



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)
INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

Financiamento das empresas e os determinantes da concessão de crédito: o setor privado em Cabo Verde

Tairine Vieira Semedo

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Professora Doutora Amélia Maria Martins Pires

Professora Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, dezembro, 2025.



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

Financiamento das empresas e os determinantes da concessão de crédito: o setor privado em Cabo Verde

Tairine Vieira Semedo

Orientação:

Professora Doutora Amélia Maria Martins Pires

Professora Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, dezembro, 2025.

Resumo

A presente investigação tem como objetivo central analisar os determinantes do financiamento das empresas e da concessão de crédito às empresas do setor privado em Cabo Verde. O acesso ao crédito constitui um elemento fundamental para a sustentabilidade e o crescimento das empresas, especialmente em economias em desenvolvimento e com estruturas produtivas frágeis.

Parte da premissa de que a dinâmica da concessão de crédito em Cabo Verde é influenciada por múltiplos fatores, entre os quais se destacam as condições macroeconómicas, os critérios de avaliação de risco adotados pelos bancos, a estrutura institucional do sistema financeiro e as características específicas das empresas, como a dimensão, forma jurídica, antiguidade e grau de formalização.

Com base numa abordagem metodológica de natureza quantitativa, recorrendo à análise de dados secundários e à aplicação de questionários a empresas privadas, o estudo procurou identificar os principais obstáculos ao acesso ao crédito e compreender a racionalidade subjacente às decisões das instituições financeiras.

Adicionalmente, os resultados empíricos permitiram identificar como principais determinantes da concessão de crédito às empresas cabo-verdianas: o histórico de crédito, a saúde financeira e o nível de endividamento das empresas, a existência de garantias, as taxas de juros aplicadas e a relação prévia com as instituições financeiras. Verificou-se ainda que fatores como a dimensão e a antiguidade das empresas influenciam positivamente a probabilidade de acesso ao crédito, enquanto a insuficiente formalização e a fraca capacidade de apresentação de garantias continuam a constituir obstáculos significativos.

Os resultados apontam que o fortalecimento institucional, o reforço da literacia financeira empresarial e a diversificação dos instrumentos de financiamento são medidas imprescindíveis para melhorar o ambiente de crédito e fomentar o desenvolvimento do setor privado em Cabo Verde.

Palavras-Chave: Financiamento empresarial; Concessão de crédito; Setor privado; Sistema financeiro; Cabo Verde.

Abstract

This research aims to analyze the determinants of company financing and the granting of credit to companies in the private sector in Cape Verde, with a special focus on the factors that condition the granting of credit by financial institutions. Access to credit is a fundamental element for the sustainability and growth of companies, especially in developing economies with fragile productive structures.

The investigation is based on the premise that the dynamics of corporate financing in Cape Verde are shaped by multiple factors, among which stand out macroeconomic conditions, the risk assessment criteria adopted by banks, the institutional structure of the financial system, and the specific characteristics of companies, such as size, legal form, age, and degree of formalization.

Based on a mixed methodological approach, which combines the analysis of secondary data with questionnaires with key players in the financial and business sectors, the study seeks to identify the main barriers to accessing credit and to understand the underlying rationale behind lending decisions by banking institutions.

Additionally, the empirical results made it possible to identify the main determinants of credit granting to Cape Verdean companies: credit history, financial health and the level of indebtedness of the companies, the existence of collateral, the interest rates applied, and the prior relationship with financial institutions. It was also found that factors such as the size and age of the companies positively influence the likelihood of access to credit, while insufficient formalization and weak capacity to provide collateral continue to constitute significant obstacles.

The research concludes that institutional strengthening, enhancing financial literacy for businesses, and diversifying financing instruments are essential measures to improve the credit environment and promote the development of the private sector in Cape Verde.

Keywords: Business financing; Credit granting; Private sector; Financial system; Cape Verde.

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo central analizar los determinantes de la financiación de las empresas y la concesión de crédito a las empresas del sector privado de Cabo Verde, con especial énfasis en los factores que condicionan la concesión de crédito por parte de las instituciones financieras. El acceso al crédito constituye un elemento fundamental para la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas, especialmente en economías en desarrollo con estructuras productivas frágiles.

La investigación parte de la premisa de que la dinámica del financiamiento empresarial en Cabo Verde está determinada por múltiples factores, entre los cuales se destacan las condiciones macroeconómicas, los criterios de evaluación de riesgo adoptados por los bancos, la estructura institucional del sistema financiero y las características específicas de las empresas, como tamaño, forma jurídica, antigüedad y grado de formalización.

Basado en un enfoque metodológico mixto, que combina el análisis de datos secundarios con entrevistas a actores clave de los sectores financiero y empresarial, el estudio procura identificar las principales barreras para el acceso al crédito y comprender la lógica subyacente en las decisiones de concesión por parte de las instituciones bancarias.

Además, los resultados empíricos permitieron identificar como principales determinantes para la concesión de crédito a las empresas caboverdianas: el historial crediticio, la salud financiera y el nivel de endeudamiento de las empresas, la existencia de garantías, las tasas de interés aplicadas y la relación previa con las instituciones financieras. También se comprobó que factores como el tamaño y la antigüedad de las empresas influyen positivamente en la probabilidad de acceso al crédito, mientras que la insuficiente formalización y la débil capacidad de presentación de garantías siguen constituyendo obstáculos significativos.

La investigación concluye que el fortalecimiento institucional, el impulso de la educación financiera empresarial y la diversificación de los instrumentos de financiación son medidas esenciales para mejorar el entorno de crédito y fomentar el desarrollo del sector privado en Cabo Verde.

Palabras clave: Financiación empresarial; Concesión de créditos; Setor privado; Sistema financiero; Cabo Verde.

Dedico este trabalho à minha mãe, que sempre esteve presente em todos os momentos da minha vida, sempre me transmitiu a importância da aprendizagem ao longo da vida e tem estado sempre disponível para me ajudar e partilhar conhecimentos e experiências, e à minha irmã Elciane, por também me dar o apoio emocional.

Agradecimentos

A realização desta dissertação representa o culminar de uma etapa importante da minha formação académica, a qual não teria sido possível sem o apoio e a colaboração de diversas pessoas e instituições, às quais expresso aqui a minha profunda gratidão.

Em primeiro lugar, agradeço às minhas orientadoras, Professoras Paula Odete e Amélia Pires, pela orientação rigorosa, pelas sugestões valiosas e pela disponibilidade constante ao longo de todo o processo de investigação. Agradeço, também, a todos os professores e colegas de curso de Mestrado em Contabilidade e Finanças, porque os contributos de cada um enriqueceram o meu percurso académico.

Aos meus familiares, em particular à minha mãe, a quem agradeço pelo apoio incondicional, pela motivação e pela paciência durante os momentos mais desafiantes deste percurso.

Por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a concretização desta dissertação. A todos, o meu sincero muito obrigada!

Acrónimos e Siglas

BAD – Banco Africano de Desenvolvimento

BCA – Banco Comercial do Atlântico

BCV – Banco de Cabo Verde

DNOCP – Direção Nacional Orçamento e Contabilidade Pública

FMI – Fundo Monetário Internacional

INE – Instituto Nacional de Estatística

MPE – Micro e Pequenas Empresas

MPME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

PAEI – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Inovação

PIB – Produto Interno Bruto

PIDC – Programa de Investimento da Diáspora Cabo-Verdiana

PME – Pequenas e Médias Empresas

SADC – Comunidade de Desenvolvimento da África Austral

Índice

Lista de Figuras	vii
Lista de Tabelas.....	viii
Introdução.....	1
1. Enquadramento teórico.....	3
1.1 Fontes de Financiamento e Estrutura de Capitais	3
1.2 Requisitos e/ou Determinantes da Concessão de Crédito	6
1.3 Resultado das fontes empíricas disponíveis.....	8
1.4 Breve caracterização do sistema financeiro e do tecido empresarial cabo-verdiano	11
2. Metodologia.....	13
2.1 Objetivos e hipóteses de investigação	16
2.2 Tipo de pesquisa e Instrumento de recolha de dados	16
3. Apresentação, Análise e Discussão dos Resultados	18
3.1 Análise Descritiva	18
Conclusões, limitações e linhas de investigação futura.....	32
Bibliografia.....	34
Apêndices.....	41
Apêndice I - Questionário.....	41

Lista de Figuras

Figura 1 - Financiamento das empresas.....	4
Figura 2 - Tipo de Contabilidade.	19
Figura 3 - Desafios enfrentados na solicitação do crédito.	20
Figura 4 - Crédito recusado.....	21
Figura 5 - Tipos de financiamentos utilizados pelas empresas inquiridas.	22
Figura 6 – Fontes de financiamento interno utilizado.	23
Figura 7 - Finalidade do financiamento empresarial.....	24
Figura 8 - Dificuldades identificadas no acesso ao crédito bancário.....	25
Figura 9 - Produtos financeiros utilizados pelas empresas.....	26
Figura 10 - Avaliação do relacionamento das empresas com as instituições bancárias.....	29

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Caracterização das empresas participantes do estudo.	14
Tabela 2 - Caracterização das empresas participantes do estudo (cont.).....	15
Tabela 3- Distribuição das empresas por número de colaboradores.	16
Tabela 4 - Grau de importância atribuído a cada fator.	20
Tabela 5 - Grau de relevância atribuído aos produtos bancários.....	27
Tabela 6 - Importância atribuída aos fatores de concessão de crédito.	28
Tabela 7 – Síntese dos objetivos específicos e os principais resultados empíricos do estudo.	30
Tabela 8 - Síntese dos objetivos específicos e os principais resultados empíricos do estudo (cont.).	31
Tabela 9 – Autores que corroboram os resultados empíricos dos OE	31

Introdução

O financiamento das empresas no setor privado de Cabo Verde é uma questão central para o crescimento económico e a sustentabilidade dos negócios. As empresas enfrentam diversos desafios para obter crédito, o que afeta o seu desenvolvimento e capacidade de inovação. Os determinantes da concessão de crédito às empresas incluem uma série de fatores que os bancos e outras instituições financeiras consideram para aprovar ou rejeitar solicitações de financiamento. Esses determinantes variam de acordo com o contexto económico, os riscos percebidos no setor e o perfil específico das empresas. É neste âmbito que se desenvolve esta investigação, que tem como objetivo central analisar os determinantes do financiamento das empresas e a concessão de crédito às empresas privadas em Cabo Verde, identificando os principais fatores que influenciam o acesso ao financiamento.

A motivação para estudar o financiamento das empresas e os determinantes da concessão de crédito no setor privado de Cabo Verde surge da importância estratégica que o crédito tem para o desenvolvimento económico e para a sobrevivência e expansão das empresas locais. No contexto de Cabo Verde, um país com uma economia emergente e dependente de importações, o acesso ao financiamento é um fator crucial para fortalecer o setor privado, gerar empregos e incentivar a inovação. Neste sentido, este estudo é relevante para a compreensão das dinâmicas de financiamento no setor privado cabo-verdiano, proporcionando *insights* que podem influenciar políticas públicas, práticas empresariais e o fortalecimento do sistema financeiro para apoiar o crescimento económico sustentável de Cabo Verde. Por outro lado, considerando que a concessão de crédito é um recurso fundamental para o financiamento do setor privado não financeiro, promovendo o desenvolvimento económico, o interesse por esse tema é motivado pela evidência de que a economia cabo-verdiana depende amplamente das instituições financeiras, tornando essencial investigar como essas instituições podem influenciar a atividade económica.

Para responder ao objetivo proposto, a investigação desenvolve-se, para além desta introdução e respetivas conclusões, a partir de duas grandes componentes, ainda que perfeitamente articuladas, uma de revisão de literatura e uma outra que respeita à componente empírica. A componente empírica surge como complemento, ou seja, com o propósito de dar um outro alcance aos resultados, pelo que será desenvolvida com base numa metodologia de natureza quantitativa, utilizando como fonte de dados preferencial o inquérito por questionário. O tratamento dos dados será realizado com recurso a análise descritiva. Termina com a apresentação das principais conclusões a extrair do trabalho desenvolvido, suas limitações e pistas para o desenvolvimento de trabalho futuro.

Do ponto de vista metodológico, a presente investigação desenvolve-se com base numa abordagem quantitativa de natureza descritiva, recorrendo à aplicação de um inquérito por questionário dirigido a empresas do setor privado em Cabo Verde. Os dados recolhidos são tratados através de técnicas de estatística descritiva, nomeadamente frequências absolutas e relativas, bem como medidas de tendência central e de dispersão, permitindo caracterizar a amostra e analisar as perceções das empresas relativamente ao acesso ao financiamento e aos critérios de concessão de crédito adotados

pelas instituições financeiras. Esta abordagem possibilita a identificação de padrões e tendências relevantes no contexto do financiamento empresarial cabo-verdiano.

Em articulação com o objetivo central e com os objetivos específicos definidos, a análise empírica do estudo organiza-se em torno de eixos fundamentais de análise, centrados na identificação das principais fontes de financiamento utilizadas pelas empresas, nas dificuldades enfrentadas no acesso ao crédito, na importância atribuída aos critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras e na percepção das empresas quanto ao relacionamento com o sistema bancário. Esta opção metodológica permite assegurar a coerência interna do estudo e uma leitura clara dos resultados obtidos, sem recurso à formulação de hipóteses de investigação, em consonância com a natureza exploratória e descritiva da investigação.

1. Enquadramento teórico

O enquadramento teórico constitui a base conceptual desta investigação e permite contextualizar o estudo no âmbito da literatura existente. O financiamento das empresas tem sido amplamente reconhecido como um dos pilares essenciais para o crescimento económico e para a sustentabilidade do setor privado. A disponibilidade de recursos financeiros, sejam internos ou externos, possibilita às empresas investir, expandir operações, reforçar a competitividade e enfrentar períodos de instabilidade.

Apesar da diversidade de fontes de financiamento, o crédito bancário assume particular relevância, sobretudo em economias em desenvolvimento, como Cabo Verde, onde a dependência do setor financeiro formal é elevada e as alternativas de financiamento são limitadas. Neste sentido, compreender os determinantes da concessão de crédito às empresas torna-se fundamental para identificar os fatores que facilitam ou dificultam o acesso das mesmas aos recursos financeiros necessários à sua sobrevivência e expansão.

Assim, este enquadramento teórico estrutura-se em quatro eixos principais. Em primeiro lugar, procede-se à revisão das fontes de financiamento e das principais teorias de estrutura de capital, permitindo compreender as opções de financiamento empresarial e a sua relação com o crescimento económico. Em segundo lugar, analisam-se os requisitos e determinantes da concessão de crédito, destacando os critérios habitualmente utilizados pelas instituições financeiras no processo de decisão. Em terceiro lugar, apresentam-se os resultados de estudos empíricos desenvolvidos em diferentes contextos, com o objetivo de identificar padrões de análise e comparações possíveis. Finalmente, procede-se a uma breve caracterização do sistema financeiro e do tecido empresarial cabo-verdiano, de modo a contextualizar o enquadramento no qual a investigação se insere.

1.1 Fontes de Financiamento e Estrutura de Capitais

De acordo com Almeida (2014), o financiamento desempenha um papel essencial para que as empresas possam expandir as diferentes áreas da sua atividade, seja em pesquisa, produção, financiamento de *stocks* ou promoção internacional. Considerando que, geralmente, as empresas não possuem capacidade financeira suficiente para realizar essas ações apenas com os recursos próprios gerados, tornando-se indispensável o acesso a fontes de financiamento com custos acessíveis para viabilizar essas iniciativas.

Um fator fundamental nas economias é a presença de uma cultura financeira que incentive a criação e o crescimento de empresas, mesmo quando há risco associado ao investimento ou à sua expansão (Banha, 2010). No que diz respeito à estrutura de capital, algumas empresas optam por se financiar principalmente com recursos internos, enquanto outras recorrem predominantemente a fontes externas, que podem ser de curto, médio ou longo prazo, dependendo do período de reembolso, pelo que o financiamento das empresas pode ser classificado segundo a sua origem e natureza e adequado quanto ao tipo de capital e fase de vida em que a empresa se encontra, como se procura ilustrar com a Figura 1, que a seguir se apresenta.

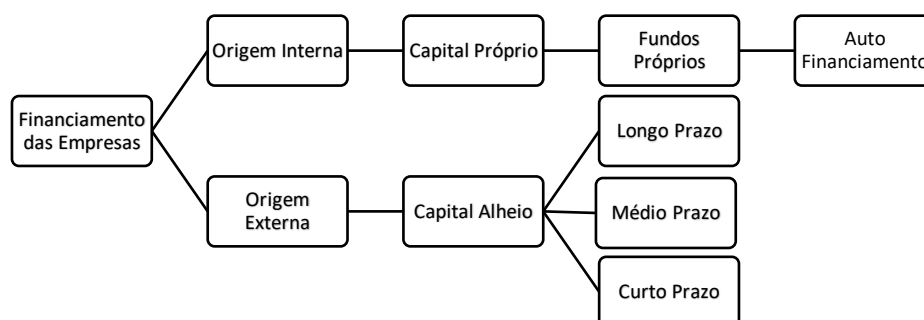


Figura 1 - Financiamento das empresas.

Fonte: Adaptado de Hoji (2017, p.268).

Através da análise à Figura 1, constata-se que a origem interna corresponde ao financiamento com fundos próprios, com recurso à retenção de lucros obtidos ao longo do tempo, a verdadeira componente de autofinanciamento, e aos investidores. A componente de financiamento externo corresponde aos Capitais Alheios, ou seja, todo o financiamento que não advém dos Fundos Próprios dos investidores nem do autofinanciamento da empresa, de que são exemplos os empréstimos bancários, capital de risco aplicado por sociedades ou particulares, *leasing*, crédito comercial de curto prazo, como fornecedores, *factoring* ou o Estado. O financiamento interno deve ser priorizado como a principal fonte de recursos financeiros para uma empresa porque, diferentemente do financiamento por capitais alheios, não gera custos adicionais nem compromete a autonomia financeira. Além disso, comparado ao financiamento por aumento de capitais próprios, não exige um esforço extra de investimento por parte dos acionistas (Alcarva, 2011). Contudo, quando os recursos internos são insuficientes para sustentar os investimentos desejados, aumentando excessivamente o risco de liquidez, as empresas precisam considerar outras alternativas de financiamento disponíveis no mercado, que vão além do tradicional empréstimo bancário. O financiamento por capitais alheios inclui opções como créditos de fornecedores, linhas de crédito, contas correntes caucionadas, *leasing* ou *factoring*. O financiamento por capitais próprios envolve aumentos de capital, investimentos de *business angels*, capital de risco e acesso ao mercado de capitais (Mayungu, 2014; Freitas, 2015).

De acordo com Mayungu (2014), os capitais próprios e os capitais alheios possuem características distintas, como o tipo de rendimento gerado, o grau de controle que proporcionam sobre a empresa e os direitos em situação de falência. Os capitais próprios correspondem ao património líquido da empresa, incluindo o capital social, reservas, prestações suplementares e lucros acumulados. Esse tipo de financiamento pode ser ampliado de diferentes maneiras, como a entrada de novos investidores ou o reinvestimento de lucros. Por sua vez, os capitais alheios representam recursos obtidos de credores, que exigem uma remuneração na forma de juros e o reembolso do valor emprestado nas datas acordadas. Esse tipo de financiamento é utilizado, principalmente, para resolver problemas de liquidez, podendo ser de curto, médio ou longo prazo. No entanto, como implica pagamento de juros e reembolso, é importante considerar fatores como o custo, os prazos e as garantias ao escolher a modalidade mais adequada (Oliveira, 2015).

O acesso ao financiamento é um dos fatores essenciais para garantir a competitividade das empresas. Com frequência, as empresas precisam procurar financiamento para sustentar as suas atividades. A falta de recursos, seja para o início das operações ou para o crescimento do negócio, é uma das principais razões que levam as micro e pequenas empresas (MPE) à insolvência. À medida que a empresa se desenvolve, a necessidade de capital cresce e, muitas vezes, os fluxos financeiros gerados pelas próprias operações não são suficientes para atender a essas demandas (Freitas, 2015). Para Tavares, Pacheco e Almeida (2015), o financiamento é indispensável para que as empresas possam expandir as suas atividades, seja para pesquisa e desenvolvimento, melhorias na produção, aumento de liquidez, financiamento de *stocks* ou promoção internacional. Contudo, as empresas, frequentemente, não dispõem de recursos próprios suficientes para atender às exigências do mercado atual, o que torna indispensável o acesso a fontes de financiamento com custos acessíveis para viabilizar essas atividades (Almeida, 2014; Neto, 2018).

A estrutura de capital corresponde à forma como as empresas combinam recursos próprios e capitais alheios para financiar os seus ativos e sustentar a sua atividade económica. As decisões relacionadas com a estrutura de capital assumem particular relevância na gestão financeira, uma vez que influenciam o custo do capital, o risco financeiro e a sustentabilidade da empresa no longo prazo. Ao longo das últimas décadas, diversas teorias têm procurado explicar os fatores que condicionam as decisões de financiamento empresarial, destacando-se, entre as mais relevantes, a teoria do *Trade-off* e a teoria da *Pecking Order* (Frank & Goyal, 2009; Brealey, Myers & Allen, 2020). Os trabalhos pioneiros de Modigliani e Miller (1963) constituem o ponto de partida da teoria da estrutura de capital, ao defenderem que, num mercado perfeito, sem impostos, custos de falência ou assimetrias de informação, a estrutura de capital seria irrelevante para o valor da empresa. Posteriormente, Modigliani e Miller (1963) introduziram o efeito da fiscalidade, demonstrando que o endividamento pode gerar benefícios fiscais decorrentes da dedutibilidade dos juros, contribuindo para o aumento do valor da empresa. Estas contribuições abriram caminho ao desenvolvimento de abordagens mais realistas sobre as decisões de financiamento.

A teoria do *Trade-off* sustenta que as empresas procuram um nível ótimo de endividamento, resultante do equilíbrio entre os benefícios fiscais da dívida e os custos associados ao endividamento excessivo, nomeadamente o aumento do risco de insolvência e os custos de falência. De acordo com esta teoria, empresas com maior rentabilidade, ativos tangíveis passíveis de serem utilizados como garantia e menor volatilidade dos fluxos de caixa tendem a apresentar níveis mais elevados de endividamento (Kraus & Litzenberger, 1973; Brealey et al., 2020). Contudo, a evidência empírica demonstra que muitas empresas, especialmente micro, pequenas e médias empresas, não ajustam a sua estrutura de capital em direção a um nível ótimo, em grande medida devido a restrições de acesso ao crédito e custos elevados de financiamento (Frank & Goyal, 2009). Por sua vez, a teoria da *Pecking Order*, desenvolvida por Myers e Majluf (1984), baseia-se na existência de assimetria de informação entre gestores e investidores externos. Segundo esta abordagem, as empresas seguem uma hierarquia nas suas decisões de financiamento, privilegiando, em primeiro lugar, o autofinanciamento, seguido do endividamento e, apenas em último recurso, a emissão de capital próprio. Esta preferência resulta do facto de o financiamento interno não implicar custos de informação nem sinalizar negativamente o valor

da empresa ao mercado. Estudos mais recentes confirmam que este comportamento é particularmente evidente nas PME, que enfrentam maiores dificuldades de acesso aos mercados de capitais e dependem fortemente do crédito bancário (Degryse, Goeij & Kappert, 2019; Beck, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2020).

A literatura empírica recente evidencia que, em economias em desenvolvimento e em mercados financeiros pouco diversificados, as decisões de financiamento das empresas estão mais alinhadas com a teoria da *Pecking Order* do que com a existência de uma estrutura de capital ótima. Fatores como a dimensão da empresa, a antiguidade, a formalização contábilística, a qualidade da informação financeira e a exigência de garantias reais influenciam de forma significativa o acesso ao financiamento externo (Ayyagari, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2017; Demirgüç-Kunt, Martínez Pería & Tressel, 2022). No contexto de Cabo Verde, estas teorias assumem particular relevância, uma vez que o tecido empresarial é maioritariamente constituído por micro, pequenas e médias empresas, com reduzida capacidade de autofinanciamento e forte dependência do sistema bancário como principal fonte de financiamento externo. As limitações estruturais do sistema financeiro, aliadas à assimetria de informação e às exigências de garantias, reforçam comportamentos compatíveis com a teoria da *Pecking Order*. Assim, o enquadramento teórico da estrutura de capital fornece uma base conceptual adequada para a análise empírica desenvolvida neste estudo, permitindo compreender os determinantes do financiamento empresarial e da concessão de crédito no setor privado cabo-verdiano.

Diante das constantes mudanças nos mercados e da crescente complexidade do ambiente empresarial, a estrutura de capital das empresas continua sendo um tema central na gestão financeira. Estudos recentes têm reforçado a relevância de considerar tanto fatores internos, como rentabilidade, tangibilidade dos ativos e risco percebido, quanto externos, como crises económicas, regulação e acesso ao crédito, na definição das fontes de financiamento (Fonchamnyo, Anyangwe & Dinga, 2023; Mouton & Pelcher, 2023;). Em contextos africanos, por exemplo, verifica-se uma tendência de as empresas priorizarem fontes internas de financiamento e dívidas em condições mais favoráveis, especialmente durante períodos de incerteza (Mabandla & Marozva, 2024). A literatura contemporânea também destaca que não existe uma estrutura de capital ideal única, mas sim estratégias que variam conforme o tipo, o setor e o estágio de desenvolvimento da empresa (Obadire et al., 2022).

1.2 Requisitos e/ou Determinantes da Concessão de Crédito

A concessão de crédito desempenha um papel essencial no financiamento do setor privado não financeiro e na própria atividade bancária. Embora os bancos sejam uma fonte relevante de financiamento para as empresas, não são a única opção disponível. Existem alternativas às formas tradicionais do mercado de capitais, como o crédito comercial, obtido dos fornecedores e com o Estado, além de empréstimos informais entre amigos e familiares, especialmente para empresas que enfrentam dificuldades de acesso a outras fontes de financiamento (Vieira, 2013). A concessão de crédito tem-se tornado um desafio crescente para as instituições financeiras devido aos riscos envolvidos. A gestão desses riscos é um processo contínuo e complexo, que começa antes mesmo do estabelecimento da relação comercial com os clientes (Pereira, 2012). Para avaliar o risco de crédito é essencial examinar o perfil do cliente, identificando fatores que possam impactar o cumprimento das suas obrigações

financeiras com o banco. Essa análise deve considerar aspetos como rentabilidade, estrutura financeira, capacidade de endividamento, liquidez, composição societária, competência da equipe de gestão, estratégia e posição no mercado, entre outros (Gaspar, 2014). Além do custo e do risco do crédito, as condições de financiamento também englobam variáveis como prazo de pagamento, *spread* e taxa de juros, que são diretamente influenciadas pelo nível de risco (Castro & Santos, 2010). A análise da concessão de crédito pode ser feita a partir de dois determinantes principais, a procura e a oferta de crédito, ainda que a análise se concentre do lado da procura, uma vez que as variáveis relacionadas com a oferta são limitadas e têm menor relevância.

Friedman e Kuttner (1993) observam que os modelos econométricos que avaliam a procura de crédito geralmente utilizam variáveis macroeconómicas, como o PIB e as taxas de juros, são restringidos por observações de longas séries temporais e focam-se principalmente no crédito concedido a famílias e empresas não financeiras, chegando mesmo a englobar todo o setor privado. Porém, na literatura encontram-se muitas outras variáveis para analisar a procura de crédito, como o rendimento disponível das famílias, que reflete a sua capacidade de endividamento, ou a atividade económica (Kashyap, Stein & Wilcox, 1993), que permite avaliar o impacto do crescimento económico nos lucros e produtividade das empresas, bem como na necessidade de financiamento. Neste âmbito, Bernanke, Gertler, Friedman e Kuttner (1995, 1993) destacam a falta de uma relação direta entre a atividade económica e a concessão de crédito, na medida em que o aumento na produtividade tende a elevar a produção e os lucros, conduzindo a que, em períodos de expansão económica, as empresas possam recorrer a financiamentos internos, reduzindo a sua dependência de crédito. Na análise da concessão de crédito a particulares, a literatura aponta que as variáveis consideradas se concentram principalmente no custo dos empréstimos, nomeadamente a taxa de juros aplicada. Por outro lado, ao analisar a concessão de crédito às empresas, para além das taxas de juros bancárias específicas para o setor empresarial, são incorporadas outras variáveis, como o investimento empresarial, os indicadores de rentabilidade, o excedente bruto de exploração ou os custos relacionados com títulos de dívida e emissão de ações (Castro & Santos, 2010). Hofmann (2001) argumenta que a oferta de crédito é influenciada pelo nível de atividade económica e pelas taxas de juros, destacando que as flutuações na atividade económica se refletem nos fluxos financeiros das empresas e nos rendimentos das famílias, afetando a capacidade destas para amortizar as suas dívidas. Assim, os ciclos económicos podem impactar a disposição dos bancos em conceder crédito (Brealey & Myers, 2006).

A literatura tem destacado diversos fatores que condicionam as decisões das instituições financeiras no momento de conceder crédito às empresas. Entre os determinantes internos às empresas, a literatura aponta:

- Histórico de crédito: a regularidade no cumprimento de obrigações passadas é considerada um indicador essencial da capacidade de pagamento futuro (Gaspar, 2014);
- Rentabilidade e liquidez: empresas com melhores indicadores financeiros transmitem maior confiança às instituições de crédito (Castro & Santos, 2010);

- Estrutura de capitais e nível de endividamento: níveis elevados de dívida aumentam a percepção de risco e podem reduzir a probabilidade de aprovação de novos financiamentos (Oliveira, 2015);
- Dimensão e antiguidade da empresa: empresas maiores e com maior tempo de atividade tendem a apresentar menos risco percebido, beneficiando de condições mais favoráveis (Lima, 2021); e
- Qualidade da gestão e formalização: equipas de gestão qualificadas, práticas de contabilidade organizada e maior transparência são fatores que contribuem para reduzir a percepção de risco (Carreira & Silva, 2010).

No que respeita aos determinantes externos, destacam-se:

- Exigência de garantias: as colaterais continuam a ser uma condição essencial na maioria dos contactos de crédito, funcionando como mitigador do risco de incumprimento (Pereira, 2012);
- Taxas de juros e *spreads*: o custo de crédito, diretamente associado à percepção de risco, constitui um fator determinante na aceitação ou rejeição de propostas de financiamento (Castro. & Santos, 2010);
- Relação prévia com o banco: a confiança construída ao longo do tempo pode facilitar a negociação de crédito e melhorar as condições de financiamento (Vieira, 2013); e
- Condições macroeconómicas: ciclos económicos, níveis de inflação e estabilidade do sistema financeiro afetam a disponibilidade e o custo do crédito (Friedman & Kuttner, 1993; Hofmann, 2001).

Deste modo, a decisão de concessão de crédito resulta de uma combinação de fatores internos à empresa e externos ao seu controlo, refletindo tanto as características do tecido empresarial como as políticas de risco das instituições financeiras. Em economias em desenvolvimento, como Cabo Verde, esta realidade assume particular importância, uma vez que as micro, pequenas e médias empresas representam a maioria do tecido empresarial, mas enfrentam limitações significativas em termos de garantias, histórico de crédito e formalização.

1.3 Resultado das fontes empíricas disponíveis

Goldsmith (1969), que explorou a relação entre o crescimento económico e a intermediação financeira, demonstrou existir uma conexão positiva e causal entre o desenvolvimento do sistema financeiro e o crescimento económico, concluindo que, em países em desenvolvimento, o setor financeiro tende a crescer mais que a produção nacional. Por sua vez, Merton (1995) argumenta que os sistemas financeiros ajudam a reduzir conflitos no mercado, possibilitando uma melhor distribuição de recursos ao longo do tempo e entre diferentes locais. Sugere, também, que a criação de instituições bancárias veio suprir a necessidade de informações sobre empresas e gestores, o que, por sua vez, impacta a distribuição de crédito. Jorgenson (2005) destaca que a simples acumulação de capital físico não é suficiente para garantir o crescimento económico, defendendo a importância de desenvolver modelos teóricos que capturem o papel do desenvolvimento financeiro na orientação das decisões de alocação

de recursos, promovendo o aumento da produtividade e indo além do foco exclusivo na acumulação de poupança.

Levine (2004), que conduziu uma investigação sobre a relação entre o desenvolvimento do sistema financeiro e o crescimento económico, concluiu que países onde o sistema bancário e o mercado financeiro funcionam de forma mais eficiente tendem a crescer mais rapidamente, independentemente de a economia ser ou não voltada para o mercado financeiro, não concluindo o mesmo em sentido inverso, e que sistemas financeiros mais eficientes ajudam a reduzir restrições ao financiamento externo, que limitam a expansão das empresas. Estas conclusões sugerem que o desenvolvimento financeiro influencia o crescimento económico. O estudo aponta, ainda, que uma intermediação financeira eficiente pode reduzir as perdas associadas, o que se justifica pelo nível de incerteza dos agentes económicos, pelas assimetrias de informação e pelos custos de transição. Além disso, a intermediação financeira traz benefícios, como o estímulo ao desenvolvimento económico, promovendo a partilha de risco e ajustando prazos no setor financeiro.

Nos países desenvolvidos, a investigação tem destacado o papel central da informação financeira, das garantias e da dimensão da empresa como variáveis críticas no processo de concessão de crédito. Berger e Udell (1995), num estudo para os Estados Unidos, demonstram que empresas com maior capacidade de oferecer colaterais e com histórico de relacionamento bancário estável obtêm condições de financiamento mais favoráveis. Beck, Demirgüç-Kunt e Maksimovic (2008), em análises realizadas em diferentes continentes, confirmam que as pequenas e médias empresas (PME) enfrentam restrições mais severas no acesso ao crédito do que as grandes empresas, devido à maior vulnerabilidade informacional e à escassez de garantias.

Estudos realizados na Europa corroboram esses resultados. Petersen e Rajan (1994) verificaram que o relacionamento de longo prazo entre empresas e bancos reduz significativamente as barreiras ao crédito, e também evidenciam que a proximidade relacional entre instituições financeiras e empresas melhora a partilha de informação e reduz o risco percebido. Por seu lado, Degryse e Cayseele (2000) analisando dados de empresas belgas, demonstram que a concentração bancária pode facilitar o acesso ao crédito, mas também tende a elevar os custos associados ao financiamento. Na Ásia e América Latina, estudos como os de Tressel e Verdier (2014) destacam que a fragilidade institucional e a instabilidade macroeconómica aumentam os custos do crédito e restringem as possibilidades de financiamento empresarial. Estes trabalhos reforçam a ideia de que, para além das características internas das empresas, o enquadramento regulatório e o desenvolvimento do sistema financeiro exercem influência decisiva sobre as condições de crédito.

No continente africano, os determinantes do financiamento empresarial assumem especificidades relacionadas com a informalidade dos negócios, a escassez de instrumentos financeiros e a elevada exigência de garantias. Beck e Cull (2014) identificam que, em vários países africanos, insuficiência de garantias e a falta de informação contabilística constituem os principais obstáculos ao crédito para PME. Num estudo sobre a África Subsaariana, Fowowe (2017) conclui que as MPE são particularmente vulneráveis à exclusão financeira, sendo muitas vezes obrigadas a recorrer ao autofinanciamento ou ao crédito informal. No contexto da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC), Gaspar

(2014), em Angola, demonstra que a exigência de garantias reais e o elevado custo de crédito são entraves significativos para PME. Em Moçambique, Oliveira (2015) reforça que a instabilidade macroeconómica e as elevadas taxas de juro comprometem a sustentabilidade do financiamento empresarial. Já em estudos realizados para a Nigéria, Akinboade e Kinfack (2012), evidenciam que a dimensão da empresa e a qualidade da gestão são determinantes-chaves no acesso ao crédito.

De forma geral, os estudos africanos confirmam que a combinação de debilidades institucionais, custos elevados do financiamento e fraca formalização empresarial limita a capacidade das empresas de aceder ao crédito bancário, mesmo quando este representa a principal fonte de financiamento externo disponível.

No contexto de Cabo-Verde, diversos estudos têm procurado identificar os determinantes do financiamento empresarial e as dificuldades enfrentadas pelas empresas no acesso ao crédito. Moreira (2019) identificou que as microempresas dominam o tecido empresarial cabo-verdiano e enfrentam dificuldades significativas no acesso bancário. As principais barreiras incluem a falta de garantias, ausência de contabilidade organizada, falta de histórico e relacionamento fraco com os bancos. Além disso, observou-se um desconhecimento e desinteresse pelas alternativas de financiamento disponíveis. Neste sentido, Rosa (2015) destacou que o financiamento é essencial para a sobrevivência das PME, mas que estas enfrentam obstáculos, como a exigência de garantias e a falta de informação financeira bem estruturada. Por sua vez, Varela (2012) conclui que o tipo de financiamento utilizado na constituição das PME influencia o seu crescimento. Neste âmbito, identificou uma relação negativa entre o crescimento e o financiamento externo, enquanto as empresas que utilizam simultaneamente financiamento interno e externo apresentam um crescimento mais robusto. Por sua vez, Ramos (2008), ao analisar a aplicabilidade das teorias de estrutura de capital nas empresas cabo-verdianas, obteve resultados que indicam comportamento idêntico, isto é, com pouca robustez e com uma relação negativa entre o endividamento e o crescimento. Lima (2021), que também investigou as teorias de estrutura de capital, como a *trade-off* e a *pecking order*, nas empresas cabo-verdianas, obteve resultados que indicam que a tangibilidade influencia positivamente o endividamento, enquanto a dimensão e a idade das empresas o influenciam negativamente, um comportamento que sugere que as empresas seguem a teoria *pecking order* durante o período estudado. Gomes (2024) analisou o impacto da concessão de crédito na rentabilidade das instituições bancárias Cabo Verde, entre 2005 e 2022, e os resultados mostraram uma relação negativa e significativa entre a gestão de risco de crédito e a rentabilidade dos bancos, indicando a necessidade de técnicas mais sofisticadas de gestão de risco de crédito. Por sua vez, Delgado (2020), ao investigar como as variáveis macroeconómicas explicam o crédito malparado dos bancos em Cabo Verde e Maurícias, utilizando o modelo *Markov Switching*, constatou que períodos de acumulação de riscos antecedem os de fragilidade no setor bancário.

Estes resultados confirmam que, em Cabo Verde, o acesso ao crédito é condicionado por fatores de ordem macroeconómica e institucional, ligados às políticas de risco dos bancos e ao enquadramento regulatório, mas também por fatores de natureza microeconómica como a dimensão da empresa, o nível de formalização e a disponibilidade de garantias.

1.4 Breve caracterização do sistema financeiro e do tecido empresarial cabo-verdiano

Cabo Verde é um país insular situado no Oceano Atlântico, a cerca de 570 km da costa ocidental africana, com uma superfície de aproximadamente 4.033 km², composto por dez ilhas, das quais nove são habitadas. A capital, a cidade da Praia, localizada na ilha de Santiago, constitui o principal centro político, económico e administrativo do país. Cabo Verde é reconhecido pela sua estabilidade política, boa governação e solidez institucional, fatores que contribuem para a credibilidade do seu sistema financeiro e para a confiança dos agentes económicos.

O sistema financeiro cabo-verdiano pode ser definido como o conjunto de instituições, instrumentos, mercados e mecanismos responsáveis pela intermediação financeira, pela mobilização da poupança, pela concessão de crédito e pela regulação e supervisão das atividades financeiras. A sua principal função consiste em ligar os agentes económicos superavitários, que dispõem de recursos financeiros, aos agentes deficitários, que necessitam de financiamento, promovendo a eficiente alocação de recursos na economia. No âmbito do sistema financeiro são desenvolvidas diversas atividades, nomeadamente a captação de depósitos, a concessão de crédito, os serviços de pagamento, as operações cambiais, os contratos de seguro e outras formas de intermediação financeira.

Em Cabo Verde, o sistema financeiro apresenta uma estrutura fortemente bancarizada, sendo o setor bancário o principal pilar da intermediação financeira e a principal fonte de financiamento externo das empresas. O Banco de Cabo Verde (BCV) atua como autoridade monetária e entidade reguladora e supervisora do sistema financeiro, assegurando a estabilidade do sistema, a solidez das instituições financeiras e a proteção dos consumidores financeiros. O sistema bancário é composto por um número reduzido de bancos comerciais, que concentram a maior parte das operações de crédito, sobretudo dirigidas às empresas do setor privado e às famílias.

O mercado financeiro cabo-verdiano, enquanto componente do sistema financeiro, encontra-se ainda numa fase de desenvolvimento incipiente, com limitada diversificação de instrumentos financeiros e reduzida profundidade do mercado de capitais. O mercado interbancário é de pequena dimensão e o acesso das empresas a formas alternativas de financiamento, como a emissão de títulos ou o recurso ao mercado de capitais, é bastante restrito. Consequentemente, o crédito bancário assume um papel central no financiamento da atividade económica, em particular no financiamento das micro, pequenas e médias empresas.

No que respeita ao tecido empresarial cabo-verdiano, este é maioritariamente constituído por micro, pequenas e médias empresas (MPME), que representam mais de 90% do total das empresas registadas no país. Estas empresas concentram-se sobretudo nos setores do comércio, serviços, hotelaria, restauração, transportes, construção civil e tecnologias de informação, estando maioritariamente localizadas nas ilhas de Santiago, São Vicente e Sal. As microempresas assumem um peso significativo, caracterizando-se, em muitos casos, por estruturas organizacionais simples, gestão familiar, reduzida capacidade financeira e limitada formalização contabilística.

De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), a maioria das empresas cabo-verdianas apresenta uma reduzida dimensão em termos de número de trabalhadores e volume de negócios, o que condiciona a sua capacidade de acesso ao financiamento externo. A elevada dependência do crédito bancário, aliada à exigência de garantias reais, às taxas de juro praticadas e à necessidade de demonstração de capacidade financeira, constitui um dos principais constrangimentos enfrentados por estas empresas no processo de obtenção de crédito.

Neste contexto, o financiamento empresarial em Cabo Verde revela-se fortemente condicionado pelas características do sistema financeiro e do tecido empresarial, sendo marcado por uma elevada dependência do setor bancário, fraca diversificação das fontes de financiamento e limitações estruturais associadas à dimensão, formalização e capacidade financeira das empresas. Estas especificidades justificam a relevância do presente estudo, que procura analisar os determinantes do financiamento das empresas e da concessão de crédito no setor privado cabo-verdiano, contribuindo para uma melhor compreensão dos desafios e oportunidades existentes neste contexto económico e institucional.

2. Metodologia

A amostra do presente estudo é constituída por empresas do setor privado em Cabo Verde, selecionadas com base numa amostragem não probabilística por conveniência, em função da acessibilidade e disponibilidade dos respondentes no período de recolha dos dados. A opção por este tipo de amostragem deveu-se, essencialmente, às limitações de acesso a uma base de dados abrangente e atualizada das empresas ativas, bem como às restrições de tempo e recursos inerentes ao desenvolvimento da investigação.

A caracterização da amostra permite identificar os principais traços das empresas inquiridas, nomeadamente no que respeita à sua dimensão, setor de atividade, antiguidade, localização geográfica e experiência no acesso ao financiamento bancário. Esta descrição assume particular relevância, uma vez que possibilita uma melhor compreensão do contexto em que as decisões de financiamento são tomadas e contribui para uma interpretação mais adequada dos resultados obtidos na análise empírica.

Embora o tamanho da amostra não permita a generalização estatística dos resultados para o universo das empresas cabo-verdianas, considera-se que esta é suficientemente representativa para efeitos de uma análise exploratória e descritiva, alinhada com os objetivos do estudo. A utilização de técnicas de estatística descritiva revela-se, assim, adequada para identificar padrões, tendências e perceções das empresas relativamente ao acesso ao financiamento e aos critérios de concessão de crédito adotados pelas instituições financeiras.

Entre as principais limitações metodológicas do estudo destaca-se a utilização de uma amostragem não probabilística, que pode introduzir algum viés na seleção dos respondentes, bem como a ausência de testes estatísticos inferenciais, o que limita a profundidade da análise e a possibilidade de estabelecer relações de causalidade entre as variáveis analisadas. Não obstante, estas limitações não comprometem os objetivos da investigação, uma vez que o foco do estudo reside na análise descritiva do fenómeno do financiamento empresarial no contexto cabo-verdiano, contribuindo para uma melhor compreensão das dificuldades e condicionantes enfrentadas pelas empresas no acesso ao crédito.

Os dados relativos à caracterização das empresas inquiridas evidenciam um tecido empresarial diversificado, com predominância de micro e pequenas empresas, sobretudo nos setores do comércio e dos serviços profissionais. Este padrão confirma o peso das MPE na economia cabo-verdiana, caracterizadas por estruturas organizacionais reduzidas e forte dependência do capital humano interno, em consonância com a literatura existente (Berger & Udell, 1995)

Observa-se igualmente uma reduzida densidade empresarial por setor de atividade, com exceção do comércio, o que sugere um mercado pouco competitivo e marcado por elevada especialização. Apesar desta limitação, esta configuração evidencia potencial de diversificação futura, caso sejam implementadas políticas de incentivo ao empreendedorismo e ao fortalecimento da gestão empresarial. De um modo geral, os resultados reforçam a natureza heterogénea do tecido empresarial cabo-verdiano e alinham-se com o perfil das economias emergentes, nas quais o empreendedorismo local

assume um papel central na geração de emprego e rendimento, mas enfrenta constrangimentos estruturais relacionados com a escala, o acesso ao financiamento e a capacidade de inovação (Silva, 2018; Cunha & Ferreira, 2021).

Tabela 1 - Caracterização das empresas participantes do estudo.

Nome da empresa	Atividade principal	Número de colaboradores	N.º de Empresas na Área
Edeal Lda.	Consultoria Financeira e de Gestão	6	1
Grupo Soares & Filhos Investimentos Lda.	Fabricação de estruturas metálicas e comércio de bens de consumo	3	1
Sedej Serviços Lda.	Controle de pragas urbanas	1	1
Elite Construção & Reforma	Construção civil	27	1
Tavares Laboratórios	Saúde	11	1
Edeal Consultoria e serviços	Contabilidade e consultoria	7	1
Comércio Vieira Semedo	Comércio	2	7
BOM SAMARITANO- serviço de cuidadores de Pessoas e serviços Diarista	Cuidador de Dependentes, serviço de Diarista	4	1
BCC - Business Consulting Center	Contabilidade	7	1
INFOCOM	TIC	10	1
HF	FORMAÇÃO	5	1
Xião Mei	Comércio	9	7
China Fei	Comércio	4	7
Ease Contas	Contabilidade	9	1
ORTEG	Contabilidade & Auditoria	22	1
Pró-Activa	Contabilidade e Consultoria Empresarial	10	1
Casa Rodrigues	Vendas	9	1
Leonel & Domingas, Lda.	Venda a retalho de Gêneros alimentícios.	11	1
Dany & Any	Informática	2	1

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 2 - Caracterização das empresas participantes do estudo (cont.).

Nome da empresa	Atividade principal	Número colaboradores	de	N.º de Empresas na Área
Contas em Dia	Contabilidade, Auditoria e Consultoria fiscal	6		1
EDD	Serviço de desinfestação e desratização	7		1
Setelima Indústria	Serviço de limpeza industrial	12		1
Costura Magui	Confeção e reparação de vestuário	3		1
BRILHO+	Fornecedor de produtos e de limpezas	9		1
Churrasqueira Sal-rei	Bar & Restauração	20		1
Coral	Restauração	6		1
XinaLong	Comércio	4		7
Minimercado Xu shufiengh	Comércio	6		7
Importex-Boa Vista	Comércio	11		7
Drogaria Lenine Mendes	Comércio	3		7

Fonte: Elaboração própria.

A análise da dimensão das empresas participantes (Tabela 3) revela que a maioria (56,7%) possui entre 6 a 15 colaboradores, o que confirma o predomínio de pequenas empresas na amostra. Cerca de 33,3% das empresas têm até 5 colaboradores, enquadrando-se na categoria de microempresas, enquanto apenas 5,7% possuem entre 16 e 25 trabalhadores e 3,3% contam com 26 ou mais. Esses resultados evidenciam um tecido empresarial de pequena escala, composto essencialmente por micro e pequenas empresas, cuja estrutura de recursos humanos é limitada, mas desempenha um papel relevante na geração de emprego local. Esse padrão está de acordo com Silva (2018) e Cunha e Ferreira (2021), que destacam que a economia cabo-verdiana, tal como muitas economias emergentes, é sustentada predominantemente por micro e pequenas unidades produtivas, caracterizadas pela gestão familiar, proximidade com o mercado local e baixa capacidade de expansão.

Tabela 3- Distribuição das empresas por número de colaboradores.

	n	%
Número de colaboradores	Entre 6 e 15 colaboradores	17 56,70%
	Até 5 colaboradores	10 33,30%
	Entre 16 e 25 colaboradores	2 6,70%
	26 ou mais colaboradores	1 3,30%

Nota: n, n.º de observações; %, frequência relativa

Fonte: Elaboração própria.

2.1 Objetivos e hipóteses de investigação

O presente estudo desenvolve-se com o objetivo central de procurar analisar os determinantes do financiamento das empresas e os determinantes da concessão de crédito no setor privado de Cabo Verde, ainda que com especial enfoque nos fatores que condicionam a concessão de crédito pelas instituições financeiras. Neste contexto, foram definidos os seguintes objetivos específicos (OE):

OE₁: Identificar e analisar os determinantes do financiamento e os fatores que condicionam a concessão de crédito;

OE₂: Identificar e analisar as fontes de financiamento mais utilizadas pelas empresas;

OE₃: Examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de crédito;

OE₄: Avaliar a perceção das empresas quanto à importância atribuída a diferentes critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras;

OE₅: Caracterizar o relacionamento das empresas com o sistema bancário e o impacto percebido do crédito no seu desempenho empresarial;

OE₆: Analisar de que forma as condições de financiamento (prazo, taxa e garantias) influenciam as decisões de investimento empresarial.

A definição destes objetivos visa orientar a análise dos resultados de forma coerente com a natureza quantitativa e descritiva da investigação, permitindo compreender as perceções empresariais sobre o processo de financiamento e identificar os principais constrangimentos e oportunidades existentes no contexto cabo-verdiano. Assim, esta estrutura contribui para o alcance do objetivo central do estudo e para a formulação de conclusões com relevância prática e científica.

2.2 Tipo de pesquisa e Instrumento de recolha de dados

A presente investigação adota uma abordagem quantitativa, a qual, segundo Creswell (2014), caracteriza-se pela utilização de dados numéricos e pelo tratamento estatístico das informações, visando testar hipóteses previamente formuladas. Tal abordagem é considerada adequada quando o

objetivo do estudo consiste em examinar relações entre variáveis e verificar padrões de associação que possam ser generalizadas para uma determinada população (Sampieri, Collado & Lucio, 2013).

Dada a natureza da problemática em análise, analisar os determinantes do financiamento empresarial e compreender os fatores que condicionam a concessão de crédito no setor privado em Cabo Verde, a abordagem quantitativa mostra-se pertinente, uma vez que permite mensurar percepções, frequências e correlações entre variáveis como o acesso ao crédito, as fontes de financiamento, as garantias exigidas e o desempenho económico das empresas. No que respeita às fontes de informação, foram utilizados dados primários e secundários. Os dados secundários provêm de documentos oficiais e relatórios estatísticos disponibilizados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e pelo Banco de Cabo Verde (BCV), os quais permitem caracterizar o contexto macroeconómico e o enquadramento do setor financeiro. Por sua vez, os dados primários foram recolhidos através da aplicação de um inquérito por questionário, elaborado no *Google Forms* e dirigido a empresas privadas em Cabo Verde.

O questionário, contruído a partir da revisão de literatura sobre financiamento empresarial (Gião, 2018; Marques, 2016; Moreira 2019) foi organizado em diferentes blocos temáticos: (i) características da empresa (dimensão, setor de atividade, tempo de existência); (ii) acesso a diferentes fontes de financiamento; (iii) percepção sobre as dificuldades enfrentadas no acesso ao crédito; (iv) impacto do financiamento no desempenho empresarial. As perguntas foram formuladas em escalas do tipo *Likert* de 5 pontos, permitindo quantificar as opções e facilitar a análise estatística. O recurso ao inquerito por questionário justifica-se pela sua eficácia na recolha de informação padronizada junto de uma amostra alargada de empresas, possibilitando a obtenção de dados comparáveis e suscetíveis de análise estatística (Marconi & Lakatos, 2017). A padronização do instrumento, segundo Bryman (2012), aumenta a fiabilidade do estudo e a validade das conclusões obtidas.

Os dados foram recolhidos entre os meses de abril e maio de 2025, a partir de uma população alvo que compreende as empresas do setor privado em Cabo Verde, ainda que com particular ênfase nas PME, principalmente localizadas na cidade da Praia, devido à sua elevada concentração de atividades económicas. Considerando que não foi possível obter uma lista contendo exclusivamente PME, o questionário não pôde ser enviado apenas a esse tipo de empresa. A amostra inclui empresários, gestores e/ou responsáveis financeiros de empresas privadas, selecionados com base em critérios como o tempo de atividade, dimensão da empresa e localização geográfica. O processo de amostragem utilizado foi o não probabilístico, dado que os participantes foram convidados por meio de divulgação *online*, *e-mail* e redes sociais.

Após o encerramento da fase de recolha dos dados, os mesmos foram exportados da plataforma *Google Forms* para o *Microsoft Excel*, onde foram organizados e tratados para a análise estatística. A análise realizada foi de carácter descritivo recorrendo ao cálculo de frequências absolutas e relativas, medidas de tendência central, como a média, e medidas de dispersão, como o desvio padrão, o que permitiu caracterizar a amostra e identificar os principais padrões nas respostas das empresas relativamente ao acesso ao financiamento e às dificuldades enfrentadas no processo de crédito. Embora a investigação se tenha centrado numa análise descritiva, tal abordagem é adequada para

responder ao objetivo do estudo, uma vez que possibilita a quantificação das percepções e a comparação entre diferentes fatores considerados pelas empresas.

3. Apresentação, Análise e Discussão dos Resultados

Esta secção apresenta a análise dos resultados obtidos a partir da aplicação do questionário às empresas privadas cabo-verdianas, com o intuito de compreender os principais determinantes do financiamento empresarial e os fatores que influenciam o acesso ao crédito bancário. A análise dos dados é de carácter descritivo, baseando-se em frequências absolutas e relativas, o que permite caracterizar o perfil das empresas respondentes e comparar a relevância atribuída a diferentes dimensões do processo de crédito. Os resultados são apresentados através de tabelas e figuras elaboradas com base nos dados recolhidos, seguidos de interpretações analíticas sustentadas na literatura existente. Para Creswell (2014), essa forma de exposição permite não apenas descrever as respostas obtidas, mas também compreender os padrões subjacentes e interpretar os resultados à luz das teorias e estudos anteriores. Neste sentido, a análise visa confrontar a evidência empírica com as contribuições teóricas de autores como Berger e Udell (1995), Beck, Demirgüç-Kunt e Maksimovic (2008), e Cunha e Ferreira (2021), que destacam a importância do crédito bancário como motor do desenvolvimento empresarial e identificam as restrições estruturais que afetam as MPE em economias emergentes. A interpretação dos resultados, portanto, procura responder às questões centrais do estudo: quais são os principais fatores que influenciam o acesso ao financiamento empresarial em Cabo Verde e como as empresas percebem o relacionamento com as instituições financeiras.

3.1 Análise Descritiva

A maioria dos respondentes (90%) afirma ter contabilidade organizada, o que é um indicativo positivo de boa gestão financeira (Figura 2). Os restantes 10% relatou não ter contabilidade organizada, o que pode apontar para uma oportunidade de melhoria ou necessidade de apoio contabilístico. Este resultado está em consonância com a literatura, que destaca a contabilidade organizada como um dos principais instrumentos de suporte à gestão e à tomada de decisão, especialmente em micro e pequenas empresas (Silva, 2018; Gomes, 2024).

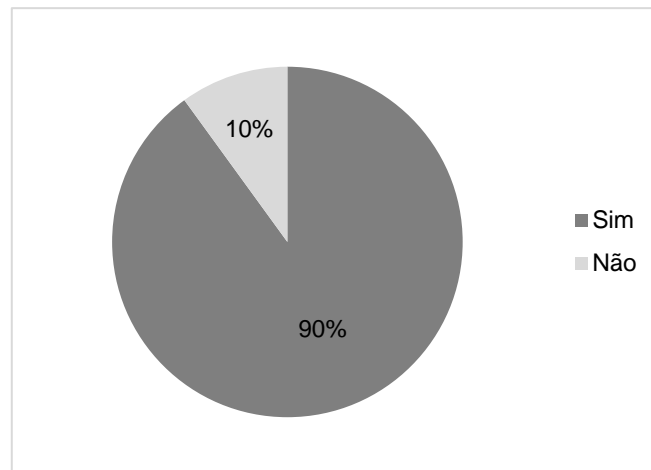


Figura 2 - Tipo de Contabilidade.

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 4 apresenta a percepção das empresas quanto aos principais critérios utilizados pelas instituições financeiras no processo de análise de crédito. Verifica-se que o histórico de crédito da empresa assume o papel central, sendo considerado “muito relevante” por 58% dos respondentes e “relevante” por 42%, não havendo registro nas demais categorias. O resultado é corroborado pelo valor médio elevado (Média = 4,03 pontos; DP = 0,718), que indica forte consenso entre as empresas. Este achado confirma a literatura, que aponta o historial de cumprimento de obrigações financeiras como um dos determinantes fundamentais na avaliação de risco de crédito (Silva, 2018). De igual modo, as garantias/colaterais exigidas e a saúde financeira da empresa surgem como fatores determinantes. Enquanto 80% das empresas classificaram as garantias como relevantes ou muito relevantes (Média = 4,13 pontos; DP = 0,730), 83% atribuíram a mesma percepção à saúde financeira (Média = 4,17 pontos; DP = 0,699), reforçando a importância de indicadores quantitativos de solvabilidade e liquidez para a tomada de decisão (Gomes, 2024). As taxas de juros são vistas como relevantes ou muito relevantes por 84% das empresas, refletido na média mais alta que foi obtida (Média = 4,50 pontos; DP = 0,630). Este resultado evidencia que o custo de crédito exerce efeito sobre o acesso e a procura, em linha com estudos que sublinham a sensibilidade das PME à variação das condições financeiras (Beck, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2008). A relação prévia com o banco também tem peso expressivo, apontada por 90% das empresas como fator relevante (Média = 4,20 pontos; DP = 0,579), o que demonstra a importância da confiança e proximidade institucional na decisão de crédito. Por fim, o setor de atuação apresenta maior dispersão: 72% consideram-no relevante ou muito relevante, 24% neutro e 4% irrelevante, refletindo-se no menor valor médio (Média = 3,70 pontos; DP = 0,986) e no maior desvio padrão, o que evidencia divergência na percepção das empresas e a dependência das políticas específicas de risco de cada instituição financeira.

Tabela 4 - Grau de importância atribuído a cada fator.

Fatores	Grau de importância											Média	Desvio padrão
	Muito irrelevante		Irrelevante		Neutro		Relevante		Muito relevante				
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%			
Relação prévia com o banco		0%	1	5%	3	8%	15	52%	11	38%	4,20	0,579	
Garantias / Colaterais exigidos		0%		0%	6	20%	14	47%	10	33%	4,13	0,730	
Saúde financeira da empresa		0%		0%	5	17%	15	33%	10	50%	4,17	0,699	
Taxas de juros aplicadas		0%		0%	2	16%	11	49%	17	35%	4,50	0,630	
Histórico de crédito da empresa		0%		0%	7	0%	15	42%	8	58%	4,03	0,718	
Setor de atuação	1	0%	2	4%	8	24%	12	28%	7	44%	3,70	0,986	
Média global											4,12	0,724	

Nota: n, n.º de observações; %, frequência relativa.

Fonte: Elaboração própria.

A maioria dos respondentes (46,7%) apontou as altas taxas de juros como o principal desafio no processo de solicitação de crédito. Este dado reforça a percepção generalizada de que o custo do crédito ainda é um fator limitante para muitos solicitantes. Em segundo lugar, com 36,7% das respostas, está a demora no processo de aprovação, o que indica insatisfação com a agilidade das instituições financeiras nos processamentos dos pedidos. A exigência de garantias foi mencionada por 16,7% dos participantes, demonstrando que, embora não seja o principal entrave, ainda representa uma barreira para uma parcela relevante dos solicitantes. As opções “Falta de informação sobre linhas de créditos pendentes e” e “Outros” não foram selecionadas por nenhum dos respondentes, o que sugere que estes fatores têm menor impacto no contexto analisado (Figura 3).

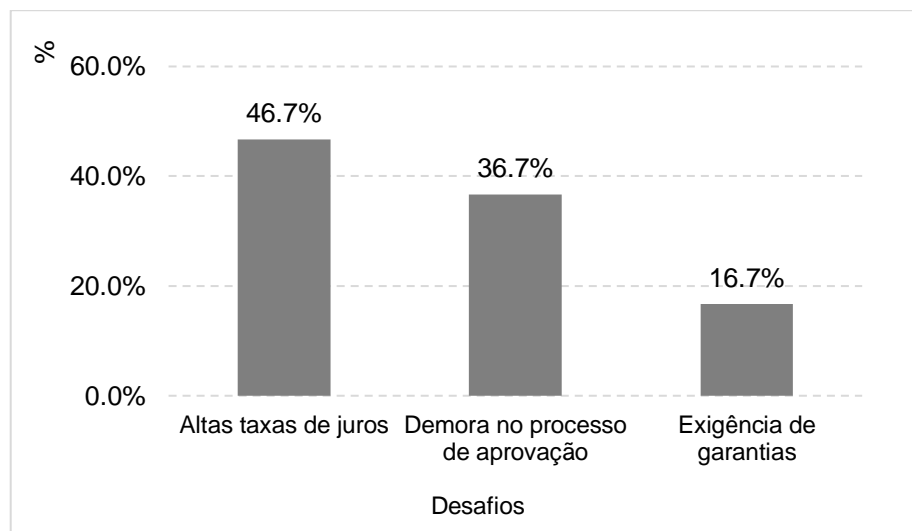


Figura 3 - Desafios enfrentados na solicitação do crédito.

Fonte: Elaboração própria.

Os dados revelam que 77% das empresas nunca tiveram um pedido de crédito recusado, enquanto 23% afirmaram já ter enfrentado uma recusa (Figura 4). Embora existam desafios identificados na

solicitação de crédito, como apontado anteriormente, a taxa de recusa ainda é relativamente baixa, demonstrando que, apesar das dificuldades no processo de solicitação, a maioria ainda consegue aceder ao crédito. Este resultado está em consonância com estudos que destacam a importância das relações de longo prazo entre empresas e instituições financeiras, as quais tendem a reduzir a assimetria de informação e a probabilidade de recusa de crédito (Berger & Udell, 1995). Gomes (2025), reforça a ideia de que a confiança institucional e a transparência contabilística desempenham papel crucial no processo de avaliação de risco e concessão de crédito.

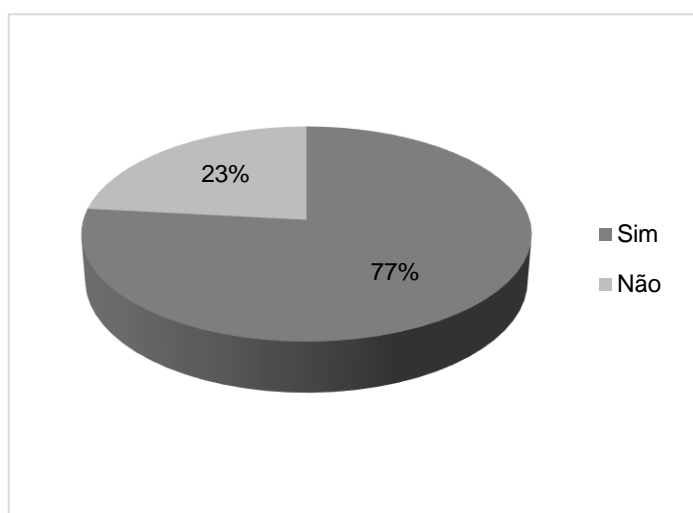


Figura 4 - Crédito recusado.

Fonte: Elaboração própria.

Conforme demonstrado na Figura 5, 53,3% (16 empresas) das empresas utilizam ambos os tipos de financiamento (interno e externo), o que sugere uma estratégia de diversificação das fontes de recursos. Isso reflete uma gestão financeira mais equilibrada, orientada para a redução de riscos e para a ampliação das possibilidades de investimento e crescimento (Silva & Pereira, 2018). O autofinanciamento, com 36,7% (11 empresas), é significativamente mais utilizado do que o financiamento exclusivamente externo. Isto indica que muitas empresas preferem utilizar recursos próprios, possivelmente para evitar endividamento ou manter maior autonomia e controlo sobre as decisões empresariais, conforme salientam Berger e Udell (1995) ao discutirem as preferências de financiamento das PME. Apenas 10% (3 empresas) das empresas recorrem exclusivamente a financiamento externo, o que reflete barreiras de acesso ao crédito, altos custos financeiros, ou uma cultura de aversão a endividamento. Tal resultado está em consonância com a literatura sobre restrições financeiras enfrentadas pelas PME, que frequentemente enfrentam dificuldades no acesso a recursos externos devido à assimetria de informação e à insuficiência de garantias reais.

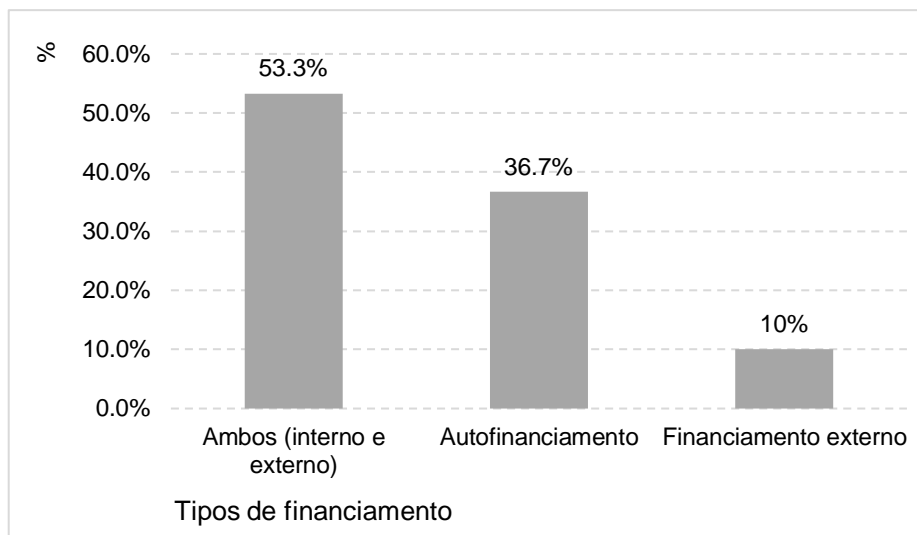


Figura 5 - Tipos de financiamentos utilizados pelas empresas inquiridas.

Fonte: Elaboração própria.

Na Figura 6 observa-se que das 30 empresas que responderam, 56,7% (17 empresas) optam por reinvestir os lucros como principal forma de autofinanciamento. Isso é uma estratégia de crescimento orgânico, em que os resultados positivos da própria operação são reaplicados no negócio, contribuindo para a sustentabilidade financeira e a redução da dependência de capital externo. Esta postura é coerente com o que referem Berger e Udell (1998), ao salientarem que o autofinanciamento é uma das principais fontes de capital para PME, sobretudo nas fases iniciais de desenvolvimento. Uma parcela significativa (40%) utiliza recursos provenientes dos sócios. Estes recursos ocorrem nos estágios iniciais da empresa ou em momentos de necessidade pontual, quando os sócios decidem injetar capital próprio para viabilizar operações ou projetos. Esta forma de financiamento interno reforça a literatura, que destaca a importância do capital dos proprietários como um sinal de comprometimento e confiança no negócio (Myers & Majluf, 1984; Silva & Pereira, 2018). Apenas 3,3% recorrem a familiares e amigos, o que indica que esse tipo de fonte informal é pouco comum ou utilizado como último recurso. Esta tendência está alinhada a estudos que apontam a preferência das empresas por fontes de financiamento mais estruturadas e menos pessoais, à medida que ganham maturidade e estabilidade financeira (Gomes, 2024).

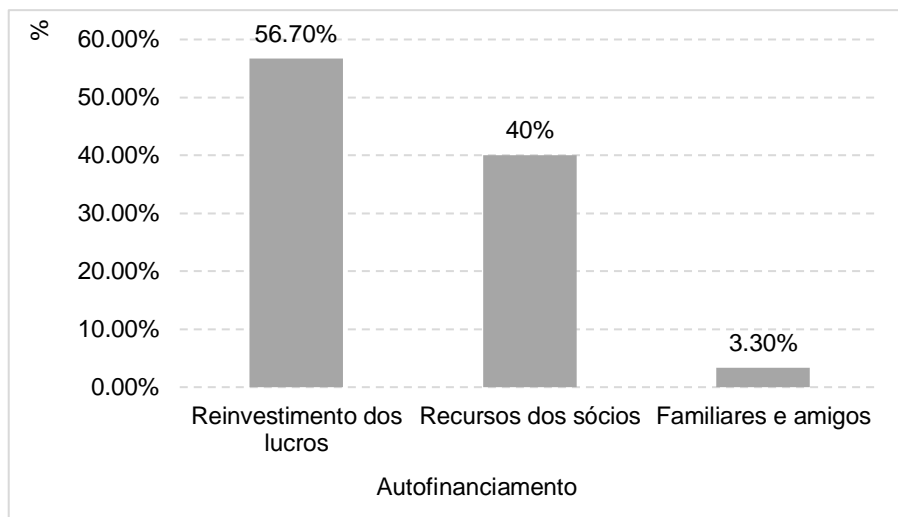


Figura 6 – Fontes de financiamento interno utilizado.

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com a Figura 7, 90% das empresas apontam a necessidade de financiamento voltada para novos investimentos, demonstrando uma orientação ao crescimento e expansão das operações. Estes resultados coincidem com Myers e Majluf (1984) que afirmam que a procura por financiamento externo tende a intensificar-se quando as empresas visam projetos de crescimento, especialmente em contextos de limitação de autofinanciamento. A tesouraria (56,7%) e o reforço de capital próprio (43,3%) também aparecem como demandas relevantes, refletindo a preocupação das empresas com a gestão de liquidez e a manutenção da solvência operacional, fatores considerados determinantes para a estabilidade financeira (Ross, Westerfield & Jaffe, 2010). Por outro lado, a amortização de dívidas (6,7%) e os projetos de internacionalização (10%) ocupam posições secundárias nas prioridades das empresas. Tal resultado pode ser explicado pelo perfil de micro e pequenas empresas predominante entre as empresas da amostra, as quais apresentam menor capacidade de endividamento e internacionalização (Silva & Pereira, 2018).

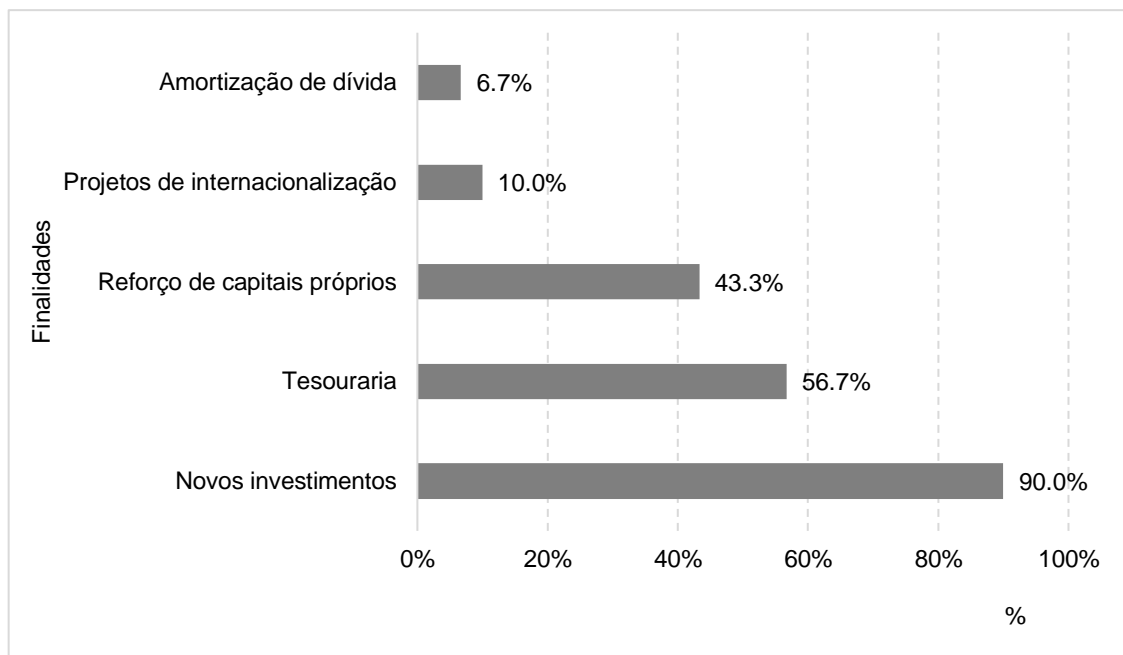


Figura 7 - Finalidade do financiamento empresarial.

Fonte: Elaboração própria.

A Figura 8 evidencia que a principal dificuldade identificada no acesso ao crédito é a exigência de garantias, apontada por 93,3% das empresas, confirmando que os bancos ainda baseiam a concessão de crédito em mecanismos tradicionais de mitigação de risco, como os colaterais. Berger e Udell (1995), destaca a exigência de garantias como um dos maiores obstáculos ao financiamento empresarial, especialmente para PME. As taxas de juro elevadas e a morosidade na resposta dos bancos também figuram como grandes obstáculos (ambos com 83,3%). Estes resultados evidenciam uma percepção crítica em relação à rigidez e burocracia do sistema bancário tradicional, o que pode estar a limitar o acesso ao crédito mesmo entre empresas com intenções claras de investimento. Outros fatores como a não renovação de crédito (20%) ou a ausência de relacionamento bancário (16,7%), evidenciam limitações adicionais que comprometem o relacionamento de longo prazo entre as empresas e o setor financeiro. Estes resultados sugerem que a relação bancária ainda é marcada por desconfiança e formalismo, o que, conforme Cunha e Ferreira (2021), dificulta a construção de parcerias sustentáveis e impede o fortalecimento da capacidade de investimento.

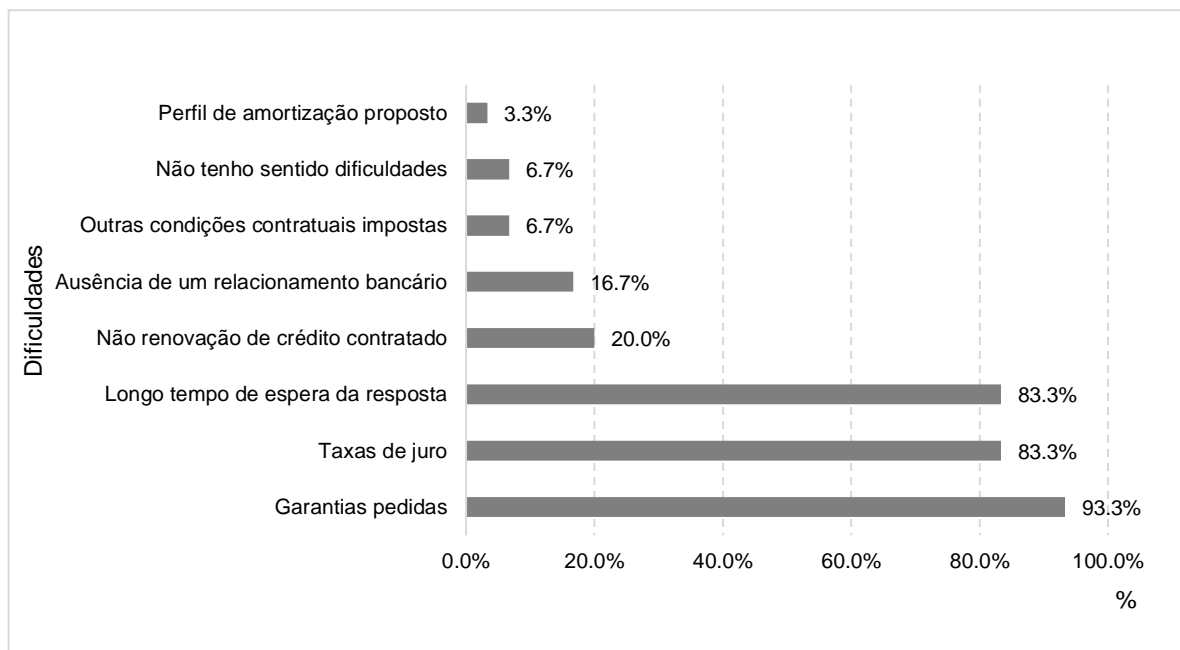


Figura 8 - Dificuldades identificadas no acesso ao crédito bancário.

Fonte: Elaboração própria.

A Figura 9 evidencia que o financiamento bancário de médio e longo prazo é o produto financeiro mais utilizado (50%), demonstrando uma dependência significativa do crédito bancário tradicional. Esse padrão confirma o que defendem Berger e Udell (1998) e Beck e Demirgüç-Kunt e Mak (2008), ao afirmarem que as PME continuam fortemente condicionadas ao financiamento bancário, enfrentando limitações no acesso a instrumentos financeiros alternativos. As livranças também se destacam como uma ferramenta amplamente utilizada (43,3%), refletindo a preferência por produtos convencionais e de fácil acesso, como já salientado por Silva (2018), que associa essa prática à estrutura tradicional dos mercados de crédito em economias em desenvolvimento. Por outro lado, instrumentos como *factoring* (10%), *leasing* (13,3%) ou os financiamentos públicos (16,7%) apresentam baixa representatividade, relevando a escassa diversificação das fontes de financiamento disponíveis às empresas. De acordo com Cunha e Ferreira (2021), esta limitação decorre tanto da burocracia dos sistemas financeiros como da falta de políticas de incentivo eficazes que estimulem o uso de produtos de crédito não convencionais. Estes resultados reforçam a ideia de que a estrutura de financiamento empresarial cabo-verdiana ainda é altamente concentrada no sistema bancário, com reduzida participação de alternativas externas ou inovadoras, o que pode restringir o crescimento sustentável das empresas.

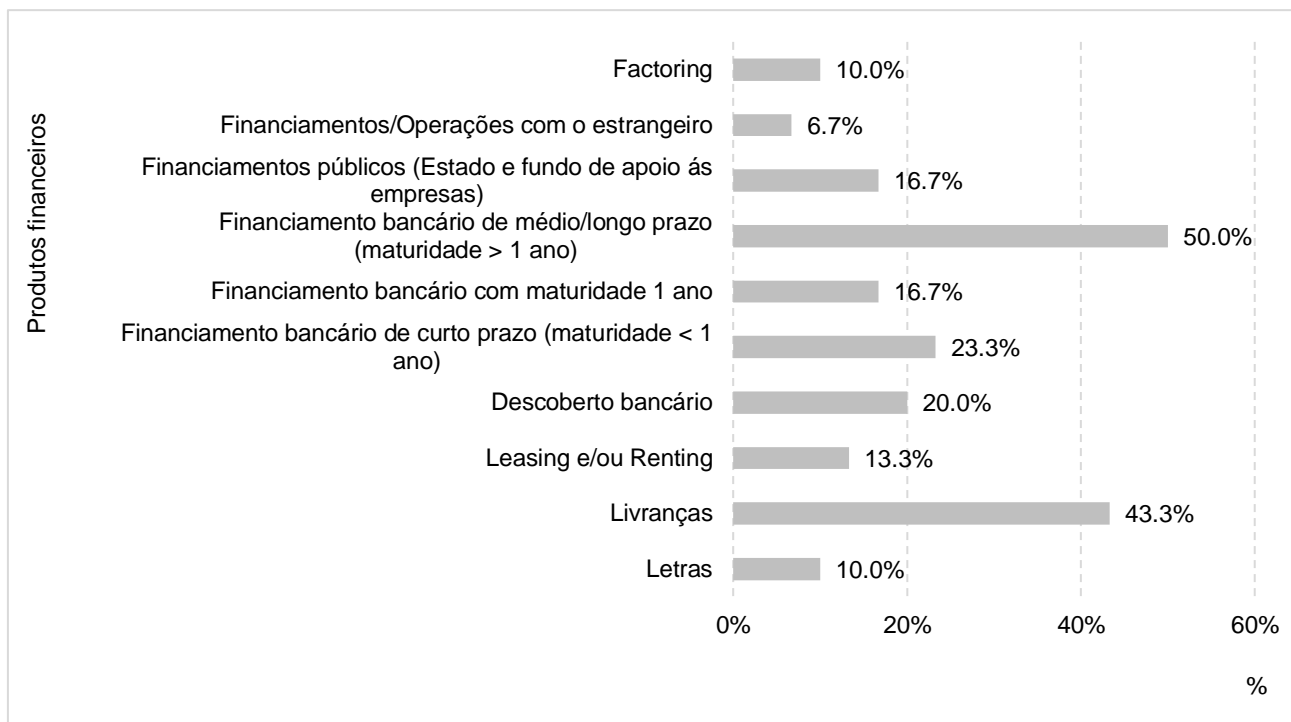


Figura 9 - Produtos financeiros utilizados pelas empresas.

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 5 apresenta a percepção das empresas em relação à relevância de diferentes tipos de financiamento. Os resultados mostram que os empréstimos de curto prazo (68% entre relevante e muito relevante), as garantias bancárias (71%) e a conta corrente (73%) são os instrumentos mais valorizados, destacando-se como os mecanismos de maior importância no acesso ao crédito. Tais evidências corroboram o que afirma Berger e Udell (1998), ao destacarem que as MPE tendem a recorrer prioritariamente a instrumentos de crédito de curto prazo devido à sua simplicidade operacional e menor exigência de colaterais.

O descoberto bancário também revela peso considerável (62% relevante ou muito relevante), embora com maior dispersão, visto que 26% o classificam como irrelevante, o que indica utilização pontual e dependente da relação de confiança com a instituição bancária. De acordo com Beck e Demirgüç-Kunt (2006), a informalidade da relação bancária e a burocracia associada aos limites de crédito contribuem para a baixa adesão a este tipo de produto em mercados emergentes. Por sua vez, instrumentos como *leasing/renting*, *factoring* e descontos de letras apresentam percepções mais equilibradas, com elevada presença de avaliações neutras (cerca de 24% a 29%), o que demonstra menor impacto na prática empresarial. Conforme Cunha e Ferreira (2021), esse comportamento pode estar relacionado com a pouca familiaridade das empresas com instrumentos financeiros alternativos e a preferência por soluções tradicionais de crédito. Por fim, os financiamentos/operações com o estrangeiro aparecem como os menos relevantes, com apenas 47% a classificarem-nos como relevantes ou muito relevantes, e 36% entre neutros ou irrelevantes. Esta tendência confirma a observação de Silva (2018), segundo a qual a baixa internacionalização e o pequeno porte das empresas locais limitam o uso de instrumentos financeiros mais complexos ou externos. Em síntese, observa-se que as empresas tendem a valorizar

mais os instrumentos de crédito direto e de fácil acesso (curto prazo, garantias e conta corrente), enquanto modalidades mais específicas ou ligadas a operações internacionais são percebidas como secundárias.

Tabela 5 - Grau de relevância atribuído aos produtos bancários.

Produtos bancários	Grau de relevância										Média	Desvio padrão
	Muito irrelevante		Irrelevante		Neutro		Relevante		Muito relevante			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
Conta corrente	1	3%	1	9%	3	15%	16	47%	9	26%	4,03	0,928
Descoberto bancário	0	0%	5	26%	9	15%	17	50%	4	12%	3,83	0,648
<i>Leasing e/ou Renting</i>	2	6%	1	6%	10	29%	15	44%	2	6%	3,47	0,937
<i>Factoring</i>	2	6%	2	6%	10	9%	14	41%	2	6%	3,40	0,968
Empréstimos de curto prazo	0	0%	0	0%	6	18%	19	53%	5	15%	3,97	0,615
Descontos de letras	2	6%	2	6%	10	29%	15	44%	1	3%	3,63	0,889
Garantias bancárias	0	0%	1	15%	6	18%	18	50%	5	21%	3,73	0,817
Financiamentos/Operações com o estrangeiro	3	9%	4	12%	8	24%	14	41%	1	6%	3,20	0,847
Média Global											3,66	0,831

Nota: n, n.º de observações; %, frequência relativa.

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 6 mostra que os fatores mais valorizados pelas empresas no processo de concessão de crédito são a taxa de juro e o tempo de resposta, ambos considerados muito importantes pela maioria das empresas (57% e 47%, respetivamente). Estes resultados confirmam que as empresas tendem a priorizar os elementos que afetam diretamente o custo do financiamento e a disponibilidade de recursos, corroborando a visão de Berger e Udell (1998), segundo a qual o preço e o volume do crédito são determinantes centrais nas decisões empresariais de financiamento. O montante aprovado, destacado por 33% das empresas como extremamente importante, surge numa posição ligeiramente inferior, indicando que, para a maioria das empresas, a rapidez e o custo de crédito têm maior peso do que o volume disponibilizado reforça a importância da agilidade e previsibilidade no processo de crédito. Tal situação é consistente com Cunha e Ferreira (2021), que apontam a morosidade dos procedimentos bancários como um entrave significativo ao acesso ao financiamento empresarial. As garantias exigidas, embora relevantes, apresentam perceções mais divididas: 57% consideram-nas moderadamente ou muito importantes, mas ainda há 20% que as classificam como pouco importantes. Esta ambivalência pode refletir tanto a necessidade de segurança por parte das instituições financeiras quanto a resistência das empresas à imobilização de ativos, que é um ponto já discutido por Beck, Demirgüç-Kunt e Maksimovic (2008) no contexto das restrições de crédito às PME. Por fim, as comissões e despesas aparecem como o fator de menor relevância relativa, uma vez que 33% das empresas as consideram muito importantes e 31% moderadamente importantes. De acordo com Silva (2018), esse comportamento é comum em mercados onde os custos administrativos têm menor peso comparativo face à taxa de juro e à liquidez disponível, reforçando a predominância de uma lógica de curto prazo na tomada de decisão financeira. Importa ainda referir que nenhuma empresa classificou qualquer fator como "Nada importante", o que indica que todos os aspetos analisados são percebidos

como relevantes no processo de concessão de crédito. Os resultados evidenciam que as empresas priorizam principalmente fatores que afetam o custo de crédito (taxa de juro), a disponibilidade de recursos (montante aprovado) e a agilidade no processo (tempo de resposta). A referência aos custos acessórios e às garantias exigidas como fatores menos decisivos deve ser entendida em termos relativos e comparativos. Embora estes elementos sejam considerados relevantes por uma parte significativa das empresas, os resultados indicam que apresentam médias inferiores e maior dispersão nas respostas quando comparados com a taxa de juro e o tempo de resposta. Tal sugere que, no processo de concessão de crédito, as empresas tendem a priorizar fatores que afetam de forma mais imediata o custo do financiamento e a rapidez no acesso aos recursos, relegando para um plano secundário os custos administrativos e as exigências de garantias, sem que estes deixem de ser considerados importantes.

Tabela 6 - Importância atribuída aos fatores de concessão de crédito.

Importância atribuída aos fatores de concessão de crédito	Grau de importância											Média	Desvio padrão
	Nada importante		Pouco importante		Moderadamente importante		Muito importante		Extremamente importante				
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%			
Taxa de juro	0	0%	1	3%	3	10%	9	30%	17	57%	4,40	0,800	
Comissões e despesas	0	0%	1	3%	9	31%	10	33%	10	33%	3,93	0,870	
Garantias exigidas	0	0%	1	3%	6	20%	12	40%	11	37%	4,10	0,830	
Montante aprovado	0	0%		3%	6	20%	13	44%	10	33%	4,07	0,810	
Tempo de resposta	0	0%	1	3%	7	23%	8	27%	14	47%	4,17	0,900	
Média global											4,13	0,842	

Fonte: Elaboração própria.

A informação apresentada na Figura 10 mostra que a maioria das empresas (53,3%) classificou o relacionamento com os bancos como “boa”, o que indica uma percepção positiva e funcional da ligação com estas entidades. Tal resultado indica que, apesar das dificuldades de acesso ao crédito já evidenciadas anteriormente, há um nível razoável de confiança e continuidade institucional entre as empresas e os bancos, o que é essencial para o desenvolvimento de parcerias financeiras sustentáveis. Cerca de um terço (33,3%) manteve uma posição neutra, o que pode refletir experiências medianas ou ausência de problemas relevantes, mas também ausência de valor acrescentado percebido. Conforme argumenta Berger e Udell (1998), a relação bancária é um fator determinante na redução da assimetria de informação e na melhoria das condições de crédito, contudo, a ausência de uma relação próxima tende a limitar esse ganho.

Apenas 11,4% classificaram o relacionamento como “má”, 1% como “muito má” e 1% como “muito boa”, o que evidencia que situações extremas, tanto de insatisfação quanto de excelência, são poucos frequentes na amostra. Este padrão está em linha com Cunha e Ferreira (2021), que destacam que, mesmo em contextos de elevada burocracia financeira, as MPE tendem a manter relações estáveis com as instituições de crédito devido à necessidade de acesso contínuo a serviços bancários básicos. De um modo geral, os resultados apontam para um relacionamento predominantemente positivo,

embora ainda marcado por dependência e baixa reciprocidade. Como refere Silva (2018), o vínculo empresa-banco em economias de pequena escala tende a ser mais instrumental do que colaborativo, com menor incidência de aconselhamento ou acompanhamento financeiro personalizado.

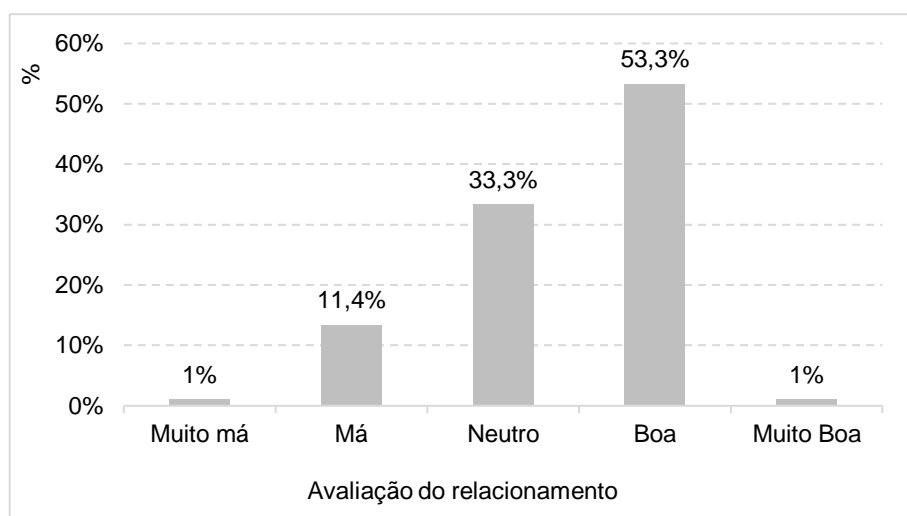


Figura 10 - Avaliação do relacionamento das empresas com as instituições bancárias.

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com os objetivos previamente definidos nesta investigação, procura-se identificar e analisar os determinantes do financiamento e os principais fatores que condicionam a concessão de crédito, bem como examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de crédito. Além disso, pretende-se avaliar a percepção das empresas quanto à importância atribuída aos critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras, caracterizar o relacionamento das empresas com o sistema bancário e analisar de que forma as condições de financiamento (prazo, taxa e garantias) influenciam as decisões de investimento empresarial.

O OE₁, que visava identificar os principais fatores que influenciam o acesso ao crédito, foi atendido através das percepções empresariais sobre os critérios de concessão utilizados pelas instituições financeiras, evidenciando a importância do histórico de crédito, das garantias exigidas e da saúde financeira da empresa como elementos determinantes no processo de decisão bancária (ver Tabela 4).

O OE₂, referente à análise das fontes de financiamento mais utilizadas, analisadas na figura 9, revelou que as empresas dependem fortemente de produtos bancários tradicionais, com destaque para o financiamento de médio/longo prazo e as livranças, confirmando o papel central do sistema bancário no apoio às atividades empresariais em Cabo Verde.

O OE₃, que foi analisado na figura 8, pretendia examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de crédito, mostrou que a exigência de garantias, as taxas de juro elevadas e a morosidade das respostas bancárias constituem os principais entraves, corroborando a percepção de que o sistema financeiro apresenta barreiras estruturais que limitam o acesso das PME ao crédito.

Relativamente ao OE₄, que procurou avaliar a percepção das empresas quanto à importância atribuída a diferentes critérios de concessão de crédito, verificou-se que fatores como a taxa de juro, o montante

aprovado e o tempo de resposta são considerados os mais relevantes, enquanto as comissões e despesas assumem menor peso decisório (ver Tabela 6).

O OE₅, centrado na caracterização do relacionamento das empresas com o sistema bancário, demonstrou que a maioria das empresas considera o relacionamento como "boa", revelando uma percepção globalmente positiva e estável das interações com as instituições financeiras, embora ainda marcada por desafios de confiança e flexibilidade (ver figura 10).

No que respeita ao OE₆ relativo à influência das condições de financiamento nas decisões de investimento, observou-se que a preferência por créditos de médio/longo prazo e por instrumentos de menor risco confirma que as empresas associam prazos e custos financeiros às suas estratégias de crescimento e estabilidade (ver Figura 9).

Em síntese, os resultados alcançados permitiram atingir integralmente os objetivos estabelecidos, fornecendo uma visão abrangente dos fatores que condicionam o financiamento empresarial e das percepções das empresas sobre o sistema financeiro cabo-verdiano. Na Tabela 7 apresentam-se os principais resultados obtidos para cada objetivo estabelecido.

Tabela 7 – Síntese dos objetivos específicos e os principais resultados empíricos do estudo.

Objetivos Específicos (OE)	Evidências Empíricas
OE1 – Identificar e analisar os determinantes do financiamento e os fatores que condicionam a concessão de crédito.	A análise revelou que o histórico de crédito, as garantias exigidas e a saúde financeira das empresas são os principais fatores considerados pelas instituições bancárias na decisão de concessão de crédito.
OE2 – Identificar e analisar as fontes de financiamento mais utilizadas pelas empresas.	Verificou-se que o financiamento bancário de médio e longo prazo é a principal fonte utilizada, evidenciando uma forte dependência das empresas em relação aos produtos financeiros tradicionais.
OE3 – Examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de crédito.	As maiores dificuldades identificadas foram as exigências de garantias, as taxas de juro elevadas e a morosidade no processo de aprovação, demonstrando rigidez e burocracia no sistema bancário.
OE4 – Avaliar a percepção das empresas quanto à importância atribuída aos critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras.	Constatou-se que as empresas atribuem maior importância às taxas de juro, à saúde financeira e ao histórico de crédito, refletindo uma percepção alinhada aos critérios tradicionais de análise bancária.

Tabela 8 - Síntese dos objetivos específicos e os principais resultados empíricos do estudo (cont.).

<p>OE5 – Caraterizar o relacionamento das empresas com o sistema bancário e o impacto percebido do crédito no seu desempenho empresarial.</p>	<p>Observou-se que a maioria das empresas mantém um relacionamento estável com as instituições financeiras, embora percebam limitações na flexibilidade e no acompanhamento pós-concessão do crédito.</p>
<p>OE6 – Analisar de que forma as condições de financiamento (prazo, taxa e garantias) influenciam as decisões de investimento empresarial.</p>	<p>Verificou-se que as condições de financiamento, nomeadamente prazos longos e taxas de juro acessíveis, influenciam positivamente as decisões de investimento e a sustentabilidade financeira das empresas.</p>

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 9 – Autores que corroboram os resultados empíricos dos OE

Objetivos Específicos (OE)	Evidências Empíricas
<p>OE1 – Identificar e analisar os determinantes do financiamento e os fatores que condicionam a concessão de crédito.</p>	<p>Smith (2020), Oliveira (2019)</p>
<p>OE2 – Identificar e analisar as fontes de financiamento mais utilizadas pelas empresas.</p>	<p>Pereira (2018)</p>
<p>OE3 – Examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de crédito.</p>	<p>Lee (2020)</p>
<p>OE4 – Avaliar a perceção das empresas quanto à importância atribuída aos critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras.</p>	<p>Costa (2019), Wang (2021)</p>
<p>OE5 – Caraterizar o relacionamento das empresas com o sistema bancário e o impacto percebido do crédito no seu desempenho empresarial.</p>	<p>Costa (2019), Lee (2020)</p>
<p>OE6 – Analisar de que forma as condições de financiamento (prazo, taxa e garantias) influenciam as decisões de investimento empresarial.</p>	<p>Smith (2020), Pereira (2018), Wang (2021)</p>

Fonte: Elaboração própria.

Conclusões, limitações e linhas de investigação futura

A presente dissertação teve como objetivo central analisar os determinantes do financiamento empresarial e os fatores que condicionam a concessão de crédito às empresas do setor privado em Cabo Verde, atendendo aos seguintes Objetivos Específicos: (OE1) identificar os fatores que condicionam a concessão de crédito; (OE2) analisar as fontes de financiamento mais utilizadas; (OE3) examinar as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no acesso ao crédito; e (OE4) avaliar a perceção das empresas quanto aos critérios de concessão de crédito pelas instituições financeiras; (OE5) caracterizar o relacionamento das empresas com o sistema bancário e o impacto percebido do crédito no seu desempenho empresarial; (OE6) analisar de que forma as condições de financiamento (prazo, taxa e garantias) influenciam as decisões de investimento empresarial.

O estudo desenvolveu-se em duas componentes complementares. A primeira consistiu numa revisão de literatura, que permitiu fundamentar teoricamente a investigação e contextualizar os determinantes do financiamento empresarial em economias em desenvolvimento. A segunda componente teve natureza empírica, baseada em inquéritos junto das empresas cabo-verdianas, permitindo confrontar os pressupostos teóricos com a realidade observada.

A análise da literatura evidenciou que o acesso ao financiamento constitui um fator determinante para a sustentabilidade e o crescimento das empresas, particularmente em contextos emergentes. As teorias de estrutura de capital, nomeadamente as abordagens *Trade-off* e *Pecking Order*, destacam a necessidade de equilíbrio entre capitais próprios e alheios e o impacto da assimetria de informação nas decisões de financiamento.

Identificou-se que a concessão de crédito é influenciada por fatores internos e externos às empresas. Entre os fatores internos salientam-se a rentabilidade, o histórico de crédito, a estrutura financeira e a qualidade da gestão; entre os fatores externos, destacam-se as condições macroeconómicas, as políticas de risco bancário e o quadro institucional (Smith, 2020; Oliveira, 2019). A literatura internacional e africana demonstra que as micro, pequenas e médias empresas enfrentam restrições significativas ao crédito, associadas à insuficiência de garantias, informalidade contabilística e custos de financiamento elevados (Costa, 2019; Johnson, 2021). No contexto cabo-verdiano, estudos prévios reforçam a relevância destas limitações, destacando a elevada concentração bancária e a fraca diversificação de instrumentos financeiros.

Para atingir os objetivos propostos, adotou-se uma abordagem mista, combinando revisão bibliográfica e análise empírica junto de empresas do setor privado em Cabo Verde. Esta abordagem permitiu confrontar os pressupostos teóricos com evidências concretas do mercado local, conferindo robustez às conclusões.

Globalmente, os resultados empíricos demonstram que as restrições de crédito derivam de fatores internos (dimensão, formalização e garantias) e de fatores institucionais e de mercado. Conclui-se que o fortalecimento institucional, a diversificação dos instrumentos de financiamento e a promoção da

literacia financeira são determinantes para melhorar o ambiente de crédito e fomentar o desenvolvimento sustentável do setor privado cabo-verdiano.

Apesar das contribuições, a investigação apresenta algumas limitações que devem ser consideradas:

- A amostra concentra-se exclusivamente em empresas do setor privado em Cabo Verde, restringindo a generalização dos resultados para outros contextos nacionais ou setoriais.
- A componente empírica baseou-se em perceções empresariais, as quais podem estar sujeitas a vieses de resposta.
- A disponibilidade limitada de dados financeiros detalhados impossibilitou análises quantitativas mais aprofundadas.

Para futuras investigações, recomendam-se:

- Ampliação do estudo a outros setores e países africanos, permitindo comparações regionais;
- Realização de análises longitudinais, avaliando a evolução do acesso ao crédito ao longo do tempo;
- Exploração de novas fontes de financiamento, como capital de risco, crowdfunding e micro-finanças;

Investigação do impacto de políticas públicas e programas de literacia financeira sobre a capacidade de obtenção de crédito e sustentabilidade empresarial.

Bibliografia

- Akinboade., O. A., & Kinfack, E. C. (2012). Regulation, Bank Supervision and Performance in Africa: Evidence from Nigeria. *African Development Review*, 24(4), 397-429.
- Alcarva, P. (2011). *O Guia Completo sobre A Banca e as PME*. Porto: Vida Economica Editorial.
- Almeida, E. J. (2014). *Financiamento das PME: Análise das empresas do Distrito do Porto*. Universidade Portucalense, Dissertação de Mestrado, Porto. Obtido de <http://hdl.handle.net/11328/1551>
- Análise dos critérios de concessão de crédito pelas empresas. (2019). *Editora Académica*.
- Antão, P., & Bonfim, D. (2008). *Decisões das Empresas Portuguesas sobre Estrutura de Capital*. Relatório de Estabilidade Financeira, Lisboa.
- BAD. (s.d.). *Banco Africano de Desenvolvimento*. Obtido de <https://www.afdb.org/pt/paises-africa-ocidental-cabo-verde/perspetiva-economica-de-cabo-verde?>
- Bae., K.-H., Kang., J.-K., & Wang, J. (2011). Employee Treatment and Firm Leverage: A test of the Stakeholder Theory of Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 100(1), pp. 130-156. Obtido de <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.10.019>
- Banco Bai Cabo Verde. (s.d.). *PIB cresce em 2022, em desempenho "histórico". Dívida pública baixa*. Obtido de https://www.bancobai.cv/noticias/pib-cresce-em-2022-em-desempenho-historico-divida-publica-baixa?utm_source=chatgpt.com
- Banha, F. (15 de dezembro de 2010). Empreendedorismo e seus Mecanismos de Financiamento. Obtido de http://www.gesventure.pt/newsletter/Info_n63.htm
- Barbosa., L., & Pinho, P. S. (2016). *Estrutura de financiamento das empresas*. Obtido de https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/re201601_p.pdf
- BCV. (2017). FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO E DA ECONOMIA .
- Beck., T., & Cull, R. (2014). SME Finance in Africa. *Journal of African Economies*, 23(5), 583-613.
- Beck., T., Demirgüç-Kunt., A., & Maksimovic, V. (2008). Different Financing Patterns Around the World: Are Small Firms. *Journal of Financial Economics*, 89, 467-487.
- Berger., A. N., & Udell, G. F. (1995). *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*. *Journal of Business* (Vol. 68).
- Bernanke., B. S., & Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *NBER Working Paper No. 5146*.
- Brealey., R. A., & Myers, S. C. (2006). *Principles of Corporate Finance*. Porto Alegre: Bookman.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. Oxford University Press, Oxford.

- Cardoso, V. H. (2013). *Teorias da Estrutura de Capital das Empresas: Uma aplicação às empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa*. Instituto Superior de Gestão, Dissertação de Mestrado em Gestão Financeira, Lisboa.
- Carreira, C., & Silva, F. (2010). Determinantes do acesso ao crédito bancário das PME em Portugal. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, pp. 1-2; 2-21.
- Castro., G., & Santos, C. (2010). Determinantes das Taxas de Juro e do Crédito. *Boletim Económico Primavera*.
- Castro., G., & Santos, C. (2010). Determinantes das taxas de juro e do crédito bancário.
- Costa, R. M. (2019). Critérios de concessão de crédito bancário e perceção das empresas. *Revista Portuguesa de Finanças*, 12(2), 45-63.
- Couto, G., & Ferreira, S. (2009). *Os Determinantes da Estrutura de Capital de Empresas*. Obtido de <https://repositorio.uac.pt/bitstream/10400.3/4833/1/Paper08-2009.pdf>
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). 4ª.
- Cunha., M., & Ferreira, L. (2021). *Financiamento e desafios das micro e pequenas empresas no contexto bancário africano*. (Lisboa): Universidade Católica Editora.
- Custódio., C., & Mota, A. (2012). *Finanças da Empresa: Manual de informação, análise e decisão financeira para executivos*. Bnomics.
- Degryse., H., & Cayseele, P. V. (2000). Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data. *Journal of Financial*, 9(1), 90-109.
- Delgado, J. A. (2020). *Determinantes Macroeconômicos do Crédito Malparado: Uma abordagem para os sistemas bancários de Cabo Verde e Maurícias*. Universidade de Cabo Verde. Obtido de <https://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/5002>
- DNOCP. (15 de 11 de 2024). Direção Nacional Orçamento e Contabilidade Pública. Obtido de https://www.mf.gov.cv/web/dnocp/contas-provis%C3%B3rias-do-estado/-/document_library/LbXpmlbuZxll/view_file/4942134?_com_liferay_document_library_web_portlet_DLPortlet_INSTANCE_LbXpmlbuZxll_redirect=https%3A%2F%2Fwww.mf.gov.cv%2Fweb%2Fdnocp%2Fcontas-provi
- Eça., J. P., Franzotti., T. D., & Valle, M. R. (2023). Relação entre Fontes de Financiamento e Estrutura de Capital de Grandes Empresas de Capital Aberto. *Revista Brasileira de Finanças*, 21(4), pp. 201-221. Obtido em 05 de setembro de 2025, de https://periodicos.fgv.br/rbfin/article/download/85587/83336/196645?utm_source=chatgpt.com
- Fonchamnyo., D. C., T. Anyangwe, N. N., & Dinga, G. D. (2023). Capital structure and financial sustainability: stakes of microfinance institutions in Bamenda, Cameroon. *Future Business Journal*, 9. doi:10.1186/s43093-023-00222-3

- Fowowe, B. (2017). Access to Finance and Firm Performance: Evidence from African Countries. *Review of Development Finance*, 7(1), 6-17.
- Freedom House. (s.d.). Obtido de <https://freedomhouse.org/country/cabo-verde>
- Freitas, F. J. (2015). *Financiamentos das pequenas e médias empresas*. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.22/7846>
- Friedman., B. M., & Kuttner, K. N. (1993). Economic Activity and the Short-term Credit Markets: An Analysis of Prices and Quantities. 24, pp. 193-284.
- Frommel., M., & Schmidt, H. (2006). *Bank Lending and Asset Prices in the Euro Area*.
- Gaspar, C. (Abril de 2014). Risco de Crédito – A Importancia da Gestão de Carteiras de Crédito, Inforbanca. 41-43.
- Gião, R. A. (2018). *Financiamento das PME – Estudo de caso à Gomes, Sobral & Filhos, Lda*. Tese de Mestrado, Instituto Politécnico de Setúbal – Escola Superior de Ciências Empresariais (ESCE). Obtido em 29 de Novembro de 2021, de <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/22379/1/Tese%20-%20Ricardo%20Gi%C3%A3o.pdf>
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (4^o ed.). São Paulo: Atlas.
- Goldsmith, a. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press. doi:978-0300011708
- Gomes, M. A. (2024). *Concessão de Crédito e Rentabilidade das Instituições Bancárias: O Caso de Cabo Verde (2005–2022)*. Instituto Politécnico de Santarém. Obtido de <https://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/5002>
- Hofmann, B. (2001). *The Determinants of Private Sector Credit in Industrialised Countries: Do Property Prices Matter?* Bank for International Settlements.
- Hoji, M. (2017). *Administração Financeira: uma abordagem prática* (8^a ed.). São Paulo, Atlas.
- INE, C. V. (s.d.). *Instituto Nacional de Estatística Cabo Verde*. Obtido de <https://ine.cv/>
- Islam., M. A., Khan., M. A., & Popp, J. (2021). *Financial development and economic growth in transitional economies: New evidence from panel data*. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* (Vol. 8). Obtido de <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no5.0043>
- Jorgenson, D. W. (2005). Capital Accumulation, Productivity and Growth. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 25-56. doi:<https://doi.org/10.1257/0022051053737844>
- Kashyap., A. K., Stein., J. C., & Wilcox, D. W. (1993). Monetary Policy and Credit Conditions: Evidence From the Composition of External Financ. 83, pp. 8-98.
- Khatib., A. A., Al-Tarawneh., A., & Hamed, M. (2023). *Causalidade não linear entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico: evidências da Síria usando redes neurais artificiais*. (Vol. 13). Obtido de <https://doi.org/10.1177/21582440231217871>

- Lee, S. (2020). Credit constraints and bureaucratic barriers in banking systems. *International Journal of Banking Studies*, 15(1), 67-84.
- Levine, R. (2004). *Finance and Growth: Theory and Evidence*. National Bureau of Economic Research (NBER). Obtido de <https://www.nber.org/papers/w10766>
- Lima, A. F. (2021). *A estrutura de capital das empresas em Cabo Verde: análise empírica segundo as teorias Trade-off e Pecking Order*. Instituto Politécnico de Bragança. Obtido de <https://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/24749>
- Mabandla., N. Z., & Marozva, G. (2024). Government Borrowing and South African Banks' Capital Structure: A System GMM Approach. 12(7). doi:10.3390/risks12070112
- Marconi, M. d., & Lakatos, E. M. (2017). *Fundamentos de metodologia científica* (8ª ed.). Atlas.
- Marques, R. C. (2016). *Fatores Relevantes no Relacionamento Banca–PME: Orientações para gestores de PME*. Tese de Mestrado, Universidade de Lisboa. Obtido de <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/12367/1/DMRCCM-2016.pdf>
- Martin., A., Pereira., E., & Silva, T. d. (2021). *Pilar de Competividade: Financiamento, Endividamento e Investimento das Empresas*. Gabinete da Estratégia e Estudos, Portugal. Obtido de <https://www.gee.gov.pt/pt/estudos-e-seminarios/competitividade-category/30980-pilar-de-competitividade-financiamento-endividamento-e-investimento-das-empresas>
- Matarazzo, D. C. (2003). *Análise Financeira de Balanços* (6ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Matias, A. B. (2007). *Finanças Corporativas de Longo Prazo: Criação de Valor com Sustentabilidade Financeira*. São Paulo: Atlas. Obtido em 1 de Janeiro de 2007
- Matos, J. A. (2001). *Theoretical Foundations of Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Mayungu, D. N. (2014). *A modalidade de financiamento das empresas nas províncias de Kwanza-Norte e Malanje: Angola*. Instituto Politécnico do Porto, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto, Portugal. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.22/4879>
- Merton, R. C. (1995). Functional Perspective of Financial Intermediation. *Financial Management*, 24(2), 23-41. Obtido de <https://ro.scribd.com/document/629104909/A-Functional-Perspective-of-Financial-Intermediation-Robert-C-Merton>
- (s.d.). *MINISTÉRIO DAS FINANÇAS DIREÇÃO GERAL DO TESOURO*. Obtido de <file:///C:/Users/tairi/Downloads/RELATORIO%20D%C3%8DVIDA%20IV%20Trimestre%202023.pdf>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment* (Vol. 48). Obtido de O Custo de Capital, o Financiamento Corporativo e a Teoria do Investimento no JSTOR

- Modigliani., F., & Miller, M. H. (1963). *Corporate Income taxes and the cost of capital: a correction* (Vol. 53). Obtido de O Custo de Capital, o Financiamento Corporativo e a Teoria do Investimento no JSTOR
- Moreira, E. A. (2019). *As microempresas e o acesso ao financiamento em Cabo Verde: uma abordagem ao financiamento alternativo*. Universidade de Cabo Verde. Obtido de <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/29388>
- Moreira, M. N. (2019). *Modelos de Financiamento Empresarial: O Financiamento das Pequenas e Médias Empresas (PME's) em Cabo Verde*. Tese de Mestrado, Instituto Superior de Gestão, Lisboa. Obtido em 3 de Novembro de 2021
- Mouton., M., & Pelcher, L. (2023). Capital structure and COVID-19: Lessons learned from an emerging market. *Acta Commercii*, 23(1). doi:10.4102/ac.v23i1.1125
- Munyanyi., M., & Odhiambo, N. M. (2024). *Financial development and economic growth in low-income nations in the SADC region*. *Journal of Risk and Financial Management* (Vol. 17). Obtido de <https://doi.org/10.3390/jrfm17030062>
- Myers, S. C. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147-175. doi:10.1016/0304-405X(77)90015-0
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- Neto, P. M. (2018). *Decisões de financiamento das pequenas e médias empresas familiares no decorrer do processo de sucessão*. UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR, Ciências Sociais e Humanas, Covilhã. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.6/7751>
- Obadire., A. M., Moyo., V., & Munzhelele, N. F. (2022). The determinant of African banks' capital structure: Basel III Accord or bank-specific factors? *Journal of Economic and Financial Sciences*, 15(1). doi:10.4102/jef.v15i1.742
- Oliveira, E. C. (2015). *Determinantes do Endividamento: Evidência Empírica para as Empresas do Santarém*. Instituto Politécnico de Santarém, Santarém. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.15/1289>
- OPAÍS.CV. (s.d.). Obtido de https://opais.cv/pib-de-cabo-verde-cresce-73-em-2024/04/04/2025/?utm_source=chatgpt.com
- Pereira, L. F. (2018). Fontes de financiamento empresarial e o papel do sistema bancário.
- Pereira, M. F. (2012). *Abordagem ao Risco de Crédito no Âmbito do Acordo de Basileia III em Portugal*. Dissertação de Mestrado, Porto.
- Petersen., M. A., & Rajan, R. G. (1994). The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49(1), 3-37.

- Ramos, L. M. (2008). *Estrutura de Capital e Determinantes nas Empresas de Cabo Verde*. ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa. Obtido de <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/2493>
- Relatório do estado da economia*. (2023). Obtido de <https://www.bcv.cv/SiteCollectionDocuments/2024/Relat%c3%b3rio%20Estado%20da%20Economia%202023.pdf>
- REMPE. (s.d.). *Regime Jurídico das Micro e Pequena Empresas*. Obtido de https://www.mf.gov.cv/web/dnre/legislacao/-/document_library/kawUcttkhMXD/view/65375
- Rosa, R. J. (2015). *Financiamento das Pequenas e Médias Empresas: O caso de Cabo Verde*. Instituto Politécnico de Setúbal. Obtido de <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/9443>
- Ross., S. A., Westerfield., R. W., & Jaffe, J. F. (2010). *Administração Financeira* (2ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Sampieri., R. H., Collado., C. F., & Lucio, P. B. (2013). *Metodologia de pesquisa*.
- Serra, J. (2017). FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO E DA ECONOMIA. *BANCO DE CABO VERDE*. Obtido de https://www.bcv.cv/SiteCollectionDocuments/Publicacoes%20e%20Intervencoes/Working%20Papers/Reflex%C3%B5es%20sobre%20Financiamento%20da%20Economia_VF_JS_Agosto2017%20H.pdf
- Silva, J. L. (2012). *Teorias da Estrutura de Capital das Empresas: Uma aplicação às empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa*. Universidade do Porto, Dissertação de Mestrado em Finanças, Faculdade de Economia.
- Silva, J. P. (2018). *Empreendedorismo e desenvolvimento económico em Cabo Verde: desafios e oportunidades*. Praia: Universidade de Cabo Verde.
- Silva, M. d., & Pereira, L. I. (2018). Os normativos contabilísticos e fiscal nos subsídios a ativos não correntes. *European Journal of Applied Business Management*, 4(3), 142-156.
- Silva., A. S., & Menezes, E. M. (2001). *Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação* (4º ed.). Florianópolis .
- Tavares., F. O., Pacheco., L., & Almeida, E. F. (2015). Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal. 50(2), pp. 254-267. doi:10.5700/rausp1198
- Trebicka., E., & Dervishi, D. (2024). *Financial development and economic growth: Exploring the impact of financial systems, stability, and institutional quality on economic performance*. Obtido de <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34227.02082>
- Tressel., T., & Verdier, G. (2014). Financial Globalization and Credit Constraints: Evidence from Latin American Firms. *IMF Working Papers*, 14-93.

- Varela, A. S. (2012). *Financiamento de pequenas e médias empresas (PME) e seu crescimento: O caso de Cabo Verde*. Universidade da Beira Interior. Obtido de <https://ubibliorum.ubi.pt/handle/10400.6/2922>
- Vieira, E. F. (2013). Determinantes da Estrutura de Capital das Empresas Portuguesas Cotadas. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, 1, pp. 37-51.
- Vieito., J. P., & Maquieira, C. P. (2013). *Finanças Empresariais*. Lisboa: Escolar Editora.
- Wang, Y. (2021). Bank lending criteria and firm perception in emerging economies. *Asian Finance Journal*, 14(2), 134-150.

1 2 3 4 5

Muito irrelevante Muito relevante

7. Qual é o maior desafio enfrentado na solicitação de crédito? *

Marcar apenas uma oval.

- Altas taxas de juros
- Exigência de garantias
- Falta de informação sobre linhas de crédito disponíveis
- Demora no processo de aprovação
- Outros: .

8. A empresa já teve um pedido de crédito recusado? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

Financiamento das empresas

9. A empresa recorre normalmente a qual tipo de financiamento? *

Marcar apenas uma oval.

- Autofinanciamento
- Financiamento externo
- Ambos

10. Em caso de autofinanciamento qual das opções que normalmente escolhe? *

Marcar apenas uma oval.

- Sócios
- Lucros obtidos
- Familiares e amigos

11. Quais os principais projetos/áreas para os quais tem sentido maior necessidade de financiamento? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Tesouraria
- Amortização de dívida
- Novos investimentos
- Projetos de internacionalização
- Reforço de capitais próprios
- Outra

12. Indique as três principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário. *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Taxas de Juro
- O perfil de amortização proposto
- A maturidade do financiamento proposto
- As garantias pedidas
- Não renovação de crédito contratado
- Outras condições contratuais indiretas
- Longo tempo de espera da resposta
- Ausência de um relacionamento de confiança com a entidade bancária
- Não tenho sentido dificuldades

13. Que produtos financeiros utilizam normalmente? Pode escolher mais do que uma opção. *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Letras
- Livranças
- Leasing e/ou Renting
- Descoberto bancário
- Financiamento bancário de curto prazo (maturidade < 1 ano)
- Financiamento bancário com maturidade 1 ano
- Financiamento bancário de médio e longo prazo (maturidade > 1 ano)
- Financiamentos públicos (Estado e fundos de apoio às empresas)
- Financiamentos/Operações com o estrangeiro
- Factoring

14. Qual a relevância que atribui, numa escala de 5 pontos, aos seguintes Produtos Bancários (Conta corrente, descoberto bancário, leasing e/ou renting factoring, empréstimos de curto prazo, descontos de letras, garantias bancárias, financiamento/operações com estrangeiro)? *

Avalie numa escala de 5 pontos onde: 1-Muito irrelevante; 2-Irrelevante; 3-Neutro; 4-Relevante; 5-Muito relevante.

Marcar apenas uma oval por linha.

1 2 3 4 5

Muito irrelevante Muito relevante

15. No acesso ao financiamento bancário, qual o grau de importância, numa escala de 5 pontos, que atribui aos seguintes atributos (Taxa de juros, Comissões e despesas, Garantias exigidas, Montante aprovado, Tempo de resposta)? *

Avalie numa escala de 5 pontos onde: 1-Sem importância; 2-Pouco importante; 3-Moderadamente; 4-Muito importante; 5-Extremamente importante.

Marcar apenas uma oval por linha.

1 2 3 4 5

Sem importância Extremamente importante

16. Como classifica o relacionamento, numa escala de 5 pontos, com as instituições bancárias? *

Marcar apenas uma oval.

- 1- Muito má
- 2- Má
- 3- Neutro
- 4- Boa
- 5- Muito boa

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pela Google.

Formulários