

347.735 ECO JA

MAT
TES
e.3

ECO -



Crédito Mal Parado Em Moçambique: Dimensão, Causas e Soluções

Ivone António Pelembe Matule

Maputo, Dezembro de 2000

Trabalho de Licenciatura
Faculdade de Economia
Departamento de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	27601
DATA	06/08/01
AQUIÇÃO	oferta
COTA	

Declaração do Autor

"Este trabalho foi por mim produzido e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional."

IAPeMatule

Ivone António Pelembe Matule

Este trabalho foi aprovado com 12 valores no dia 28 de 12 de 2000 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane:

Fernand Lourenço
(Presidente do júri)

Plarveugela
(Arguente)

Angelo Mamede
(SUPERVISOR)

Aos meus pais, Pelembe e Laurinda, sempre incansáveis na minha educação;
E em especial ao meu marido e filhos Ray, Clayton e Sérgio que
sempre serão uma luz no meu caminho

Índice

Agradecimentos	ii
Lista de Abreviaturas.....	iii
Sumário	iv
Metodologia do Trabalho.....	v
Introdução	1
Abordagem Teórica.....	2
Determinantes do Crédito:.....	5
Factores de Ordem Qualitativa e Quantitativa.....	5
Factores Externos ao Cliente.....	8
Segurança e Rentabilidade da Operações.....	9
Gestão do Risco:.....	12
Sinais de Alerta.....	14
Sinais Graves.....	15
Crédito Mal Parado na Economia.....	16
Evolução do Crédito na Economia.....	17
Evolução do Crédito Mal Parado na Economia.....	18
Causas do Crédito Mal Parado.....	22
Soluções-Recomendações.....	26
Referências.....	28
Anexos	

Agradecimentos

O presente trabalho foi possível realizar graças ao grande apoio concedido pelo supervisor, dr. Ângelo Macuácuá, a quem endereço os meus agradecimentos pelas pertinentes sugestões avançadas, que contribuíram bastante para o melhoramento do mesmo. Para o Dr. Gouveia dos Santos, do BCM, deixo aqui o meu muito obrigado, pelo valioso contributo por ele prestado principalmente nas causas do crédito mal parado.

Agradecimentos especiais vão para dr. Banze, dr. Pinto, Fernando Magueza, Aurora Bila, Esmeralda, Carlota, todos do Banco de Moçambique, Domingos Nhabomba, Refo, Joaquim Mugabe, Khan, Sousa, João Paulo, Paula, e a Denise do BSTM, pela contribuição prestada na facilitação de dados e outro material útil para levar avante o presente trabalho. Estendo também os meus agradecimentos à Paula Santos do BCI, Ana Cristina do BIM, Valentim do BF, Lídia e o dr. Xavier do B. Austral, e à Mara do BCM pelo fornecimento dos relatórios anuais das suas instituições.

Os agradecimentos são extensivos aos meus colegas, amigos, familiares, e a todos os que directa ou indirectamente contribuíram para que este trabalho fosse possível, não esquecendo naturalmente o Raimundo Matule, pelo valioso contributo prestado na definição da estrutura e da própria revisão do texto do presente trabalho.

Lista de Abreviaturas

BCI - Banco Comercial e de Investimentos
BCM - Banco Comercial de Moçambique
BF - Banco de Fomento
BIM - Banco Internacional de Moçambique
BM - Banco de Moçambique
BSTM - Banco Standard Totta de Moçambique
Cmp - Crédito Mal Parado
CTS - Contos
DEE - Direcção de Estudos Económicos
IFB - Instituto de Formação Bancária
ISGB - Instituto Superior de Gestão Bancária
CCC – Conta Corrente Caucionada

Sumário

O crédito é um dos instrumentos de que as instituições se valem para rentabilizar as suas aplicações. Os agentes económicos, quando não dispõem de recursos suficientes para colmatar as suas necessidades de fundo de maneio ou de investimentos, recorrem ao crédito. Nessas relações, os agentes económicos devem utilizar o crédito concedido rentabilizar as suas actividades de modo a cumprir com as obrigações a ele inerentes; por seu lado, os bancos procuram rentabilizar as suas aplicações financeiras aumentando desse modo a sua capacidade de concessão de novos créditos. No entanto, a nível da economia nacional, verifica-se um crescendo do crédito mal parado.

O propósito deste trabalho é identificar as principais causas do crédito mal parado e adiantar as possíveis soluções; de modo a poder permitir que os agentes económicos obtenham sucesso nas suas actividades gerando assim um sistema financeiro sólido e impulsionador do desenvolvimento económico.

O cmp é crescente ao longo do período em análise (mais acentuado esse crescimento de 1996 a 1997); o que leva a procurar entender o porquê desse fenómeno. Assim, a principal conclusão do trabalho é a de que crescimento do cmp é consequência de má gestão do crédito concedido, critérios inadequados de avaliação dos projectos a financiar, elevado risco dos projectos financiados, fraco controle pós-financiamento, processos de decisão individualizados, e fragilidade dos mecanismos judiciais para cobrança coerciva.

A redução do cmp deve passar por uma boa gestão do crédito concedido de ambas parte, do mutuante e do mutuário. Deve se assegurar que o processo de decisão de crédito seja colectivo e partilhado. Deve haver um controle sistemático no pós-financiamento. O estudo analisa mais profundamente uma das vertentes das causas do cmp na óptica do mutuante. Pelo que recomenda-se novas análises das causas do cmp na óptica do mutuário.

Metodologia do Trabalho

O presente trabalho foi realizado com recurso a seguinte metodologia:

- Revisão da literatura relevante sobre gestão financeira e gestão bancária de modo a enquadrar o tema de investigação. Assim, foi possível identificar os seguintes aspectos mais importantes:
 - i) as formas de concessão de crédito;
 - ii) os métodos de análise dos pedidos de crédito e do respectivo controle; e
 - iii) as formas de recuperação do crédito.
- Análise dos relatórios e documentos financeiros do BM, BSTM, BCI, BCM, BF, BIM, Banco Austral, Credicoop e ULC de modo a consubstanciar as tabelas com informação valorizada. Dos relatórios acima utilizou-se os valores dos custos totais, provisões totais e crédito total para se calcular a percentagem das provisões no crédito total, no crédito vencido e nos custos totais. De notar que nesta análise utilizou-se apenas dados de dois anos (1998-1999) isto porque segundo o BM não existem dados disponíveis do cnp dos anos anteriores por cada banco (a central de risco foi criada em 1997). E por seu lado os bancos comerciais não fornecem os dados do cnp alegando que é informação sigilosa.
- Entrevista ao pessoal do BM (central de risco) e dos bancos comerciais ligados às áreas do crédito, e dos departamentos técnicos. As entrevistas foram feitas no sentido de identificar as principais causas do cnp. Apenas em dois bancos comerciais é que tive acesso a alguns processos de crédito que se encontram em contencioso; nos restantes bancos informaram que só podiam falar dos mesmos sem contudo poder ter acesso.
- Método de Correlação/Regressão: recorre-se ao método econométrico para estabelecer a correlação existente entre o crédito à economia e o cnp.
- O período de análise é de cinco anos de 1995 a 1999.

I - Introdução

Uma das funções das instituições financeiras é a concessão de créditos, colocando os seus recursos financeiros à disposição das unidades económicas e dos particulares; através do crédito, as instituições pretendem rentabilizar as suas aplicações e os agentes económicos colmatar as suas necessidades de fundo de maneiio e/ou de investimentos. Neste processo, os intervenientes prevêm os encargos desse financiamento, o reembolso do crédito e os respectivos benefícios.

Neste contexto, para que o crédito se concretize deve, entre outros, existir entre as instituições financeiras e as unidades económicas confiança suficiente, definir-se o montante do crédito, o prazo, o preço desse crédito, que se reflecte na taxa de juro, bem como a área de aplicação do crédito. A área de aplicação do crédito pode ser uma das causas do crédito mal parado (cmp), nomeadamente quando o crédito é aplicado em áreas de elevado risco que perigam o retorno do investimento feito, ao não permitir o reembolso do crédito.

Assim, para minimizar o risco inerente a uma operação de crédito, é exigido aos agentes económicos a prestação de uma garantia. No entanto, em presença de cmp, se a garantia não for avaliada de acordo com o valor do mercado, e se a liquidez e o valor de liquidação da mesma não forem avaliadas por especialistas da área, corre-se o risco de não se recuperar mais o crédito. Entretanto as garantias não devem ser encaradas como fonte de reembolso do crédito, mas sim como uma protecção complementar para as instituições de crédito.

Em termos gerais parece ser *a)* a má gestão do crédito, *b)* critérios inadequados da apreciação e avaliação dos projectos, *c)* mecanismos fracos de acompanhamento e monitoria da implementação dos projectos, *d)* elevado risco dos negócios financiados, e; *e)* fragilidade dos mecanismos judiciais para a cobrança coerciva que justificam o crédito mal parado.

O presente trabalho analisará os factores que contribuem para o surgimento e prevalência do credito mal parado, com enfoque às normas de acesso ao crédito, critérios de avaliação dos projectos pelo financiador, e da gestão de risco. O estudo pretende contribuir para a redução do crédito mal parado de modo a que:

- *Para os agentes económicos* - com o crédito concedido consigam rentabilizar as suas actividades;
- *Para os bancos* - diminuam a obrigatoriedade e necessidade de elevar o nível de provisões, dado que "...o crédito mal parado deve ser obrigatoriamente provisionado de acordo com o tempo decorrido e a natureza do mutuário e das garantias, o que faz enfraquecer a situação económica e financeira da instituição de crédito (menores lucros e entradas de fundos), para além de baixar a sua capacidade de concessão de novos créditos (queda do rácio da solvabilidade)" (Caiado 1998:297);
- *Para a economia em geral* - obtendo os agentes económicos sucesso nas suas actividades, e fortificando os bancos a sua situação económica, aumentam os rendimentos de todos os intervenientes, através de um sistema financeiro sólido capaz de assumir o papel de impulsionador do desenvolvimento económico.

II - Abordagem Teórica

Conceitos

A palavra *crédito* provém do latim "creditum", de "credere", e significa acreditar, confiar. É acreditando no reembolso do seu capital que os bancos financiam os outros agentes económicos. O crédito bancário, (e outras formas de crédito), permite a um produtor compensar o desfasamento entre a produção e venda de bens e permite a um consumidor comprar bens com o seu rendimento futuro (Bannock 1987:96).

Segundo o (ISGB 1994:1.3) os bancos ao concederem créditos, devem mediar um tempo economicamente significativo, de que resulta uma vantagem para o beneficiário do diferimento (devedor) e uma perda para quem concede o crédito (credor) e por isso é compensado através do recebimento de um preço (juro); isto leva-nos aos quatro elementos essenciais do crédito, nomeadamente:

- A confiança;
- O tempo;
- O risco;
- O juro.

A confiança. A confiança é a base de toda a relação de troca, em que se confia que o devedor possa cumprir no futuro a prestação ou prestações objecto da relação estabelecida. A confiança é, portanto, o elemento determinante de todas as manifestações de crédito que emergem da prática dos numerosos actos da vida corrente. Mas se a confiança é um elemento necessário, não é suficiente para decidir sobre a concessão de financiamento, sendo necessário considerar outros elementos, nomeadamente uma análise exaustiva sobre a rentabilidade do projecto a financiar; caso contrário corre-se o risco de se cair no cmp.

O tempo (prazo). O elemento tempo, intimamente relacionado com o primeiro, envolve a ideia de que a concessão do crédito nunca é simultânea com o seu reembolso, acontecendo que, quanto maior for o prazo concedido, maior terá de ser a confiança do credor na pessoa devedora. A noção de crédito a curto, médio e longo prazos não é pacífica nem uniforme. De um modo geral, considera-se crédito a curto prazo aquele que se destina a cobrir necessidades momentâneas de tesouraria, não excedendo regra geral um ano. Este tipo de crédito pode ter um prazo muito curto (trinta, sessenta ou noventa dias, por exemplo). É difícil encontrar para o crédito a médio prazo um período aceite por todos, mas pode-se indicar como referencia aquele que varia entre um e cinco anos. No longo prazo, que ultrapassa os cinco anos, consideram-se investimentos de maior duração, como sejam as compras de imóveis por parte de particulares, implementação da organização e aproveitamento de recursos ou a extensão da dimensão das empresas. O acompanhamento da saúde financeira das empresas que possuam empréstimos reembolsáveis a longo prazo é de vital importância na redução do cmp.

O risco. O risco está sempre presente no crédito e traduz a impossibilidade de conhecer o futuro. Por maior que seja a confiança que o credor deposite no devedor, há sempre a incerteza de que este último, no respectivo prazo, liquide ou honre os seus compromissos. Este elemento pode também contribuir para o aumento do cmp, particularmente se com base na confiança se financiam áreas com risco muito elevado, sem análise prévia do risco sectorial, pessoal, e económico.

O juro. O juro é a compensação recebida pelo credor por não dispor do objecto da relação estabelecida com o devedor durante o tempo acordado; é importante que, desde o início, se pondere a exequibilidade de o devedor gerar uma mais-valia, de forma a que, findo o prazo combinado, possa restituir ao credor, para além do juro, a prestação inicialmente acordada. Quanto maior for o risco maior será o juro da operação. No entanto existem casos em que uma taxa de juro elevada pode inviabilizar o projecto em questão, o que pode gerar também cmp; vale mais cobrar uma taxa baixa (mas compensatória) que viabilize o projecto e permita em simultâneo ao agente económico o cumprimento das suas obrigações creditícias.

Segundo Rivoire (1986:48) e Vaz (1999:133-135) para além dos elementos acima, existem outros elementos definidores de crédito, a saber:

A finalidade. Consiste em assegurar que o propósito do empréstimo é legal e está de acordo com a política de crédito definida pela entidade bancária. E deve-se controlar se o crédito concedido é ou não aplicado na área para onde foi solicitado de modo a garantir que aquele gere uma mais-valia que assegure o reembolso do juro e do capital e ainda a rentabilidade do próprio negócio, porque se assim não for corre-se o risco de se gerar um cmp.

O montante. O montante de crédito deve ser justificado por necessidades financeiras efectivas e limitado a essas necessidades, sem o que se abre a possibilidade a excessos que geram prejuízos. No crédito a

investimentos é habitual não conceder 100% do valor do objecto. Como princípio deve exigir-se que o cliente participe no financiamento com capitais próprios e se envolva directamente no bom sucesso da actividade que originou o pedido; o banco não deve correr os riscos todos sozinho. Sendo geralmente os montantes de crédito a particulares mais baixos, se numa situação de cmp os custos associados à recuperação de crédito (judiciais e extra-judiciais) forem elevados, a recuperação de um saldo em dívida de baixo valor pode ser anti-económico. No entanto, e como só num caso extremo como o referido, deve o banco dar a sua posição creditícia como liquidada. A recuperação de crédito é sempre uma solução mais desejável do que a sua incobrabilidade.

III - Determinantes do Crédito Bancário

Segundo ISGB (1994:6.4-7.9) na avaliação de uma proposta de crédito há a considerar os seguintes determinantes:

- "Factores de ordem qualitativa e quantitativa;
 - Factores externos ao cliente;
 - Segurança e rentabilidade das operações;
 - Gestão do risco".
-
- **Factores de Ordem Qualitativa e Quantitativa**

Para a concessão de crédito, os bancos recolhem, tratam e analisam toda a informação fornecida pelo cliente; esta análise serve para avaliar a capacidade de reembolso do crédito concedido.

O primeiro passo a seguir é a entrevista entre o cliente e o banco, onde é estabelecido:

- O fim para que o financiamento é requerido;
- O montante requerido;

- O período de pagamento;
- A fonte de pagamento;
- O fornecimento do estudo de viabilidade (se necessário), do relatório de contas dos três anos transactos, balancete mensal e orçamento de tesouraria, onde deverá estar reflectido o pagamento de juros mensais bem como o pagamento do capital;
- O tipo de garantias/hipotecas ou penhores oferecidos.

Uma vez concluída a aproximação inicial e a entidade financiadora interessar-se em analisar o pedido (isto é, se o tipo de projecto a financiar se enquadra na política do banco), o cliente faz a proposta formal por escrito. Recebida a proposta, seguem-se certas normas para a elaboração da proposta final de crédito a ser submetida a um "Conselho de Crédito" ou "Comité de Crédito", que é uma espécie de órgão colegiado, que responde pela política e decisão de crédito" (Silva 1993:41).

A proposta de crédito inclui as seguintes áreas:

1. Breve historial da empresa (cliente) que solicita o financiamento, sua actividade e anterior relacionamento com o banco; segundo Caiado (1998:288) na análise extracontabilística, a que a maioria dos bancos dá grande importância quando se duvida dos elementos de natureza financeira e contabilística, o suporte mais adoptado refere-se à competência dos dirigentes, dos quadros e, ainda, à experiência do pessoal da empresa. Outros elementos materiais, como o aparelho produtivo, o equipamento utilizado, os edifícios próprios, são também tomados em conta na análise. Finalmente, assumem igualmente projecção o nome da empresa, a sua reputação a nível nacional e internacional, as marcas e patentes que detêm, e as suas relações presentes e anteriores com o banco e outras instituições de crédito.
2. Análise do mercado onde o cliente opera, principais competidores bem como os pontos fortes e fracos da empresa;

3. Avaliação económica e financeira da empresa, onde à luz dos balanços dos três últimos anos segundo ISGB (1994:6.4-6.10) é feita a análise, dando enfoque a:

- 3.1. Às demonstrações de resultados;
- 3.2. Aos balanços;
- 3.3. À origem de aplicação de fundos;
- 3.4. Às notas anexas às contas;
- 3.5. Aos balancetes intercalares (mais recentes);
- 3.6. À certificação legal de contas; e
- 3.7. À análise com recurso a rácios.

Esta avaliação económica e financeira tem por objectivo:

- A análise da *solvabilidade*, ou seja, a capacidade da empresa de solver as suas dívidas e responsabilidades;
- A análise de *liquidez*, isto é a capacidade que a empresa possui em cobrir as suas responsabilidades correntes a partir dos activos correntes;
- A análise da *rentabilidade*, em tanto que capacidade da empresa para obter lucro, a sua viabilidade económica;
- A análise da *cobertura*, ou seja a capacidade da empresa para cobrir os seus custos financeiros; e
- O exame da *capacidade de endividamento* da empresa, entendida esta como a sua possibilidade de obter crédito.

Segundo Rogério (1985:255) na análise da capacidade de endividamento convém observar que, (também no nosso país), ainda é frequente a concessão de crédito, particularmente o de curto prazo, basear se em elementos meramente pessoais ou subjectivos: conhecimentos ou relações interpessoais, idoneidade dos empresários, fortuna pessoal, etc. É evidente que assim deixa de estar em causa a análise objectiva da capacidade de endividamento. Enquanto as instituições bancárias não concederem crédito com base em análises sistemáticas de documentos contabilísticos e orçamentais, mau será para a banca, para as próprias empresas, e para o país em geral, visto que assim se favorecem quedas de produtividade e perdas de capital devidas a investimentos mal programados ou a empresas mal geridas. No entanto, na

concessão de crédito a médio e a longo prazo, alguns bancos, já vêm exigindo que os pedidos de financiamento sejam acompanhados de informações extraídas da contabilidade e até de orçamentos das empresas.

4. A proposta de crédito inclui também a análise individual das garantias /hipotecas ou penhores oferecidos como suporte da operação.

5. No caso de ser um grupo de companhias, uma análise económica e financeira do grupo terá que ser feita de forma a estabelecer as responsabilidades do grupo em relação ao banco financiador bem como a outros bancos.

▪ Factores Externos ao Cliente

Na análise de risco das operações de crédito é preciso tomar em conta o meio em que o cliente desenvolve a sua actividade; analisando os riscos, oportunidades, pontos fortes e fracos que podem afectar o mesmo negócio.

Segundo o ISGB (1994:6.13) a análise do negócio deve dar uma imagem do que o cliente foi e é, do que faz, de como se enquadra no seu sector de actividade, das suas perspectivas e dos principais riscos a ele inerente; assim analisam-se os seguintes aspectos:

- A evolução do sector de actividade;
- A estrutura, organização e dimensão do sector;
- As características dos produtos e/ou serviços;
- As matérias primas utilizadas, o seu preço, respectivos fornecedores e alternativas;
- Processos de produção e tecnologia utilizada;
- Circuitos de distribuição e estratégias de *marketing*;
- Clientes, características, concentração;
- Preços, concorrência e quotas de mercado.

Com a análise dos dados acima, pode se concluir se o meio onde a empresa opera constitui um factor forte ou fraco para a decisão de financiamento.

▪ Segurança e Rentabilidade das Operações

O dilema de todo o tipo de negócio é fazer a operação em segurança, isto é com o mínimo risco. Daí que num banco comercial, também a decisão de crédito abrange aspectos ligados ao nível de risco, ao prazo de operação, às taxas de juro e até mesmo às garantias (Silva 1993:54-55).

A este respeito, Solomon e Pringle (1981:194), citados por Silva (1993:55) adiantam que " o objectivo não é maximizar as vendas ou minimizar as perdas com devedores incobráveis. Para maximizar as vendas, a empresa venderia a prazo a qualquer pessoa; para minimizar as perdas com devedores incobráveis não venderia a ninguém". Este mesmo raciocínio pode ser aplicado a bancos: se o objectivo é maximizar as aplicações, emprestaria dinheiro a quem aparecer até ao limite da disponibilidade de recursos; se o objectivo é minimizar os incobráveis, não emprestaria a ninguém. O que é desejável e necessário é que, quando surge uma proposta de negócio no banco, se compare o "custo de conceder" com o custo de "não conceder" o crédito.

Devido a preocupação com a segurança das operações de crédito alguns autores adiantam alguns princípios para a tomada de decisão de financiar ou não financiar certos agentes económicos, embora tenham consciência que algumas decisões de financiamento tem um grau elevado de subjectivismo.

Assim, para o ISGB (1994:7.2-7.3), existem 18 princípios de tomada de decisão:

1. *A qualidade do risco sobrepõe-se a qualquer outra consideração.* Qualquer "louco" pode emprestar dinheiro, mas é seguramente mais difícil vê-lo de volta. O banco não está no negócio do capital de risco. Não se pode cobrar uma taxa suficientemente elevada para compensar empréstimos que, muito provavelmente, nunca serão reembolsados.
2. *Qualquer operação deve ter duas fontes de reembolso alternativas, não relacionadas, e que existem desde a sua montagem.*

3. *Não devem existir dúvidas quanto a idoneidade do cliente.* Os financiamentos podem ser concedidos a indivíduos ou empresas. Em qualquer dos casos, são negociados com pessoas. O carácter dos beneficiários, indivíduos ou gestores de uma empresa, deve ser investigado antes da negociação.
4. *Se não compreende o negócio do cliente, ou a finalidade da operação, não se empresta.* Senão, como se pode avaliar o risco.
5. *Quem decide sobre o crédito não se deve sentir pressionado,* antes deve sentir-se à vontade com a sua decisão, porque vai ter de viver com ela.
6. *A finalidade de uma operação deve conter a base do seu reembolso.*
7. *Se o decisor tem conhecimento de todos os factos, não precisa de ser um génio para tomar a decisão correcta.* Nesta actividade não há génios, antes há (deve haver) pessoas com bom senso.
8. *As conjunturas desfavoráveis são inevitáveis.* O decisor deve, em todos os casos, avaliar os riscos que, muito provavelmente, se manifestarão quando as condições económicas se alterarem. As "más" operações são concretizadas nos bons tempos.
9. *O factor qualidade da gestão do cliente é fundamental.*
10. *As garantias não são um substituto para o reembolso.*
11. *Quando se toma uma garantia, deve-se obter uma avaliação profissional e imparcial da mesma.*
12. *Emprestar a pequenas empresas é mais arriscado que a grandes.* Muito embora os princípios de crédito se apliquem a todas as empresas, independentemente da sua dimensão, os recursos financeiros e de gestão das pequenas são, regra geral, mais limitados.

13. *Não se deve deixar que a falta de atenção a pormenores e a questões processuais e administrativas transforme uma boa operação numa má (necessidade de legal opinion).*
14. *As novas contas são mais arriscadas que as antigas. Deve-se evitar uma excessiva confiança no facto de outros bancos financiarem o cliente e desconfiar se não o fazem. Desconfiar, igualmente, dos clientes insatisfeitos com os seus banqueiros habituais.*
15. *Se o cliente pretende uma resposta urgente, a resposta é NÃO. Não nos devemos precipitar. Há que tomar o tempo necessário para analisar as operações antes de assumir compromissos. Logo, vale a pena estar preparado para as solicitações dos clientes.*
16. *Se a operação conta com garantias, deve assegurar-se que os interesses destes são satisfeitos. Os garantias devem estar dispostos a concretizar, eles mesmos, a operação que avalizam, pois pode acontecer que venham mesmo a ter de o fazer.*
17. *Confirmar o que o cliente refere como finalidade para a operação solicitada.*
18. *Pôr o banco em primeiro lugar. Em caso de dúvida, pergunte-se: se fosse meu, emprestava?*

▪ Gestão do Risco

O risco existe em qualquer tipo de negócio, que é originado pela incerteza de prever o futuro. O sucesso de qualquer tipo de negócio resulta da melhor gestão desse mesmo risco. Para Davis (1992:125-126) a actividade bancária baseia-se na arte de gerir o risco. Tradicionalmente, assume-se sob forma de contrapartida ou risco de crédito e o símbolo de força de um banco é geralmente a sua experiência em termos de qualidade na concessão de empréstimos. Mais recentemente, o risco da taxa de juro, dos câmbios e da liquidez passou a assumir um papel mais preponderante, a partir do momento em que os bancos decidiram tomar posições mais avançadas nessas áreas, com o objectivo de aumentar a sua rentabilidade. No entanto, verdadeiramente importante para um observador externo é o risco de crédito; e este é o motivo que tem feito soçobrar muitos bancos potencialmente excelentes e, por outro lado, através dele torna-se relativamente fácil medir o desempenho.

Davis (1992:126-127) adianta que as perdas relacionadas com o crédito constituem um efeito secundário inevitável provocado pelo processo de concessão de empréstimos. Como resultado da experiência dos últimos quinze anos (anterior a 1992), muitos bancos considerados excelentes são obrigados a reconhecer que existe uma ou outra nódoa a manchar as respectivas imagens, as quais, não fora isso, seriam certamente dignas de admiração. O banco de Tóquio e os bancos monetários centrais de Nova Iorque, liderados pelo Citibank, atribuem uma tal percentagem de empréstimos (mal parados) aos países com problemas económicos da América Latina, que se torna difícil aceitar esse facto, quanto mais não seja por lealdade aos clientes nacionais. Por sua vez, diversos outros bancos - nomeadamente o Toronto Dominion, o S-E-Banken e os bancos suíço - vieram a sofrer graves consequências pelo facto de assumirem importantes riscos concedendo empréstimos a clientes nacionais com problemas financeiros.

O Sumitomo (Japão) viu-se igualmente em sérias dificuldades, nos meados da década de 70, devido à falência da sociedade comercial Ataka (que detinha uma percentagem elevada de empréstimos), enquanto que o Barclays (UK), logo nos inícios dos anos 80, sentiu os efeitos de uma política demasiado agressiva de concessão de empréstimos defendida para os Estados Unidos.

O aspecto importante do controlo do risco de crédito tem a ver com um sistema de verificações e controlos. Depositar-se confiança no gerente (gestor) de conta ou outro profissional que tenha a seu cargo o tratamento individual dos empréstimos, fazendo parte das suas funções identificar e ir ao encontro das necessidades e exigências legítimas dos clientes. Assim, há que impor uma certa forma de controlo independente para reduzir a possibilidade de erros de decisão, fraude, concentração em demasia e inexperiência. Nos bancos considerados excelentes, o que difere é a forma e a natureza deste sistema de verificações e controlos. Apesar de existir uma ampla variedade de práticas, todas se podem agrupar sensivelmente em duas categorias:

A primeira, centrada na responsabilidade atribuída ao profissional que tem a seu cargo o tratamento individual dos empréstimos, sendo apoiado por um sistema de auditoria pós - aprovação; e

A segunda, que consiste no processo de partilha da tomada de decisão, no âmbito do qual se exige que a equipa de Staff ou a comissão conceda várias aprovações, antes de se avançar com o processo de concessão de empréstimo.

Davis (1992:135 -137) e Silva (1993:289) concordam que é necessário melhorar a qualidade da análise de crédito, do ponto de vista do risco associado ao banco, às empresas, ao sector ou ainda ao país. E isso obriga à criação de uma estrutura competente para o efeito, com quadro de pessoal convenientemente preparado para analisar as propostas de operações de crédito, havendo tendência, nos bancos com uma razoável dimensão, para a especialização de técnicos por sectores económicos, normalmente naqueles que são mais críticos. Alguns bancos como a Swiss Bank Corporation decidiram criar uma unidade de funções na área de crédito às empresas, a qual fornece ao corpo de directores informações suplementares em matéria de risco relativo às empresas, além de pareceres e linhas de orientação. Gerou-se igualmente uma campanha no sentido de identificar problemas logo numa fase inicial do seu desenvolvimento.

Para o ISGB (1994:7.8-7.9), muito embora não nos devamos precipitar, um objectivo fundamental deverá ser a identificação dos problemas a tempo e a tomada

das medidas consideradas adequadas. Assim, identifica as situações de alerta e as graves:

Sinais de Alerta

- a) Atraso no fecho e divulgação das contas;
- b) Certificação de contas com reservas;
- c) Irregular evolução do volume de vendas (forte dependência conjuntural);
- d) Elevados custos fixos;
- e) Elevados encargos financeiros;
- f) Insuficientes amortizações ou provisões;
- g) Alternância lucros/prejuízos;
- h) Resultados extraordinários suportando acréscimos dos resultados;
- i) Disparidade entre vendas reais e letras descontadas;
- j) Reduzida ou inadequada base de clientes, reflectida num elevado ou crescente índice de reformas;
- k) Saldos anormais de algumas contas;
- l) Alargamento do prazo médio de recebimentos;
- m) Excessiva acumulação de stocks (diminuição da rotação de existências);
- n) Não aprovisionamento de clientes de cobrança duvidosa, ou de existências invendáveis;
- o) Anormais saldos de fornecedores;
- p) Redução do crédito de fornecedores;
- q) Redução do fundo de maneio;
- r) Substancial acréscimo do endividamento;
- s) Incapacidade para financiar-se fora do sistema bancário;
- t) Incapacidade para obter crédito junto de outros bancos;
- u) Condições obtidas junto dos fornecedores, ou de outros bancos, mais gravosas que as que podem considerar apropriadas.

Sinais Graves

- a) Utilização plena e continuada das contas correntes;
- b) Anormal incremento dos descobertos e frequente excesso de limites autorizados;
- c) Frequentes atrasos na liquidação de juro/ ou capital;
- d) Incumprimento, por parte do cliente, com outras obrigações;
- e) Alteração dos gestores-chaves ou de accionistas;
- f) Alteração da natureza ou objectivos do negócio do cliente,
- g) Injustificadas necessidades de tesouraria;
- h) Pedido de prorrogação do prazo de empréstimos concedidos;
- i) Refinanciamento de empréstimos obtidos junto de outros bancos;
- j) Vendas anormais de activos não afectos à exploração;
- k) Corte de limites por parte de outros bancos;
- l) Expressões de desagrado manifestadas relativamente à actuação de outros bancos;
- m) Arrogância, em vez de cooperação com o banco;
- n) Excessivos pedidos de informação por parte de outros credores;
- o) Inesperados credores com garantias;
- p) Respostas evasivas a perguntas directas, relativas a acções recentes ou previstas;
- q) Redução das margens de rentabilidade, sem explicação convincente;
- r) Substancial quebra das cotações;
- s) Informação adversa sobre a indústria em que se integra o cliente;
- t) Acontecimentos internacionais adversos.

Face aos sinais acima devem-se tomar medidas para colmatar a situação, a saber segundo ISGB (2000: 5.19):

- No primeiro dia em que o cliente não pagar uma prestação, deve ser de imediato notificado. O aviso deverá ser persistente;

- Se o cliente se mostra incapaz de resolver o problema, deverá de imediato ser negociado um plano exequível e aceitável por ambas as partes, que contemple, se possível, novas contra garantias para o banco;
- Numa perspectiva de "negociar a paz, mas preparar para a guerra", devem também nesta fase merecer a nossa especial atenção a confirmação de bens quer do cliente quer dos garantes, informação de outros credores e informação actualizada da central de riscos do banco central. Todas estas precauções servirão para uma acção rápida e em antecipação, se possível, a outros credores, se tal se tornar necessário;
- Devem ser estabelecidos planos de acompanhamento dos clientes em mora, devidamente calendarizados e com nomeação de responsáveis;
- Revendo os aspectos legais, assegurando que toda a documentação está em ordem (contratos, garantias, etc.);
- Assegurando que os contactos nos permitem agir no sentido que pretendemos;
- Comunicando com o cliente numa fase pré-contenciosa, através das "cartas de advogado", chamando-lhe a atenção para os inconvenientes de uma execução dos créditos e procurando a sua cooperação.

IV - Crédito Mal Parado na Economia

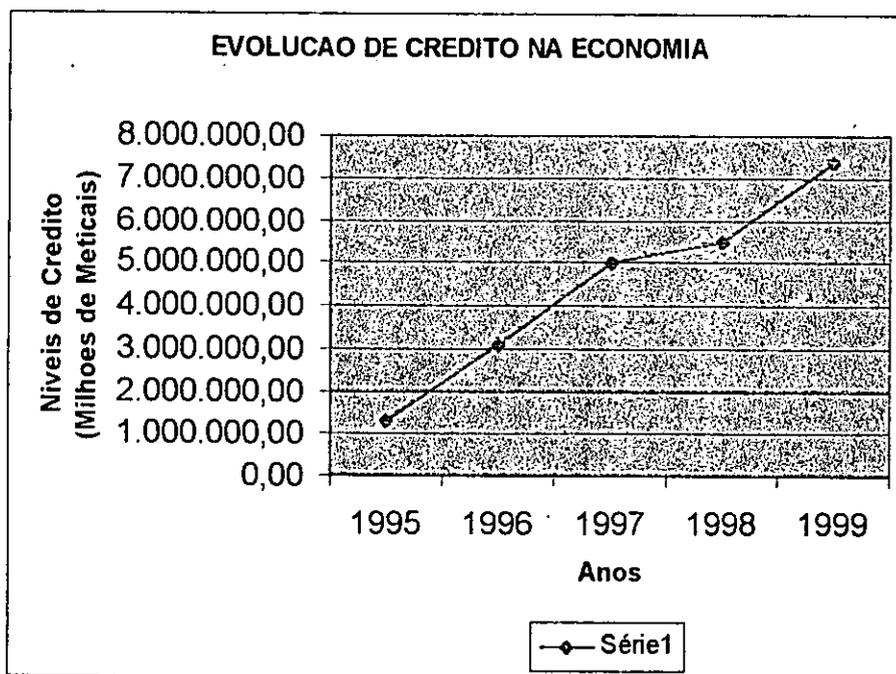
O sector financeiro em Moçambique tem sido palco de grandes transformações, fruto da dinâmica da actividade económica. Assim, assistiu-se desde 1995 à privatização do Banco Comercial de Moçambique, do Banco Austral, à autorização ao Banco de Fomento a estabelecer-se em Moçambique como filial do Banco de Fomento e Exterior, à entrada em funcionamento de novas instituições como o Banco Internacional de Moçambique, a Credicoop, a ULC (sociedade de leasing), BCI e outros (Anexo 1).

O sistema financeiro tem vindo a conhecer um crescimento rápido em termos numéricos e qualitativos. Esse crescimento deve ser sustentável, condição para a estabilidade global da economia. Essa sustentabilidade passa por uma actividade creditícia sã para se evitar perdas para todos os agentes económicos. Como já referenciado, se os agentes económicos obtêm sucesso nas suas actividades, e fortificando os bancos a sua situação económica através da diminuição de provisões (por queda de crédito mal parado), haverá um aumento de rendimentos para todos os intervenientes, resultando um sistema financeiro sólido capaz de assumir o papel de impulsionador do desenvolvimento económico.

Tabela 1. CRÉDITO A ECONOMIA

<i>Valores em Milhões de Meticals</i>					
ANOS	1995	1996	1997	1998	1999
MONTANTE	1,277,609.00	3,085,722.00	5,000,011.00	5,499,934.00	7,394,072.00
Evolução de Crédito		142%	62%	10%	34%

Fonte: compilada da informação obtida da Depart. de Estudos Económico (BM)



Analisando a tabela 1 observa-se que de 1995 a 1996 o volume de crédito à economia cresceu 142%, justificado em parte pelo aumento do M2 (moeda em sentido lato); segundo Samuelson (1985:329) como estes activos não podem ser utilizados

como meio de troca ilimitado para pequenas e grandes aquisições, a procura de crédito aumenta. Para o BM (1996:37) um fenómeno novo e digno de realce no comportamento do agregado M2, foi a dinâmica assumida pelos depósitos a prazo que registaram um crescimento nominal de 68.8%, representando 28% do total da expansão monetária, contra apenas 8% em 1995. Este fenómeno demonstrou estar a ocorrer uma assinalável procura pelos serviços bancários pelos aforradores.

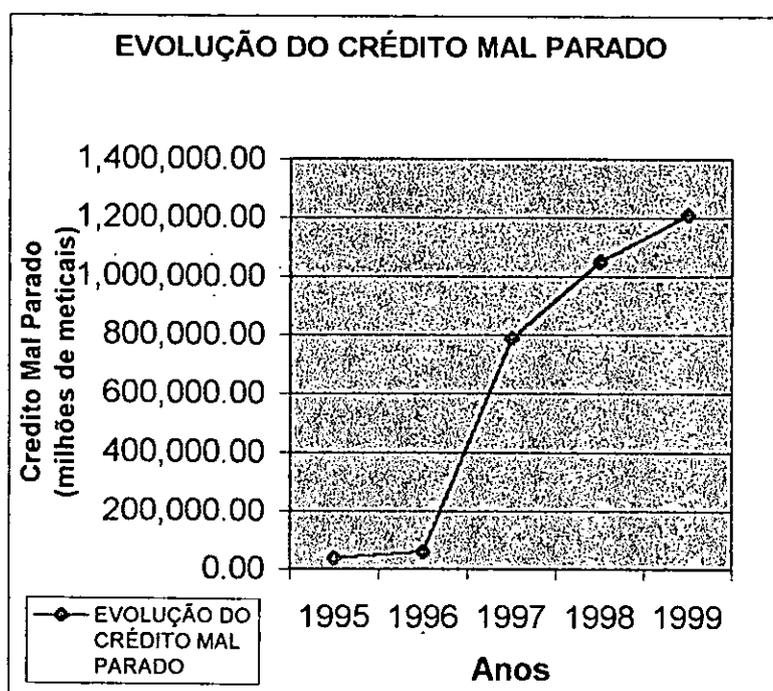
De 1996 para 1997 o volume de crédito cresceu 62%, reflectindo a reacção das instituições de crédito ao anúncio do BM (Julho 97) de limites indicativos de activos internos líquidos, para seis meses a seguir ao trimestre em questão. Em consequência o crédito para investimentos cresceu de 6% (1996) para 16% (1997).

De 1997 a 1998 o crédito à economia cresceu em 10%; é nessa altura que muitos bancos começaram a adoptar o princípio de que o crédito é um complemento do auto financiamento, contribuindo assim também para inibir um pouco a procura. Em 1999 o crédito cresceu em 34%, resultado da política de fixação anual das metas obrigatórias de activos internos líquidos pelo BM, o que permitiu uma maior flexibilidade na gestão da carteira de crédito pelas instituições financeiras.

Tabela 2. EVOLUÇÃO DO CREDITO MAL PARADO NA ECONOMIA

<i>Valores em Milhões de Meticais</i>					
ANOS	1995	1996	1997	1998	1999
MONTANTE	38,580.00	59,790.00	785,585.00	1,051,426.00	1,208,248.00
Evolução do CMP		55%	1214%	34%	15%

Fonte: compilada da informação fornecida pelo BM - Departº de Supervisão Bancária



A tabela 2 apresenta a evolução do crédito mal parado (cmp). De 1996 a 1997 o cmp cresceu em 1214% o que espelha a fraca qualidade dos activos em algumas instituições; este crescimento é também consequência da regularização de movimentos em suspenso nas contas transitórias. De 1997 a 1998 registou-se uma melhoria em termos de estrutura, devido, em muitos casos a utilização de provisões por parte de algumas instituições financeiras.

De 1998 a 1999 o cmp cresceu em 15%, contrariamente ao crédito à economia que cresceu em 34%. É neste período que muitos bancos adoptaram várias medidas e introduziram sistemas informáticos sofisticados para aumentar a qualidade do serviço, e fundamentalmente para aumentar o aperfeiçoamento dos processos de análise, avaliação, acompanhamento, controlo e recuperação do crédito. É preciso notar que os resultados assinaláveis desses sistemas informáticos no controle e recuperação de crédito, serão mais visíveis a médio/longo prazo, uma vez que a própria utilização desses sistema requer aprendizagem e treinamento.

No anexo 2 apresenta-se o gráfico que relaciona o cmp e o crédito a economia; usando ao método dos mínimos quadrados (OLS) chegou-se a seguinte regressão linear:

$$Y = 9072,2 - 0,0002X$$

$$R^2 = 0.1238$$

$$\beta_0 = 9072,2$$

$$\beta_1 = - 0,0002$$

Onde: Y é o cmp e o X é o crédito a economia.

O resultado mostra R^2 de 12% para o cmp, o que significa que apenas 12% das variações no volume do cmp é explicado pelo modelo. Este valor é bastante baixo para validar o modelo, pois o ideal é estar próximo de 1. assim equivale dizer que existem outras variáveis explicativas e relevantes a incluir no modelo.

O valor autónomo de β_0 representa o valor do cmp quando o crédito na economia é igual a zero; e o sinal negativo do β_1 significa que com o aumento do crédito a economia o cmp irá diminuir, no entanto dados empíricos demonstraram que quando o crédito na economia aumentou o cmp também aumentou. A linha linear no gráfico explica a tendência positiva e crescente das variáveis em causa embora não exista correlação (significativa) entre eles. Na análise dos resultados desta regressão é preciso ainda ter em conta:

- A dimensão reduzida do tamanho da amostra (normalmente para ter uma boa conclusão é necessário ter dados mais amplos).
- O cmp registado num período não depende do crédito concedido nesse período. por exemplo. o cmp de 1997 que é muito avultado não deriva apenas do crédito concedido nesse ano.

O anexo 3 apresenta o cmp por bancos; da sua análise nos dois últimos anos o BCM e o Banco Austral apresentaram o maior volume de crédito mal parado na economia, nomeadamente 5.76% e 11.61% para um e 5.92% e 2.28% para o outro respectivamente; enquanto que o BSTM apresentou 1.98% e 0.98% de cmp relativamente ao crédito total na economia. O BF e o BIM apresentaram 0.32% e 0.09% para um e 0.33% e 0.18% para o outro respectivamente.

A proporção em tais percentagens não se relaciona com a quota de mercado de cada um dos bancos nesse período (Tabela 3), porque dados empíricos indicam que o BCM perdeu a sua quota de mercado em 9% de 98 para 99 e no entanto o seu cmp aumentou em 171% no mesmo período. O Banco Austral e o BSTM, aumentaram as suas quotas em 2% e diminuíram o seu cmp em 27% e 22% respectivamente. O BF e o

BIM aumentaram as quotas em 1% e 5% e aumentaram o seu cmp em 350% e 132% respectivamente. O BCI manteve a sua quota de mercado e aumentou o seu cmp em 982%. E, por último, a ULC diminuiu a sua quota em 1% e aumentou o cmp em 55%. Conclui-se assim que cmp não depende da quota de mercado.

Tabela 3. Quotas do Mercado/Crédito

Ano/Banco	BCM	B. Aust	BSTM	BIM	BF	BCI	ULC	Outros
1998	42%	14%	11%	16%	8%	5%	3%	1%
1999	33%	16%	13%	21%	9%	5%	2%	1%

Fonte: BM - Boletim Trimestral Financeiro n.º 11 98/99

A percentagem de crédito vencido no sistema relativamente ao crédito total foi crescendo de 3.02% em 1995 para 16.34% em 1999 e registou o pico em 98 com 19.12% (Anexo 3.1). Para o BCM, BCI, ULC, e a Credicoop a percentagem do crédito vencido no crédito vivo aumentou de 13% para 40%, de 0.46% para 2%, de 17% para 32% e de 3% para 14% respectivamente. Contrariamente ao Banco Austral, BSTM, Banco de Fomento, e BIM que diminuíram a percentagem de crédito vencido no crédito total em 29%, 12%, 3% e 0.24% respectivamente (Anexos 3.2 e 3.3).

Em muitos bancos procedeu-se ao abate de crédito mal parado por utilização de provisões iguais ao montante de crédito abatido em resultado de uma apreciação global da carteira de crédito. De 1998 a 1999, muitos bancos aumentaram significativamente as provisões para risco de crédito (Anexo 4). Este aumento reflecte um agravamento do risco de alguns créditos importantes além da alteração da percepção dos bancos relativamente à exequibilidade e valor de realização de algumas garantias reais de créditos.

Para o BIM (1999:73) a constituição de provisões para risco de crédito destina-se a cobrir riscos potenciais existentes na carteira de crédito concedido, incluindo os créditos por assinatura, que não foram abrangidos pela provisão para crédito em mora. Esta provisão é constituída com base no aviso n.º 5/GGBM/99 do Banco Central de Moçambique, que estabelece uma percentagem mínima de 2% sobre o total da carteira incluindo o representado por aceites, garantias e avales prestados, mas excluindo o crédito em mora (para este também, de acordo com o mesmo aviso, as provisões são calculadas com base em percentagens crescentes em função do período decorrido

após a data de vencimento dos respectivos empréstimos ou após a data em que tenha sido formalmente apresentada ao devedor a exigência da sua liquidação).

De acordo com o Anexo 4.1 e 4.2 em 1998 as provisões representavam, em relação aos custos totais, 24% para o BCM, 11% Banco Austral, 45% BSTM, 34% Banco de Fomento, ULC e BIM, 13% para BCI e Credicoop. Em 1999, a relação entre provisões e custos totais foi de 48%, 11%, 41%, 58%, 35%, 4%, 11% e 15% para BCM, Banco Austral, BSTM, Banco de Fomento, BIM, BCI, ULC, e Credicoop respectivamente. Sendo o provisionamento do cmp uma obrigatoriedade, estes dados mostram o quão enfraquecem a situação económica e financeira dos bancos em causa, pois o provisionamento do cmp significa um aumento dos custos e uma diminuição dos lucros e da entrada de fundos.

V - Causas do Credito Mal Parado

Para determinar as causas do cmp para além das entrevistas com o pessoal dos departamentos de crédito dos bancos foram analisados processos de crédito que se encontram em contencioso de dois bancos da praça.

Para esses bancos os processos analisados representam cerca de 2% e 25% dos processos em cmp. Nos restantes bancos não foi possível analisar os processo em contencioso (os funcionários advogaram sigilo bancário) contudo foi possível apreender as principais causas do cmp nas entrevistas efectuadas.

Existem várias causas de cmp; nos casos estudados são os seguintes os mais relevantes:

- A não rigorosidade na análise de crédito, do ponto de vista do risco associado ao banco, às empresas, ao sector, ou ainda ao país;
- Falta de uma rigorosa análise do empreendimento a financiar;
- Falta de análise do mercado onde o cliente vai actuar, análise do mercado do produto final, mercado da matéria prima, dos produtores;

- Basear a análise de crédito apenas nos balanços da empresa, considerando irrelevantes a competência e a experiência dos seus gestores a todos níveis, a análise da quota de mercado e a avaliação da reputação da empresa;
- Inexistência ou não cumprimento de uma política de crédito; num dos bancos da praça analisados a política de crédito não abrange o crédito à habitação, no entanto alguns dos clientes que apresentam cmp obtiveram crédito para habitação, e com base em justificações do tipo "é cliente antigo do banco, ou é gestor de um grupo de empresas com quota de mercado muito elevada na praça";
- O crédito nacional é esporádico, não sabendo o empresário em cada momento se haverá continuidade de financiamento, o que faz com que em muitos casos se desvie o crédito para outros objectivos;
- A concessão de crédito baseia-se em elementos meramente pessoais ou subjectivos: conhecimentos ou relações interpessoais, idoneidade dos empresários, fortuna pessoal, etc.; numa das propostas de crédito que está em contencioso num dos bancos em análise, o despacho do Conselho de Crédito foi "aprovado, uma vez que o cliente é das relações do n.º 1 (referindo-se ao Administrador delegado do mesmo banco)";
- Os passivos de curto prazo das empresas são muito elevados, o que não lhes permite gerar fundos para o cumprimento das suas obrigações;
- Em quase 75% dos processos com cmp num dos bancos analisados, a análise feita referia-se à não existência de equilíbrio entre os capitais próprios e os alheios aos respectivos projectos, mas mesmo assim foi concedido o financiamento;
- A má avaliação das garantias oferecidas; num dos bancos, até 1998 a avaliação das hipotecas mobiliárias era feita pelos motoristas do mesmo banco; num dos processos estes atestam que a viatura está em perfeitas condições de funcionamento e o aspecto exterior é bom; ora, a avaliação

dum motorista por mais bom que seja na sua profissão, não oferece garantias suficientes do ponto de vista profissional e em especial para efeito de hipoteca;

- Financiamento a projectos de elevado risco e falta de experiência dos gestores dos mesmos;
- Alguns Bancos (principalmente os outrora estatais) herdaram carteiras de crédito muito rígidas e impostas pela política vigente na altura, em que nem a análise de risco era feita;
- Em alguns casos o processo de decisão de crédito não é colectivo nem partilhado, o que implica um sistema mais individualizado e normalmente com resultados negativos; num dos processos em contencioso (indústria madeireira) o gestor de conta do cliente em causa apresenta o seguinte parecer: "não é favorável ao financiamento uma vez que o cliente é de alto risco, tem um cmp e tem outro crédito com prestações em atraso de um outro financiamento". E outros directores que fazem parte do Conselho de Crédito foram também unânimes nos seus despachos desfavorável. Contudo, mesmo depois daqueles pareceres, o Vice – Administrador aprovou o financiamento: este está neste momento em cmp;
- Falta de controle pós financiamento, falta de procedimentos para acompanhamento contínuo da carteira de crédito bem como a gestão dos processos de recuperação de crédito; em alguns bancos, antes da implementação dos novos sistemas informáticos, o controle quase que não existia, sendo apenas esporádico; e em muitos casos alguns clientes que tivessem amizade com o funcionário que fazia os débitos as contas (das amortizações) "negociavam" o débito tardio das prestações, que em muitos casos foram-se acumulando ao longo dos anos.
- Falta de técnicas melhoradas de gestão do risco (um sistema de verificações e controle permanente);

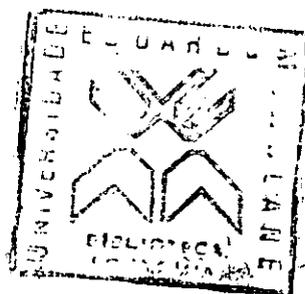
- Falta de formação adequada dos quadros como profissionais do sector de crédito; em alguns bancos, os gestores de conta, que têm também a responsabilidade de elaborar propostas de crédito, não sabem sequer fazer um serviço de dívida; não sabem interpretar os balanços que lhes são fornecidos. E quando sabem fazer as análises financeiras necessárias, os superiores directos não sabem interpretar essas análises;
- Outra factor apontado como causador de cmp é a forma de utilização de alguns tipos de crédito, como é o caso de crédito em conta corrente caucionada (ccc); neste tipo de crédito e segundo Vaz (1999:137-138) "o banco permite saques a descoberto, numa conta especial até certo montante e durante determinado prazo; a resultante do financiamento concedido nestas condições representa um saldo devedor numa conta especial, a qual poderá eventualmente traduzir saldo credor (se o ritmo de entregas for mais acentuado que o de levantamentos). A amortização do empréstimo efectua-se através de entregas programadas, em numerário ou em valores remetidos para cobrança, de modo a reduzir o saldo devedor (por princípio) da ccc até a sua extinção". No entanto o que se verifica em alguns bancos é que neste tipo de conta embora o prazo de validade seja de um ano, ao fim daquele período o saldo devedor continua na mesma; os créditos (entregas) são sempre inferiores aos débitos (levantamentos); e os clientes trabalham sempre muito próximos do limite concedido. O que acontece é que, embora este tipo de crédito seja para fundo de maneiio, os clientes utilizam uma percentagem considerável do crédito para investimentos. A questão é que ao fim de várias renovações, o cliente nunca paga o crédito, pagando apenas o juro (embora não efectivo uma vez que os juros também são cobrados na mesma conta a descoberto) e ainda solicita o aumento do limite. E os bancos, em muitos dos casos transformaram este tipo de crédito em contas adiantamento e com um plano de amortização definido, e que por sua vez em muitos dos casos não é cumprido.

VI - Soluções/Recomendações

Não há nenhum processo de análise de crédito que evite totalmente os erros de decisão. Contudo, melhorando a análise de crédito, do ponto de vista do banco, da empresa, do sector e também do país pode evitar-se que haja surpresas e assegurar que os problemas são identificados a tempo; assim Assumem centralidade os seguintes aspectos na redução do cmp:

- Definir e cumprir uma política de crédito para cada instituição financeira;
- Evitar a concentração do crédito num único sector económico (principalmente sem uma análise prévia) para evitar perdas se esse sector entrar em crise;
- Financiar de preferência projectos com equilíbrio entre capitais próprios e alheios; e se isso não for o caso, acompanhar o projecto de perto e continuamente, introduzindo correcções necessárias;
- Assegurar a qualidade e a formação contínua dos profissionais do sector de crédito; a informação que o Conselho de Crédito recebe provém desses profissionais, os quais servem de elo de ligação entre o banco e o cliente;
- Especializar profissionais no estudo das empresas e na análise sectorial, que forneçam informações adicionais e especializadas aos profissionais de crédito, garantindo-se assim um duplo controle dos processos de análise e aprovação de crédito;
- Conceder crédito com base em elementos objectivos e não relações interpessoais e subjectivas que impedem uma análise objectiva da capacidade de endividamento do cliente;

- Assegurar que o processo de decisão de crédito é colectivo e partilhado, principalmente quando se trata de empréstimos até ao limite máximo permitido pelo banco;
- Avaliar as garantias por profissionais da área, não encarando-as como substituto do reembolso;
- Alterar a filosofia do funcionamento das contas correntes caucionadas: alguns bancos, desde 1999 tem vindo a alterar a filosofia do funcionamento da conta corrente caucionada; funcionando desde modo como um "cofre" onde quando o cliente necessita de fundo de maneo faz levantamentos ou quando não necessita faz depósitos (e estas ordens são dadas por carta, não havendo livro de cheques para esta conta, permitindo deste modo maior controle por parte do banco para os limites em causa); os juros desta conta são cobrados directamente da conta de depósitos a ordem, e é a conta que o cliente movimenta;
- Manter um controle sistemático no período pós-financiamento, como forma de identificar e corrigir os problemas à nascença.



Referências

Abreu, S. R. 1996. Staff Papel n.º 3. O Papel das Taxas de Juro em Programas de Ajustamento Macro - Económico com Restrições Creditícias e Mercado Financeiro em Processo de Reforma: O Caso Moçambicano. Maputo: DEE - BM.

Banco Austral. 1999. Relatório Anual 1999. Maputo.

BCI - Banco Comercial e de Investimentos. 1999. Relatório e Contas 1999. Maputo.

BCM - Banco Comercial de Moçambique. 1999. Relatório Anual 1999. Maputo.

BIM - Banco Internacional de Moçambique. 1998. Relatório e Contas 1998. Maputo.

BIM - Banco Internacional de Moçambique. 1999. Relatório e Contas 1999. Maputo.

BM - Banco de Moçambique. Relatório Anual. Dezembro 1996. n.º 5 Ano 5. Maputo: CDI.

BM - Banco de Moçambique. Relatório Anual. Dezembro 1997. n.º 6 Ano 6. Maputo: CDI.

BSTM - Banco Standard Totta de Moçambique. 1998. Relatório Anual 1998. Maputo.

BSTM - Banco Standard Totta de Moçambique. 1999. Relatório Anual 1999. Maputo.

Boletim Trimestral - Sistema Financeiro. Março 1999. n.º 11/Ano 4. Maputo:
Departamento de Supervisão Bancária - BM.

_____. Dezembro 1999. n.º 14/Ano 4. Maputo:
Departamento de Supervisão Bancária - BM.

Boletim Estatístico. Setembro 1993. n.º 01 /Ano 1. Maputo: DEE - BM.

_____. Setembro 1994. n.º 3-4-5 /Ano 2. Maputo: DEE - BM.

_____. Setembro 1995. n.º 9 /Ano 3. Maputo: DEE - BM.

_____. Setembro 1998. n.º 21/Ano 6. Maputo: DEE - BM.

_____. Março 1999. n.º 23/Ano 7. Maputo: DEE - BM.

_____. Junho 1999. n.º 24/Ano 7. Maputo: DEE - BM.

Caiado, A.C. 1998. Gestão Bancária. Lisboa: E.I. - Editora Internacional.

Coopers, P. W. 1999. ULC (Moçambique) SARL - Demonstrações Financeiras
do ano Findo em 31 de Dezembro 1999.

Davis, S.I. 1992. A Excelência na Banca. Lisboa. Publicações Dom Quixote.

Ferreira, R.F. 1985. Lições de Gestão Financeira. Vol. 1. Coimbra: Livraria
Arnado.

INE - Instituto Nacional de Estatística. 1998. Índice de Preços no Consumidor.
Cidade de Maputo.

_____. 1999. Índice de Preços no Consumidor.
Cidade de Maputo.

IFB - Instituto de Formação Bancária. 1997. Mercado Financeiro I. Portugal:
Artes Gráficas.

_____. 1997. Gestão Financeira II. Portugal:
Artes Gráficas.

ISGB - Instituto Superior de Gestão Bancária. 1994. Crédito Bancário:
Artes Gráficas.

Mayer, T. et al. 1993. Moedas, Bancos e a Economia. Editora Campus.

Ministério do Plano e Finanças. 1996. Índice de Preços no Consumidor.
Cidade de Maputo.

Nabais, C. 1988. Análise de Balanços. Lisboa: Editorial Presença.

Rivoire, J. 1986. As técnicas Bancária. Publicações Europa América.

Rogério, F.F. 1985. Lições de Gestão Financeira, Vol I. Coimbra: Livraria
Arnado, Lda.

Samuelson. N. 1988. Economia, 12.ª Edição. Portugal: Editora McGraw-Hill.

Silva, J.P. 1993. Análise e Decisão de Crédito. Editora Atlas S.A.

Vaz, J.L. 1999. Gestão Bancária. Lisboa: Universidade Aberta.

Walter, M. 1986. Política Monetária. Lisboa: Publicações Europa América.

Anexo 1. Sistema Bancário: Autorização, Constituição e Início da Actividade de Instituições financeiras

Instituições	Autorização	Publicação	Const.	Início
Bancos Comerciais				
BCM - Banco Comercial de Moç	Decreto 3/92, de 25/2	BR n 8, I série		S/D
Banco Austral (*)	Lei n 6/77, de 31/12	BR n 153, I série		S/D
BSTM - Banco Standard Totta Moç				S/D
BIM - Banco Internacional de Moç	Decreto 54/94, de 9/11	BR n 45, I série	9/2/95	S/D
BCI - Banco Comercial e de Invest.	Decreto 50/94, de 26/10	BR n 43, I série	17/1/96	S/D
BF - Banco de Fomento (**)	Decreto 33/98, de 1/7		30/9/98	S/D
ICB - Banco Internacional de Comércio	Decreto 32/97, de 14/10	BR n 41, I série	14/1/98	21/9/98
UCB - União Comercial de Bancos	Decreto 3/99, de 23/2	BR n 7, I série, BR 27, III série 7/7	14/5/99	16/8/99
BNP - NedBank (Moçambique)	Decreto 45/99, de 10/8	BR n 31, I série	30/9/99	3/4/00
BDCM - Banco de Desenv. e de Comércio	Despacho do MPF 12/99	n.d.	13/3/00	Ainda
Novo Banco	Despacho do MPF 5/00	n.d.	n.d.	S/D
Banco Mercantil e de Investimento	n.d.	n.d.	n.d.	
Bancos de Investimentos				
BIM - Investimento	Decreto 46/97, de 30/12	BR n 52, I série	16/2/98	S/D
Cooperativas de Crédito				
CREDICOOP - Coop. de Crédito e Invest.	Decreto 56/94, de 9/11	BR n 45, I série	16	28/6/96
CPC - Coop. de Poupança e Crédito (***)	Decreto 8/98, de 10/3	BR n 9, I série	n.d.	10/4/00
TCHUMA - Coop. de Poupança e Crédito	Decreto 53/98, de 13/10	BR n 40, I série	n.d.	S/D
CCDR - Coop. de Crédito e Poupança	Decreto 54/98, de 13/10	BR n 40, I série	n.d.	Ainda
Sociedade de Locação Financeira				
ULC (Moçambique)	Decreto 51/94, de 26/10	BR n 43, I série	n.d.	1/12/95
BIM Leasing	Despacho do MPF 2/00	n.d.	n.d.	16/4/00
BCI Leasing	Despacho do MPF 3/00	n.d.	n.d.	Ainda
Outras Sociedades Financeiras				
SOCREMO - Soc. de Crédito de Moç.	Decreto 42/97, de 25/11	BR n 47, I série	n.d.	12/10/98
GAPI - Soc. de Apoio a pequenos Invest.	n.d.	n.d.	n.d.	S/D

Fonte: BM - Departamento de Supervisão Bancária

(*) - Constituído com a designação de Banco Popular de Desenvolvimento

(**) - Por Decreto n 36/92 de Outubro (BR n 43, I série), foi autorizado a estabelecer-se, em Moçambique, como filial do Banco de Fomento e Exterior

(***) - Constituída com a designação inicial de Cooperativa de Crédito dos Trabalhadores do Banco de Moçambique

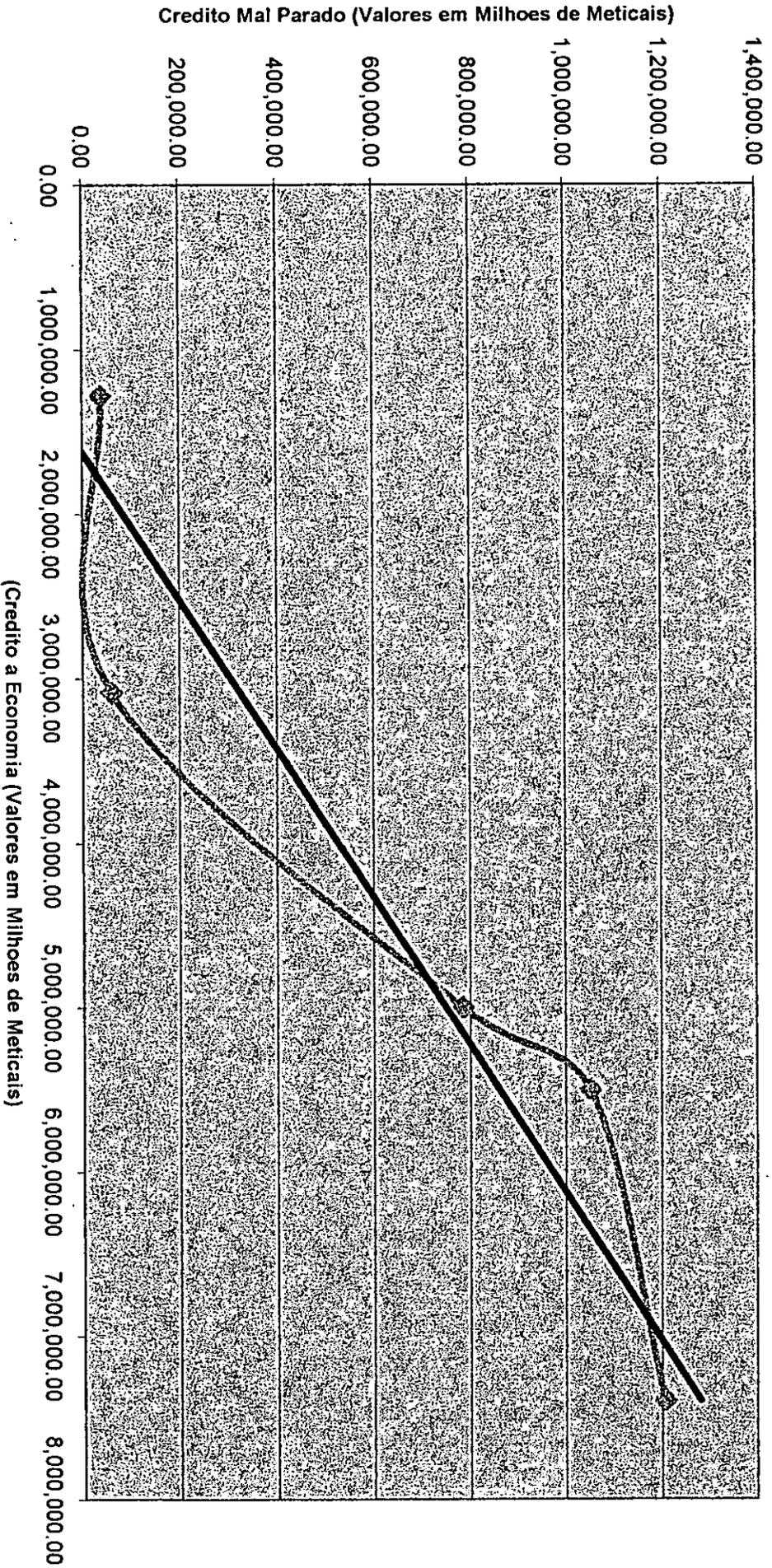
S/D - Em funcionamento. data de início não registada

n.d. - Dados não disponíveis

Anexo 2. Credito Mal Parado/Credito a Economia

$$y = -0,0002x + 9072,2$$

$$R^2 = 0,1238$$



Anexo 3. Volume de Crédito Vencido no Crédito Total

BANCO	CRÉDITO VENCIDO (2)		(2)/(1) em %	
	1998	1999	1998	1999
BCM	316.691,00	858.131,00	5,76%	11,61%
Banco Austral	351.382,35	255.372,00	5,92%	2,28%
BSTM	108.063,00	84.730,00	1,98%	0,98%
Banco de Fomento	16.837,00	75.838,00	0,32%	0,09%
BIM	11.627,00	26.971,00	0,33%	0,36%
BCI	1.245,00	13.469,00	0,02%	0,18%
ULC (Moç)	25.380,64	39.405,80	0,47%	0,53%
BIM Invest.	0,00	0,00	0,00%	0,00%
Credicoop	346,00	1.754,00	0,01%	0,02%
ICB	0,00	315,00	0,00%	0,00%
UCB	0,00	0,00	0,00%	0,00%

(1) Volume de Crédito na Economia			Valores em Milhoes de Mt	
1995	1996	1997	1998	1999
1.277.609,0	3.085.722,0	5.000.011,0	5.499.934,00	7.394.072,0

Fonte: Divisão de centralização de balanços e risco de crédito - BM

Anexo 3.1. Percentagem do Crédito Vencido no Crédito Total

	Dez/95	Dez/96	Dez/97	Dez/98	Dez/99
Crédito Vivo	96,98%	98,06%	84,29%	80,88%	83,66%
Crédito Vencido	3,02%	1,94%	15,71%	19,12%	16,34%

Fonte: Compilado da informação da Divisão de Centralização e Risco de Crédito - BM

Anexo 3.2. Volume de Crédito Vencido no Crédito Vivo de Cada Banco

Valores em Milhões de Mt

Banco	C. Vencido		C. Vivo	
	1998	1999	1998	1999
BCM	316,691	858,131	2,409,145	2,137,849
Banco Austral	325,717	168,332	764,207	1,232,264
BSTM	108,684	72,616	588,369	982,034
Banco de Fomento	17,855	6,862	443,332	704,894
BIM	18,146	26,971	903,903	1,530,964
BCI	1,244	9,015	269,309	377,691
ULC	26,061	39,405	150,145	124,528
Credicoop	345	1,754	10,540	11,379
TOTAL	814,743	1,183,086	5,538,950	7,101,603

Fonte: Compilado com base nos relatórios de cada Banco e da Informação da Central de Risco

Anexo 3.3. Percentagem do Crédito Vencido no Crédito Vivo de Cada Banco

Em Percentagem

Banco	1998	1999
	Crédito Vencido/Crédito Vivo	
BCM	13.15%	40.14%
Banco Austral	42.62%	13.66%
BSTM	18.47%	7.39%
Banco de Fomento	4.03%	0.97%
BIM	2.01%	1.76%
BCI	0.46%	2.39%
ULC	17.36%	31.64%
Credicoop	3.27%	15.41%

Fonte: Compilado com base nos relatórios de cada Banco e da Informação da Central de Risco

Anexo 4.1. Volume de Custos, Provisões, Crédito e Crédito Vencido de Cada Banco

Valores em Milhões de Meticais

Banco	Custos Totais		Provisões Totais		Total C. Vencido		Crédito Total	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
BCM	1,682,250	4,236,557	407,597	2,042,636	316,691	858,131	2,409,145	2,137,849
Banco Austral	686,484	646,567	78,415	71,434	325,717	168,332	764,207	1,232,264
BSTM	40,871	57,241	18,303	23,300	108,684	72,616	588,369	982,034
Banco de Fomento	88,761	114,203	30,360	36,976	17,855	6,862	443,332	704,894
BIM	126,159	172,059	43,073	60,310	18,146	26,971	903,903	1,530,964
BCI	39,021	56,129	5,219	2,213	1,244	9,015	269,309	377,691
ULC	18,358	13,866	6,275	1,485	26,061	39,405	150,145	124,528
Credicoop	3,559	4,596	450	698	345	1,754	10,540	11,379
TOTAL	2,685,463	5,301,218	589,692	2,239,052	814,743	1,183,086	5,538,950	7,101,603

Fonte: Compilado com base nos relatórios de cada Banco e dos Boletim Estatísticos (central de risco) de cada ano

Anexo 4.2. Percentagem das Provisões no Crédito Vencido, Crédito total e nos Custos Totais

Em Percentagens

Banco	Provisões/Crédito Venc.		Provisões/Crédito		Provisões/Custos	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
BCM	129%	238%	17%	96%	24%	48%
Banco Austral	24%	42%	10%	6%	11%	11%
BSTM	17%	32%	3%	2%	45%	41%
Banco de Fomento	170%	539%	7%	5%	34%	32%
BIM	237%	224%	5%	4%	34%	35%
BCI	420%	25%	2%	1%	13%	4%
ULC	24%	4%	4%	1%	34%	11%
Credicoop	130%	40%	4%	6%	13%	15%

Fonte: Compilado com base nos relatórios de cada Banco e dos Boletim Estatísticos (central de risco) de cada ano

Anexo 5. Evolução do Crédito Concedido e Mal Parado

