

Advogados bancários são tidos como “os carascos” na concessão de crédito



Aceder a um crédito bancário não é difícil para todos. Quem nunca ouviu falar de que os bancos costumam ligar para certos clientes, tanto os que possuem rendimentos médios e altos assim como empresários, questionando se precisam ou não de um crédito. Para os gestores bancários, os empréstimos são um óptimo negócio (lucrativo), mas, mesmo assim, os advogados bancários exigem religiosamente garantias

Advogados de vários bancos que operam no mercado moçambicano reconhecem que são muitas vezes tidos como “os carascos” que inviabilizam os negócios de concessão de crédito nas instituições financeiras a que estão afectos. Este juízo, decorre, do facto de, muitas vezes, o departamento comercial do banco ter pressa em autorizar um financiamento a um cliente, que, por vezes, não reúne garantias suficientes para o efeito.

A verdade é que a insuficiência de garantias ou de elementos que compõem uma garantia não constitui a principal razão para um banco chumbar a concessão de um crédito a certo cliente, no entanto, o impasse aparece porque os advogados procuram proteger o banco de um possível incumprimento nos reembolsos do crédito por parte do cliente.

Os advogados bancários ou financeiros, que manifestaram este sentimento durante uma mesa redonda, realizada esta semana, subordinada ao tema “Concessão de Crédito: Suficiência de Garantias”, sublinharam que os sectores comerciais dos bancos têm pressa de fechar os negócios e, muitas vezes, não avaliam as consequências que podem advir.

A ideia dos advogados das instituições financeiras é que tanto os contratos de concessão de crédito, assim como a constituição das garantias devem ser rigorosamente claros, precisos e as assinaturas necessárias, completas, de modo que em caso de incumprimento por parte do cliente nos reembolsos do empréstimo o banco esteja juridicamente protegido.

No geral, os advogados bancários queixam-se de insuficiência de assinaturas em

algumas livranças inerentes ao pedido de crédito de alguns clientes. É que alguns empresários são casados por comunhão de bens e, juridicamente, significa que as suas esposas ou maridos devem também assinar as livranças relativas aos empréstimos que pedem nos bancos. Na verdade, este exercício é considerado desnecessário e massudo por muitos homens de negócios, que justificam que as suas esposas não interferem nos seus negócios.

“Quando tudo corre bem, não há problemas, mas em caso de insuficiência de assinaturas, sobretudo quando se regista um impasse no que se refere aos reembolsos do cliente, as assinaturas acabam sendo um problema que recai do lado dos advogados”, realçou a jurista Lina Foutinho, da Direcção de Crédito do Standard Bank.

Fora os advogados de vários bancos

nacionais, o evento contou com a presença dos Presidentes dos Conselhos Executivos (PCE) do Millennium bim e Moza Banco, João Figueiredo e Ináete Merali, respectivamente. O convidado especial da mesa redonda foi o especialista português em matéria de produtos bancários, Pedro Santos. Refira-se que Pedro Santos é também advogado bancário e exerce a actividade há 20 anos.

O evento foi organizado pela empresa Furtado, Bikha, Loforte, Popat e Associados e de acordo com uma das representantes da instituição, Rita Furtado, os debates sobre questões ligadas ao sector financeiro deverão continuar nos próximos tempos, envolvendo outros profissionais do sector bancário nacional. ■

Especialista em crédito bancário sugere alteração da Lei de Terras

Pedro Santos é advogado bancário há 20 anos e é um especialista famoso em matéria de produtos bancários, sendo, por isso, também professor visitante em muitas instituições de ensino superior, em Portugal, onde dá aulas sobre a matéria. Santos avança algumas recomendações de modelos de financiamento que Moçambique pode adoptar, de modo a facilitar o crédito à maior parte da população, tendo também realçado a necessidade de alteração da Lei de Terras, a Lei N° 19/97, de 1 de Outubro, na perspectiva de a terra ser transformada num activo de garantia bancária

O especialista português em matéria de produtos bancários, Pedro Santos, considera que é preciso dinamizar o sector imobiliário em Moçambique de modo a que, a médio e longo prazos, os moçambicanos possam usar a terra como uma garantia para o acesso ao crédito. Santos falava à margem de uma mesa redonda realizada esta semana, em Maputo, sob o lema "Concessão de Crédito: Suficiência de Garantias". Eis os trechos mais importantes da entrevista que o advogado bancário concedeu ao "O País Económico", num encontro promovido pela Furtado, Bikha, Lóforte, Popat e Associados.

Até que ponto funcionaria a concessão de crédito a uma população ou a pequenas e médios empreendedores moçambicanos que na sua maioria não dispõe de garantias suficientes para oferecer a instituições financeiras?

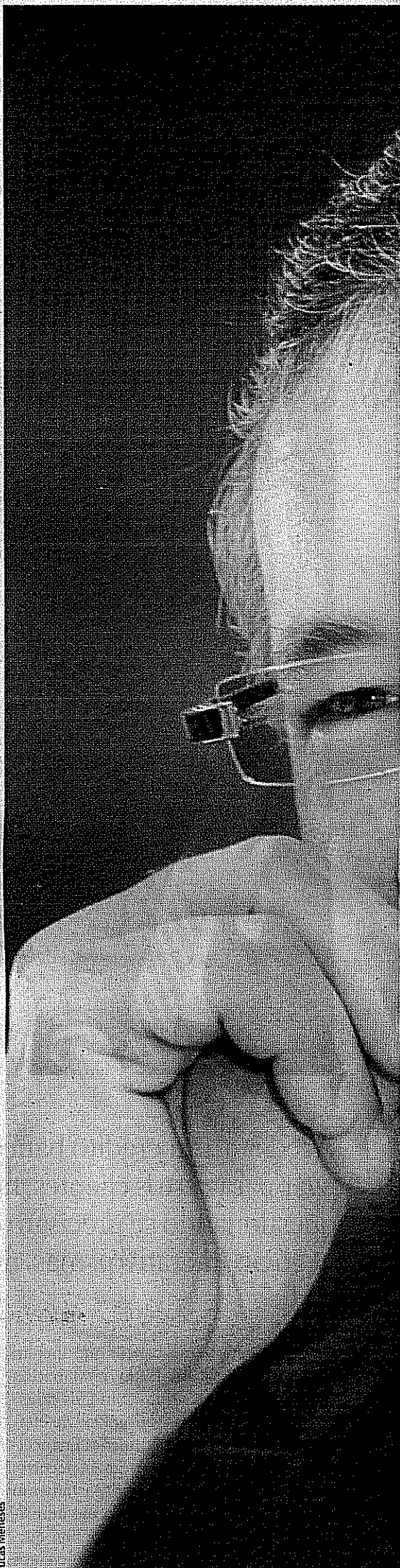
Conceder crédito não é apenas o tema das garantias. Em primeiro lugar, é preciso observar o próprio projecto que está a ser financiado e saber se ele tem viabilidade. Isto é, saber se esse projecto merece o apoio do banco, se reúne todas as condições em termos de sucesso económico, protecção

contratual, para permitir que a instituição financeira conceda o financiamento. Então, entramos depois no tema das garantias: evidentemente, temos garantias de carácter pessoal e de carácter real, nas quais o banco procura proteger a sua posição, no que respeita à aquisição e maximização de conforto. Por outro lado, as garantias servem para que o banco melhore o consumo de capital e crie menor dependência nos fundos que a instituição possui, na medida em que os créditos concedidos com benefícios de garantias contabilizam, no balanço do banco, de uma maneira mais benévola do que os créditos concedidos sem garantias. É evidente que numa economia como a moçambicana as garantias bancárias deparam-se com dificuldades acrescidas, porque é preciso financiar com o regime de propriedade de terras do próprio moçambicano e, adicionalmente, porque temos muitas pessoas e instituições que são pequenas e médias empresas ou pequenos e médios comerciantes que, muitas vezes, estão a iniciar a sua actividade económica. Neste contexto, o grande desafio é estudar a realidade do que acontece em termos de jurisdição relacionada ao financiamento bancário nos outros países do mundo, inclusive na região

Austral de África, com vista a adaptar à realidade específica moçambicana. Isto vai exigir alguma acção por parte de todos os juristas afectos ao sector bancário moçambicano, sobretudo os afectos a autoridade financeira (Banco de Moçambique).

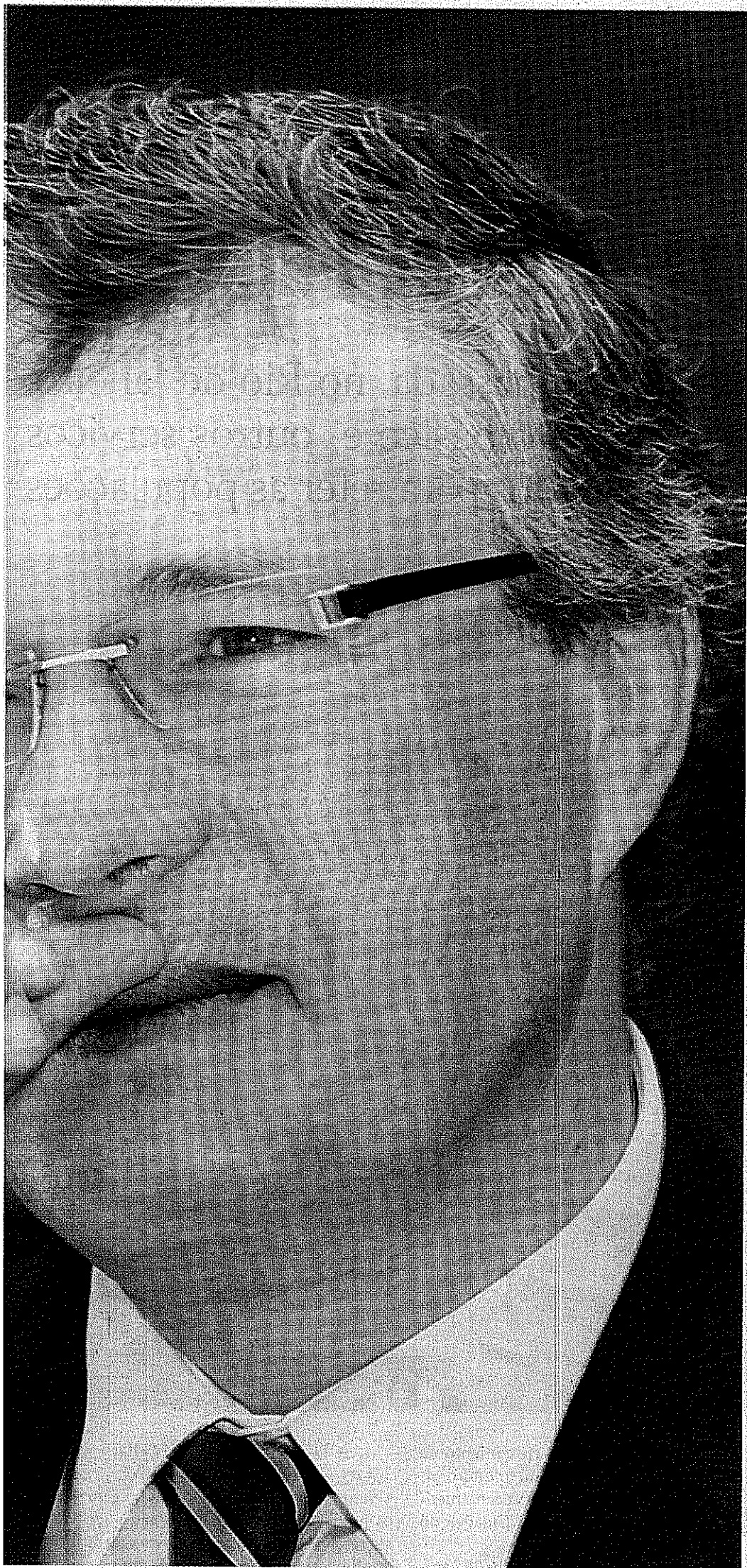
A questão das garantias no acesso ao financiamento não diz respeito somente às populações e às Pequenas e Médias Empresas, mas também a grandes empresas que, eventualmente, precisem de facilidades no acesso ao crédito...

É verdade. No que se refere aos grandes projectos e infra-estruturas o ideal é o financiamento através do "project-finance". O que é isto? O "project-finance" significa que todas as fases inerentes, por exemplo, à construção de uma estrada, ponte, baragem ou um edifício, são transformados em garantias. Quer dizer que os bancos podem encontrar protecção do crédito concedido nos donos da obra, através da mesma, ou através dos clientes que vão usar a infra-estrutura em causa no futuro. Há situações de Pequenas e Médias Empresas em que o banco concede crédito e acaba tendo um aval dos accionistas para acompanhar a vida da empresa, tendo, por esta via, uma lógica



de proximidade entre os clientes e o banco. Mas se for um grande projecto, o banco procura garantias nos activos relacionados com contratos de fornecimento, concessão, e nas licenças que existem.

Em Moçambique, a terra é propriedade do Estado e este facto é consubstanciado pela Lei de Terras, a lei 19/97 de 1 de



Não é desejável que os bancos fiquem com os imóveis (garantias) dos seus clientes e considere-se um mau negócio

ver incumprimento de contrato — portanto, tenho que ter o apoio da máquina judicial, para que a mesma funcione de forma certa, segura e célere — e, finalmente, uma vez executada a hipoteca é preciso ter um mercado para recolocar o activo à venda. Ou seja, eu (o banco) devo ter uma hipótese de revenda do activo no mercado. Este é um aspecto importante, porque tem de resultar da dinamização do mercado e da própria economia. É um desafio muito grande, mas que vale muito a pena lutar pelo mesmo, e no qual os bancos devem apostar nos próximos anos.

Referiu-se a dinamização do mercado imobiliário e no contexto moçambicano fala-se, na verdade, do crédito à habitação, ainda aquém de grande parte das populações devido às taxas de juro e outros condicionalismos proibitivos. Acha que há condições para falar de dinamização de um mercado imobiliário em Moçambique?

Vou-lhe dar um exemplo de Portugal, que nos últimos 20 anos o crédito à habitação teve grande importância. Portugal no contexto europeu é um país pobre e há 20 o era ainda mais. A generalidade das famílias portuguesas, através do endividamento junto à banca, conseguiu angariar fundos para construir ou comprar a sua própria casa. Portanto, posso imaginar que caso o sistema financeiro moçambicano torne acessível o crédito à habitação, muitas pessoas em Moçambique, inclusive os jovens, podem ter a possibilidade de construir ou comprar a sua própria casa. Daí para frente já se pode usar este imóvel como garantia para aceder a outros empréstimos. Entretanto, é necessário que os advogados que trabalham nos bancos locais participem na elaboração destes produtos, de modo que os modelos contratuais e o sistema de garantias estejam devidamente desenhados, seguros e reconhecidos pelo poder judicial.

Os bancos saem a ganhar quando hipotecam imóveis dos seus clientes caso os mesmos deparem-se com dificuldades para liquidar um empréstimo?

Não é desejável que os bancos fiquem com os imóveis (garantias) dos seus clientes e considere-se um mau negócio. Porque os bancos têm de reembolsar os seus depósitos e não vão devolver imóveis aos clientes que depositaram dinheiro. Portanto, o acti-

vo imobiliário para os bancos é apenas um meio de atingir liquidez, por isso que é importante que os bancos tenham a possibilidade, em caso de execução de hipoteca, de recrutar o activo no mercado.

Como é que funcionaria, no seu ponto de vista, o financiamento a uma população que se dedica ao trabalho informal, tomado em consideração que mais de 70% das pessoas que trabalham em Moçambique não têm emprego formal?

O tema do sector informal está ligado ao Estado, na medida em este deve controlá-lo. O sector informal não paga imposto e, por conseguinte, não contribui para economia do país. É evidente que os bancos podem contribuir também no que se refere à transformação deste tipo de economia para a formal. Devo dizer que não conhecia Maputo e quando cheguei reparei tantas agências de bancos. Então, isto quer dizer que estes procuram ir ao encontro dos sítios onde estão os seus clientes, incluindo os da economia informal.

Os balanços das instituições financeiras, aqui em Moçambique, revelam quase sempre lucros astronómicos e que chegam a atingir um crescimento de 500%. É normal que os lucros dos bancos atinjam estes patamares numa economia?

É normal desde que os bancos paguem impostos. Os lucros são bem vindos, porque são uma forma de contribuição para a sociedade. Em Portugal, estas questões sobre os lucros dos bancos também surgem por parte da imprensa, mas respondo sempre que os bancos são supervisionados por um banco central e estão, muitos deles, quotados em bolsas, o que significa que são transparentes. Os bancos e as empresas existem para dar lucros e não temos que ter nenhuma vergonha disto, até porque, ainda por cima, são também grandes empregadores.

Os dados apontam que a economia moçambicana é estável, para além de que o sistema financeiro apresenta um bom rácio de solvabilidade, na ordem dos 16%, e ainda por cima, estamos independentes há mais de 30 anos. Acha que é normal que as taxas de juro mantenham-se na ordem de 24%?

(Risos) Acho que aí há um tema que em Portugal tem funcionado muito ao seu favor. Como sabe, Portugal adoptou o Euro em detrimento do Escudo e como tal evitamos bastante inflação e desvalorização da moeda. Dois factores que condicionam seguramente muito as taxas de juro, porque o Metical não é uma moeda forte. No contexto africano e moçambicano, em particular, é preciso saber se algum dia poderá haver a criação de uma moeda única ao nível do continente. Que fosse o "Afro" ou outra designação qualquer. O grande desafio de Moçambique e demais países de África é de saber se existe uma forma supra nacional de controlar a desvalorização da moeda, na medida em que influi bastante na fixação das taxas de juros. 24% é de facto uma taxa a raiar o limite do possível em termos de uma economia. Pode ser visto (por outros) como um factor de dinamismo, mas eu diria que vale a pena controlar esta situação ainda mais.

Orlando Macuácuva

Outubro. Mas a maior parte da população e não só tem vastas porções de terra com valor económico e alguns círculos já defenderam que a terra pode ser transformada em garantia. Qual é a sua opinião, faz sentido um país como Moçambique transformar a terra em garantia?

A solução disto passa, sem dúvidas, por uma reforma legislativa e não só. Para que

os moçambicanos que têm terra possam ter capacidade de usá-la como garantia é preciso que haja dinamização do mercado imobiliário em Moçambique. Como fazer isto? Na minha perspectiva, como advogado de bancos ou financeiro, o importante é que eu possa, por um lado, tirar hipoteca sobre esses direitos e, por outro, colocar essa hipoteca, facilmente, em execução se hou-