



Instituto Superior de Gestão

Mestrado em Gestão Financeira

Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde

Karine Tavares Rosa

Relatório de Estágio apresentado no Instituto Superior de Gestão

para obtenção do Grau de Mestre em Gestão Financeira

Orientador: Professor Doutor Belmiro Cabrito

Lisboa

2014

Resumo

Este relatório tem por objetivo descrever as tarefas realizadas durante o estágio no Banco Interatlântico, assim como relevar a importância do financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde.

Deste modo, inicialmente é feita uma breve apresentação da empresa; segue-se uma análise ao tema “*Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde*”; e, por fim, uma descrição das tarefas desenvolvidas no decurso do estágio.

O financiamento é uma componente fundamental na vida de qualquer empresa sem o qual não pode funcionar, ou mesmo iniciar a sua atividade.

Todavia, as PME's como quaisquer outras empresas necessitam de recursos para garantir o financiamento das suas atividades. Para se financiarem recorrem tradicionalmente aos mecanismos de financiamento, nomeadamente aos capitais próprios, aos capitais dos acionistas e aos outros tipos de instrumentos de financiamento disponíveis no mercado.

No relatório é feita uma análise ao tema escolhido, no qual se pretende perceber as dificuldades no acesso ao financiamento, assim como, o contributo das Pequenas e Médias Empresas para as economias nacionais. No decurso desta análise são também analisados diferentes tipos de risco na concessão do crédito.

Para além da descrição das tarefas realizadas durante o estágio, é feito o enquadramento em que as mesmas se intercalam no processo.

Palavras - chave: Financiamento, Pequenas e Médias Empresas, Créditos.

Abstract

This report aims to describe the tasks performed during my internship at the Inter-Atlantic Bank, as well as to highlight the importance of financing of Small and Medium Size Business (SMB) in Cape Verde.

Thus, initially, a short presentation of the company is made, followed by an analysis entitled “Financing of Small and Medium Businesses in Cape Verde”, and a description of the tasks undertaken during the internship.

The financing aspect comprises is the key requirement for a basic function of any business or to even start its activities.

However, SMB as any other businesses need adequate resources to ensure the financing of their activities. In general, SMB owners rely on traditional financing sources, namely their own capital and other funding option available in the market place.

The report makes an analysis of the chosen topic, which aims to describe the difficulties in financial access faced by SMB, as well as the contribution by small and medium business to national economy.in the course of this analysis, different of risks in approval of credit are also analyzed.

In reference to the task performed during the internship, a description of the tasks performed is made, as well as the framework of the process in which the two interlock addressed.

Keywords: Financing, Small and Medium- sized Enterprise, Credits.

Agradecimentos

Quero agradecer a todos os que estiveram presentes no decorrer deste percurso.

Agradeço aos meus Pais que sempre me deram força e acreditaram em mim. Por isso estar-lhes-ei eternamente grata, uma vez que sempre estiveram do meu lado, dando um apoio incondicional para que esse objetivo fosse alcançado com sucesso. Sem eles não teria conseguido concretizar este sonho.

Aos meus irmãos, tios e primos por todo o suporte que me proporcionaram durante esse meu percurso acadêmico.

A todos os meus amigos e namorado, pelo apoio que transmitiram, e aos meus colegas de curso, por terem passado pela minha vida, pelo carinho e toda a força e ajuda que me deram.

Agradeço ao meu orientador de relatório de estágio, Professor Doutor Belmiro Cabrito, por todo o apoio, disponibilidade, atenção, paciência e confiança.

Agradeço ainda ao Banco Interatlântico pela realização deste estágio e a todos os colaboradores que me possibilitaram todo o acolhimento, companheirismo, conhecimentos transmitidos, apoio, ajuda, disponibilidade, força e atenção necessária.

E, por fim, um agradecimento geral a todos os meus colegas, a todos os professores que me acompanharam ao longo do curso e em especial ao meu orientador de estágio Fernando Andrade, e a Supervisora Deisy Bernardino, pelo acompanhamento e apoio indispensáveis.

Assim, a todos os que contribuíram, de forma direta ou indireta, para a concretização deste objetivo, quero expressar os meus agradecimentos.

A todos, um muito obrigado.

Dedicatória

Quero dedicar este trabalho aos meus Pais, Sebastião Rosa e Maria de Fátima Rosa, que sempre estiverem do meu lado, dando todo apoio e esforço durante esse percurso académico, sem eles a minha vinda para Portugal não seria possível. Obrigada pela confiança e pela motivação.

Abreviaturas

BI- Banco Interatlântico

BCV- Banco de Cabo Verde

BESCV- Banco Espírito Santo Cabo Verdiano

INECV- Instituto Nacional de Estatística Cabo Verde

PME- Pequenas e Médias Empresas

PNUD- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

ÍNDICE

Introdução	1
1. Apresentação da Empresa.....	2
1.1. Organograma	4
1.2. Missão.....	5
1.3. Visão	5
1.4. Valores.....	5
1.5. Produtos e serviços	6
1.6. Mercados Financeiros	10
1.6.1. Funções dos mercados financeiros.....	10
1.6.2. Produtos financeiros de curto prazo	12
1.7. O Banco Interatlântico face à crise financeira atual.....	13
1.8. O Papel do Banco e da atividade bancária no desenvolvimento do País.....	14
Capítulo I. Enquadramento teórico	16
2.1. A Economia Cabo Verdiana.....	17
a) Turismo	18
b) Balança de pagamentos de Cabo Verde.....	18
c) Evolução do Crescimento do PIB real de Cabo Verde(2005-2013)	20
d) Distribuição de Setores de Desenvolvimento.....	21
e) Índice de Desenvolvimento Humano de Cabo Verde.....	22
f) Saúde.....	22
g) Educação.....	22
2.2. Concessão de crédito á empresa	23
2.3. Financiamento e Empresas.....	26
2.4. Fontes de Financiamento	26
2.4.1. Financiamento de curto prazo	26
2.4.2. Financiamento de Médio e Longo Prazo	27
2.5. Conceito de empresa	29
2.6. Pequenas e Médias Empresas (PME)	29
2.7. O Problema de Financiamento das PME em Cabo Verde.....	30
2.8. O Papel das PME no desenvolvimento do País	31
2.9. Avaliação do risco na concessão do crédito	33
2.9.1. Risco.....	33
2.9.2. Risco de crédito.....	33

2.9.3.	Concessão do crédito bancário.....	35
2.9.4.	O crédito e a atitude do decisor.....	36
2.9.5.	Pricing do crédito	37
2.9.6.	A recusa do crédito	38
	Capitulo II- Atividades Desenvolvidos.....	39
3.1.	Atividades desenvolvidas	39
3.1.1.	Atividades previstas.....	39
3.1.2.	Atividades realizadas	40
3.2.	Posição Cambial	40
3.3.	Mapa de Compensação de Valores dos Cheques Apresentados e Recebidos.....	43
3.4.	Rentabilidades Médias do Ativo /Passivo.....	43
3.5.	Arquivos.....	44
3.6.	Atividades não previstas mas realizadas.....	45
3.7.	Contribuição dos conhecimentos adquiridos para as tarefas desenvolvidas.....	46
3.8.	Dificuldades encontradas e solução de superação	48
	Reflexão Final.....	49
	Referencias Bibliográficas.....	51
	Webgrafia.....	53
	Anexos	55
	Anexo 1. Evolução dos principais indicadores de Cabo Verde , por categorias de Empresas(2007-2010).	55
	Anexo 2. Evolução de empresas	55
	Anexo 3. Evolução de Pessoal ao serviço.....	56
	Anexo 4. Evolução de volume de negócio	56

Índice de Figuras, Tabelas, Quadros e Gráficos

Figura 1. Organograma funcional do Banco Interatlântico	4
Tabela 1. Crédito à Particulares	6
Tabela 2. Crédito à Empresas.....	7
Tabela 3. Depósitos e Aplicações	8
Tabela 4. Cartão de Débito.....	9
Tabela 5. Cartão de Credito.....	9
Figura 2. Classificação de Mercados Financeiros	10
Quadro 1. Evolução de número de estabelecimentos, quartos, camas, capacidades de alojamento e pessoal ao serviço, 2002-2012.....	18
Quadro 2. Balança de pagamentos	19
Grafico 3. Evolução do crescimento do PIB real	20
Gráfico 2. Distribuição setorial do PIB	21
Quadro 3. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Interatlântico).....	23
Quadro 4. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Comercial do Atlântico)	23
Quadro 5. Evolução do crédito concedidos a empresa (Caixa Económica de Cabo Verde)	24
Quadro 6. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Cabo Verdiano de Negócio).	24
Gráfico 3. Evolução de créditos concedidos às empresas pelos Bancos comercial	25
Quadro 6. Evolução no desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresa.....	32
Figura 3. Tipos de risco de crédito.....	34

Introdução

O presente relatório procura abordar, de forma sucinta, as tarefas executadas ao longo do estágio que realizei para a conclusão do Mestrado em Gestão Financeira, frequentado no Instituto Superior de Gestão – ISG, Lisboa.

A realização de um estágio curricular é um passo importante na integração de qualquer estudante, pois permite adquirir experiência profissional e desenvolver competências práticas da realidade laboral, enriquecendo conhecimento para a inserção no mercado de trabalho, ou seja, é a iniciação de uma vida profissional, bem como a aquisição de competências técnicas que possam facilitar o desempenho de funções no sector bancário.

O estágio realizou-se no Banco Interatlântico, S.A, Av. Cidade de Lisboa, CP 131-A e teve duração de 6 meses, com início em 14 de Outubro de 2013 e término em 14 de Abril de 2014.

Este relatório vai contemplar os seguintes pontos:

1. Breve apresentação da empresa onde decorreu o estágio, procurando dar a conhecer a sua estrutura.
2. Análise sobre o tema “Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde. O estudo desta temática torna-se extremamente relevante para o desenvolvimento do país, sendo que, em Cabo Verde as PME são consideradas elementos fundamentais para o desenvolvimento regional, uma vez que tem uma enorme capacidade de gerar riqueza e criar emprego.
3. Descrição sobre as tarefas desenvolvidas no decurso do estágio.
4. Conclusões, no qual se procede a uma reflexão sobre o estágio e sobre as competências requeridas, e onde se assinala a contribuição dos conhecimentos adquiridos durante a minha Licenciatura e Mestrado.

1- Apresentação da Empresa

O Banco Interatlântico de Cabo Verde é o terceiro maior Banco de Cabo Verde em termos de crédito e de captação de depósitos. Nasceu através de uma sucursal da Caixa Geral de Depósitos, e ocupa atualmente o terceiro lugar no ranking da Banca no País, estando presente nas ilhas de Santiago, S.Vicente, Sal e Boavista, com uma rede de 9 agências.

Em Fevereiro de 1998, a Caixa Geral de Depósitos procedeu à inauguração de uma sucursal em Cabo Verde, com o objetivo de aproveitar as potencialidades de uma economia em desenvolvimento e de contribuir para dinamização do sistema financeiro local, complementando a tradicional forma de presença do grupo em Cabo Verde, via escritório de representação do Banco Nacional ultramarino.

Em 1999, dando a continuidade ao projeto de implementação em Cabo Verde, a CGD procedeu à transformação daquela sucursal no Banco Interatlântico, por integração dos ativos e passivos, nos termos autorizados pelas autoridades locais competentes, o que representa mais um salto qualitativo na sua presença em Cabo Verde.

A CGD passou a deter 70% do capital social do Banco, sendo o restante repartido entre um conjunto de empresários e empresas locais de reconhecida competência e representatividade.

Em 2010, o Banco Interatlântico foi reconhecido a nível internacional e coroado, pela segunda vez consecutiva:

2. O prémio do melhor banco em Cabo Verde, da revista britânica “Worldfinance”.
3. Prémio de melhor anúncio SAPO internacional Cabo Verde.

O seu ativo cifrou-se em 18,3676 milhões de contos, o que representa um crescimento de 2,2% face a 2011.

Os resultados líquidos fixaram em 124,5 mil contos, mais de 3,8 mil contos relativamente ao ano anterior.

O crédito líquido a clientes atingiu os 13,067 milhões de contos, em resultado do crescimento de 1,9% face a 2011, o que traduz estabilidade e ponderação de gestão nesta matéria, face aos constrangimentos económicos e financeiros externos e da economia nacional.

Crédito e juros vencidos situaram-se em 2,165 milhões de contos, o que corresponde a 15,1% do total de crédito concedido, apresentando um crescimento de 13,2% face ao ano anterior, revelando uma deterioração da carteira do crédito de 1,3 pontos percentuais relativamente a 2011.

As imparidades do crédito a clientes atingiram a montante de 1,259 milhões de contos, com uma cobertura de crédito vencido a situar-se em 58,2% e o volume de imparidades registadas no exercício cifrou-se em 247 mil contos.

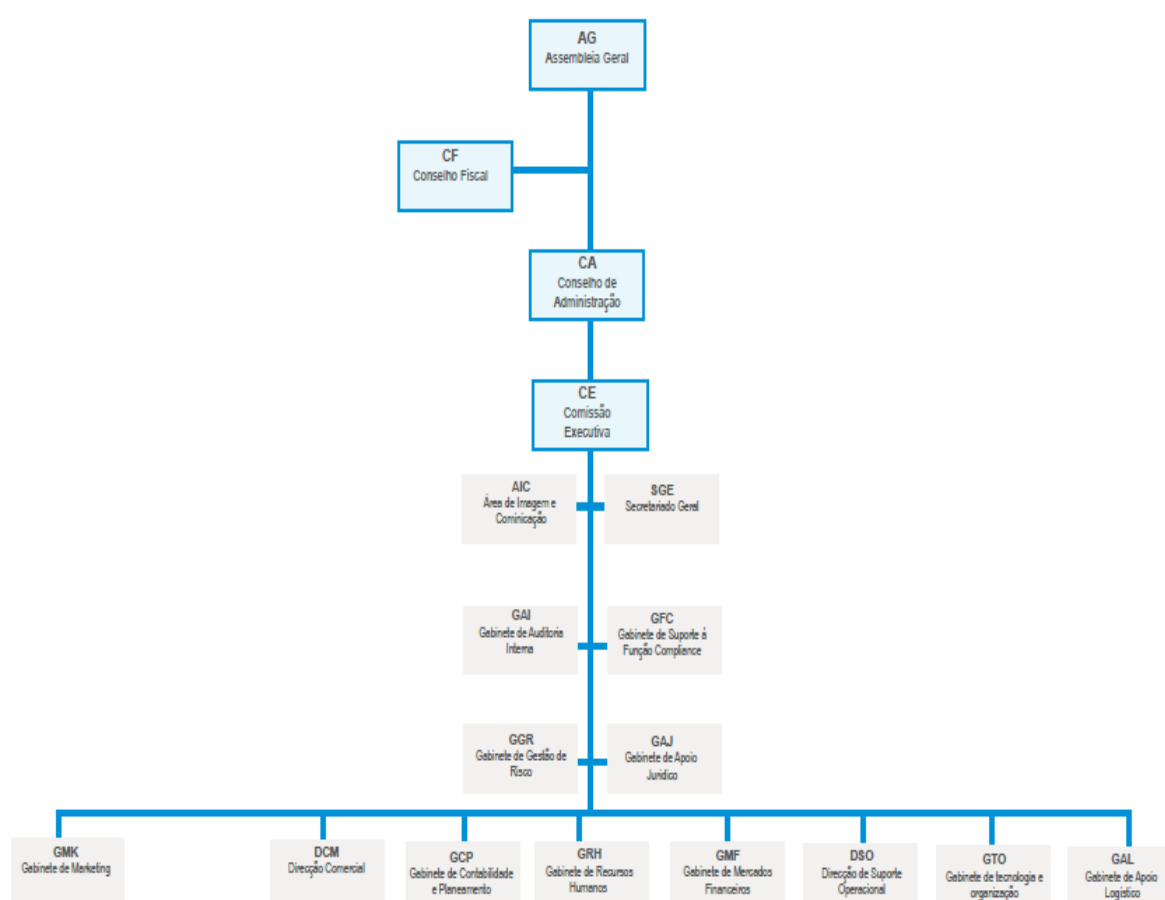
O Banco teve um bom desempenho na captação de recursos, dado que os depósitos de clientes observaram um bom crescimento (+12,3%) face a 2011, com a evolução dos depósitos a prazo (+14,5%), bem superior à dos depósitos à ordem (+7,2%), com os inerentes reflexos na margem financeira, pois a variação do stock de crédito, embora positiva, foi de baixo montante.

1.1- Organograma

Um organograma é um gráfico de organização que caracteriza a estrutura formal de uma organização, possibilitando visualizar as diversas órgãos que a integram e os seus respectivos níveis hierárquicos (Filho,p.170,2012).

De seguida é apresentado o organograma funcional do Banco Interatlântico.

Figura 1. Organograma funcional do Banco Interatlântico.



Fonte: adaptado da intranet do Banco Interatlântico

Verifica-se que o Banco Interatlântico é constituído por: Assembleia-geral, Conselho Fiscal, Conselho da Administração, Comissão Executiva, Área de Imagem e Comunicação, Secretária-geral, Gabinete de Auditoria Interna, Gabinete de Suporte à Função, Gabinete de Gestão de Risco, Gabinete de Apoio Jurídico, Gabinete de Marketing, Gabinete de Contabilidade e Planeamento, Gabinete de Recursos Humanos, Gabinete de Mercados

Financeiros, Direção de Suporte Operacional, Gabinete de Tecnologia e Organização e Gabinete de Apoio Logístico.

1.2- Missão

Prestar serviços financeiros de qualidade, desenvolvimento económico do País, reforçando a competitividade, capacidade de inovação e satisfação dos colaboradores.

1.3- Visão

Ser um banco de preferência e de referência para as empresas e institucional, bem como dos particulares e rendimento médio-alto, reconhecido pela inovação tecnológico e de produtos e dinamismo no domínio dos serviços financeiros nomeadamente no crédito especializado e mercado de capitais.

1.4- Valores

Para com os colaboradores

- Objetividade e profissionalismo;
- Competência técnica e diligência;
- Alcançar maiores níveis de qualidade e eficiência económica, financeira, social e ambiental pela adoção de melhores práticas bancárias e financeiras.

Para com os Clientes

- Transparência na informação;
- Segurança das aplicações;
- Integridade;
- Respeitos pelos interesses confiados.

1.5- Produtos e serviços

São de diversa natureza os produtos e serviços disponibilizados pelo Banco, como pode verificar-se nas tabelas seguintes.

Tabela 1. Crédito à Particulares

Solução Crédito á Particulares	Descrição
Crédito Pessoal	<ul style="list-style-type: none">✓ Crédito destinado a pessoas físicas com rendimento fixo ou atividades geradoras de rendimento, para aquisição de bens de consumo.✓ Como vantagem aprovação rápida, prazo de pagamento alargado, possibilidade de negociar as taxas de acordo com as garantias, oportunidade de realizar as suas necessidades de consumo em excelente condição.
Crédito habitação permanente/ rendimento BI Casa	<ul style="list-style-type: none">✓ Permite financiamento das seguintes modalidades: Aquisição, construção, obras de beneficiação e habitação própria permanente ou de residência; aquisição de terreno para construção de habitação própria e /ou rendimento.✓ Tem como vantagem as taxas de juro das mais baixas no mercado, possibilidade de negociar as taxas de juro em função das suas garantias, etc.
Live in cabo verde	<ul style="list-style-type: none">✓ É uma linha de habitação destinada a não residentes, para compra de empreendimento residências em Cabo Verde. Tem como vantagem, taxa de juro competitiva, aprovação rápida, crédito pode ser liquidado total, ou parcialmente em qualquer altura.
Crédito viatura	É um credito para aquisição de viaturas 0 km ligeiros e todo o terreno.
Crédito viagem	<ul style="list-style-type: none">✓ Linha de Crédito que o Banco Interatlântico põe à disposição dos seus clientes para compra de bilhetes/ seguro viagens da garantia, nas agências de viagens à AAVT (associação das agencias de viagens e turismo). Tem como vantagem aprovação rápida, prazo de pagamento ate 12 meses, taxa de juro competitivo, etc.
Crédito universitário	<ul style="list-style-type: none">✓ Financiamento de despesas diretamente relacionadas com a frequência do ensino técnico profissional, licenciaturas, mestrados, pós-graduações e doutoramentos, quer nacionais, quer no estrangeiro. Tem como vantagem possibilidade de negociar as taxas em função das garantias apresentada, prazo de pagamento dilatado.

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 2. Crédito à Empresas

Solução crédito à empresa	Descrição
Linha tradefinance	Crédito destinado a importação e tem como vantagem facilidade de financiamento, possibilidade de negociar as taxas em função da garantia apresentada, garante segurança a exportador e importador.
Garantia bancaria	Destina-se a garantir perante terceiros o cumprimento de obrigações por parte da empresa fornecedora do bem. Trata-se de um compromisso do banco Interatlântico em honrar as suas obrigações. Vantagem: flexibilidade na contratação, preço concorrencial.
Crédito imobiliário	Crédito destinado a financiar venda de andares, apartamentos, condomínio fechado. Estabelece uma ligação direta entre o financiamento à construção e subsequente financiamento a habitação para aquisição pelos particulares ou empresas.
Conta corrente caucionada	Financiamento destinado a empresa ou empresário em nome individuais com vista a apoiar a tesouraria. Vantagens: flexibilidade de gestão da tesouraria da empresa, funciona com a flexibilidade de um descoberto em D.O, mas com taxa mais baixas.
Desconto livrança	Financiamento de curto prazo, com base no desconto de um título, a duração e montante das operações são fixos. Vantagens: simplicidade e rapidez na obtenção de crédito; Possibilidade de reforma.

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 3. Depósitos e Aplicações

Depósitos e Aplicações	
<p>BI class mais- é uma aplicação financeira em moeda nacional pelo prazo de 2 anos, com uma remuneração fixa e garantida no ato da sua constituição.</p>	<p>BI class mais emigrante - é uma aplicação financeira em moeda nacional, pelo prazo de 2 anos (732 dias), com uma remuneração fixa e garantida no ato da sua constituição.</p>
<p>BI conta poupança - é uma aplicação a prazo que se destina a promover a poupança. Usufrui de uma remuneração garantida em função da permanência, a semelhança dos demais depósitos a prazo. Permite fazer reforços a qualquer momento. Tem como principal característica a possibilidade de poder reunir vários depósitos numa única conta.</p>	<p>BI aforro anual + é uma aplicação a prazo, que promove e valoriza as suas poupanças, oferecendo prémios de permanência crescente do 2º ao 5º ano (inclusive), proporcionando uma taxa de 7% no último ano.</p>
<p>Depósito à ordem MN & ME- esta é uma conta que pode ser movimentada através do cartão Vinti4, cheques, cadernetas, Bin@net ou talão de depósitos diretamente nos balcões do BI.</p>	<p>Conta poupança jovem - conta de poupança de moeda nacional com taxa garantida e crescente que se destina, em especial, à formação de poupança a médio e longo prazo por jovens de 0 a 30 anos de idades, inclusive.</p>

Fonte: Elaboração Própria


Cartões

Tabela 4. Cartão de Débito

Cartão de Débito	Descrição
 <p>Cartão rede vinti4</p>	<p>Este cartão permite ao cliente efetuar levantamentos, visualizar o saldo da sua conta, imprimir extratos, requisitar cheques nos ATM e pagar as suas compras e serviços em estabelecimento que tenham aderido a Rede vinti4.</p>
 <p>Cartão visa fixe</p>	<p>Este cartão não necessita de conta bancária, permite ao seu titular efetuar operações de débito até ao limite dos fundos disponíveis nomeadamente para efeitos de levantamento de numerário, aquisição de bens e serviços e pagamentos, quer através de máquinas automáticas, quer em estabelecimentos comerciais ou através da internet.</p>
 <p>Cartão débito woman</p>	<p>Este cartão é um cartão débito Rede vinti4, destinando exclusivamente ao segmento feminino do banco interatlântico. Cartão que dá acesso às caixas automáticas Rede Vinti4 para uso exclusivo em Cabo Verde.</p>

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 5. Cartão de Crédito

Cartão de Crédito	Descrição
 <p>Cartões Visa Classic e Visa Gold</p>	<p>Os cartões de crédito Visa Classic e Visa Gold do banco interatlântico permitem ao seu titular o acesso a uma linha de crédito pré aprovado que possibilita:</p> <ul style="list-style-type: none"> Adquirir a crédito bens e serviços em estabelecimentos comerciais no país e no estrangeiro. Efetuar levantamentos de dinheiro a crédito, em cabo verde (na Rede Vinti4) e no estrangeiro, aos balcões dos bancos e em caixas automáticos identificados com os símbolos VISA. <p>Os cartões de créditos dão origem a um extrato mensal no qual são registados todas as operações efetuadas num período e respetivo saldo.</p>

Fonte: Elaboração Própria

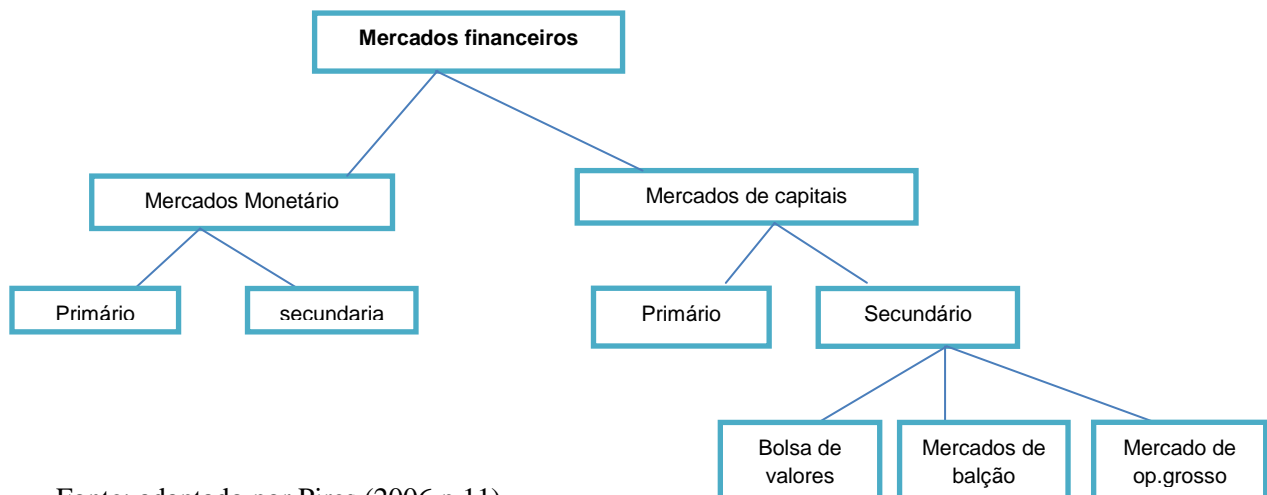
1.6. Mercados Financeiros

1.6.1. Funções dos mercados financeiros

Segundo Bastardo (2011,p.5), nos mercados financeiros atuam vários intervenientes, cada um com as suas necessidades. Uns com necessidade de financiamento, outros do investimento, uns mais conservadores, com menos tendência de risco, outros com mais tendência de risco.

Os mercados financeiros podem ser, de acordo com Pires (2006):

Figura 2. Classificação de Mercados Financeiros



Fonte: adaptado por Pires (2006,p.11)

Para Tome (1999,p.6), **o mercado financeiro** é aquele onde os vendedores e compradores negociam ativos financeiros.

Segundo Abreu et.al, (2012, p.8), os mercados financeiros são mercados nos quais uma entidade que se encontra numa situação excendentária disponibiliza fundos a uma entidade que se encontra numa situação deficitária.

De entre as funções que os mercados financeiros desempenham, destacam-se as seguintes:

- Permitem a transferência de fundos dos agentes com capacidade de financiamento (mas sem oportunidades de investimento) para os agentes com necessidade de financiamento (mas com oportunidade de investimento);
- Aumenta a eficiência económica, aumentando a eficiência na afetação do capital;
- Elemento essencial para a partilha de risco na economia. Nesta situação, os mercados financeiros permitem financiamento de mais projetos de investimentos produtivos, aumentando o crescimento das economias e aumentar a poupança, uma vez que possibilita a sua rentabilização.

Segundo Pires (2006,p.10), **o mercado monetário** é aquele onde são transacionadas operações de curto prazo, o mercado de capitais é onde são transacionadas operações de longo prazo.

Os principais intervenientes do mercado monetário são: o Banco Central, os Bancos em geral.

Para Abreu et.al, (2012,p.10), **o mercado monetário (Money market)**- é o mercado no qual fundos de curto prazo são captados, investidos e transacionados. Os instrumentos financeiros transacionados neste mercado são títulos de dívida, como por exemplo bilhetes de tesouro ou papel comercial.

Este mercado desempenha um papel primordial na transmissão das decisões de política monetária. É o mercado de atuação de autoridade monetária, isto é, o mercado através do qual o banco central procura influenciar as condições do mercado monetário, em termos de liquidez (efeito qualidade) e taxa de juro (efeito preço). **O mercado de capital (capital market)** é o mercado no qual fundos de longo prazo são captados, investidos e transacionados. Os instrumentos financeiros utilizados são os títulos de participação e os títulos de dívidas, cujo prazo original é, em geral, igual ou superior a um ano.

1.6.2. Produtos financeiros de curto prazo

Bilhete de tesouro (BT) – são títulos de dívida pública de curto prazo, que não paga qualquer cupão, os juros estão incluindo entre a diferença no preço de aquisição e valor nominal do título.

Certificados de aforro – são títulos de dívida, com capitalização de três meses, contados a partir da data de emissão.

Papel comercial – tem característica idêntica aos bilhetes de tesouro, mas são emitidos pelas empresas.

Nos mercados de capitais as transações do mercado secundário podem ocorrer num mercado organizado ou num mercado de balcão. Num mercado organizado as transações são feitas através de leilões.

O mercado de balcão, que é designado em inglês por **over-the-counter** ou **OCT**- é aquele onde são realizadas operações de compra e vendas de títulos financeiros, executadas fora da Bolsa de Valores por intermediários financeiros.

De acordo com Bastardo (2011,p.26), entende-se por **mercado primário** onde são colocados os produtos financeiros junto dos investidores, de forma organizada.

Segundo Pires (2006,p.20), **o mercado primário de capitais** é onde são realizados emissões de novos títulos e **o mercado secundário** é aquele onde são transacionados títulos após a sua emissão no mercado primário.

Segundo Fonseca (2010,p.37), **o mercado secundário**, é o onde são executadas operações por mercado em Bolsa e mercado fora da Bolsa.

No **Mercado em Bolsa** as transações são efetuadas na Bolsa de Valores enquanto no **mercado fora da bolsa** as transações são efetuadas junto das instituições financeiras (Fonseca,2010,p.37).

Conforme Abreu,et.al, (2012,p.8), **o mercado primário (primarymarket)** é aquele onde são transacionado os títulos pela primeira vez, isto é, no momento da sua criação: emissões de ações, emissões de obrigações.

O mercado secundário (secondarymarket) - é aquele onde se transacionam os títulos, previamente emitidos no mercado primário, em momento posterior à sua emissão.

O mercado secundário assume duas funções: torna mais fáceis as transações (assegura a liquidez) e define os preços dos ativos transacionados no mercado primário.

A maioria das transações no mercado secundária de títulos de dívida (como obrigações), não é realizada em bolsas organizadas, mas em mercados informais como o mercado de OTC. O mercado de balcão é composto por todos os intermediários financeiros, em diversos locais, detentores de títulos e que estão preparados para comprar e vender títulos ao balcão a quem estiver disposto a aceitar os seus preços. (Abreu et.al, 2012,p.9).

1.7. O Banco Interatlântico face à crise financeira atual

Relativamente aos resultados obtidos na atividade comercial, onde se pode destacar os ganhos adquiridos a nível de captação de recursos, o banco apresentou um bom nível de resultados. Entretanto, devido a conjuntura económica atual de recessão é de realçar o impacto negativo na diminuição das remessas dos emigrantes e concludentemente pela diminuição dos depósitos dos emigrantes (importante fontes de financiamento dos bancos), e também o risco de desvalorização cambial (com impactos no balanço do banco).

O Banco enfrenta uma difícil situação do crédito malparado, sendo hoje comum o incumprimento do pagamento da dívida.

Na verdade os Bancos têm inevitavelmente de viver com ocorrência de crédito malparado, dado que a falta de pagamento por parte dos devedores está diretamente relacionado com a ocorrência de fase recessiva dos ciclos económicos.

No entanto, o crédito malparado ocorre igualmente por razões de carácter conjuntural, ligadas à realidade que envolve os devedores e fatores internos, tais como a qualidade de gestão.

Para a precaução do Crédito malparado (montante não liquidado por parte dos devedores), necessita de reconstruir provisões, o que implica custos para o banco, afetando a sua rentabilidade. A sua ocorrência implica o reconhecimento de custos suplementares relacionados com a parte não provisionada (Financiamento e Crédito Bancário II, p.3.1).

Considerando os bancos com excesso de liquidez, mostra-se pouco propenso em financiar projeto a 100%. Deste modo, devido ao excesso de liquidez e da incerteza de novos riscos macro - financeiros, o banco decidiu reduzir a oferta do crédito.

Contudo, com o aumento dos depósitos e com a redução da oferta do crédito, o banco tem preferido em investir em títulos de Risk Free (obrigação sem risco) do banco central e do tesouro. A política deste investimento tem pressionado a descida das taxas de rentabilidades dos títulos da dívida pública, bem como os **títulos de regularização monetária (TRM)** e de **intervenção monetária (TIM)**.

1.8. O Papel do Banco e da atividade bancária no desenvolvimento do País

A atividade bancária é um negócio e por isso o primeiro objetivo dos bancos é gerar lucro desenvolvendo uma série de atividades na captação dos seus recursos.

No entanto, nem todos os bancos conseguem gerar lucros e isso constitui não só um problema para os acionistas mas também para as sociedades e a economia em geral. O bom funcionamento do sistema bancário é também uma condição necessária para o desenvolvimento da economia (Abreu et.al, 2012).

Os Bancos tornaram-se importantes agentes do desenvolvimento dos países, através das muitas operações que realizam e dos produtos que oferecem. No entanto, o público Cabo Verdiano, como os demais, habituou-se a encarar os bancos como um parceiro essencial para a

concretização dos seus desejos, sejam eles compra de casa própria, compra de um computador, financiamentos de estudos superiores, entre outros.

O desenvolvimento das sociedades tem sido acompanhado pelo desenvolvimento do sector bancário, de que fez parte o aparecimento de novos e melhores produtos para os consumidores.

Entretanto o Banco Interatlântico desempenha um papel fundamental na medida em que garante a capitalização de recursos para concessão de créditos, executando o financiamento dos agentes económicos. Deste modo, com os recursos que têm à disposição, fazem diferentes aplicações, seja a nível externo ou interno. Ao praticar essas operações, o Banco faz com o dinheiro circule, que passe de pessoas que dispõem para as que necessitam, facilitando as atividades, proporcionando uma melhor distribuição desse bem e um melhor desempenho da economia no geral, com benefícios para o bem-estar comum.

Capítulo I. Enquadramento teórico

Estando a base teórica deste relatório direcionada para o financiamento empresarial, neste enquadramento procurei ilustrar sinteticamente o mecanismo, as principais fontes, dificuldades e contributo do financiamento para as Pequenas e Médias Empresas e consequentemente para as economias nacionais, neste caso a Cabo-Verdiana.

2.1. A Economia Cabo Verdiana

Na economia de Cabo Verde prevalecem basicamente os setores de serviços, incluindo atividades como, o comércio, os transportes, as comunicações, a hotelaria, alojamento e serviços públicos que representam mais de 70% do PIB. Os transportes, o comércio e os serviços de telecomunicações são os subsectores dominantes (BES,2013).

Durante décadas o desenvolvimento da economia Cabo Verdiana foi dinamizada pelas transferências dos emigrantes e pela ajuda externa, sendo que, mas recentemente o investimento privado nacional e estrangeira tem ocupado esse lugar. Ao invés, os investimentos externos diretos no setor produtivo (turismo), imobiliário e bancário passaram a desempenhar um papel predominante (Revista ADEI,p.11).

O País possui um elevado grau de abertura económica, tornando-se susceptível aos efeitos adversos que ocorrem no mercado internacional. Sendo um dos fatores de dinamização do crescimento económico, o investimento externo direto (IDE), muito dependente da conjuntura internacional, coloca o país perante enormes desafios, agravados pela sua grande vulnerabilidade às evoluções e choques internacionais e pelos constrangimentos internos, nomeadamente o desemprego e a pobreza que atingem milhares de Cabo Verdianos em todos os cantos do País (Revista ADEI,p.11).

a) Turismo

O setor de turismo tem sido nos últimos anos um verdadeiro motor no desenvolvimento do país, pela enorme importância no crescimento das atividades económicas de Cabo Verde.

Ao longo dos últimos anos, o turismo em Cabo Verde cresceu uma taxa média anual de 17%. Segundo os dados publicado pelo Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde (INE) duranteeste período, o País recebeu 152.032 turistas e 693.658 dormidas, valores que acrescentam para 533.877 turistas e 3,3 milhões de dormidas em 2012.

Quadro 1. Evolução de número de estabelecimentos, quartos, camas, capacidades de alojamento e pessoal ao serviço, 2002-2012.

2002-2012												
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Evolução(%) 12/11
Hóspedes	152.032	178.379	184.738	233.548	280.582	312.880	333.354	330.319	381831	475.294	533.877	12,3
Dormidas	693.658	902.873	865.125	935.505	1368.018	1432.746	1827.196	2.021.752	2.342.282	2.827.562	3.334.275	17,9
Estadia Media (Noites)	4,2	4,7	4,6	3,9	4,6	4,3	5,2	5,9	5,7	5,7	6,0	0,3
Tx. Ocupação Cama (%)	41	44	41	40	44	40	48	45	50	58	57	-1

Fonte: INE Cabo Verde

b) Balança de pagamentos de Cabo Verde

Cabo Verde é um País que depende excessivamente da importação, pois importa produtos alimentares, combustíveis e entre outros, porém as suas receitas começaram a diminuir devido as crises económicas internacionais e flutuações no mercado entre outros sectores de atividades.

Analisando os dados de 2010 até o primeiro trimestre de 2013, a balança de pagamento de Cabo Verde teve os seguintes resultados:

Quadro 2. Balança de pagamentos

Balança de Pagamentos (em milhões de escudos)

	2010	2011	2012	2013	
				1º Tri	t.v.h. em %
Balança Corrente e de Capital	-14.568,2	-22.957,9	-16.847,8	808,4	-123,5
Balança Corrente	-17.879,0	-23.943,0	-17.954,5	688,0	-118,2
Bens	-56.821,8	-67.206,1	-61.629,5	-11.158,8	-20,2
Exportações	11.282,3	16.758,9	15.776,6	3.263,8	-20,1
Importações	-68.104,1	-83.964,9	-77.406,1	-14.422,6	-20,2
Serviços	17.132,3	20.449,0	25.907,2	7.865,0	24,0
Exportações	42.173,9	45.749,4	51.275,5	13.719,2	8,1
Transporte aéreo	14.444,0	11.250,4	10.627,2	2.721,8	-6,1
Viagens de turismo	22.023,4	27.850,8	33.752,9	8.965,1	13,6
Importações	-25.041,6	-25.300,4	-25.368,3	-5.854,2	-7,8
Rendimentos	-6.479,5	-5.654,6	-5.105,4	-959,4	20,5
Rendimentos Investimento Directo	-4.537,1	-3.254,7	-1.961,1	-266,7	294,5
Juros Dívida Externa Pública	-667,5	-851,5	-1.150,6	-351,1	-2,4
Juros Dívida Externa Privada (bancos e outros sectores)	-2.083,2	-2.262,2	-2.644,0	-435,4	-1,4
Transferências	31.600,8	29.453,8	23.979,9	5.061,6	1,2
Transferências Oficiais (correntes e de capital)	11.967,2	6.414,1	6.378,8	948,8	-23,9
Remessas de Emigrantes (correntes e de capital)	10.467,0	13.529,1	13.694,7	2.945,4	-10,1
Balança Financeira	22.325,1	19.538,8	21.700,5	4.289,2	-10,8
Investimento Directo	9.282,1	8.087,3	6.008,8	1.396,9	6,2
IDE excluindo Outro Capital	7.562,0	7.120,4	8.325,8	2.498,1	16,1
Dívida Externa Pública	14.656,7	14.265,7	17.206,9	2.422,8	-41,7
Dívida Externa Privada (outros sectores)	-714,5	1.680,0	145,2	-558,7	64,9
Activos de Reserva	-2.217,8	3.484,2	-4.059,2	-1.177,8	180,4

Fonte: Banco de Cabo Verde.

Fonte: Banco de Cabo Verde

No primeiro trimestre de 2013, a balança de pagamento revelou melhorias relativamente aos períodos homólogos. Esta melhoria deveu-se, especialmente, ao aumento do saldo da balança comercial e a diminuição da balança financeira, ou seja, a balança comercial teve reduções nos valores das rubricas de bens, mas apresentou melhorias nos valores das rubricas de serviços e rendimentos. A balança financeira teve a sua redução, devido à diminuição das dívidas externas.

As remessas de emigrantes, que constitui uma das principais fontes de receita de economia de Cabo Verde, tem vindo a aumentar desde o ano 2010, segundo o Banco de Cabo Verde, no primeiro trimestre de 2013 diminuiu para 2945,4 milhões de ECV tanto em divisas como também em bens. As remessas de emigrantes provêm essencialmente dos EUA, dos países da Europa, principalmente Portugal e países baixos, com maior concentração do Cabo Verdianos.

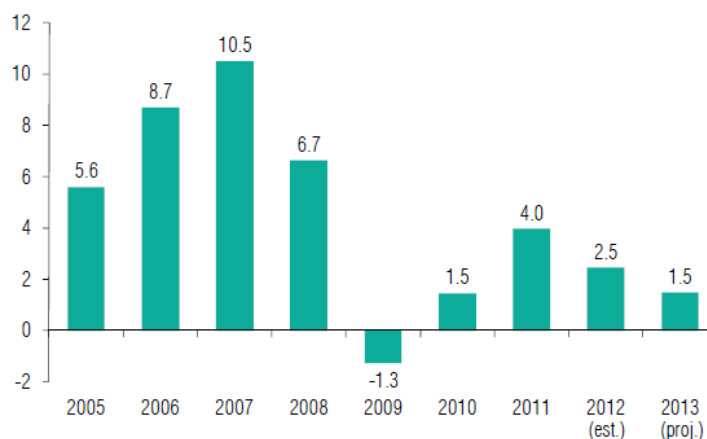
O desemprego tem vindo a aumentar, tendo-se registado um decréscimo de 2012 para 2013 na ordem de 0,4%.

Segundo os dados do Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde (INECV), a taxa de desemprego é maior no meio urbano (19,2%) do que no meio rural (10,0%). Relativamente a análise do sexo, o desemprego é ligeiramente superior entre os homens (16,9%), do que entre as mulheres (15,7%).

O desemprego continua a afetar mais as camadas jovens, em particular nas idades entre 15-24 anos, com 34,6%. Considerando o grupo etário de 15-34 a taxa de desemprego é de 25,1%; no grupo de 35-64 anos é de 7,4%, e de 4,2% nos idosos (65 ou mais).

c) Evolução do Crescimento do PIB real de Cabo Verde(2005-2013)

Gráfico 3. Evolução do crescimento do PIB real



Fonte: INE Cabo Verde, Banco de Portugal

O gráfico mostra nos últimos 9 anos, a evolução da economia desde 2005 a 2013 (previsão). Houve um aumento significativo no ano 2006 para 2007 de 8,7% para 10,5%. A partir de 2009, registou uma pequena quebra do crescimento do PIB, explicada em parte pela conjuntura económico-financeira externa, com início em 2008.

Esta conjuntura contribuiu para o aumento da taxa de desemprego, redução das remessas de emigrantes, aumento dos preços dos produtos transacionáveis e entre outros. Estimou-se um crescimento económico do PIB de 1,5% no ano 2013.

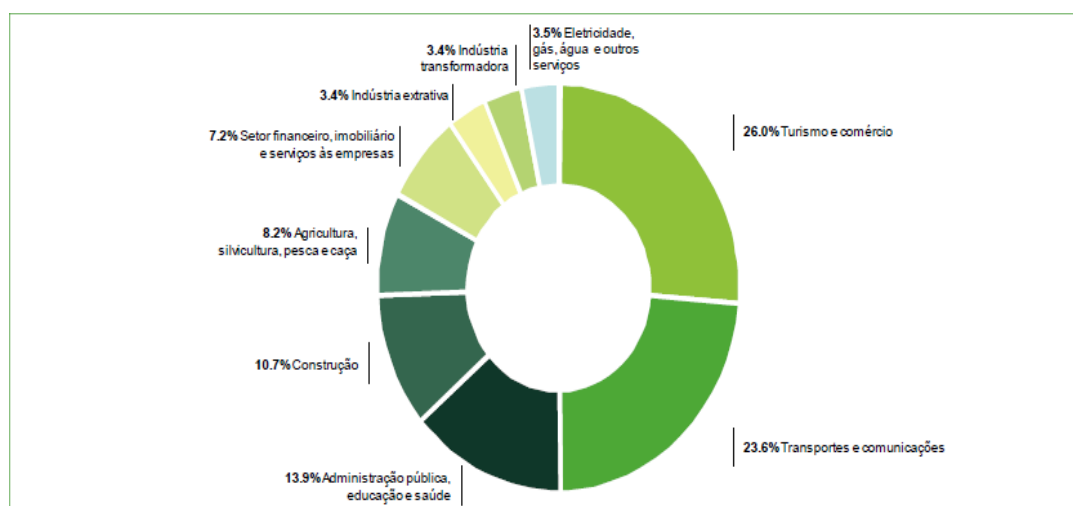
As contas públicas sofreram as consequências da evolução externa desfavorável com contribuição para a diminuição dos donativos, receitas de impostos sobretudo no IVA e nos impostos sobre transações internacionais.

Contudo, apesar da conjuntura económica, Cabo Verde mantém o seu ritmo de crescimento. Um dos méritos desse trabalho, com base nas informações do BES, foi o índice da Liberdade económica do Wall Street Journal e da Heritage Foundation, que classificou Cabo Verde como o 3º melhor País da África Subsariana, sobretudo nas liberdades monetárias, Financeiras e de investimento (BES,2013,p.12).

d) Distribuição de Setores de Desenvolvimento

Gráfico 2. Distribuição setorial do PIB

A principal receita do Arquipélago de Cabo Verde advém dos serviços, incluindo o Turismo, com cerca de 75% do PIB, no ano 2011. O gráfico ilustra os principais setores de desenvolvimento e o peso que este tem na economia.



Fonte: BES (2013)

Os setores com maior peso são os de serviços, com 75% do PIB incluindo Turismo, seguido da Construção (10,7%), da Agricultura incluindo pesca e caça (8,2%) e finalmente da Industrial (6,8%).

Quanto à importação e exportação, Cabo Verde importa quase tudo, assim para consumo, como também para o investimento.

e) Índice de Desenvolvimento Humano de Cabo Verde

Na categoria do índice de desenvolvimento humano médio no ano 2012, Cabo Verde situava-se na posição de 132º no rating de IDH, passando de 0,584 em 2011 para 0,586 pontos em 2012 (PNUD,2013).

“Apesar de Cabo verde tem vindo a registar índice de desenvolvimento Humano confortáveis, constitui uma constatação generalizada que esse desenvolvimento pode ser potenciado do desenvolvimento da capacidade empreendedora da sociedade Cabo Verdiana, o que passa, necessariamente pela implementação de políticas de qualificação dos recursos humanos e promoção ativas dos empreendedores” (Revista ADEI,p.11).

f) Saúde

A esperança média de vida no ano 2012 foi de 74,3%.

Quanto a taxa de mortalidade infantil analisa a probabilidade de morte e nascimento de 5 anos de idade por 100.000 nascidos vivos registando uma taxa de 23% no ano 2011, o que significa que em cada 100 mil nascimentos até 5 anos de idade morreram 23 crianças. As causas da mortalidade são as infeções perinatais, anomalia congénitas, infecciosas e parasitárias. (Relatório Estatístico, Ministério de Saúde Cabo Verde, 2011).

g) Educação

A despesa pública com educação, em 2010, correspondeu a 5,6% do PIB (PNUD 2013), o que constitui um valor bastante significativo, o que significa que país tem mostrado eficiência na redução de alfabetização. Quanto à taxa de alfabetização (ambos os sexos) é de 84,3% segundo o ano 2012,o que significa que em cada 100 habitantes 84 sabem ler e escrever e 15 são analfabetos (PNUD,2013).

2.2. Concessão de crédito á empresa

Quadro 3. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Interatlântico)

Crédito a empresa	2010	2011	2012	2013
Total dos créditos concedidos ás empresas	sem dados	sem dados	3.495.92	3.798.88
Total dos créditos bruto	sem dados	sem dados	5.367.87	5.498.26
Total em %	56,00%	54,00%	65,13%	68,55%

Fonte: Elaboração própria

Podemos observar neste quadro, que no Banco Interatlântico dão maior enfase às empresas, ou seja, dão maior crédito às empresas que a particulares.

Mas no ano 2013, os créditos diminuiram 67,92% para 67,21% e isso deve a conjuntura económica que tem vindo a alastrar para a economia mundial.

Quadro 4. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Comercial do Atlântico)

Crédito a empresa	2010	2011	2012	2013
Total dos créditos concedidos ás empresas	8.069	7.573	7.178	5.303
Total dos créditos bruto	14.149	13.764	10.830	8.616
Total em %	57,00%	55,00%	66,30%	61,50%

Fonte: Elaboração própria

Neste quadro podemos constatar que os créditos concedidos as empresas têm vindo a diminuir durante esses anos. Também podemos observar que o ano 2009 teve maior queda de crédito concedido às empresas (55%).

Quadro 5. Evolução do crédito concedidos a empresa (Caixa Económica de Cabo Verde)

Crédito a empresa	2010	2011	2012	2013
Total dos créditos concedidos às empresas	10.506.552	11.711.601	11.378.621	11.628.502
Total dos créditos bruto	27.955.188	304.439.274	289.369.30	29.305.968
Total em %	37,60%	38,50%	39,30%	39,70%

Fonte: Elaboração própria

Podemos analisar que não houve grandes oscilações e que no ano 2010 foi a que concederem menos créditos (37,60%). Também podemos observar que neste o banco, os créditos concedidos às empresas tem uma média de 38,78%.

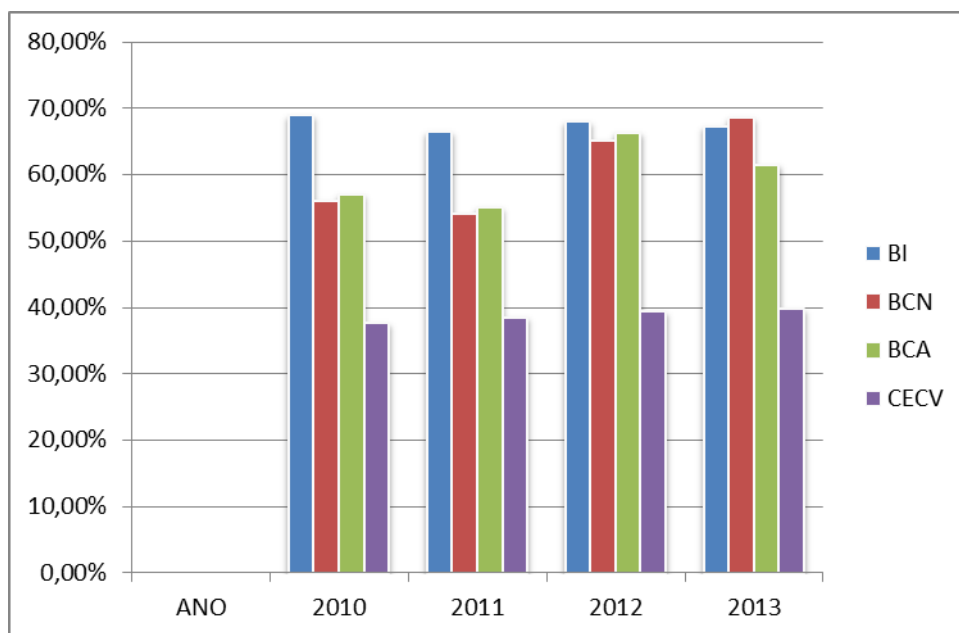
Quadro 6. Evolução do crédito concedidos a empresa (Banco Cabo Verdiano de Negócio).

Crédito a empresa	2010	2011	2012	2013
Total dos créditos concedidos às empresas	sem dados	sem dados	3.495.92	3.798.88
Total dos créditos bruto	sem dados	sem dados	5.367.87	5.498.26
Total em %	56,00%	54,00%	65,13%	68,55%

Fonte: Elaboração própria

Neste quadro pode constatar que os créditos concedidos as empresas têm uma média de 60,92% sobre o peso do crédito total, em 2011 concederem menor crédito as empresas no valor de 54%.

Gráfico 3. Evolução de créditos concedidos às empresas pelos Bancos comercial



Fonte: Elaboração própria

No ponto de vista global podemos analisar a agilidade e rigidez na política de concessão de créditos as empresas, onde podemos apresentar dados no gráfico acima referido e que nos permite pressupor que a CECV é entre os bancos comerciais aquele que apresenta maior restrição na concessão dos créditos as empresas.

De referir que durante os anos 2010-2012, o Banco Interatlântico é o que apresenta menos restrições a concessão de créditos as empresas.

O Banco Cabo Verdiano de negócio foi um dos bancos que mais concedeu crédito no ano 2013, o Banco Interatlântico aparenta ser aquele que concede mais crédito a empresas do que aos particulares.

Com uma média de 67,60%, considera-se que o Banco Interatlântico é entre os outros Bancos comerciais, aquele que apresenta menos restrições ao crédito.

2.3. Financiamento e Empresas

Conforme Pimenta (2012,p.147), o “financiamento é o modo de pagamento, isto é, a forma de obter recursos para as aplicações que o empresário pretende efetuar (aquisição de ativos, realização de projeto ou cumprimento de obrigações”).

Conforme Esperança e Matias (2005,p.35), “o acesso ao financiamento constitui um elemento chave para os empreendedores. Estabelecendo relação entre as diferentes fases de desenvolvimento de novos negócios e as fontes de financiamento”.

Muitas vezes os fundos gerados pelos ativos existentes nas empresas não são suficientes para se financiarem, assim vêm obrigadas a recorrer a fontes externas de capital, nomeadamente capitais alheios (de curto ou médio e longos prazos), capitais dos sócios.

De seguida são apresentadas as diferentes fontes de financiamento das empresas:

2.4. Fontes de Financiamento

2.4.1. Financiamento de curto prazo

O financiamento a curto prazo destina-se a apoiar as operações da tesouraria da empresa: aquisição e armazenagem de mercadorias.

Segundo Martins,et.al. (2009,p.130),**Descoberta em conta de depósitos á ordem (overdraft)** -é uma modalidade em que o banco autoriza o titular de uma conta de depósito à ordem, para efetuar levantamento e que se dispõe do saldo necessário para o efeito. A principal vantagem deste tipo empréstimo resulta da sua agilidade e da modalidade.

Bastardo (2011, p. 241), afirma que o **Hot- Money** – é um crédito de curta duração, envolve empréstimos elevados, prazo bem definido e não permite o reembolso antecipado.

Crédito por assinatura– nesta modalidade o banco compromete-se a pagar pelo cliente e assumir as suas responsabilidade financeira ao pagamento da respetiva obrigação em momento futuro (Esperança, e Matias 2010, p.234).

Segundo Martins et.al, (2009), **Crédito por assinatura**, são quantia disponibilizada pelo banco, em que este garante perante terceiros de assumir com as suas responsabilidades se o cliente não cumprir com as suas obrigações.

Crédito documentário – é uma operação em que uma empresa (cliente do banco) ordene ao banco a responsabilidade de colocar à disposição de um vendedor (beneficiário), uma determinada quantia, normalmente através de outro banco. São utilizados especialmente para comércio externo (Martins, et.al,2009).

Conforme Martins, et.al (2009) – **o papel comercial** “é um título de dívida de curto prazo emitido por empresas, e negociável no mercado secundário”.

São várias as definições que se podem dar da atividade de factoring, sobretudo porque este serviço ou produto financeiro existe em várias modalidades diferentes.

De forma simplificada pode - se dizer que é uma serie de créditos de curto prazo dos seus clientes, relativos á venda de produtos ou serviços dessa mesma empresa (Esperança e Matias,2012,p.242).

Factoring- consiste na transferência das dívidas a receber dos seus clientes para uma instituição financeira, designada pelo fator (cedência de faturas). Numa operação de factoring sem recurso o risco de crédito é assumido pelo fator. Numa operação factoring com recurso, o risco de crédito permanece na empresa aderente (Martins et.al, 2009).

2.4.2. Financiamento de Médio e Longo Prazo

Paralelamente existe diversas formas de financiamento a médio e longo prazo.

Através de capitais próprios destaca-se:

Autofinanciamento—“corresponde ao somatório dos resultados retidos na empresa mais amortização e provisões, representa os recursos financeiros obtidos e retidos da empresa que deverão permitir reembolso das suas dívidas de médios e longo prazo, assegurar a manutenção da sua atividade produtiva (amortizações, provisões e reservas de investimento) e

garantir o seu crescimento (resultado líquidos retidos para pagamentos de dívidas” (Esperança e Matias,2010,p.232).

Aumento de capital social–“engloba a entrada em dinheiro ou em espécie, a incorporação de reservas e conversão de crédito sobre a Sociedade. (Esperança e Matias,2010.p.232).

As prestações suplementares de capital - consistem em financiamento de sócios nas sociedades por quotas. Este tipo de financiamento só poderá efetivarse as prestações suplementares estiverem no contrato de sociedade e após deliberação dos sócios (Esperança e Matias,2010.p.232).

Pode se ter ainda financiamento através de capitais alheio.

O crédito de fornecedores de imobilizado - é uma fonte utilizada com frequência pelas empresas de pequena e média dimensão (Esperança e Matias,2010.p.234).

O empréstimo bancário de médio e longo prazo-“é realizado num contrato de empréstimo (mutuo), no qual são definidas as condições de empréstimos, como tal, o prazo total do empréstimo, o número de prestações a efetuar, a taxa de juro de empréstimo, o serviço de dívida (forma de pagamento de reembolso do capital e de pagamento dos juros) e as comissões de dívidas” (Esperança e Matias,2010.p.234).

Os suprimentos- “são empréstimos efetuados pelos sócios/acionistas e tem como objetivos complementar insuficiências estruturais ou relativamente duradouras, dos capitais próprios e deverão permanecer na empresa com prazo de reembolso superior a um ano” (Esperança e Matias,2010.p.235).

Locação financeira- é uma forma muito comum de financiamento em ativos fixos (Esperança e Matias, p.237).

2.5. Conceito de empresa

“As atividades empresariais constituem o motor económico de um país, sendo que as empresas, as entidades responsáveis pela transformação dos fatores de produção em bens e serviços”, e ainda, conforme Lisboa et.al, (2011) a empresa é definida como uma unidade que procede do plano estabelecido no mercado dependendo das variáveis ambientais que atuam em conjunto com o seu desenvolvimento.

Conforme Ramos (2007,p.20) citado por Franco (1991), a empresa pode ser definido como uma unidade decisória de negócio que, organizada, controla a produção de bens e serviços.

2.6. Pequenas e Médias Empresas (PME)

Não há um conceito uniforme para a definição de PME, isto é, varia de País para País.

Segundo Silva, (1993,p.47) “a pequena empresa é a que emprega menos de 5 trabalhadores, e a média empresa a que tem 5 e 400 trabalhadores” (Almeida Evelise Tatiana Fernandes,2013,p.53).

De acordo com a recomendação da comissão europeia de 6 de maio de 2003, “uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cuja volume de negócios anual ou balanço total não excede 10 milhões de euros”.

A legislação Cabo-Verdiana reconhece no seu (Decreto – lei nº40/90 de 6 de junho) que as PME são “ todas aquelas que reúnem as seguintes características: possuem mais de 5 trabalhadores e menos de 50 trabalhando de forma duradoura; com receitas anuais que não ultrapassem duzentos milhões de escudos; com um capital social detido em mais de 75% por investidores de nacionalidade Cabo-Verdiana; que não detenha participação financeira noutras empresas que não sejam PME nacionais” (Tavares, Alberto Domingas, 2008,p.6).

2.7. O Problema de Financiamento das PME em Cabo Verde

Devidas as exigências que o processo de crédito requer para garantir o seu reembolso e de elevados riscos de crédito, os empreendedores enfrentam grande constrangimento para o financiamento das suas empresas.

De acordo com Semedo (2002), em Cabo Verde, o problema de financiamento das PME coloca-se da mesma forma, visto que muitas vezes o empresário não possui todas as informações necessárias para o recurso ao crédito. Os maiores problemas que as nossas empresas enfrentam são de ordem estrutural e também à dimensão do País e do seu nível de desenvolvimento, sendo que os outros problemas são específicos às empresas, que por sua vez iniciam a sua própria criação de empresa e são geralmente e facilmente previsíveis (Tavares, Alberto Domingas, 2008, p.50).

“As preocupações com o financiamento das PME em Cabo Verde não são apenas dos empreendedores, mas também das próprias instituições financeiras. Não é por acaso que particamente existe um consenso entre a Banca, as Instituições Financeiras, Clientes e Empreendedores, a cerca das dificuldades de financiamento, isto devido a”:

- Insuficiência de capitais próprios;
- Dispersão / desvio de recursos;
- Não separação do património da empresa / sócio gerente;
- Organização e gestão;
- Qualidade e fiabilidade das informações contabilísticas e financeiras.

Para ultrapassarem esses constrangimentos, e terem acesso ao financiamento as PME's têm que adotar medidas adequadas para uma gestão eficiente.

Contudo, as PME's não conseguem obter financiamento para os seus projetos, devido as elevadas taxas de juros executadas no mercado, receio dos bancos em ceder seus pedidos de crédito, e burocracia dos processos e entres outros.

“Assim, considera-se que os principais problemas das empresas de pequenas dimensões, é o acesso ao financiamento. O constrangimento de crédito impede o crescimento das empresas, tanto na sua expansão, como no seu desenvolvimento”.

“ É nesse contexto que Cabo Verde conta com o apoio financeiro, técnico e humano de vários organismos internacionais, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), a cooperação Austríaca e o Banco Africano de Desenvolvimento, com objetivo de apoiar o projeto em termos de financiamento, formação em gestão de projetos, entre outros, na implementação da política pública de desenvolvimento, garantindo às populações mais desfavorecidas o acesso ao financiamento de pequenos negócios, que por sua vez vai levaram a promoção de empregos” (Tavares, Alberto Domingas, 2008,p.50, p.51).

2.8. O Papel das PME no desenvolvimento do País

As pequenas e médias empresas constituem hoje em Cabo Verde um motor importante na estratégia de melhoria de emprego, na inovação, criação de rendimento, no crescimento e desenvolvimento da economia social (Tavares, Alberto Domingas,2008,p.1).

As PME desempenham um papel económico e social muito importante, pois contribui para a criação de emprego. Este papel revela uma grande importância no período da crise e no agravamento do desemprego que aflija o País.

Particularmente, as PME proporciona grande possibilidade de emprego, o que pode contribuir para a redução das taxas de desemprego e fazer face ao desenvolvimento económico do País.

“A importância das PME assenta não só na criação e manutenção de grandes parte dos postos de trabalho na maioria das economias, mas sobretudo na flexibilidade com que potenciam estratégias empreendedora e fomentam a inovação (Tavares, Alberto Domingas, 2008,p.6)

Segundo o relatório do Doing Bunisses, Cabo Verde teve uma evolução positiva no rating de Doing Bunisses no desenvolvimento das Pequenas e médias empresas, no qual ocupa 121º posição em 2013.Com esta classificação Cabo Verde ocupa o terceiro posto a nível de economias dos Países Africanos. Sendo a economia melhor posicionada entre os Países da língua oficial Portuguesa (PALOP).

A excelente performance de Cabo Verde neste relatório deve-se em grande parte a ascensão extraordinária no requisito relacionados à “Abertura de Empresa”, onde Cabo Verde conseguiu ascender 63 lugares, passando de 129º para 63º posição, também obteve excelente ganhos no requisito “Registos de Propriedade” tendo-se ascendido cinco posições de 69º para 64º lugar e pagamento de Imposto passando de 80º para 82º posição. Ainda a muito que se fazer para atingir a meta que se espera que Cabo Verde atinja no rating, no entanto, se por um lado a um enorme facilidade de abertura de uma empresa, nas outras fases do ciclo de vida de uma empresa, nomeadamente na fase da expansão, operação/maturação e encerramentodo sistema continua burocrático.

QUADRO 6. EVOLUÇÃO NO DESENVOLVIMENTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESA.

Classificação	Distância até a fronteira		
	TÓPICOS	DB 2014 Classificação	DB 2013 Classificação
Abertura de empresas	66	129	↑ 63
Obtenção de alvarás de construção	135	128	↓ -7
Obtenção de eletricidade	151	149	↓ -2
Registro de propriedades	64	69	↑ 5
Obtenção de crédito	109	105	↓ -4
Proteção de investidores	138	137	↓ -1
Pagamento de impostos	80	82	↑ 2
Comércio entre fronteiras	95	94	↓ -1
Execução de contratos	35	35	Nenhuma alteração
Resolução de Insolvência	189	189	Nenhuma alteração

Fonte: Doing Bunisses in Cabe Verde-Word Bank Group.

2.9. Avaliação do risco na concessão do crédito

2.9.1. Risco

A partir da segunda metade do século XX, o conceito de risco vem assumido grande relevância social e industrial, passando a construir um conceito operacional muito usado na engenharia e na gestão de produtos necessários à tomada de decisão associadas às atividades tecnológicas, e, ainda, conforme Moraes (2013,p.85), afirma que o risco traduz a possibilidade de perda, prejuízo, desvantagem, perigos e ameaças.

O risco pode ser considerado como uma atividade ou situação indesejada ou incerteza que, caso a se concretizar, certamente irá impactar, de alguma forma, os objetivos da empresa (Torres e Lélis, 2008 p.74).

Segundo Carvalho (2009,p.37), o risco consiste na probabilidade de ocorrer eventos cujas consequências deduzam as perspectivas de concretizar o objetivo de traçar o plano para um determinado variável.

Conforme Tomé (1999,p.99), o risco resulta da probabilidade de ocorrência de um desvio entre o rendimento de um ativo e o valor esperado do seu rendimento futuro.

2.9.2. Risco de crédito

Em qualquer atividade económica existem sempre riscos. Portanto, no mercado financeiro eles assumem um papel importante, uma vez que o setor bancário lida com a possibilidade de ocorrência de incumprimentos, que, poderão potencializar o risco de falência bancária, o que é sempre uma contingência num sistema que depende essencialmente de confiança. Contudo, os bancos lucram com a tomada e gestão desses riscos, sendo que eles decorrem das operações realizadas diariamente, através de concessão de empréstimos e constituição de depósitos (Morais, João Manuel Gançalves,2011,p.6).

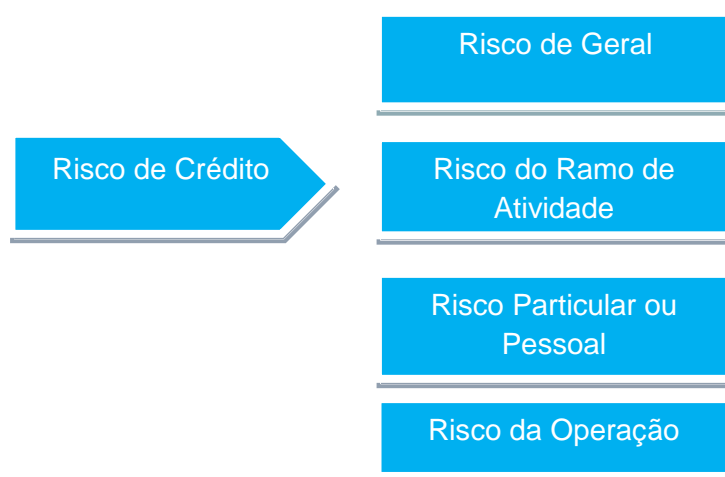
Segundo Neto & Sérgio (2009,p.21), o risco de crédito é uma probabilidade de não ocorrer o recebimento.

De acordo com Alcarva (2011,p.67), o risco de crédito condiz ao risco de que a outra parte no financiamento não tem capacidade para com a sua obrigação numa data específica.

Segundo Mendonça (2011,p.12), o risco de crédito está associado a noa pagamento de obrigações, seja ela de pagar, de receber, de entregar ou de fazer alguma coisa.

A análise do risco do crédito envolve, no entanto, todos os fatores que possam afetar a capacidade dos mutuatórios horarem com os seus compromissos. Assim é comum distinguirem-se quatro tipos de risco de crédito:

FIGURA 3. TIPOS DE RISCO DE CRÉDITO



Fonte: adaptado por Alcarva (2011,67)

Risco geral é quando ocorre riscos políticos e económicos, enquanto o **risco do ramo** de atividade ou profissional, está associado ao setor de atividade do mutuário. O risco particular está ligado às características intrínsecas do mutuário, quer particular ou empresa, e que passa sobretudo por avaliar a sua competência.

Por seu turno, o risco operacional está relacionado com as características específicas da operação de crédito em análise, na medida em que cada operação do crédito, definido pela sua finalidade, prazo, montante, preço e garantias, tem riscos específicos (Alcarva 2011,p.68).

2.9.3. Concessão do crédito bancário

Conforme Silva et.al, (2013), conceder créditos significa trocar um bem por outra no futuro e implica, portanto, uma confiança fundamental na realização desta contrapartida. A concessão de crédito é uma das funções fundamentais nas instituições bancária.

Segundo Leão et.al, (2011), “Para que os bancos possam conceder créditos é necessário que existam agentes à procura de crédito bancário. Entretanto, a procura de crédito depende de vários fatores que o limitam: as expectativas das famílias em relação aos seus rendimentos futuros; expectativas das empresas em relação às suas vendas futuras; a taxa de juro” (p.58).

“Contudo, a concessão de crédito, implica a criação de depósitos, aumentando as necessidades de reservas, que por sua vez aumenta a necessidade de notas e moedas para fornecer a circulação monetária. Desta forma para obter mais reservas, os bancos recorrem a empréstimos de outros bancos, ou do Banco Central. Assim sendo, o Banco Central define a taxa de juro de crédito que concede aos bancos e é capaz de induzir a taxa de juro dos empréstimos entre os bancos. Por estes motivos, o Banco Central possui algum controlo sobre o custo de obtenção de reservas por parte dos bancos”.

“Quando maior for o juro que o Banco Central atribui, maior será o juro que os bancos cobrarão na concessão do crédito, e por isso, menor será a procura do crédito” (p.58).

O crédito concedido pelo banco tem que ser parcialmente coberta por capitais próprios. Portanto, o crédito e a moeda que os bancos podem criar estão limitados pelos capitais próprios que possuem ou venham obter, ainda Leão et.al, (2011), A concessão de crédito implica vários custos para os bancos, e de existir a possibilidade de não pagamento do crédito que concedem, desta forma é necessária prudência na concessão do crédito.

Os custos que a concessão de crédito implica são essencialmente de três tipos:

- **Custos operacionais**- contêm o pagamento de salários aos trabalhadores, aluguer de edifícios, aquisição de equipamento informática, entre outros.
- **Custos com os juros**- são juros pagos para aquisição de reservas necessários para suportar o crédito e os juros pagos pela obtenção dos depósitos feitos pelos clientes.

- **Custos com capitais próprios** - são dividendos que os bancos têm de pagar aos acionistas.

2.9.4. O crédito e a atitude do decisor

A concessão do crédito envolve risco, portanto, decidir conceder crédito significa encontrar forma de aceitar o pedido, esperando-se que o pagamento venha a ser concretizado nas condições acordadas.

Deste modo, a função principal do gestor de crédito é de obter vendas rentáveis, se bem que, muitas vezes, apresenta-se razões para recusar o pedido, sem ter procurado motivos que poderiam levar à sua aprovação.

A forma mais correta face a esta questão é a aprovação do pedido, admitindo que existem riscos envolvidos nessa decisão e procurar todos os meios para a resolução do problema em causa.

A concessão de crédito afeta a empresa em muitas vertentes:

No rendimento, nas vendas, nos lucros, na produção e na sua própria imagem no mercado.

Deste modo, se o cliente for aceitável para o crédito, os seus pedidos deverão ser aprovados tal como estão. Caso contrário deverá ser proposta uma alternativa ao departamento de vendas e o cliente.

Nesta questão, o departamento do crédito deverá manter uma boa vontade e compreensão do cliente sempre que for contactado com finalidade de reduzir o limite de crédito. Esta abordagem com o cliente dependerá da política do crédito da empresa, embora esse contacto deva ser feito com firmeza, franqueza e diplomacia (Sarmiento, 1995,p.191,192).

2.9.5. Pricing do crédito

A relação do banco vs. Cliente e o preço do crédito são conduzidos por dois fatores: a margem a realizar na concessão do crédito (que deve ser bastante para possibilitar o aumento dos fundos próprios do banco) e o risco inerente à operação de crédito (que deve ser devidamente compensado pela margem obtida nesse crédito).

Conforme a avaliação de risco de crédito, para que o banco possa garantir uma margem financeira obtida na concessão do financiamento (que é dado pela diferença entre a taxa de juro estabelecido e os custos inerentes a esse empréstimo), o analista deve estabelecer uma taxa de juro favorável ao banco.

Existem diversos modelos para a definição de taxa de juro de empréstimo, tendo por base o conceito económico de “ponto de equilíbrio” a praticar pelo Banco para determinado empréstimo (pricing). Porém, todos eles pretendem determinar a taxa de juro que permite um lucro superior aos custos referente ao empréstimo, deduzido das restantes taxas ou outros tipos de encargos que se incluem no contrato de empréstimo. Para cálculo do pricing do empréstimo o banco deve utilizar um modelo que inclua, para além da margem, o risco de crédito implícito no empréstimo, de modo a que este seja inteiramente compensado.

Um dos métodos mais utilizados baseia-se no cálculo da Rentabilidade da capital ajustada pelo risco (RAROC). Esta é a taxa mínima que deve ser proposta em qualquer contrato de concessão de um empréstimo. Este método constitui um instrumento útil à gestão de risco de crédito.

Sinkey (1992) cita um outro modelo que serve de solução para a questão de pricing. Considera ainda que o risco de crédito significa incerteza de não recebimento do pagamento do empréstimo, o autor identifica a taxa de juro contratual lucrativa (r^*) como a taxa que permite ao banco compensar dinheiro no tempo, tendo em conta uma taxa livre de risco (r) e o risco de incumprimento do contrato (d), que não é mais do que a probabilidade esperado do incumprimento.

Algebricamente a expressão é designada pela seguinte fórmula:

$$r^* = \frac{(1+r)}{(1-d)}$$

Fonte: Cruz et.al,2000

Nesta equação é explícito o acordo entre o risco e a rendibilidade, onde se verifica a taxa de juro dita lucrativa para o banco da perceção de ocorrer a probabilidade de não recebimento do pagamento do empréstimo. Desta forma o risco de incumprimento é remunerado pela taxa de juro calculada para o contrato em causa.

Através desta equação pode-se ainda evidenciar que, no caso de não houver incumprimento de risco ($d=0$), a taxa de juro lucrativa é igual à taxa de juro livre desse risco. Por outro lado, se o incumprimento do risco for total ($d=1$), implica um preço indefinido para o contrato em causa e o banco não poderá, possivelmente, ser indemnizado pelo risco de crédito que corre (Cruz et.al,2000).

2.9.6. A recusa do crédito

Nas situações em que o crédito deverá ser recusado, ou que a encomenda não for fornecida na totalidade, ou ainda quando a entrega de mercadoria for adiada, neste caso o cliente deve ser aviso de imediato.

Deverá haver um acordo entre o departamento de crédito, de modo a estabelecer quem será o responsável por esse contacto com o cliente.

Assim o departamento de crédito estabelece contactos de responsabilidade com os clientes, com o objetivo de preservar neles uma atitude de respeito e de boa vontade e compreensão pela situação (Sarmiento, 1995,p.192).

Capítulo II- Atividades Desenvolvidos

3.1. Atividades desenvolvidas

A realização deste estágio possibilitou-me a ter o primeiro contato com o mercado de trabalho. Ao longo do estágio realizei diversas tarefas que ocorreram no Departamento de Mercados Financeiros.

Primeiramente acolheram-me na empresa, e fui apresentada aos diferentes Departamentos e respetivos colaboradores. Depois foi-me facultada a palavra-passe para aceder no sistema banco; fui registada no Outlook e deram-me acesso intranet; foi-me permitido o acesso à pasta da GMF, onde estão contidos todos os mapas relacionados com a área.

As tarefas realizadas foram bastante importantes, por ter conseguido aplicar muitos dos conhecimentos adquirido ao longo da minha Licenciatura e, principalmente ao longo do Mestrado. Ocorreram imensas situações na realização das tarefas que me fizeram recordar conceitos que já tinha estudado, e que ainda tinha bastante presente.

Apesar de por vezes me sentir um pouco insegura na realização de alguma tarefa, por ter grandes quantidades de documentos a assimilar, apreciei o fato de me deixarem realizar essa tarefa a minha maneira, pois assim aprendi com os erros cometidos possibilitando melhorar a cada trabalho elaborado.

Todas as atividades realizadas foram importantes e contribuíram para a minha formação. Perante as dificuldades recorria a pessoa que me ajudasse como o meu orientador de estágio. Deste modo, reconheço um crescimento da minha parte no que diz respeito em relacionamento com os outros.

A minha contribuição ao longo do estágio revelou-se importante para o Banco ao nível de apoio aos colaboradores na resolução das suas tarefas com a maior brevidade possível.

3.1.1. Atividades previstas

O plano de estágio desenvolveu-se de seguinte forma:

- Contacto com a intranet do Banco;
- Leitura de manual das atividades desenvolvidas no Departamento;

- Conhecimento geral da atividade desenvolvida no Departamento;
- Contrato prático com base de dados.

Através da análise do plano apresentado é possível afirmar que todas as tarefas propostas foram cumpridas e realizadas durante o estágio. De seguida irei ilustrar todas as tarefas que realizei no período do estágio, de forma a servir o suporte da afirmação anterior.

3.1.2. Atividades realizadas

- Leitura de manual das atividades;
- Posição cambial;
- Mapa de Compensação de Valores dos Cheques Apresentados e Recebidos;
- Rentabilidades Médias do Ativo /Passivo.

Nos primeiros meses do estágio foram essencialmente a observação e integração na equipa e no local do trabalho, bem como a aprendizagem de algumas atividades.

Sendo assim, tive acompanhamento do meu colega do departamento, efetuando a observação de todos os passos a executar, perante a realização de diversas tarefas realizadas no departamento.

Depois desse mês de observação e ainda com elevadas dificuldades visto que a quantidade de informação a assimilar era muita, comecei por executar as tarefas, tais como:

3.2. Posição Cambial

É um dos procedimentos que é realizado diariamente e é a primeira tarefa a ser executada. Este procedimento é feito para analisar a posição cambial do dia anterior e efetuar compra e venda de divisas.

Antes da abertura dos balçães deve-se imprimir os mapas e organizar os mesmos: posição cambial, mapa de existência empresarial, extrato do Banco Central e Rentabilidade Médias do

Ativo/Passivo, com esses mapas preenche-se o modelo Excel que posteriormente será enviado para Caixa Geral do Depósito (CGD) e à Administração.

Depois de imprimir os documentos a primeira coisa a ser efetuada é o mapa de posição cambial.

Neste analisamos a posição cambial do dia anterior e caso necessário efetuamos a compra e venda de divisas.

O mapa extrato é analisado diariamente, desde modo, deve-se verificar o saldo de todas as moedas e ver a posição da mesma, se é longa ou curta e regularizar. A operação de compra e venda não era efetuada por mim, devido as limitações de suporte informático, apenas observava como se fazia esta operação.

Esta operação é feita quando houver necessidade, onde efetuamos operações Cross entre moedas que pode ser feita em, CAD,CHF,GBP,NOK,SEK,JPY,DKK,USD e ZAR.

No caso da venda de divisas contabilizamos a operação e de seguida enviamos uma mensagem a ASO3 a solicitar o envio de SWIFT, com indicação para creditar a conta do BCV em EUR, e por sua vez o BCV credita a conta do Banco Interatlântico juntos deles.

SWIFT-são usados para transferir dinheiro e mensagens entre Bancos.

Nos primeiros meses senti algumas dificuldades na realização dessa tarefa, mas com o passar do tempo, com a prática diária, e com os conceitos adquiridos ao longo do percurso académico, tudo ficou mais claro e as tarefas foram executadas da melhor forma possível.

De acordo com Silva (2012,p.88). A posição cambial reflete, numa determinada data, o saldo que as instituições apresentam numa moeda ou moedas adicionados aos créditos e disponibilidades e deduzidas as responsabilidades dessas mesmas moedas.

Segundo Bastardo (2011,p.177,178). No mercado cambial existem diferentes tipos de posição cambial. De seguinte são definidas as seguintes posições cambiais: Posição cambial total ou global, posição cambial à vista, posição cambial a prazo, posição curta (vendida), posição longa (comprada) e posição em aberto.

A posição cambial total ou global traduz o saldo numa determinada data dos movimentos em moeda estrangeira feitos por um banco ou empresa.

A posição cambial á vista é o saldo que mostra todas as operações cambiais que vão liquidar até dois dias úteis depois da data atual (da posição).

A posição cambial a prazo é o saldo que reflete todas as operações cambiais que vão liquidar a mais de dois dias úteis depois da data atual (da posição).

Posição curta ou vendida é o saldo que representa uma situação em que os passivos ou as responsabilidades são superiores às responsabilidades e créditos.

Uma posição longa ou comprada é o saldo que representa uma situação em que as disponibilidades e créditos são superiores aos passivos ou às responsabilidades.

Uma posição em aberto (curta ou longa) - representa exposição cambial, logo, risco cambial a uma moeda.

Segundo Silva et.al, (2013). As principais funções desempenhadas pelo mercado cambial são a transferência do poder de compra, a cobertura do risco cambial e o financiamento.

3.3. Mapa de Compensação de Valores dos Cheques Apresentados e Recebidos

Este é um processo onde se apura as posições dos devedores ou credores, através da qual os Bancos efetuam entre si cobrança de pagamento mútuo dos cheques recebidos em depósitos de outros Bancos.

A compensação só é feita quando o cheque de um Banco for depositado noutra Banco.

Esta é a segunda tarefa a ser executada e é realizada diariamente, este mapa é elaborado a partir dos valores compensados pelos colegas da compensação das 4 praças (Praia, Assomada, São Vicente, Sal). Preenche-se no Excel, depois é enviado por correio eletrónico um ficheiro com os valores apresentados acima dos 100.000 cve, e com isso efetuamos o mapa que posteriormente será enviado aos balcões e a administração para análise.

Competiu-me preencher o modelo Excel de acordo com os mapas de compensação dos outros Bancos. Após o preenchimento do Excel, verificava se os valores lançado no sistema Banka correspondia com os valores que os colegas apresentaram no mapa, caso se verifica valores diferentes, enviava um correio eletrónico aos colegas para a retificação dos valores e de seguida enviava para os balcões e a Administração para análise.

3.4. Rentabilidades Médias do Ativo /Passivo

A rentabilidade é um mapa efetuado diariamente e enviado à Administração no final de cada mês.

Este mapa tem como principal objetivo dar informações relevantes para tomada de decisões por parte da Administração. Também verificam como está a ser gerido os ativos e passivos do Banco, bem como a sua evolução mensal.

Este mapa também ajuda a Administração na análise aos depósitos que foram transformados em créditos.

Competiu-me preencher o ficheiro Excel, onde compilava todas as informações e de seguida é enviado à Administração.

3.5. Arquivos

Esta tarefa faz parte do quotidiano de qualquer departamento da empresa, onde seja necessário guardar comprovativos de todos os documentos em papel das operações aí executadas, ou de outros documentos.

O sistema de arquivo não é muito difícil, apenas muito extenso, nas primeiras semanas tive algumas dificuldades em organizar todos os documentos nas suas respetivas pastas, dificuldade originada pela grande quantidade de documentos que havia. Durante o meu estágio estava responsável pelo arquivo de todos os documentos, que são guardados em capas, cada qual com o seu respetivo nome de documento a ser arquivado.

Para além das tarefas desenvolvidas, tive oportunidade de acompanhar algumas das seguintes tarefas:

- **O Deposito Overnight**

Consiste numa aplicação dos fundos de curto prazo, de 1 a 3 dias no caso do final da semana.

Esta aplicação só pode ser feita no último dia do período do Fluxo de Caixa ou seja nos dias 18 e 3 de cada mês. Depois a operação é contabilizada no sistema Banka.

Fluxo de Caixa é um mapa que é preenchido diariamente com diversas informações, que ajuda a fazer a gestão de liquidez do banco. Onde no final de cada mês tem de está positivos junto do Banco Central.

Outra atividade que também acompanhei foi a aplicação em **Bilhetes de Tesouro e Obrigações de Tesouro a Clientes**, nesta operação o balcão solicita ao Gabinete de Mercados Financeiros a taxa para aplicação em OT e BT de clientes, de seguida dirige o pedido a Administração, após a decisão, se o cliente aceitar a taxa procede-se a aplicação debitando a

conta do cliente e Credita a conta no Sistema Banka. Aqui o Banco tem que estar atenta ao vencimento das Obrigações e Bilhetes do tesouro para que possa disponibilizar o montante na conta Deposito à Ordem (D.O.) do cliente e creditar pelo juro pagos.

Uma outra tarefa que acompanhei foi o **Depósitos em moedas estrangeiras**, esta operação é feita quando um cliente solicita deposito em moeda estrangeiro, o balcão nos solicita a taxa para oferecer ao cliente, telefonamos a sala do mercado de CGD para a solicitar a taxa de referencia, depois informamos ao balcão que por sua vez informa o cliente e depois da decisão do cliente, telefonamos à CGD para negociar a aplicação que depois é confirmada por fax e contabilizada no sistema. Em relação à conta do cliente, o balcão é que vai efetuar a contabilização.

3.6. Atividades não previstas mas realizadas

De acordo com o plano proposto, essas atividades não seriam praticadas, visto que se trata de atividades que careciam de alguma experiência e de acesso ao sistema Banka disponibilizada, do qual não tive acesso devido a limitação informática fornecida.

Porém, apesar de não estar diretamente a exercer estas atividades, tive oportunidade de acompanhar essas tarefas e observar o seu funcionamento e quais as instruções que se usam nas aplicações dessas operações.

O acompanhamento dessas funções permitiu-me adquirir conhecimentos realizados ao longo do meu percurso académico, tornando uma mais-valia para a minha formação profissional.

3.7. Contribuição dos conhecimentos adquiridos para as tarefas desenvolvidas

Os conhecimentos que adquirir ao longo da minha Licenciatura em Economia e Mestrado em Gestão Financeira tornaram árduo para o desenvolvimento das tarefas executadas ao longo do período do estágio.

Os conhecimentos adquiridos nas unidades curriculares como Economias Monetárias e Internacionais, Finanças Empresariais, Finanças Internacional, Gestão Financeira, Risco Financeiro são utilizados diariamente no normal funcionamento de Departamento de Mercados Financeiros contribuíram para uma compreensão mais profunda das tarefas envolvidas.

Durante a primeira semana do estágio tive formação das tarefas que me atribuíram, tendo sido disponibilizado toda a informação necessária para execução das mesmas, e, por parte dos meus colegas, obtive sempre apoio e disponibilidade para me ajudar e esclarecer qualquer dúvida.

No que respeito às tarefas desempenhadas durante o estágio, considero que foram muito positivas para a minha formação profissional. Apesar de não ter realizado todo o conjunto de tarefas que são executadas diariamente no departamento de Mercado Financeiro, foi-me possível verificar como se desenvolvem muitas dessas tarefas e como são executadas.

Relativamente às tarefas que desempenhei, estas permitiram-me compreender, com um maior grau de detalhe, como são executadas e qual a sua finalidade, assim como ter acesso ao processo no qual estas se enquadram.

Este estágio possibilitou um enorme conhecimento no sector bancário, principalmente na área de Mercados Financeiros, permitiu assim uma melhor desempenho nas atividades realizadas diariamente. Como competências adquiridas são ainda de destacar o sentido de responsabilidade, da ética profissional, assim como desenvolvimento de um bom espírito de equipa, indispensável para o ótimo desempenho e ambiente de trabalho.

Em síntese, o estágio teve uma importância essencial na minha formação. Apesar do conhecimento adquirido ao longo da formação académica, tendo em conta a minha falta de experiência, o que levou a necessidade de ultrapassar algumas barreiras e dificuldade do dia-a-dia.

Porém, com a vontade, o esforço próprio, dedicação e enorme privilégio de poder aprender com toda a equipa que me acolheu a avaliação deste estágio curricular é muito positivo.

3.8. Dificuldades encontradas e solução de superação

No início do estágio foi um pouco difícil adaptar-me e absorver tanta informação, especialmente as normas internas e as formas de organização dos conteúdos. Mas com a minha força de vontade e a curiosidade em saber sempre mais consegui ultrapassar as diversas situações com que fui confrontada.

No entanto, com tempo também fui ganhando rapidez e agilidade para executar as tarefas que me tinham proposto, em conformidade com os meus colegas, comecei a ter um conhecimento global das tarefas e, portanto, comecei a adquirir, eu própria as minhas rotinas.

Assim, foi através da leitura do manual de procedimento disponibilizado pelos colegas, o qual explica o processamento de diversos assuntos e de como as tarefas são executadas.

A prestabilidade dos colegas também me ajudou muito, pois estavam sempre aptos para eventuais dúvidas e pedido de esclarecimento que tinha, mesmo no ato que desempenhava as tarefas, isso às vezes era bastante incómodo para mim, porque tinha sempre de interromper o meu colega ao lado que esclarece-se as dúvidas.

Nos primeiros meses, foi bastante importuno lidar com determinado assunto diariamente porque não sabia ou ter alguma dúvida.

Ao longo do estágio verifiquei que fui sempre adquirindo novas experiências e as tarefas foram executadas com mais naturalidade e cada vez menos precisava da ajuda dos colegas.

Em suma, todo o conhecimento adquirido ao longo do meu percurso académico, avigorados com as novas aprendizagens no decorrer do estágio e que foi consolidado com a prática diária revelou grande importância na minha formação.

Este estágio permitiu o desenvolvimento das minhas capacidades de interação junto de uma equipa jovem.

Após a conclusão deste estágio sinto que construí uma excelente base para o meu futuro profissional, para o qual me senti extremamente motivada.

Reflexão Final

A realização do estágio final do mestrado no Banco Interatlântico revelou-se uma oportunidade de trabalho junto de uma equipa de jovens com grande profissionalismo e um enorme espírito de equipa, que me acolheu de melhor forma possível, transmitindo muitos ensinamentos, estando sempre apto para me ajudar e esclarecer qualquer dúvida que apresentava.

Este estágio proporcionou-me o primeiro contacto com o mundo de trabalho, fui sem dúvida uma experiência única e positiva, permitindo desenvolver um leque de competências e adquirir outras que certamente serão ferramenta importante ao longo de todo o meu percurso futuro, seja profissional, seja pessoal.

O desenvolvimento de técnicas profissionais, o saber aplicar conhecimento adquiridos ao longo do meu percurso académico, aumento da confiança pessoal, foram características e aptidões que me fortaleceram como pessoa e que me possibilitaram uma ótima aprendizagem ao longo dos seis meses de estágio.

Entretanto, adquiri um grande sentido de responsabilidade e espírito de equipa. Aprendi a integrar-me, a um grande número de pessoas, todas elas com diferentes formas de ser, a encarar novos desafios e novas situações.

Quanto ao fator experiência, penso ter ultrapassado todas as minhas expectativas, consegui também ter alguma independência, talvez devido à confiança que sempre senti que os colegas depositavam em mim.

Durante o estágio tentei ultrapassar às várias dificuldades que me foram apresentadas, tentando sempre dar o meu melhor, procurando sempre que o resultado fosse positivo.

Na minha perspetiva pessoal sei que nem sempre desempenhei algumas tarefas sem erros, o que é totalmente acessível, pois cometer erros também faz parte do processo de aprendizagem, porque com o erro tenho noção que para a próxima tenho de estar mais atenta e com muito mais cuidado para que aquele erro não volte a acontecer. Mas de modo geral estou ciente que estive á altura e desempenhei todas as tarefas que foram atribuídas, com sucesso, empenho, responsabilidade e tentando sempre desempenha-las com máxima rapidez e eficiência.

Comecei o ano letivo com estágio, mas ao mesmo tempo ia construindo esse relatório. Foram meses muito cansativos, mas muito fortificantes, no qual me sentia ocupada e, apesar disso o tempo rendia mais, pois tinha de ser melhor aproveitado.

A maior dificuldade encontrada foi a fase de adaptação à empresa e com os colegas, pois devido a um pouco de “apreensão” por estar a incomodar os colegas com as minhas dúvidas, que por vezes eram dúvidas às quais já me tinham esclarecido, e também a meu orientador de estágio ficava “instável” sem saber como desenvolver aquela tarefa que me tinham atribuído, mais com a prestabilidade dos meus colegas senti-me como se estivesse em “casa” e a minha “apreensão” foram-se, e sempre tinha uma dúvida perguntava ao meu orientador.

Em suma, os conhecimentos adquiridos ao longo do 1º e 2º ciclo, reforçados com as novas aprendizagens no decorrer do estágio e que fui consolidando com a prática diária revelaram uma grande importância para a minha formação.

Referencias Bibliográficas

Abreu, M., Afonso, A., Escária, V., & Ferreira, C. (2012). *Economia Monetária e Financeira* (2ªed). Lisboa: Lisboa Editora.

Alcarva, P. (2011). *A Banca e as PME- como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a Banca* (2ªed). Porto: Vida Económica- Editorial, S.A.

Almeida, F.T. (2002). *Financiamento e Crédito Bancário II*. Lisboa: Ed. Instituto de Formação Bancaria.

Bastardo, C. (2011). *Gestão de Ativos Financeiros - Back to Basic*, Lisboa: Escolar Editora.

Carvalho, P.V.De. (2009). *Fundamentos de Gestão de Créditos* (1ªed).Lisboa: Edições Silabas.

Cruz, I., Jorge, S., Sá, P., Ferreira, V. J., & Augusto, M. (2000). *Estudos de Gestão de Empresas*. Lisboa: Vida Económica Editora.

Esperança, J. P. & Matias, F. (2010). *Finanças Empresariais* (3ª ed). Alfragide: Edições Texto.

Filho, E. R. (2012). *Administração da Pequena e Media Empresa*. Curitiba: IESDE Brasil S.A.

Fonseca, J.S.D. (2010). *Economia Monetária e Financeira* (1ªed). Coimbra: Universidade Coimbra Editora.

Leão, E. R., Leão, P.R., & Lagoa, C. S., (2011). *Política Monetária e Mercados Financeiros* (2ªed).Lisboa: Edições Silabas.

Lisboa, J., Coelho, A., Coelho, F., & Almeida, F. (2011). *Introdução à Gestão de Organizações* (3ªed).Porto: Vida Económica Editora.

Mendonça, Á. A., (2011). *Hedge para Empresas*. Rio de Janeiro: Rio de Janeiro Editora.

Moraes, G. (2013). *Sistema de Gestão de Risco: Estudo de Análise de Risco “Offshore e Onshore”* (1ªed).Brasil: Brasil Editora.

Neto, J. I., De, C., & Sérgio, R.S.G., (2009). *Análise de Risco e Crédito*. Brasil: Brasil Editora.

Pimenta, A. G., (2012). *Banca e Empresas: Parceiros*. Porto: Porto Editora.

Pires, C. (2006). *Mercados e Investimentos Financeiros* (1ªed). Lisboa: Lisboa Editora.

Sarmiento, A. B., (2004). *A Gestão de Crédito como Vantagem Competitiva* (2ªed).Lisboa: Lisboa Editora

Silva, E. S., Mota, C., Queirós, M., & Pereira, A. (2013). *Finanças e Gestão de Riscos Internacionais*. Porto: Vida Económica Editora.

Silva, E.S., (2012). *Dicionário Finanças e Negócios Internacionais*. Porto:Vida Económica Editora.

Tomé, J. (1999). *Mercados Financeiros: Teoria e Pratica* (1ªed).Lisboa: Lisboa Editora.

Torres, Cléber., & Lélis, C. J., (2008). *Garantia de Sucesso em Gestão de Projeto*. Rio de Janeiro: Rio de Janeiro Editora.

Webgrafia

Almeida, E. T. F., (2013). *Financiamento das Pequenas e Médias Empresas Cabo Verdiana face ao contexto da crise financeira internacional*. Monografia apresentada na Universidade Jean Piaget de Cabo Verde para obtenção de grau de Licenciatura em Economia e Gestão.p.53. Disponível em: <http://bdigital.unipiaget.cv:8080/jspui/bitstream/10964/482/1/Mem%c3%b3ria%20Evelyse%20%20fernandes%20%20Almeida%20EGE%20AUDITORIA%20FINANCEIRA.pdf>. Acedido em 08 de Junho de 2014.

Tavares, A. D., (2008). *Gestão de Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde*. Monografia apresentada ao Departamento de Economia e Gestão, Universidade Jean Piaget de Cabo Verde. p.1-6-50-51. Disponível em: <http://bdigital.unipiaget.cv:8080/jspui/bitstream/10964/199/1/Gest%C3%A3o%20de%20Pequenas%20e%20M%C3%A9dias%20Empresas.pdf>. Acedido em 06 de Dezembro de 2013.

Morais, João Manuel Gonçalves, (2011). *Risco de crédito e o efeito dos Colaterais*. Relatório de Estágio apresentado na Faculdade de economia na Universidade de Coimbra. Disponível em: https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/16219/1/Relat%C3%B3rioEst%C3%A1gio_Jo%C3%A3o%20Morais.pdf. Acedido em 09 de Fevereiro de 2014.

Recomendação da Comissão Europeia de 6 de Maio de 2003, relativo a definição das Pequenas e Médias Empresa.

Banco Espírito Santo Cabo Verde- International Supporte Kit of Opportunities, 2013. Disponível em: <http://www.novobanco.pt/site/cms.aspx?plg=2c25ac1e-c62d-42dd-aed6-73ce4cf09336>. Acedido em 20 de Setembro de 2014.

Banco de Cabo Verde- Relatório da Política Monetária, 2013. Disponível em: <http://www.bcv.cv/SiteCollectionDocuments/RPM%20MAIO%202013%20VV%2017%20Jun%202013.pdf>. Acedido em 14 de Setembro de 2014.

Ministério de Saúde de Cabo Verde- Relatório Estatístico, 2011. Disponível em: http://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.minsaude.gov.cv%2Findex.php%2Fdocumentos%2Fdoc_download%2F240-relatorio-estatistico-2011&ei=L69jVJT1La_7sATDkYGgDw&usg=AFQjCNHb1dN12JnziDVvSYlXB8CsniM0xg. Acedido em 17 de Setembro de 2014.

Relatório do Índice de Desenvolvimento Humano, 2013. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/arquivos/rdh-2013-resumo.pdf>. Acedido em 17 de Junho de 2014.

Banco Mundial - Relatório Doing Business, 2013. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/cabo-verde/>. Acedido em 17 de Junho de 2014.

Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde, 2013. Disponível em: <http://www.ine.cv/actualise/destaques/files/02619171742014FIR%20IMC%202013%20-%20Estat%20C3%ADsticas%20do%20Emprego.pdf>. Acedido em 09 de Junho de 2014.

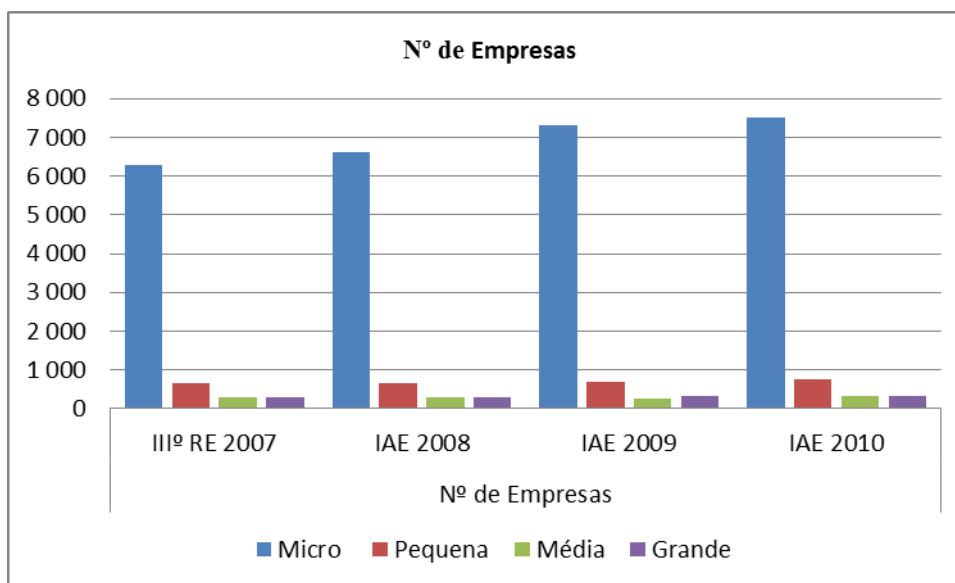
Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação, 2013. Disponível em: http://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.africainfomarket.org%2Factualidad%2Finforme%2Fdownload%2F6371%2F16813%2F31&ei=fkWZVJ_jAYX0UIWvgggL&usg=AFQjCNFu8bEn19KC8iOMrrypMMzySC7ITw&bvm=bv.82001339,d.d24. Acedido em 05 de Junho de 2014

Anexos

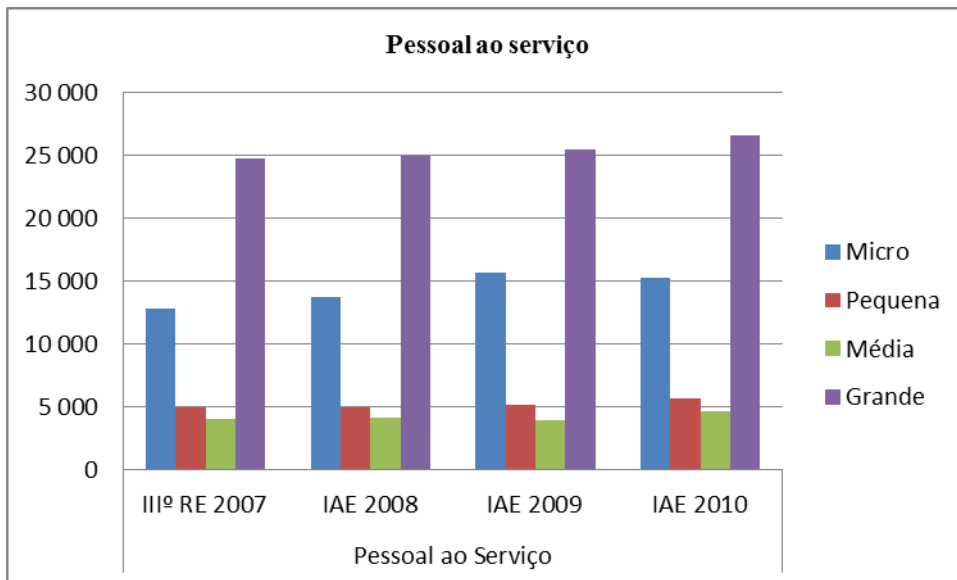
Anexo 1. Evolução dos principais indicadores de Cabo Verde , por categorias de Empresas(2007-2010).

Categoria de Empresas	Nº de Empresas				Pessoal ao Serviço				Volume de Negócio (Contos)			
	IIIº RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IIIº RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IIIº RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010
Micro	6 289	6 622	7 324	7 500	12 845	13 752	15 622	15 252	30 276 841	30 323 572	30 044 343	37 070 966
Pequena	657	661	683	748	4 943	4 929	5 129	5 602	12 365 057	15 729 287	15 528 986	14 156 141
Média	281	287	275	326	4 029	4 121	3 946	4 651	19 321 853	16 199 065	16 400 692	22 295 702
Grande	285	295	316	326	24 750	24 970	25 493	26 574	129 321 103	138 094 639	143 138 901	157 029 441
Total	7 512	7 865	8 597	8 899	46 567	47 771	50 190	52 079	191 284 853	200 346 562	205 112 922	230 552 250

Anexo 2. Evolução de empresas



Anexo 3. Evolução de Pessoal ao serviço



Anexo 4. Evolução de volume de negócio

