

Recebido em
21-11-2013

Mi

Ao

Banco Espírito Santo Angola

Att: Exmo. Sr. Presidente da Comissão Executiva Dr. Rui Guerra
etc PCA: Eng.º Paulo Kassoma
Luanda, aos 20 de Novembro de 2013

Assunto: Solicitação de informação referente à vossa carta datada de 5 de
Novembro de 13

Excelência,

Antes de mais, não gostaria de deixar de frisar o quanto me apraz colaborar e contribuir para tudo o que, no Vosso entendimento, possa ser útil ao Banco Espírito Santo de Angola, S.A., entidade que tive a honra de dirigir desde a sua constituição.

É também por força deste meu conhecimento da vida do Banco que os esclarecimentos que creio deverem ser prestados terão necessariamente de passar por um pequeno enquadramento histórico, a fim de poderem ser cabalmente compreendidos.

Ao longo de 11 anos o BESA soube afirmar-se como um banco líder no financiamento da Economia Angolana. De facto, , fruto de uma opção inicial ponderada pelos Accionistas e pela Administração, o BESA, foi de forma sistemática o banco que na última década mais contribuiu para o financiamento da Economia, quer ao sector privado quer ao sector público.

Essa aposta estratégica teve subjacente dois pressupostos base.

Em primeiro lugar, sempre existiu a convicção no Conselho de Administração do Banco, de que o banco, para além dos legítimos interesses privados, deveria também servir o país. Essa convicção, que foi desde o início partilhada com os seus accionistas, permitiu o financiamento ao estado quando foi necessário e imprescindível, bem



como o financiamento a vários sectores produtivos privados da economia, como a agricultura, pescas, mineração etc...

Em segundo lugar, observada a conjuntura macroeconómica existente ao tempo, caracterizada pela baixa das taxas de juro e a elevada concentração dos depósitos bancários, o BESA optou por se posicionar activamente na concessão de crédito.

Em retrospectiva, o BESA constituiu assim um caso de sucesso no financiamento da economia, sendo um exemplo ímpar em Angola, além do mais por ter conseguido obter *funding* internacional para o crédito concedido.

À luz deste enquadramento geral, importa agora dar conta das opções específicas assumidas pela Comissão Executiva, aprovadas pelo Conselho de Administração e validadas pelos accionistas do Banco.

No que respeita ao crédito concedido, e tendo em consideração a situação do país na primeira década do Séc. XXI, profundamente carente, em quantidade e qualidade, de infra-estruturas de natureza habitacional, industrial, comercial, etc., foi considerado fundamental o financiamento a projectos de natureza imobiliária. O BESA foi o principal financiador de muitos dos projectos imobiliários que nasceram e estão ainda a nascer em Luanda. Nesta área o BESA foi também inovador por ter lançado dois fundos imobiliários que igualmente contribuem significativamente para o desenvolvimento de projectos imobiliários.

Com esta actuação o BESA entrou numa área económica particularmente atractiva, não tendo deixado, ao mesmo tempo, de participar de forma activa na implementação da Estratégia do Governo e contribuir significativamente para a redução dos preços especulativos no mercado imobiliário.

Acresce ainda que esta aposta no imobiliário tinha a vantagem de compensar algumas das limitações do mercado de crédito, uma vez que existiriam, na lei, garantias reais associadas aos projectos.



Porém, se as oportunidades eram muitas, os problemas não eram menores.

Ao nível das limitações, importa referir as de natureza legal (dificuldades nos registos e formalização de hipotecas), as de natureza regulamentar (não reconhecimento de certas garantias ao nível do provisionamento e cálculo de capital), bem como as de natureza processual. Sobre esta última, e sendo Angola um mercado emergente, muito do processo de crédito foi criado e melhorado com a experiência adquirida ao longo dos anos, em grande parte devido a erros inevitavelmente cometidos (erros estes que, como é sabido, não foram exclusivos do BESA, antes tendo sido comuns a praticamente todas as instituições de crédito que, na primeira década deste Século, lutaram por uma quota do mercado bancário Angolano).

Por isso, a banca angolana em geral, e o BESA em particular, viram-se confrontados com a necessidade de ceder ao risco para crescer. E esta opção foi sendo ao longo do tempo ratificada, com votos de louvor, pelo Conselho de Administração e pelos Accionistas do Banco.

Qualquer interpretação da actuação da Banca Angolana deve pois ser feita à luz das circunstâncias da data da tomada de decisões, não se cedendo ao facilitismo de tentar criticar o passado pelo presente.

Não devemos esquecer que o presente é profundamente influenciado pela maior crise financeira que o mundo viu desde 1929, e que ninguém, em Angola, ou no estrangeiro podia prever.

Ainda assim aquelas mesmas opções justificaram lucros volumosos para a Banca Angolana em geral, e para o BESA em particular, nesses mesmos anos.

Naturalmente reconhecemos algumas limitações ao nível da concessão de crédito, como por exemplo no controlo da utilização dos fundos, bem como na monitorização (insuficiências da central de riscos). Estas limitações agravavam-se na fase de recuperação de crédito, com a falta de estruturas adequadas ao nível do banco e a falta de experiência ao nível judicial.



Em resposta a estas limitações, o BESA foi de forma sistemática introduzindo melhorias no processo de crédito. Foram estabelecidos procedimentos de fiscalização dos projectos financiados e uma parte significativa dos fundos passou a ser libertada por via de autos de medição, iniciaram-se reuniões de monitorização com as áreas comerciais e foi criado um procedimento de recuperação de crédito com a participação de um escritório de advogados. As primeiras experiências com os tribunais estão agora a decorrer, devendo os seus frutos ser colhidos apenas nos anos vindouros.

Sendo um repositório das boas práticas nesta área, esse processo de recuperação de crédito deverá ser consolidado e reforçado. Deverá igualmente ter a participação activa das áreas comerciais que devem ser as primeiras a responder pelo conhecimento dos clientes e pelo contacto com os mesmos.

Nesta matéria e indo directo à questão que se coloca, junto mapa anexo com a informação solicitada e que na actual situação foi a possível obter pela equipe que preparou esta resposta, com os meios que dispunha.

Chamo contudo a atenção para o facto de que, a maioria dos casos apresentados são do conhecimento das áreas comerciais do banco, da área de recuperação de crédito, sendo que muitos deles já foram contactados pelos advogados que estão a assessorar o BESA nessa matéria.

De qualquer forma, no espírito de colaboração que sempre mantive durante todo este processo e reitero, junto a minha contribuição para a solução dos problemas apontados.

Ficando a disposição de vossa Excelência para qualquer assunto julgado necessário, apresento os melhores e calorosos cumprimentos.


Álvaro Sobrinho