

**GESTÃO DE RISCO DE CRÉDITO DAS PEQUENAS E
MÉDIAS EMPRESAS EM CABO VERDE.
ESTUDO DE CASO BCA.**

Natasha Cilene e Silva Galinha Sena-Silva

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Gestão

Orientador:

Prof. Doutor José Paulo Esperança, Prof. Catedrático, ISCTE Business School, Departamento
de Finanças

Co-orientador:

Mestre Luís Matos Martins, Director-geral do AUDAX ISCTE-IUL

Outubro 2014

RESUMO

O acesso ao crédito bancário é considerado fundamental para a promoção do desenvolvimento do sector privado. No entanto, as PME's, que compõem 96% do tecido empresarial cabo-verdiano, vêm as suas condições de aceder ao financiamento bancário dificultadas devido ao elevado nível de risco de crédito percebido, normalmente associado a estas unidades empresariais.

Nesse sentido, a presente pesquisa foi desenvolvida com o intuito de descrever os modelos de gestão de risco de crédito utilizados pelo BCA, a unidade de análise em estudo, tendo como referência os modelos internacionais, com o objectivo de identificar os factores relevantes na decisão de crédito e os rácios e indicadores económico-financeiros mais utilizados, como forma de capacitar, através de linhas orientadoras, o empresário que procura financiamento, poupando-lhe tempo, recursos e frustrações.

Concluiu-se que o modelo de análise em uso no BCA é um sistema subjectivo, baseado na *expertise* dos técnicos, que colhem informações do solicitante e procuram aferir, com base nestas, a capacidade de cumprimento dos pagamentos futuros, tomando por base os C's do crédito. Estas informações são maioritariamente qualitativas, e associadas ao carácter, capacidade, colateral e condições do solicitante, pese embora, exista uma forte incidência no cálculo de rácios financeiros, para a aferição do capital. Constatou-se, ainda, que a promoção de um diálogo honesto e competente com o banco e a disponibilização de informações credíveis são indispensáveis para o sucesso deste negócio - o crédito, assente na confiança, e que se quer vantajoso para ambas as contrapartes.

Palavras-chave: Risco; Crédito bancário; PME's; Gestão de Risco de Crédito.

Classificação JEL: G21; N27.

ABSTRACT

Concerning the promotion and development of the private sector, bank-loaning access is considered crucial. However, SME's which make up 96% of Cape Verde's business environment, tend to face plenty of obstructions to access bank loans, due to elevated levels of perceived risk, commonly associated with these business units.

Accordingly, the current study analyses the credit risk management models used by BCA, which is the study's unit of analysis. International standards are our reference used to diagnose the mostly used relevant credit decisions circumstances and economic and financial ratios, as a means of enabling funding seeking businessmen, thus saving them time, resources and frustrations.

We concluded that the analysis model in use at BCA consists of a subjective system, based on the technicians expertise, who collect information from the requestor and try to assess the capability to meet the future payments based on the C's of Loaning. This information is mostly qualitative and linked to character, capacity, collateral and requestor's conditions. Nevertheless, there is a strong incidence on the calculation of financial ratios, concerning the measurement of the capital. We also found that the promotion of an honest and competent dialogue with the bank and the availability of credible information, are imperative for the success of this business – loans, which is based on confidence and should be beneficial for both counterparts.

Keywords: Risk; Bank Credit; SME's; Credit Risk Management

JEL Classification System: G21; N27.

AGRADECIMENTOS

Concluir este trabalho reflecte a realização de um objectivo muito especial, para o qual contribuíram várias pessoas, a quem endereço um especial agradecimento:

- Os meus colegas do ISCEE, em especial o Carlos, a Fátima, o Nadir e a Emanuela, incansáveis na ajuda e no incentivo;
- Os colaboradores do BCA, em particular a Eng^a Filomena Figueiredo e a Dra. Joana Carvalho, sem cuja disponibilidade esta pesquisa nunca teria sido concretizada;
- A minha família: Valter, Natasha e Carolina, pelo tempo roubado; Tatu e Michel, pelo apoio e por razões que não se escrevem;
- Os incansáveis Elisabete e Tiago, pelos comentários, orientações e sugestões.

Por fim, deixo a minha gratidão a todos os professores com quem tive o prazer de privar no percurso académico, que espero ainda ser longo. Não podendo nomear cada um deles, dedico um especial agradecimento ao primeiro de todos – Milu – professora e mestre de alma, de quem tenho também o privilégio de ser filha, e que me transmitiu a mais valiosa das lições: que estudar é acima de tudo, um enorme prazer!

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus alunos, fazendo votos que aproveitem sempre o privilégio que é poder estudar.

ÍNDICE

RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
AGRADECIMENTOS	iv
DEDICATÓRIA.....	v
ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E ILUSTRAÇÕES.....	viii
LISTA DE ABREVIACÕES	x
1. INTRODUÇÃO	11
1.1. O problema	11
1.2. Justificativa	12
1.3. Objectivos	13
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1. Pequenas e Médias Empresas	14
2.1.1. Conceito.....	14
2.1.2. Importância.....	16
2.1.3. Principais Características.....	18
2.1.4. Financiamento	19
2.2. Crédito	20
2.2.1. Conceito.....	20
2.2.2. Crédito Bancário.....	20
2.2.3. Função Económica do Crédito	22
2.3. Risco	24
2.3.1. Conceito.....	24
2.3.2. Riscos na Actividade Bancária	25
2.3.3. Risco de Crédito	27
2.3.4. Risco de Crédito nas PME's.....	28
2.4. Gestão do Risco de Crédito	31
2.4.1. Conceito.....	31
2.4.2. Análise de Crédito	32
2.4.3. Análise Subjectiva do Risco de Crédito	34
2.4.3.1. Os C's do Crédito	35
2.4.4. Modelos de Análise de Risco de Crédito.....	37

2.4.4.1. Modelos de Rating	38
2.4.4.2. Modelos de Scoring	40
2.4.4.3. Modelos de Previsão de Insolvência.....	41
2.4.5. O Relacionamento Bancário.....	43
3. METODOLOGIA	46
4. O CASO DE ESTUDO: BCA.....	49
4.1. Sector financeiro cabo-verdiano	49
4.1.1. Evolução e Estrutura do Sector	49
4.1.2. Principais Indicadores do Sector Bancário.....	50
4.1.3. Indicadores de Risco de Crédito.....	52
4.2. Caracterização do BCA	53
4.2.1. Do passado à situação actual	54
4.2.2. Estrutura Organizacional e Decisional	56
4.2.3. Actividade de Crédito.....	57
4.3. Gestão do Risco de Crédito das PME's	59
4.3.1. O Pedido de Crédito	59
4.3.2. A Análise de Crédito	61
4.3.2.1. Principais Indicadores Económico-Financeiros.....	63
4.3.2.2. O Modelo de Classificação de <i>Rating</i>	65
4.3.3. A decisão	68
4.3.4. O controlo.....	69
5. LINHAS DE ORIENTAÇÃO AOS PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS..	71
6. CONCLUSÕES	75
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78

ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E ILUSTRAÇÕES

Tabela 1- Critérios de classificação das Empresas.....	16
Tabela 2 - Modalidades de Crédito Bancário.....	21
Tabela 3 – Principais Riscos na Actividade Bancária.....	26
Tabela 4 - Os C's do Crédito.....	36
Tabela 5 - Interpretação de Classificações de <i>Rating</i>	39
Tabela 6 - Taxas de Inadimplência por Classificação de <i>Rating</i> da MOODY'S.....	40
Tabela 7 - Rácios Utilizados por Beaver (1966).....	41
Tabela 8 - Modelo de Altman (1968).....	42
Tabela 9- Performance do Sector Financeiro.....	52
Tabela 10 - Qualidade da Carteira de Crédito.....	53
Tabela 11 - Estrutura de Capital do BCA.....	55
Tabela 12 - Resumo dos aspectos analisados em função dos C's do Crédito.....	63
Tabela 13 – Principais Rácios Utilizados na Análise de Crédito.....	64
Tabela 14 - Factores Qualitativos no Cálculo do <i>Rating</i>	65
Tabela 15 - Mensagem de Alerta da Central de Balanços e Condições que as Determinam.....	67
Tabela 16 - Classificação das Empresas, por níveis de risco.....	67
Tabela 17 - Produto de Crédito versus Finalidade.....	71
Gráfico 1 - Composição do Sector Privado Cabo-verdiano.....	17
Gráfico 2 – Evolução do Número de Postos de Trabalho no Sector Empresarial.....	17
Gráfico 3 - Distribuição sectorial do Crédito Bancário.....	50
Gráfico 4 - Evolução do Nível de Concentração Bancária, medido pelo IHH.....	51
Gráfico 5 - Evolução do Crédito Bancário às Empresas (valores em milhões de escudos)	51
Gráfico 6 - Activos Ponderados pelo Risco (Dezembro de 2013).....	52
Gráfico 7 - Distribuição Sectorial do Crédito Vencido (Dezembro de 2013).....	53
Gráfico 8 - Evolução da Quota de Mercado.....	54
Gráfico 9 - Evolução de Novos Créditos Concedidos a Empresas (valores em milhares de contos).....	58
Gráfico 10 - Evolução da Carteira de Crédito do BCA (valores em milhares de contos)	59

Ilustração 1 - Encadeamento da Teoria	14
Ilustração 2 - Riscos que afectam uma organização	25
Ilustração 3 - Metodologia da Construção da Explanação	48
Ilustração 4 - Distribuição Geográfica das Agências do BCA	55
Ilustração 5 - Organograma Funcional do BCA	56
Ilustração 6 - Hierarquia das Comissões de Crédito do BCA	57
Ilustração 7 - Fluxograma da Concessão de um Crédito	70

LISTA DE ABREVIACÕES

BAI	Banco Angolano de Investimentos
BCA	Banco Comercial do Atlântico
BCN	Banco Cabo-verdiano de Negócios
BCV	Banco de Cabo Verde
BES	Banco Espírito Santo
BIA	Banco Interatlântico
CECV	Caixa Económica de Cabo Verde
IFB	Instituto de Formação Bancária
INE	Instituto Nacional de Estatísticas
NB	Novo Banco
ONU	Organização das Nações Unidas
PME	Pequena e Média Empresa
SME	<i>Small and Medium Enterprise</i>

1. INTRODUÇÃO

O tecido empresarial cabo-verdiano é composto maioritariamente por empresas cuja dimensão se enquadra na categoria de PME¹, com volume de negócios inferior a 150 mil contos e com menos de 21 colaboradores. Em Cabo Verde, assim como na generalidade dos países, estas estruturas respondem pela grande maioria das unidades empresariais criadas anualmente, representando 96,3% do número de empresas activas (INE, 2014).

O dinamismo do sector privado, através da promoção e estímulo da actividade empresarial, é de todo desejável, na medida em que é o motor essencial para o desenvolvimento económico e social de uma região e de um país. As PME's são vistas como agentes de mudança, com papel crucial na inovação tecnológica e criação de emprego, em especial o auto-emprego.

No entanto, as oportunidades de negócios para as PME's, num mercado cada vez mais globalizado, estão limitadas por uma série de factores, entre eles, a dificuldade de acesso aos recursos disponíveis no sistema bancário tradicional, a sua principal fonte de financiamento. Por outro lado, o risco de crédito é, de longe, o que mais afecta os bancos comerciais que vêm sofrendo com níveis cada vez mais elevados de crédito vencido, forçando essas instituições financeiras a aumentar o nível de controlo sobre os empréstimos concedidos às categorias de clientes mais problemáticas, onde, pelas fragilidades que lhe são características, as PME's se incluem.

Nesse sentido, julgou-se pertinente abordar a questão do acesso ao crédito, promovendo o estudo dos modelos de análise e mensuração do risco de crédito em uso pelo principal banco comercial do país – o BCA, de modo a contribuir, através de orientações claras, para a melhoria das condições de acesso ao financiamento por parte dos pequenos e médios empresários cabo-verdianos.

1.1. O problema

Um grande problema para as pequenas e médias empresas cabo-verdianas é o acesso ao crédito.

¹ Critério utilizado pelo INE

O elevado volume de perdas derivadas do incumprimento associado a operações de crédito, a necessidade dos bancos se adequarem aos modelos regulatórios emanados pelos órgãos de supervisão bancária e as recentes alterações nos mercados financeiros globais conduziram a exigências acrescidas no processo de concessão de crédito às pequenas e médias empresas pelas instituições financeiras, que procuram a redução do risco de crédito das suas operações.

Nesse sentido, os empresários deparam-se com dificuldades também acrescidas, que impedem a concretização das operações. Existe, igualmente, um entrave burocrático que é o trâmite para o acesso ao financiamento, incompreensível para muitos, levando a uma lacuna que pode ser preenchida por alguma estratégia ou mecanismo de ajuda aos pequenos e médios empresários no sentido de orientá-los sobre quais informações devem reunir e como as devem apresentar para se habilitarem ao financiamento.

O exposto deu origem às seguintes questões que o trabalho procura dar resposta: **Como é feita a análise do risco de crédito das pequenas e médias empresas, no BCA? Quais os modelos de análise de risco de crédito em uso, no BCA? Quais os factores utilizados na avaliação do risco de crédito das PME's, que solicitam financiamento ao banco?**

1.2. Justificativa

Esta pesquisa é importante tendo em vista as acrescidas exigências encontradas pelos empresários no que se refere à obtenção de financiamento bancário para abertura e desenvolvimento de PME's no país, por força do aumento das perdas associadas ao crédito. Um debate profícuo sobre tais dificuldades impõe-se como objecto de estudo, pois que estas unidades empresariais constituem a grande maioria das empresas activas no país e são consideradas motor de desenvolvimento económico e social, pelo papel que desempenham na criação de emprego e na inovação tecnológica.

Nesse sentido, o estudo e a descrição das práticas de gestão de risco de crédito, das suas origens e dimensões, e a sua transposição em termos de linhas que orientem os empresários que se habilitam aos produtos financeiros e às linhas de crédito existentes, constitui um ganho prático inquestionável.

Analisados os estudos desenvolvidos no país e depositados no acervo científico, concluiu-se que não existem investigações similares, que busquem identificar os métodos de gestão de risco aplicados às pequenas e médias empresas.

Por outro lado, trata-se do primeiro passo no projecto académico pessoal de conhecer, em profundidade, o sistema bancário cabo-verdiano, especificamente, os modelos de gestão de risco de crédito em uso no país, por forma a posteriormente, e ao nível de um futuro programa doutoral, desenvolver um modelo adequado às particularidades dos sectores privado e financeiro nacionais.

1.3. Objectivos

Objectivo Geral: Desenvolver um estudo descritivo das práticas de gestão de risco de crédito das PME's, em uso pelo principal banco comercial de Cabo Verde – o BCA.

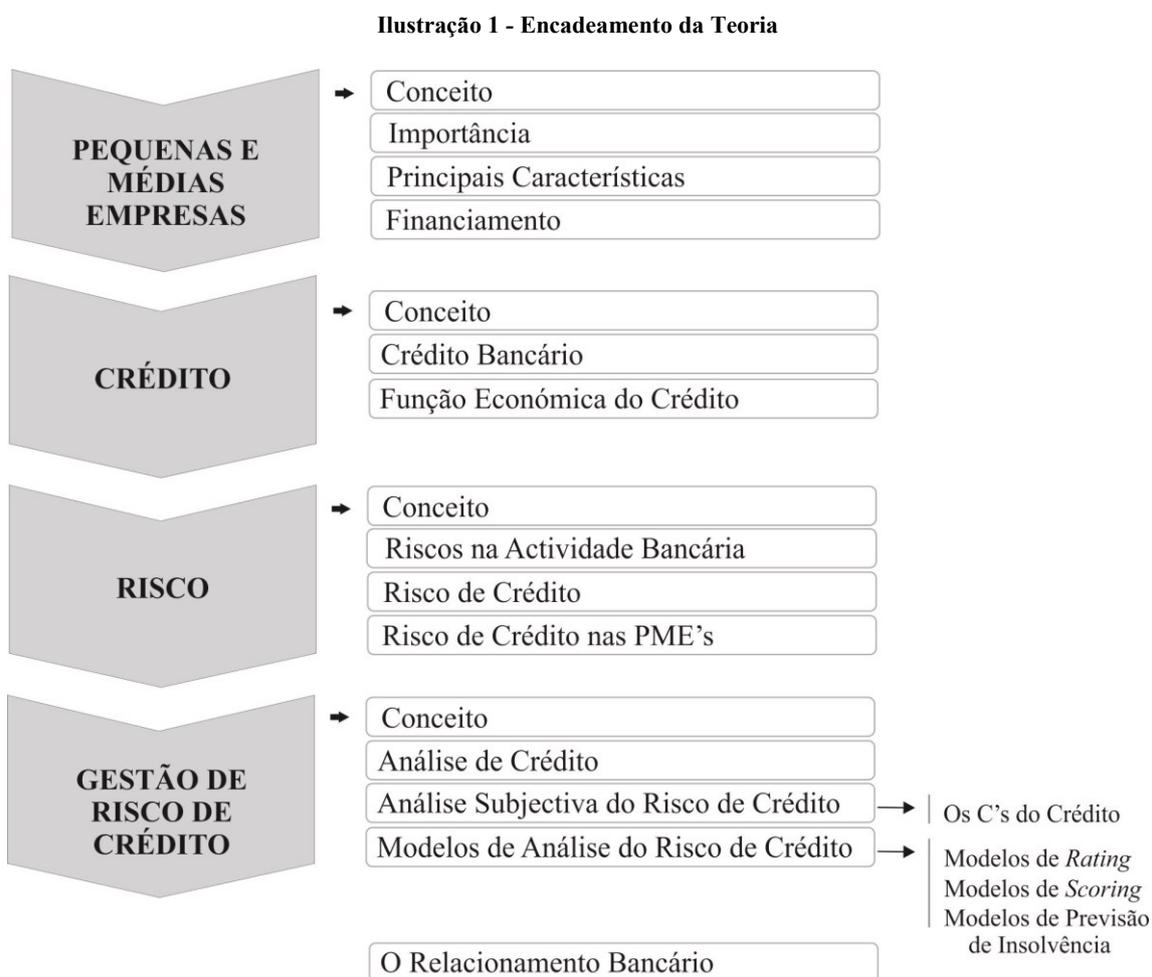
Objectivos específicos:

- Estabelecer quais os dados económicos e financeiros mais relevantes para a análise de risco de crédito das PME's;
- Identificar os factores qualitativos utilizadas na projecção da capacidade de pagamento futuro do solicitante de crédito;
- Desenvolver uma forma de orientação aos pequenos e médios empresários para obtenção de financiamentos em agências bancárias;
- Promover e facilitar o acesso aos produtos de crédito disponíveis no mercado bancário cabo-verdiano, por parte das PME's, através da capacitação dos seus gestores.

Este trabalho está organizado da seguinte forma: no capítulo 2 são expostos os conceitos teóricos que fundamentam o desenvolvimento do tema, seguido da apresentação da metodologia de investigação utilizada, no capítulo 3; no capítulo 4 desenvolve-se o estudo de caso, apresentando-se, de seguida, as linhas de orientação destinadas aos pequenos e médios empresários, na secção 5 e, por fim, o capítulo 6 traz as conclusões do trabalho, deixando, igualmente, pistas e sugestões para possíveis trabalhos futuros.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão apresentados os conceitos teóricos que darão assento ao desenvolvimento do tema deste trabalho, na sequência que se apresenta na figura seguinte:



Fonte: Elaboração própria

2.1. Pequenas e Médias Empresas

2.1.1. Conceito

Todos os estudos sobre pequenas e médias empresas deparam-se com o problema de sua definição, que varia conforme o critério adoptado pelos países ou pelas instituições. A caracterização mais habitualmente encontrada, em Cabo Verde e na Europa, é a que define a empresa pelos critérios 'número de trabalhadores' e 'volume de negócios'. Nos

Estados Unidos da América, essa definição tem também em conta a função da empresa na economia e o sector de actividade em que actua (Leebaert, 2006).

Essa variedade de definições resulta dos esforços de adequação das mesmas às diferentes realidades. Como Harper (1984) aponta, qualquer discussão sobre a definição das PME's deve ser precedida por um entendimento bem claro do propósito da sua utilização. Por exemplo, empresas com o mesmo número de trabalhadores ou facturamento aproximado podem ser consideradas de dimensão diferente se actuarem em sectores económicos distintos. Leone (1991: 55) esclarece que o *“critério escolhido e suas medidas vão depender efectivamente dos fins que se têm em vista”*, indicando o caso particular das agências de crédito e financiamento, que *“estabelecem seus próprios critérios, segundo o tipo, o montante e as finalidades dos auxílios financeiros”*, normalmente baseados em indicadores da situação patrimonial das empresas.

Em Cabo Verde, o decreto-lei nº 17/ 2010 de 24 de Maio considera ‘Pequenas Entidades’ todas as sociedades comerciais cujo volume de negócios realizado no exercício imediatamente anterior ou esperado no exercício em curso, seja inferior ou igual a 10.000 contos (dez mil contos). Mais recentemente, a lei nº 70/VIII/2014 de 26 de Agosto, que define o regime jurídico especial das micro e pequenas empresas institui que ‘Pequena Empresa’ é a unidade empresarial que emprega menos de 10 trabalhadores e/ou tenha um volume de negócios bruto anual inferior a 10.000 contos (dez mil contos), considerando-se ‘Empresa’, a *“unidade económica constituída por uma pessoa singular ou colectiva, em conformidade com a forma de organização ou gestão empresarial prevista na lei, que tenha por objecto desenvolver actividades de extracção, transformação, produção e comercialização de bens ou prestação de serviços”*.

Por outro lado, o INE classifica as empresas, segundo sua dimensão em:

- **MICRO EMPRESAS:** volume de negócios até 5.000 contos e até 5 trabalhadores;
- **PEQUENAS EMPRESAS:** volume de negócios entre 5.001 e 10.000 contos e de 6 a 10 trabalhadores;
- **MÉDIAS EMPRESAS:** menos de 51 trabalhadores e um volume de negócios anual não superior a 150.000 contos;

- **GRANDES EMPRESAS:** ter mais de 50 trabalhadores e um volume de negócios anual superior a 150.000 contos.

Em resumo:

Tabela 1- Critérios de classificação das Empresas

CATEGORIAS DE EMPRESAS		VOLUME DE NEGÓCIO			
		Menos de 5.000 contos	5.001 a 10.000 contos	10.001 a 150.000 contos	Mais de 150.000 contos
Nº DE TRABALHADORES	1 a 5	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
	6 a 10	PEQUENA	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
	11 a 50	MÉDIA	MÉDIA	MÉDIA	GRANDE
	Mais de 50	GRANDE	GRANDE	GRANDE	GRANDE

Fonte: Elaboração Própria, com base nos critérios do INE

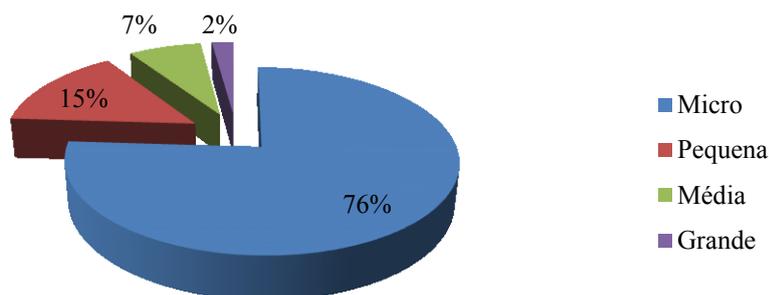
Ainda, a Câmara de Comércio de Barlavento/ Agremiação Comercial de Cabo Verde, no âmbito do programa de financiamento do fundo de crescimento e competitividade, classifica as empresas segundo a sua dimensão em:

- **MÉDIA EMPRESA:** Tem menos de vinte e um trabalhadores permanentes e um volume de negócios anual que não exceda cento e cinquenta milhões de escudos;
- **PEQUENA EMPRESA:** Tem menos de onze trabalhadores permanentes e um volume de negócios anual não superior a cinquenta milhões de escudos
- **MICRO EMPRESA:** Tem menos de seis trabalhadores e um volume de negócios anual que não exceda cinco milhões de escudos.

2.1.2. Importância

As empresas de pequeno e médio porte têm desempenhado um papel importante no desenvolvimento da economia de diversos países, e Cabo Verde não é excepção, sendo um indicador desse facto, a elevada percentagem de empresas assim qualificadas no país e a generosa contribuição destas unidades empresariais para a geração do PIB. O IV Recenseamento Empresarial, 2012 (INE, 2014) informa que 97,9% do sector privado cabo-verdiano é constituído por empresas que possuem até 51 colaboradores, com facturação não superior a 150 milhões de escudos, contribuindo com 20% para o total do volume de negócios do sector empresarial.

Gráfico 1 - Composição do Sector Privado Cabo-verdiano

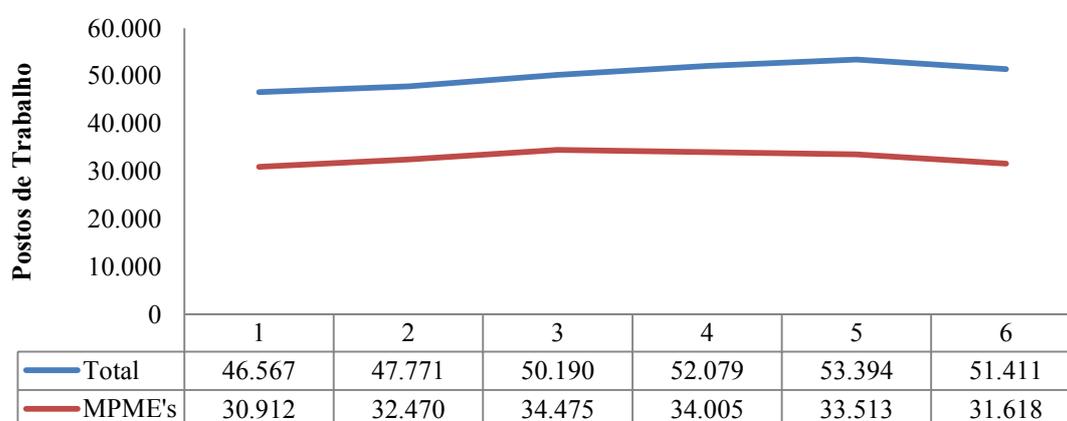


Fonte: INE (2014)

No entanto, a contribuição das pequenas empresas para a economia não pode ser calculada apenas a partir das despesas ou receitas. Estas empresas tendem a ser mais inovadoras e melhor capazes de responder às mudanças do mercado, e sua contribuição para a economia passa também por oferecer produtos e serviços de nicho, não oferecidos pelas grandes empresas. (Leebaert, 2006).

Para além da importância económica, as PME's possuem enorme relevância social, pois geram boa parte dos empregos no país, com especial destaque para o auto-emprego. Além da pequena empresa gerar empregos, segundo Harper (1984) tem outra importante característica: o trabalho trazer maior satisfação pessoal, mesmo apresentando menores vantagens em termos de salários e benefícios quando comparada com empresas de maior porte. Leebaert (2006) refere, igualmente, que as pequenas empresas são mais receptivas à criação de oportunidades para as mulheres e as minorias e levam a actividade económica a áreas carentes.

Gráfico 2 – Evolução do Número de Postos de Trabalho no Sector Empresarial



Fonte: INE (2014)

As PME's contribuem ainda mais para o crescimento económico ao desafiar as tecnologias e as práticas tradicionais. Por sua vez, o crescimento económico promove a actividade empreendedora ao fornecer mercados e financiamento para homens e mulheres, audaciosos o suficiente para se aventurarem nos desafios de uma economia em constante mutação. Trata-se de um autêntico ciclo virtuoso. (Leebaert, 2006).

2.1.3. Principais Características

As PME's são empreendimentos que se diferenciam no mercado, pois possuem características que as distinguem de forma significativa das grandes empresas, além do que unicamente o seu porte. Essa constatação de que as PME's não são iguais às grandes empresas e necessitam de um tratamento diferenciado é destacada por Figueiredo (2001: 82), que afirma que *“As micro e pequenas empresas têm suas especificidades que as diferem das grandes, exigindo políticas e soluções específicas, distintas daquelas destinadas aos empreendimentos de maior porte”*.

Nessa mesma linha de ideias, Leone (1999) considera que as especificidades das pequenas e médias empresas podem ser apresentadas em três vias: organizacional, decisional e individual. Ao nível organizacional, destaca a existência de uma gestão centralizada e de uma estrutura simples e leve, com fraca especialização de funções. Quanto às especificidades decisoriais aponta a inexistência de dados quantitativos, uma forte racionalidade familiar e um processo de tomada de decisão intuitivo e pouco formalizado. Por fim, ao nível individual, realça a onipotência do proprietário-gerente e uma grande identidade entre a empresa e o empresário, observando-se, comumente, uma forte simbiose patrimonial e financeira entre o proprietário e a empresa, com as finanças pessoais do proprietário a serem conduzidas conjuntamente com as da empresa.

No âmbito do novo regime jurídico especial (Lei nº 70/VII/2014), as empresas cabo-verdianas que não alcancem o patamar máximo de volume de negócios anual de 10.000 contos (dez mil contos) e possuam até 10 trabalhadores ficam desobrigadas de ter contabilidade organizada nos termos do Sistema de Normalização Contabilística e Relato Financeiro. Por outro lado, quando existem, as demonstrações financeiras têm poucas funções de gestão e de apoio à tomada de decisão, sendo o seu maior objectivo o de servir de instrumento fiscal. Silva (2000) atesta essa afirmação e destaca que, no caso

das pequenas e médias empresas, na maioria dos casos, as demonstrações financeiras não expressam a realidade das empresas.

Nesse sentido, a opacidade informacional é apontada por Berger e Udell (1998) como sendo a característica que mais fortemente caracteriza os pequenos empreendimentos. Explicam que, ao contrário das grandes empresas, os seus dados e contratos não têm visibilidade pública, raramente passam por processos de auditoria e nem emitem títulos negociados nos mercados públicos. Como resultado, as pequenas empresas não conseguem, muitas vezes, transmitir a sua qualidade de forma credível, condição necessária para obtenção de financiamento.

2.1.4. Financiamento

Acompanhando essa atenção generalizada pelas pequenas e médias empresas e no seu impacto para o desenvolvimento económico e social de um país, tem havido um crescente interesse por parte dos decisores políticos, reguladores e académicos na natureza e no comportamento do sistema financeiro que financia estas unidades empresariais (Berger & Udell, 1998).

As particularidades das pequenas unidades empresariais condicionam o seu financiamento. As grandes empresas, por exemplo, possuem recursos próprios e possibilidade de acesso ao mercado financeiro, mas as pequenas e médias, ao contrário, encontram na indisponibilidade de recursos uma das principais dificuldades para seu desenvolvimento. Berger e Udell (1998) corroboram esta ideia, afirmando que os bancos comerciais cumprem um papel fundamental no financiamento das pequenas empresas, sendo a sua maior fonte de crédito.

O acesso ao crédito é uma questão primordial no incentivo à actividade empreendedora, criando a base para um sector privado pujante. (Strauss, 2006). No entanto, em Cabo Verde, este é precisamente o constrangimento ao desenvolvimento do sector empresarial mais identificado pelos empresários, de onde destacam os seguintes factores: *“(i) sistema garantístico e avesso ao risco com solicitação de garantias acima dos 100% do valor solicitado; (ii) Mercado financeiro pouco inovador e muito conservador, apresentando somente produtos tradicionais e com taxas de juro elevadas; (iii) concentração oligopolística do sector.[...]”* (ONU, 2011: 5).

2.2. Crédito

2.2.1. Conceito

A origem etimológica da palavra crédito remonta ao termo latim *credere*, que significa crer, confiar, acreditar. O conceito de crédito está, assim, associado a qualquer relação ou transacção que assente na confiança e é muito presente no dia-a-dia das pessoas e empresas. Trata-se, nas palavras de Schrickel (1998: 25), de *“todo acto de vontade ou disposição de alguém destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu património a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado.”*

Em Finanças, o vocábulo crédito define um instrumento de política financeira utilizado por uma empresa na venda a prazo dos seus produtos, ou por um banco comercial na concessão de empréstimos (Silva, 2000), antevendo-se por esta definição as duas principais fontes de financiamento por capital alheio das empresas: o crédito empresarial, ou seja, a possibilidade de realizar compras, diferindo o pagamento para um momento posterior ao recebimento do bem; e o crédito bancário, que diz respeito à concessão de empréstimos pelos bancos comerciais aos seus clientes, no âmbito da sua actividade de intermediação financeira.

2.2.2. Crédito Bancário

Caiado e Caiado (2008: 58) definem uma instituição de crédito como sendo *“uma empresa cuja actividade consiste em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis, a fim de os aplicar por conta própria, mediante a concessão de crédito”*. Por seu lado, o BCV (2012) deixa saber que as instituições responsáveis pela concessão de crédito no país, são os bancos comerciais e as instituições especiais de crédito, nomeadamente, as cooperativas de crédito e as caixas económicas e, de um modo geral, as que têm por objecto o exercício de actividade bancária restrita. Estas instituições recebem depósitos e concedem crédito aos seus clientes, no âmbito da sua actividade regular de intermediação financeira.

Os bancos comerciais são as instituições que assumem maior projecção no conjunto das instituições financeiras (Caiado & Caiado, 2008) e através da concessão de crédito, são as principais, e algumas vezes únicas, fontes de financiamento para certos sectores da

economia, como a agricultura, as pequenas empresas e a imobiliária (Saunders & Cornett, 2006).

Posto isto, define-se uma operação de crédito como qualquer contrato em que a instituição de crédito se obriga à disponibilização de fundos reembolsáveis posteriormente, que vão desde empréstimos em conta corrente, considerados por Mateus (2006) a forma mais evoluída de financiamento das empresas, a operações de *leasing*², *factoring*³, e *confirming*⁴.

O crédito nem sempre é realizado em moeda; existem operações, como as garantias bancárias que permitem aceder a operações, onde apenas o banco terá de intervir caso o cliente garantizado falte na sua responsabilidade perante terceiros. A existência de disponibilização de fundos permite classificar os créditos em 2 tipos: o ‘crédito por desembolso’, onde existe efectiva entrega de fundos ao cliente e o ‘crédito por assinatura’, onde o banco se responsabiliza e compromete-se a pagar pelo cliente ou assumir as suas responsabilidades financeiras em momento futuro, caso seja necessário. (IFB, 1997).

Observa-se que crédito vai muito para além do simples empréstimo de dinheiro, pode assumir as responsabilidades financeiras do cliente, satisfazendo não só as necessidades de consumo de pessoas e empresas, como visando facilitar operações onde é necessário uma entidade que se responsabilize financeiramente por determinado cliente, como é o caso nos negócios internacionais e apoio à exportação.

Tabela 2 - Modalidades de Crédito Bancário

Crédito por Desembolso	Crédito por assinatura
Consiste em emprestar, mediante uma remuneração (juro), por um prazo definido e havendo ou não garantias, o produto de valores confiados às instituições de crédito, em depósitos e/ou os capitais próprios	Consiste em o banco se responsabilizar, em nome de terceiros, pelo cumprimento de determinadas obrigações pecuniárias ou de outra natureza, com incidência pecuniária, mediante uma remuneração (comissão).

² Utilização temporária de um bem, adquirido ou construído por indicação do locatário, que se obriga através de contrato, a pagar uma renda ao locador, podendo no final do prazo adquirir a plena posse do bem, contra entrega do valor residual pré-definido (IFB, 1997)

³ “É a actividade que consiste na tomada de créditos a curto prazo, por uma instituição financeira (factor), que os fornecedores de bens ou serviços (aderente) constituem sobre os seus clientes (devedores)” (Batista, 1996: 251).

⁴ Contrato mediante o qual um empresário estabelece com uma instituição financeira o pagamento das suas dívidas aos fornecedores na data do seu vencimento, ou em data anterior, mediante acordo (Gonçalves, 2011).

necessários para desenvolver a actividade bancária.	
Produtos de Crédito por desembolso:	Produtos de Crédito por Assinatura:
<ul style="list-style-type: none">• Descoberto• Desconto comercial• Desconto financeiro• Conta corrente• Empréstimo a médio/longo prazo• <i>Leasing</i>• <i>Factoring</i>• <i>Confirming</i>	<ul style="list-style-type: none">• Fiança e Garantia Bancária• Aval bancário• Crédito Documentário

Fonte: IFB (1997)

Ao renunciar temporariamente aos seus bens em benefício do devedor, o credor tem o direito de exigir uma compensação, um preço, por tal cedência, ou seja, tem direito ao **juro**. O tempo – **prazo** – que medeia entre a prestação feita num determinado momento e a futura contraprestação comporta um **risco**, o que implica a existência de **confiança** entre o financiador e financiado, e o surgimento da necessidade de prestação de garantia, por parte do devedor. São esses os elementos essenciais do crédito, aos quais ainda se juntam o **montante** e a **finalidade**, pois que deles depende a capacidade do devedor para reembolsar o serviço da dívida (IFB, 1997).

2.2.3. Função Económica do Crédito

O crédito é de crucial importância para o desenvolvimento de um país. Em qualquer de suas possibilidades e, seja financiando o consumo privado, assistindo as necessidades de fundo de manuseio das empresas ou financiando investimentos de longo prazo, está sempre ligado ao desenvolvimento económico e social.

O reconhecimento de que os mercados financeiros, através do crédito bancário, contribuem para o desenvolvimento económico é bem presente na literatura financeira. Há um século atrás, Schumpeter (1912) já defendia que o financiamento tem um impacto positivo sobre o crescimento económico, como resultado de seus efeitos sobre o aumento da produtividade e na inovação tecnológica, afirmação que veio a ser endossada pelo Banco Mundial, em 1989, que considera que um sistema financeiro sólido contribui para o desenvolvimento económico “*by improving the productivity of investment*” (World Bank, 1989:31). Levine (1997) julga que há mesmo indícios de que

o nível de desenvolvimento financeiro é um bom indicador das taxas futuras de crescimento económico, acumulação de capital, e de mudanças tecnológicas.

É a intermediação financeira que permite a ligação entre os planos de poupança das famílias e as oportunidades de investimento, com reflexos positivos sobre a actividade económica (Saunders & Cornett, 2006). O crédito incrementa e facilita a realização de investimentos nas actividades das empresas, além de aumentar o grau de consumo das famílias. Neste sentido, o comportamento das empresas e famílias tende a promover o crescimento económico e, por consequência, a melhoria da qualidade de vida.

Considerado instrumento importante e eficaz para a redução da pobreza, o crédito é mais que um negócio. Segundo Yunus (1998), trata-se de um direito humano, razão pela qual as nações devem buscar uma política que permita aos pobres sair da pobreza, facilitando o acesso ao crédito.

No entanto, a decisão de concessão de crédito não pode ser tomada de ânimo leve. O crédito envolve a expectativa do retorno do património cedido, tornando-se *“imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associado a noção de risco”* (Schrickel, 1998: 25). Nesse sentido, a análise de crédito torna-se essencial para que as instituições financeiras possam avaliar o risco associado às operações de empréstimo.

No que se refere às PME's, a questão da avaliação do risco é ainda mais complexa. A fragilidade destas empresas é indubitável, principalmente porque se fundamentam no binómio *“uma boa ideia, mas pouco capital”* (Schrickel, 1998: 62), estando-lhes associada uma elevada taxa de mortalidade. Por outro lado, estas unidades empresariais possuem características que dificultam a aplicação dos modelos desenvolvidos com base em projecções estatísticas de indicadores económicos e financeiros, obrigando os analistas de crédito a um esforço adicional e imprimindo ao elemento humano um carácter crucial no processo de decisão de crédito. Por tal, muitas vezes bons projectos não são desenvolvidos, devido à falta de financiamento dos bancos, acarretando, ao mesmo tempo, a não-geração de emprego e de rendimento e, em sentido mais amplo, concorrendo para a desaceleração do crescimento económico, e porque não dizer, falta de competitividade do país.

2.3. Risco

2.3.1. Conceito

Segundo Bernstein (1997) a palavra risco deriva do italiano ‘*risicare*’, que por sua vez é originário do latim ‘*risicu*’, e que significa ousar. Essa noção é comum na actividade humana e encontra-se presente em todos os actos de gestão de uma empresa.

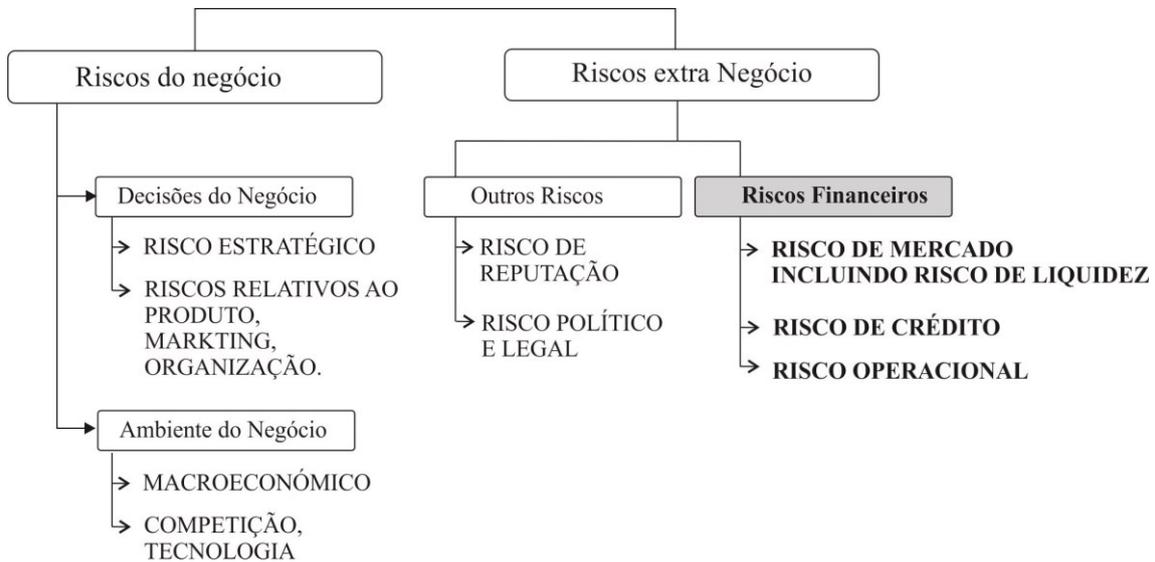
O mesmo autor refere que o estudo do risco começou no Renascimento, “*quando as pessoas se libertaram de antigas restrições e desafiaram abertamente as crenças consagradas*”, numa “*época de turbulência religiosa e capitalismo nascente e de uma abordagem vigorosa da ciência e do futuro*” (Bernstein, 1997: 3). Prossegue explicando que o âmago do conceito do risco dá-se com o surgimento da contabilidade das partidas dobradas, pelas mãos do monge Luca Paccioli e da teoria das probabilidades, resultado de uma colaboração entre Pascal e Fermat que com o passar dos anos afirmou-se “*um instrumento poderoso de organização, interpretação e aplicação das informações*” (Bernstein, 1997: 4).

Na teoria financeira, risco refere a possibilidade de ocorrer uma perda (Neves, 2007). Por seu lado, Olsson (2002) define risco como sendo a incerteza de resultados futuros. Na verdade, com o recurso a diversas ferramentas, esta incerteza pode ser estimada e Neves (2007: 148) afirma que “*o risco existe quando o decisor pode estimar objectivamente as probabilidades dos acontecimentos, enquanto na incerteza não é possível fazer aquelas estimativas, tendo de se recorrer a probabilidades subjectivas*”. Gitman e Zutter (2012) consideram o risco como sendo a variabilidade do retorno esperado de um activo e, em sentido mais amplo, como a possibilidade de prejuízo financeiro. Precisamente, na análise financeira, o risco deve ser visto como a variação provável dos fluxos de caixa futuros (Neves, 2007). Já Paxson e Wood (1998) explicam que risco pode ser simplesmente definido como ‘*exposição à mudança*’. É a probabilidade de que algum evento futuro ocorra e afecte a organização.

Vários são os factores que interferem na actividade das empresas, afectando o ciclo normal de suas operações. De acordo com Zonatto e Beuren (2010), não existe consenso entre os pesquisadores sobre a categorização dos riscos que afectam as organizações. Duarte júnior (2001) refere que o risco é um conceito multidimensional que cobre quatro grandes grupos: riscos de mercado, risco operacional, risco de crédito e risco

legal. Aos riscos financeiros anteriormente referidos, Jorion (2007b) acrescenta o risco de liquidez, investindo numa tipificação mais completa.

Ilustração 2 - Riscos que afectam uma organização



Fonte: Jorion (2007b)

São múltiplas as tipologias que podem ser abordadas pelos gestores de risco de uma organização. A definição serve de ponto de partida para o tratamento do risco, tanto do ponto de vista económico, como regulamentar (Bessis, 2002). No entanto, não basta agrupar e classificar as categorias de risco, importa analisar cada uma destas acepções e relacioná-las com a actividade específica da organização, por forma a melhor fazer a sua gestão (Zonatto & Beuren, 2010) e assim, potenciar oportunidades de desenvolvimento. É precisamente essa a mensagem que nos dirige o relatório sobre o desenvolvimento mundial de 2014, onde se realçam as oportunidades que uma gestão de risco eficaz oferece às organizações, referindo que “a gestão do risco pode ser um instrumento poderoso para o desenvolvimento” (ONU, 2013: 18).

2.3.2. Riscos na Actividade Bancária

No decorrer da sua actividade regular, em particular ao nível da intermediação financeira, as instituições financeiras encontram-se sujeitas a diferentes tipos de risco. Bessis (2002) expõe que os bancos enfrentam em maior escala, o risco de taxa de juros para a carteira bancária; o risco de mercado para a carteira de negociação e o risco de crédito. Alude, igualmente, ao risco operacional, que, segundo ele, vem atraindo atenções. Saunders e Cornett (2006) referem que estas instituições lidam,

principalmente, com o risco da taxa de juro, o risco cambial, o risco de mercado, o risco operacional, o risco de liquidez e o risco de crédito. Outras variantes como o risco *off-balance-sheet*, o risco de insolvência e o risco de ‘país estrangeiro’ também são referidos pelos autores.

Tabela 3 – Principais Riscos na Actividade Bancária

Tipologia	Definição
Risco da Taxa de Juro	O Risco da Taxa de Juro é o risco incorrido pelas instituições financeiras quando a maturidade dos seus activos e passivos está desfasada (Saunders e Cornett, 2006). Resulta da exposição do banco a movimentações adversas das taxas de juro e a sua aceitação é parte normal da actividade bancária, sendo uma importante fonte de rendimento para os seus accionistas (Basel Committee on Banking Supervision, 2004).
Risco Cambial	O Risco Cambial resulta de flutuações nas taxas de câmbio ou seus derivados. Pode ser considerado um risco de mercado (Saunders e Cornett, 2006).
Risco de Mercado	O risco de mercado está relacionado com os investimentos financeiros realizados pela instituição de crédito. É comprometido na negociação de activos e passivos, devido a flutuações nas taxas de juros, taxas de câmbio e outros preços de activos (Saunders e Cornett, 2006). Duarte Júnior (2001) ressalta que o risco de mercado advém da incerteza decorrente de variações em factores de mercado, logo não depende da vontade da instituição e, por conseguinte, foge do seu controlo. Também é conhecido por risco sistémico (Neves, 2007).
Risco de Liquidez	O Risco de liquidez é o risco associado à possibilidade do cliente não possuir recursos financeiros suficientes para fazer face a saídas inesperadas de fundos (Saunders e Cornett, 2006) o que, numa situação extrema de levantamento massivo por parte dos depositantes e encerramento de outras fontes de financiamento, poderá dificultar a captação de fundos a um custo aceitável por parte da instituição (Jorion, 2007b).
Risco Operacional	O Risco operacional diz respeito ao ambiente interno da empresa. É o risco de perdas resultantes do mau funcionamento de processos, pessoas, ou sistemas de informação (Saunders & Cornett, 2006), onde se incluem desde falhas tecnológicas a erros humanos e fraudes. Jorion (2007b) acrescenta que, se por um lado, os riscos de mercado e de crédito podem resultar em ambos, perdas ou ganhos, por outro lado, o risco operacional resultará sempre em prejuízos.
Risco de Crédito	O Risco de crédito consiste na possibilidade de ocorrência de perdas financeiras decorrentes do eventual incumprimento, pela contraparte, das obrigações relativas ao serviço da dívida, acordado nos termos do respectivo contrato (Saunders & Cornett, 2006) Jorion (2007b) e Bessis (2002) ressaltam que se trata, de longe, do tipo de risco que mais afecta as instituições financeiras.

Fonte: Elaboração própria

Estes diferentes riscos são originados por diversos factores, endógenos ou exógenos, e podem levar a instituição financeira a situações de perdas que, dependendo da sua extensão, condicionam a estabilidade, solvabilidade e solidez financeira da instituição, com repercussões negativas nos interesses dos depositantes, dos investidores, dos accionistas, e na confiança depositada no sistema financeiro, em geral.

Mas a assunção destes riscos é inseparável da actividade das instituições financeiras e de crédito. Importa principalmente, fazer a sua gestão apropriada o que leva a que cada instituição procure implementar processos de gestão de riscos que lhes permita assumi-los, mas mantendo-os sob controlo. Relativamente às instituições de crédito e sociedades financeiras, este tema é reforçado pela existência de regulamentações específicas, cuja aplicação é acompanhada pelas entidades de supervisão, com o objectivo de garantir a solidez do sistema financeiro e proteger e garantir os interesses dos depositantes.

No desenvolvimento desta dissertação, o risco de crédito assume o tema central, pois dada a natureza da própria actividade bancária, esta tipologia reveste-se de uma importância fundamental, face à sua materialidade.

2.3.3. Risco de Crédito

O risco de crédito é o primeiro de todos os riscos, em termos de importância para os bancos (Bessis, 2002; Jorion, 2007b). Define-se como sendo a possibilidade dos valores acordados não serem pagos na totalidade (Saunders & Cornett, 2006) e é uma das principais fontes de perda das instituições de crédito. Deriva do facto dos seus clientes entrarem em incumprimento, falhando as suas obrigações contratuais expressas no serviço da dívida. O risco de crédito é também o risco de diminuição na qualidade do crédito de um mutuário ou de um emissor de títulos ou de acções, adita Bessis (2002), sendo que essa degradação não significa necessariamente uma entrada em inadimplência, mas implica que a probabilidade de incumprimento aumenta.

Com base nos estudos de Silva (2000), Duarte Júnior (2001), Bessis (2002), Saunders & Cornett (2006) e Jorion (2007a, 2007b) subdivide-se o risco de crédito nas seguintes áreas:

- **Risco de Inadimplência:** são as perdas resultantes da falta de recebimento do crédito na medida do estipulado pelo serviço da dívida, por perda de capacidade de pagamento do mutuário, contraparte de um contrato ou emissor de um título.
- **Risco de Exposição:** é o risco de flutuações no valor de mercado do crédito, ou das garantias que lhe servem de base. Nesse sentido, inclui: (i) o **risco de degradação do crédito** que é a diminuição na qualidade creditícia do mutuário, do emissor de títulos, ou da contraparte de uma transacção, resultando na perda de valor de suas obrigações; (ii) o **risco de degradação das garantias** considerado em função da perda de valor das garantias oferecidas, que podem deixar de cobrir o valor do activo do banco, seja por desvalorização do bem no mercado ou por obsolescência.
- **Risco de Portfólio:** resulta das características da carteira de crédito da instituição. Inclui: (i) o **risco de concentração** que resulta da não diversificação do risco de crédito, ou seja, da concentração do portfólio da instituição em poucos sectores de actividade, classes de activos ou grupo de clientes; e o **risco soberano** (ou risco país) que advém da incapacidade da contraparte honrar com os seus compromissos, devido a restrições impostas por seu país de origem.

Os autores também mencionam o **Risco de Recuperação**, considerado como sendo a incerteza sobre a fracção a ser recuperada, após entrada em inadimplência (Bessis, 2002; Jorion, 2007b).

Verifica-se, portanto, que a gestão do risco de crédito pode assumir uma forma muito abrangente, sendo considerado por Altman *et al* (1998) o próximo grande desafio de gestão de risco para os próximos anos. Este trabalho, em particular, dá enfoque ao risco de crédito como possibilidade de inadimplência por parte do mutuário, no caso, as pequenas e médias empresas cabo-verdianas.

2.3.4. Risco de Crédito nas PME's

No âmbito das empresas, os riscos podem assumir diferentes formas, pese embora a sua interdependência. Silva (1993) refere os seguintes:

- **Risco ligado à produção e ao produto:** decorrente de problemas no ciclo produtivo e nas operações da empresa, de variações acentuadas no nível de actividade, bem como, da sazonalidade associada ao produto.

- **Risco ligado à gestão da empresa:** resultante da falta de capacidade técnica do gestor, da estrutura funcional da empresa, de questões de sucessão e de conflitos.
- **Risco ligado à estrutura de capitais:** consequência de uma dependência mais ou menos acentuada em relação aos capitais alheios.
- **Risco ligado à liquidez:** decorrente de uma possível situação de desequilíbrio financeiro de tesouraria, ou seja, da indisponibilidade de recursos para satisfazer os compromissos que se vencem a curto prazo (Neves, 2007).

Também são mencionados por Silva (1993), factores externos como a concorrência elevada e existência de muitos produtos semelhantes e/ou substitutos, alterações bruscas no ambiente político e económico, e a ocorrência de fenómenos naturais e imprevisíveis. De realçar que estes últimos podem ser protegidos por seguro.

Empresas altamente endividadas, em situação de diminuição do volume de vendas e em condições de falta de liquidez, têm maior probabilidade de inadimplência, sendo que indicadores financeiros relacionados com esses factores são, comumente, usados para prever a probabilidade de insolvência das empresas nos mercados financeiros desenvolvidos (Beaver, 1966; Altman, 1968; Kanitz, 1978, *apud* Fernandes *et al*, 2013; Altman *et al*, 1979; Ohlson, 1980).

No que diz respeito às pequenas e médias empresas, alguns factores são recorrentes na literatura revista, enquanto condicionantes do risco de crédito associado a estas unidades empresariais. Com base nas investigações de Durand (1941), Berger e Udell (1998), Caouette *et al* (2008), Bertucci *et al* (2003), Camargos e Lima (2008), Camargos *et al* (2010) e Palmuti e Picchiai (2012) identificaram-se os seguintes:

- **O sector de actividade:** Empresas industriais têm maior probabilidade de inadimplência, quando comparadas com as comerciais e de serviços. Possíveis causas para este facto são: (i) o elevado investimento inicial associado a estes projectos; (ii) uma maior complexidade na produção e gestão; (iii) um maior nível de gastos fixos; e (iv) um grau de especialização elevado, tornando-as mais susceptíveis a sazonalidades.
- **O ciclo de vida do negócio:** Empresas que actuam em mercados crescentes ou estáveis têm menor possibilidade de ficarem inadimplentes. Este facto é inteiramente compreensível: quanto maiores as oportunidades a serem

exploradas por uma empresa, maiores são as possibilidades dela aumentar a sua lucratividade, conseqüentemente, de manter-se adimplente.

- **O tempo de funcionamento da empresa:** Quanto maior o tempo de actividade da empresa, menor a sua propensão ao incumprimento. Nos primeiros anos de vida de uma organização são muitas as incertezas, que com o passar do tempo, têm a sua influência negativa minimizada, facto que justifica a sua melhoria de desempenho e, conseqüentemente, sua capacidade de honrar os compromissos financeiros assumidos.
- **O volume de vendas da empresa:** No que diz respeito ao volume de vendas, variável que define a própria natureza da empresa, os estudos não são consensuais. Camargos e Lima (2008) e Camargos *et al* (2010) contrariam os restantes autores que afirmam haver uma relação directa entre dimensão e sobrevivência, ou seja, que quanto maior o porte da empresa, maiores seriam as hipóteses de sobrevivência e portanto, de pagamento de suas obrigações de crédito. No entanto, quando esta variável é relativizada em relação ao valor financiado, os autores concordam em afirmar que o volume de vendas se mostra um factor redutor da inadimplência.
- **A experiência do proprietário/ gestor:** Empresas com sócios/ gestores com maior tempo de actuação no negócio (experiência na empresa) têm as hipóteses de inadimplência reduzidas. Com o passar do tempo, o empresário e seus funcionários adquirem experiência no ramo de actividade, facto que dá robustez à empresa que, assim, tende a ver as suas dificuldades financeiras reduzidas.
- **A finalidade do financiamento:** A aplicação do financiamento na cobertura de necessidades de fundo de maneo eleva as hipóteses de inadimplência. Uma possível explicação para isso é que, ao contrário, os investimentos realizados em equipamento e tecnologia, ou na modernização da empresa, proporcionam melhorias no desempenho económico-financeiro da empresa, fazendo com que consiga honrar com as parcelas do financiamento dentro do prazo.
- **O valor dos bens do avalista em relação ao financiamento.** Este é um factor protector contra a inadimplência. Neste caso, quanto maior o valor dos bens do avalista, menores são as hipóteses de incumprimento. Berger e Udell (1998) reforçam este facto, afirmando que o uso de bens pessoais do proprietário como garantia aumenta o nível de cumprimento das obrigações financeiras das pequenas empresas. Proprietários que utilizam bens pessoais para garantir os

empréstimos são menos propensos a riscos desnecessários, pois há muito mais em jogo; portanto, as pequenas empresas que utilizam esse tipo de garantia são menos tendentes à inadimplência.

Schrickel (1998) realça a nítida diferença entre as grandes organizações e as pequenas e médias empresas, explicando que as primeiras valem-se de profissionais contratados e de grandes capitais, reforçando-o até pelo lançamento de acções ao público, enquanto as outras sobrevivem pelas boas ideias, intuição, esforço e arrojo de seus criadores, já que o capital empregue é geralmente pequeno. O autor reforça que é precisamente nesta diferença fundamental que deve residir a preocupação do analista de crédito, e que a análise deste tipo de empresa deve ser bastante criteriosa, pois que, por sua própria base de capital, são mais vulneráveis às oscilações conjunturais. Os planos destes empresários, sua visão e expectativas, a competição e o desempenho da economia como um todo são fundamentais para a sobrevivência e saúde financeira destas empresas. É preciso considerar esses elementos, fazendo “*um autêntico exercício de futurologia*” e dentro do contexto provável e presumível, tomar a decisão da concessão ou não, do crédito (Schrickel, 1998: 65). Trata-se de fazer a Gestão do Risco de Crédito.

2.4. Gestão do Risco de Crédito

2.4.1. Conceito

O cálculo do nível de risco de cada operação de crédito e sua gestão é de importância elementar no governo das instituições de crédito, pois a carteira resultante desta actividade creditícia constitui a principal fonte de risco destas instituições (Bessis, 2002; Jorion, 2007b).

Dada a sua relevância, este é um tema amplamente acompanhado pelas entidades de supervisão, sendo de destacar os seguintes avisos do BCV: aviso 09/99, alterado pelo aviso nº 07/ 2005, que estabelece os limites à concentração de riscos de crédito e afins; aviso nº 01/99, alterado pelos avisos nº 07/2002, nº 05/2005 e nº 04/2007, que define as regras para cálculo e manutenção do rácio de solvabilidade; aviso nº 04/ 2006, que regula o cálculo de provisões mínimas, baseado num sistema de classificação das operações de crédito, em ordem crescente de risco; aviso nº 2/2013, alterado pelo aviso nº 51/2013, que estabelece os princípios e as disposições fundamentais, porque se rege a implementação do sistema de gestão do risco de crédito.

Tendo como finalidade controlar o nível de risco assumido, de forma a dar resposta aos diversos requisitos legais e cumprir a sua política de crédito, as instituições financeiras fazem uso do processo de gestão do risco de crédito, sistema que abrange as diferentes fases do processo de financiamento, e composto, essencialmente, por duas áreas distintas de actuação: (i) a primeira que ocorre no momento da concessão do crédito, alvo principal desta dissertação e, (ii) o posterior acompanhamento da carteira de crédito (Saunders & Cornett, 2006).

Nesse sentido, as instituições financeiras dão cumprimento à sua estratégia de gestão do risco de crédito, através:

- Da análise do risco inerente à proposta de crédito solicitada pelo cliente, garantindo a sua correcta avaliação;
- Da determinação das condições de preço (comissionamento e taxas de juro) adequadas ao risco apurado;
- Do acompanhamento e controlo da carteira de clientes e da avaliação de resultados.

Com base na análise efectuada, procuram garantir uma decisão relativa à proposta de crédito, enquadrando o risco e a rentabilidade da operação e do cliente face à estratégia definida. Assim, nota-se que a análise do risco de crédito é considerada fundamental na gestão de uma carteira de crédito bancário, para determinar o preço do financiamento, estabelecer limites de crédito, decidir sobre as garantias a serem apresentadas, mas, sobretudo, para subsidiar a decisão de conceder, ou não, o crédito. (Schrickel, 1998).

2.4.2. Análise de Crédito

A análise de crédito refere-se a todas as interrogações realizadas com o objectivo de racionalizar a decisão de cedência do capital a partir da avaliação lógica da situação e das informações disponíveis, sendo que a clareza e confiabilidade na decisão de concessão de crédito dependerão do detalhe e da qualidade das informações, e da forma como estas serão avaliadas dentro do contexto económico (Schrickel, 1998; Silva, 2000).

O principal objectivo da análise de crédito numa instituição financeira é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de

pagamento do tomador e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e ao tipo do empréstimo a conceder (Schrickel, 1998). O mesmo autor afirma que em qualquer situação de concessão de empréstimo existem três etapas a percorrer:

- a) **Análise Retrospectiva**, que se refere à avaliação do desempenho histórico do mutuário e de sua actividade;
- b) **Análise de tendências**, com a projecção da condição financeira futura do tomador e da sua capacidade de endividamento;
- c) **Capacidade creditícia**, etapa onde é estruturada uma proposta de crédito, prevendo a amortização da dívida em consonância e que preserve o mutuante contra eventuais perdas, por falta de capacidade de pagamento do tomador do crédito.

A análise de crédito não se prende apenas com efectuar um relatório baseado em normas e recomendações internas e das autoridades monetárias. Os instrumentos utilizados para efectua-la procuram mensurar o risco associado a cada operação de crédito e apoiam-se em informações qualitativas e quantitativas, não dispensando, nem eximindo, o elemento humano da participação e responsabilidade no processo, sobretudo quando se trata da análise de PME's.

O crédito à PME necessita de um sistema eficiente na colecta e avaliação de dados, pois nesses casos pode ser difícil a utilização de rácios e indicadores financeiros “*because personal and business activities are combined*” (Caouette *et al*, 2008: 224). Assim, os modelos de análise de crédito aplicados a estas unidades usam uma combinação de características pessoais do(s) sócio(s) e itens de demonstrações financeiras, dizem os mesmos autores.

Não obstante esse facto, afirmam que cada vez mais os bancos utilizam, na análise das pequenas empresas, as mesmas abordagens desenvolvidas para o crédito ao consumidor (Caouette *et al*, 2008). Por seu lado, Figueiredo (2001) explica que as técnicas de análise para investimentos ou concessão de crédito foram desenvolvidas com base em parâmetros adequados às grandes empresas e acabam, no geral, sendo utilizadas para avaliar solicitações de empresas menores. Estas afirmações corroboram a tese de Almeida e Ross (2000) quando afirmam que uma das principais dificuldades encontradas pelas pequenas e médias empresas na obtenção de financiamento é a não

diferenciação entre estas e as grandes empresas na análise de crédito. Os autores explicam que esse facto praticamente impossibilita essa análise, porque, na maioria das vezes, as demonstrações financeiras das PME's não são confiáveis.

No entanto, Bessis (2002) dá como certo que para mensurar o risco de crédito, adequadamente, duas dimensões devem ser observadas: uma de ordem qualitativa e outra quantitativa. O aspecto qualitativo diz respeito à avaliação subjectiva dos diversos factores que podem influenciar o retorno do crédito. Normalmente requer uma boa capacidade de julgamento das informações pelo analista e envolve aspectos relacionados ao carácter da contraparte ou seus gestores e competência técnica e administrativa dos empreendedores. Já a análise quantitativa, fundamenta-se em dados numéricos, com utilização de métodos de análise de balanços, uso da estatística e da teoria das probabilidades. O aspecto quantitativo é normalmente referido na literatura sobre o assunto, como 'Análise Económico-Financeira'.

Para a construção das informações básicas sobre o pretendente de crédito é preciso que este apresente os documentos que constituirão o seu cadastro, onde se inclui informações pessoais sobre o proprietário/ gestor da empresa, e demonstrativos económico-financeiros da empresa (Schrickel, 1998; Silva, 2000).

Em resumo, a avaliação do risco de um potencial cliente pode ser feita de duas formas: (i) por meio de julgamento, uma forma mais subjectiva que envolve uma análise predominantemente qualitativa e; (ii) por meio da classificação do solicitante, via modelos de avaliação, envolvendo uma análise mais quantitativa. Actualmente, praticamente todas as instituições de crédito utilizam as duas formas combinadas.

2.4.3. Análise Subjectiva do Risco de Crédito

Os sistemas de análise subjectiva são das técnicas mais antigas e usuais; nestes os analistas, em cuja *expertise* o sistema se baseia, colhem informações do solicitante e decidem, com base nestas, se o cliente merece ou não, o empréstimo (Altman & Saunders, 1998).

Schrickel (1998) explica que a concessão do crédito baseia-se na confiança depositada em dois elementos fundamentais:

- A vontade do devedor de cumprir as suas obrigações dentro das normas contratuais estabelecidas; e
- A sua habilidade de assim fazê-lo.

Por um lado, é preciso avaliar a honesta intenção do devedor em pagar, apelando àquilo a que se convencionou chamar de *feeling*, conceito carregado de subjectivismo. Já a habilidade é presumível, detectável, desde que eficazmente quantificável por meio da análise de crédito. A habilidade de pagar é de suma importância, pois é ela que oferece elementos objectivos e quantificados que ajudam a construir a decisão de emprestar ou não. O objectivo é garantir que os clientes de crédito da instituição bancária vão pagar, sem serem pressionados, dentro das condições de crédito estabelecidas. (Gitman e Zutter, 2012).

Os factores sob os quais se baseia essa análise são, habitualmente, denominados de ‘C’s do crédito’, apresentados por Weston e Brigham (1975) e recorrentemente referidos na literatura revista.

2.4.3.1. Os C’s do Crédito

Para Weston e Brigham (1975) os cinco C’s do crédito são: carácter, condições, capacidade, capital e colateral⁵. Schrikel (1998) divide-os em 2 grupos:

- a) Aspectos Pessoais
 - Carácter;
 - Capacidade.
- b) Aspectos Financeiros
 - Capital;
 - Condições.

O autor (Schrikel, 1998) refere que o quinto C, colateral, vem à tona quando os C’s financeiros não dão sustentação de *per si* para o crédito desejado, ou a capacidade plena é questionável. Silva (1993, 2000), acrescenta um sexto C que é o conglomerado. Neves (2007), por sua vez, inclui o controlo.

⁵ Estas palavras derivam do inglês e são escritas, basicamente, da mesma forma em português.

Gitman e Zutter (2012) também citam os C's do crédito, considerando-os uma das técnicas de análise de crédito mais populares, não obstante o tempo e o custo envolvidos. Os autores expõem que a análise através dos C's do crédito não produz uma decisão específica do tipo aceitar / rejeitar portanto, seu uso requer um analista experiente na análise e concessão de crédito.

Tabela 4 - Os C's do Crédito

Carácter	São informações referentes à índole, idoneidade e reputação do cliente. Nesse sentido, Gitman e Zutter (2012) reportam o carácter como sendo o histórico do solicitante, quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais. “Este é o mais importante e crítico ‘C’, considera Schrikel (1998: 48), pois que concorre para a conclusão sobre a honesta intenção do tomador saldar as suas obrigações. É também um dos mais difíceis de ser analisado. Silva (1993: 130) chama a atenção para a possibilidade de, a qualquer momento o candidato ao crédito, deixar de ter esse “carácter”, pois que “alguém só é honesto até o dia em que deixa de o ser”.
Capacidade	Mesmo as melhores intenções não podem compensar a falta de capacidade. Para Gitman e Zutter (2012), este ‘C’ diz respeito ao potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análises das demonstrações financeiras, com especial ênfase nos índices de liquidez e endividamento, são geralmente utilizadas nessa análise. Outros aspectos, como a estrutura organizacional, o grau de modernização e inovação dos produtos e serviços e o sistema de marketing da empresa, para ganhar e manter mercado, poderão também ser usados, segundo Silva (1993). Schrickel (1998) faz uma análise mais voltada para o aspecto humano do negócio. Enfatiza os valores educacionais, a capacidade profissional e a forma de gestão, como factores determinantes da capacidade de pagamento e de permanência das empresas no mercado.
Capital	Refere-se à estrutura do capital da empresa, enquanto indicador de solidez. Assim, para a análise deste ‘C’ é importante verificar o montante de capital próprio empregue na empresa, comparativamente ao capital alheio (Gitman e Zutter, 2012) ⁶ . Mas não fica por aí; estende-se a todas as informações referentes à estrutura de capital, endividamento, liquidez, lucratividade e outros índices financeiros obtidos por meio das demonstrações financeiras do cliente (Schrikel, 1998, Silva 2000).
Condições	Refere-se aos cenários micro e macroeconómicos em que o solicitante está inserido (Schrickel, 1998). Gitman e Zutter (2012) conceituam este factor como sendo as condições económicas e empresariais vigentes, bem como, todas as circunstâncias particulares que possam afectar a transacção. A identificação de tendências sectoriais, crescimento e recessão de mercados relacionados com o ramo de actividade da empresa, sua dependência do governo ou do mercado externo, informações sobre concorrência do sector e políticas económicas que possam vir a alterar as condições de comercialização dos produtos relacionados com a actividade da empresa, são alguns factores considerados na análise das condições de retorno do crédito solicitado.

⁶ Estes autores dizem simplesmente “the applicant’s debt relative to equity” (Gitman e Zutter, 2012: 615).

Colateral	“O colateral, tradução do termo inglês de idêntica grafia, significa a garantia” explica Schrickel (1998: 55). É o montante de activos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito, e quanto maior esse montante, maior a probabilidade de se recuperar o valor creditado, no caso de inadimplência (Gitman e Zutter, 2012). No entanto, a sua existência <i>per si</i> não faz com que o crédito seja recuperado. Acções judiciais para cobrança de crédito inadimplente são demoradas e custosas. Nesse sentido, Shrickel (1998) argumenta que o colateral serve para atenuar impactos negativos relativos à capacidade, ao capital e às condições, porém, não deve ser utilizado para compensar elementos que caracterizam falta de carácter por parte do solicitante.
Conglomerado	São informações da situação de outras empresas situadas num mesmo grupo económico e como poderão afectar a empresa em análise. Silva (1993, 2000) explica que as empresas pertencentes a um determinado grupo seguem normalmente as mesmas tendências. Pela natureza e características das pequenas e médias empresas, este ‘C’ em particular, não lhe é aplicável.
Controlo	Esta variável refere o grau de controlo que “o devedor tem sobre a gestão financeira e operacional, tendo por base o sistema de informação utilizado e o ambiente económico” (Neves, 2007: 212).

Fonte: Elaboração Própria

2.4.4. Modelos de Análise de Risco de Crédito

Durante muitas décadas, as instituições financeiras basearam-se, quase exclusivamente, na análise subjectiva, para suportar as decisões de concessão de crédito (Altman & Saunders, 1998). No entanto, cada vez mais as instituições de crédito vêm procurando formas mais automatizadas de tomada destas decisões de crédito, por razões que se prendem, principalmente, aos erros associados às avaliações subjectivas e aos elevados custos associados à formação de pessoal especializado (Capon, 1982).

Por outro lado, os sistemas assentes unicamente no julgamento subjectivo tendem a ser menos eficazes, quando comparados com os sistemas de previsão baseados em técnicas estatísticas (Sommerville e Taffler, 1995). As razões apresentadas pelos autores passam pelo facto dos técnicos analistas tenderem a ser mais pessimistas em relação ao risco de crédito e dos modelos de previsão desse risco acabarem por superar esses sistemas subjectivos. Assim, e sem muitas surpresas segundo Altman e Saunders (1998), cada vez mais as instituições de crédito têm aderido aos modelos de risco de crédito baseados em análises mais objectivas.

Neves (2007) classifica os sistemas clássicos de análise de risco de crédito em sistemas de *rating* (notação) e sistemas de *scoring* (pontuação). Estes modelos atribuem a um

devedor ou a uma operação de crédito uma medida de risco ordinal, na forma de categorias ordenadas, como A, B e C, ou cardinal, na forma de uma escala contínua, como uma pontuação (Andrade, 2003). Este autor atribui-lhes as seguintes vantagens: (i) fornecer uma avaliação precisa do risco, permitindo a rejeição de operações com risco acima do desejado; (ii) favorecer a atribuição de taxas de juro adequadas ao risco calculado; (iii) proporcionar eficiência operacional no processo de decisão, uma vez que permite a automação do processo de aprovação a um baixo custo operacional.

Uma série de factores, dentre os quais, o aumento dos casos de falência entre as empresas e a evolução do mercado financeiro, têm determinado o surgimento de modelos de análise de crédito cada vez mais sofisticados, nomeadamente: (i) modelos que utilizam a inteligência artificial - os *experts systems* e as redes neuronais; (ii) modelos que se baseiam em informação de mercado, como, a estrutura temporal da taxa de juro e as taxas de mortalidade e migração do crédito; (iii) Modelos que utilizam a teoria das opções na avaliação do risco de incumprimento (Altman e Saunders, 1998; Neves, 2007).

2.4.4.1. Modelos de Rating

Um *rating* é uma avaliação da qualidade do crédito (Jorion, 2007a). Trata-se de uma opinião sobre a capacidade futura de um credor satisfazer, completa e tempestivamente, o pagamento do capital e juros devidos (MOODY's, 2014b). Desse modo, o processo de *rating*, além de ser orientado para o futuro, proporciona um indicador de probabilidade de pagamento do capital e dos juros dentro do prazo (Neves, 2007).

As maiores agências de *rating* dos Estados Unidos da América, e provavelmente do mundo, são a MOODY's Investors Services, a Standard & Poor's (S&P) e a FICH, Inc, que utilizam notações muito idênticas. A tabela 5 apresenta a interpretação das diferentes classificações de crédito pelas agências anteriormente nomeadas. Correspondem a operações de longo prazo e são definidas em termos de risco de inadimplência e probabilidade de pagamento. As categorias de melhor avaliação (*i.e.*, AAA, AA, A e BBB da S&P e da Fitch; e Aaa, Aa, A e Baa, da Moody's) são geralmente consideradas como 'grau de investimento', enquanto as categorias de classificação inferior (*i.e.*, BB, B, CCC, CC e C, da S&P e da Fitch; e Ba, B, Caa, Ca e C, da Moody's) são consideradas especulativas.

Tabela 5 - Interpretação de Classificações de Rating

	Interpretação	S&P/ FITCH	MOODY'S
INVESTIMENTO	Segurança financeira excepcional; é improvável que a sua forte posição seja debilitada a ponto de se tornar inadimplente.	AAA	Aaa
	Situação financeira excelente; embora os riscos no longo prazo sejam maiores, quando comparados à classe superior.	AA	Aa
	Boa segurança financeira, mas alguns elementos sugerem uma possibilidade de dificuldades no futuro,	A	A
	Segurança financeira adequada, mas carece de certas protecções, podendo ser mais susceptível a falhas no longo prazo.	BBB	Baa
ESPECULAÇÃO	Segurança financeira questionável; capacidade moderada de satisfazer as obrigações, posição futura insegura.	BB	Ba
	Fraca segurança financeira; baixa garantia de pagamento de obrigações no longo prazo	B	B
	Segurança financeira muito fraca; pode estar inadimplente ou em risco de atrasos.	CCC	Caa
	Situação financeira extremamente deficiente; frequentemente inadimplente, ou passando por outras dificuldades.	CC	Ca
	Normalmente inadimplente e com baixo potencial de recuperação.	C	C
	Insolvente/inadimplente	D	---
Os ratings de "AA" a "CCC" podem ser complementados com a adição de um sinal "+" ou "-", que indicam a posição relativa em cada notação.			

Fonte: Adaptado de Jorion (2007a), MOODY'S (2014a), Fitch Ratings (2014)

Neves (2007) explica que as agências de *rating* não atribuem essa notação a empresas, mas a títulos de dívida de uma empresa, explanando ainda que dois títulos de uma mesma empresa podem oferecer risco diferente ao seu detentor, dependendo das garantias que lhe são inerentes.

A banca também pratica o *rating* na concessão de crédito através de metodologias desenvolvidas pelos analistas dos seus departamentos de risco de crédito (Neves, 2007). Esses métodos pretendem definir a capacidade de crédito do solicitante, através da recolha de informações qualitativas e quantitativas sobre as variáveis relevantes do risco de crédito (Jorion, 2007a).

A classificação de crédito num *rating* traduz uma ampla gama de informações quantitativas e qualitativas numa categoria ordinal simples, indicando, assim, a probabilidade de inadimplência ou perda (Guimarães, 2008). A título ilustrativo,

apresentam-se na tabela seguinte, as taxas de inadimplência por categoria de *rating* da MOODY'S, resultado de um estudo desenvolvido numa amostra de empresas norte-americanas no período 1970-1998.

Tabela 6 - Taxas de Inadimplência por Classificação de *Rating* da MOODY'S

Credit Rating	Horizonte temporal – 1 ano	Horizonte temporal – 5 anos
Aaa	0,0%	0,1%
Aa	0,0%	0,4%
A	0,0%	0,6%
Baa	0,1%	1,8%
Ba	1,3%	11,6%
B	6,9%	31,4%
Caa, Ca, C	20,2%	50,2%

Fonte: Adaptado de Basel Committee on Banking Supervision (2003)

2.4.4.2. Modelos de Scoring

Os sistemas de *scoring*, ou de pontuação do risco de crédito, procuram qualificar as empresas por grau de risco, baseando-se em informações históricas e através da aplicação de rácios e outros indicadores económico-financeiros (Neves, 2007). A partir das características do proponente e da operação de crédito, esses modelos geram uma pontuação que representa a expectativa de risco a eles associada (Andrade, 2003). Neves (2007: 202) refere que estes métodos podem, na prática, ser teóricos ou empíricos, “*com desenvolvimentos mais ou menos sofisticados do ponto de vista técnico*”. Não obstante a tendência internacional ser no sentido da aplicação cada vez mais alargada dos sistemas empíricos (Capon, 1982), Neves (2007) confirma que na prática, os modelos teóricos e baseados na sensibilidade, experiência e conhecimento teórico dos analistas são ainda os mais utilizados.

Capon (1982) refere que o desenvolvimento dos sistemas informáticos veio impulsionar a implementação destes sistemas empíricos, cujos procedimentos envolvem a utilização de métodos estatísticos para seleccionar os rácios e a ponderação dos mesmos numa função que conduza a uma melhor classificação da empresa no seu grupo de risco. Andrade (2003) diz ainda que estes modelos de *scoring* são, muitas vezes, aplicados na avaliação de pequenas e médias empresas, onde, geralmente, se confunde o risco da empresa e o risco do proprietário.

Entre os modelos de *scoring*, têm sido objecto de especial atenção por parte de pesquisadores, os chamados modelos de previsão de insolvência: são aqueles que têm por objectivo principal medir a probabilidade de uma empresa incorrer em insolvência ao longo de um certo período de tempo (Brito e Neto, 2008). Geralmente, baseiam-se em técnicas estatísticas de análise univariada ou multivariada, como regressão linear, análise discriminante e regressão logística, e na literatura revista, destacam-se os modelos desenvolvidos por Beaver (1966), Altman (1968), Kanitz (1978) *apud* Fernandes *et al* (2013), Altman *et al*, 1979 e Ohlson (1980).

2.4.4.3. Modelos de Previsão de Insolvência

Beaver (1966) foi um dos pioneiros na investigação da insolvência através de rácios financeiros. Através da análise univariada, este autor analisou a tendência de 7 indicadores financeiros, durante 5 anos antes da falência, através de uma amostra de 79 empresas insolventes, comparando-os com os de outras 79 empresas em situação considerada normal, estas últimas seleccionadas de acordo com a indústria, região e dimensão das primeiras. Beaver (1966) chegou a resultados bem animadores, com apenas 9% das empresas a serem classificadas de forma incorrecta.

Tabela 7 - Rácios Utilizados por Beaver (1966)

$\frac{\text{Cash} - \text{flow}}{\text{Total do Passivo}}$	$\frac{\text{Volume de Vendas}}{\text{Total do Activo}}$	$\frac{\text{Total do Passivo}}{\text{Total do Activo}}$	
$\frac{\text{Fundo de Maneio}}{\text{Total do Activo}}$	$\frac{\text{Activo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$	Intervalo de Segurança	Total do Activo

Por seu lado, Altman (1968) desenvolveu um modelo de análise discriminante múltipla, que combina 5 rácios económico-financeiros numa função, com o objectivo de prever a probabilidade de uma empresa entrar em insolvência. O estudo baseou-se numa amostra de 66 empresas cotadas, em que metade das quais já haviam declarado falência e é-lhe atribuído uma fiabilidade de cerca de 90%, num horizonte temporal de 1 ano, e de 70%, num de 5 anos (Altman *et al*, 1977). O modelo final assumiu a forma da função que se apresenta abaixo, onde as pontuações críticas são 1,81 e 2,99. Abaixo do primeiro, a probabilidade de falência é elevada; acima do segundo, é reduzida.

Tabela 8 - Modelo de Altman (1968)

$$Z - \text{Score de Altman} = 0,012x_1 + 0,014x_2 + 0,033x_3 + 0,006x_4 + 0,999x_5$$

Onde:

$$x_1 = \frac{\text{Fundo de Maneio}}{\text{Total do Activo}}; x_2 = \frac{\text{Resultado Líquido Retido}}{\text{Total do Activo}}; x_3 = \frac{\text{EBIT}^7}{\text{Total do Activo}}$$

$$x_4 = \frac{\text{Valor de Mercado das acções}^8}{\text{Total do Activo}}; x_5 = \frac{\text{Vendas}}{\text{Total do Activo}}$$

Posteriormente, o autor adaptou o seu modelo para a realidade das empresas não cotadas, e ainda, para as empresas industriais e oriundas de mercados emergentes (Fernandes *et al*, 2013).

Após o estudo de Altman (1968), muitos outros semelhantes foram desenvolvidos no sentido de encontrar fórmulas alternativas de avaliar o risco de insolvência das empresas. Kanitz (1978), apud (Fernandes *et al*, 2013), utilizou o mesmo método estatístico, para a partir de uma amostra de 42 empresas brasileiras, construir o chamado *Fator de Insolvência*, cujo valor crítico é ‘-3’.

$$FI = 0,05x_1 + 1,65x_2 + 3,55x_3 + 1,04x_4 + 0,33x_5$$

Onde:

$$x_1 = \frac{\text{Resultados líquidos}}{\text{Capital Próprio}}; x_2 = \frac{\text{Activo corrente+realizável de MLP}}{\text{Passivo corrente+exigível de MLP}}; x_3 = \frac{\text{Meios Financeiros}}{\text{Passivo corrente}}$$

$$x_4 = \frac{\text{Activo corrente}}{\text{Passivo corrente}}; x_5 = \frac{\text{Passivo}}{\text{Capital Próprio}}$$

Por seu lado, Ohlson (1980) desenvolveu uma estimativa de falência, através de um modelo de regressão logística, aplicando-o a uma amostra de 105 empresas e utilizando um conjunto de 9 indicadores económico-financeiros, conseguiu resultados sempre acima dos 90%.

Outras técnicas, como as redes neurais, vêm sendo aplicadas com sucesso na previsão da insolvência de empresas (Altman e Saunders, 1998; Neves, 2007). No entanto, correndo o risco de aprofundar este tema, que não sendo aplicável à instituição em

⁷ Resultado Antes de Juros e Impostos

⁸ Cotação anual das acções x nº de acções em circulação

análise, não será desenvolvido no estudo de caso, opta-se por terminar a revisão teórica do mesmo por aqui, dando um maior ênfase a um factor mais importante e no qual o analista de crédito se baseia sobremaneira: o Relacionamento Bancário.

2.4.5. O Relacionamento Bancário

Uma quantidade crescente de estudos sugere que o relacionamento bancário desempenha um papel crucial no financiamento das PME's. As dificuldades significativas no acesso ao crédito, por parte destas unidades empresariais, resultam principalmente das suas fragilidades financeiras e da opacidade informacional que transmitem aos potenciais financiadores. Daí que as práticas de análise do risco de crédito aplicadas às PME's, ao privilegiarem a análise económica e financeira, e em particular quando inspiradas nos modelos aplicados às grandes empresas, apesar de permitirem avaliações neutras, rápidas e de reduzido custo, geram classificações relativamente baixas, dado o elevado risco percebido.

Garcia-Appendini (2007, 2011) mostra que, por meio do relacionamento, os bancos colectam informações de carácter privado e usam-na em suas decisões de crédito, evidenciando que um solicitante, com dificuldades de liquidez, cujo banco não tem acesso a *soft information*⁹ vê a possibilidade de lhe ser negado o empréstimo aumentar em 97%. Esta probabilidade diminui para 48% caso contrário, concluindo que este tipo de informação tem o poder de modificar significativamente as decisões baseadas em informações quantitativas, tomando um papel central no processo de decisão de crédito. Nesse sentido, Matias (2009: 22) considera que é através do relacionamento bancário, *“cujas variáveis explicativas estão geralmente afastadas das ferramentas tradicionais de avaliação de risco de crédito às PME (em particular, dos modelos de credit scoring), que passa grande parte do processo de decisão de crédito destinado a este tipo de cliente bancário.”*

Boot (2000) define 'relacionamento bancário' como sendo a prestação de serviços financeiros por uma instituição de crédito que: (i) investe na obtenção de informações específicas do cliente, muitas vezes de natureza pessoal e; (ii) avalia a rentabilidade desses investimentos através de múltiplas interações com o mesmo cliente ao longo do

⁹ Trata-se de informação de cariz qualitativa, que normalmente, não está registada em bases de dados e não pode ser fielmente transmitida entre os vários decisores no processo de análise de crédito (Matias, 2009).

tempo. Por seu lado, Udell (2008) refere simplesmente que se trata de um tipo de subscrição de empréstimo que depende principalmente da *soft information* sobre o mutuário. Gröbl e Levratto (2004) explicam que esse relacionamento implica a existência de uma confiança mútua, que possibilita um processo de aprendizagem, marcado pela troca de experiências e de *soft information*, reduzindo a incerteza e recompensando a empresa financiada, com condições de crédito mais favoráveis.

As contrapartes iniciam o relacionamento com contratos menores, que lhes permitam avaliar periodicamente os riscos detectados. O evolução da relação, que numa fase inicial é meramente empresarial e transaccional e, posteriormente, passa a ter um carácter pessoal, reduz os impactos da assimetria de informação, explica Matias (2004), reiterando que o relacionamento bancário é um processo personalizado, de longo prazo, que envolve a transferência de informação privada do cliente para o banco, tornando-se proveitoso para ambas as partes, pois promove melhores condições de crédito à empresa financiada e reduz os problemas decorrentes das dificuldades informacionais para o banco financiador.

O autor (Matias, 2009: 25) realça dois indicadores, enquanto pilares do relacionamento bancário: (i) a duração; e (ii) a extensão dos produtos adquiridos. O primeiro é importante, segundo este autor, porque ao longo do tempo é acumulada e filtrada *soft information*, “*revelando a capacidade da empresa financiada em respeitar compromissos*”. Berger e Udell (1995) comprovam que as PME’s com um histórico de relacionamento mais longo, conseguem financiamento com taxas de juros mais competitivas do que outras PME’s. Os autores referem, igualmente, melhorias nas exigências de colateral. Boot (2000), por outro lado, realça que um relacionamento bancário longo dá lugar a uma certa flexibilidade contratual e permite um melhor controlo sobre potenciais conflitos de interesse. Ainda, a quantidade de produtos de crédito e a concentração de responsabilidades junto do banco financiador está associado e a maiores níveis de acesso ao crédito, a menores custos, conclui Matias (2009).

Entretanto, o relacionamento bancário padece de certos constrangimentos que atingem ambos, financiados e financiadores. Boot (2000: 16) resume-os em 2 grupos: “*the soft-budget constraint problem and the hold-up problem*”. O primeiro diz respeito ao facto da empresa, com a qual o banco possui uma relação consolidada, ficar sujeita a uma restrição orçamental menos acentuada, por força do aumento da facilidade do banco em

conceder-lhe crédito. O segundo problema resulta do monopólio informacional que o banco gera no curso do relacionamento e que poderá traduzir-se na prática de taxa de juros superiores às que seriam contratadas normalmente. Berger e Udell (2002) destacam a importância do gestor de crédito nessa relação, protagonista que sendo o repositório dessa *soft information*, acaba por desenvolver um conflito de agência com a direcção do banco.

Pesados os contras, o certo é que, no que diz respeito à gestão de risco de crédito das PME's, o relacionamento bancário é um tema incontornável.

3. METODOLOGIA

O conhecimento científico é uma consequência da investigação, surgindo da necessidade permanente do Homem questionar os fenómenos ao seu redor. O que distingue a investigação científica de outras formas de indagação é o facto de esta ter subjacente um método específico (Vilelas, 2009), de cuja aplicação resulta a produção de conhecimento científico, enquanto consequência da pesquisa e da necessidade do homem ser activo perante os fenómenos que ocorrem ao seu redor. Neste sentido, percebe-se a relevância do exercício da definição da metodologia, enquanto processo para a construção do conhecimento.

A definição da metodologia implica “*introduzir o discente no mundo dos procedimentos sistemáticos racionais*” (Marconi & Lakatos, 2003: 17). Não se tratam, no entanto, de procedimentos rígidos e parametrizados. Investigar “*é uma actividade que obriga a disciplinar o pensamento e a acção*” e que requer o desenvolvimento de um delicado equilíbrio entre a aplicação das normas mais ou menos estabelecidas pela metodologia e a necessária dose de criatividade e originalidade (Vilelas, 2009: 11).

Para o desenvolvimento deste estudo, cujo enfoque é predominantemente qualitativo, optou-se pela metodologia do Estudo de Caso que é adequada quando: (i) se colocam questões do tipo ‘Como?’ e ‘Porquê?’; (ii) o investigador detém pouco (ou nenhum) controlo sobre os eventos a estudar; (iii) a pesquisa está focalizada em fenómenos contemporâneos com contextos reais. Tem as suas origens na Antropologia e na Sociologia, mas tem sido comumente aplicado na Gestão (Yin, 2001).

O estudo de caso foi escolhido por se tratar de compreender um fenómeno localizado através de uma unidade de análise: O BCA, banco actualmente detentor de 40,4% da carteira de créditos concedidos em Cabo Verde, retratando, assim, as principais práticas de gestão de risco de crédito do mercado e possibilitando o entendimento do que está a ocorrer nas instituições de crédito, numa realidade contemporânea. Sobre isto, Yin (2001) afirma que a essência do estudo de caso é que tenta esclarecer uma decisão, ou um conjunto de decisões: o motivo pelo qual foram tomadas, como foram implementadas e com quais resultados, com o objectivo de fazer uma análise ‘generalizante’ e não ‘particularizante’.

O Método de estudo de Casos baseia-se na utilização de múltiplas fontes de evidências, como a observação directa, a análise documental, as entrevistas, de modo a que as conclusões concurram, num processo denominado por triangulação de dados (Hartley, 1995; Gilham, 2000; Yin, 2001). Essas fontes de evidências têm vantagens e desvantagens associadas, no entanto, nenhuma delas possui uma vantagem incontornável sobre as outras. São complementares e devem ser usadas em conjunto.

Neste caso específico, a recolha de dados baseou-se no estudo de documentos e entrevistas aos seguintes intervenientes no processo de concessão de crédito às pequenas e médias empresas, na ilha de S. Vicente (Cabo Verde), sede da região norte, nomeadamente: o Director de Gestão de Risco; o Director Comercial da Região Norte; o Coordenador do Gabinete de Gestão de Risco de Crédito, responsável pela implementação e gestão do sistema de classificação de *rating*; o Coordenador do Gabinete de Empresas de S. Vicente, os gerentes das 5 agências, sediadas na ilha e a 2 técnicos analistas de crédito. As entrevistas realizadas permitiram atingir a saturação, conforme McCracken (1988) que considera que 8 entrevistas são, normalmente, suficientes para alcançar o ponto em que entrevistas adicionais não acrescentam novas informações. Complementarmente, na fase de validação da informação, objectivou-se alargar o alcance à região Sul do país, à qual não se teve acesso presencial; nesse sentido, as conclusões e o esquema formulado foram enviados à Direcção Comercial da Região Sul e para apreciação e comentários.

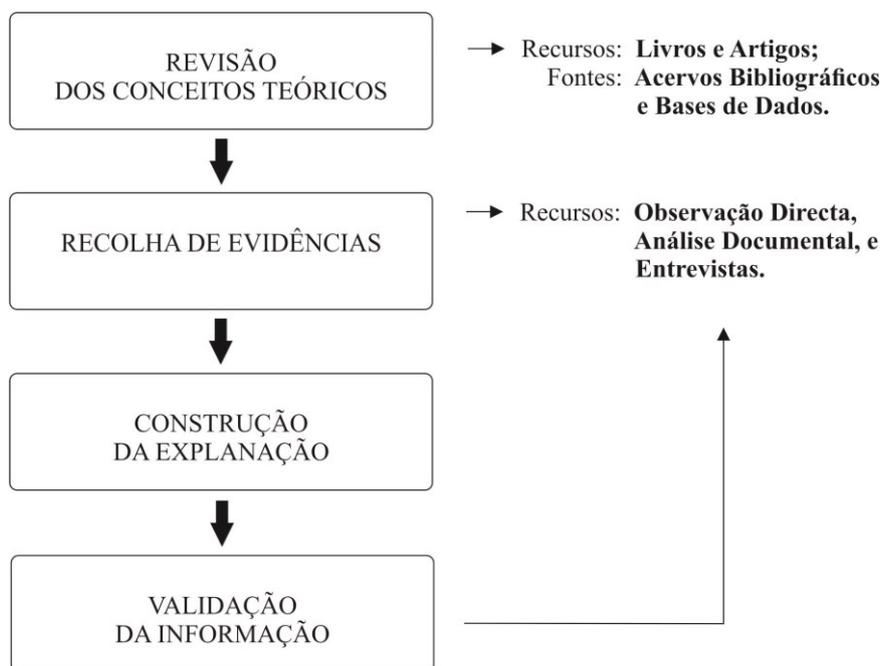
Para a análise e interpretação dos dados, Yin (2001) propõe a estratégia de construção da explanação. O autor explica que, embora seja mal documentado, trata-se de um processo iterativo, onde o investigador:

- Cria uma declaração teórica inicial;
- Compara as descobertas de um caso inicial com a declaração;
- Revisa a declaração;
- Compara outros detalhes do caso com a revisão;
- Revisa novamente a declaração; e repete esse processo tantas vezes quantas forem necessárias.

Nesse sentido, o Yin (2001) refere que a explanação final pode não ter sido inteiramente estipulada no começo do estudo. Nesse processo, as evidências do estudo de caso são

examinadas, os posicionamentos teóricos são revisados e as evidências são examinadas novamente sob uma nova perspectiva, nessa forma iterativa, assemelhando-se ao processo de aprimorar um conjunto de ideias. Este procedimento irá garantir o controlo da qualidade do estudo de caso, validando a informação.

Ilustração 3 - Metodologia da Construção da Explicação



Fonte: Elaboração Própria

Este método tem sido alvo de alguns preconceitos que o têm tornado alvo de crítica por parte de alguns investigadores (Yin, 2001). Este autor identifica como possíveis causas desse facto: (i) a negligência e falta de rigor por alguns pesquisadores que permitem equívocos e visões enviesadas, fruto de suas preferências, influenciando os resultados do processo inquisitório; (ii) a confusão entre a investigação baseada em casos e o uso destes para leccionação; (iii) a potencial dificuldade em generalizar as conclusões emanadas do estudo. Yin (2001: 30), conclui afirmando que, não obstante o facto de essas inquietações poderem ser tranquilizadas através da aplicação do método de forma correcta e objectiva, delas se pode retirar uma “*lição maior*”: “*Bons estudos de caso são difíceis de serem realizados*”.

Um estudo de caso implica, acima de tudo, assumir um compromisso junto àqueles que dele participaram. Não basta recolher dados e produzir informação, concluindo sobre os acontecimentos. É preciso que isso tudo seja apenas um ponto de partida!

4. O CASO DE ESTUDO: BCA

4.1. Sector financeiro cabo-verdiano

4.1.1. Evolução e Estrutura do Sector

À data da independência de Cabo Verde, 5 de Julho de 1975, o sistema financeiro era constituído pelo Banco Nacional Ultramarino, banco emissor e comercial, pela Caixa de Crédito de Cabo Verde, instituição especial de crédito do Estado, pela Caixa Económica Postal, instituição especial de crédito integrada no Serviço de Correios e Telecomunicações e por uma delegação do Banco de Fomento. Em Setembro de 1975, foi constituído o BCV com a natureza de banco central e comercial e capitais exclusivamente públicos (Lei nº 25/75, de 29 de Setembro). No ano seguinte, a 30 de Junho de 1976, o Banco Nacional Ultramarino e do Banco de Fomento cessaram actividades, e o BCV passou a ser a principal instituição bancária do País. Nessa data, foi também aprovada a primeira lei orgânica do BCV – Lei 13/76, de 26 de Junho.

A Caixa de Crédito de Cabo Verde foi extinta em 1984. Em 1985, é constituída a Caixa Económica de Cabo Verde, empresa pública, por transformação da Caixa Económica Postal, que, em 1993 foi transformada em banco comercial sob a forma de sociedade anónima de capitais públicos, pelo decreto-lei nº 54/93, de 31 de Agosto de 1993.

Em 1990, assistiu-se à reforma da legislação bancária, com publicação dos decretos-lei nº 52-D/90 e 52-E/90, de 04 de Julho, com o objectivo de criar o ambiente legal propício ao exercício da actividade bancária e do crédito privado, levando assim ao desenvolvimento do sistema bancário e ao fim do monopólio do BCV.

Posteriormente, em 1993, foi formado o Banco Comercial do Atlântico (decreto-lei nº 43/93, de 16 de Julho), pela cisão de parte do BCV, que passa a desempenhar apenas as funções de Banco Central.

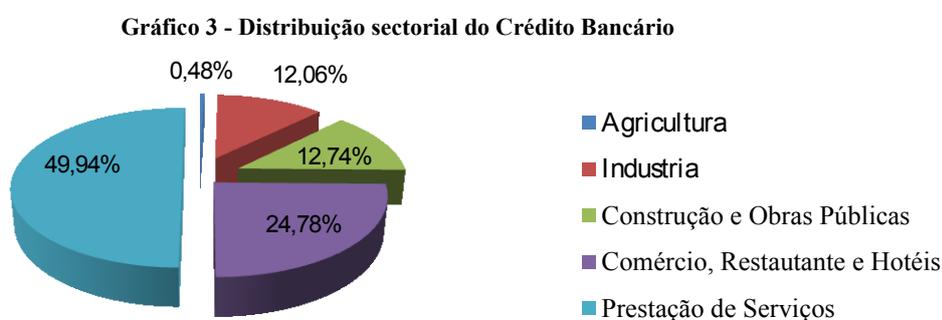
Com a actividade bancária completamente aberta à iniciativa privada é publicada a Lei 3/V/96 de 01 de Julho, que regula a constituição, o funcionamento e a actividade das instituições de crédito e parabancárias. Actualmente, o sector financeiro cabo-verdiano caracteriza-se pela existência de:

- 8 Bancos Comerciais: Banco Comercial do Atlântico, Caixa Económica de Cabo Verde, Banco Interatlântico, Banco Cabo-Verdiano de Negócios, Banco

Angolano de Investimentos, Banco Espírito Santo - Cabo Verde, Ecobank - Cabo Verde e Novo Banco;

- 8 Instituições Financeiras Internacionais: Banco Fiduciário Internacional, Banco Sul Atlântico, Banco BIC, Banco Privado Internacional, Caixa de Crédito Agrícola Mútuo, Banco Montepio Geral, Banco Espírito Santo e uma gestora de activos (CA Finance, SA);
- 6 Instituições Parabancárias: 1 sociedade gestora de capital de risco (A Promotora), 3 agências de câmbio (Cotacâmbios, GMT- Global Money Transfer e MaxiPay), 1 sociedade emissora de cartões de crédito e débito e de intermediação do sistema de pagamentos (SISP, SA) e 1 sociedade de *leasing* (Promoleasing, SA);
- 1 Bolsa de valores.

Não obstante a dinamização da Bolsa de Valores de Cabo Verde, a partir de 2005, o sistema bancário residente comporta mais de 80% dos activos do sistema financeiro nacional (BCV, 2013a), tratando-se da principal fonte de financiamento do sector privado. No gráfico seguinte, pode-se observar a distribuição por sectores de actividade do crédito bancário à economia.



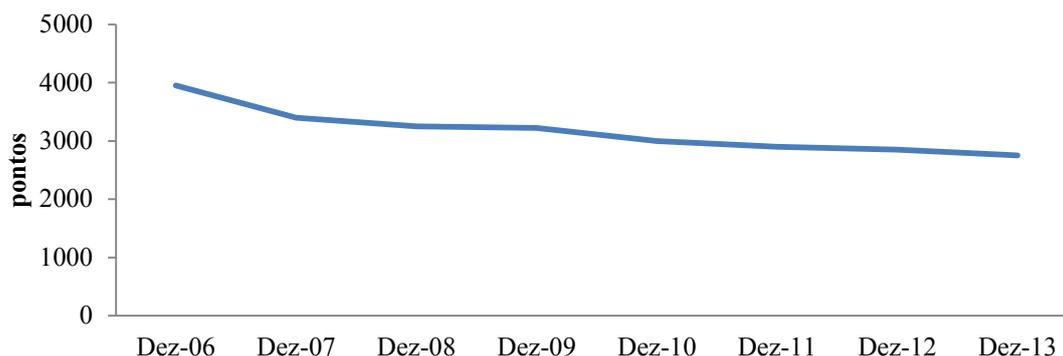
Fonte: BCV (2014a)

4.1.2. Principais Indicadores do Sector Bancário

O sector bancário cabo-verdiano é caracterizado por um elevado nível de concentração, não obstante a gradual redução do índice Hirshman e Herfindahl¹⁰ (IHH) sugerir um aumento da competitividade entre as instituições de crédito.

¹⁰ É uma medida frequentemente utilizada para avaliar a concentração da indústria bancária. Este índice é obtido pela soma das participações proporcionais ao quadrado de todos os bancos no mercado e o seu

Gráfico 4 - Evolução do Nível de Concentração Bancária, medido pelo IHH

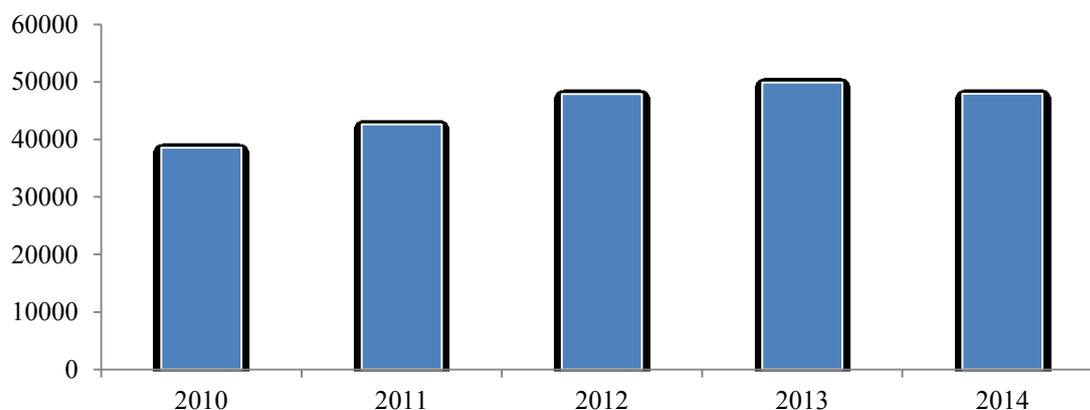


Fonte: BCV (2013b)

A actividade do sector bancário vem assinalando expressivos aumentos, não obstante o sustento de um contexto externo desfavorável e de um fraco crescimento económico nacional. Esta evolução resultou, principalmente, do crescimento das aplicações em instituições de crédito, em títulos e do aumento das disponibilidades, tendo sido financiado pelo aumento dos depósitos. O crescimento dos depósitos, numa conjuntura macroeconómica pouco favorável sugere um aumento da aversão aos riscos pelo sector privado, e reitera a confiança na solidez dos bancos cabo-verdianos. (BCV, 2013a; BCV, 2013b).

No entanto, a contribuição do crédito para o aumento do activo sofreu uma redução, espelhando uma preferência por activos mais líquidos e de menor risco, como as aplicações em instituições de crédito e em títulos de dívida, em consequência do contexto macroeconómico menos favorável. No entanto, continua a destacar-se como o principal activo dos bancos.

Gráfico 5 - Evolução do Crédito Bancário às Empresas (valores em milhões de escudos)



Fonte: Elaboração própria, com dados do BCV

valor varia de 0 a 10.000 pontos. Considera-se que o sector está moderadamente concentrado se o IHH se situar entre 1000 e 1800 pontos e altamente concentrado se se situar acima dos 1800 pontos

Por outro lado, tem-se verificado uma tendência decrescente na margem financeira, nos vários bancos do sistema. Em resumo, a tabela apresenta os principais indicadores de *performance* do sector financeiro:

Tabela 9- Performance do Sector Financeiro

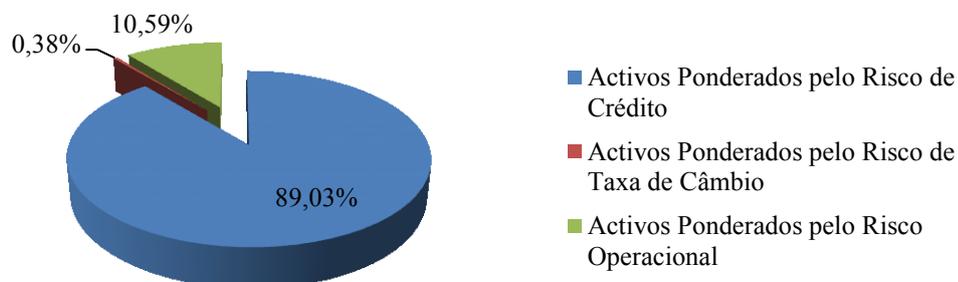
Indicadores	2011	2012	2013
Rácio de Solvabilidade Sistema Bancário Nacional	13.97%	12.13%	15.13%
Capita Tier I (em % activo ponderado pelo risco)	13.37%	11.79%	13.66%
<i>Return on Assets</i>	0.4%	0.2%	0.3%
<i>Return on Equity</i>	5.6%	2.7%	3.6%
Crédito e Juros Vencidos (em % do Total) ¹¹	6.9%	9,42%	12,28%
Capitalização Bolsista (em % do PIB)	15,5%	20.32%	31%
Cartões de Crédito e Débito (em % da população)	---	---	37%

Fonte: BCV (2013a, 2013b)

4.1.3. Indicadores de Risco de Crédito

O risco de crédito confirma o seu papel de risco principal do sistema financeiro cabo-verdiano, ao responder por quase 90% de todos os riscos do sistema. Em segundo lugar, surge o risco operacional, que atinge os 10% do total dos riscos do sistema.

Gráfico 6 - Activos Ponderados pelo Risco (Dezembro de 2013)



Fonte: BCV (2013b)

Efectivamente, tem-se observado o agravamento da tendência de degradação da qualidade da carteira de crédito dos bancos, desenvolvimento para o qual terá contribuído o contexto de redução do rendimento real das famílias e de deterioração da situação financeira das empresas.

¹¹ É considerado **crédito vencido**, aqueles com saldos vencidos superiores a 90 dias.

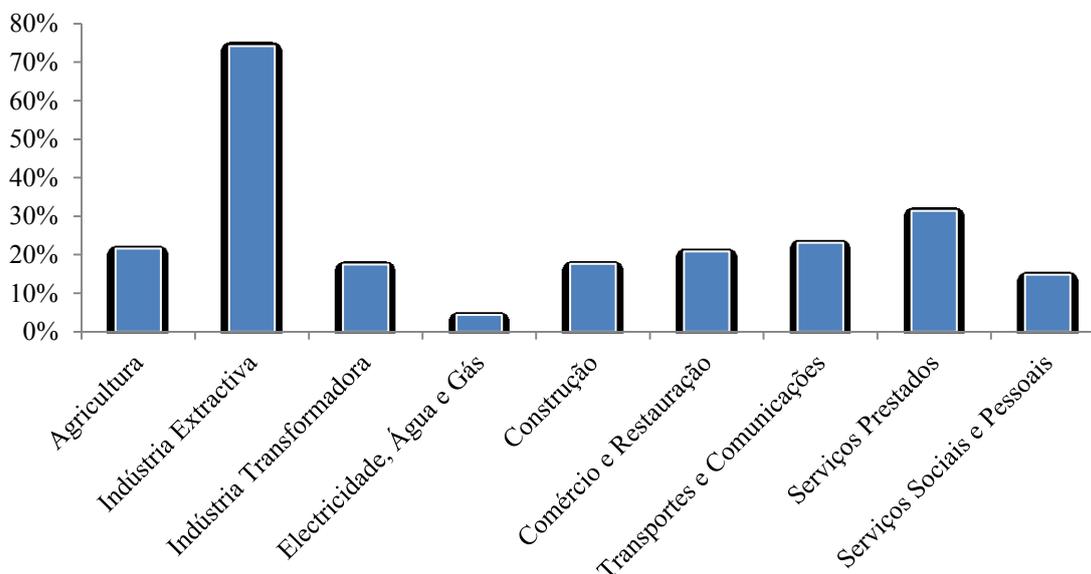
Tabela 10 - Qualidade da Carteira de Crédito

Crédito Vencido - Critério	Dez-2012	Dez-2013	Var. (pp)
IAS/ IFRS ¹²	14,06%	16,36%	2,30%
Circular nº 150/ 2009	9,42%	12,28%	2,86%

Fonte: BCV (2013b)

A carteira de crédito das instituições bancárias em Cabo Verde regista uma elevada concentração dos empréstimos nos sectores da construção e habitação e empréstimos em montantes elevados a empresas ligadas à actividade imobiliária, o que consubstancia um factor de risco acrescido. Adicionalmente, observou-se um elevado grau de exposição da banca perante vários devedores pertencentes ao mesmo sector de actividade, o que representa um importante factor de risco sistémico.

Gráfico 7 - Distribuição Sectorial do Crédito Vencido (Dezembro de 2013)



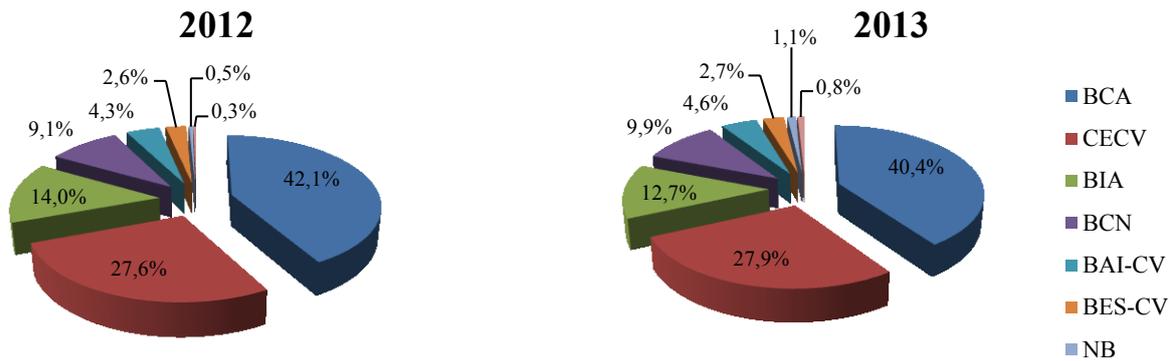
Fonte: Elaboração própria, com dados do BCV

4.2. Caracterização do BCA

Não obstante o aumento da competitividade do sector, o BCA vem mantendo a sua posição de liderança no sector bancário cabo-verdiano. Trata-se do maior banco nacional, tanto em termos de Créditos, como de Recursos de Clientes, com uma quota de mercado, de 40,3% e 43,6%, respectivamente.

¹² International Accounting Standards/ International Financial Reporting Standards

Gráfico 8 - Evolução da Quota de Mercado



Fonte: Elaboração própria

4.2.1. Do passado à situação actual

O BCA foi criado no dia 1 de Setembro de 1993, pelo decreto-lei nº 43/93, de 16 de Julho, como resultado da separação das vertentes comercial e de supervisão que vinham a ser desempenhadas pelo BCV, com o capital inicial de 500.000 contos (quinhentos mil contos) e a natureza de sociedade anónima de capitais, exclusivamente públicos.

O processo de privatização do BCA tem início em Dezembro de 1998 e resultou na criação do maior grupo financeiro do país, pelo decreto-lei nº 70/98 de 31 de Dezembro, que autorizou a alienação de parte das acções detidas pelo Estado. No âmbito dessa negociação, foi seleccionado, como parceiro estratégico, o agrupamento constituído pela Caixa Geral de Depósitos/ Banco Interatlântico, que adquiriu 52,5% do capital do BCA, em Fevereiro de 2000. Numa segunda fase do processo, em 27 de Novembro do mesmo ano, é alienado pelo Estado de Cabo Verde, 25% da sua participação, em sessão especial de Bolsa, a pequenos investidores e trabalhadores do banco.

Em Janeiro de 1996, o capital social do BCA vê-se aumentado em mais 500.000.000\$00 (quinhentos milhões de escudos), passando, assim, a ser de 1.000.000.000\$00 (mil milhões de escudos), representado por um milhão de acções com o valor nominal de 1.000\$00 cada. À data de Maio de 2014, o Capital Social do BCA ascendia a 1.324.765.000\$00 (mil e trezentos e vinte e quatro milhões, setecentos e sessenta e cinco mil escudos), distribuído pelos accionistas da seguinte forma:

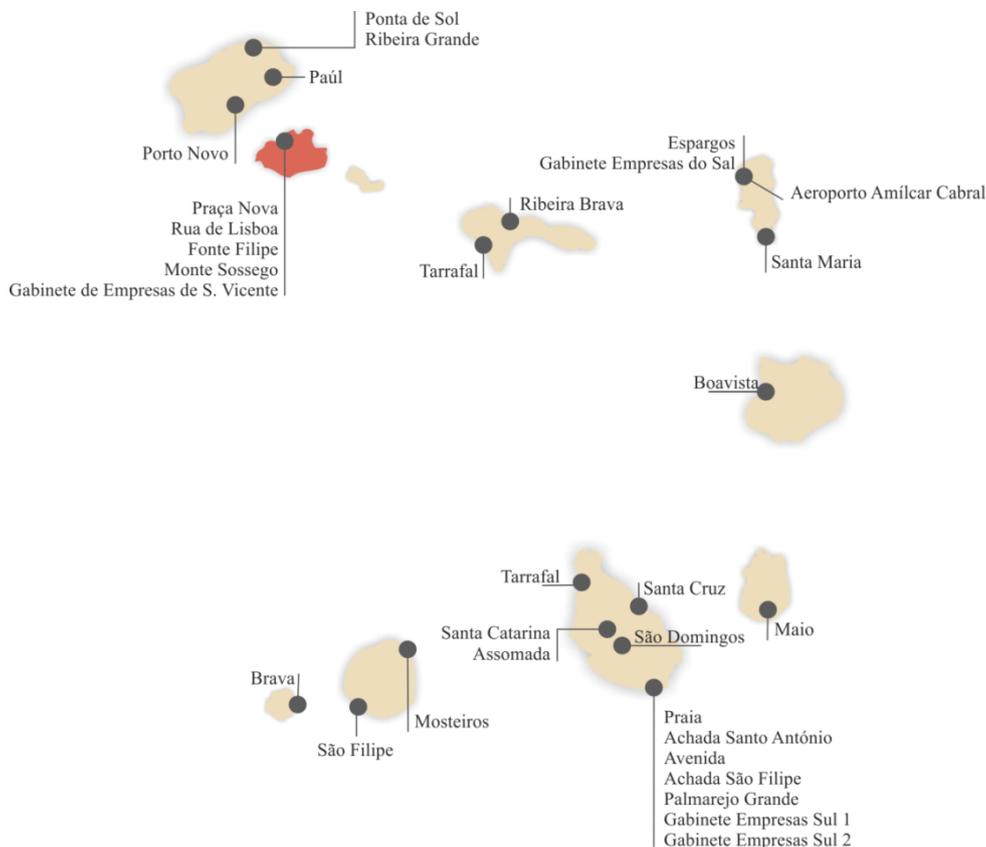
Tabela 11 - Estrutura de Capital do BCA

Accionista	Valor	Percentagem
Agrupamento CGD/ BI	697.446.000	52,65%
Estado	132.476.000	10,00%
Caixa Geral de Depósitos	89.504.000	6,76%
Garantia	46.322.000	5,76%
Trabalhadores	31.875.000	2,41%
ASA – Aeroportos e Segurança Aérea, SA	28.780.000	2,17%
Outros Accionistas	268.362.000	20,26%
Total	1.324.765.000	100%

Fonte: BCA, 2014

Aquando da constituição do BCA, a rede de distribuição bancária limitava-se a 12 Agências. Desde então, o BCA aumentou significativamente a sua rede de distribuição ao alargar para 33 o número de agências, passando a ter: 11 agências e 2 Gabinetes de Empresas, na ilha de Santiago; 4 agências e 1 Gabinete de Empresas, na ilha de São Vicente; 3 agências e 1 Gabinete de Empresas, na ilha do Sal; 4 agências na ilha de Santo Antão; 2 agências nas ilhas de São Nicolau e do Fogo; e 1 agência nas ilhas do Maio, da Boavista e da Brava.

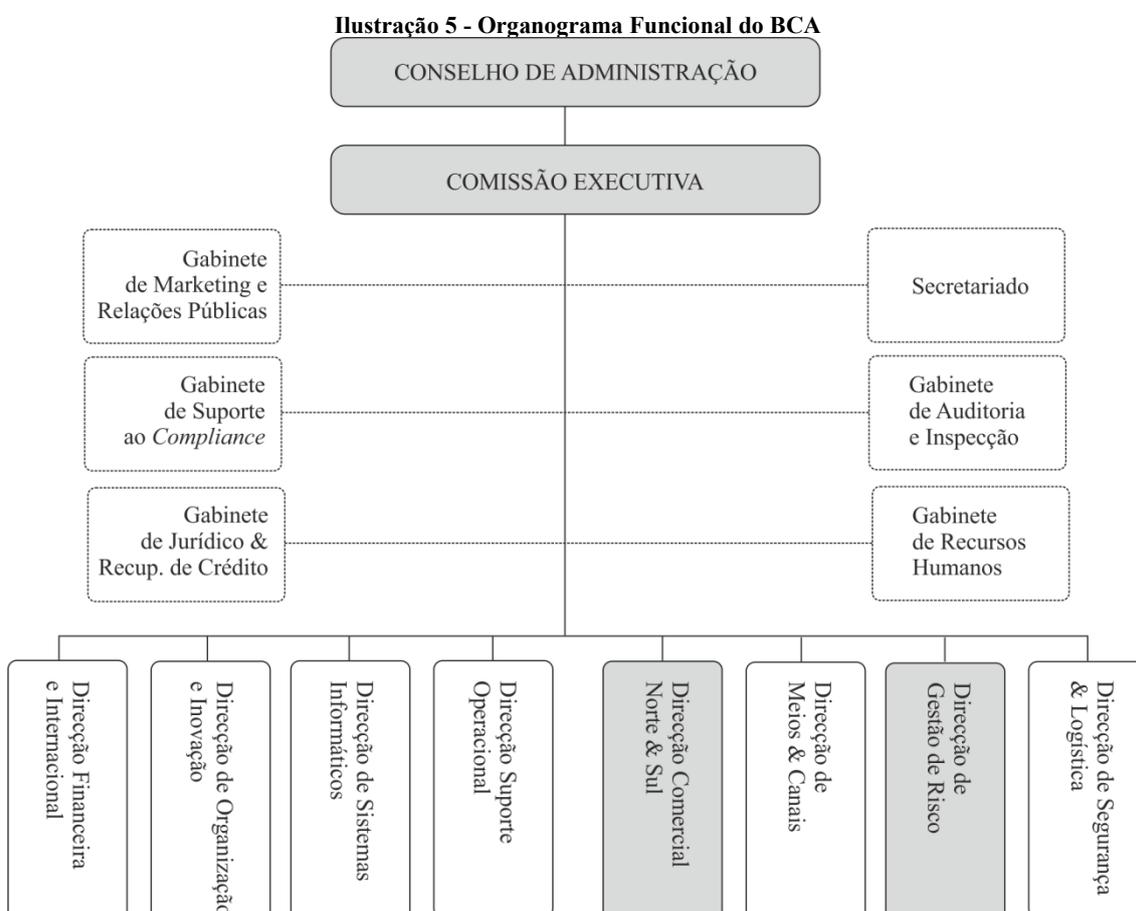
Ilustração 4 - Distribuição Geográfica das Agências do BCA



Fonte: Elaboração Própria

4.2.2. Estrutura Organizacional e Decisional

A hierarquia funcional do BCA responde pela seguinte estrutura:



Fonte: BCA, 2013

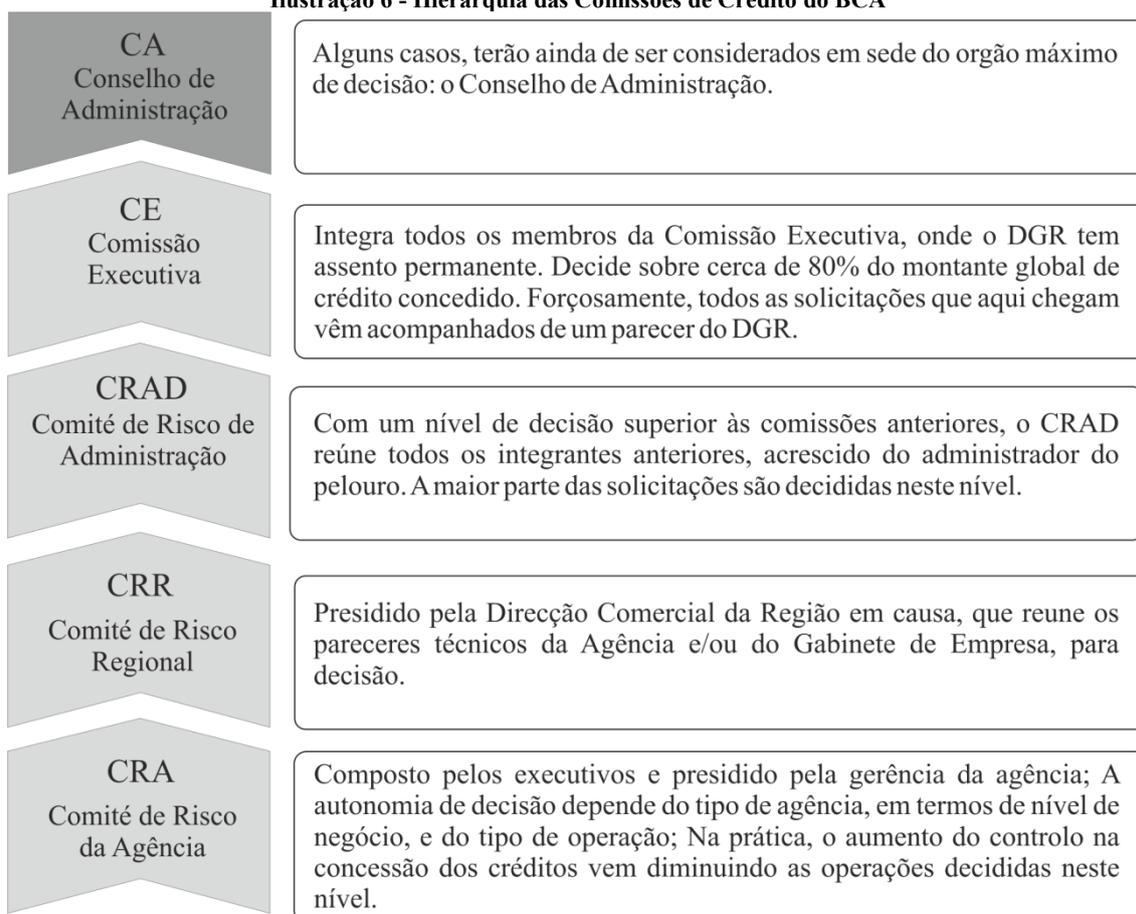
O Conselho de Administração é nomeado pela Assembleia-Geral e é constituído por um Presidente e quatro Administradores, que por sua vez, nomeiam a comissão executiva, composta por três elementos da administração, que quando se reúnem, se juntam às representações das direcções designadas para as questões em agenda. Para efeitos de decisão de crédito, têm assento permanente a Direcção Comercial e a Direcção de Gestão de Risco (DGR).

A DGR, através do Gabinete de Risco de Crédito, desenvolve o seu trabalho de auxiliar os órgãos decisórios na tomada de decisão, através da emissão de pareceres de risco, previamente solicitados, em estreita relação com a área comercial em matéria de reestruturação de dívidas. Este gabinete é chamado a analisar o risco de crédito a empresas e particulares sempre que as responsabilidades acumuladas sejam superiores a 20.000 contos, ou existam indícios de falência técnica. Quando solicitados, é,

igualmente, da sua competência emitir pareceres sobre propostas elaboradas pela área comercial, os quais são enviados para apreciação da respectiva comissão.

As decisões concernentes à concessão dos créditos solicitados são tomadas no âmbito dos comités de risco de crédito. No BCA, existem 5 níveis de decisão que examinam e decidem sobre operações de crédito e que actuam segundo o montante do valor em causa.

Ilustração 6 - Hierarquia das Comissões de Crédito do BCA



Fonte: Elaboração Própria

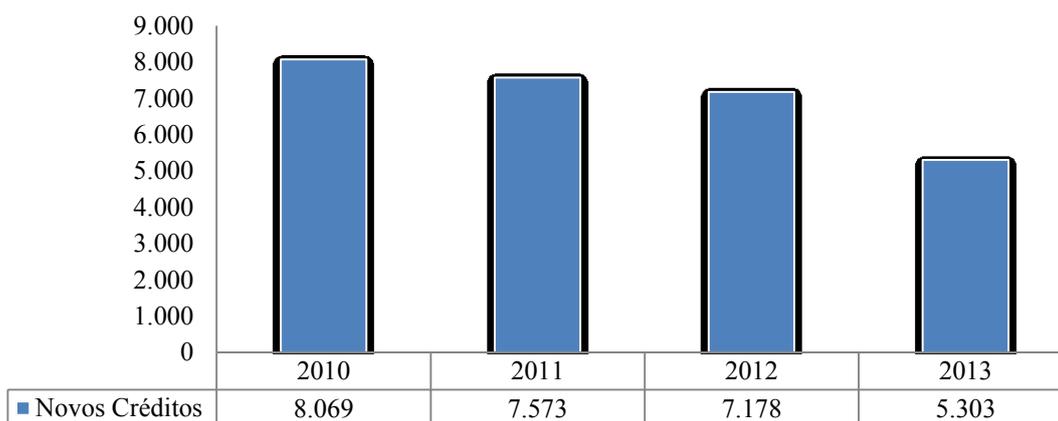
4.2.3. Actividade de Crédito

A conjuntura económica desfavorável que se vem observando em Cabo Verde nos últimos anos, com declínio das condições financeiras das famílias e das empresas e fracos índices de crescimento económico, tem condicionado a actividade do sector bancário, e contribuído para a deterioração da qualidade da carteira de crédito do BCA, em particular.

O BCA assume que tem optado pela prudência na concessão de novos financiamentos, de forma a minimizar os riscos existentes, justificando-se, por um lado, pela limitação de projectos empresariais viáveis e, por outro, pelas restrições nos critérios de concessão de crédito a particulares, face à redução do rendimento das famílias, com a consequente quebra de capacidade de reembolso e de autofinanciamento, procurando sempre, e em linha com as orientações estratégicas, proteger a rentabilidade do banco.

Em termos de crédito concedido, o total de novos financiamentos atingiu aproximadamente 8.600 mil contos, em 2013, valor inferior em 20,4% ao ano anterior (-2.214 mil contos), sendo que 61,5% desses valores se destinou ao sector empresarial. No entanto, o crédito concedido às empresas vem sofrendo diminuições, facto fundamentado pelos eventos de queda de iniciativas privadas, falta de capacidade financeira das empresas, diminuição de oportunidades de negócios e aumento do incumprimento dos clientes. (BCA, 2014)

Gráfico 9 - Evolução de Novos Créditos Concedidos a Empresas (valores em milhares de contos)

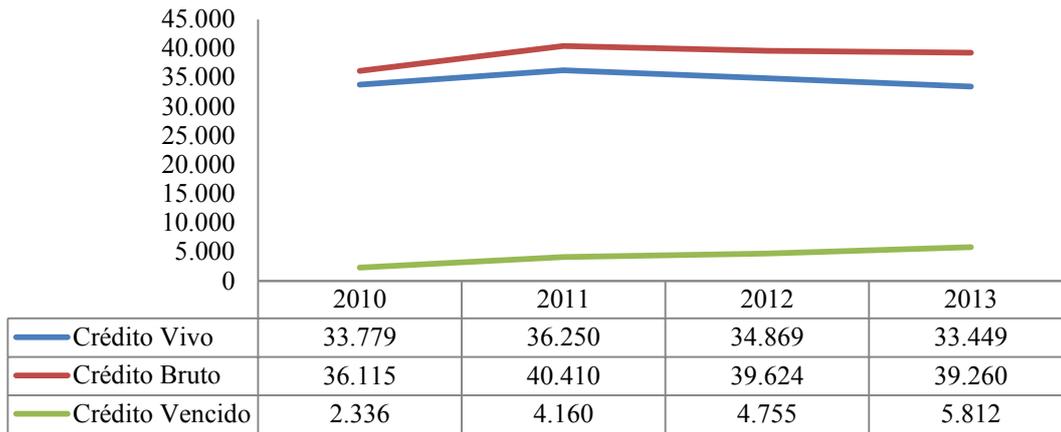


Fonte: Elaboração Própria, com dados do BCA

O saldo da carteira de crédito tem, assim, diminuído. Entre 2011 e 2013 sofreu uma redução de 8,6%, consequência tanto da diminuição de operações novas, como do aumento do crédito em incumprimento. De destacar que a diminuição se verificou com maior impacto no segmento empresas, do que nos particulares.

O aumento do incumprimento vem-se reflectindo negativamente na carteira de crédito do banco, apesar dos esforços acrescidos na gestão prudente do risco, tendo atingido 5,8 milhões de contos, em 2013, o que representa um aumento de 22,2% face ao ano anterior.

Gráfico 10 - Evolução da Carteira de Crédito do BCA (valores em milhares de contos)



Fonte: Elaboração Própria, com dados do BCA

4.3. Gestão do Risco de Crédito das PME's

O risco de crédito constitui o risco mais relevante da actividade do banco e está intimamente associado à possibilidade de perdas financeiras, decorrentes do incumprimento das contrapartes, designadamente grandes empresas, pequenas e médias empresas, promotores de pequenos negócios, particulares e instituições financeiras.

Perante a deterioração gradual da qualidade da carteira do crédito, o BCA tem mantido comportamentos prudentes no que respeita ao risco de crédito, reforçando os níveis de exigência e rigor, com introdução de novos mecanismos de análise, instrumentos de controlo e de acompanhamento dos clientes, principalmente, nas categorias mais problemáticas, onde, incontornavelmente, as pequenas e médias empresas se incluem.

Nesse processo, a análise de crédito assume papel fundamental no BCA, especificamente, e em todas as instituições financeiras, no geral, pois que permite avaliar o risco das operações de empréstimo, a capacidade de pagamento dos tomadores e definir o melhor produto. A clareza e confiabilidade na decisão de concessão do crédito depende do detalhe e da qualidade das informações e da forma como estas são avaliadas dentro do contexto económico.

4.3.1. O Pedido de Crédito

Uma operação de crédito concedido a uma PME nasce do contacto entre o executivo do banco, que pode ser o gerente da agência ou o técnico de atendimento e o representante da empresa, geralmente, o seu proprietário ou sócio-gerente.

Numa primeira abordagem, são expostas as necessidades da empresa e o bancário deverá ser capaz de orientar o pequeno empresário na identificação do tipo de crédito adequado à finalidade, ao montante e ao prazo pretendido. Nesta fase, a agência ou o gabinete de empresas assumem o importante papel de guiar o empreendedor na escolha das melhores condições, adequando as circunstâncias reais da empresa ou do projecto ao produto de crédito bancário solicitado. Embora não seja condição *sine qua non* para a concessão do empréstimo, o solicitante que não possua conta no banco é sensibilizado a fazer a abertura de uma.

O pedido formaliza-se através de uma carta de solicitação onde o empreendedor tem a liberdade de expor toda a informação relativa ao pedido, nomeadamente, o montante e o prazo pretendido, a finalidade a ser dada ao capital, as garantias que pretende apresentar, bem como, qualquer outro elemento considerado relevante.

O Gabinete de Empresas assume as solicitações de clientes maiores e domiciliados no próprio balcão, normalmente, de empresas com um volume de negócios inalcançável pelas pequenas unidades empresariais (20.000 contos), ou ainda, daquelas empresas que, pela sua natureza, nível de exposição, ou pelos sinais de alerta que apresentem, necessitem de um acompanhamento mais acurado. Este gabinete possui gestores de clientes vocacionados para o acompanhamento das empresas que constituam a sua carteira, em todo o processo, do pedido ao controlo, passando pela análise. Na verdade, o banco encontra-se em processo de definição dos critérios que estabeleçam as empresas que devam ser forçosamente domiciliados nos Gabinetes de empresa.

Formalizado o pedido, é solicitado ao empresário a apresentação da documentação de praxe: as demonstrações financeiras dos últimos três anos; os balancetes do ano corrente; detalhes sobre o endividamento da empresa, suas fontes e aplicações; os estatutos da empresa; e informações pessoais do proprietário, do gerente e dos avalistas, na eventualidade de existirem. Caso se trate de um pedido de financiamento de uma pequena unidade empresarial, sem contabilidade organizada, procurar-se-á fazer o levantamento dos rendimentos e dos gastos periódicos, através de mapas de exploração e da análise das movimentações de entrada e saída na conta, e nestes casos, os dados qualitativos do proprietário ganham ainda maior destaque. Por último, para o financiamento de projectos, solicita-se o estudo de viabilidade, ou, uma previsão orçamental, fundamentada da melhor forma possível.

Recolhidos os dados estes ainda precisam passar por uma preparação; os valores incongruentes analisados em pormenor, por forma a esclarecer todos os pontos. Posto isto, o processo é despachado para análise. Esse é o momento no qual o banco irá avaliar o potencial de retorno do empresário, bem como, os riscos inerentes à concessão. Tal procedimento é realizado, com o objectivo de identificar os clientes que futuramente poderão honrar com suas obrigações, evitando situações de risco para a instituição financeira.

4.3.2. A Análise de Crédito

Colhidas as informações e sanadas as dúvidas, é elaborada a análise de crédito, de onde resulta uma proposta técnica e comercial, que sistematiza e compila todas as informações relevantes para a decisão, e que irá compor, junto com a documentação, o processo da empresa.

Com variações, em função do tipo de cliente e de produto de crédito solicitado, essa proposta de crédito, pode possuir as seguintes rubricas:

- a) **Ficha Técnica da Operação**, onde se resumem as informações sobre: produto; finalidade; situação do cliente; montante; prazo de utilização, carência e reembolso; tipo e valor da taxa de juros; comissões cobradas; garantias apresentadas e outras condições.
- b) **Parecer da Gerência** da agência ou da Coordenação do Gabinete de Empresas, consoante o caso;
- c) **Parecer Técnico ou Sumário Executivo da Proposta**, onde se reúnem:
 - i. A síntese do projecto;
 - ii. A síntese da operação;
 - iii. As conclusões e o parecer do técnico analista, e onde se inclui o *rating* da empresa analisada.
- d) **Informações sobre a Empresa**, no que diz respeito a:
 - i. Apresentação geral da empresa: nome; NIF, data de constituição; capital social; volume de negócios; objecto social; localização; e informação geral sobre os sócios (nome, participação e nº de cliente);

- ii. Património da empresa e dos sócios: lista de bens, valor patrimonial e de avaliação e onde importa identificar separadamente os imóveis que fazem parte da garantia dos empréstimos;
 - iii. Responsabilidades assumidas anteriormente no BCA, ou em qualquer outro banco, através da Central de Risco de Crédito¹³.
 - iv. Participações noutras empresas.
- e) **Análise Comercial**, onde se procura identificar:
- i. O perfil comercial da empresa através de uma análise à sua envolvente interna e externa, elencando os produtos comercializados e/ou serviços prestados; seus principais clientes, fornecedores e concorrentes; potenciais valias de gestão e vantagens competitivas; e onde se sistematizam essas características numa grelha SWOT.
 - ii. O histórico comercial da empresa, em termos de créditos adquiridos anteriormente, taxas de juros aplicadas, frequência de utilização e pontualidade na amortização.
- f) **Análise Económica e Financeira**, onde importa distinguir:
- i. A análise financeira, que incorpora: o diagnóstico às principais rubricas patrimoniais da empresa, procurando identificar tendências de evolução e possíveis relações causais; e o cálculo dos indicadores e rácios que permitam aferir a capacidade de cumprimento das obrigações financeiras da empresa;
 - ii. A análise económica, onde se examinam as tendências das rubricas de exploração e o desempenho do negócio, em geral, através do cálculo dos rácios de funcionamento e de rendibilidade, pertinentes.
- g) **Análise da Viabilidade do Projecto**, que reúne o:
- i. Plano de investimentos a realizar; o
 - ii. Plano de Financiamento, onde tem especial relevância a indicação do montante de autofinanciamento; e o
 - iii. Mapa de Exploração previsional, procurando prever os rendimentos, gastos e consequentes resultados associados ao projecto; para apreço da Viabilidade do Projecto, através de indicadores de:

¹³ A Central de Risco é uma base de dados, gerida pelo BCV, com informação prestada pelas instituições financeiras sobre os créditos concedidos, estando-lhe associado um conjunto de serviços relativos ao seu processamento e difusão (BCV, 2014b).

- iv. Capacidade de Reembolso, nomeadamente o *cash flow*; e de
 - v. Viabilidade do Negócio, como o Rácio do Serviço da Dívida; Valor Actualizado Líquido (VAL) e Taxa Interna de Rentabilidade (TIR).
- h) **Análise da Sensibilidade**, rubrica que procura espelhar as consequências de potenciais alterações nas condições de mercado inicialmente previstas, no nível de risco da operação.

Constata-se que o processo de análise do crédito do BCA é uma análise subjectiva, com aspectos tanto quantitativos, como qualitativos. Envolve, igualmente, um modelo de classificação de risco – o *rating* – que, embora não seja decisivo para a concessão do crédito, apoia a tomada de decisão e a determinação do preço.

Tabela 12 - Resumo dos aspectos analisados em função dos C's do Crédito

C's do Crédito	Tipo de Informação	Análise realizada
Carácter	Qualitativa	Análise das informações pessoais; análise do histórico de relacionamento do cliente com o banco; <i>soft information</i> .
Capacidade	Qualitativa e Quantitativa	Análise das demonstrações financeiras; cálculo dos rácios de liquidez, de solvabilidade e de rentabilidade; análise das valias de gestão do empresário e das vantagens competitivas da empresa.
Capital	Quantitativa	Análise do património da empresa; cálculo de rácios de endividamento e estrutura de capital; análise da autonomia financeira.
Condições	Qualitativa e Quantitativa	Análise económica; cálculo de rácios de exploração e de rentabilidade; análise de sensibilidade; análise da envolvente micro e macroeconómica.
Colateral	Qualitativa e Quantitativa	Análise das garantias apresentadas; sua liquidez e valor de mercado.

Fonte: Elaboração Própria

4.3.2.1. Principais Indicadores Económico-Financeiros

A informação quantitativa utilizada na análise de crédito baseia-se nos indicadores económico-financeiros, abaixo indicados, e obtidos a partir das demonstrações financeiras das empresas:

Tabela 13 – Principais Rácios Utilizados na Análise de Crédito

Rácio	Fórmula de Cálculo	Valores de referência	
Análise Económica e Financeira			
Estrutura	Estrutura das aplicações	$\frac{\text{Aplicação } Y}{\text{Total das Aplicações}} \times 100$	---
	Estrutura das Origens	$\frac{\text{Origem } X}{\text{Total das Origens}} \times 100$	---
	Estrutura dos Rendimentos	$\frac{\text{Rendimento } Y}{\text{Total dos Rendimentos}} \times 100$	---
	Estrutura dos Gastos	$\frac{\text{Gasto } X}{\text{Total dos Gastos}} \times 100$	---
Liquidez	Liquidez Geral	$\frac{\text{Activo corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$	1
	Liquidez Reduzida	$\frac{\text{Activo corrente} - \text{Inventários}}{\text{Passivo Corrente}}$	1
	Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Corrente}}$	---
Solvabilidade e Autonomia	Solvabilidade	$\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}}$	40%
	Autonomia Financeira	$\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Total das Aplicações}}$	25%
	Autonomia Financeira ajustada	<i>Inclui nos capitais próprios suprimentos consolidados e prestações acessórias de capital.</i>	---
	Autonomia Financeira CP	$\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo Bancário CP}}$	100%
	Autonomia Financeira MLP	$\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo Bancário MLP}}$	100%
Funcionamento	Prazo Médio de Recebimentos (PMR)	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Volume de Negócios} \times (1 + \text{IVA})} \times 365$	Comparar com PMP
	Prazo Médio de Pagamentos (PMP)	$\frac{\text{Fornecedores}}{(\text{Compras} + \text{FSE}) \times (1 + \text{IVA})} \times 365$	Comparar com PMR
	Duração Média dos Inventários	$\frac{\text{Inventário Médio de } *}{\text{Gasto com } *} \times 365$ <small>* Mercadorias/ Produtos Acabados / Matéria-prima</small>	---
Rendibilidade	Rendibilidade dos Capitais Próprios	$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}}$	15%
	Rendibilidade do Negócio	$\frac{\text{Cash Flow}}{\text{Volume de Negócio}}$	2%

Período de Recuperação de Empréstimos	$\frac{\text{Empréstimos em dívida}}{\text{Autofinanciamento}^{14}}$	---
Endividamento	$\frac{\text{Passivo Bancário – Caixa e Depósitos}}{\text{Capitais Próprios ajustados}}$	50%
Análise da Viabilidade do Projecto		
Cash Flow	+ Resultado Líquido + Amortizações do exercício – Lucros extraordinários e extra-funcionais + Perdas extraordinárias e extra-funcionais ¹⁵	Comparar com o serviço da dívida
Rácio do Serviço da Dívida	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Serviço da Dívida}^{16}}$	---
Valor Actualizado Líquido	$\sum_i \frac{\text{Cash Flow}_i}{(1+t)^i}, \text{ em que } t = \text{taxa de desconto}$	---
Taxa Interna de Rentabilidade	$\sum_i \frac{\text{Cash Flow}_i}{(1+TIR)^i} = 0, \text{ em que } t = \text{taxa de desconto}$	---

Fonte: Elaboração Própria

4.3.2.2. O Modelo de Classificação de Rating

A notação de *rating* que classifica o risco de crédito associado às empresas que solicitam financiamentos ao BCA é obtida através da ponderação de informação, tanto quantitativa, como qualitativa. A informação quantitativa baseia-se em indicadores económico-financeiros, obtidos a partir das demonstrações financeiras das empresas inseridas na Central de Balanços, e representam um peso de 70%, na ponderação total. Por seu lado a informação qualitativa contempla factores ligados ao mercado e à gestão, permitindo caracterizar a empresa nesses domínios. Estes factores representam 30% na ponderação total, sendo expectável que o bancário tenha conhecimento destas características e possa reflectir na Central de Balanços a sua sensibilidade em relação a elas, com a maior objectividade possível.

Tabela 14 - Factores Qualitativos no Cálculo do Rating

Factor de Avaliação do Perfil de risco		Objectivo
MERCADO	Grau de Vulnerabilidade/sensibilidade aos factores macroeconómicos	Aferir acerca da capacidade da empresa reagir às alterações da conjuntura económica
	Dimensão da Procura	Avaliar a dinâmica da procura do mercado pelos produtos da empresa, considerando, que é necessário relativizá-la em função da natureza do sector e das suas condições concorrenciais.

¹⁴ Neste âmbito, é considerado **Autofinanciamento** o indicador calculado, somando ao resultado líquido os gastos não desembolsáveis e subtraindo-lhe os rendimentos não desembolsáveis.

¹⁵ Forma de cálculo do BCA

¹⁶ Serviço da dívida é a soma dos juros financeiros e da amortização de capital suportados pela empresa.

	Crescimento do Mercado	Apreciar o crescimento do mercado em que a empresa se insere, considerando, que é necessário relativiza-lo em função da natureza do sector e própria evolução (sustentado, irregular, etc.)
	Ciclos de Venda	Avaliar as condições da procura, no que se refere à sua sazonalidade e estabilidade.
	Composição da carteira de produtos/ serviços	Analisar a carteira de produtos da empresa, quanto à sua diversidade e adequação às necessidades dos clientes, à oferta da concorrência, ao equilíbrio e ao ciclo de vida do <i>product-mix</i>
	Preços praticados	Concluir acerca da sensatez dos preços praticados pela empresa
	Notoriedade das marcas comercializadas	Avaliar acerca da qualidade e notoriedade das marcas comercializadas pela empresa, no que tange à imagem, qualidade, <i>design</i> , nível de serviço e quota de mercado.
	Grau de diversificação da carteira de clientes/ fornecedores	Analisar a composição e diversidade da carteira de clientes e fornecedores, no que respeita à sua adequação e dependência.
GESTÃO	Cumprimento face à Banca	Apreciar o cumprimento das responsabilidades contraídas junto de instituições financeiras.
	Cumprimento face ao Estado e outros entes públicos	Aferir o cumprimento das responsabilidades assumidas para com o Estado e Outros Entes Públicos.
	Cumprimento face aos fornecedores	Aferir o cumprimento das responsabilidades contraídas junto de fornecedores.
	Cumprimento de compromissos assumidos com clientes	Apreciar o cumprimento dos prazos de entrega e das especificidades dos produtos.
	Capacidade de oneração hipotecária	Analisar a qualidade do património detido pela empresa, em termos de nível de oneração hipotecária e exequibilidade das garantias prestadas (morosidade e onerosidade).
	Empenhamento e capacidade da equipa de gestão	Concluir acerca da equipa de gestão da empresa, em termos de papel e envolvimento dos níveis superiores hierárquicos na condução da empresa; capacidade e estabilidade da equipa de gestão para gerir o negócio; e adequação do estilo de gestão aos requisitos do negócio.
	Ética profissional	Aferir o nível de ética profissional que a empresa tem na condução dos seus negócios, em termos do modo como os produtos são colocados no mercado (marca própria vs imitação; prática habitual de "dumping", etc.), do contributo dos Relatórios e Contas para a credibilidade/imagem externa da empresa e da seriedade nas negociações ("bom nome" do cliente).
	Experiência no ramo	Avaliar a experiência que os empresários têm no sector e o sucesso que já tiveram noutros empreendimentos.

Fonte: Elaboração Própria

A Central de Balanços produz, igualmente, algumas mensagens de alerta sobre eventuais problemas indiciados pelos rácios/ indicadores, ou pela sua evolução.

Tabela 15 - Mensagem de Alerta da Central de Balanços e Condições que as Determinam

Indicador	Critério	Mensagem de Alerta
Autonomia Financeira	Diminuição superior a 20%, em relação ao ano anterior	"Aumento da dependência financeira perante credores."
Cobertura do Activo Fixo, por capitais permanentes	Rácio menor que 1	"Verificar se os activos fixos não estarão a ser financiados por créditos de curto prazo."
Recebimentos de Exploração / Pagamentos de Exploração	Rácio menor que 1	"A empresa revela insuficiências de liquidez."
Cobertura dos Encargos Financeiros	Diminuição superior a 25%, em relação ao ano anterior	"Diminuição significativa do montante disponível para cobrir os custos financeiros da empresa."
Rendibilidade do Capital Próprio	Rácio inferior ou igual a 2%	"A rendibilidade do investimento é muito baixa."
Prazo médio de recebimentos	Aumento superior a 25%	"Eventuais dificuldades de tesouraria por dificuldades de cobrança dos clientes. Verificar adequação ao PMP."
Prazo médio de pagamentos	Diminuição superior a 25%	"Verificar adequação ao PMR."
Duração Média dos inventários	Aumento superior a 25%	"Verificar eventual dificuldade de vendas."
Capital Próprio	Inferior a 0	"A empresa está tecnicamente falida."
Capitais Permanentes/ Aplicações	Diminuição superior a 25%	"Possibilidade de desequilíbrios estruturais."
Volume de Vendas	Diminuição superior a 10%	"Redução da actividade: verificar razões"
Cash Flow Operacional	Inferior ao serviço da dívida	"Forte probabilidade de incumprimento do serviço da dívida."

Fonte: Elaboração Própria

Para efeitos de classificação das empresas, os níveis de risco variam de AAA (sem risco) a C (risco máximo), conforme tabela seguinte:

Tabela 16 - Classificação das Empresas, por níveis de risco

Nível de Risco	Qualificação
AAA	Crédito da melhor qualidade
AA	Crédito de alta qualidade
A+	Crédito de boa qualidade
A	
A-	
BB+	Capacidade adequada para cumprir as obrigações
BB	
BB-	
B+	Incerteza acerca da capacidade da empresa para satisfazer as suas obrigações
B	
B-	
C	Risco de não pagamento do capital e dos juros

Fonte: Elaboração Própria

Esta notação, não sendo decisiva para a concessão do crédito, é considerada no processo, sendo parte integrante da proposta técnica e comercial que seguirá para decisão superior.

A proposta técnica e comercial é, ainda, acrescida de um parecer da DGR, caso a empresa acumule créditos superiores a 20.000 contos ou se encontre em situação de falência técnica. Nestes casos, ou sempre que a agência ou o Gabinete de Empresas, considerarem conveniente, a DGR é chamada a posicionar-se sobre o risco de crédito associado à empresa, e à operação em concreto. A diferença fundamental desse parecer, em relação aos anteriores, é ser despido de relacionamento.

Após elaboração da proposta de crédito, resultante da análise realizada sobre os dados qualitativos e quantitativos da empresa, e reunidos os respectivos pareceres, o passo seguinte é o de expor a operação aos comités que irão aprovar ou não o crédito solicitado. Nesta fase, uma questão reiterada pelos analistas diz respeito ao seu grau de convencimento pessoal na operação de crédito. Não é possível convencer, quando não se está convencido!

4.3.3. A decisão

A decisão é colegial e tomada no âmbito dos comités anteriormente descritos, sendo que a maior parte dos processos referentes às PME's são deliberados, ou ao nível do CRR, ou do CRAD, ascendendo para a CE consoante o montante envolvido na operação.

No CRR, a decisão é tomada pela Direcção Comercial da respectiva região, sendo que o processo é apresentado pela gerência da agência, ou pela coordenação do Gabinete de Empresas; No CRAD as propostas oriundas das agências são apresentadas pela Direcção Comercial da região, enquanto o Gabinete de Empresas é representado pela sua coordenação regional; A CE responde pelas solicitações que ultrapassem os níveis inferiores ou que, por alguma razão, estejam fora do normalizado.

A resolução passa pela apresentação da proposta pelos respectivos responsáveis, e pelo reexame colegial do *dossier* da empresa, discutindo-se os seus vários aspectos. Após essa discussão, em geral minuciosa, chega-se à questão do sim ou não, ou sim condicional, ou ainda não provisório, aberto para o preenchimento de novas informações solicitadas pela comissão.

De notar, que tal decisão será sempre ou um sim, e o banco estará a assumir certo nível de risco, ou um não, e o banco poderá estar a perder um bom negócio. Não importa se a decisão acontece por maioria absoluta ou por consenso, o facto é que ocorrerá por um critério sim ou não, apesar de todos os cuidados que a antecederam.

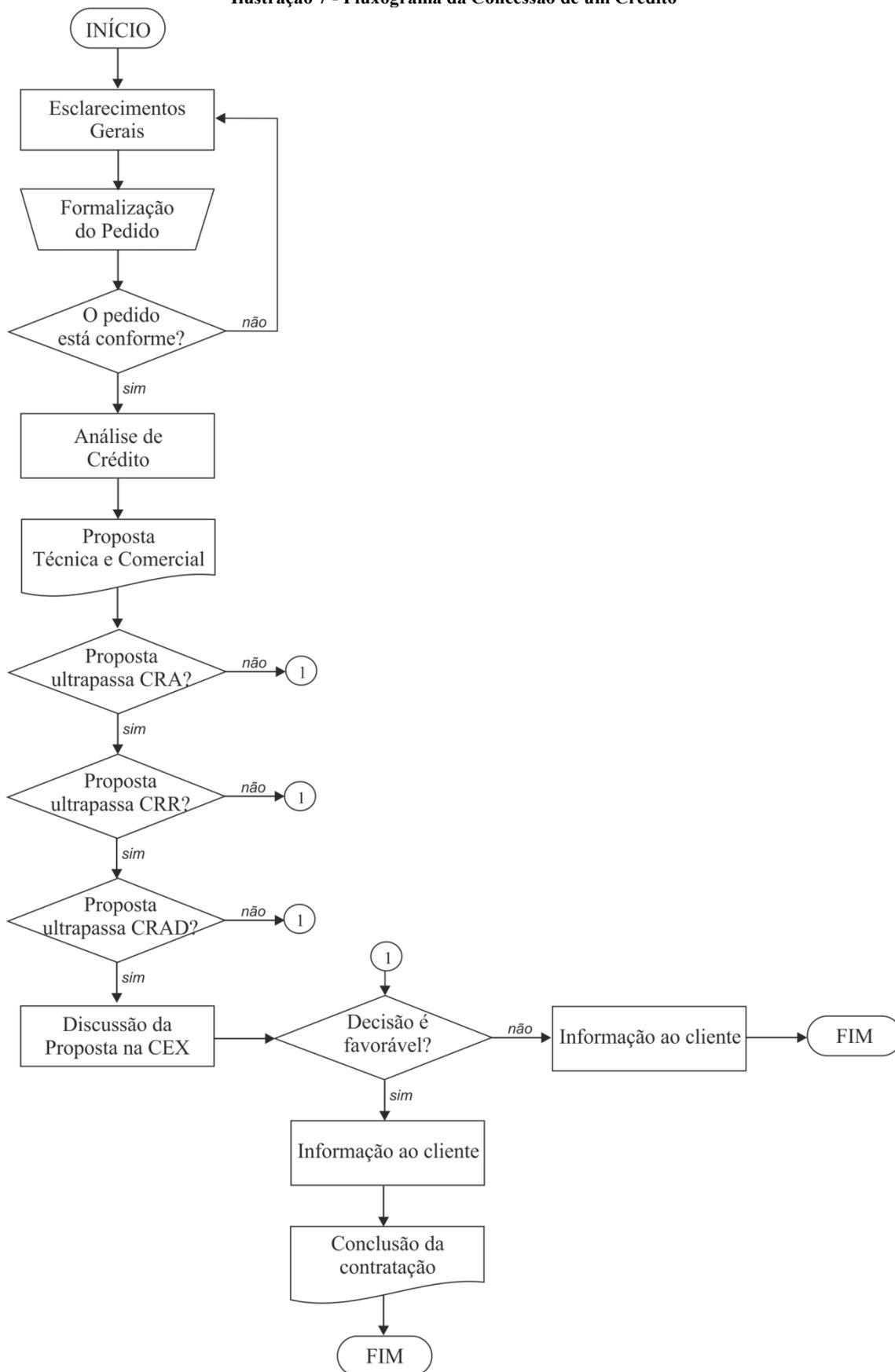
4.3.4. O controlo

Aprovado o crédito e determinadas as condições de sua concessão, é elaborada a carta contrato e eventuais escrituras sobre as garantias. Estas serão o último recurso do banco, em caso de incumprimento, encetando-se os maiores esforços no sentido de evitar atingir o ponto da sua execução.

Procura-se fazer um acompanhamento da situação do tomador do crédito, por forma a identificar eventuais sinais de incumprimento. Havendo estes sinais, o banco procura perceber as razões na sua origem e os seus efeitos no tempo e, sendo necessário, aposta na renegociação das condições inerentes ao financiamento, como prazo, valor da prestação e data de sua liquidação, através da reestruturação dos créditos problemáticos. Essa gestão fica sob responsabilidade da agência, até aos 90 dias de incumprimento, prazo em que passa para a Unidade de Recuperação do BCA.

Nesse sentido, o processo de gestão de risco de crédito das pequenas e médias empresas no BCA pode ser esquematizado da seguinte forma:

Ilustração 7 - Fluxograma da Concessão de um Crédito



Fonte: Elaboração Própria

5. LINHAS DE ORIENTAÇÃO AOS PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS

“Os pequenos empreendedores, quando chegam ao banco, não sabem bem o que querem.” Esta afirmação foi recorrente durante a pesquisa realizada e o presente trabalho assume o objectivo de colmatar esse problema, que afecta tanto o empresário, que tem maiores dificuldades em aceder aos produtos de crédito, como o banco, cuja eficiência operacional e rentabilidade são francamente prejudicadas. É, pois, na certeza de que, com o conhecimento prévio da forma de análise, o empresário poderá se antecipar às exigências, evitando perda de tempo, recursos e frustrações, que se realizou a pesquisa, que ora se tenciona complementar com a explanação das seguintes linhas de orientação destinadas aos pequenos e médios empresários cabo-verdianos, que pretendam aceder ao financiamento bancário.

i. Adequar a finalidade do financiamento ao produto de crédito bancário pretendido.

Um apoio à importação, um financiamento para investimento ou modernização ou, ainda, para cobertura de *deficits* de tesouraria requerem produtos de crédito bancário diferentes, e sobre os quais é importante que o empresário tenha um conhecimento prévio, para melhor negociar com o banco. Por outro lado, o montante do crédito deve ser justificado por carências efectivas e limitado a essas necessidades, evitando-se excessos que poderão ocasionar prejuízos. Quanto ao prazo de reembolso do crédito, este não deve ser superior à vida útil do bem adquirido.

Tabela 17 - Produto de Crédito versus Finalidade

Produto de Crédito Bancário	Prazo	Finalidade
Descoberto bancário	Muito Curto Prazo	Financiamento de necessidades pontuais de tesouraria
Conta caucionada	Curto Prazo (6 meses)	Apoio à tesouraria
<i>Factoring</i>	Curto Prazo (6 meses)	Apoio à tesouraria; antecipação de recebimentos futuros.
Crédito Comercial em conta corrente	Curto/ Médio Prazo (até 2 anos)	Apoio à tesouraria / Apoio ao Investimento (até 2 anos)
Empréstimo em conta corrente	Médio/ Longo prazo	Apoio ao Investimento
Leasing	Médio/ Longo prazo	Apoio ao Investimento
Crédito Documentário	Curto Prazo	Apoio à Importação

Garantias e Avais	---	Reforço da confiança, por exemplo em contratações externas
-------------------	-----	--

Fonte: Elaboração Própria

ii. Promover um diálogo franco e honesto com o banco.

Existe, muitas vezes, a tendência para ocultar informação pessoal e uma retracção instantânea no que diz respeito a ceder dados sobre a situação financeira e patrimonial da empresa e/ou do seu proprietário. No entanto, no que refere ao financiamento, o banco deve ser visto como um parceiro de negócio, que tendo informação material e relevante, poderá apoiar a empresa, orientando-a no melhor produto, fazendo recomendações de melhoria e estimulando o seu crescimento. O crédito, mais não é, do que um negócio, assente numa relação de confiança, que se pretende vantajoso, tanto para quem o recebe, como para quem o concede.

iii. Evitar artifícios de ‘contabilidade criativa’

Para além destes artifícios ressaltarem imediatamente aos olhos experientes do analista de crédito, contribuindo para a deterioração da reputação da empresa, acabam por revelar uma situação adulterada, com rácios incongruentes e volume de negócio corrompido. As empresas que não registam todo o seu facturamento, são prejudicadas na análise de crédito e na avaliação da sua capacidade de pagamento, obtendo limites de crédito aquém das suas necessidades, ou mesmo, tendo sua solicitação de crédito recusada. Outra realidade premente é a das empresas que não mantêm qualquer contabilidade, ou por não obrigatoriedade fiscal, ou por incumprimento da gestão. A estas, fica a ressalva da importância desse instrumento de apoio à tomada de decisão, não apenas para o acesso ao financiamento, mas para a prosperidade do próprio negócio.

iv. Utilizar a conta bancária nos pagamentos e recebidos efectuados.

O relacionamento bancário, reflectido no histórico das movimentações da(s) conta(s) é um importante factor utilizado na análise do crédito, pelo que as empresas que não movimentam as suas contas bancárias acabam sendo prejudicadas na avaliação da sua capacidade de pagamento.

v. Procurar conhecer o negócio, e o mercado onde este se insere, antes de procurar financiamento.

É através do conhecimento do mercado, dos seus potenciais/ actuais clientes, fornecedores e principais concorrentes, e do potencial de rendimentos, gastos e consequentes resultados, que o empresário pode saber (i) se o negócio compensa, se está no caminho certo e quais os ajustes a fazer durante o percurso para garantir o sucesso da sua empresa, (ii) qual o financiamento que necessita e (iii) se terá capacidade para o cumprimento do serviço da dívida.

A melhor forma de o fazer é através da elaboração de um plano de negócios, que existindo, é parte essencial da documentação analisada no processo de concessão de crédito. Fazer um plano de negócios é caro e inacessível, dirão muitos, mas muitas vezes a pesquisa mais eficaz é aquela que se faz questionando as pessoas ao redor ...

vi. Solicitar financiamento em função de projectos, não de ideias.

Existe uma noção generalizada de que o sucesso do negócio depende única e exclusivamente de uma ideia brilhante. Sim, de facto, muitas empresas surgem a partir de ideias inovadoras, mas são mais ainda aquelas que ganham mercado e se tornam líderes apenas fazendo o que seus concorrentes já fazem, porém de forma mais eficiente.

Uma boa ideia não é garantia, nem de sucesso, muito menos de financiamento. Este é concedido em função do projecto, da sua capacidade de gerar fluxos que permitam o pagamento das obrigações financeiras futuras, derivadas do serviço da dívida, do nível de autofinanciamento, que é visto pelo banco como um indicador de comprometimento do empresário, e finalmente, da qualidade das garantias apresentadas, cujas exigências podem diminuir consideravelmente em função da qualidade do projecto apresentado.

vii. Evitar o crédito vencido

Outra ideia generalizada é a de que, desde que se pague os juros de mora, o crédito vencido não é um problema de maior, mas, na verdade, este tem consequências que importa conhecer: (i) o empresário passa a contar da lista negra do BCV, que através da Central de Risco de Crédito emite alertas de ‘mau pagador’ para todas as outras instituições de crédito; e (ii) o banco pode passar a cobrar *spreads* mais elevados, em

operações futuras, pois que o histórico de relacionamento fica estigmatizado. Portanto, **encontrando-se em uma situação de potenciais problemas de liquidez, deve contactar o banco e procurar soluções, antes que entre em incumprimento bancário.**

Estas recomendações vão principalmente no sentido de reforçar a confiança e o diálogo entre as contrapartes da operação de crédito, pois que esta, a **confiança**, é a base do sucesso.

Por fim, importa referir que **o crédito bem-sucedido cria meios de pagamento, alargando a massa monetária em circulação**, proporcionando uma maior capacidade de financiamento às empresas e particulares, por parte do banco, dinamizando a economia, e contribuindo para o desenvolvimento do sector privado, em particular, e da economia do país, em geral. Aliás, *“quando a maré sobe, todos os barcos sobem junto”*, já refere o dito popular chinês.

6. CONCLUSÕES

Esta pesquisa objectivou descrever o processo de gestão de risco de crédito das PME's, visto enquanto risco de inadimplência, e incidiu sobre o banco líder do mercado financeiro cabo-verdiano, o BCA. Pretendeu-se identificar as práticas de gestão de risco de crédito em uso nesta unidade bancária, os principais rácios e indicadores económico-financeiros utilizados na análise, bem como, os factores qualitativos ponderados no cálculo do risco de crédito, na certeza de que, o conhecimento prévio do processo e dos factores analisados traz benefícios aos empresários, poupando tempo, evitando frustrações e facilitando o acesso ao financiamento bancário.

O risco de crédito é, de longe, o que mais afecta as instituições bancárias em Cabo Verde, e o BCA não é excepção. Os níveis de crédito vencido vêm batendo recordes devido ao declínio do rendimento das famílias e das empresas, facto que vem forçando o banco a aumentar o nível de exigência do processo de análise de crédito, e causando a diminuição do nível de crédito concedido, principalmente, às categorias mais problemáticas, onde incontornavelmente as PME's se inserem.

Estas unidades empresariais possuem características singulares que dificultam a análise de crédito, destacando-se uma elevada simbiose entre o proprietário e a empresa e a falta de fidelidade dos seus demonstrativos financeiros, quando existem. Fica, assim, dificultada a transmissão de uma imagem credível por parte da empresa, condição necessária para a obtenção de financiamento.

Do estudo realizado, conclui-se que a gestão de risco de crédito das PME's no BCA é um processo de análise subjectiva, baseado em factores tanto qualitativos, como quantitativos, e que busca aferir o carácter, a capacidade, o capital, as condições e o colateral do solicitante. Identificam-se como factores relevantes nessa análise, aqueles que determinam a capacidade do tomador do crédito fazer face às suas obrigações futuras decorrentes do serviço da dívida, incidindo, principalmente, sobre o histórico comercial do cliente e sobre os rácios financeiros de endividamento, liquidez, autonomia financeira e rendibilidade da empresa. Conclui-se que, no caso específico das PME's, os factores qualitativos referentes ao proprietário/ sócio-gerente da empresa, sua condição profissional e patrimonial, experiência e capacidade de gestão, são especialmente relevantes. Destacam-se, igualmente, como decisivos o histórico de

relacionamento bancário, a qualidade do projecto apresentado e o grau de liquidez da garantia associada.

Nesse sentido, observou-se que a decisão é antecedida e fundamentada por uma análise comercial, económico-financeira, da viabilidade do projecto e de sensibilidade, consoante o caso e o tipo de cliente. O solicitante do empréstimo deve, assim, ceder informações fiáveis que permitam ao banco aferir a sua capacidade futura de pagamento, condição que suportará a decisão de concessão do crédito, pelos órgãos competentes.

Por outro lado, constatou-se pouca utilização dos modelos de análise de risco de crédito, referenciados internacionalmente. Existe um modelo de *scoring*, mas que apenas é aplicado à análise de solicitações de Crédito Habitação, ou seja, a clientes particulares, e não são utilizados quaisquer modelos de previsão de insolvência. Destaca-se, no entanto, que o processo de análise incorpora um modelo de *rating*, cuja classificação de risco de crédito, não sendo decisiva para a concessão do financiamento, irá fazer parte das informações espelhadas na proposta de crédito e no dossier da empresa, levado ao comité de risco competente para decisão. É de notar a existência de uma Central de Balanços, base de dados que reúne informação maioritariamente quantitativa, mas também qualitativa, sobre os clientes actuais e passados do BCA, constituindo um importante instrumento de análise do risco associado, não apenas a uma unidade empresarial, mas permitindo também tirar conclusões mais abrangentes, ao nível do sector.

As PME's demonstram, efectivamente, imensas fragilidades, estando-lhes associada uma elevada taxa de mortalidade e de incumprimento. Paralelamente a estes factos, um problema recorrentemente mencionado pelos protagonistas da análise de crédito foi a falta de informação com que o empresário interpela o banco ao procurar financiamento. Nesse sentido, as linhas de orientação constituem, na opinião do investigador, o principal contributo deste trabalho. Procurou-se através delas expor algumas dificuldades que podem ser colmatadas através do diálogo e da capacitação adequada do empresário, nomeadamente, a necessidade de: (i) adequar a finalidade do financiamento do produto de crédito; (ii) promover um diálogo franco entre as contrapartes; (iii) evitar artifícios de contabilidade criativa; (iv) utilizar a conta para as movimentações monetárias; (v) investigar o mercado em que se insere o negócio; (vi) procurar

financiamento em funções de projectos reais e fundamentados e; (vii) evitar o crédito vencido, renegociando com o banco, sempre que necessário.

No decorrer do trabalho observaram-se dificuldades que importa realçar. O limitado acervo bibliográfico das bibliotecas locais, cujos títulos encontram-se, muitas vezes, desactualizados, foi uma delas, mas a mais importante limitação deste estudo é a área de secretismo e confidencialidade que existe ao redor do crédito, dificultando sobremaneira o acesso à informação e a sua utilização.

Em jeito de recomendação ao banco estudado, reitera-se os ganhos associados à implementação de modelos de análise de crédito, menos subjectivos e dependentes da função humana. Com isso, recomenda-se fundamentalmente a melhoria do actual modelo de gestão de risco de créditos padronizando e atribuindo pesos aos elementos-chave, devido a subjectividade do mesmo, uma vez que o desfecho da análise sobre os factores depende do entender de cada especialista.

Entende-se que o estudo em apreço pode ser o ponto de partida para a elaboração de um manual que espelhe os procedimentos de todas as instituições financeiras cabo-verdianas, destinado à capacitação do pequeno e médio empresário. Sugere-se, igualmente, a análise do modo de determinação do preço do crédito. Outro desafio poderá ser o estudo do envolvente comportamental associado ao crédito. Por fim, é objectivo pessoal do investigador, provavelmente ao nível de um programa doutoral, desenvolver um modelo de previsão de análise de risco de crédito aplicado às pequenas e médias empresas, baseado nas mais recentes técnicas estatísticas.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, M., Ross, E. 2000. *A visão dos bancos em relação aos micro e pequenos empresários*. Working paper no. 24, Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração, Florianópolis, Brasil.

Altman, E. 1968. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609.

Altman, E., Baidya, T., Dias, L., 1979. Previsão de problemas financeiros em empresas. *Revista de Administração de Empresas*, 19(1): 17-28.

Altman, E., Caouette, J., Narayanan, P. 1998. Credit risk measurement and management: The ironic challenge in the next decade. *Financial Analyst Journal*, 54 (1): 7-11.

Altman, E., Haldeman, R., Narayanan, P. 1977. Zeta Analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking and Finance*, 1(1): 29-54.

Altman, E.I., Saunders, A. 1998. Credit risk measurement: Developments over the last 20 years. *Journal of Banking & Finance*, 21, 1721-1742.

Andrade, F. 2003. Modelos de risco de crédito. *Tecnologia de Crédito*, 38: 23-53. http://www.serasaexperian.com.br/serasaexperian/publicacoes/revistas/2003/38/revista_0203.htm, acessado em 04 de Outubro de 2014.

Banco Mundial. 2013. *Visão geral do relatório sobre o desenvolvimento mundial de 2014: Risco e oportunidade — Gestão do risco para o desenvolvimento*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Basel Committee on Banking Supervision. 2003. *Credit ratings and complementary sources of credit quality information*. Bank of International Settlement: Basel, Switzerland. http://www.bis.org/publ/bcbs_wp3.pdf, acessado em 05 de Outubro de 2014.

Basel Committee on Banking Supervision. 2004. *Principles for the management and supervision of interest rate risk*. Bank of International Settlement: Basel, Switzerland. <http://www.bis.org/publ/bcbs108.pdf>, acessado em 05 de Outubro de 2014.

Batista, A. 1996. *A gestão do crédito como vantagem competitiva* (2ª edição). Porto: Vida Económica.

BCA. 2013. *Relatório do governo societário*, Praia: BCA.

BCA. 2014. *Relatório e contas 2013*, Praia: BCA.

BCV. 2012. *Guia do consumidor bancário*, Praia: BCV.

BCV. 2013^a. *Relatório Anual 2013*, Praia: BCV.

BCV. 2013^b. *Relatório de estabilidade financeira 2013*, Praia: BCV.

BCV. 2014^a. *Boletim de estatísticas agosto 2014*, Praia: BCV.

- BCV. 2014b. <http://www.bcv.cv/vPT/Supervisao/centralderiscodecredito/Paginas/CRC.aspx>.,
acedido em 20 de Outubro de 2014.
- Beaver, W. 1966. Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 14(5), 71-111.
- Berger, A., Udell, G. 1995. Relationship lending and lines of credit in small firms. *Journal of Business*, 68(3): 351-379.
- Berger, A., Udell, G. 1998. The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22 (6): 613-373.
- Berger, A., Udell, G. 2002. Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure. *The Economic Journal*, 112 (447): 32-53.
- Bernstein, P. 1997. *Desafio aos deuses: A fascinante história do risco* (16ª edição). Rio de Janeiro: Editora Campos.
- Bertucci, L., Guimarães, J., Bressan, V. 2003. *Condicionantes de inadimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas*. Working paper no. 27. Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração, Rio de Janeiro, Brasil.
- Bessis, J. 2002. *Risk management in banking* (2th edition). Chichester: John Wiley & Sons.
- Boot, A. 2000. Relationship banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 9: 7-25.
- Brito, G., Neto, A. 2008. Modelo de classificação de risco de crédito de empresas. *Revista de Contabilidade Financeira da Universidade de São Paulo*, 19 (46), 18-29.
- Caiado, A.; Caiado, J. 2008. *Gestão de instituições financeiras* (2ª edição). Lisboa: Edições Sílabo.
- Camargos, M. A., Camargos, M. C., Silva, F., Santos, F., Rodrigues, P. 2010. Fatores condicionantes de inadimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas do estado de minas gerais. *Revista da Administração Contemporânea*, 14(2): 333-352. <http://www.anpad.org.br/>, acessado em 29 de Setembro de 2014.
- Camargos, M., Lima, J. 2008. *Modelo preditivo de inadimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas*. XXVIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Rio de Janeiro. http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2008_tn_sto_071_503_10724.pdf, acessado em 30 de Setembro de 2014
- Caouette, J., Altman, E., Narayanan, P. Nimmo, R. 2008. *Managing credit risk: The great challenge for the global financial markets* (2nd edition). New Jersey: John Wiley & Sons.

- Capon, N. 1982. Credit scoring systems: a critical analysis. *Journal of Marketing*, 46 (2): 82-91.
- Duarte Junior, A. 2001. Risco: definições, tipos, medição e recomendações para seu gerenciamento. In: Lemgruber, E. et al. (Org.). *Gestão de risco e derivativos: Aplicações no Brasil*. São Paulo: Atlas.
- Durand, D. 2009. *Risk elements in consumer instalment financing*. Financial Research Program – Studies in consumer installment financing. New York: National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/chapters/c9260.pdf>, acessado em 30 de Setembro de 2014.
- Fernandes, C., Peguinho, C, Vieira, E., Neiva, J. 2013. *Análise financeira: teoria e prática* (2ª edição). Lisboa: Edições Sílabo.
- Figueiredo, R. 2001. *Temas fundamentais para as micro e pequenas empresas*. Brasília: SEBRAE.
- Fitch Ratings. 2014. *Definitions of ratings and other forms of opinion*. https://www.fitchratings.com/web_content/ratings/fitch_ratings_definitions_and_scales.pdf, acessado em 05 de Outubro de 2014.
- Garcia-Appendini, E. 2007. *Soft information in small business lending*. EFA 2007 Ljubljana Meetings Paper. <http://ssrn.com/abstract=968178>, acessado em 11 de Outubro de 2014.
- Garcia-Appendini, E. 2011. *Lending to small businesses: The value of soft information*. <http://ssrn.com/abstract=1750056>, acessado em 11 de Outubro de 2014.
- Gilham, B. 2000. *Case study research methods*. London: Continuum.
- Gitman, L., Zutter, C. 2012. *Principles of managerial finance* (12th edition). London: Prentice Hall.
- Gonçalves, A. 2011. *O contrato de confirming ou contrato de gestão de pagamentos a fornecedores*. Lisboa: Almedina.
- Größl, I., Levratto, N. 2004. *Problems of evaluating small firm's quality as a reason for unfavourable loan conditions*. Working paper No 0406014. EconWPA. <http://128.118.178.162/eps/fin/papers/0406/0406014.pdf>, acessado em 11 de Outubro.
- Guimarães, A. 2008. *Avaliando a classificação de risco de crédito em operações indiretas com garantia de fundo de aval*. Revista do BNDES. 15 (30): 39-61.
- Harper, M. 1984. *Small business in the third world*, New York: John Wiley & Sons.
- Hartley, J. 1995. *Case studies in organizational research. in Essential guide to qualitative methods in organizational research*. London: Sage Publications.
- IFB. 1997. *Financiamento e crédito bancário* (2ª edição). Lisboa: IFB
- INE. 2014. *IV Recenseamento empresarial 2012*. Praia: INE.
- Jorion, P. 2007a. *Financial risk manager handbook* (4rd edition). New Jersey: John Wiley & Sons.

- Jorion, P. 2007b. *Value at risk: The new benchmark for managing financial risk* (3rd edition). New York: McGraw-Hill.
- Leebaert, D. 2006. *How small businesses contribute to u.s. economic expansion*. eJournal USA: Economics Perspectives. <http://photos.state.gov/libraries/amgov/30145/publications-english/EJ-entrepreneurship-0106.pdf>, acedido em 19 de Setembro de 2014
- Leone, N. 1991. A dimensão física das pequenas e médias empresas (pme's): À procura de um critério homogeneizador. *Revista de Administração de Empresas*, 31 (2): 53-59.
- Leone, N. 1999. As especificidades das pequenas e médias empresas. *Revista de Administração de Empresas*, 34 (2): 91-94.
- Levine, R. 1997. Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 25: 688-726.
- Marconi, M., Lakatos, E. 2003. *Metodologia científica* (5ª edição). São Paulo: Atlas.
- Mateus, A. 2006. *Cálculo financeiro* (5ª edição). Lisboa: Edições Sílabo.
- Matias, M. 2009. O relacionamento bancário e o financiamento das pme: Uma revisão de literatura. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*. 8(1): 21-31.
- McCracken, D., 1988. *The long interview*. Newbury Park, CA: Sage.
- MOODY'S. 2014a. *Rating symbols and definitions*. https://www.moodys.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_79004, acedido em 05 de Outubro de 2014.
- MOODY'S. 2014b. <https://www.moodys.com/Pages/amr002002.aspx>, acedido em 05 de Outubro de 2014.
- Neves, J. 2007. *Análise financeira – Técnicas fundamentais*. Lisboa: Texto Editores
- Ohlson, J. 1980. Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18 (1): 109-131
- Olsson, C. 2002. *Risk management in emerging markets: how to survive and prosper*. London: Prentice Hall.
- ONU. 2011. *Estudo sobre a melhoria do ambiente de negócios em cabo verde*. Praia: Organização das Nações Unidas.
- ONU. 2013. *Relatório sobre o desenvolvimento mundial de 2014*. Washington: ONU.
- Palmuti, C., Picchiali, D. 2012. Mensuração do risco de crédito por meio de análise estatística multivariada. *Revista Economia Ensaios*, 26 (2): 7-22. <http://www.seer.ufu.br/index.php/revistaeconomiaensaios/article/viewFile/14808/12192> acedido em 29 de Setembro de 2014
- Paxson, D., Wood, D. 1998. *The blackwell encyclopedia of management*. Massachusetts: Blackwell Publishers Ltd

- Saunders, A., Cornett, M. 2006. ***Financial institutions management: a risk management approach*** (5th edition). New York: McGraw Hill.
- Schrickel, W. 1998. ***Análise de crédito: Concessão e gerência de empréstimos*** (4ª edição). São Paulo: Editora Atlas.
- Schumpeter, J. 1912. ***The theory of economic development***. Traduzido do alemão por Redvers Opie, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1934.
- Silva, J. 1993. ***Análise e decisão de crédito***. São Paulo: Atlas.
- Silva, J. 2000. ***Gestão e análise de risco de crédito*** (4ª edição). São Paulo: Atlas.
- Somerville, R., Taffler, R. 1995. Banker judgement versus formal forecasting models: the case of country risk assessment. ***Journal of Banking & Finance***, 19: 281-297.
- Strauss, S. 2006. Government's role in encouraging small business, ***eJournal USA: Economics Perspectives***, <http://photos.state.gov/libraries/amgov/30145/publications-english/EJ-entrepreneurship-0106.pdf>, acessado em 19 de Setembro de 2014.
- Udell, G. 2008. What's in a relationship? The case of commercial lending. ***Business Horizons***. 51: 93-103.
- Vilelas, J. 2009. ***Investigação: O processo de construção de conhecimento***. Lisboa: Edições Sílabo.
- Weston, J, Brigham, E. 1975. ***Financial management***. New York: Rinehart and Winston.
- World Bank. 1989. ***World development report 1989***. Washington: World Bank.
- Yin, R. 2001. ***Estudo de caso: Planejamento e métodos*** (2ª edição). Traduzido do inglês por Daniel Grassi. Porto Alegre: Bookman.
- Yunus, M. 1998. ***Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty***, London: Aurum Press.
- Zonatto, V., Beuren, I. 2010. Categorias de risco evidenciadas nos relatórios de administração de empresas brasileiras com ADR's. ***Revista Brasileira de Gestão de Negócios***, 12(35): 141-155.