

O SOBREENDIVIDAMENTO NO CRÉDITO À HABITAÇÃO  
EM CABO VERDE

Bernardete do Rosário Monteiro Cardoso

Proposta de Tese de Mestrado em Gestão de Empresas

Orientador:

Prof. Doutor Amílcar Ramos, ISCTE, Business School, Departamento de Gestão

Co-orientador:

Prof. Mestre José Manuel Mendes, Director Comercial do Banco Interatlântico

Março de 2011

O SOBREENDIVIDAMENTO NO CRÉDITO À HABITAÇÃO EM CABO VERDE:  
UMA PROPOSTA

**Bernardete do Rosário Monteiro Cardoso**

Lombada –

Este Trabalho foi expressamente elaborado como Tese para efeito de obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresa, sendo apresentado no Instituto Universitário de Lisboa – *ISCTE - Business School*

Ao meu esposo José Manuel Carvalho  
À minha filha Solange,  
Aos meus pais e aos meus irmãos

## **Agradecimentos**

Esta dissertação não representa apenas o resultado de extensas horas de estudo, reflexão e trabalho durante as diversas etapas que a constituem. É igualmente o culminar de um objectivo académico a que me propus e que não seria possível sem a ajuda de um número considerável de pessoas.

Ao Professor Doutor Amílcar Ramos e Professor Mestre José Manuel Mendes, meus orientador e co-orientador respectivamente, que desde logo aceitaram a orientação deste trabalho. Expresso pois a minha gratidão pela especial atenção, disponibilidade, incentivo e apoio colocados na condução desta proposta de tese.

A todos os que possibilitaram a frequência deste mestrado, em especial a Isabel Costa (gerente da Agência do Palmarejo).

Às minhas colegas Marise e Vanice pela amizade e força transmitida para levar este projecto adiante.

A todos aqueles que ao longo desta epopeia me ajudaram na recolha e pesquisa bibliográfica. Especialmente na pessoa de Hernani Trigueiros, na pessoa de Hermelindo Gomes e da Assembleia Nacional na pessoa de Ana Jaqueline Marques da Silva.

## RESUMO

O crédito à habitação representa um dos mais importantes negócios da banca comercial cabo-verdiana. A sua expansão recente representa um peso expressivo na carteira de créditos dos bancos proporcionando uma boa rentabilidade e um aumento de fidelização do mutuário. Este tipo de crédito apresenta um risco controlado dado que em geral é suportado por garantia real (hipoteca do imóvel).

As transformações políticas e económico-sociais operadas em Cabo Verde ao longo da última década levaram com que a banca passasse a dar maior importância a este produto, o que conduziu a um rápido acesso das famílias ao crédito à habitação.

O nível de incumprimento dos créditos concedidos nos últimos anos (2000-2009), aliado à degradação da conjuntura económica, é um forte indício do início de problemas de endividamento das famílias no sector da habitação, pelo que o comportamento da carteira de créditos à habitação dos bancos comerciais levanta algumas preocupações

Numa tentativa de se perceber as razões para o incumprimento no sector habitação apresenta-se o seguinte estudo que procura determinar os atrasos do crédito à habitação seguindo os seguintes objectivos:

- Delinear um perfil socioeconómico dos incumpridores, contribuindo de forma mais eficaz para a tomada de decisão de concessão de crédito à habitação por parte dos bancos;
- Verificar a existência de relações entre as variáveis explicativas e o incumprimento, no sentido de identificar quais os determinantes para este fenómeno;
- Identificar possíveis segmentos populacionais mais frágeis e susceptíveis de entrar em incumprimento.

Para o efeito utilizamos o Modelo *Ordered Probit* com vista a aferir quais os factores que se podem apontar para explicar o atraso no cumprimento bancário no crédito à habitação e, conseqüentemente, estabelecer o perfil socioeconómico dos incumpridores nesse mesmo crédito.

Ficará demonstrado, relativamente aos resultados conseguidos, que o tipo de vínculo laboral, assim como as habilitações literárias não têm interferência na variação da probabilidade de qualquer nível de incumprimento. Em relação à idade, a propensão é para o incumprimento diminuir à medida que a idade aumenta. As famílias que residem na Praia e S. Vicente e Sal (meio urbano com maior número

de população) são as que estão em pior situação de incumprimento. As variáveis relativas à dimensão do agregado familiar quando aumentar originam uma variação positiva na probabilidade de pior situação de incumprimento, verificando-se a situação contrária para rendimento mensal. No entanto, as variáveis número de créditos na banca e grau de esforço vão no mesmo sentido e indicam que a probabilidade do mutuário entrar em contencioso varia no mesmo sentido da alteração daquelas variáveis.

## **ABSTRACT**

Mortgage is one of the leading commercial banking business of Cape Verde. Its recent expansion represents a significant weight in the credit portfolio of banks providing good returns and an increase in the borrower loyalty. This credit provides a controlled risk since, theoretically, the credits are backed by collateral security (mortgage on the property).

The political and socio-economic changes that took place in Cape Verde during the last decades have led the banking to give greater importance to this product, as well as to a rapid access of families to the housing credit market on the demand side.

The level of default of the loans granted in recent years (2000-2009), coupled with the degradation of the economic situation is a strong indication of the beginning of debt problems in the housing sector, so that the behavior of the portfolio of housing loans granted by the commercial banks raises some concerns.

The following study, in an attempt to understand the reasons for the loan default in the housing sector, seeks to determine the delays of mortgage loans according to the following objectives:

- Trace a socioeconomic profile of the offenders, contributing more effectively to decision making as far as granting housing loans by the banks is concerned;
- Check the existence of relationships between the observed variables and loan default, in order to identify the determinants for this phenomenon;
- Demonstrate the possible weakest segments of the population likely to go into default.

To this end we apply the Ordered Probit Model in order to assess which are the factors that may be pointed out to explain the delay in banking compliance as far as housing loans are concerned, and thus establish the socio-economic profile of the offenders in that same loan.

As for the results achieved, it is demonstrated that the type of employment link, as well as the qualifications do not interfere in the variation in probability of default at any level. Regarding age, the tendency is for failure decrease as age increases. Families who live in Praia, S. Vicente and Sal (the more populated urban areas) are those with the worst situation of default. The variables related to family size originate an increased when a positive change occurs in the probability of default in a worse case situation, verifying the opposite situation to the monthly income. However, the variables such as number of credits in the banking and degree of effort indicate that the probability of the borrower to go into litigation varies in the same direction of change of those variables.

# ÍNDICE

LISTA DE FIGURAS .....	iii
LISTA DE QUADROS .....	iv
LISTAS DE ABREVIACÕES .....	v
CAPÍTULO I Introdução .....	1
1.1. PROBLEMA.....	1
1.2. OBJECTIVO DO ESTUDO .....	4
1.3. METODOLOGIA.....	4
1.4. ESTRUTURA DO TRABALHO .....	5
CAPÍTULO II Evolução do Sector Bancário Cabo-verdiano .....	6
2.1. CONTEXTO HISTÓRICO.....	6
2.1.1. Período de 1864 a 1984 .....	6
2.1.2. Período de 1985 a 1995 .....	8
2.1.3. Período de 1996 a 2005 .....	10
2.1.4. Pós 2006 .....	10
2.2. FACTOR DE COMPETITIVIDADE ENTRE OS BANCOS.....	11
2.3. SÍNTESE.....	16
CAPÍTULO III O Crédito Bancário à Habitação .....	18
3.1. IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO À HABITAÇÃO NO CRÉDITO BANCÁRIO.....	20
3.2. EVOLUÇÃO DO CRÉDITO À HABITAÇÃO .....	22
3.3. ENDIVIDAMENTO E INCUMPRIMENTO .....	23
3.4. PERFIL DOS SOBREENDIVIDADOS .....	27
3.5. SÍNTESE.....	29
CAPÍTULO IV. Principais Linhas de Investigação Empírica Recentes .....	30
4.1. CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS E DEMOGRÁFICAS DOS MUTUÁRIOS .....	30
4.2. SÍNTESE.....	32
CAPÍTULO V – Análise do modelo .....	33
4.3. MODELO .....	33
4.3.1. O modelo de regressão <i>Ordered Probit</i> .....	33
5.1. DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS .....	35
5.1.1. Variável dependente - grau de incumprimento .....	36
5.1.2. Variáveis explicativas .....	37
5.1.2.1. Variáveis socioeconómicas .....	37
5.1.2.2. Variáveis de grau de envolvimento bancário.....	40
5.1.3. SÍNTESE.....	41
5.2. RESULTADOS.....	42
CAPÍTULO VI – Conclusões .....	47

Bibliografia .....	50
Anexos.....	53
Anexo I- Principal legislação sobre crédito à Habitação .....	54
Anexo II – Marcos da Evolução do Crédito Bancário .....	55

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Evolução do número de ATM's e POS's .....	15
Figura 2- Evolução do número de cartões .....	15
Figura 3 - Evolução do crédito concedido a Empresas não Financeiras e Particulares .....	21
Figura 4 – Evolução dos preços de habitação (2000-2009) .....	23
Figura 5 - Taxa de desemprego (2001-2009).....	28
Figura 6 - Numero de prestações em atraso .....	36
Figura 7 - Idade dos proponentes .....	37
Figura 8 - Habilitações literárias .....	38
Figura 9 – Dimensão do agregado familiar .....	39
Figura 10 - Numero de créditos na banca .....	40
Figura 11 – Perfil do endividado no crédito à habitação .....	41

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Possíveis causas do incumprimento do crédito à habitação .....	2
Quadro 2 - Oferta de produtos a particulares e empresas não financeiras.....	12
Quadro 3: Crédito a Particulares .....	21
Quadro 4- Situação Financeira do sector Privado não Financeiro .....	25
Quadro 5 - Indicador de qualidade da carteira de Crédito .....	27
Quadro 6 - Resumo quantitativa das variáveis .....	36
Quadro 7 - Síntese das medidas de estatísticas descritiva das variáveis .....	41
Quadro 8 – Resultados da estimação dos modelos <i>Ordered Probit</i> .....	43
Quadro 9. – Efeitos marginais do modelo <i>Ordered Probit</i> (resultados na média das variáveis).....	44
Quadro 10. – Sinais dos efeitos marginais (na média das variáveis) .....	43

## **LISTAS DE ABREVIACOES**

ATM – Automatic Terminal Machine

BAI – Banco Africano de Investimento

BCA – Banco Comercial do Atlântico

BCN – Banco Cabo-verdiano de Negócio

BCV – Banco de Cabo Verde

BFN – Banco Fomento Nacional

BI – Banco Interatlântico

BIT – Bureau International du Travail

BNU - Banco Nacional Ultramarino

BTA – Banco Totta Açores

CE – Caixa Econmica Postal

CECV – Caixa Econmica de Cabo Verde

EUA – Estados Unidos da América

INE – Instituto Nacional de Estatística

POS – Post Office sell

SWIFT –Society for World Interbank Financial Telecommunication

## **CAPÍTULO I    Introdução**

Este trabalho tem em vista não só caracterizar o estado do crédito à habitação em Cabo Verde, com enfoque para a importância deste produto na banca cabo-verdiana e na estrutura de mercado existente nos últimos dez anos (2000-2009), como investigar a existência de uma relação entre o perfil socioeconómico dos incumpridores no crédito à habitação e o grau desse mesmo incumprimento.

### **1.1. PROBLEMA**

Nos últimos dez anos (2000 e 2009) a população em Cabo Verde cresceu de 434.625 habitantes para 491.575 habitantes. A taxa de crescimento da população é significativa, tendo em conta os marcos do crescimento imobiliário. As alterações sentidas do lado da oferta, associadas a uma descida nas taxas de juro, provocaram um aumento na procura de crédito bancário, conduzindo a uma situação de sobreendividamento. O crédito transformou-se num elemento habitual do orçamento familiar, ainda que possibilitando antecipar uma percentagem dos seus rendimentos futuros. O crédito e o endividamento deixaram apenas de estar associados a actividades empresariais ou a faltas de liquidez, fazendo parte do dia-a-dia das famílias cabo-verdianas.

O crédito vencido no sector da habitação tem vindo a crescer fortemente desde 2000 até 2009. O nível de incumprimento habitacional, medido pelo indicador da qualidade da carteira (Circular nº 150 de 28/12/2009) tem registado agravamentos sucessivos decorrentes da situação económica menos favorável. Nesses últimos anos, bancos procederam acréscimos significativos de provisões e aumentaram os custos por imparidade.

As mudanças recentes nos paradigmas de consumo e no ambiente socioeconómico, associadas a uma descida nas taxas de juro, têm-se reflectido num aumento do grau de endividamento bancário por parte dos particulares para níveis nunca antes registados. Todas estas situações originaram problemas de sobreendividamento, os quais têm consequências para os indivíduos, famílias, instituições financeiras, para a economia e sociedade em geral, cujos reflexos podem ainda estar por sobrevir na sociedade cabo-verdiana. É neste contexto que se justifica, em Cabo Verde, um estudo mais aprofundado sobre o problema do incumprimento bancário no crédito à habitação e suas condicionantes.

A determinação, com elevado nível de precisão, das causas que poderão estar por detrás desse elevado nível de incumprimento na carteira de crédito à habitação, não é tarefa fácil e exige estudos mais aprofundados e com participação da rede comercial.

No Quadro 1 ilustram-se possíveis causas de incumprimento bancário, as quais vão desde as características intrínsecas ligadas ao mutuário às relacionadas com a envolvente externa em que este actua, passando pelas características comportamentais do mesmo. Todas elas contribuem para a maior ou menor probabilidade de incumprimento bancário. Iremos focalizar, no presente estudo, no grupo de características intrínsecas do indivíduo e respectivo comportamento, isto é, características sócio-demográficas e comportamentais do mutuário.

#### **Quadro 1- Possíveis causas do incumprimento do crédito à habitação**

<b>Características intrínsecas</b>	<b>Características comportamentais</b>	<b>Envolvente externa</b>
Idade	Nº de créditos na banca	Taxa de desemprego
Sexo		Taxas de juros
Vínculo laboral		Crescimento económico
Estado civil		Estímulos ao consumo privado
Rendimento líquido		
Dimensão do agregado familiar		

Fonte: BCA - Direcção de Gestão de Risco (2009)

Das possíveis causas apontadas, poderemos dividi-las em duas grandes vertentes: uma, relacionada com a envolvente macroeconómica (evolução da conjuntura e política económica e habitacional, taxa de desemprego, taxa de juro) e a outra ligada às características socioeconómicas e comportamentais dos agregados familiares (idade, sexo, situação profissional, habilitações literárias, vínculo laboral, rendimento mensal, dimensão do agregado familiar, número de créditos bancários).

A relação entre o grupo de variáveis relacionadas com a envolvente externa e o incumprimento no crédito à habitação vem sendo analisada pelos bancos e os dados têm sido publicados anualmente. Mas no que se refere à possível relação entre o segundo grupo de variáveis (características intrínsecas e comportamentais) e o incumprimento crédito à

habitação, ainda subsistem bastantes questões por esclarecer. É sobre estas possíveis causas que recai a presente investigação.

A razão pertinente para efectuar o estudo é o incumprimento elevado no crédito à habitação no período 2000-2009, visto que a carteira de habitação representa um valor que tem vindo a crescer significativamente, originando uma situação preocupante. No entanto, um aumento da carteira de crédito em valores significa acréscimos de probabilidade de incumprimento. Para além disso, existem juros não cobrados pelo incumprimento, os quais representam aproximadamente o dobro dos juros a receber e consequente acréscimo da carteira.

A pertinência prende-se igualmente com a rendibilidade bancária. O valor do crédito mal parado é uma questão central para a banca e entidades reguladoras. Uma carteira de crédito mal parado superior a 5% suscita cuidados especiais por parte da banca.

Daí a aposta em sistemas de melhoramento das decisões (*scoring*), e a necessidade de conhecer mais profundamente a carteira de crédito à habitação por parte de cada instituição bancária.

Dada a importância das consequências económicas e sociais do sobreendividamento dos particulares, torna-se crucial seguir a tendência do endividamento e proceder ao estudo sistemático da natureza e dimensão do fenómeno. Neste contexto, um estudo sobre os determinantes no atraso no cumprimento bancário do crédito à habitação, aplicado a uma amostra extraída do Banco Comercial de Atlântico (BCA) apresenta os seguintes contributos:

- Permite traçar um perfil socio-económico dos incumpridores, contribuindo de forma mais eficaz para a tomada de decisão de concessão de crédito à habitação por parte da banca;
- Permite verificar a existência de relações/efeitos entre as variáveis observadas e o incumprimento, no sentido de identificar quais os determinantes para este fenómeno;
- Permite identificar possíveis grupos/segmentos populacionais mais susceptíveis de entrar em incumprimento.

Este contributo poderá ser parte fundamental na determinação das probabilidades de incumprimento estimadas pelos bancos para o crédito à habitação. A existência de uma fronteira de aceitação/rejeição dos diferentes *scorings*, indicando as respectivas probabilidades de incumprimento, consubstancia o propósito de uma ligação directa entre a análise de risco e o processo de decisão.

Outro aspecto relevante é a contribuição no planeamento eficiente dos compromissos com créditos, evitando ou diminuindo perdas, tornando os processos mais eficientes, permitido respostas rápidas e adequadas às contingências, reduzindo ou eliminando riscos e melhorando o desempenho do negócio como um todo.

## **1.2. OBJECTIVO DO ESTUDO**

O objectivo geral do presente trabalho é pois investigar a existência de uma relação entre o perfil socioeconómico dos incumpridores no crédito à habitação e o grau desse mesmo incumprimento.

Como objectivos específicos apontam-se: Identificar possíveis segmentos populacionais mais frágeis e susceptíveis de entrar em incumprimento

## **1.3. METODOLOGIA**

Para o alcance dos objectivos propostos, adoptaremos como metodologia os seguintes:

Em primeiro lugar, partindo de informação disponível, enquadrar genericamente o problema do incumprimento bancário em crédito à habitação, salientando as consequências deste fenómeno e, em segundo, debruçar sobre as potenciais causas fundamentais.

Feito o enquadramento da temática, apresenta-se uma revisão de literatura alusiva às principais linhas de investigação empíricas recentes, focalizada nas características socioeconómicas dos endividados e a sua relação com o incumprimento bancário.

Recorrendo ao modelo de regressão ordinal é realizada uma análise empírica recorrendo a dados reais de uma amostra recolhida no BCA. No fim são debatidas as conclusões do estudo, comparando os objectivos traçados com os resultados obtidos.

#### **1.4. ESTRUTURA DO TRABALHO**

O presente estudo é composto por seis capítulos e será organizado da seguinte forma:

Neste primeiro capítulo é feita a caracterização do problema de pesquisa, da justificação do tema em estudo, dos objectivos traçados, da metodologia utilizada e da contribuição teórica e prática do trabalho;

No segundo capítulo, faz-se uma breve contextualização do crédito à habitação no sector bancário cabo-verdiano nas últimas quatro décadas, concentrando a análise na última década (2000-2009) e revelando as grandes transformações ocorridas na banca, nomeadamente, *privatização dos bancos* (com nascimento do BCA e a entrada de novos bancos em Cabo Verde), aumento do crédito para os particulares (mormente no crescimento elevado do crédito à habitação) e as consequências daí resultantes para o desempenho do sistema bancário;

No capítulo seguinte apresenta-se a análise do crédito à habitação, em especial a evolução na última década e a problemática actual, salientando-se a importância crescente deste tipo de crédito e a sua e a sua acessibilidade por parte das famílias cabo-verdianas,

No quarto capítulo apresenta-se uma súpula das principais linhas de investigação empíricas recentes, incidindo sobre as características socioeconómicas dos endividados e a sua relação com o incumprimento bancário.

O quinto capítulo inclui o método e a análise dos dados recolhidos, o modelo adoptado e os resultados obtidos com a sua estimação. Após a descrição da amostra, estima-se o Modelo “Ordered Probit/Logit” para se procurar indagar da relação/sensibilidade do número de prestações de crédito à habitação em atraso face a diversas variáveis socioeconómicas e de comportamento creditício do mutuário em falta.

O sexto capítulo, a última parte da tese, é dedicado à confrontação dos resultados alcançados com os objectivos traçados. Discutem-se, ainda, as limitações detectadas, e em consonância com estas, as possíveis linhas de orientação com vista a contribuir para futura investigação.

## **CAPÍTULO II Evolução do Sector Bancário Cabo-verdiano**

O presente capítulo faz um enquadramento geral do tema do crédito à habitação no contexto da evolução do sector bancário cabo-verdiano. Apesar da retrospectiva se iniciar em meados dos anos 70, a análise empírica incidirá com maior atenção na última década. A justificação para este procedimento prende-se com duas razões: por um lado, porque foi na última década que se acentuou a velocidade das transformações que afectam presentemente o sector bancário. Por outro, e no que se refere ao crédito à habitação, é apenas no início da década de 90 que se intensifica a sua desregulamentação e liberalização conducentes à sua expansão<sup>1</sup>.

### **2.1. CONTEXTO HISTÓRICO**

O sector bancário de Cabo Verde tem sofrido significativas alterações a vários níveis, nomeadamente institucional, regulamentar, de estatuto, organizacional e de funcionamento. Na presente investigação foram adoptados quatro períodos cuja demarcação se baseia em acontecimentos ou marcos tidos como relevantes no sector bancário. Assim, distinguiram-se as seguintes fases principais da evolução: de 1864 a 1984, de 1985 a 1995, 1996 a 2005 e de 2006 até à actualidade.

#### **2.1.1. Período de 1864 a 1984**

O primeiro banco a exercer funções em Cabo Verde foi autorizado pelo reino de Portugal, através da carta de lei de 16 de Maio de 1864. Esta carta, autorizava o Banco Nacional Ultramarino a emitir notas de banco, em regime de exclusividade, sobre todo o território e colónias. O Banco Nacional Ultramarino<sup>2</sup>, com natureza de banco emissor e comercial, teve a

---

<sup>1</sup> Desde 1976 até 1984 a actividade bancária foi exercida pelo Banco de Cabo Verde e a Caixa de Crédito de Cabo Verde. A evolução legislativa subsequente sobre a actividade bancária, caracterizou-se pela sua abertura à iniciativa privada operada pelo Decreto-Lei 52-D/90 de 4 de Julho (lei orgânica do Banco de Cabo Verde) e com a consequente publicação do Decreto-Lei 52-E/90 de 4 de Julho que regula a actividade bancária e de crédito. Saliente-se que, o Banco de Cabo Verde, apesar da abertura do sector à actividade privada, continuava a desempenhar funções comerciais.

<sup>2</sup> Com a cessação das actividades do Banco Nacional Ultramarino e do Banco Fomento Nacional, a 30 de Junho de 1976, e a consequente transferência do seu activo e passivo para o Banco de Cabo Verde, este passou a ser a principal instituição bancária do país com múltiplas funções, ou seja, era simultaneamente, um banco central, um banco emissor e um banco comercial.

sua abertura em Outubro de 1865 em Cabo Verde. O Banco tinha uma filial na Praia, outra em São Vicente e uma delegação na ilha do Sal.

Em 1928 foi criada a Caixa Económica Postal de Cabo Verde (CEPCV) (pelo artigo 75º do Decreto n.º 15490 de 18 de Maio) com natureza de instituição especial de crédito integrada na orgânica dos serviços de correios e das telecomunicações com objectivo de conceder créditos ao consumo e de captar pequenos aforros.

Em Agosto de 1962, e tendo em vista o desenvolvimento de Cabo Verde, foi criada a Caixa de Crédito de Cabo Verde (CCCV) com o intuito de alargar a concessão de crédito aos sectores agrícola, industrial, pecuário e imobiliário. Subsequentemente, apesar da actividade desta Caixa, o Banco Fomento Nacional instalou uma representação em Cabo Verde em 1973, para dinamizar as actividades produtivas.

Em Setembro de 1975, fruto de transformações políticas ocorridas no nosso país, foi criado o Banco de Cabo Verde (BCV) pelo Decreto-Lei nº 25/75, com natureza de banco central e emissor, autoridade cambial, caixa de tesouro e banco comercial, com capitais exclusivamente públicos.

Com a cessação das actividades do Banco Nacional Ultramarino (BNCV) e do Banco Fomento Nacional (BFN), a 30 de Junho de 1976 ficaram ainda a funcionar a Caixa Económica Postal e a Caixa de Crédito de Cabo Verde instalados na altura no nosso país.

Até aos anos 79, a actividade bancária era limitada. Os bancos limitavam-se à compra e venda de dinheiro, apostando numa relação personalizada e fidelizadora entre eles e os clientes. A mensagem estratégica a transmitir era a de solidez, confiança, segurança e progresso. Não havia diferenciação na prestação dos serviços bancários entre os poucos produtos que existiam.

Durante a década de 80, foram tomadas medidas e publicada legislação visando a reorganização e reestruturação do sistema bancário. Fez-se a adaptação da orgânica e dos estatutos aos novos condicionalismos registados.

O Bancos especializam-se de acordo com os serviços que presta e com o público-alvo que pretendia atingir: banca de crédito, poupança, de investimento<sup>3</sup>, etc.. Esta fase caracteriza-se pela forte expansão da banca, conhecida por *bancarização*<sup>4</sup>. A partir dessa etapa deu-se início à informatização dos diversos serviços centrais.

### **2.1.2. Período de 1985 a 1995**

Este período ficou marcado pela promoção da reestruturação e incremento da actividade e serviços bancários, com a criação e expansão das funções técnicas especializadas na análise e apoio empresarial e com a organização e formação bancárias.

Em 1985 a CEPCV foi transformada numa instituição financeira autónoma, com a designação da Caixa Económica de Cabo Verde, E.P, tutelada pelo Ministério das Finanças. Tinha a missão nomeadamente de conceder créditos pessoais e realizar operações de crédito à habitação.

Em 1990, começaram a dar-se os primeiros passos no sentido da separação das funções de banco comercial, das de banco central, através da aprovação da lei orgânica do BCV.

Entre 1990 e 1993, toda a actividade do Conselho de Administração do BCV foi no sentido da preparação das condições técnicas e materiais para a desafecção da vertente comercial e desenvolvimento da vertente do Banco Central.

Assim, em Agosto de 1993, foi aprovada uma nova lei orgânica do BCV, Decreto – Lei 42/93 de 16 de Julho, atribuindo-lhe responsabilidade acrescida no domínio da supervisão. Em Setembro do mesmo ano, o processo ficou concluído com a criação do Banco Comercial do Atlântico SARL (BCA), com capitais exclusivamente públicos.

---

<sup>3</sup> Foi criado o Departamento de Investimento para gerir programas de apoio ao sector produtivo, bem como os que eram da responsabilidade da Caixa de Crédito de Cabo Verde, extinta em 1984.

<sup>4</sup> *Bancarização* do País, através da criação de uma rede de agências em quase todas as sedes de concelho, melhorando substancialmente a cobertura bancária do território nacional (Site BCV, Historia-1980)

Em 1993 iniciou-se o processo de liberalização (entrada de novas instituições bancárias e alargamento da rede de balcões), desregulamentação (traduzida na livre fixação de preços e taxas, montantes de crédito concedidos, diversificação de produtos e serviços) e privatização, processo esse acelerado com a adopção dos diplomas legais do BCV.

O sector privado bancário começa portanto a surgir, destacando-se a criação do BI (Banco Inter-Atlântico), criado antes da privatização do BCA, da sucursal do Banco Totta e Açores (BTA) e a privatização da Caixa Económica de Cabo Verde (CECV).

A partir de 1994, o financiamento à habitação foi generalizado a todas as instituições de crédito, bem como a concessão de empréstimos à habitação nos regimes bonificados. O Dec.-Lei 28/94 de 20 e Abril vem regulamentar os três regimes de crédito à habitação: geral, bonificado e jovem bonificado.

A rede de balcões foi alargada a todos os concelhos e incrementou-se a descentralização regional das decisões de crédito e dos respectivos serviços. Uniformizaram-se os métodos e processos a todo o sistema, como por exemplo, operalização em sistema online, a adopção do cheque normalizado de leitura óptica, ligação dos Bancos ao SWIFT (Society for World Interbank Financial Telecommunication).

A liberalização da actividade bancária iniciada em 1993 permitiu a dinamização da concorrência interbancária, bem como alargamento do espaço de actuação dos bancos e o seu reapetrechamento tecnológico, apesar de algumas restrições na fixação das taxas de juro (Decreto lei nº 52/90 de 4 de Junho). Impulsionou também a diversificação e inovação financeira e colocou na ordem do dia a necessidade do redimensionamento e reorganização dos bancos existentes, de forma a torná-los capazes de melhor enfrentarem a concorrência interna.

Esta liberalização e existência do regime de crédito bonificado, associada a uma descida gradual da taxa de juro e de melhoria das condições de vida das famílias cabo-verdianas conduziram a uma abertura do acesso ao crédito à habitação.

### **2.1.3. Período de 1996 a 2005**

Dinamizou-se também o mercado de capitais, com a abertura da Bolsa de Valores de Cabo Verde e procurou-se diversificar as instituições que integram o sistema de crédito. Neste campo, destaca-se o aparecimento de algumas instituições parabancárias como as de Agências de Câmbio, Promotora e SISP.

Em 1999, o estabelecimento de normas relativas à emissão e utilização cartões de crédito, foi outra das evoluções ocorridas neste período.

Sobre o sistema bancário recaiu parte substancial dos custos das políticas macroeconómicas. Esses custos traduziram-se no aparecimento de dificuldades de liquidez, ausência de remuneração adequada dos capitais próprios, a partir do momento em que foram impostos limites à expansão do crédito, e no empolamento de créditos de elevado risco. Este facto conduziu à necessidade de aumentar as provisões para estes créditos, cuja recuperação, associada às crises económicas recentes, veio tornar-se difícil e problemática. Os resultados da actividade bancária foram afectados negativamente e a proporção dos capitais próprios não progrediu ao ritmo mais adequado.

### **2.1.4. Pós 2006**

A privatização aboliu as barreiras à entrada de novas instituições bancárias, entrando-se numa fase caracterizada por uma forte competição e redução das margens financeiras. Fruto deste processo de mudança, o BCA o maior grupo financeiro do país começa a perder quota de mercado nos recursos e no crédito, a favor dos outros bancos, levando-o desenvolver novos produtos e outras actividades geradoras de receitas.

Desde essa altura até aos dias de hoje, o sistema bancário cabo-verdiano vem aumentando em dimensão, sendo que, actualmente comporta, além do Banco Central, 5 bancos comerciais: BCA, CECV, BI, Banco Cabo-verdiano de Negócios<sup>5</sup> (BCN) e Banco Africano de Investimento (BAI).

---

<sup>5</sup> Tem na sua origem uma sucursal do Banco Totta e Açores aberta em 1996. Essa Sucursal passou a ser denominada Banco Totta de Cabo Verde em 2003. Com a criação do BTCV começa uma nova fase do Banco que viria a culminar com a aquisição em 2004, da totalidade do seu capital, pela empresa cabo-verdiana SEPI (Sociedade de Estudos e Promoção de Investimentos, SA). Com essa negociação surge assim o primeiro banco privado, 100% cabo-verdiano. Em Fevereiro de 2005 a SEPI decide alterar a denominação do Banco passando a

## 2.2. FACTOR DE COMPETITIVIDADE ENTRE OS BANCOS

Para Costabile (2003b) a competitividade dos bancos está na correcta aplicação da tecnologia, na melhoria dos produtos, na conveniência para os clientes e na segurança que a tecnologia oferece. Espera-se dos bancos uma busca constante por mais clientes, já que a tecnologia faz com que os serviços bancários cheguem aos locais com algum potencial de negócios e baixo índice de bancarização com custos reduzidos, um melhor nível de atendimento das necessidades dos clientes através da inovação e melhor conhecimento do mercado, criando novas formas de actuar e crescer com maior competitividade e lucratividade, compensando as perdas das receitas em função da redução prevista na taxa básica de juro.

Com o objectivo de fazer face às reduções das margens financeiras, de aumentar as quotas de mercado e de prestar um serviço mais rápido e eficiente, os bancos foram-se tornando cada vez mais competitivos. A explosão do crédito concedido não teria sido possível sem três transformações fundamentais: *diversificação de produtos, melhoria da qualidade de serviços e introdução de novas tecnologias / inovação dos serviços.*

Actualmente, a competitividade do sector da banca assenta na oferta de uma gama de produtos/serviços cada vez mais diversificados, adaptando os seus produtos ao perfil do cliente.

Com vista à conquista de quota de mercado, os bancos passaram a dispor de uma enorme variedade de produtos/serviços. Ao efectuar a venda cruzada, o banco consegue fidelizar mais os seus clientes (domiciliação de ordenados, contas ordenados, pagamento automático de despesas, seguros) e diversificar as suas fontes de receitas (comissões, prémios de seguros) fazendo depender cada vez menos o seu produto bancário da margem financeira, ainda que esta continue a ter um peso, tanto em termos absolutos como relativos, determinante.

---

chamar-se BCN – Banco Cabo-verdiano de Negócios. Em 2007 o BCN e o Banif estabeleceram uma parceria estratégica, que vai contribuir para um reposicionamento do BCN no mercado cabo-verdiano da banca.

<sup>5</sup> Foi criado a 14 de Novembro de 1996. Hoje é um banco dinâmico com recurso às mais modernas tecnologias. A abertura deste novo banco, insere-se na vertente de cooperação económico-financeira acordada entre os Governos de Angola e de Cabo Verde

No que diz respeito ao crédito, surgiram produtos específicos e adequados à nova realidade empresarial. Em relação aos particulares, a banca dispõe de produtos prestígio à venda nos próprios balcões, para, deste modo, estimular um maior volume de negócios. É neste ambiente que o crédito à habitação passa a dispor de uma maior flexibilidade (prazo, montantes, prestações, seguros).

No Quadro 2 esquematiza-se a oferta de produtos básicos existentes num balcão da rede de particulares e empresas não financeiras. Para além de uma oferta integrada mais tradicional, mas mais diversificada, ligada ao crédito e às aplicações financeiras (acções nacionais), a aposta passa igualmente pela venda de crédito para aquisição de produtos prestígio, pelo *cross-selling* (domiciliação de ordenado e despesas, cartões) e pela venda produtos *stand alone* (seguros de vida, habitação e automóveis).

**Quadro 2 - Oferta de produtos a particulares e empresas não financeiras**

<b>Produtos de Prestígio</b>	<b>Aplicações Financeiras</b>	<b>Financiamento</b>	<b>Financiamentos Específicos Empresariais</b>	<b>Outros</b>
Coleccionáveis: Moedas de colecção	Depósitos	Habitação	Garantias e Avals Bancárias	Cartões
Operações internacionais		MLPrazo	Leasing's	Pagamento de serviços (água, telefone, TVzap)
	Títulos (acções, obrigações)	Pessoal	Factoring's	
		Automóvel	Contas Cauçionadas Correntes	Seguros (incêndio, vida...)
	Seguros	Formação		
		Imobiliária		

Fonte BCA. Gabinete de Marketing e Relações Públicas

Contudo, este novo quadro concorrencial, apoiado na liberalização das taxas de juro, provocou um decréscimo substancial das margens financeiras. Desta forma, torna-se evidente que a banca para aumentar os seus lucros terá que aumentar o volume de negócio captado, maximizando o diferencial absoluto entre as taxas de juro dos depósitos e dos empréstimos.

Para isso, tem que apostar fortemente no marketing e na publicidade para atrair mais clientes e no desenvolvimento de produtos e soluções que cada vez mais fidelizem os clientes.

Dentro do comportamento estratégico recente da banca, aparece como produto estrela, o crédito à habitação. Este é o serviço que melhor se adequa aos objectivos da banca. Permite o *cross selling* ou venda cruzada e serve de âncora ao cliente do banco por um período de tempo

relativamente longo, permitindo a venda de novos produtos e desta forma conseguir manter uma boa rentabilidade (Barros, 1994a).

Veio a surgir o *bankssurance* (junção da banca e seguros), oferecendo produtos diversificados e completos. Dada a explosão do crédito à habitação, as seguradoras procuraram estabelecer parcerias no sentido de privilegiar a venda de seguros através do canal bancário. Os bancos, por seu lado, viram na oferta directa dos seguros aos clientes uma forma de aumentarem as suas receitas.

A actividade das seguradoras está actualmente sob o controlo da banca. A estratégia da banca passa por oferecer uma gama completa de seguros ligados a um produto de crédito<sup>6</sup>

A aposta na diversificação e personalização dos diferentes segmentos de clientes na rede de balcões, obrigou os bancos a dotarem-se de recursos humanos capazes de enfrentarem este desafio, tendo, para isso, investido no recrutamento de quadros com maiores habilitações e conferindo-lhes uma forte componente de formação interna.

A concorrência obriga igualmente a que a estrutura humana e hierárquica se agilize e consiga prontamente decidir e operar adequadamente. Nesse sentido a banca actualmente aposta grandemente em quadros especializados e no aperfeiçoamento do sistema informático.

No sentido de direccionar a atenção para as áreas críticas de negócio e para a diminuição de custos, os bancos recorrem à subcontratação de serviços para as actividades periféricas (limpezas, telecomunicações e segurança). Com o aumento do *outsourcing* das funções de *backoffice*, registou-se um aumento dos investimentos em tecnologias de informação no sentido de estabelecer uma relação mais directa com o cliente.

O aperfeiçoamento do sistema informático e organizativo das instituições financeiras provocou um *downsizing* do quadro de pessoal. Esta estratégia só foi possível mediante o aumento do número de balcões com emagrecimento do quadro adstrito a cada balcão e introdução de novos canais de distribuição. A banca procura que o cliente privilegie os novos

---

<sup>6</sup> A título de exemplo, o BCA oferece, neste momento, crédito à habitação e automóvel associados aos seguros de vida e seguro automóvel respectivamente. Para além disso oferece o seguro de vida aos funcionários do grupo, sem estarem associados a qualquer tipo de crédito.

canais para contacto com os seus serviços e “liberte” os balcões para as tarefas/operações em que é estritamente necessário o contacto pessoal.

As tecnologias permitiram ganhos à banca a vários níveis:

1.º Ganho de rapidez nas operações. Actualmente, com a era da informática, é possível obter decisões *on line*. Desta forma, ao agilizar as decisões, obtém-se uma valia para a concretização do negócio.

2.º Ganhos de eficiência a nível do balcão. Embora este canal seja ainda o privilegiado por uma camada substancial de clientes, a divulgação de canais alternativos tem vindo a progredir. A massificação das ATM's e dos POS e do negócio consequente dos cartões, o Banco Directo (net ou telefone), linhas de apoio, *SMS's*, e *email's* leva a que o balcão não necessite de intervir nas operações directas (pagamentos, transferências, requisições).

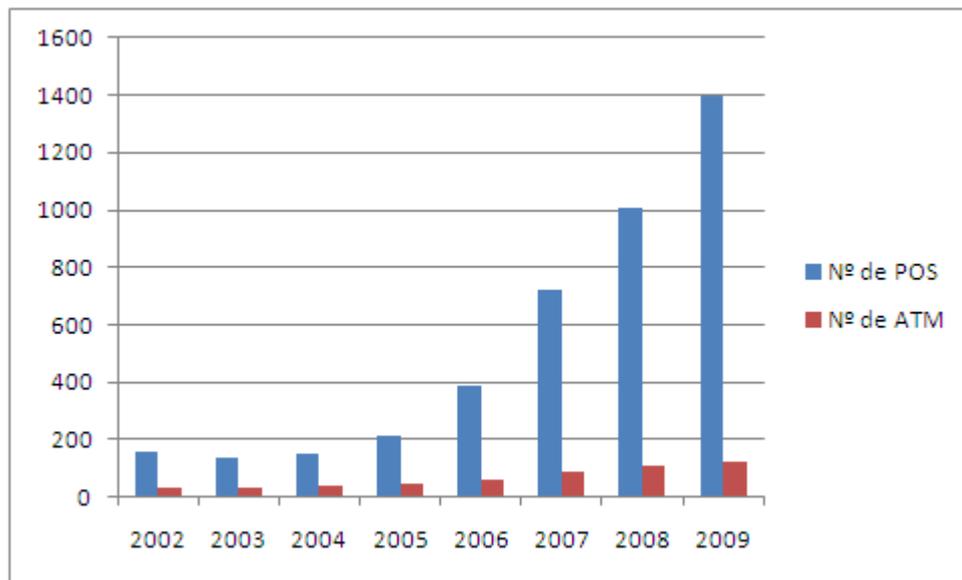
A própria imagem dos bancos sofre significativas transformações nos últimos anos, designadamente mudanças dos logótipos, das cores, remodelações de *layouts*, do *merchandising* das agências, utilização maciça de técnicas de marketing, novas formas de atendimento (ATM, POS, *home banking*, banca telefónica). Tudo isto no sentido de introduzir alguma diferenciação num clima concorrencial altamente competitivo.

A utilização das tecnologias de informação no sector bancário tem conhecido melhorias consideráveis nos últimos anos. A introdução no mercado cabo-verdiano, dos primeiros cartões de débito (cartão vinte4), das primeiras ATM's e dos POS, deu-se nos finais de 1999 e, desde então, o seu número não tem parado de crescer. A título de exemplo é útil referir que, em média, nos últimos sete anos, o número de ATM e de POS cresceu 57% e 125%, respectivamente, ao ano.

Podemos ainda referir que de 2002 para 2009, o número de ATM passou de 31 para 122, e o número de terminais automáticos de pagamento passou de 155 para 1396. É importante constatar também que, a banca virtual (Internet Banking ou Homebanking) só começou a ser disponibilizada em 2003, pelo maior banco comercial de Cabo Verde (BCA), estando actualmente generalizada aos outros três bancos (Caixa Económica de Cabo Verde, Banco Interatlântico e Banco Cabo-verdiana de Negócios). Contudo, o BAI ainda não tem esse serviço disponível.

Nas figuras 1 e 2 pode-se observar a explosão no número de terminais de ATM e POS, assim como um aumento de 38,49% no número de cartões<sup>7</sup>.

**Figura 1- Evolução do número de ATM e POS**



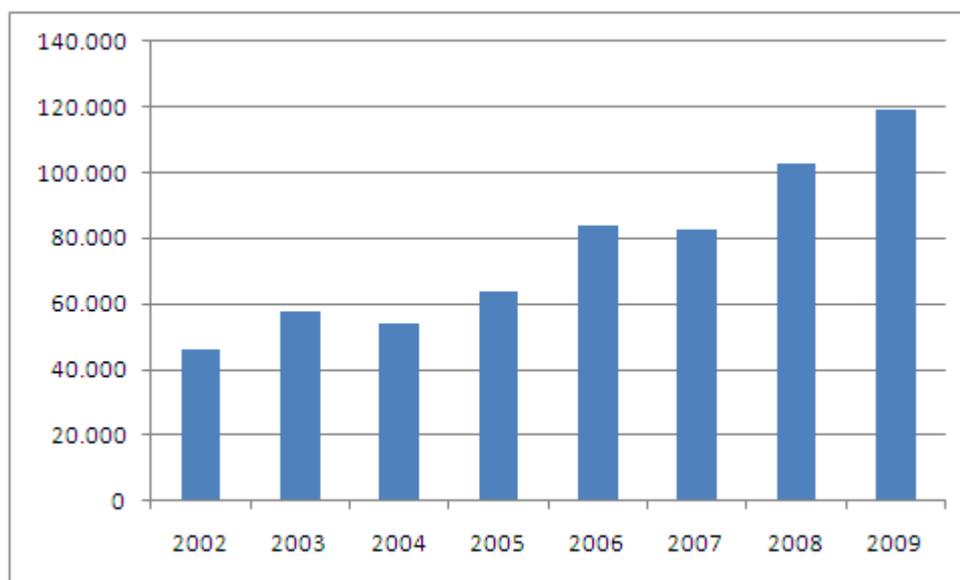
Fonte: BCV – Relatórios Anual e de Estabilidade (2002 a 2009)

A utilização de cartões como forma de pagamento foi igualmente privilegiada, tendo o duplicado o número de cartões emitidos durante os últimos oito anos.

**Figura 2- Evolução do número de cartões**

---

<sup>7</sup> Os cartões passaram de 45.870 unidades em 2002 para 119.159 unidades em 2009.



Fonte: BCV – Relatórios Anual e de Estabilidade (2002 a 2009)

Inicialmente a rede apenas funcionava com cartões de débito, mas a partir de 2004 passou igualmente a funcionar com cartões de crédito. De referir que, o cartão VISA, foi disponibilizado aos residentes em Janeiro de 2005. No ano seguinte, foi também lançado o serviço Televinti4, dando oportunidade aos clientes de realizarem algumas operações bancárias através do telemóvel. O número de operações realizadas por esta via assumiu uma tendência de crescimento muito rápido, tendo registado em finais de 2008 um total de 265.532 operações contra um valor de 187.738 operações verificado em 2007.

No relatório do sistema de pagamentos cabo-verdiano de 2009, o BCV considera, à semelhança dos anos anteriores, que a expansão do sistema tem dado um contributo importante para o desenvolvimento e estabilidade e tem seguido a linha das actuais grandes tendências internacionais, visando o aproveitamento das novas tecnologias, como forma de ultrapassar as limitações e os condicionalismos impostos pela natureza e estrutura exígua e fragmentada<sup>8</sup> do mercado. Note-se assim que a consensual importância das tecnologias de informação e de comunicação no sector bancário assume pertinência muito especial na realidade cabo-verdiana, devido às características geográficas particulares que o mercado possui.

### 2.3. SÍNTESE

---

<sup>8</sup> O mercado está fisicamente fragmentado em 9 ilhas.

Em síntese, podemos destacar por um lado transformações operadas no sistema e actividade financeira na última década<sup>9</sup> e por outro as estratégias de actuação revelam as seguintes linhas de orientação comum:

### **Transformações**

- ✓ Liberalização e desregulamentação financeira;
- ✓ Modernização das instituições de crédito;
- ✓ Internacionalização da actividade financeira;
- ✓ Desenvolvimento de estratégia de marketing, de segmentação e *cross-selling* por parte dos bancos;
- ✓ Melhoría da qualidade e produtividade dos recursos humanos na banca.

### **Estratégias**

- ✓ Aumento da concorrência interbancária, com a conseqüente queda das taxas de juro e margens de intermediação. Neste contexto, os bancos procuram compensar esta queda de margem com o aumento/diversificação de serviços, ou seja, procurando alcançar economias de escala, em simultâneo com economias de gama;
- ✓ Prestação aos clientes de um serviço financeiro global (aproveitando a universalização da actividade financeira);
- ✓ Modernização e renovação financeira, com racionalização de processos métodos de trabalho e aumento de produtividade dos recursos humanos, logo uma maior eficiência dos factores produtivos;
- ✓ Internacionalização das actividades.

---

<sup>9</sup> Ver em Anexo II os marcos da banca Cabo-verdiana.

### **CAPÍTULO III O Crédito Bancário à Habitação**

A aquisição ou construção de habitação própria constitui para a grande maioria das famílias cabo-verdianas o melhor investimento que realizam em toda a sua vida. Esta situação advém, em grande medida, da existência de um mercado de arrendamento em crise, desde a década de noventa e de um sector de habitação social quase inexistente. A situação torna-se mais preocupante quando se conhece o desajustamento existente entre a taxa de esforço das famílias e os preços das habitações. Actualmente uma família cabo-verdiana necessitaria, em média, de 5,8 anos de salário para adquirir um apartamento de sete milhões de escudos; 6,9 anos para comprar uma casa de dez milhões de escudos e 7,7 para adquirir uma casa de luxo<sup>10</sup> de doze mil escudos.

---

<sup>10</sup> Num cenário de rendimento líquido de 100.000; 120.000 e 130.000

O crédito à habitação a particulares tem como finalidade fazer face a despesas ligadas à habitação (troca de casa, transferência, construção, aquisição de habitação, aquisição de terreno e construção, adiantamento de sinal, pagamentos em fase de construção e obras). É um financiamento que envolve um risco menos elevado que outros tipos de crédito, designadamente créditos pessoais sem penhor de aplicações financeiras ou de outras garantias reais. O financiamento para habitação envolve, desde logo, não só a avaliação dos proponentes, mas a avaliação de um imóvel a ser hipotecado (garantia real).

O crédito à habitação, que tem constituído um dos instrumentos privilegiados da política habitacional, está sujeito a legislação especial, cujo regime foi reformulado pelo Dec.–Lei 28-/94 de 20 de Abril. Este diploma contempla o regime de crédito geral (habitação) e bonificado.

O financiamento à habitação foi assegurado, até 1994, exclusivamente pelas então designadas instituições especiais de crédito como a BCA, Caixa de Crédito de Cabo Verde e a CEVC.

Com a publicação do referido decreto, a banca comercial foi autorizada a conceder empréstimos a longo prazo à habitação nos seguintes regimes: regime geral de crédito, regime de crédito bonificado e regime de crédito jovem bonificado.

Constitui objectivo do presente capítulo apresentar a evolução ocorrida no sector bancário cabo-verdiano a nível do crédito concedido aos particulares, com principal enfoque no crédito à habitação. Para além da elevada importância que este tipo de crédito assume no sistema bancário, será realçada a problemática do endividamento.

### **3.1. IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO À HABITAÇÃO NO CRÉDITO BANCÁRIO**

O crédito bancário a empresas teve um decréscimo de peso no total do crédito bancário devido ao facto de os bancos passarem não só a privilegiar o segmento dos particulares, mas também a ser mais rigoroso no crédito às empresas.

Devido à desregulamentação, nos anos de 1992 e 1993, verificou-se um crescimento das situações de incumprimento por parte das empresas, conduzindo os bancos a relativizarem a importância do crédito às empresas ainda mais.

Foi neste contexto que o crédito à habitação passou a ser considerado produto “estrela” pela banca cabo-verdiana, tornando-se estratégico, levando a uma aposta no marketing agressivo para conquistar quota de mercado, investindo milhões em publicidade.

O crédito à habitação passou a ser estratégico, pois representa uma concessão de crédito de menor risco face a outros tipos de crédito e permite o estabelecimento de uma relação duradoura com o banco, possibilitando a colocação de uma série de produtos ligados a esse crédito (venda cruzada): conta-ordenado, seguros de vida, cartões de débito e crédito, pagamento de serviços – água, luz, telefone, ZAP TV –, canais alternativos como a *homebanking* e a banca directa. Para além disso, ao “fidelizar” o cliente, permite mais facilmente no futuro conceder outros tipos de serviços (crédito automóvel, crédito à habitação para eventuais filhos).

O total do crédito normal destinado à economia (empresas não financeiras e particulares<sup>11</sup>) representou um peso de 54,92% do Activo Total. Totalizou, em Dezembro de 2009, o montante de 71,2 milhões de contos, crescendo cerca de 9,7 milhões de contos face ao ano

---

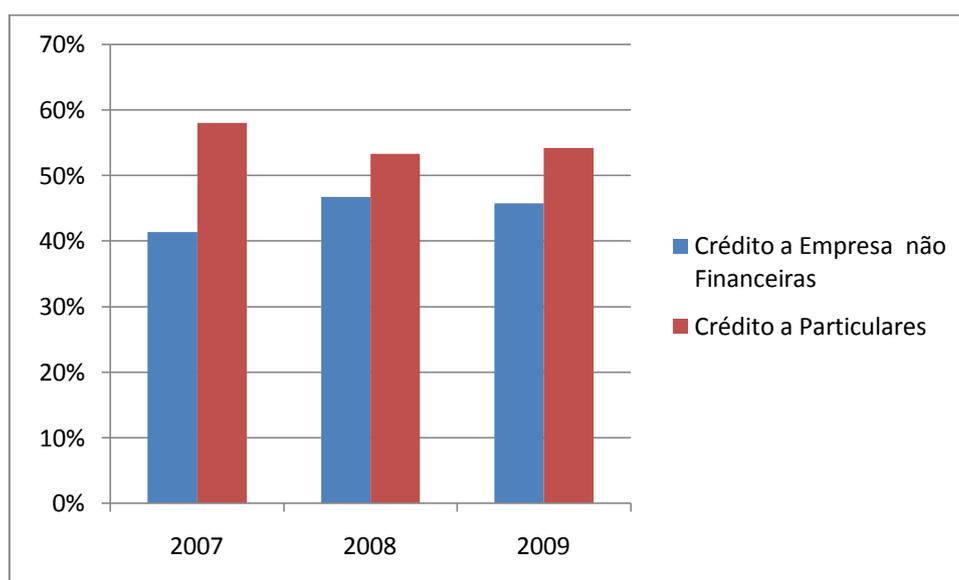
<sup>11</sup>A análise centralizou nos últimos três anos (2007, 2008 e 2009) porque a forma de apresentação de dados relacionado com o crédito nos anos anteriores eram em termos globais não em segmentos que não se podem comparar com os últimos anos.

anterior (15,78%) o que significa um contributo da ordem de 70% para o crescimento do Activo Total em 2009.

O crédito a particulares constitui a maior parcela de crédito concedido, com 54,24% do total.

A viragem da banca para o segmento dos particulares pode ser visualizada através da Figura 3 seguinte, onde se constata que a percentagem do crédito a empresas não financeiras, após crescimento em 2008, reduziu-se em 2009, em detrimento do crédito a particulares.

**Figura 3 - Evolução do crédito concedido a empresas não financeiras e particulares**



Fonte: BCV. Relatório de Estabilidade Financeira (2009)

O crédito destinado a particulares cresceu significativamente, face a 2008 na ordem de 14,05%.

O Quadro 3 é elucidativo quanto à importância do crédito à habitação no crédito a particulares.

**Quadro 3: Crédito a particulares**

<b>Créditos a particulares (valores absolutos)</b>	<b>Dez-07</b>	<b>Dez-08</b>	<b>Dez-09</b>
Total	31.785.373.770	38.049.918.487	43.396.639.307
- dos quais à habitação	19.856.930.990	23.826.123.833	27.387.638.236
-Outras finalidades	11.928.442.780	14.223.794.654	16.009.001.071
<b>Créditos a particulares (valores relativos)</b>	<b>Dez-07</b>	<b>Dez-07</b>	<b>Dez-09</b>
- dos quais à habitação	62,47%	62,62%	63,11%
-Outras finalidades	37,53%	37,38%	36,89%

Fonte: BCV. Relatório de Estabilidade Financeira (2009)

Em 2009, o crédito à habitação representou 63,11% do total do crédito a particulares (em 2007 era de 62,47% e em 2008 era de 62,62%) constituiu a maior parcela, e assinalou um robusto crescimento face ao ano anterior (14,95%), atestando a forte procura de habitação própria e representando a grande exposição do sector bancário nacional ao sector da habitação. Estes números traduzem a enorme importância do crédito à habitação. Apesar da desaceleração da actividade económica e aumento do desemprego, o ritmo de crescimento do crédito a particulares tem apresentado um crescimento regular.

O crédito bancário a particulares, na sua componente “Outras finalidades” destinado sobretudo ao consumo de bens duradouros, registou uma quebra do seu peso no crédito a particulares, em finais de 2009, assinalando uma trajectória descendente desde finais de 2007, confirmando a evolução menos favorável do consumo privado.

### **3.2. EVOLUÇÃO DO CRÉDITO À HABITAÇÃO**

O elevado crescimento recente do crédito à habitação deve-se a vários factores, designadamente, a situação e política habitacional no nosso país, o quadro regulador do crédito à habitação, o enquadramento macroeconómico e o comportamento dos intervenientes (instituições financeiras e proponentes).

Acresce-se o apoio manifestado que foi vindo a ser dado pelo Governo para a compra ou construção de casa própria (sistema de crédito bonificado)<sup>12</sup>. Apesar deste sistema de crédito bonificado, o crédito à habitação esteve sempre dependente da evolução macroeconómica.

A concessão de crédito à habitação está intimamente ligada à evolução dos preços no mercado imobiliário. Uma valorização dos activos imobiliários poderá conduzir a uma redução na poupança e aumento do investimento.

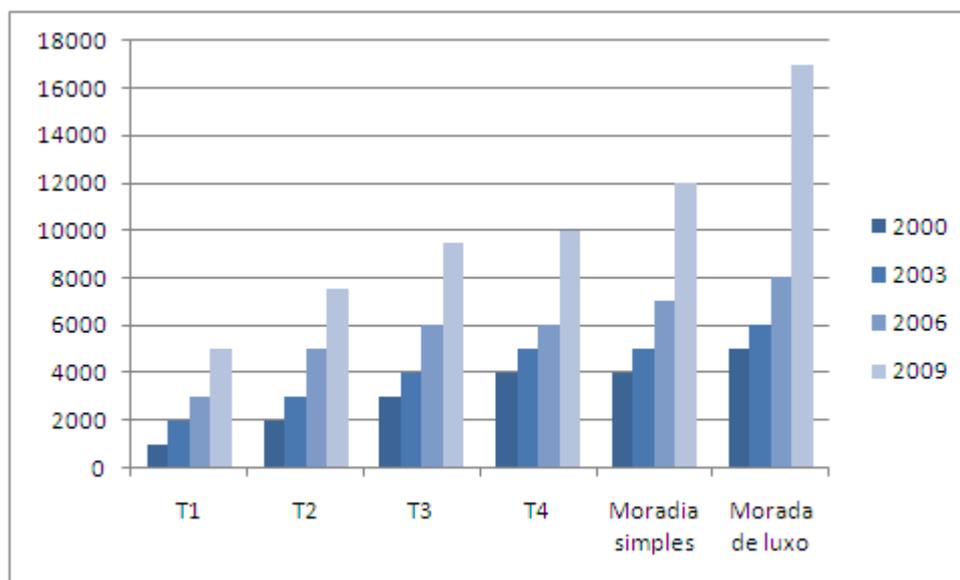
Uma redução dos preços no mercado imobiliário pode conduzir a uma redução brusca no investimento. Se estivermos num contexto de forte endividamento e subida de taxas de juro, também os bancos poderão ter perdas significativas se tiverem necessidade de executar as hipotecas, a exemplo do que aconteceu nos EUA, em especial no segmento do *subprime*.

---

<sup>12</sup> Na década de 1990 poucas pessoas possuíam casas próprias comparadas com a primeira década do século XXI. A expansão de habitação propriamente inicia no princípio do ano 2000.

Conforme se expressa na Figura 4, entre 2000-2009, os preços da habitação cresceram substancialmente.

**Figura 4 – Evolução dos preços por tipo de habitação (2000-2009)**



Elaboração própria. Dados fornecidos pelo IFH e IMOR eTecnical - Empresas imobiliárias

A conjuntura recente facilitou o acesso ao crédito. No entanto, dado o prazo longo do crédito à habitação, um cenário de subida significativa de taxas de juro, redução no rendimento disponível das famílias e degradação das condições de emprego, ao longo das carreiras profissionais, poderão conduzir a situações de incumprimento.

### **3.3. SOBREENDIVIDAMENTO, INCUMPRIMENTO E ENDIVIDAMENTO**

Entende - se por Sobreendividamento a situação de impossibilidade definitiva e estrutural de um devedor fazer face ao conjunto das suas dívidas vencidas e/ou vincendas. Falência, insolvência ou endividamento excessivo dos particulares são outras expressões igualmente utilizadas (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997).

Sobreendividamento Activo - sobreendividamento resultante da contribuição (dolosa ou negligente) activa do devedor para se colocar em situação de impossibilidade de cumprimento (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997).

Sobreendividamento Passivo - sobreendividamento resultante da ocorrência de um facto ou factos não previsíveis e que afectam de forma grave a capacidade de reembolso do devedor, colocando-se por isso em situação de impossibilidade de cumprimento (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997).

Incumprimento é a situação de não pagamento das dívidas por parte do devedor (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997)

O endividamento é o saldo devedor de um agregado familiar. Pode ser apenas de um ou de vários compromissos de crédito em simultâneo, utilizando-se, neste último caso, o conceito de multiendividamento (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997).

O endividamento pode gerar incumprimento, isto é, uma situação de não pagamento atempado por parte do devedor. Normalmente nas instituições financeiras considera-se que há incumprimento definitivo quando se esgotam as possibilidades de renegociação e se inicia a acção judicial (Karen Gross, Failure and Forgiveness – Rebalancing the Bankruptcy System, 1997).

Como resultado da dinâmica que se vem sendo registada na actividade creditícia constata-se um aumento crescente do endividamento do sector privado. Com efeito, o crédito às empresas e particulares tem crescido a uma taxa superior à do PIB, facto evidenciado pelo aumento progressivo do rácio crédito a clientes/PIB, que passou de 25% em 2000 para 34% em 2004 e 51% em 2008. Apesar deste rápido crescimento o nível de endividamento em 2004 mantém ainda dentro do patamar considerado adequado, tendo em conta os níveis atingidos pelos países com o mesmo grau de desenvolvimento da actividade bancária.

Em 2009 o sector privado não financeiro representava as empresas não financeiras e particulares. O ano de 2009 foi particularmente adverso para a situação financeira das empresas não financeiras, dada a desaceleração da actividade económica decorrente da contracção da sua principal componente - a procura interna

**Quadro 4- Situação Financeira do sector Privado não Financeiro**  
**(Endividamento face ao sector bancário)**

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Particulares</b>					
<b>Endividamento</b>					
Em % do PIB	25,1	26,0	29,6	32,38	36,7
Taxa de variação anual (%)	73,5	17,1	25,4	19,7	13,9
<b>Sociedades não financeiras</b>					
<b>Divida Total</b>					
Em % do PIB	13,6	19,9	20,9	28,36	31,01
Taxa de variação anual (%)	55,0	65,0	15,9	48,6	9,9

Fonte: BCV. Relatório de Estabilidade (2009)

Apesar de em 2009, os particulares terem reduzido o seu nível de endividamento junto da banca, face ao ano anterior, em 5.8 pontos percentuais (p.p.), verifica-se que o peso do endividamento no PIB aumentou 4,3 p.p., reflexo do abrandamento do consumo privado em 2009 (0,4% contra 2,1% no ano anterior). Esta evolução menos favorável no consumo é resultado, de entre outros factores, da grande incerteza quanto às perspectivas de rendimento das famílias, associada à deterioração das condições no mercado de trabalho e da prevalência de condições mais exigentes na concessão de crédito bancário, nomeadamente para o consumo, não obstante o rendimento real das famílias ter sido apoiado pelas medidas de redução da carga fiscal, num contexto de baixa inflação.

A evolução da situação de endividamento enquadra-se no contexto macroeconómico de 2009. O indicador de clima económico do INE apresentou, ao longo de 2009, uma trajectória em geral descendente, em resultado do enfraquecimento do nível de confiança dos agentes económicos na quase generalidade dos sectores de actividade, mas sobretudo nos sectores do turismo, construção e transportes.

O nível de incumprimento global, medido pelo Indicador da Qualidade da Carteira (Circular nº 150 de 28/12/2009) registou um ligeiro agravamento decorrente da situação económica menos favorável. Os bancos procederam contudo a um acréscimo significativo de provisões e aumentaram os custos por imparidade.

O risco de contínuo abrandamento da actividade económica poderá condicionar a actividade das empresas e influenciar o incumprimento de particulares.

O sobreendividamento, para além das implicações económicas em termos pessoais e familiares, produz efeitos sobre o sector real da economia. A proliferação de casos de famílias incapazes de cumprir os seus compromissos financeiros traduz-se numa contracção das despesas de consumo privado (nomeadamente de bens de consumo duradouro), via racionamento do crédito (CES, 2002).

Sendo a casa um bem essencial, as famílias tendem a sacrificar primeiro os créditos ao consumo, pelo que apenas em situações limite surge o incumprimento no crédito à habitação. Mas, na origem do incumprimento no crédito ao consumo estão, em muitos casos, dificuldades na satisfação de compromissos resultantes do peso do crédito à habitação num cenário de multiendividamento.

Os consumidores tendem a dar prioridade ao crédito à habitação, representando cerca de três quartos do endividamento total dos consumidores. Contudo, ao antecipar rendimento através do crédito, o consumidor restringe o seu consumo futuro. Mas se o conforto das famílias é melhorado através do crédito, o risco de advir uma alteração da sua situação (desemprego, doença, divórcio) que determine a perda de rendimento ou aumento das despesas do agregado familiar e que ponha em causa o cumprimento dos compromissos financeiros é real (Marques *et al.*, 2005).

Os créditos vencidos somaram 6,8 milhões de contos, em 2009, apresentando um aumento sensível face a 2008 de quase 27%. Enquanto que, em Dezembro de 2008 os empréstimos vencidos eram 9,62% dos empréstimos totais, em Dezembro de 2009 essa proporção caiu para 8,77%, apresentando uma melhoria em 0,85 p.p..

O nível de incumprimento do sector privado não financeiro registou um ligeiro agravamento na ordem de 0.9 p.p., face a 2008.

Assim, o crédito em incumprimento<sup>13</sup>, calculado de acordo com a Circular nº 150 de 28/12/2009, somou 2,7 milhões de contos, situando-se o indicador de qualidade da carteira em 3,45%, contra os 2,56% de 2008, isto é, acusando um ligeiro agravamento de quase 1 p.p., derivado da desaceleração da actividade económica em 2009.

**Quadro 5 - Indicador de qualidade da carteira de crédito  
(Circular nº 150 de 28/12/2009)**

Carteira de crédito	2008	2009	Var.
Crédito e juros vencidos (circular nº 150 de 28/12/2009)	1.750.911	2.658.265	51,82%
Indicador de qualidade de carteira	2,56%	3,45%	0,9 p.p

Fonte: BCV. Relatório de Estabilidade (2009)

### **3.4. PERFIL DOS SOBREENDIVIDADOS**

O divórcio é um dos motivos para o incumprimento, mas existem outros (desemprego, doença etc.). Este facto é tanto mais relevante se considerarmos o índice elevado de esposas domésticas (que não exercem qualquer actividade remunerável) e ao direito que lhes é dado a casa de habitação de família, por serem, normalmente a quem os tribunais atribuem a guarda dos filhos nos processos de divórcio.

O problema do desemprego atinge o país como um todo, embora algumas ilhas apresentem índices maiores do que as outras, sendo Santo Antão e São Vicente as que apresentam piores taxas.

A ilha do Sal destacava-se como a que oferecia melhores oportunidades de emprego, mas com a actual conjuntura mundial e a dependência do turismo o panorama tem mudado.

---

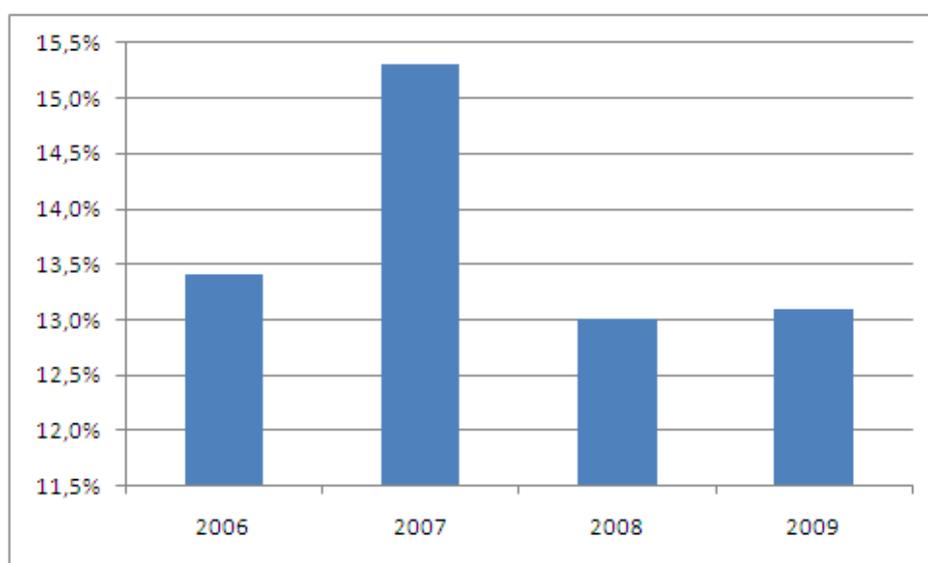
<sup>13</sup> Crédito em incumprimento (Non Performing Loans) foi calculado de acordo com a Circular nº 150 de 28/12/2009, ou seja englobando os Créditos e Juros vencidos há mais de 90 dias, mais os Créditos de cobrança duvidosa, reclassificados como vencidos; trata-se de indicador referencial do FMI e largamente utilizado na União Europeia

O desemprego em Cabo Verde é elevado e atinge essencialmente os mais jovens e agrava-se no sexo feminino. O país em 2006 apresentava 33.571 desempregados e em 2008, encontrava-se com 33.476 desempregados.

De 2006 a 2007 a taxa de desemprego aumentou de **13,4%** para **15,3%**, uma variação de 1,9 p.p..

Na figura 5 vê-se a evolução da taxa de desemprego de 2006-2009, segundo a nova abordagem<sup>14</sup>.

**Figura 5 - Taxa de desemprego (2001-2009)**



Fonte: INE

Com base na Nova Abordagem, a taxa de desemprego em 2009 foi de 13,1%., representando um aumento de 0,1% em relação a 2008.

Se o mutuário ficar doente/inválido, o rendimento reduz-se e a capacidade de saldar as dívidas torna-se remota, agrava por vezes com o aumento de custo de saúde (medicamentos, consultas, análises, etc.).

Os bancos, para atenuar os incumprimentos no caso de morte, sugerem aos clientes, aquando do empréstimo habitação, a aderirem ao seguro de vida com a finalidade de cobrir o empréstimo, em caso de morte dos cônjuges.

---

<sup>14</sup> A taxa de desemprego segundo a antiga abordagem nos anos 2006, 2007, 2008 e 2009 era respectivamente de 21,2%; 21,6%; 17,8% e 20,9% respectivamente.

### **3.5. SÍNTESE**

Nos últimos dez anos, registou-se uma expansão do crédito a particulares a um ritmo bastante acelerado, devido, sobretudo, à liberalização dos mercados financeiros, à descida das taxas de juro, ao aumento do rendimento das pessoas e às alterações verificadas comercialmente na oferta de bens e serviços.

Adicionalmente, devido às reduzidas taxas de juro, ao crescimento do poder de compra das famílias cabo-verdianas e pelas campanhas montadas por parte dos bancos com vista ao aumento da quota de crédito à habitação, a generalidade dos bancos adoptam estratégias conducentes a reforçar este tipo de crédito, logo conducente a que as famílias caminhem na dependência do endividamento bancário, e conseqüente aumento dos casos de sobreendividamento e incumprimento.

## **CAPÍTULO IV. Principais Linhas de Investigação Empírica Recentes**

### **4.1. CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS E DEMOGRÁFICAS DOS MUTUÁRIOS**

#### **Idade**

Em relação à idade, Lea, Tarpy e Webley (1987) e Gunnarsson e Wahlund (1997) referem que os indivíduos tendem a contrair empréstimos enquanto são jovens, na sua meia-idade liquidam as dívidas contraídas na fase inicial das suas vidas e começam a constituir poupanças que serão utilizadas no período da reforma. A poupança é elevada quando o rendimento é elevado relativamente ao rendimento médio ao longo da vida, e vice-versa. É através do recurso ao crédito que os indivíduos vão ajustando o seu rendimento de forma a manter um nível de vida estável.

Livingstone e Lunt (1992) observaram uma relação negativa entre a idade dos indivíduos e a utilização do crédito. Lea, Webley e Levine (1993) concluíram que os indivíduos mais endividados eram relativamente jovens. Isto por duas razões: a primeira razão prende-se com o facto de os indivíduos mais jovens terem maiores responsabilidades com filhos e renda da habitação e ainda não terem atingido o nível máximo dos seus rendimentos, a segunda razão reside no facto de os indivíduos da actual geração terem crescido numa sociedade muito mais tolerante em relação ao endividamento do que as gerações anteriores.

#### **Estado civil, dimensão do agregado familiar e rendimento**

Schaninger e Danko (1993) salientam outros factores influenciadores do consumo dos indivíduos. Para além da idade, consideram também importantes, o estado civil, o número de dependentes e a posse de habitação própria. O ciclo de vida de um indivíduo não pode ser pré-determinado apenas pela idade, mas sim é fruto de divisões mais ou menos arbitrárias.

Defendem que um modelo prático deve segmentar as categorias de forma a adequar a procura ao padrão de vida e de consumo das famílias.

Em relação à variável rendimento ou características socioculturais com o endividamento, segundo Livingstone e Lunt (1992) não detectam diferenças de rendimento disponível

significativas entre indivíduos endividados e não endividados. Chien e Devaney (2001) observaram uma atitude mais favorável perante o endividamento/crédito por parte dos indivíduos com rendimentos elevados (maior capacidade de reembolso) e dos indivíduos jovens no início da carreira profissional (esperam vir a ter maiores rendimentos num futuro próximo).

Outros estudos de Lea, Webley e Levine (1993) e Lea, Webley e Walker (1995) estabelecem uma relação entre a dimensão do agregado familiar e o nível de endividamento. A probabilidade de endividamento varia no mesmo sentido do número de pessoas constituintes do agregado familiar. Esses autores verificaram igualmente que os indivíduos endividados tendem a ter um maior número de filhos e, portanto, maiores despesas, incorrendo frequentemente em situações de incumprimento.

### **Grau de envolvimento bancário dos mutuários**

#### **Número de créditos na banca**

O número de créditos na banca é um indício do endividamento do indivíduo. Em geral, esta situação ocorre quando há recurso a financiamento para compra de uma gama diferenciada de bens, alguns deles de consumo corrente. Como é evidente, famílias com vários créditos estão mais expostas a riscos inerentes de alterações exógenas (e.g. subida da taxa de juro) e a modificações das fontes de rendimentos.

#### **Taxa de esforço**

As famílias que observam uma elevada taxa de esforço<sup>15</sup> têm uma maior probabilidade de entrar em incumprimento, que se agrava com qualquer mudança numa variável crítica, por exemplo, taxa de juro.

#### **Relação financiamento/garantia**

A relação financiamento/garantia é um indicador semelhante à relação entre o financiamento e o valor do imóvel. Em períodos de forte crescimento do preço das habitações, uma vez que

---

<sup>15</sup> Taxa de esforço é o rácio existente entre os encargos assumidos face ao rendimento mensal auferido.

o valor destas aumenta, a situação é favorável, tanto para o mutuário como para a financiadora. O problema coloca-se em períodos de recessão económica com o preço das habitações a descer de forma acentuada, originando que o seu valor de transacção seja inferior ao da hipoteca, passando o valor líquido do activo do mutuário a ser negativo, logo não tendo interesse em pagar, ou seja, caso não haja outras garantias, a entrar em atraso.

Como é óbvio, a probabilidade desta situação ocorrer é mais elevada nos casos em que o grau de autofinanciamento é baixo.

## **4.2. SÍNTESE**

Os trabalhos referidos reflectem principalmente sobre variáveis socioeconómicas e demográficas, isto é, características intrínsecas à família. A revisão de literatura efectuada mostra a existência de variáveis socioeconómicas possuidoras de algum poder explicativo para melhor se entender o fenómeno do endividamento e do incumprimento bancário. Certas variáveis poderão estar correlacionadas entre si, ou mesmo existirem relações de sobreposição, outras concorrem entre si. Poderão detectar-se, igualmente, problemas quanto à sua relação causa-efeito.

Realmente, o incumprimento está relacionado com variáveis explicativas fora do controlo do endividado (ex.: taxa de juro, conjuntura económica, movimentos dos preços da habitação) e outras intrínsecas ao próprio individuo e, genericamente enquadráveis na classe socioeconómica (idade, nível educacional, nível educacional, composição do agregado familiar, género, estado civil).

Contudo, não restam dúvidas de que além destas há outras relacionadas com o comportamento do consumidor perante o crédito e que exprimem o grau de envolvimento bancário.

Quantitativamente, pode ser expresso pela taxa de esforço, pelo número de créditos na banca (não só para habitação, como para outro tipo de consumo), e a relação financiamento/garantia, exprimindo a garantia o valor da habitação.

## CAPÍTULO V – Análise do modelo

Este capítulo é dedicado à análise de um modelo que procura explicar o grau de incumprimento (atraso) do crédito à habitação com base nas características socio-económicas, demográficas dos contraentes e do seu comportamento em determinado momento perante o crédito. Começamos pela apresentação do modelo de regressão utilizado, seguidamente passaremos à descrição das variáveis e, posteriormente, à apreciação do resultado do Modelo.

### 4.3. MODELO

O modelo de ordenação (*ordered*) tem por objectivo o de investigar/indagar a existência de uma relação entre o perfil socioeconómico dos incumpridores no crédito à habitação e o grau desse mesmo incumprimento.

#### 4.3.1. O modelo de regressão *Ordered Probit*

A exposição do modelo foi obtida de Greene (2003) e Wooldridge (2007). Tal como o nome sugere, se a variável  $y$  é uma resposta ordenada, os valores obtidos não são arbitrários. No nosso caso,  $y = 0$  representa o número de prestações mensais em atraso mais baixo (1 prestação) e  $y = 3$  representa o número de prestações mais alto (mais de três prestações). Não podemos, contudo, afirmar que a diferença entre 3 e 2 é de qualquer modo o dobro da diferença entre 1 e 0, dado o agravar da situação com o aumento do número de prestações em atraso.

Tomemos  $y$  como a resposta ordenada que assume os valores  $\{0,1,2,\dots, J\}$ . O modelo ordered probit para  $y$  (condicional para as variáveis explicativas  $x$ ), pode ser derivado a partir de um modelo de variável latente. Assumindo que a variável latente (não observada)  $y^*$  é determinada por:

$$y^* = x\beta + e \quad e | x \sim \text{Normal}(0,1)$$

onde  $\beta$  é  $K \times 1$  e, por razões que iremos ver,  $x$  não contém uma constante.

Sejam  $\mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_J$  pontos de corte ou parâmetros fronteira, vamos definir

$$y = 0 \text{ se } y^* \leq \mu_1$$

$$y = 1 \text{ se } \mu_1 < y^* < \mu_2$$

...

$$y = J \text{ se } y^* > \mu_J$$

Por exemplo, se  $y$  assumir os valores 0, 1, 2 e 3, então existem três pontos de corte,  $\mu_1$ ,  $\mu_2$  e  $\mu_3$ .

Os  $\mu$ s são parâmetros desconhecidos a estimar por  $\beta$ .

Assumindo uma distribuição normal para  $e$ , é correcto derivar a distribuição condicional de  $y$  dado  $x$ , obtendo as probabilidades:

$$P(y = 0 | x) = P(y^* \leq \mu_1 | x) = P(x\beta + e \leq \mu_1 | x) = \Phi(\mu_1 - x\beta)$$

$$P(y = 1 | x) = P(\mu_1 < y^* \leq \mu_2 | x) = \Phi(\mu_2 - x\beta) - \Phi(\mu_1 - x\beta)$$

$$P(y = 2 | x) = P(\mu_2 < y^* \leq \mu_3 | x) = \Phi(\mu_3 - x\beta) - \Phi(\mu_2 - x\beta)$$

$$P(y = 3 | x) = P(\mu_3 < y^* \leq \mu_4 | x) = \Phi(\mu_4 - x\beta) - \Phi(\mu_3 - x\beta)$$

...

$$P(y = J-1 | x) = P(\mu_{J-1} < y^* \leq \mu_J | x) = \Phi(\mu_J - x\beta) - \Phi(\mu_{J-1} - x\beta)$$

$$P(y = J | x) = P(y^* > \mu_J | x) = 1 - \Phi(\mu_J - x\beta)$$

quando  $J = 1$  obtemos o modelo binário probit:

$$P(y = 1 | x) = 1 - P(y = 0 | x) = 1 - \Phi(\mu_1 - x\beta) = \Phi(x\beta - \mu_1)$$

Os parâmetros  $\mu$  e  $\beta$  podem ser estimados através da máxima verosimilhança. Para cada  $i$ , a função log-likelihood é:

$$l_i(\mu, \beta) = 1[y_i = 0] \log[\Phi(\mu_1 - x_i \beta)] + 1[y_i = 1] \log[\Phi(\mu_2 - x_i \beta) - \Phi(\mu_1 - x_i \beta)] + \dots$$

$$\dots + 1[y_i = J] \log[1 - \Phi(\mu_J - x_i \beta)]$$

Outras funções de distribuição podem ser usadas em  $\Phi$ . Substituído  $\Phi$  pela função *logit*, obtemos o modelo *Ordered Logit*.

Os efeitos marginais nas probabilidades por alterações na variável  $x$ , não correspondem aos coeficientes  $\beta$ , sendo dadas por:

$$\partial p_0(x) / \partial x_k = -\beta_k \varphi(\mu_1 - x\beta), \quad \partial p_J(x) / \partial x_k = \beta_k \varphi(\mu_J - x\beta)$$

$$\partial p_j(x) / \partial x_k = \beta_k [\varphi(\mu_{j-1} - x\beta) - \varphi(\mu_j - x\beta)], \quad 0 < j < J$$

Os coeficientes do modelo *Ordered Probit* têm que ser interpretados muito cuidadosamente (Greene, 2003). Enquanto a direcção do efeito de  $x_k$  nas probabilidades  $P(y = 0 | x)$  e  $P(y = J | x)$  é determinado de forma ambígua pelo sinal de  $\beta_k$ , o sinal de  $\beta_k$  nem sempre determina a direcção do efeito dos outputs intermédios, 1, 2, ..., J-1. Por exemplo, supondo que existem três outputs possíveis, 0, 1, e 2, e que  $\beta_k > 0$ . Então  $\partial p_0(x) / \partial x_k < 0$  e  $\partial p_2(x) / \partial x_k > 0$ , mas  $\partial p_1(x) / \partial x_k$  pode assumir ambos os sinais. Se  $|\mu_1 - x\beta| < |\mu_2 - x\beta|$ , o factor de escala,  $\varphi(\mu_1 - x\beta) - \varphi(\mu_2 - x\beta)$ , é positivo, e vice-versa.

A determinação do sinal dos parâmetros associados aos valores intermédios da variável explicada implica, assim, o cálculo do valor desta última expressão.

## 5.1. DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS

Tendo em consideração a função expressa no fim do capítulo anterior, para a estimação da mesma, o passo seguinte incide na recolha dos dados para as variáveis consideradas. Para o efeito, recorreremos ao BCA, uma das maiores instituições de crédito de Cabo Verde.

Considerou-se 983 mutuários em situação de incumprimento em 31/12/2009, segundo dados contidos nos ficheiros do crédito à habitação e sucessivamente, foram sendo eliminadas observações para as quais não existia informação de todas as variáveis do modelo. Terminado este processo resultaram 170 observações (17,3% do total) das quais se parte para efectuar a análise.

No Quadro 6 apresenta-se uma síntese das variáveis.

### Quadro 6 - Resumo quantitativo das variáveis

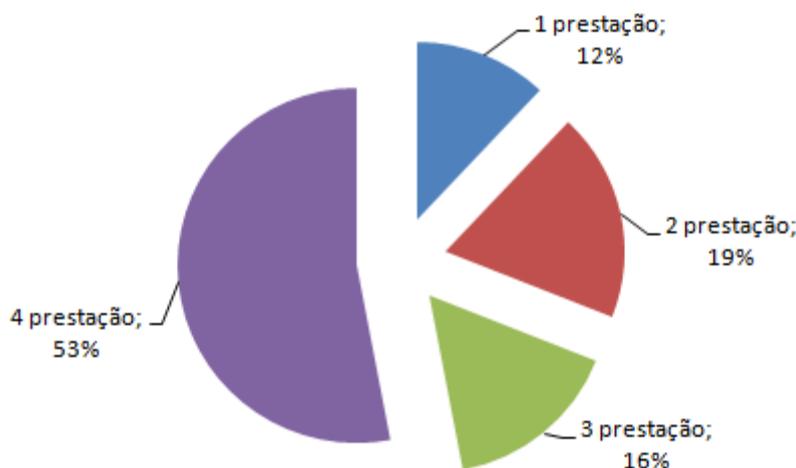
Variável	Definição da variável	Tipo de variável	0	1	2	3
Y	Nº de prestação em atraso	Contagem	1ª Prestação	2ª Prestação	3ª Prestação	4ª Prestação
X1	Idade de proponente	Quantitativa	Idade (em anos)			
X2	Estado civil	Qualitativa	Casado	Não casado		
X3	Vínculo laboral	Qualitativa	Não efectivo	Efectivo		
X4	Habilitações literárias	Ordenação	Até 6º ano	6º ao 9º	10º ao 12º	Ensino superior
X5	Local de residência	Qualitativa	Não urbano	Urbano		
X6	Dimensão agregado familiar	Quantitativa	Nº de pessoas do agregado familiar			
X7	Rendimento líquido mensal	Quantitativa	Rendimento líquido do agregado			
X8	Nº crédito na banca	Quantitativa	Nº de crédito na banca assumidos pelo agregado			
X9	Grau de esforço	Quantitativa	Rácio entre serviço da dívida e o rendimento disponível			
X10	Relação financiamento/garantia	Quantitativa	Rácio entre o valor do crédito e o valor do imóvel			

#### 5.1.1. Variável dependente - grau de incumprimento

Quanto à variável dependente, grau de incumprimento (Y), pode ser ordenado da seguinte forma: atraso, uma prestação em falta ( $Y = 0$ ); mora, duas prestações em falta ( $Y = 1$ ); pré-contencioso, três prestações em atraso ( $Y = 2$ ); contencioso, mais de três prestações em atraso ( $Y = 3$ ). Perante esta classificação, a imputação de valor Y indica uma valoração ordinal crescente do incumprimento e das consequências daí resultantes para o mutuário.

A Figura 6 demonstra que na amostra recolhida, há uma elevada percentagem de indivíduos que possuíam mais de três prestações em atraso - 53 %. Sendo que a restante metade se repartia de forma homogénea pela categoria de 1, 2 e 3 prestações.

Figura 6 - Numero de prestações em atraso



Diante das características da variável dependente, a qual indica claramente uma situação de ordem o modelo de regressão que melhor se adapta é um *ordered probit* ou *logit*.

### 5.1.2. Variáveis explicativas

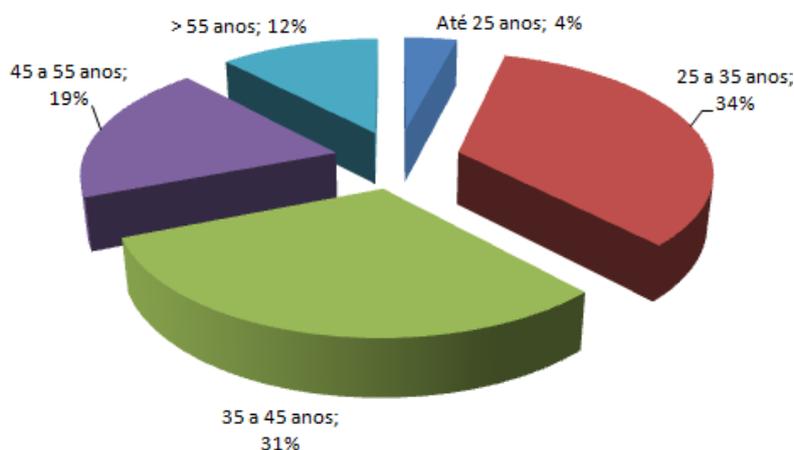
O grau de incumprimento, em determinado momento no crédito à habitação, é possível de ser explicado por variáveis relacionadas com aspectos socioeconómicos do agregado familiar e ainda por outras relacionadas com o comportamento perante o crédito, ou seja, com o grau de envolvimento bancário.

#### 5.1.2.1. Variáveis socioeconómicas

As variáveis socioeconómicas assumidas são a idade (X1), o estado civil (X2), o vínculo laboral (X3), as habilitações literárias (X4), o local de residência (X5), a dimensão do agregado familiar (X6) e o rendimento líquido mensal do agregado familiar (X7).

No que diz respeito à idade dos proponentes (X1), a média é de 39 anos, sendo a classe de idade compreendida entre os 25-35 anos, aquela que representa o escalão etário com o maior número de observações – 34% (Figura 7).

Figura 7 - Idade dos proponentes



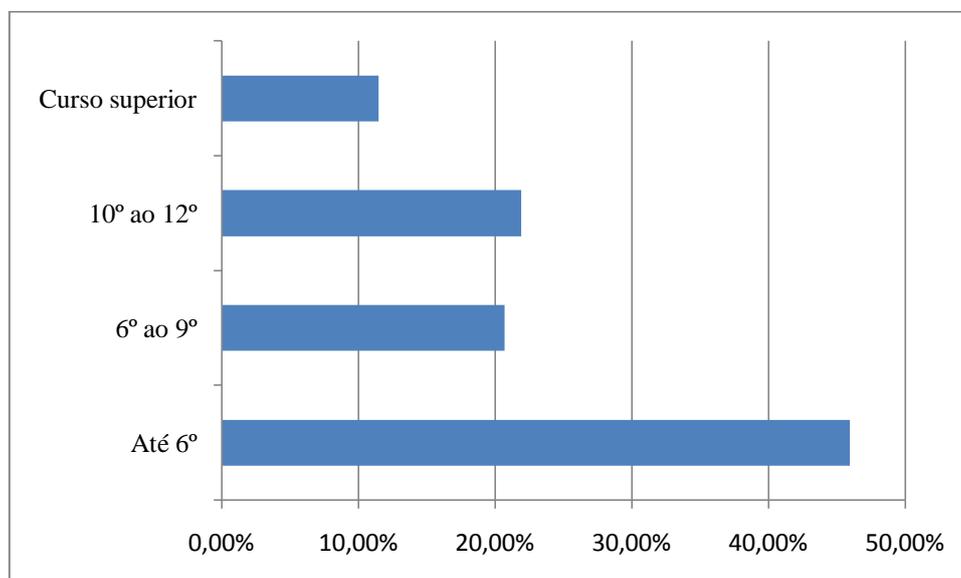
Em relação ao estado civil dos proponentes (X2), existe uma clara predominância de casados, representando 62,79% do total da amostra, cabendo 37,21% a solteiros, viúvos ou

divorciados. Esta conexão está muito relacionada com o facto de ser maioritariamente a faixa populacional compreendida entre os 25 e 35 anos (34%) a necessitar de crédito à habitação, uma vez que se encontram na fase de conquista da autonomia em relação à família. A maioria das pessoas que recorre ao crédito à habitação fá-lo quando inicia a sua vida de casado (autonomia em relação aos pais). O facto de serem dois proponentes confere igualmente uma maior segurança às instituições bancárias na aprovação do crédito.

No que se refere ao vínculo laboral (X3), os proponentes com vínculo laboral efectivo representam cerca de 67,44% da amostra recolhida. Apesar da situação contratual precária (a prazo, temporária) poder representar uma maior probabilidade de incumprimento, dada a fragilidade do rendimento obtido, a maioria das instituições bancárias não concede financiamento a este grupo.

No que diz respeito às habilitações literárias dos devedores (X4), apenas 11,45% dos contraentes com prestações em atraso possuem curso superior (figura 8). A maioria apenas possui escolaridade até ao 6º ano – 45,97%. Estes dados confirmam que maiores níveis de habilitações estão associadas a melhores condições salariais. Analogamente se infere que quanto maior o nível de instrução, mais racional será a decisão tomada no que se refere ao crédito, sendo menor o nível de incumprimento.

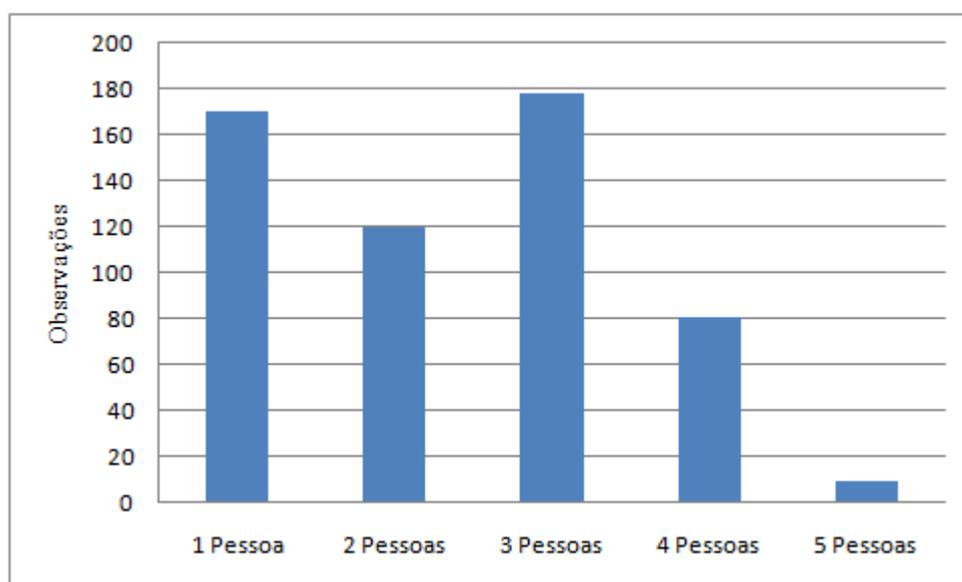
**Figura 8 - Habilitações literárias**



Relativamente à localização geográfica dos incumpridores (X5), a grande maioria das situações de atraso no pagamento das prestações do crédito à habitação verificou-se em balcões situados em zonas urbanas<sup>16</sup> 81,75% contra 18,25% em área rural. Estes resultados conjugam com o facto da maioria dos contratos de crédito à habitação ser destinada à compra de habitação nas grandes e médias urbes do país.

Os agregados familiares (X6) constituídos apenas por uma pessoa representam cerca de 30% (da figura 9) das observações. A classe modal é da família com 3 pessoas.

**Figura 9 – Dimensão do agregado familiar**



A média obtida relativa ao rendimento líquido mensal do agregado familiar (X7) aponta para o valor de 147.838,90 CVE, com um coeficiente de variação de 42,3% em amplitude relativamente elevada (mínimo de 62.189,46 CVE e máximo de 344.137,07 CVE).

Se exprimirmos o rendimento em termos relativos, isto de rendimento per capita do agregado familiar (X7a) tem-se um rendimento médio de 73.469,57 CVE, um coeficiente de variação de 49,4%, um mínimo de 22.295,58 CVE e um máximo de 323.517,51 CVE.

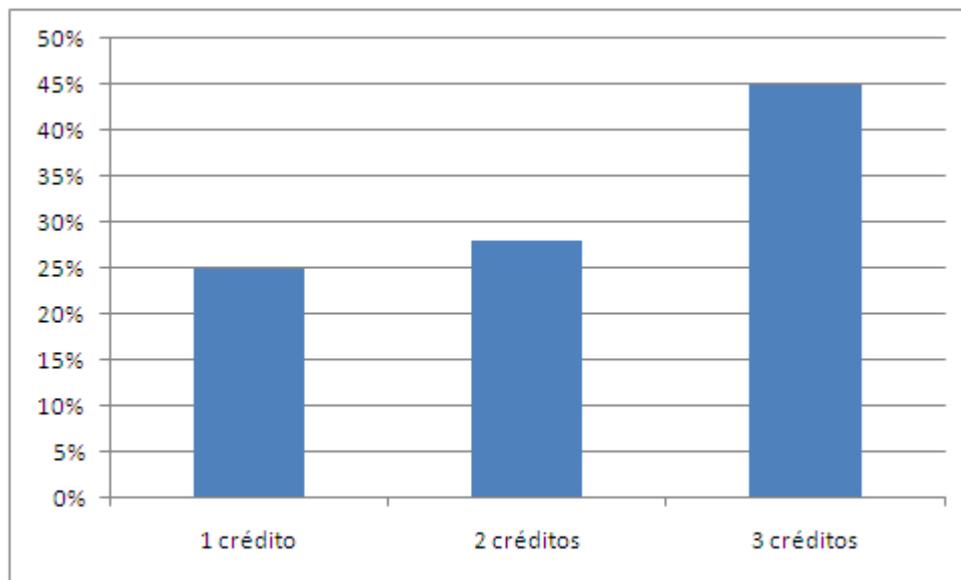
---

<sup>16</sup> Os mutuários que vivem nas cidades da Praia Mindelo Santa Maria, considerou-se como zona urbana por terem maior índice populacional. Nos casos em que os mutuários vivem nas outras cidades com menor nº de população (as outras ilhas), foram consideradas como zona rural.

### 5.1.2.2. Variáveis de grau de envolvimento bancário

Pela proporção existente de agregados com mais do que um crédito na banca (X8) – 74,6%, observável na figura 10., julga-se existirem indícios claros do fenómeno de sobreendividamento nas famílias que estão em incumprimento perante a banca.

**Figura 10 - Numero de créditos na banca**



Os indícios atrás evidenciados são confirmados pela taxa ou grau de esforço (X9) média verificada na amostra, 40,3%, e um coeficiente de variação de 25%, ou seja alguma concentração à volta da média. O mínimo é de 18% e o máximo é de 67%. Actualmente, aceitam-se taxas de esforço aproximadas dos 50%, embora a prudência bancária aponte para os 30%.

A relação existente entre o financiamento solicitado e o valor da garantia real (X10), um indicador que se aproxima do rácio entre os valores do empréstimo da habitação apresenta uma média de 79,8% e um coeficiente de variação de 11,8%, ou seja, uma concentração relativamente elevada à volta da média. O mínimo é de 43% e o máximo de 98%. Um elevado valor deste rácio significa dificuldades em mobilizar recursos e, perante reduzidas fontes de financiamento próprio, significa maior recurso ao endividamento e maior susceptibilidade de risco de incumprimento.

### 5.1.3. SÍNTESE

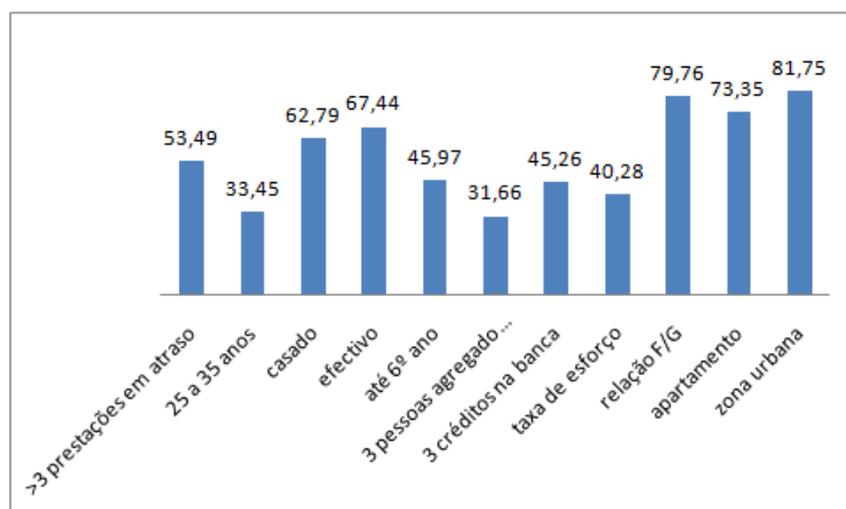
No Quadro 7 apresenta-se uma síntese estatística das medidas de estatística descritiva das variáveis.

**Quadro 7 - Síntese das medidas de estatísticas descritiva das variáveis**

Variável	Definição/Quantificação	Média	D. Padrão	Máximo
Grau de incumprimento (Y)	Ordinal	2,11	1,09	3
Idade (X1)	Quantitativa	39,75	11,01	69
Estado Civil (X2)	X2=0 se casado, X2 =1 se não	0,63	0,48	1
Vinculo Laboral (X3)	X2=0 se não efectivo, X3 =1 se efectivo	0,67	0,47	1
Habilitações (X4)	Ordinal	0,9	1,07	3
Localização (X5)	X2=0 se não efectivo, X3 =1 se efectivo	0,82	0,39	1
Agregado familiar (X6)	Quantitativa	2,34	1,1	5
Rendimento mensal (X7)	Quantitativa (CVE)	147.838,90	73.467,36	62.189,46
Rendimento per- capita (X7a)	Quantitativa (CVE)	73.467.36	36.277,36	22.405.85
Nº de créditos na banca (X8)	Quantitativa	2,2	0,82	1
Grau de esforço (X9)	Quantitativa	0,40	0,1	0,18
Empréstimo/Garantia (X10)	Quantitativa (CVE)	0,8	0,09	0,43

Perante os dados expressos no Quadro 7, podemos resumidamente traçar o perfil do incumpridor no crédito à habitação (Figura 11): É um jovem casado com filhos (grupo mais necessitado de crédito à habitação) em início de vida conjugal. Geralmente, possui baixa escolaridade possuindo já outras prestações na banca (crédito automóvel, crédito ao consumo) e por conseguinte apresentando taxas de esforço superiores ao recomendável. Vive em zonas urbanas e solicita crédito para financiar a quase totalidade da compra (pouca capacidade de poupança para entrada inicial

**Figura 11 – Perfil do endividado no crédito à habitação**



## 5.2. RESULTADOS

O incumprimento bancário no crédito à habitação pode ser explicado por dois grupos de variáveis, um relacionado com as características socioeconómicas do mutuário e outro com o grau de envolvimento bancário. Por outro lado, detectou-se que havia uma forte associação linear entre as variáveis quantitativas: dimensão do agregado familiar e o rendimento mensal deste mesmo agregado familiar. Neste sentido, foram estimados 4 modelos de regressão *Ordered Probit* e tendo em atenção o descrito na secção anterior:

- ✓ Modelo I, com as variáveis socioeconómicas, incluindo nestas X6 e X7;
- ✓ Modelo II, acrescentando no modelo anterior as variáveis relacionadas com o envolvimento bancário (X8, X9, X10);
- ✓ Modelo III, apenas as variáveis socioeconómicas, mas considerando o rendimento per-capita, isto é substituindo X6 e X7 por  $X7a = X7/X6$  (rendimento per-capita);
- ✓ Modelo IV, acrescentando ao modelo anterior as variáveis relacionadas com o envolvimento bancário (X8, X9 e X10).

No Quadro 8 constam os resultados da estimação dos 4 modelos. Os valores da estatística Qui-quadrado permitem concluir que os quatro são globalmente significativos. No entanto quando se comparam, através dos valores do Qui-quadrado e da percentagem de valores estimados coincidentes com os observados (% correctamente previstas), facilmente se deduz que o modelo II é preferível ao I e que o IV é preferível ao III. Neste contexto, os modelos II e IV apresentam um melhor ajustamento ao fenómeno observado, pelo que a interpretação estatística e económica incide apenas sobre os mesmos.

**Quadro 8 – Resultados da estimação dos modelos *Ordered Probit***

	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV
Idade (X1)	0,012*	-0,081***	0,015*	0,005
	(3,33)	(-1,18)	(3,89)	(-1,13)
Estado Civil (X2)	-0,574*	-0,479**	-0,259**	-0,486*
	-3,36	(-2,49)	(2,19)	(-3,72)
Vínculo Laboral (X3)	0,245***	0,119	0,337*	0,133
	(2,31)	(1,05)	(3,25)	(1,17)
Habilitações (X4)	-0,025	-0,006	-0,054	0,018
	(-0,48)	(-0,10)	(-1,10)	(0,34)
Localização (X5)	0,786*	0,630*	0,900*	0,634*
	(6,81)	(4,58)	(7,89)	(4,89)
Agregado familiar (X6)	0,338*	0,307*		
	(4,51)	(3,72)		
Rendimento mensal (X7)	0,000*	0,000*		
	3,33	(-3,46)		
Rendimento per- capita (X7a)			0,000*	0,001*
			(-2,08)	(-5,15)
Nº de créditos na banca (X8)		0,163*		0,163*
		(2,61)		(2,61)
Grau de esforço (X9)		6,525*		6,782*
		(11,25)		(11,60)
Emprestimo/Garantia (X10)		-1,989*		-1,232*
		(-5,25)		(-4,89)
Log. Função não restringida	-643,75*	-555,56	-653,84	-552,25
Log. Função restringida	-667,50	-667,50	-667,50	-667,50
Qui- quadrado	47,50(6 gl)*	223,88 (9 gl)*	27,31 (5gl)*	230,51 (8 gl) *
% correctamente prevista	53,10	56,36	52,60	55,46
Pontos de corte				
Mu(1)	0,679*	0,810*	0,649*	0,810*
Mu(1)	1,112*	1,371*	1,075*	1,372*

**Notas:** - Entre parênteses incluem-se as estatísticas Z (coeficiente estimado/erro padrão). \* Estatisticamente significativo a 1%; \*\*

Estatisticamente significativo a 5%; \*\*\*Estatisticamente significativo a 10%.

Os parâmetros associados a X3 e X4 são estatisticamente não significativos, ou seja, tanto o tipo de vínculo laboral como as habilitações não afectam a probabilidade de incumprimento no pagamento das prestações do crédito, ocorrendo o inverso para as restantes variáveis.

Do Quadro 9 constam os valores dos efeitos marginais (EM), nos valores médios das variáveis, para os modelos II e IV. O Quadro 10 contém os sinais dos efeitos marginais associados às variáveis explicativas.

**Quadro 9. – Efeitos marginais do modelo *Ordered Probit* (resultados na média das variáveis)**

	Modelo II				Modelo IV			
	Y=0	Y=1	Y=2	Y=3	Y=0	Y=1	Y=2	Y=3
Idade (X1)	0,0010	0,0015	0,0007*	-0,0032*	0,0006	0,0010	0,0005*	-0,0020*
Estado Civil (X2)	0,0533*	0,0854*	0,0458*	-0,1844**	0,0539*	0,0863*	0,0465*	-0,1867*
Vinculo Laboral (X3)	-0,0149	-0,0220	-0,1020	0,0470	-0,0166	-0,0245	-0,0113	0,0524
Habilitações (X4)	0,0007	0,0011	0,0005	-0,0023	-0,0022	-0,0033	-0,0016	0,0070
Localização (X5)	-0,1027*	-0,1123*	-0,0322*	0,2471*	-0,1036*	-0,1129*	-0,0322*	0,2488*
Agregado familiar (X6)	-0,0370*	-0,0562*	-0,0272*	0,1204*				
Rendimento mensal (X7)	0,0000*	0,0001*	0,0001*	-0,0002*				
Rendimento per- capita (X7a)					0,0001*	0,0002*	0,0001*	-0,0004*
Nº de créditos na banca (X8)	-0,0197*	-0,0300*	-0,0145*	0,0641*	-0,0196**	-0,0299*	0,0145**	0,0640*
Grau de esforço (X9)	-0,7864*	-1,1970*	-0,5793*	2,5628*	-0,8173*	-0,2435*	-0,6037*	2,6646*
Empréstimo/Garantia (X10)	0,2396*	0,3648*	0,1765*	0,7810*	0,1485*	0,2260*	0,1097**	-0,4842*

\* Estatisticamente significativo a 1%; \*\* Estatisticamente significativo a 5%.

**Quadro 10. – Sinais dos efeitos marginais (na média das variáveis)**

	Modelo II				Modelo IV			
	Y=0	Y=1	Y=2	Y=3	Y=0	Y=1	Y=2	Y=3
Idade (X1)	NS	NS	+		NS	NS	+	-
Estado Civil (X2)	+	+	+	+		+	+	-
Vinculo Laboral (X3)	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
Habilitações (X4)	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
Localização (X5)	-	-	-	+				+
Agregado familiar (X6)		-	-	+	NA	NA	NA	NA
Rendimento mensal (X7)	+	+	-		NA	NA	NA	NA
Rendimento per- capita (X7a)	NA	NA	NA	NA	+	+	+	
Nº de créditos na banca (X8)	-	-	-	+	-	-	-	+
Grau de esforço (X9)	-	-	-	+	-	-	-	+
Empréstimo/Garantia (X10)	+	+	+	-	+	+	+	-

NS = Não significativo; NA= Não aplicável

A partir dos sinais dos efeitos marginais, e sem se descurar o facto da soma dos mesmos associados a cada variável ser igual a zero, podem extrair-se algumas conclusões:

– Em coerência com a significância individual dos parâmetros da regressão, a diferença no tipo de vínculo laboral, assim como as habilitações literárias não têm influência na variação da probabilidade de qualquer nível de incumprimento.

– A idade apenas influencia a variação da probabilidade associada a partir de partir de 3 prestações em atraso, com sinal positivo para 3 e negativo para 4 ou mais prestações em atraso. Ou seja, a tendência é para o incumprimento diminuir à medida que a idade aumenta, o que é coerente com a teoria do ciclo de vida, pois ao aumento da idade corresponde uma menor tendência para o endividamento, logo para o incumprimento bancário.

– As famílias que habitam (compram habitação) no meio urbano são as que têm pior situação de incumprimento (variação da probabilidade associada ao contencioso). Para este resultado, não é certamente alheia a envolvente social em meio rural e a concomitante “rejeição” dos incumpridores.

– As variáveis relativas à dimensão do agregado familiar e ao respectivo rendimento mensal têm efeitos contrários sobre a respectiva probabilidade de incumprimento. Genericamente, um aumento da família origina variação positiva na probabilidade da pior situação de incumprimento, verificando-se a situação contrária para o rendimento mensal. Isto significa que famílias mais numerosas e com menor rendimento provavelmente são as mais incumpridoras.

– A asserção anterior é confirmada pelos sinais associados ao rendimento per-capita no modelo IV, os quais vão no mesmo sentido dos da dimensão do agregado familiar no modelo II.

Variações positivas no rendimento per-capita afectam de forma negativa a probabilidade de ocorrência de situações de contencioso ( $Y = 3$ ).

– Os sinais associados às variáveis número de créditos na banca e grau de esforço vão no mesmo sentido e indicam que a probabilidade do mutuário entrar em contencioso varia no mesmo sentido da alteração daquelas variáveis. Isto é, em coerência com expectável, indivíduos endividados e com um elevado grau de esforço financeiro associado ao empréstimo para compra de habitação são potenciais incumpridores.

– Adicionalmente, situação inversa verifica-se para os mutuários que menos recorrem a empréstimo bancário para a compra de habitação. Também neste campo, os resultados apontam para quanto maior o valor do activo líquido próprio menor a possibilidade de incumprimento.

Em síntese, os resultados da estimação do modelo *Ordered Probit* são coerentes com o previsto na teoria económica sobre o comportamento do consumidor de crédito e vão na linha de resultados empíricos alcançados em estudos anteriores, ainda que com diferentes metodologias e bases de dados.

Na perspectiva das instituições de crédito, os resultados indicam que o crédito à habitação menos arriscado é o concedido a pessoas mais idosas, casadas, que residem em meio rural, com um rendimento per-capita do agregado familiar mais elevado, sem outros créditos, com baixo grau de esforço e com fundos próprios capazes de financiarem uma parte da habitação.

## **CAPÍTULO VI – Conclusões**

As últimas décadas foram marcadas pelo crescimento da actividade creditícia na banca cabo-verdiana, o qual deveu-se essencialmente a duas grandes transformações:

1. O processo da privatização proporcionou a entrada de novos bancos, tornando a concorrência bastante elevada no que diz respeito ao crédito à habitação;
2. A viragem para o segmento dos particulares, onde o crédito à habitação surge como produto estrela guiando os bancos no sentido de assegurarem a sua quota de mercado e garantirem que os resultados alcançados sejam suficientes para serem bancos eficientes e fortes na “onda” das fusões e aquisições.

No que diz respeito ao primeiro ponto, as análises efectuadas mostram que o nível actual de concentração do sector sugere que os dois maiores grupos bancários (BCA e CECV) representam uma parcela significativa do sector. Desde essa altura até aos dias de hoje, o sistema bancário cabo-verdiano foi aumentando em dimensão, sendo que actualmente comporta, além do Banco Central, 5 bancos comerciais: BCA, CECV, BI, BCN e BAI.

Em relação ao segundo ponto, os resultados parecem sugerir uma viragem da banca cabo-verdiana para o segmento dos particulares iniciada anos 90 com a explosão do crédito concedido, nomeadamente no que se refere ao crédito à habitação. O número de contratos de crédito à habitação em 1990 foi de 356. Apesar do valor da habitação ter aumentado de forma significativa, o número de contratos cresceu moderadamente atingindo respectivamente 1.032 em 2000 e 1.781 em 2009. A maior aceleração observada foi em 1994, dada a introdução dos regimes de bonificação e crise no mercado de arrendamento.

O crescimento do sector bancário ficou mesmo a dever-se a um forte impulso verificado no crédito aos particulares, nomeadamente no crédito à habitação.

Na estratégia interna, a luta pela conquista de uma maior quota de mercado, nomeadamente no segmento dos particulares, está a conduzir a banca cabo-verdiana a uma forte concorrência e diminuição abrupta da margem financeira. Desta forma, a banca “descobriu” no crédito à

habitação a forma de obter essa desejada quota de mercado que lhe permite assegurar receitas duradouras, vendas cruzadas e um menor risco face à existência de garantias reais.

O resultado da concessão de crédito a particulares, nomeadamente do crédito à habitação, traduziu-se no crescente endividamento das famílias e, naturalmente, na possibilidade de incumprimento.

As preocupações que se têm vindo a manifestar, resultam, em larga medida, da associação entre o crescimento do peso do endividamento no rendimento disponível e o grau de esforço dos particulares. Os valores médios de grau de esforço podem encobrir situações muito diferenciadas entre famílias.

A subida das taxas de juro ou os efeitos de uma inversão no ciclo económico poderão significar a impossibilidade de satisfação dos compromissos de crédito à habitação assumidos, estando presente na mente de muitos, o sucedido com o *subprime* nos EUA. A possibilidade desta ocorrência é particularmente aguda no caso de uma descida acentuada do preço das habitações conduzir a um capital próprio negativo e à possível deserção por parte de muitos mutuários.

Foi neste quadro de incerteza que nos pareceu adequado realizar um estudo microeconómico em que se procura avaliar o impacto no grau de incumprimento resultante de variáveis socioeconómicas, demográficas e de envolvimento bancário.

Partindo de 170 observações de incumpridores e recorrendo à estimação do modelo *Ordered Probit*, os resultados derivados permitem concluir que:

- ✓ o tipo de vínculo laboral, assim como as habilitações literárias não têm influência na variação da probabilidade de qualquer nível de incumprimento;
- ✓ em relação à idade, a tendência é para o incumprimento diminuir à medida que a idade aumentar. As famílias que habitam (compram habitação) no meio urbano são as que têm pior situação de incumprimento (variação da probabilidade associada ao contencioso). As variáveis relativas à dimensão do agregado familiar e ao respectivo rendimento mensal têm efeitos contrários sobre a respectiva probabilidade de incumprimento;

- ✓ as variáveis: número de créditos na banca e grau de esforço vão no mesmo sentido e indicam que a probabilidade do mutuário entrar em contencioso varia no mesmo sentido da alteração daquelas variáveis.

Certamente que as conclusões extraídas têm de ser vistas à luz dos dados disponíveis, modelo e técnicas utilizadas. Sem colocar em causa as principais conclusões, pensamos que as principais limitações estão, acima de tudo, relacionadas com os dados disponíveis (uma amostra seccional de apenas 170 observações).

Para que os resultados fossem mais robustos, o correcto seria:

- ✓ possuir um número superior de observações que incluíssem, além dos incumpridores, também cumpridores, de modo a testar-se a eventual existência de diferenças sociais e comportamentais entre os dois tipos de grupos de consumidores;
- ✓ cumulativamente, expandir a amostra ao longo de vários anos, de modo a ser possível aplicar a técnica dos dados em painel, com toda a riqueza analítica que a mesma oferece.

Diante destas limitações e sem sair do tema em estudo, parece-nos que a investigação futura deve ter em conta e ultrapassar as limitações apontadas e, neste sentido, envolver teoria económica relacionada com a decisão de incumprimento, como seja a “*frictionless option model*” (Gerardi *et al.*, 2007), segundo a qual, os indivíduos deixam de cumprir com as suas obrigações se o valor da habitação for inferior ao da garantia dada.

## **Bibliografia**

### ***REFERÊNCIAS***

Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2000)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2001)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2002)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2003)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2004)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2005)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2006)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2007)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2008)  
Relatório Anual de Banco Comercial do Atlântico (2009)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2000)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2001)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2002)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2003)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2004)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2005)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2006)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2007)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2008)  
Relatório Anual de Banco de Cabo Verde (2009)

### ***BIBLIOGRÁFICAS:***

António João Miranda, Armindo Escala, Carlos Albuquerque, Jorge Rosa e Paula Ramalhete, (2001). *Análise de Riscos: Instituto de Formação Bancária*;

Barros, Fátima e Leonor Modesto (1999). “Portuguese Banking Sector: a Mixed oligopoly

Barros, Pedro (1994a). *Concorrência em produtos*. Edição Banco Mello, Lisboa.

Barros, Pedro (1994b). *Evolução do Sector Bancário Português: Uma Análise de Sobrevivência*. Edição Banco Mello, Lisboa.

Caeiro, Gonçalo, (2005). *Basileia II - Impacta nas instituições financeiras*.

Caouette, J. B., Altman, E. I., Narayanan, P., (1998) *Managing credit risk*: New York: John.

- Caouette, J. B., Altman, E. I., Narayanan, P., (1998) *Managing credit risk*: New York: John Wiley & Sons.
- Chien, Yi-Wen e Sharon Devaney (2001). “The Effects of Credit Attitude and Socioeconomic Factors on Credit Card and Instalment Debt”, *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 35, pp. 162- 179.
- Duarte Junior, Antonio Marcos, (2004): *A importância do Gerenciamento de Riscos Corporativos em Bancos*.
- Gerardi, K.; Hale Shapiro and Paul Willen (2007). *Supreme Outcomes: Risky Mortgages, Homeownership Experiences and foreclosures*. Federal Reserve Bank of Boston, Working Paper, pp. 07 - 15.
- Greene, W. (2003). *Econometric Analysis*. New York University, Fifth Edition, Prentice Hall.
- Gunnarsson, J. e R. Wahlund (1997). “ Household Financial Strategies in Sweden: Na Exploratory Study”, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18, pp. 201-293. *International Journal of Industrial Organization*. Vol.17, pp. 869-886.
- J. P. Morgan, (1997). *Credit metrics: Technical document*: New York /SCP.
- Jacinto Cabido, (1999). *Gestão do Crédito Bancário*: 1ª Edição Dezembro.
- karakoulas e Grigoris, (2005). *Validação empírica de modelos de scoring de crédito*.
- Lea, S.; P. Webley e C. Walker (1995). “Psychological factors in Consumer Debt”, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 16, nº4 pp. 681-701.
- Lea, S.; P. Webley e R. Levine (1993). *The Economic Psychology of Consumer Debt*”, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 14, pp. 85-119.
- Lea, S.; Tarpay e P. Webley (1987) *The individual in the Economy*. A Textbook of Economic Psychology. University Press. Cambridge.
- Lewis, Edward, (2001): *Riscos bancários / Crédito / Administração de crédito / Administração de riscos*.
- Livingstone, S. e Lunt (1992). “ Predicting Personal Debt and Debt Repayment” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 13, pp. 111-134.
- Marques, M. (coord) (2005). *Desemprego e sobreendividamento dos consumidores*. “ *Ligação Perigosa*”. Relatório Final. Centro de Estudos Sociais, Faculdade de Economia, universidade de Coimbra, Coimbra.
- Matias, Alberto Borges. (2006), *Impactos do novo acordo da Basileia no mercado de crédito*: São Paulo.
- Schaninger, C. e W. Danko (1993). “ A conceptual and Empirical Comparison of Alternative Household Life-Cycle Models” *Journal of Consumer Reserch*, Vol. 19, pp. 580- 594.

Silva José Pereira, (1998). Gestão e análise de risco de crédito: São Paulo Editora Atlas S.A.

Silva, J. P., (1997). Gestão e análise de risco de crédito: São Paulo, Editora Atlas S.A.

Wooldrige, Jeffrey M. (2007). Econometrics Analysis of Cross Section and Panel Data. The MIT Press, Cambridge.

## **Anexos**

## **Anexo I- Principal legislação sobre crédito à Habitação**

Decreto-Lei nº 28/94 de 20 de Abril - Regula o credito geral inclusive a habitação

Portaria nº 23/94 de 20 de Abril – Regula as bonificações

Decreto-Lei nº 28/94 de 20 de Abril - Regula o credito geral inclusive a habitação

Decreto-Lei nº 37/10 de 27 de Setembro - Regula o regime de financiamento para aquisição e habitação própria

## **Anexo II – Marcos da Evolução do Crédito Bancário**

1975 - Criação do Banco de Cabo Verde

1980- Reestruturação da Banca

1990- Abertura da banca à iniciativa privada

1993- Privatização da banca

1994- Regulamentação do Crédito Habitação

2000- Surgimento do cartão de crédito

2009- Implementação das Normas Internacionais de Relato Financeiro

2009 – Criação do projecto “Casa para todos”