos Neto (2008, apud SILVA, 2009, p. 19), a característica básica do convênio é a ausência de remuneração, uma vez que se trata de uma parceria, de uma soma de esforços para se atingir um objetivo comum. Tradicionalmente, convencionam-se que um dos partícipes se incumba de fazer a transferência de soma de recursos financeiros, enquanto ao outro se atribuem tarefas, como a execução propriamente dita do objeto do convênio ou outra que venha a ser convencionada.

Tendo por base as afirmações expostas anteriormente no que diz respeito às características dos convênios, depreende-se que quando destes falamos não há que se mencionar a existência de lucro. Dessa forma, verifica-se que embora apenas uma das partes, de fato, forneça os recursos, nos convênios, por se tratarem de acordos entre partes que visam o mesmo interesse comum, não há rentabilidade ou lucro por parte de quem fornece tais recursos.

Não obstante o fato de se tratar de atividade que não vislumbra lucro, vale ressaltar que os convênios são regidos por um conjunto de dispositivos legais, que demonstram rigor e amplitude das exigências para que sua execução ocorra em conformidade com as normas de referência. Neste sentido, convém frisar que o seu não cumprimento pode trazer penalizações que podem chegar até a obrigação de devolução de recursos e à corresponsabilidade do Gestor.

Nesse diapasão, a análise por parte dos gestores administrativos dos Projetos que a estes são submetidos, visando minimizar riscos, é de suma importância para que tenhamos uma eficaz, efetiva e eficiente aplicação dos recursos nas finalidades para as quais tais Projetos são apresentados.

2.2 Riscos e incertezas nas decisões de investimentos

Segundo Wilk (1999), tendo por base que as decisões financeiras quase nunca são tomadas em ambientes de total certeza em relação aos seus resultados, entende-se risco através da capacidade de mensurar o estado de incerteza de uma decisão mediante o conhecimento das probabilidades associadas às ocorrências de determinados resultados ou valores.

Dentre os diversos tipos de riscos existentes, destaca-se o risco de crédito, que, segundo Bueno (2003), trata-se da possibilidade de perdas resultante da incerteza quanto ao recebimento de um valor contratado, devido pelo tomador de um empréstimo ou emissor de um título. Em outras palavras, é a falha de uma contraparte no desempenho de compromissos contratuais.

Na visão de Duarte (1996), o conceito de risco de crédito está relacionado ao “recebimento de um valor contratado, a ser pago por um tomador de empréstimo, contraparte de um contrato ou emissor de um título, descontadas as expectativas de recuperação e realização de garantias” (DUARTE, 1996 apud BUENO, 2003, p. 43).

Segundo Chaia (2003), é importante destacar que toda operação de crédito apresenta inadimplência inesperada. Contudo, mesmo tendo por base esta premissa, ainda assim, para o referido autor, vale destacar que o risco de crédito poderia ser entendido como sendo a perda inesperada decorrente de erro no processo de avaliação da probabilidade de inadimplência do agente contratante do negócio.

2.2.1 Modelos utilizados para o cálculo do risco de crédito

A atividade básica da maioria dos bancos é a concessão de empréstimos. Para desenvolver tal atividade, os Bancos precisam fazer avaliações da capacidade de crédito dos tomadores, visando minimizar os riscos das operações realizadas. Entretanto, vale ressaltar que nem sempre essas avaliações são acertadas, além do fato de que a capacidade de crédito de um tomador pode reduzir-se ao longo do tempo devido a uma série de fatores.

De acordo com Bueno (2003), não existe muita uniformidade no cálculo de risco utilizado por empresas especializadas ou por instituições financeiras. Segundo Duarte Júnior (1996), em comum, as metodologias para estimação do risco “requerem conhecimento sobre o funcionamento dos mercados de interesse, sistemas computacionais, definição de variáveis relevantes e informações confiáveis” (apud BUENO, 2003, p. 51).

Sabe-se que existem vários métodos e modelos de classificação de risco. Cada um oferece maior ou menor grau de confiabilidade, dependendo dos critérios utilizados e do rigor definido na classificação. De acordo com o Banco do Brasil (1998), “todo método de avaliação de risco tem um paradoxo: quanto mais rigoroso ele for, maior a quantidade de clientes bons que ficam de fora da carteira; quanto mais flexível, maior o número de clientes ruins que serão atendidos” (BANCO DO BRASIL, 1998 apud BUENO, 2003, p. 93).

Segundo Scherr (1989), o modelo mais tradicional de organização de informações referente à possibilidade de pagamento de um cliente é o conhecido “5 C’s do crédito”, quais sejam: caráter, capacidade, capital, colateral e condição (SCHERR, 1989 apud CHAIA, 2003, p. 15). Na visão do referido autor, embora o “5 C’s do crédito” seja uma análise tradicional, ela apresenta desvantagens do ponto de vista da avaliação para a instituição financeira, a saber: não apresenta consistência temporal nas decisões de concessão; necessita que os analistas possuam experiências anteriores para que possa ter bons resultados; e não está alinhado diretamente ao objetivo estratégico da empresa.

Na visão de Saunders (2000), o *rating* foi uma das evoluções do modelo “5 C’s do crédito. Para ele, este foi um dos mais antigos sistemas de classificação de crédito, que

separava os empréstimos em cinco categorias, sendo quatro classificadas como de baixa qualidade e uma como de alta qualidade (SAUNDERS, 2000 apud CHAIA, 2003 p. 17).

Dentre as técnicas mais utilizadas como metodologia para o cálculo do risco, destaca-se o *credit scoring*, que é uma técnica que pode utilizar diversas variáveis definidas pelo gestor conforme a finalidade desejada. Na visão de Saunders (2000), a ideia básica deste modelo é identificar os principais fatores que determinam a probabilidade de inadimplência através de técnicas estatísticas (SAUNDERS, 2000 apud CHAIA, 2003 p. 20).

Segundo Coradi (2001), o *credit scoring* é um processo que envolve cálculos estatísticos, por meio do qual a informação sobre uma empresa ou pessoa física, que deseja obter crédito é convertida em valor numérico, o *score*, definindo-os como tendo um risco de crédito bom ou ruim (CORADI, 2001 apud BUENO, 2003, p. 104).

2.2.2 Crédito x Convênios

A análise de crédito, efetuada por meio dos modelos abordados até então, gera um melhor aproveitamento dos recursos destinados a empréstimos, uma vez que direciona os recursos dos bancos às atividades e clientes que ofereçam menor risco ou uma relação risco-retorno mais adequada, permitindo reduzir o volume de inadimplência e aumentar a rentabilidade destas instituições.

Ademais, tais técnicas são direcionadas, normalmente, para a gestão financeira que tem como medida de eficiência a maximização do lucro. Todavia, tendo por base as características dos convênios expostas anteriormente, e conforme se pode observar em Souza (2007), verifica-se que no verdadeiro convênio inexistente perseguição de lucro, e os recursos financeiros empregados servem para cobertura dos custos necessários à operacionalização do acordo, uma vez que os pactuantes já estão previamente ajustados para o fim comum a que se propõem (SOUZA, 2007 apud SILVA, 2009, p. 17).

Desta forma, as decisões de aprovação dos Projetos apresentados às instituições não estão pautadas nas variáveis constantes nos modelos até aqui expostos, mas em objetivos e metas que proporcionem o desenvolvimento econômico, a sustentabilidade socioambiental, a geração de emprego e renda, dentre outros.

Outro fato é que não existe nos convênios oposição de interesses, mas união de esforços, divisão de atribuições e responsabilidades, agregação de contribuições e colaboração, sempre na mesma direção e para uma mesma finalidade/interesse.

Nesse diapasão, verifica-se em Durão (2005) que, visando o atingimento da meta

final, que é a satisfação do interesse público, nos convênios, ao contrário do procedimento de concessão de crédito, existe uma convergência de esforços, que buscam o desejo comum entre as partes que conveniam.

2.2.3 Metodologias utilizadas para análise de risco de convênios

A lei que versa sobre normas para licitações e contratos da Administração Pública, estabelece que a celebração de convênios depende de prévia aprovação de plano de trabalho proposto pela organização interessada.

Aguiar et al. (2004) informam que, para a celebração de convênio com órgão federal, o gestor deverá apresentar plano de trabalho com informações, dentre outras, que contenham justificativas para a referida celebração, além da descrição do objeto e/ou das metas a serem executadas.

Segundo Durão (2005), a celebração de convênios constitui-se pela forma de ajuste, no qual estarão elencados todos os dispositivos norteadores dos rumos dos partícipes na realização da cooperação administrativa, indicando com clareza a qualificação dos envolvidos e seus representantes, as condições de sua execução e, finalmente, o encerramento. Isto é, de acordo com o supracitado autor, são elementos que devem conter os convênios, a saber: sujeito, objeto, causa, vigência, condições e fecho.

Na visão de Bittencourt (2011), para que ocorra a celebração de convênios pelos órgãos ou entidades da Administração Pública, é necessário que haja aprovação prévia de plano de trabalho proposto pela organização interessada, o qual deverá conter, no mínimo, informações tais como: plena identificação do Projeto a ser executado; as metas a serem atingidas; as etapas de execução; o plano de aplicação de recursos financeiros; e a previsão de início e fim da execução do objeto do convênio.

É notório que a existência de um plano de trabalho que contenha, além dos pontos elencados anteriormente, o interesse público pretendido pelos partícipes é a preocupação central para que se tenha êxito na celebração de um convênio. Desta forma, embora em um primeiro momento possa parecer tarefa simples, o plano de trabalho é elemento primordial para a conquista do objeto pretendido, bem como para minimizar a possibilidade de seu insucesso.

A utilização de modelos que avaliem os riscos dos Projetos apresentados para celebração de convênios permite que uma instituição defina até que ponto eventos/variáveis em potencial podem impactar na realização dos objetivos propostos no Projeto apresentado. A

partir do modelo utilizado, a instituição avalia os Projetos, identificando impactos positivos e negativos das variáveis analisadas.

Tal entendimento é ratificado na visão de Silva (2009), que diz que é a partir de critérios estabelecidos pelo órgão ou entidade repassadores dos recursos, que o plano de trabalho será analisado quanto a sua viabilidade e adequação aos objetivos do programa governamental e, no caso das entidades privadas sem fins lucrativos, será avaliada sua qualificação técnica e capacidade operacional para gestão do instrumento.

Do exposto, depreende-se que caberá aos órgãos concedentes avaliar os aspectos técnicos dos planos de trabalho, verificando a adequação do objeto aos requisitos estabelecidos no edital de chamamento público, avaliando as condições de execução, bem como os custos envolvidos. Ademais, será também por meio da apreciação das justificativas, da capacidade técnica e do planejamento do cronograma de atividades apresentados no plano de trabalho, que os tomadores de decisão desses referidos órgãos terão condições de decidir se há, de fato, viabilidade na execução do Projeto proposto.

3 EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Para o desenvolvimento deste trabalho, utilizou-se dados que foram coletados junto ao sistema de gerenciamento de convênios do Banco do Nordeste. A partir da análise de tais números, é possível verificar a política de incentivo adotada, bem como os investimentos aplicados em pesquisas e difusão tecnológica que foram realizados por parte desta instituição.

Os Fundos de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico constituem-se em um mecanismo inovador de estímulo ao fortalecimento do sistema de C&T nacional, tendo como uma de suas premissas o apoio ao desenvolvimento e à consolidação de parcerias entre universidades, centros de pesquisa e o setor produtivo, visando induzir o aumento dos investimentos privados em C&T e impulsionar o desenvolvimento tecnológico dos setores considerados. Outrossim, ressalte-se o incentivo à geração de conhecimento e inovações que contribuam para a solução dos grandes problemas nacionais.

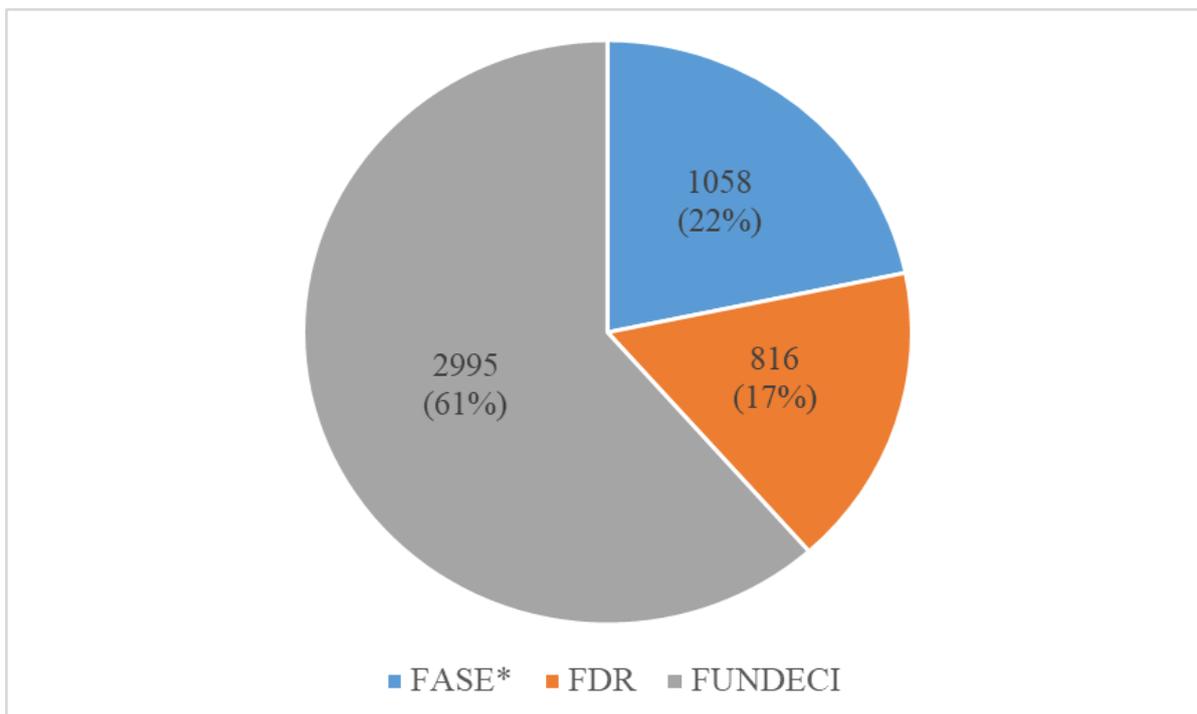
Ademais, vislumbra-se a importância de ações que visem o fomento da pesquisa regional. Neste sentido, vale destacar a política de incentivo à pesquisa e à difusão tecnológica adotada pelo Banco do Nordeste, por meio dos Fundos de Pesquisa e Desenvolvimento, cujos recursos são aportados através da celebração de convênios com instituições públicas e privadas sem fins lucrativos, bem como contratos de concessão de subvenção econômica e de prestação de serviços de interesse do Banco, favorecendo sua atuação no fomento ao desenvolvimento regional (BNB, 2018).

Para a execução dessa política, o Banco do Nordeste apoia atividades cujos recursos são provenientes dos seguintes fundos:

- Fundo de Apoio às Atividades Socioeconômicas do Nordeste (FASE) – já extinto;
- Fundo de Desenvolvimento Regional (FDR);
- Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação (FUNDECI).

O Gráfico 1 apresenta a quantidade de convênios firmados, na posição de 25/08/2020, tendo por base os recursos financeiros oriundos de cada fundo de pesquisa.

Gráfico 1 – Distribuição dos convênios firmados pelo BNB por fundo de pesquisa



Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: (*) foi extinto em 2015.

Os 4869 convênios firmados prestaram colaboração financeira, não reembolsável, para promover, incentivar e apoiar projetos que tinham como objetivos, dentre outros:

a) Apoiar pesquisas e estudos em qualquer área da ciência, em consonância com o desenvolvimento regional, visando o desenvolvimento científico, tecnológico e da inovação, com vistas à melhoria da produtividade e competitividade dos setores econômicos da Região;

b) Promover a difusão de tecnologias adequadas ao desenvolvimento da Região Nordeste;

c) Estimular a elaboração de teses, dissertações e monografias sobre assuntos relacionados diretamente com os aspectos socioeconômicos, científicos, tecnológicos e de inovação, bem como apoiar a edição, coedição, divulgação e distribuição de obras técnicas e científicas relacionados com o desenvolvimento regional;

d) Apoiar o desenvolvimento, a difusão e a implantação de tecnologias indutoras de inovações, melhoria da eficiência e competitividade dos empreendimentos socioeconômicos e ambientais, que adotam o princípio de sustentabilidade;

e) Apoiar projetos que promovam a economia solidária, bem como Projetos produtivos solidários;

f) Apoiar a edição e coedição de obras técnicas e científicas, relacionadas com o desenvolvimento econômico, social, ambiental ou cultural da região, bem como a divulgação e distribuição dessas obras;

g) Apoiar o acesso à assistência técnica, creditícia e social de pequenos produtores rurais, pequenas e médias empresas e entidades associativas localizadas na área de atuação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste – SUDENE (BNB, 2018).

A Tabela 1 apresenta a quantidade de convênios apoiados pelo Banco do Nordeste, no período de 2010 a 2019, referente a cada fonte de recurso.

Tabela 1 – Quantidade de convênios apoiados pelo BNB, por fundo de pesquisa, no período de 2010 a 2019

ANO	FUNDO		
	FASE	FDR	FUNDECI
2010	182	173	425
2011	142	113	423
2012	132	71	385
2013	18	0	22
2014	9	1	2
2015	3	0	14
2016	-	0	15
2017	-	0	22
2018	-	1	7
2019	-	0	33
TOTAL	486	359	1348

Fonte: elaborada pelo autor.

No período compreendido entre os anos de 2010 e 2019, verifica-se que foram firmados 2193 convênios. Deste total, vale destacar que 61% dos convênios firmados foram por meio do FUNDECI que, como será visto ao longo deste trabalho, será o fundo abordado neste estudo.

Pontue-se que foi visando desenvolver, adaptar e aperfeiçoar produtos e processos de interesse do setor produtivo da região nordeste, que o Banco do Nordeste criou o FUNDECI, mecanismo pelo qual se financia a realização de Projetos de pesquisa, a difusão tecnológica e, a partir de 2017, Projetos de inovação, desta forma assumindo a função de tornar a pesquisa uma “política-meio” com a qual se fortalece o impacto das políticas públicas (BNB, 2018).

O FUNDECI, em seus quase 50 anos de existência, tem financiado o avanço

tecnológico nas diversas atividades que perfazem a economia do Nordeste. No período de 2010 a 2019, foram firmados convênios cujo valor total foi de R\$ 73.881.554,12, tendo sido, de fato, liberado recursos cujo valor foi de R\$ 45.225.097,98 (valores deflacionados pelo IPCA, tendo como mês base dezembro de 2019). A Tabela 2 mostra as principais estatísticas descritivas referentes aos convênios firmados por meio dos recursos do FUNDECI no referido período.

Tabela 2 – Estatística descritiva das variáveis crédito firmado, crédito liberado e prazo médio

Estatística	Crédito Firmado	Crédito Liberado	Prazo de vigência do convênio (meses)
Média	54.808,27	33.549,38	19
Desvio Padrão	66.933,34	52.911,67	14
Mínimo	0,00	0,00	3
Máximo	1.499.779,01	914.054,96	84

Fonte: elaborada pelo autor.

Referente à Tabela 2, considerando as definições de “crédito firmado” e “crédito liberado”, acredita-se que os valores constantes na linha “mínimo” estejam incorretos. Ademais, verifica-se que, em média, apenas 61% do que fora firmado, foi, de fato, liberado, o que pode ter ocorrido por diversos fatores, como dimensionamento errado do convênio, desconformidade nas prestações de contas parciais, dentre outros. Mais dois pontos chamaram a atenção: o primeiro, diz respeito ao maior convênio que teria sido firmado (R\$ 1.499.779,01), cujo valor seria bastante significativo frente aos demais convênios; o segundo, diz respeito ao período máximo de vigência do convênio (84 meses), que é superior ao previsto pela legislação específica, o que pode significar uma falha quando do preenchimento do sistema, bem como pode se tratar de firmamento de aditivo com prazo incoerente.

Em regra, as etapas do convênio, como um todo, são: proposição; celebração; execução; e, prestação de contas. Esta última é a etapa final do convenio, e significa demonstrar a correta e regular aplicação dos recursos (aspectos técnicos e financeiros). Em relação aos convênios firmados por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2010 a 2019, a Tabela 3 apresenta o *status* das situações de cada convênio celebrado, bem como suas respectivas quantidades.

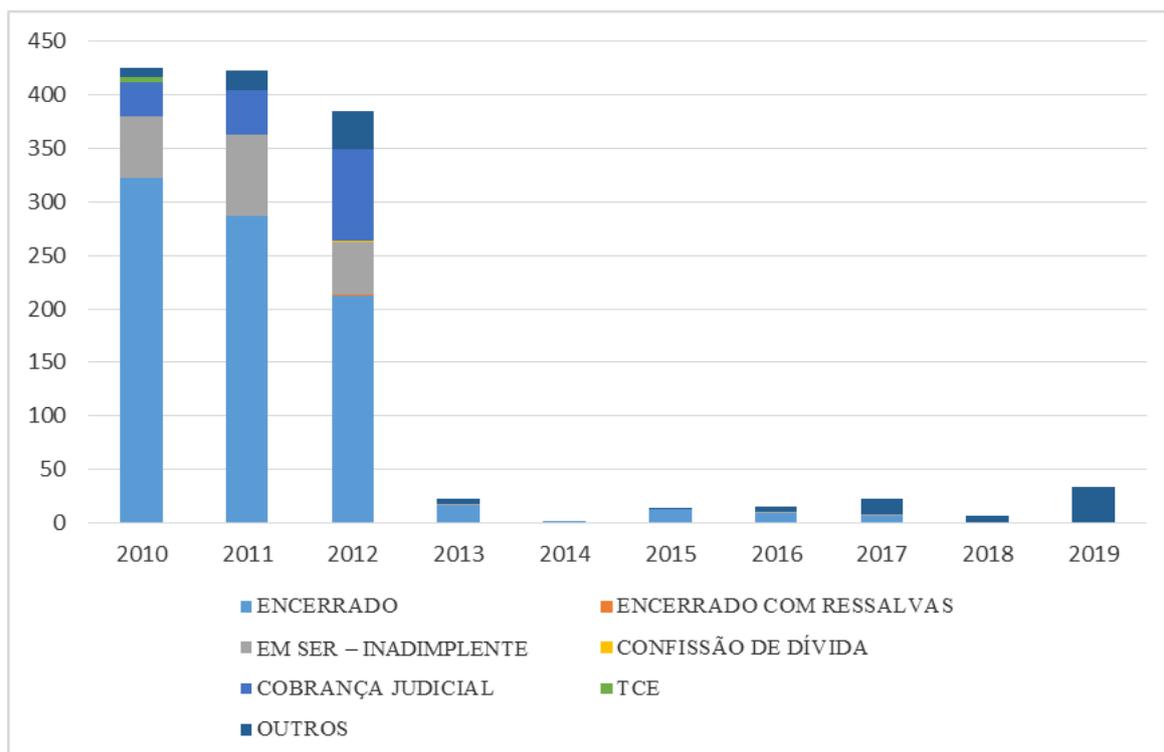
Tabela 3 – *Status* e quantidade de cada convênio celebrado entre os anos de 2010 e 2019

Status do Convênio	Quantidade
Encerrado	869
Encerrado com ressalvas	2
Em ser – inadimplente	187
Confissão de dívida	1
Em cobrança judicial	158
TCE	6
Outros	125
Total	1348

Fonte: elaborada pelo autor.

Entende-se que um convênio está “encerrado” quando este teve aprovada sua prestação de contas final, isto é, quando o BNB constatou que houve a correta e regular aplicação dos recursos. Em relação à Tabela 3, verifica-se que, apenas, 64% dos convênios firmados tiveram a prestação de contas aprovada. A situação “encerrado com ressalvas” diz respeito ao fato de ter sido identificado algum tipo de ocorrência, quando da análise da prestação de contas, entretanto, entendeu-se que referida ocorrência não tenha representado nenhum tipo de dano ao erário, desta forma, ao final, a prestação de contas também foi considerada aprovada. Ademais, percebe-se que os convênios que não apresentaram a prestação de contas final ou possuíam notificação encaminhada pelo Banco solicitando regularização de inadimplemento, mas cujo prazo concedido para resposta já havia expirado (em ser – inadimplente) ou que tiveram suas prestações de contas reprovadas/rejeitadas (confissão de dívida, em cobrança judicial e Tomada de Contas Especial – TCE), estes convênios representam mais de 26% do total de convênios firmados. E por fim, as demais situações, que representam um pouco mais de 9% dos convênios firmados.

Ainda referente ao período supramencionado, o Gráfico 2 apresenta, ano a ano, os convênios celebrados com seus respectivos *status*.

Gráfico 2 – Convênios firmados no período de 2010 a 2019, divididos por *status*

Fonte: elaborado pelo autor.

Os anos de 2010, 2011 e 2012 foram os anos em que mais houve celebração de convênios (2046 no total), e também os que mais tiveram convênios encerrados (821), representando quase a totalidade dos convênios encerrados no período (869). Contudo, vale destacar que, considerando o intervalo de 2010-2019, no geral, o percentual de convênios “encerrados” e “encerrados com ressalvas”, isto é, que tiveram sua prestação de contas final considerada regular, foi de apenas 57%. Pontue-se que se fizermos a mesma analogia, mas considerando todos os convênios firmados ao longo da história do BNB, o percentual de convênios “encerrados” e “encerrados com ressalvas” é de 77%.

A Tabela 4 demonstra a quantidade de convênios que tiveram suas prestações de contas aprovadas no período de 2010 a 2019, juntamente com os valores celebrados e, de fato, liberados.

Tabela 4 – Convênios celebrados (*status* ENCERRADO e ENCERRADO COM RESSALVAS) x valor firmado/liberado – 2010-2019

Convênios celebrados			
Status do Convênio	Quantidade	Total valor Firmado	Total valor Liberado
Encerrado	869	38.527.212,87	21.676.090,12
Encerrado com ressalvas	2	80.571,91	55.255,09
TOTAL GERAL	871	38.607.784,78	21.731.345,21

Fonte: elaborada pelo autor.

Conforme se pode verificar na Tabela 4, no período de 2010 a 2019, 871 convênios tiveram aprovadas as suas prestações de contas finais, atendendo plenamente o objetivo dos Projetos propostos inicialmente. Isso representou cerca de 21,7 milhões de reais aplicados em Projetos que tinham como objetivo o desenvolvimento econômico, a sustentabilidade socioambiental e a geração de emprego e renda.

Conquanto, se considerarmos os convênios cujos *status* são EM SER INADIMPLENTE e EM COBRANÇA JUDICIAL, CONFISSÃO DE DÍVIDA e TCE, conforme Tabela 5, verificar-se-á que o somatório dos recursos dos convênios firmados, que não tiveram sua prestação de contas aprovada, isto é, não foi ENCERRADO/ENCERRADO COM RESSALVAS, é da ordem de R\$ 23.831.271,37 (valores deflacionados pelo IPCA, tendo como mês base dezembro de 2019).

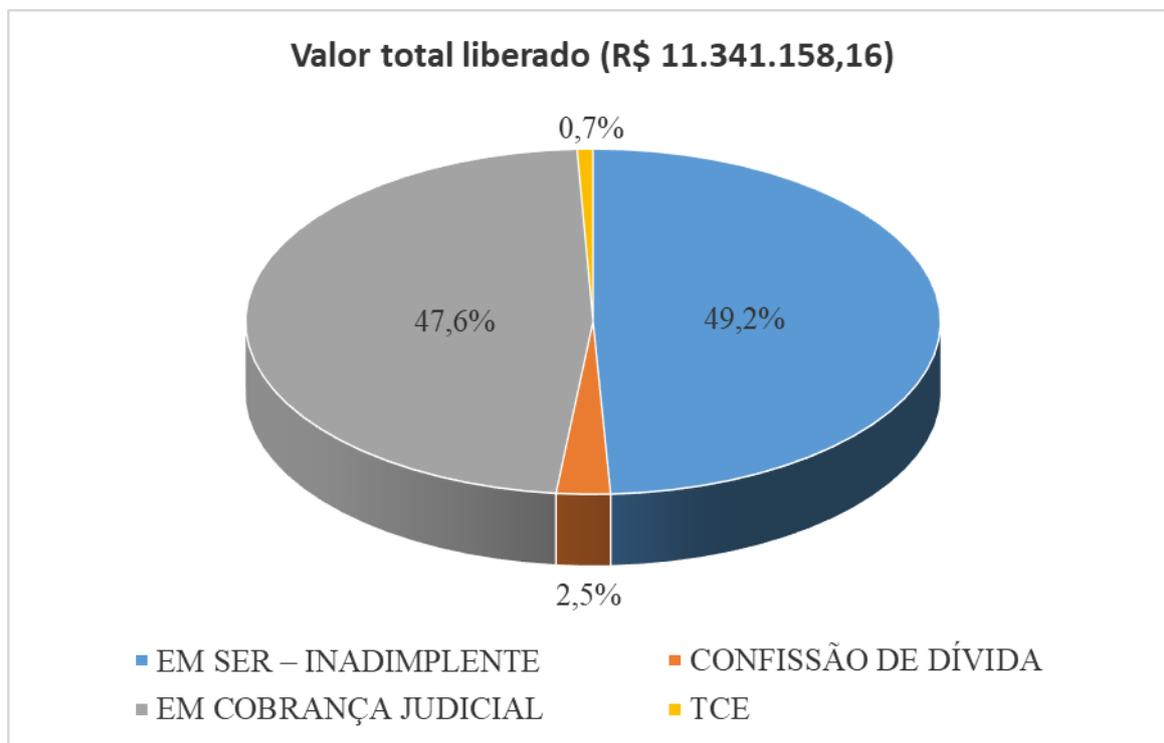
Tabela 5 – Convênios celebrados (*status* EM SER – INADIMPLENTE; CONFISSÃO DE DÍVIDA; EM COBRANÇA JUDICIAL e TCE) x valor firmado/liberado – 2010-2019

Convênios celebrados			
Status do Convênio	Quantidade	Total valor Firmado	Total valor Liberado
Em ser – inadimplente	187	9.083.910,10	5.579.181,38
Confissão de dívida	1	284.234,91	284.234,91
Em cobrança judicial	158	7.548.766,36	5.394.034,84
TCE	6	253.202,97	83.707,03
TOTAL GERAL	352	17.170.114,34	11.341.158,16

Fonte: elaborada pelo autor.

Outrossim, respeitando, apenas o valor efetivamente liberado para tais convênios, o valor total não aplicado corretamente soma a importância de R\$ 11.341.158,16 (valores deflacionados pelo IPCA, tendo como mês base dezembro de 2019), descritos conforme Gráfico 3.

Gráfico 3 – Situação do convênio x percentual de valor liberado – 2010-2019

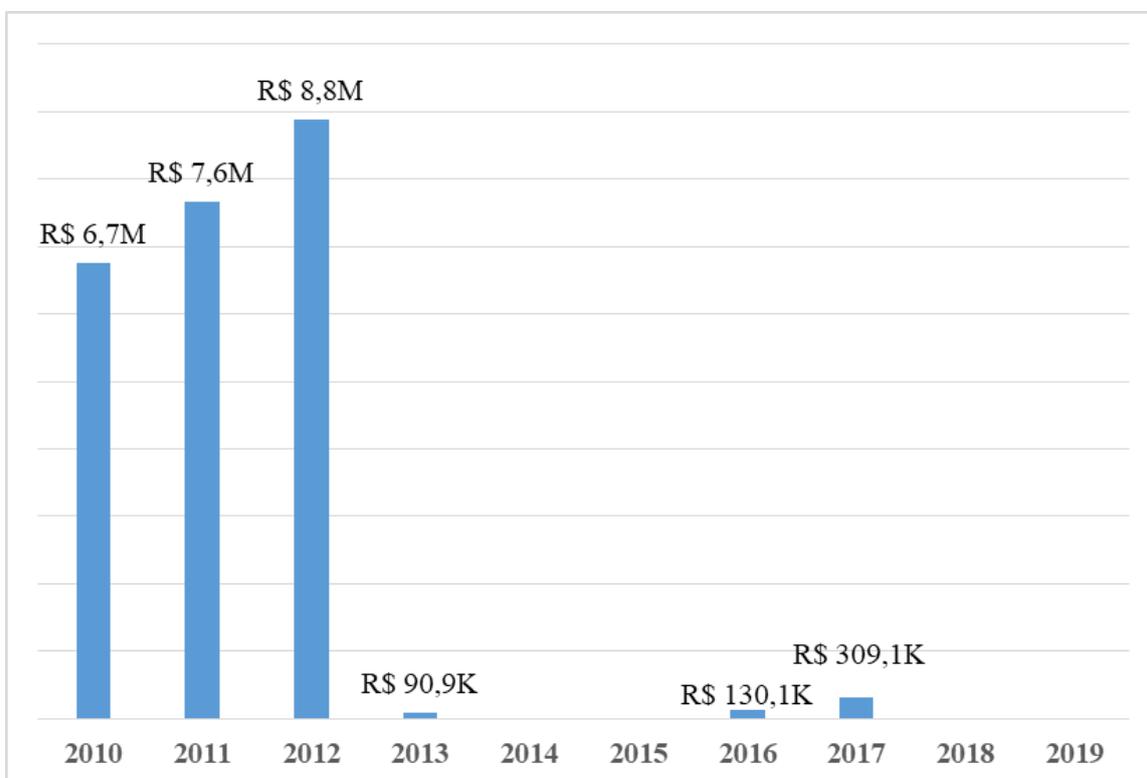


Fonte: elaborado pelo autor.

Do Gráfico 3, depreende-se que 47,6% dos convênios tiveram sua prestação de contas reprovada/rejeitada, e para os quais foi iniciado processo de cobrança judicial objetivando o ressarcimento do valor inadimplido. Ademais, 49,2% estão em situação “EM SER INADIMLENTE”, isto é, já estavam fora da vigência quando da verificação/análise dos dados, ou estavam com mais de 60 (sessenta dias) de vencido sem a apresentação da prestação de contas final, ou possuíam notificação encaminhada pelo Banco solicitando regularização de inadimplemento, mas cujo prazo concedido para resposta já havia expirado sem o recebimento de resposta ao pedido de regularização. E, por fim, 2,5% sendo referente à CONFISSÃO DE DÍVIDA e 0,7% sendo referente à TCE.

No que diz respeito, especificamente, aos convênios firmados com recursos do FUNDECI entre 2010-2019, e que tiveram suas prestações de contas não aprovadas, cujo valor total é de R\$ 17.170.114,34 (valores deflacionados pelo IPCA, tendo como mês base dezembro de 2019), vale destacar o Gráfico 4:

Gráfico 4 – Valores, ano a ano, referentes aos convênios celebrados no período de 2010 a 2019, com *Status* EM SER – INADIMPLENTE, CONFISSÃO DE DÍVIDA, EM COBRANÇA JUDICIAL e TCE

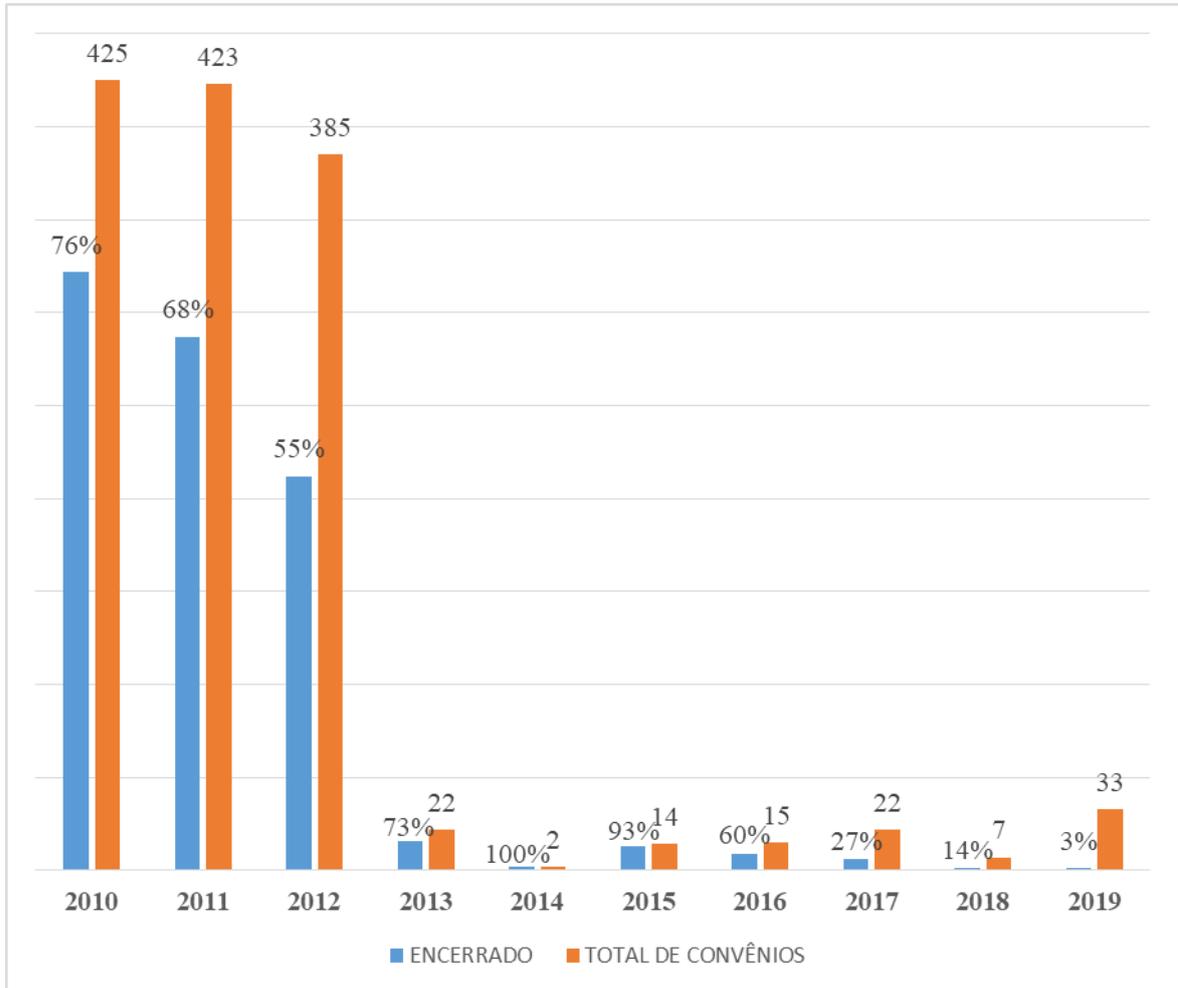


Fonte: elaborado pelo autor.

Segundo os dados analisados, e conforme o Gráfico 4, verifica-se que 98% dos valores referentes às prestações de contas não aprovadas dos convênios firmados com recursos do FUNDECI no período de 2010 a 2019, diz respeito a convênios que teriam sido firmados nos anos 2010, 2011 e 2012.

Por fim, destaca-se a quantidade de convênios, ao longo do período analisado, em que a prestação de contas foi considerada aprovada, isto é, cujo *status* é ENCERRADO, conforme Gráfico 5.

Não obstante o fato dos anos de 2014 e 2015 terem apresentado maior percentual de encerramento de convênios, 100% e 93% respectivamente, foram os anos de 2010, 2011 e 2012 que apresentaram uma maior quantidade de convênios encerrados, conforme demonstrado no Gráfico 5.

Gráfico 5 – Quantidade de convênios firmados x *status* ENCERRADO – 2010-2019

Fonte: elaborado pelo autor.

4 METODOLOGIA

Nesta seção, apresenta-se a metodologia utilizada, tendo por base uma equação a partir de um modelo de escolha qualitativa. Ademais, ao final, apresenta-se a influência das variáveis analisadas, como determinantes do resultado dos convênios que foram objeto de análise.

4.1 Descrição da amostra

A base de dados para a estimação do modelo utilizado foi obtida a partir do banco de dados do Sistema de Gerenciamento de Convênios do Banco do Nordeste do Brasil S/A. Analisou-se os convênios que foram apoiados por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2010 a 2019, cujo total foi de 1348 convênios.

4.2 Modelo de escolha binária

Considerando que as variáveis dependentes que foram objeto de estudo são de natureza qualitativa, o que faz com que suas respostas sejam binárias, e considerando problemas que o modelo linear de probabilidade pode trazer, tais como a possibilidade de encontrar estimativas de probabilidade fora do intervalo entre 0 e 1, optou-se pela utilização de Modelos Probit e Logit, por admitirem que a relação entre as variáveis explicadas e as variáveis explicativas é não linear, e também por garantirem que as probabilidades variam entre 0 e 1, utilizando o método da Máxima Verossimilhança. Sobre esses modelos, Gujarati (2019) afirma que eles dão resultados parecidos, e que a principal diferença entre os dois é que a distribuição logística tem caudas ligeiramente mais grossas.

Dessa forma, para explicar o comportamento de variáveis dependentes do tipo binária, deve-se escolher corretamente uma Função de Distribuição Acumulada – FDA. Outrossim, o modelo de estimação que surge da FDA normal é o modelo probit, ou normit. Isto é, se uma variável “x” segue a distribuição normal, ou gaussiana, com média μ e variância σ^2 , sua Função de Distribuição de Probabilidade – FDP é:

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2 \cdot \pi \cdot \sigma^2}} e^{-(x-\mu)^2/2\sigma^2}$$

E sua FDA é:

$$f(x) = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2 \cdot \pi \cdot \sigma^2}} e^{-(x-\mu)^2/2\sigma^2}$$

4.3 Modelo econométrico

Registre-se que, para este trabalho, os modelos definidos almejam determinar, para os convênios firmados pelo BNB por meio dos recursos oriundos do FUNDECI, a relevância das variáveis utilizadas, para o sucesso de um convênio (encerramento), bem como para o seu fracasso (cobrança judicial). Vale destacar que para o caso de sucesso, considerou-se como variável dependente a situação ENCERRADO, que no teste assume valor 1, e zero caso contrário. Para o caso fracasso, considerou-se como variável dependente a situação COBRANÇA JUDICIAL, que no teste assume valor 1, e zero caso contrário.

Ademais, optou-se pela construção de três modelos, haja vista a diferença existente entre a quantidade de convênios que foram firmados entre os anos de 2010 a 2012, frente à quantidade de convênios que foram firmados entre 2013 a 2019. Desta forma, para efeito da construção dos modelos, a base analisada será representada em 3 períodos, a saber: Período I – convênios que foram apoiados por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2010 a 2019; Período II – convênios que foram apoiados por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2010 a 2012; e Período III – convênios que foram apoiados por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2013 a 2019.

Para os supracitados modelos, utilizou-se como variáveis explicativas:

- **contrapartidaperc** – refere-se ao valor de contrapartida aportado pela instituição CONVENENTE em termos percentuais. Isto é, quanto o valor aportado representa, em percentual, do valor total do convênio;
- **valorbnbreal** – refere-se ao valor do recurso constante no convênio, como sendo necessário para a execução do objeto previsto no referido instrumento;
- **vigência** – refere-se ao prazo necessário, previsto no instrumento de convênio, para a execução do objeto proposto;
- **tempomercado** – refere-se ao tempo de existência da instituição CONVENENTE, quando do início do convênio firmado;
- **num2010** – refere-se a todos os convênios que foram firmados em 2010;
- **num2011** – refere-se a todos os convênios que foram firmados em 2011;

- **num2012** – refere-se a todos os convênios que foram firmados em 2012.

Com isso, vale destacar que as duas equações descritas abaixo foram estimadas para o período completo da base de dados (2010-2019), bem como para os subperíodos (2010-2012 e 2013-2019), conforme mudança de padrão observada no Gráfico 5:

$$encerrado_i = \alpha_0 + \alpha_1 valorbnbreal + \alpha_2 contrapartidaperc + \alpha_3 vigencia + \alpha_4 tempomercado + \alpha_5 num2010 + \alpha_6 num2011 + \alpha_7 num2012 + \varepsilon_i$$

$$cobrançajudicial_i = \beta_0 + \beta_1 valorbnbreal + \beta_2 contrapartidaperc + \beta_3 vigencia + \beta_4 tempomercado + \beta_5 num2010 + \beta_6 num2011 + \beta_7 num2012 + \mu_i$$

5 RESULTADOS

Esta seção apresenta os resultados das estimações obtidas. Dois modelos foram estimados para cada período estabelecido para a amostra, no intuito de verificar se as variáveis consideradas podem determinar a condição de ENCERRAMENTO ou de COBRANÇA JUDICIAL de um convênio celebrado pelo BNB, com recursos do FUNDECI.

A Tabela 6 mostra os coeficientes estimados no método Probit para o resultado ENCERRADO, considerando os três períodos analisados, com seus respectivos valores de estatística t, e a validação de cada variável a níveis de significância de 10%. Também informam o número de observações analisadas, bem como o valor da estatística LR (Razão de Verossimilhança), que testa a hipótese nula de que as variáveis explicativas em conjunto não tenham efeito sobre y, e seu p-valor.

Tabelas 6 – Estimativas do Modelo para os Determinantes de sucesso (ENCERRADO) para os convênios celebrados (por períodos)

VARIÁVEL	MODELO PROBIT		
	COEFICIENTE (p-valor)		
	Período I (2010-2019)	Período II (2010-2012)	Período III (2013-2019)
C	0.2406* (0.22)	0.0007* (1.00)	1.6900 (0.00)
Valorbnbreal**	-6.82 (0.00)	-2.50 (0.09)	-15.70 (0.00)
Contrapartidaperc	0.0089 (0.03)	0.0168 (0.03)	0.0129* (0.36)
Vigência	0.0049 (0.07)	0.0084 (0.00)	-0.0677 (0.00)
Tempomercado	0.0005 (0.03)	0.0003* (0.26)	0.0019* (0.11)
num2010	0.4406 (0.01)	0.3597 (0.00)	
num2011	0.2001* (0.23)		
num2012	-0.1197* (0.47)		
Nº observações	1347	1232	115
LR statistic	137.1540	49.1787	106.9068
Prob (LR statistic)	0.00	0.00	0.00

Fonte: elaborada pelo autor.

Nota: (*) Não-significante a 10%.

(**) Valores em milhões.

5.1 Resultados estimados para os Períodos I, II e III – situação ENCERRADO

Conforme Tabela 6, verifica-se que os resultados das estimações, para a situação ENCERRADO, demonstram que as variáveis *valorbnbreal* e *vigência* são estatisticamente significantes para os três períodos analisados. A variável *num2010*, não obstante o fato de não ter sido contemplada no período III, mostrou-se estatisticamente significativa para os períodos I e II. No caso da variável *contrapartidaperc*, a mesma também se mostrou significativa para os períodos I e II, mas não para o período III. Em relação à variável *tempomercado*, esta variável mostrou ser estatisticamente significativa apenas para o período I. Por fim, registre-se que as variáveis *num2011* e *num2012* não foram estatisticamente significantes para os períodos II e III, além de não terem sido contempladas no período I. Diante do exposto, em geral, com exceção das variáveis *num2011* e *num2012*, as demais mostraram possuir relação com a variável dependente analisada.

A variável *valorbnbreal*, a qual indica o valor do convênio celebrado entre a instituição CONVENENTE e o BNB, mostrou possuir uma relação negativa com a propensão de encerramento para os três períodos analisados, isto é, de acordo com o modelo, um maior valor de convênio firmado implica na redução da chance de encerramento deste convênio.

No caso da variável *contrapartidaperc*, a qual indica, em termos percentuais, o valor de contrapartida aportado pela instituição CONVENENTE quando da execução do convênio, ela possui, segundo o modelo, relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO) nos três períodos analisados, embora não tenha apresentado significância estatística para o Período III. Com isso, depreende-se que um maior valor de contrapartida definido no instrumento de convênio aumenta a probabilidade do seu encerramento.

Em relação à variável *vigência*, que indica em quantidade de dias o tempo definido no instrumento para a execução do convênio, de acordo com o modelo, esta variável também influencia positivamente a variável dependente (ENCERRADO) em todos os períodos analisados. Isto é, à medida que o prazo de execução do convênio aumenta, a chance de encerramento deste convênio também aumenta.

Já a variável *tempomercado*, a qual indica, em quantidade de meses, o tempo de existência da instituição CONVENENTE quando da celebração do convênio, segundo o modelo, possui relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO), embora não tenha apresentado significância estatística para os Períodos II e III, ou seja, para tais períodos, o tempo de mercado da CONVENENTE não mostrou ter influência direta na probabilidade de

encerramento dos convênios celebrados. Ademais, ainda segundo o modelo estimado, percebe-se que quanto maior o tempo de existência da instituição CONVENENTE, maior a chance de sucesso (encerramento) do convênio firmado. Esse resultado pode ser explicado considerando que instituição com mais tempo de mercado pode indicar a obtenção de certo *know-how* para a execução, e consequente, sucesso do convênio firmado.

A variável *num2010*, a qual representa todos os convênios firmados no ano de 2010, segundo o modelo, também possui relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO) nos períodos I e II. Registre-se que a referida variável não foi contemplada no período III. Desta forma, verifica-se que a variável *num2010* contribuiu para o encerramento dos convênios que foram firmados entre 2010 e 2019. Esse resultado pode ser explicado pelo fato de no ano de 2010 termos tido grande parte das prestações de contas aprovadas, dos convênios firmados naquele ano, certa de 76%.

Pontue-se que o teste LR valida o efeito do conjunto das variáveis explicativas no sucesso dos convênios analisados.

5.2 Resultados estimados para o Períodos I, quanto aos efeitos marginais

Os efeitos marginais mensuram as modificações discretas de maneira mais informativa. Desta forma, é possível ter uma explicação mais precisa dos efeitos de cada variável para a situação ENCERRADO. A Tabela 7 apresenta os resultados das estimações para os convênios celebrados, no período de 2010 a 2019, com o *status* ENCERRADO, quanto aos Efeitos Marginais Variáveis.

Tabela 7 – Resultados das Estimações para os convênios celebrados, por período, com o status ENCERRADO, quanto aos Efeitos Marginais Variáveis

VARIÁVEL	MODELO PROBIT
	EFEITO MARGINAL dy/dx (p-valor)
Valorbnbreal**	-2.53 (0.00)
Contrapartidaperc	0.0033 (0.03)
Vigência	0.0018 (0.07)
Tempomercado	0.0002 (0.03)
num2010	0.1569 (0.01)
num2011	0.0730* (0.22)
num2012	-0.0448* (0.47)
Nº observações	1347
LR statistic	137.1500
Prob (LR statistic)	0.00

Fonte: elaborada pelo autor.

Nota: (*) Não-significante a 10%.

(**) Valores em milhões.

Considerando os dados apresentados na Tabela 7, podemos concluir que:

- *valorbnbreal* – no período de 2010 a 2019, verificou-se que a cada R\$ 10.000,00 (dez mil reais) fornecidos para a execução de um convênio, há o aumento de 2,53% de probabilidade de não encerramento deste convênio;
- *contrapartidaperc* – para o período analisado, verificou-se que o acréscimo em 1% da contrapartida no instrumento de convênio, aumenta em 0,33% a probabilidade de termos o encerramento deste convênio;
- *vigência* – considerando que a variável possui seu valor em meses, no período de 2010 a 2019, constatou-se que a cada mês a mais na vigência dos convênios, aumenta em torno de 0,18% a probabilidade do convênio ser encerrado;
- *tempomercado* – considerando que a variável possui seu valor em meses, no período analisado, constatou-se que a cada mês a mais de tempo de existência da instituição CONVENENTE, aumenta em torno de 0,02% a probabilidade do convênio ser encerrado;
- *num2010* – no período de 2010 a 2019, verificou-se que o fato de um convênio ter sido

firmado no ano de 2010, aumenta em 15,69% a probabilidade do mesmo ser encerrado.

5.3 Simulação do *rating* para os convênios celebrados entre 2010 e 2019 – situação ENCERRADO

Com base na amostra analisada, estabeleceu-se um *rating* para os convênios, a partir da probabilidade de encerramento estimada pelo modelo proposto, de onde se obteve os resultados constantes na Tabela 8.

Ademais, convém ainda destacar que as notas de *rating* foram estabelecidas a partir dos quartis estimados para a amostra de 1348 convênios, cuja celebração ocorreu entre os anos de 2010 e 2019.

Tabela 8 – *Rating* para os convênios, a partir da probabilidade de encerramento estimada

NOTAS	PROBABILIDADE ESTIMADA
A	Acima de 65,3%
B	Acima de 60,5% e até 65,3%
C	Acima de 55,1% e até 60,5%
D	Até 55,1%

Fonte: elaborada pelo autor.

De acordo com a Tabela 8, é possível verificar que o padrão de encerramento permite estabelecer como *rating* “D” os convênios cuja chance estimada de encerramento é inferior a 55,1%. Como “C”, os convênios cuja chance estimada de encerramento esteja entre 55,1% e 60,5%. Como “B”, os convênios cuja chance estimada de encerramento esteja entre 60,5% e 65,3%. E, como “A”, os convênios cuja chance estimada de encerramento seja superior a 65,3%.

Considerando as probabilidades encontradas, verificou-se que 340 convênios ficaram com *rating* “D”, 343 com *rating* “C”, 329 com *rating* “B” e 336 com *rating* A. Com isso, dos convênios analisados, tendo por base o modelo proposto, pode-se verificar que somente 25% apresentam nota A.

A Tabela 8 mostra os coeficientes estimados no método Probit para o resultado COBRANÇA JUDICIAL, considerando os três períodos analisados, com seus respectivos valores de estatística t, e a validação de cada variável a níveis de significância de 10%.

Também informam o número de observações analisadas, bem como o valor da estatística LR (Razão de Verossimilhança), que testa a hipótese nula de que as variáveis explicativas em conjunto não tenham efeito sobre y , e seu p-valor.

Tabela 9 – Estimativas do Modelo para os Determinantes de insucesso (COBRANÇA JUDICIAL) para os convênios celebrados (por períodos)

VARIÁVEL	MODELO PROBIT		
	COEFICIENTE (p-valor)		
	Período I (2010-2019)	Período II (2010-2012)	Período III (2013-2019)
C	-0.7210 (0.00)	-0.9535 (0.00)	
Valorbnbreal**	-1.09* (0.35)	2.79* (0.12)	
Contrapartidaperc	-0.0305 (0.03)	-0.0189* (0.13)	
Vigência	-0.0054* (0.12)	-0.0069 (0.05)	
Tempomercado	0.0002* (0.57)	0.0001* (0.68)	
Nº observações	1347	1232	
LR statistic	16.3757	11.9902	
Prob (LR statistic)	0.00	0.02	

Fonte: elaborada pelo autor.

Nota: (*) Não-significante a 10%.

(**) Valores em milhões.

5.4 Resultados estimados para os Períodos I, II e III – situação COBRANÇA JUDICIAL

Conforme Tabela 8, verifica-se que os resultados das estimações, para a situação COBRANÇA JUDICIAL, demonstram que as variáveis *contrapartidaperc* e *vigência* são estatisticamente significantes para os períodos I e II, respectivamente. Por outro lado, as variáveis *valorbnbreal* e *tempomercado* não se mostraram estatisticamente significantes para os períodos I e II, o que implica dizer que tais características não têm influência direta na probabilidade de o convênio ir para COBRANÇA JUDICIAL. Registre-se que, diferente dos períodos I e II, não foi possível estimar modelo, referente ao período III, para a variável dependente ora analisada, tendo em vista que não consta, na base analisada, nenhum convênio com o referido *status*.

Em relação à variável *contrapartidaperc*, embora tenha apresentado significância estatística apenas para o Período I, os resultados das estimações demonstram a existência de relação negativa com a variável dependente (COBRANÇA JUDICIAL), ou seja, de acordo

com o modelo, quanto menor o valor de contrapartida estabelecido no instrumento de convênio, maior a chance de o convênio ir para cobrança judicial.

No caso da variável *vigência*, verificou-se que a mesma apresentou significância estatística apenas para o Período II. De acordo com o modelo, esta variável também influencia negativamente a variável dependente (COBRANÇA JUDICIAL), ou seja, quanto menor o tempo de execução do convênio firmado, maior a chance de o convênio ir para cobrança judicial.

Registre-se que o teste LR valida o efeito do conjunto das variáveis explicativas no fracasso dos convênios analisados.

De uma forma geral, os resultados das estimativas foram ao encontro das expectativas teóricas, assim como das análises preliminares da seção em que fora apresentada a evidência empírica, o que comprova que características relacionadas às partes envolvidas na celebração do convênio ou mesmo ligadas ao próprio instrumento celebrado podem determinar o sucesso (encerramento) ou fracasso (cobrança judicial) de um convênio.

6 CONCLUSÕES

Este trabalho buscou analisar os resultados dos convênios firmados com o BNB, por meio dos recursos do FUNDECI, no período de 2010 a 2019, divididos em três períodos, que representaram algo em torno de 74 milhões de reais em recursos disponibilizados para Projetos de pesquisa, de difusão tecnológica e de inovação. Ademais, tentou-se verificar a relação entre variáveis internas (valor do convênio, prazo, contrapartida) e externas (tempo de existência da convenente) de um convênio em seu resultado. Tomando-se um modelo *cross-section* com valores de referência em dezembro de 2019, que teve como base os dados coletados do sistema de gerenciamento de convênios do BNB, que apresenta a quantidade de convênios firmados, na posição 25/08/2020, e em informações consultadas junto à base do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ, da Receita Federal do Brasil, a presente pesquisa se propôs a estimar um modelo econométrico para evidenciar que características relacionadas aos convênios celebrados e às instituições convenentes possuem relação direta com o fato de um determinado convênio ter sua prestação de contas aprovada, isto é, ser considerado ENCERRADO; ou de não ter sido apresentada ou ter sido considerada reprovada, e ir para COBRANÇA JUDICIAL. Considerando as variáveis escolhidas para compor os modelos estimados, podemos concluir, com base nos resultados, que: ▪ *valorbnbreal* – variável que indica o valor do convênio celebrado entre a instituição convenente e o BNB, para os três períodos, possui uma relação negativa com a propensão de encerramento, mostrando que convênios firmados com valor elevado tendem a não conseguir comprovar todas as atividades realizadas na execução do convênio, bem como a forma de utilização dos recursos disponibilizados para o cumprimento dos objetivos propostos, fazendo com que sua prestação de contas não seja aprovada. Para a variável dependente COBRANÇA JUDICIAL, esta variável não mostrou ser estatisticamente significativa para nenhum dos períodos. Analisando os efeitos marginais, observou-se que no período de 2010 a 2019, a cada R\$ 10.000,00 (dez mil reais) fornecidos para a execução de um convênio, há o aumento de 2,53% de probabilidade de não encerramento deste convênio. ▪ *contrapartidaperc* – variável que indica, em termos percentuais, o valor de contrapartida aportado pela instituição convenente quando da execução do convênio, possui relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO) para os três períodos, mas não se mostrou estatisticamente significativa para o Período III, confirmando a ideia de que quanto maior a contraparte aportada pela instituição convenente, maior a probabilidade de sucesso do convênio. Na análise da variável COBRANÇA JUDICIAL, possui relação negativa, mas só se apresentou estatisticamente

significante para o Período I, mostrando que um menor aporte de contrapartida, aumenta a chance de o convênio ir para COBRANÇA JUDICIAL. Analisando os efeitos marginais, observou-se que, no período de 2010 a 2019, essa variável aumentou em 0,33% a probabilidade de um convênio ser encerrado, a cada acréscimo de 1% na contrapartida constante no instrumento de convênio. ▪ *tempomercado* – variável que indica o tempo de existência da instituição convenente quando do firmamento do convênio, possui relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO), embora tenha se mostrado estatisticamente apenas para o Período I, mostrando que instituições com mais tempo de mercado tendem a ter mais êxito na execução e na prestação de contas dos convênios. Para a variável dependente COBRANÇA JUDICIAL, esta variável não se mostrou ser estatisticamente significativa para nenhum dos períodos. Quanto aos efeitos marginais, observou-se que a cada mês a mais de tempo de existência da instituição convenente, aumenta em torno de 0,01% a probabilidade do convênio ser encerrado no período de 2010 a 2019. ▪ *vigência* – variável que indica o tempo definido, no instrumento, para a execução do convênio, esta variável influencia positivamente a variável dependente (ENCERRADO) para os períodos I e II, embora não seja estatisticamente significativa para o Período II, entretanto, esta variável teve influência negativa para o Período III. Para a variável dependente COBRANÇA JUDICIAL, esta variável não se mostrou ser estatisticamente significativa para nenhum dos períodos. Analisando os efeitos marginais, observou-se que o prazo de vigência do convênio seria responsável por aumentar em 0,18% a probabilidade do convênio ser encerrado, a cada mês a mais na vigência. ▪ *num2010* – variável que indica os convênios firmados no ano de 2010, possui relação positiva com a variável dependente (ENCERRADO) para os períodos I e II, ressaltando que grande parte dos convênios que tiveram sua prestação de contas aprovadas entre o período de 2010 a 2019 seria de convênios que foram firmados no período de 2010 a 2012. Analisando os efeitos marginais, observou-se que o fato de um convênio ter sido firmado no ano de 2010, aumenta em 0,16% a probabilidade do mesmo ser encerrado.

Com isso, demonstrado que informações constantes nos termos do instrumento de convênio firmado, e características das instituições convenentes podem afetar o resultado de um convênio, este trabalho pretende, além de dar valiosa contribuição à escassa literatura sobre convênios, também poder contribuir com o BNB, no sentido de indicar a utilização dessas informações para direcionar a forma de condução da política de aprovação dos Projetos que são submetidos à referida instituição, buscando reduzir a perda de recursos por meio de convênios que venham a ir para COBRANÇA JUDICIAL, e até na elaboração de

procedimentos, rotinas e condutas que visem aumentar o sucesso dos convênios firmados.

De certa forma, o BNB já tomou ações no sentido de aperfeiçoar e melhor exercer o acompanhamento das transferências de recursos que são feitas por meio de convênios, ao passo que definiu, dentre outras regras, a periodicidade de vistorias visando fiscalizar a execução dos convênios, bem como tem realizado, de forma mais efetiva, a inserção de restrições internas e externas nos cadastros das instituições convenientes que não apresentam suas prestações de contas, conforme definido em instrumento.

Enfim, tendo em vista a escassez de trabalhos nessa linha de pesquisa, e a importância em administrarmos e empregarmos de forma eficiente, efetiva e eficaz os recursos públicos, entendemos que existe uma infinidade de possibilidades para o desenvolvimento de outros trabalhos com a utilização de tantas outras variáveis (como por exemplo, analisarmos os tipos e as características das instituições convenientes, bem como se tais instituições já não possuem experiência com o BNB, e o resultado de tais trabalhos) que possam explicar a questão do sucesso/fracasso das prestações de contas dos convênios.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, U. **Convênios e tomadas de contas especiais**. Editora fórum, Belo Horizonte, 2004.
- ANDRADE, M. B. **O uso do Siconv na gestão de convênios públicos: uma análise comparativa entre a Finep e outros órgãos da administração pública federal**, 2014.
- AQUINO, J. T. **Proposta de avaliação de riscos financeiros em projetos inovadores: um estudo multicaso de empresas de tecnologia da informação do porto digital em pernambuco**, 2016.
- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. **Fundos de PD&I**. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br>. Acesso em 16/12/2018>. Acesso em: 20 dez. 2018.
- BITTENCOURT, S. **Manual de convênios administrativos**. Editora fórum, Belo Horizonte, 2011.
- BORTOLOZZI, F.; GRENSKI, W. Pesquisa e Pós-Graduação Brasileira - Assimetrias. **RBPG. Revista Brasileira de Pós-Graduação**, Brasil, v. 1, n. 2, p. 35-52, 2005.
- BUENO, V. F. F. **Avaliação de risco na concessão de crédito bancário para micros e pequenas empresas**, 2003.
- CHAIA, A. J. **Modelos de gestão do risco de crédito e sua aplicabilidade ao mercado brasileiro**, 2003.
- CHAIMOVICH H; MELCOP, P. Notas Preliminares sobre financiamento à pesquisa no Brasil. **Revista USP**, São Paulo, p. 06-23, 2007.
- COHEN, E.; FRANCO, R. **Gestão social: Como obter eficiência e impacto nas políticas sociais**. Escola Nacional de Administração Pública, Brasília, 2007.
- COHEN, E.; FRANCO, R. **Avaliação de Projetos sociais**. Editora vozes, Petrópolis, 2002.
- DURÃO, P. **Convênios & consórcios administrativos – gestão, teoria e prática**. Juruá editora, Curitiba, 2005.
- FREITAS, M. C. M. **A cultura da soja no Brasil: o crescimento da produção brasileira e o surgimento de uma nova fronteira agrícola**. Enciclopédia biosfera, Centro Científico Conhecer - Goiânia, vol. 7, n. 12, 2011.
- GARTNER, I. R. **Análise de Projetos em bancos de desenvolvimento**. Editora da UFSC, Florianópolis, 1998.
- GOMES, D. M. **Cooperação na administração pública: uma análise dos convênios e parcerias celebradas em uma instituição federal de ensino superior sob as perspectivas do *Balanced Scorecard***, 2013.

GUJARATI, D. N. **Econometria: princípios, teoria e aplicações práticas**. Editora saraiva, São Paulo, 2019.

LEMOS, D. C.; CARIO, S. A. F. . **A evolução das políticas de ciência e tecnologia no brasil e a incorporação da inovação**. In: Conferência Internacional LALICS 2013, 2013, Rio de Janeiro. Anais da Conferência Internacional LALICS 2013, 2013. Disponível em <http://s1.redesist.ie.ufrj.br/lalics/papers/20_A_Evolucao_das_Políticas_de_Ciencia_e_Tecnologia_no_Brasil_e_a_Incorporacao_da_Inovacao.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2018.

OLIVEIRA, E. S. **Análise de uma ferramenta de fiscalização de convênios e contratos de repasse de prefeituras municipais: Siconv**, 2014.

PINDYCK, R.; RUBINFELD, D. L. **Econometria: modelos & previsões**. Elsevier, Rio de Janeiro, 2004.

RIBEIRO, J. M. **Curso avançado de convênios da União**. Editora forense, Rio de Janeiro, 2010.

SILVA, V. L. **Tomada de contas especial de convênio: uma análise crítica da viabilidade do portal de convênios na tomada de contas especial realizada pelo TCU**, 2009.

VIEIRA, N. R. A.; PEREIRA, P. A. A. **Grade lógica: ferramenta eficiente para planejamento e avaliação de Projetos de pesquisa**. Embrapa, Santo Antônio de Goiás, 2001.

WILK, M. **Gestão de risco financeiro - Um estudo dos principais modelos de gerenciamento de risco (no mercado financeiro)**, 1999.

ANEXO A – CRITÉRIOS UTILIZADOS PARA CLASSIFICAÇÃO QUANTO À SITUAÇÃO (*STATUS*) DOS INSTRUMENTOS DE CONVÊNIOS E TERMOS DE OUTORGA

CARACTERIZAÇÃO DO CAMPO SITUAÇÃO:

- 1) **EM VIGOR:** Utilizado para classificar o instrumento que está dentro do prazo de vigência e em situação de normalidade;
- 2) **EM SER – ADIMPLENTE:** Utilizado para classificar o instrumento que está fora do prazo de vigência, mas que atende a pelo menos uma das seguintes situações:
 - a) Ainda não ter transcorrido mais de 60 (sessenta) dias do vencimento do instrumento;
 - b) Possuir prestação de contas entregue ao Banco que está pendente ou em fase de análise;
 - c) Possuir Notificação expedida pelo Banco que aguarda resposta do CONVENIENTE/Beneficiário/Executor, desde que esteja dentro do prazo de resposta previsto na notificação.
- 3) **EM SER – INADIMPLENTE:** Utilizado para classificar o instrumento que está fora do prazo de vigência e que atenda a pelo menos uma das seguintes situações:
 - a) Estar com mais de 60 (sessenta dias) de vencido sem a apresentação da prestação de contas final;
 - b) Possuir Notificação encaminhada pelo Banco solicitando regularização de inadimplemento, cujo prazo concedido para resposta expirou sem o recebimento de resposta ao pedido de regularização.

Também utilizado para classificar o instrumento que se encontra na situação “EM VIGOR”, mas que atende ao previsto no item “b”, quando se tratar de prestação de contas parcial.

- 4) **COBRANÇA JUDICIAL:** Utilizado para classificar o instrumento que teve a prestação de contas reprovada/rejeitada para o qual foi iniciado processo de cobrança judicial objetivando o ressarcimento do valor inadimplido;

- 5) **CONFISSÃO DE DÉVIDAS:** Utilizado para classificar o instrumento que teve a prestação de contas reprovada/rejeitada e que foi objeto de formalização do Termo de Confissão e Parcelamento de Dévidas;
- 6) **TCE:** Utilizado para classificar o instrumento que teve a prestação de contas reprovada/rejeitada e que foi iniciado processo de Tomada de Contas Especial para fins de ressarcimento do valor inadimplido;
- 7) **CANCELADO:** Utilizado para classificar o instrumento que foi encerrado em virtude das condições abaixo:
 - a) Não utilização do valor desembolsado dentro do prazo de 180 (cento e oitenta) dias, contados da data de desembolso da primeira parcela pelo Banco;
 - b) Instrumento cujo desembolso da primeira parcela não foi efetuado em virtude de pendências cadastrais dos intervenientes;
 - c) Instrumento que se enquadre nas condições previstas na Cláusula “DA RESCISÃO, CANCELAMENTO E SUSPENSÃO DOS RECURSOS”, de cada instrumento de convênio/termo de outorga.
- 8) **ENCERRADO:** Utilizado para classificar o instrumento que teve aprovada a prestação de contas final, atendendo plenamente o objetivo do Projeto e as condicionantes do convênio/termo de outorga;
- 9) **ENCERRADO COM RESSALVAS:** Utilizado para classificar o instrumento que teve aprovada a prestação de contas final e:
 - a) Cujas prestação de contas técnica tenha sido aprovada com ressalvas, em virtude do não atingimento do objeto em virtude de não ter sido efetuado os desembolsos seguintes pela existência de pendências cadastrais não sanadas;
 - b) Cujas prestação de contas financeira apontou algum erro formal, sem, contudo, causar dano aos Fundos de Desenvolvimento.

- 10) **ENCERRADO SEM EFETIVIDADE:** Utilizado para classificar o instrumento que teve aprovada a prestação de contas final e cuja prestação de contas técnica registrou ressalva, exceto nos casos em que a ressalva estiver relacionada ao não atingimento do objeto em virtude de não ter sido efetuado os desembolsos seguintes pela existência de pendências cadastrais não sanadas, caso em que o instrumento será classificado como Encerrado com Ressalvas;
- 11) **REPROVADO:** Utilizado para classificar o instrumento que teve reprovada/rejeitada a prestação de contas final e cujo valor do inadimplemento não justifique o encaminhamento do instrumento para cobrança judicial e/ou Tomada de Contas Especial, conforme previsto em normativo;
- 12) **CONTA ILIQUIDÁVEL:** Utilizado para classificar o instrumento cuja prestação de contas final não foi apresentada ao Banco em virtude de perda ou extravio da documentação, ocasionada por fatores que fugiram à vontade do CONVENIENTE / beneficiário em cumprir o dever de prestar contas, tais como, enchentes, incêndios, roubos, desde que devidamente comprovados;
- 13) **EM IMPLANTAÇÃO:** Utilizado para classificar o instrumento eventualmente importado de outras bases de controle para o Sistema de Gerenciamento de Convênios (S564), enquanto não reclassificado pelo gestor responsável.

Observação: Os recursos recuperados por meio de Cobrança Judicial, Confissão de Dívidas, TCE ou ação administrativa relativa a instrumento classificado como Reprovado serão reclassificados como Encerrado com Ressalvas.