

Administrador-executivo do Millennium bim



CEO TALKS | JANUÁRIO DA COSTA VALENTE JÚNIOR

“Queremos Ser o Banco Que Impulsiona a Economia Real”

Com percurso noutras instituições financeiras, o novo administrador executivo explica como pretende tornar o Millennium bim numa instituição com maior impacto na economia real

Texto **Pedro Cativelos** • Fotografia **Mariano Silva & D.R.**

Aos 39 anos, Januário da Costa Valente Júnior é um dos mais jovens administradores do Millennium bim e traz consigo uma visão de transformação para um dos maiores bancos do País. Com experiência em em várias instituições financeiras em Moçambique, o gestor aposta na especialização das equipas e no reposicionamento do bim como banco de referência para clientes corporativos.

Determinado a aproximar a instituição financeira às reais necessidades das empresas, defende soluções personalizadas e maior integração tecnológica. Nesta entrevista, fala sobre a sua trajetória, os desafios de liderança e a aposta no talento jovem moçambicano. Um

fundamental potenciar a infra-estrutura e o sector da energia, que são os motores que podem levar a economia a um novo patamar.

O meu primeiro desafio é formar uma equipa alinhada, capaz de partilhar uma visão comum e de a traduzir num apoio concreto à economia real. Queremos apoiar as empresas e toda a cadeia de valor. Muitas multinacionais que operam em Moçambique trazem uma expectativa de trabalhar com grandes *players* com quem já têm relação noutros países. Mas aqui a realidade é diferente.

Uma das vantagens que o Millennium bim tem é a confiança que conquistou ao longo destes 30 anos junto dos seus clientes, a sua vasta rede de balcões e o capital humano qualifica-

Entrei no bim a 24 de Março, data simbólica para mim por coincidir com o aniversário do meu filho. Esta escolha tem também um lado pessoal: o meu pai trabalhou no banco, pelo que me sinto a dar continuidade a um legado familiar.

Antes da minha entrada, muitos clientes corporativos viam o Millennium bim como um banco universal, mais vocacionado para o retalho. Mudar esta percepção é crucial. Queremos ser reconhecidos como o parceiro estratégico das grandes empresas, capazes de apoiar toda a sua cadeia de valor (fornecedores, colaboradores e operações).

Quando trabalhei noutra instituição financeira, era comum os clientes esperarem o mesmo nível de serviço de mercados internacionais e encontrarem de-

retrato de ambição e inovação que promete inspirar novas gerações no sector financeiro.

Começa agora o seu mandato: em termos estratégicos, qual é a sua visão para os próximos anos?

Estamos numa fase de transformação e queremos apostar fortemente nas pessoas. Queremos ser parte da transformação de Moçambique. O País tem um potencial enorme que não está ainda a ser aproveitado. Temos uma posição geográfica privilegiada, que nos dá vantagens competitivas para o *hinterland* e abre oportunidades de crescimento.

Gostaria de trabalhar próximo do Governo para criar condições que permitam dinamizar a economia. Para tal, é

do que possuí. Temos capacidade para responder às necessidades de todos os segmentos de clientes, de forma integrada e com valor acrescentado para a economia.

O que é que traz das suas experiências que quer implementar com a nova equipa?

Queremos tornar as equipas mais especializadas, pois as oportunidades de negócio são cada vez mais específicas. Para responder a esta realidade, estamos a preparar e a capacitar os colaboradores, segmentando o negócio por áreas estratégicas (infra-estruturas e energia, agricultura, sector público, entre outras) e formando profissionais dedicados a cada uma delas.

safios. No bim, conseguimos oferecer soluções consistentes e locais, mantendo padrões internacionais de qualidade. Estamos bem posicionados para sermos o banco de referência para o segmento corporate em Moçambique.

Por onde passará o crescimento?

Vamos concentrar-nos em energia, infra-estruturas e logística. Acreditamos que estes são os sectores que poderão transformar Moçambique num *hub* regional e criar valor para o desenvolvimento de outras áreas da economia.

Sem infra-estrutura e logística, o crescimento não acontece. Sem energia, não há capacidade de produção nem entrada de novos players globais. É crucial que o País consiga transformar recursos como gás, petróleo e minerais em receitas que financiem o desenvolvimento.

Mas, muitas vezes, as próprias empresas não se preparam para a relação com a banca, vendendo apenas como uma fonte de financiamento. Qual deve ser o papel de bancos sistémicos ▶▶

“Vamos concentrar-nos em energia, infra-estruturas e logística. Acreditamos que estes são os sectores que poderão transformar Moçambique num *hub* regional e criar valor”



**JANUÁRIO DA COSTA
VALENTE JÚNIOR**

Administrador-executivo do
Millennium bim

Bi

Administrador executivo do Millennium bim, é responsável pelo segmento *Corporate* e de Banca de Investimento. Com um mestrado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade Eduardo Mondlane, é licenciado em Gestão e Finanças pela PUC Minas (Brasil), com especialização em Liderança Executiva pela Universidade de Oxford, além de certificações internacionais em Análise de Crédito Comercial pela Moody's Analytics. A sua experiência passa por algumas instituições financeiras de renome, nas quais geriu uma carteira de mais de 1400 clientes. No bim, tem sido peça-chave numa nova lógica de abordagem do banco ao segmento *corporate*.



► **como o Millennium bim no crescimento real da economia?**

O nosso papel central na economia é actuar como parceiros estratégicos das empresas e não apenas como prestadores de serviços. O nosso principal foco é apoiar as empresas na sua organização interna, oferecendo-lhes produtos e soluções adaptadas. O banco não é sócio, mas um parceiro que financia apenas negócios com sustentabilidade própria, ajudando-os a estruturarem-se para um crescimento sólido. O verdadeiro desafio encontra-se nas pequenas e médias empresas, que precisam de apoio para se qualificarem como fornecedoras de grandes projectos. Por esta razão, geralmente começa-

“Precisamos de melhorar o ambiente de negócios, dar garantias aos investidores e transmitir confiança. Recursos existem, o que falta é acelerar a execução e garantir previsibilidade para que o sector privado possa investir”

mos com investimentos adequados que se vão ampliando à medida do desenvolvimento do próprio negócio. Apreciamos-nos que um dos principais desafios das empresas é a boa governação, incluindo uma contabilidade organizada, modelos de gestão transparentes e as certificações necessárias. Estes elementos são cruciais para que o banco tenha confiança nos negócios, uma vez que o dinheiro que emprestamos pertence aos depositantes e aos accionistas e deve ser aplicado com prudência.

Nos últimos 15 anos, a banca em Moçambique passou de uma abordagem tradicional para uma abordagem consultiva, exigindo que os profissionais analisem riscos e aconselhem



os clientes. O nosso papel pedagógico continua a ser fundamental. Ajudamos as empresas a profissionalizarem-se, oferecendo programas de apoio e pacotes para custear certificações com o objectivo de que possam aceder a financiamentos e integrar cadeias de valor internacionais.

Uma das grandes tendências, a nível global, é a procura por sustentabilidade e a transformação digital. O banco está num processo evolutivo também a este nível. Imagino que não seja directamente a sua área de actuação, mas queria perguntar-lhe: qual é o vosso

posicionamento em matéria de digitalização?

O Millennium bim, no domínio digital, é um dos bancos mais robustos e com grande capacidade de adaptação. Desenvolvemos produtos e soluções sob medida para as necessidades do cliente. Fomos pioneiros a introduzir o Host-to-Host, um sistema que integra o banco e as empresas, ajudando na contabilidade, reconciliação bancária, transferências e na monitorização em tempo real das operações. Esta solução foi inicialmente adoptada por multinacionais e, actualmente, é adaptada a vários sectores de actividade. Também nos destacamos no *mobile banking*. No ano passado ganhámos o prémio para a melhor *App* do

mercado. Um dos maiores diferenciais é a autonomia para desenvolver soluções locais adaptadas à realidade de cada negócio, o que nos torna muito mais ágeis.

E como está estruturada a agenda ESG (Environmental, Social and Governance) dentro do Banco?

O ESG é, hoje, um tema central em qualquer grande empresa que queira posicionar-se estrategicamente no mercado. Faz parte da cultura organizacional do Millennium bim e está alinhado com os padrões internacionais seguidos pelo Grupo Millennium BCP. Temos um gabinete dedicado à área de *governance*, enquanto a componente ambiental e social está integrada na área de responsabilidade social e de negócio. Financiamento verde é uma prioridade e queremos servir de referência para que outros *players* do mercado também se alinhem com as boas práticas internacionais.

Qual considera ser a principal diferença entre o bim e a concorrência?

O bim é um banco muito próximo da realidade moçambicana e esta é a nossa grande força. A cultura de Moçambique é relacional, os clientes gostam de sentir a presença do banco. Nos últimos meses, tive a oportunidade de ouvir os nossos clientes exprimirem como confiam no bim e gostam de trabalhar connosco. O desafio é aumentar a sofisticação dos produtos e capacitar ainda mais os clientes, com mais informação. Em termos de profissionais, temos uma equipa competente e dedicada, que entrega resultados. A proximidade com o cliente é o que nos distingue.

Em termos económicos, como vê o panorama actual e as perspectivas para os próximos anos?

Sou optimista em relação ao futuro de Moçambique. O País tem um enorme potencial de crescimento e acredito que a agenda do Governo está focada em concretizar essa transformação neste quinquénio. As reformas em curso, nomeadamente a digitalização de processos públicos, vão trazer mais clareza, eficiência e profissionalismo, reflectindo-se também no sector privado. Temos grandes oportunidades vindas dos megaprojectos de gás natural, que irão atrair investimentos adicionais e criar capacidade para desenvolver o turismo, a agricultura e os serviços. Precisamos de melhorar o ambiente de negócios, dar garantias aos investidores e transmitir confiança. Recursos existem, o que falta é acelerar a execução e garantir previsibilidade para que o sector privado possa investir. ►►



"A nomeação de um gestor externo para o Millennium bim foi um acto disruptivo. Acredito que a escolha demonstra a confiança no talento moçambicano"

► Tem 39 anos: sente-se jovem para este desafio?

Tenho consciência de que trabalho com executivos com 30 ou 35 anos de experiência no sector. Aprendo com eles todos os dias. Mas acredito no valor que trago, na experiência que acumulei e no que o mercado reconhece em mim.

O que aconteceu agora no bim foi disruptivo e mostra que o banco quis sinalizar ao mercado que está disposto a apostar em talento jovem moçambicano.

Está no Millennium bim, mas o seu pai já trabalhava no banco, como referiu. Serviu de inspiração?

Tenho uma ligação profunda com Millennium bim. O meu pai foi um dos trabalhadores fundadores, em 1995, e reformou-se em 2009. Cresci a vê-lo construir uma carreira brilhante na banca, o que me inspirou a seguir o mesmo caminho. Nos anos 2000, mudei-me para Maputo, terminei o ensino secundário e entrei na Faculdade de Economia, mas obtive logo uma bolsa para estudar

em Belo Horizonte, no Brasil, onde vivi entre 2006 e 2010 e trabalhei no Banco do Brasil, na área de *corporate*.

Ao regressar a Moçambique, iniciei a carreira no então Banco Único [actual NedBank], em 2011, e depois passei pelo Standard Bank e pelo Absa, participando em importantes processos de transformação e crescimento destas instituições. Nos últimos dois anos e meio, voltei ao Standard Bank, onde fui director para empresas internacionais, função que me abriu portas para integrar a Comissão Executiva do Millennium bim como sucessor do Moisés Jorge.

Este é um passo diferente na sua carreira, uma mudança significativa. Como vê esta nova etapa?

A nomeação de um gestor externo para o Millennium bim foi um acto disruptivo. Acredito que a escolha demonstra a confiança no talento moçambicano e o desejo de valorizar carreiras sólidas.

A minha vinda para o Millennium bim representa uma mudança. Ter esco-

lhido alguém de fora é um sinal de que o banco pretende evoluir e inovar. Senti que podia trazer uma nova visão, cultura e dinâmica para a instituição. O desafio foi deixar a minha zona de conforto para ter um impacto mais directo na economia. O Millennium bim é um dos maiores empregadores do País e senti que podia fazer a diferença no sector financeiro. O trabalho, embora exigente, é motivador e tem um impacto visível.

Que mensagem deixa aos jovens moçambicanos que ambicionam chegar a cargos de liderança?

Que é possível, mas nada acontece de um dia para o outro. Comecei a trabalhar aos 21 anos e fui construindo a minha carreira passo a passo, sempre a aprender e a preparar-me para quando surgisse a oportunidade certa. É importante respeitar o processo, ser curioso, aprender com tudo e com todos. A oportunidade vai chegar, mas é preciso estar preparado. Quando a minha chegou, estava pronto para assumir o desafio.

E onde se vê no futuro?

Sou jovem e tenho muito pela frente, quero ajudar o banco a tornar-se numa instituição de referência no segmento Corporate em Moçambique, a contribuir para o crescimento da economia e para o desenvolvimento das pessoas. O meu objectivo é que o mercado reconheça o bim como uma instituição que acrescenta valor e que inspira confiança. ■