

Lido na Comissão Parlamentar de Inquérito **Depoimento de Oliveira e Costa na íntegra**

27.05.2009 - 00h17

A descaracterização do que foi o BPN, tem sido a preocupação dominante da generalidade das pessoas que se têm pronunciado sobre o Grupo.

Mas há factos, não abordados ou deformados quando referenciados, que a terem tido o devido seguimento teriam transformado um problema, numa excelente solução para a generalidade dos accionistas e altamente vantajosa para os interesses do País.

Paradoxalmente foi um grupo de 10 accionistas e em particular o subgrupo dos 4 que, conscientemente, manipularam os factos para fazerem abortar as sucessivas hipóteses de venda do Grupo a entidades estrangeiras que reuniam as melhores condições para lhe dar uma forte dinâmica, quer através de novas iniciativas que preconizavam, quer otimizando a gestão de um i à vasto património que era preciso dinamizar.

Compreender-se-á melhor o sentido das minhas palavras e a dimensão do erro cometido, identificando e descrevendo as particularidades associadas a cada uma das entidades com quem se negociou.

No princípio de Agosto de 2007, deu-se a primeira manifestação de interesse, veiculada pelo Embaixador Muhaned F. El-Reshid, parente das famílias reais da Arábia Saudita e da Jordânia, em representação de interesses da família real da Arábia Saudita. Como não estava preparado nem mandatado para uma transacção desta natureza, manifestei disponibilidade para estudar a intenção, condicionada à prévia abordagem dos accionistas.

Depois de se ter acordado e dado início às transformações do modelo de governação do Grupo fui, em Setembro de 2007, confrontado com um vivo descontentamento por parte de um pequeno grupo dos principais accionistas, membros do Conselho Superior. Na sequência desta nova realidade solicitei, de imediato, um encontro informal com uma parte dos membros do Conselho Superior. Pretendia avaliar a situação para poder encontrar soluções para ultrapassar a crise que se me afigurava evidente estar a gerar-se.

A reunião teve lugar logo de seguida, foi longa, com alusões à imagem degradada do Grupo, mas pouco objectiva, embora se tivesse vincado o desconforto dos accionistas do Conselho Superior que consideravam insuficientes as medidas já tomadas e em curso de operacionalização.

Perante aquele quadro de descontentamento perguntei se estavam disponíveis para vender uma parte das acções, em ordem a recuperarem os valores investidos, mantendo as restantes caso quisessem continuar a usufruir do projecto. A hipótese não foi rejeitada, mas também não foi recebida com o entusiasmo que as circunstâncias faziam crer. Reconheceu-se, contudo, que o assunto era suficientemente sério para merecer aprofundamento, pelo que se marcou uma nova reunião informal, na qual devia estar presente a generalidade dos Conselheiros.

Nessa nova reunião ficou em aberto a venda parcial ou total e foi dada orientação no sentido de apresentar um potencial investidor credível. O preço por que estavam dispostos a vender era o de €3,2 por acção – sublinhei que tal preço de referência era exagerado, pois €3 por acção já seria um bom preço, acrescentando que a partir de €2,75 era mesmo de vender. Na altura ainda não sabia que tinham celebrado um acordo secreto de accionistas, inicialmente composto por 9 elementos e reforçado em Janeiro ou Fevereiro com o 10.º elemento, onde se previa o preço de €3,2 por acção, e que terá sido a causa da moderada manifestação de interesse da venda parcial a que anteriormente aludi.

Imediatamente a seguir à reunião fiz diligências no sentido de o Senhor Embaixador El-Reshid ser contactado para informar que estava em vias de poder dar expressão prática ao interesse que anteriormente havia manifestado em tomar uma posição como accionista do Grupo SLN. Estávamos no período do Ramadão, pelo que não foi possível obter a confirmação pretendida.

Por ter considerado que era preciso responder rapidamente à abertura dada pelos Accionistas Conselheiros e também por se me afigurar prudente não ficar dependente de um único interessado, procurei e consegui, através do Eng.º Carlos Pinto Ferreira, despertar o interesse da Carlyle, que sabia gerir fundos na ordem dos 100 mil milhões de dólares, e que tinha um relacionamento privilegiado com Angola.

Como o interesse, de princípio, foi prontamente acolhido e para que a intenção de venda fosse reafirmada, promovi que o Conselho Superior reunisse para poder apresentar o potencial adquirente. Assim aconteceu e, não obstante a credibilidade da Carlyle, foram levantadas algumas questões, designadamente associadas ao facto de os fundos investirem por prazos bem definidos, realidade que não correspondia aos interesses dos accionistas. Esclareci que esse problema não se punha pois os fundos têm regras próprias de saída, que podem não implicar compromissos com os accionistas vendedores. No caso do grupo SLN (BPN) esclareci que seria uma venda firme e definitiva, evitando entrar no cerne da operação por não me terem dado abertura para o fazer na fase inicial de manifestação de interesse.

Esta reunião do Conselho Superior iniciou-se de tal modo que receei tornar-se num fiasco mas, a partir de uma intervenção em tom moderado, do accionista Joaquim Coimbra, a aconselhar que a apresentação do grupo à Carlyle podia ser um bom princípio que não devíamos rejeitar, transformou em fácil o que estava a ser complicado. A autoridade que revelou perante os Conselheiros, silenciando-os, com um simples conselho, ao arrepio do tom crispado que grassava na sala, raiava o patológico. Não compreendi, mas acolhi com alívio.

À noite percebi quando li uma mensagem no meu telemóvel que dizia sensivelmente o seguinte: "Cilada que lhe estavam a fazer foi desmontada por uma ordem superior que mandou retirar da agenda do Conselho do BAI proposta aquisição posição BPN. Preste atenção Nunes/Coimbra".

Estava esclarecido o mistério. O accionista Coimbra que se havia mantido calado enquanto a truculência reinava, recebeu um aviso de mensagem que leu. Não dei importância porque era normal e, pouco tempo depois, falou nos termos já referidos.

Enquanto se preparava uma solução séria e de fundo para a SLN, o grupo dos 4, sob a liderança do conselheiro Coimbra e com a ajuda de Joaquim Nunes, estava a preparar o desmembramento do Grupo, que era a solução que mais lhes convinha. No percurso teve um revés de que se saiu airosamente, capitalizando a ideia de serenidade que procura cultivar. Mas deve ter jurado, perante os seus pares, que em breve se vingaria com muitos juros.

Este episódio que nunca consegui testar, pois o autor da mensagem não respondeu aos telefonemas que lhe fiz, foi implicitamente confessado quando Joaquim Coimbra declarou nesta Comissão de Inquérito que também tinha havido um banco angolano interessado em comprar o BPN, etc, etc..

Os Conselheiros concluíram então que não tinham objecções a que as negociações prosseguissem e que se fizesse a apresentação do Grupo à Carlyle conforme lhes havia explicado antes.

No dia seguinte dei nota ao Eng.º Pinto Ferreira da posição dos Conselheiros o qual promoveu imediatamente junto da Carlyle as diligências que entendeu. Mais tarde informou-me que iria ser enviado um guião com os aspectos que deveriam ser obrigatoriamente tratados na apresentação do Grupo. Informou ainda que brevemente viria a Lisboa uma delegação de alto nível da Carlyle, em data a fixar.

Enquanto decorriam estas negociações, o Embaixador El-Reshid retomou o contacto com o Grupo, reiterando o seu interesse em activar o processo. Dada a situação que se vivia, foi-lhe comunicado que nas semanas subsequentes à tentativa de contacto com ele, tinha surgido um novo interessado com o qual se estava a negociar, com prazos bem definidos, os quais se não fossem respeitados ficaríamos livres para retomar e aprofundar o seu interesse, explicação que mereceu o seu acolhimento.

A apresentação do Grupo à Carlyle, decorreu no dia 6 de Dezembro de 2007. Mereceu elogiosas referências verbais, confirmadas por escrito. Foi destacada a qualidade técnica da apresentação e o sentido profissional evidenciado pelos apresentadores, que haviam revelado um profundo conhecimento, designadamente nas respostas a questões não enquadradas no guião apresentação.

Para reforçar, sem equívocos, a continuidade do processo negocial solicitei uma reunião formal do Conselho Superior, a qual julgo ter tido lugar no dia 17 de Dezembro de 2007.

Nessa reunião, além de ter tratado de outros assuntos, fiz uma exposição sobre o modo como tinha decorrido a apresentação do Grupo à delegação da Carlyle, e a opinião muito favorável que nos tinha sido comunicada.

Entreguei cópia da documentação utilizada na apresentação.

Dei nota que a Carlyle pretendia realizar uma reunião de trabalho em Washington, em data próxima, que nos iria ser comunicada. Os accionistas Conselheiros reafirmaram o preço de € 3,2 por acção que pretendiam. Esclareci que a fixação do preço estaria sempre dependente da avaliação do Grupo a realizar pela Carlyle, através de um Banco de Investimento, cuja escolha deveria merecer o nosso prévio acordo.

Provavelmente, terei acrescentado que o preço não se afastaria muito das expectativas uma vez que a apreciação ao BPN – SGPS, S.A. que tinha sido objecto de atenção mais detalhada durante a apresentação suportava bem, em termos de transacção, os múltiplos correntes no mercado para estruturas equivalentes.

De qualquer modo, o preço final teria de ser sempre objecto de negociações específicas, tendo como referência o valor da avaliação por uma entidade independente, como estava, efectivamente, previsto.

Para dar consistência ao processo negocial solicitei ao Conselho Superior uma votação formal a mandar-me para prosseguir, em segurança, com as negociações. A proposta foi acolhida e aprovada por unanimidade.

A marcação da data da reunião em Washington foi-me dada pelo Eng.º Pinto Ferreira para uma segunda-feira às 10 horas – não posso, agora, precisar o dia do mês de Janeiro ou Fevereiro de 2008 – onde se encontrava já uma entidade envolvida no negócio e foi logo decidido que a delegação de Lisboa deveria partir no sábado precedente ao fim da tarde. Com a viagem marcada, na manhã de sexta-feira, véspera da partida, o accionista Joaquim Coimbra, em nome do Conselho Superior, deu ordem para cancelar a viagem, sem qualquer explicação para tal decisão. Vinquei que perante uma entidade com o relevo da Carlyle, as coisas não podiam ser assim tratadas. Era preciso apresentar uma razão forte e uma data alternativa. Obtive como resposta que era uma ordem que estava a ser dada, e lamentava que não tivesse compreendido que já não havia interesse na transacção.

Foi desta maneira, em total desprezo pelas centenas de accionistas, milhares de empregados e os verdadeiros interesses do País, que o Senhor Joaquim Coimbra se vingou do revés sofrido, de que há pouco dei nota aos Senhores Deputados, pelo facto de uma ordem superior, que não lhe era difícil adivinhar a origem, lhe ter retirado a oportunidade de dar início à destruição do Grupo SLN. Deve ter delirado de júbilo pelo duplo sucesso: por um lado, vingou-se de quem deu a ordem para não comprar o BPN, pois a partir do cancelamento do encontro de Washington, nem o BPN nem o resto; por outro lado mantinha acantonado o Oliveira Costa para, no momento oportuno, o cozinhar em banho-maria com o calor das notícias dos semanários e outros jornais criteriosamente escolhidos.

Ao admitir que seria este o procedimento expectável, não estou a fazer futurologia. Com efeito, num dos sábados precedentes, na sequência de informações recebidas, o Grupo iria ser mimoseado com notícias que me diziam leves mas incomodativas. Solicitei, por isso mesmo, um encontro com os accionistas conselheiros que estivessem disponíveis para nos reunirmos no sábado à tarde, a fim de se apreciarem as notícias de fim-de-semana e obter sugestões e

pensar em medidas para enfrentar a situação. Ao ler as notícias, na parte da manhã, verifiquei que não eram assim tão leves como me tinham feito crer, pelo que resolvi telefonar à empresa que cuidava da nossa imagem, até porque nada me tinha sido informado por eles. Falei com o Senhor Queirós, propondo-lhe que nos encontrássemos na tarde desse sábado. Quis logo começar a falar mas pedi-lhe para não continuar pois preferia falar ao vivo, caso lhe fosse possível, sugestão que aceitou.

Compareceram à reunião que tinha solicitado os Conselheiros Joaquim Coimbra, Almiro Silva e Eng.º Neves dos Santos, e iniciámos logo a nossa conversa com os jornais à nossa frente. Entretanto, chegou o Senhor Queirós e como os Conselheiros não estavam avisados, disse-lhes que tinha chamado o homem da Aximage e se não se importassem ele participaria na reunião, até porque lhe competia olhar pela nossa imagem. Com a concordância de todos fui chamá-lo ao gabinete ao lado e quando entrou, nem sequer foi preciso questioná-lo pois começou logo por dizer que quanto a notícias não havia nada a fazer – do ponto de vista dele claro – pois eram os accionistas que estavam a alimentar os jornalistas. O Senhor Joaquim Coimbra reagiu com indignação, dizendo que era preciso apurar quem estava a fazer isso! O Senhor Queirós apontou energicamente o dedo indicador para o Senhor Joaquim Coimbra e disse: - É o Senhor!... e olhe que os jornalistas nem me pediram segredo quanto à fonte.

Julgo que está tudo dito sobre quem e o que queria o accionista Joaquim Coimbra.

Retomando a questão do cancelamento da ida a Washington, só no começo da tarde dessa sexta-feira consegui entrar em contacto com o Eng.º Pinto Ferreira, que tinha desencadeado o processo e fazia parte da delegação, a informá-lo das instruções que tinha recebido. Perante tão insólita informação, perguntou-me se estava ou não mandatado para negociar e se tinha informado os Conselheiros das diligências feitas junto das autoridades. Respondi-lhe afirmativamente e quanto ao mandato facultei-lhe a acta do Conselho Superior, onde se expressa um mandato claro e sem qualquer limitação. Perguntou-me ainda, para poder informar a Carlyle, se tinha em mente desenvolver alguma diligência complementar que pudesse evitar a rotura do processo negocial. Disse-lhe que não, pois tinha acabado de receber, por correio anónimo, uma cópia do acordo secreto de accionistas que lhes dava o controlo maioritário do Grupo, e que interpretava aquela inesperada informação como um reforço da ordem para revogar o mandato de venda.

Na altura, a enorme pressão a que estava a ser submetido e com a saúde debilitada, por agravamento súbito das minhas fragilidades, não fui capaz de raciocinar com a desejável lucidez. Admiti, quando já era demasiado tarde, que aquela informação talvez tivesse sido facultada, não com a intenção que lhe dei mas, ao contrário, como um aviso para reagir, através de contactos individuais com alguns dos subscritores do acordo, e tentar, pelo diálogo, desactivar a sua coesão, que tinha lógica pois dentro do Grupo dos 10, havia o chamado Grupo dos 4, que liderava o processo de contestação.

As diligências junto das autoridades, que antes referi, diziam respeito aos contactos informais junto do Banco de Portugal, acerca da eventual transacção e também do conhecimento que havia sido prestado ao Governo quanto ao desenvolvimento que os adquirentes perspectivavam para o Grupo. Numa das actas que foram facultadas pelo Dr. Rui Machete aos Senhores Deputados, há uma expressa referência aos contactos com o Governo.

Na terça-feira da semana seguinte, o Eng. Pinto Ferreira deu-me nota sumária da perplexidade com que a Carlyle recebera a informação de que a deslocação havia sido cancelada, pois estavam a empenhar-se vivamente dado o interesse que o projecto lhes merecia e por saberem que a operação era acarinhada pelas autoridades.

Com tão desacreditado desfecho, julguei que a Carlyle não mais aceitaria novos contactos, com o Grupo SLN, mas não foi isso que aconteceu.

Algum tempo depois – já eu tinha cessado funções no Grupo – tomei conhecimento da iniciativa de Joaquim Coimbra, que antes havia provocado a rotura das negociações, no sentido de procurar alguém que lhe apresentasse o Eng.º Pinto Ferreira com o objectivo de o convencer a promover a reaproximação à Carlyle.

Não conheço detalhes, mas a versão transmitida a esta Comissão de Inquérito pelo accionista Joaquim Coimbra não passa de uma construção mental em que é perito. A verdade é que o processo foi efectivamente reaberto, aparentemente com o argumento de que se trataria de negociações directas com os accionistas maioritários.

Embora essa ligação pudesse ser directa, não dispensava a intervenção activa das estruturas do Grupo que teriam de se empenhar na preparação das respostas aos questionários técnicos complexos e, seguramente, muito mais refinados e profundos do que os utilizados na primeira fase, não só por força da crise internacional que começava a ganhar contornos preocupantes, mas também pelo despontar da desarticulação que o Grupo começava a evidenciar. Certamente para dar expressão prática aos trabalhos que era preciso desenvolver, o então Presidente do Grupo – Dr. Abdool Vakil – terá estabelecido contacto com alguém de cá ou do Grupo Carlyle, mas parece ter sido prontamente desautorizado por Joaquim Coimbra, que o terá proibido de fazer qualquer contacto sem o seu prévio conhecimento.

Foi-me dado conhecimento, por uma entidade que participava no processo, pouco depois de este ter sido reaberto, para estar preparado pois teríamos de conversar sobre o modo de enquadrar o Banco Insular sem prejudicar o processo negocial.

Não posso garantir que os factos tenham ocorrido exactamente deste modo, mas o importante não é a exactidão da forma como decorreu a abordagem mas sim as suas consequências, decorrentes da ausência de condições para dar as respostas pretendidas pela Carlyle, pois o Grupo já andava à deriva. Num derradeiro esforço, pelo menos de aparente boa vontade, a Carlyle decidiu enviar uma delegação a Lisboa, mas impondo a presença do accionista Joaquim Coimbra.

No dia e hora aprazados, estava-lhes reservado aquilo que terá sido a última deselegância para com eles, pois Joaquim Coimbra faltou, alegando indisponibilidade para vir a Lisboa, por estar ausente em Coimbra numa acção política coma Dr.^a Manuela Ferreira Leite.

Tenho sérias dúvidas sobre as verdadeiras intenções desta iniciativa do accionista Coimbra. Como era acusado de ter promovido o boicote da iniciativa Carlyle, deve ter admitido que promovendo, por iniciativa própria, o reatar das negociações, podia redimir-se desse facto, mas já certo de que estaria condenada ao insucesso por incapacidade do Grupo, nas condições em que se encontrava, poder dar resposta ao exame que iria ser feito, muito mais exigente, até por natural decorrência da mudança de administração. Acresce que a base de informação estava a alterar-se, tomando impossível manter a coerência com a informação anteriormente facultada à Carlyle, pois a informação a alterar tinha sido objecto de tratamento autónomo e sem a intervenção da Carlyle.

O objectivo final terá sido o de obter uma manifestação de desinteresse formal da Carlyle que não ocorreu por não lhe terem facultado meios de apreciação. Este facto impediu-o de poder dizer, abertamente, que a Carlyle nunca teria passado de uma miragem.

O seu regresso, sem os efeitos que terá imaginado, foi uma vitória de Pirro que levou o carimbo da ausência do "maestro" que só serve para engrossar o dossier das suas deselegâncias!

Nunca mais se ouviu falar da Carlyle...

A rejeição da solução Carlyle pelo Grupo dos 10, ou tem contornos psicóticos, sem os poder validar por não dispor de conhecimentos técnicos para tal, ou foi conduzida com reserva mental por saberem que o património do Grupo era, àquela data, em termos globais, e numa base consolidada, superior às insuficiências que se apontavam. É neste quadro de referência que admito ter sido criada a convicção de ser uma oportunidade para gerir a situação em favor de quem entre eles, de per si ou em conjunto, tivesse capacidade financeira disponível e/ou potencial para obter financiamento a fim de, com um novo gestor, reorientar o grupo, ainda que desactivando algumas áreas de negócio em condições de servirem os interesses específicos.

Pelas declarações do Dr. Cadilhe a esta Comissão de Inquérito, parece evidenciar que a sua influência junto do grupo dos 10 se começou a formar pouco depois de ter sido convidado para presidir à SLN. Na verdade, em dado momento da sua exposição disse: "Antes de eu aceitar, tendo eu recusado convites que me fizeram ao longo desse semestre, como contei já, apareceu uma dessas propostas dizendo, insistentemente, que tinham de falar comigo. Mas falar comigo para quê, se eu não sou nada nem ninguém no Grupo SLN? A origem era árabe".

O que esperavam que o Dr. Cadilhe lhes dissesse? Aceitar o desafio era pôr em causa a disponibilidade mental que tinha, como adiante demonstrarei, para aceitar o cargo e expor 2 ou 3 accionistas que mais o apoiavam a uma discussão que iria evidenciar as clivagens que na altura se faziam sentir no Grupo, quando todos fossem confrontados com a bondade da proposta que teriam de apreciar. Era uma situação não compaginável com a superior inteligência do Dr. Cadilhe que, aliás, resolveu a questão com a simplicidade de lhes lembrar que nada era no Grupo SLN. Mas sublinhou que a origem era árabe. Eu acrescento que era efectivamente árabe, conduzida pelo Embaixador El-Reshid, que por carta de 10 de Abril de 2008 se disponibilizou, caso a operação avançasse, para transferir € 300.000.000 para aumento de capital do Banco Insular.

O Dr. Cadilhe ao recordar os contactos que tinha havido para negociar o Grupo ignorando a Carlyle, tem uma leitura que poderia qualificar mas, na dúvida, prefiro não a fazer. É que, ainda como simples convidado foi informado, por uma via paralela, das negociações com a Carlyle e do modo como tinham decorrido, incluindo o cancelamento, in extremis, da viagem a Washington. Recebeu também a documentação de apresentação do Grupo, que tinha sido considerada pelos técnicos da Carlyle como muito positiva. Não percebeu, ou não quis perceber, o sentido por que lhe foi prestada tal informação.

Eu próprio, uns tempos antes da Assembleia Geral de Maio, telefonei ao Dr. Cadilhe a perguntar se as insistentes referências na imprensa de que iria ser o futuro Presidente do Grupo SLN eram verdadeiras; e se fossem, entendia que antes de se comprometer definitivamente, era importante e útil ter uma conversa comigo e prontifiquei-me para ir, imediatamente, onde ele quisesse. Agradeceu mas não deu qualquer saída. Só na véspera da Assembleia que o elegeu é que me telefonou a dizer que tinha aceite o cargo. Ok, disse eu! Tenho pena que não me quisesses ter ouvido. Um dia arrepende-te-ás.

Eventualmente reforçou as suas exigências junto do grupo dos 10 e ganhou a convicção de que teria uma excelente oportunidade profissional, enquanto os elementos mais activos do Grupo dos 10, – com o accionista Queiroga Figueiredo, segundo a informação disponível, a revelar-se como o mais influente na aposta do Dr. Cadilhe – reforçavam a sua ideia de que a estratégia de boicote à venda do Grupo era o caminho certo, pois até já tinham um Presidente de prestígio.

A interpretação que se avança é consistente com a preparação pela equipe do Dr. Cadilhe do Plano de Revitalização do BPN para apresentação ao Governo e com outros factos de que é exemplo a rejeição da proposta do Professor Orlando Lourenço para adquirir a área dos espumantes, alegadamente por já estar comprometida, não se sabe como, uma vez que não tinha havido qualquer concurso para além do anúncio geral na internet. Mas, tempos depois da referida recusa o accionista Joaquim Coimbra informou o presidente da Câmara de Lamego que ia ser o dono da Raposeira. A área da saúde tinha, igualmente, o mesmo destinatário que admito, em face da evolução do sector e da conjuntura desfavorável, se tenha vindo a desvanecer.

Como tinha bem presente a complexidade do Grupo e a noção da mais que previsível degradação da situação económica mundial, sempre considerei ser impossível arranjos internos que pudessem vir a ter sucesso, independentemente da personalidade e das qualidades técnicas de um gestor, ainda que fosse experiente e credenciado em micro-economia, decidi continuar a tentar promover a venda do Grupo.

A solução da Arábia Saudita continuava em aberto e depois de uma avaliação com o Senhor Maurice Pernin (Director reformado da UBS) que era o elemento de ligação ao Embaixador El-Reshid e à Sociedade de Advogados Jurilis (Lisboa), igualmente envolvida na aproximação ao

representante dos interesses da Arábia Saudita, concluiu-se que era de relançar a iniciativa, pois estava confirmadamente em aberto, através das conversas regulares mantidas entre o senhor Maurice Pernin e o Embaixador El-Reshid.

A viagem a Londres foi acertada entre os 3 e o encontro teve lugar, culminando a reunião com a fixação das condições da oferta que se traduzia em €2,75 por acção, com base nos estudos anteriormente efectuados, suportados no relatório de Contas de 2006 e informações complementares que anteriormente haviam sido facultadas. A oferta era firme e sem lugar a "Due Diligence".

Para que pudesse ser efectuada uma consulta prévia junto do Banco de Portugal foram, para o efeito pedidos e facultados os elementos considerados indispensáveis.

A proposta com os elementos de informação disponíveis foi, informalmente, apresentada ao Banco de Portugal. Se a proposta fosse aceite pelos Conselheiros, seria apresentado imediatamente o pedido oficial, conforme acordado na reunião informal.

Habilitado com os elementos que acabo de referir, solicitei, pelo telefone, um encontro com os accionistas Conselheiros o qual foi aceite e teve lugar no Hotel Sheraton.

Julgo que com a presença de 8 Conselheiros, expus a proposta nas linhas gerais, elucidando ainda da disponibilidade dos investidores para fazerem no BPN depósitos de grande vulto. O preço por acção era de €2,75.

A reacção foi muito negativa por considerarem o preço insuficiente face àquilo que sempre tinham desejado. Sublinhei que as condições do mercado se tinham alterado de forma significativa e continuava a degradar-se muito rapidamente, pelo que a oferta de €2,75 por acção, sem haver lugar a "Due Diligence", era uma oportunidade provavelmente irrepetível.

Destaquei ainda que as negociações com a Carlyle, que tinham deixado cair, em condições penosas para a boa fé negocial, previam uma avaliação do Grupo por um Banco de Investimento internacional credenciado e, portanto, não era seguro que o preço final tivesse atingido os valores que pretendiam. A oferta que estava em apreciação correspondia a uma avaliação do Grupo na ordem dos 1.300 milhões de Euros – que, perante a situação mundial, em constante degradação, podia ser considerada de muito boa. Ao recusarem aceitar uma proposta que lhes proporcionava mais valias de milhões de Euros, estavam a trocar uma operação certa com pagamento a pronto, pela incerteza de um futuro já tão vacilante.

Replicaram que não estavam disponíveis para vender por vender e que se havia interessados é porque reconheciam o valor do Grupo e as suas potencialidades. De qualquer modo o preço oferecido não correspondia às expectativas que tinham.

O Accionista Avelino Silva foi mesmo ao ponto de dizer: "isso é uma proposta insultuosa que serve os seus interesses e não os nossos e digo-lhe mais, eu por mim não me importo de perder tudo, o que quero é vê-lo na cadeia".

A análise racional dos factos, com a devida ponderação de toda a envolvente económica interna e externa, devia sobrepor-se à turbulência das emoções. Naquele dia fiquei convicto que sem uma transacção, estávamos a caminho do colapso inevitável do Grupo, ideia que lhes expressei com vivacidade.

A reunião terminou em alvoroço!

Impunha-se, apesar de todo aquele cenário desolador, fazer uma nova insistência, mas sem a minha intervenção directa. Na segunda feira seguinte fui ao escritório da Sociedade de Advogados Jurilis para lhe dar nota do modo como decorrera a reunião e a solicitar-lhes uma nova diligência junto do Senhor Embaixador El-Reshid com vista a uma eventual melhoria da proposta. Na sua opinião essa tentativa era arriscada, pois havia indícios de que os resultados do Grupo em 2007 não favoreciam uma tal diligência e faria recair sobre nós uma eventual rotura negocial. Por isso, disponibilizaram-se os advogados a solicitar um encontro com os

Conselheiros com o objectivo de lhes reapresentar a proposta, sem referir que seria exactamente a que já conheciam, mas que seria enriquecida com os argumentos da sua experiência negocial com o Embaixador El-Reshid.

O pedido para se reunirem foi aceite e o encontro com os accionistas do grupo dos 10 teve lugar no Hotel Corinthia, no dia 22 de Abril de 2008.

Dois advogados da Sociedade de Advogados Jurilis (Drs. Leonel Gaspar e Adriano Ramos Paiva) fizeram uma explanação da proposta pondo em evidência os argumentos que entenderam adequados, mas os Conselheiros insistiram no preço de E 3 por acção. Foi-lhes explicado que tentar melhorar a proposta era um risco que não devia ser corrido, pois obrigaria a apresentar o Relatório e Contas de 2007 que, como sabiam melhor do que ninguém, iria pôr em causa o preço de € 2,75 e não melhorá-lo.

Não obstante tudo o que lhes havia sido explicado e o risco que se corria com a apresentação do Relatório e Contas de 2007, aliás, ainda não estava disponível, mantiveram a atitude irredutível.

Se é assim que querem – destacaram os advogados da Jurilis –, iremos fazer uma diligência e esperamos ter uma posição de princípio dentro de 48 horas. Mas solicitaram desde logo que lhes fosse facultado o Relatório de 2007, mesmo sem a apreciação dos Auditores, pois ver-se-ia mais tarde se o parecer dos Auditores influenciava ou não as contas provisórias.

Não foram precisas 48 horas pois no dia seguinte, em resultado das explicações dadas ao telefone ao Embaixador El-Reshid, ficou assente que a revisão do preço poderia ocorrer, após apreciação do Relatório de 2007, mas prevendo-se, desde logo, que tal revisão, não excluía a redução do preço, no caso de a análise a efectuar às contas de 2007 apontasse nesse sentido.

Na carta enviada, em 24 de Abril, ao accionista Fernando Cordeiro, propunham-se as novas condições de fixação de preço, que se transcrevem:

(...)

4 No entanto, e não obstante a crise internacional, particularmente severa no sector financeiro, o nosso Ex.mo Cliente aceita a eventual revisão do preço das acções, até um acréscimo máximo de 5% (cinco por cento), sob a condição de nos respectivos contratos de compra e venda ficar retida a verba correspondente a 10% (dez por cento) do valor da transacção até à disponibilização das contas de 2007, devidamente certificadas (isto é, mesmo antes da assembleia-geral).

5 Na eventualidade de haver lugar ao reajustamento do preço em função da variação dos resultados que se vierem a apurar no exercício de 2007, relativamente aos obtidos em 2006, os contratos a celebrar devem prever uma variação positiva ou negativa do preço inicialmente proposto de até 5% (cinco por cento), em consonância com a variação positiva ou negativa dos resultados que vierem a ser certificados, e na mesma proporção.

Esta carta foi entregue, via fax, ao accionista Fernando Cordeiro, a quem foi de novo solicitado a rápida disponibilização do relatório e Contas de 2007, ainda que na versão não auditada.

O modo como decorreu a reunião no Hotel Corinthia e a evidente frieza sentida no contacto telefónico após a remessa da carta, em que se informou que a revisão do valor das acções era equacionável, levou a Sociedade de Advogados a considerar que estava em curso a reedição da tática do silêncio que fizera abortar a solução Carlyle.

A esta carta nunca foi dada qualquer resposta.

Não obstante o incompreensível silêncio, a Sociedade de Advogados Jurilis, na sequência de uma deslocação que havia feito a Londres numa última tentativa para reatar as conversações, enviou, em 12 de Maio uma segunda carta ao Senhor Fernando Cordeiro, solicitando urgência na entrega do referido Relatório e Contas de 2007.

Nove dias depois, a 19 de Maio de 2008, foi-lhe endereçada uma terceira carta, que se transcreve:

Lisboa, 19 de Maio de 2008

Ex.mo Senhor Fernando Cordeiro

Na sequência da nossa carta de 12 de Maio de 2008, o nosso Cliente, sua Alteza H. E. El-Reshid, continua muito interessado na compra das acções da SLN, SGPS, S.A. e SLN-Valor, SGPS, S.A., persistindo na concretização da transacção.

Reiterou esta manhã o pedido de lhe ser presente o Relatório e Contas de 2007, a fim de poder mandar analisar as alterações de resultados, comparativamente com os dos anos de 2005 e 2006.

Peço, nestas circunstâncias, a V. Exa. na qualidade de representante do grupo maioritário de accionistas, o favor de informar esta Sociedade de Advogados se mantêm interesse no prosseguimento das negociações.

Apresento a V. Exa. os meus melhores cumprimentos,

C. C.: Banco de Portugal e Ex. mo Senhor Dr. Abdool Vakil

Estas duas últimas cartas – a última das quais transcrita – mereceram o tratamento da primeira, isto é, silêncio, revelador de unilateral e total ausência de interesse por parte do Grupo.

A total ausência de reacção mostra que o Grupo dos 10 já tinha decidido, entre si, que não estavam disponíveis para vender as acções, mas sem se quererem comprometer com um não formal, eventualmente para evitar conflitos com os restantes accionistas. É que o acordo secreto de accionistas celebrado entre si, conjugado com as regras dos direitos de preferência, determinaram o bloqueio às transacções de acções pelos accionistas minoritários, situação que não se afigura ser, do ponto de vista jurídico, pacífica.

A remessa das cartas via fax, a última das quais com conhecimento ao Banco de Portugal, teve precisamente em vista deixar uma prova oficial, demonstrável. Foi o primeiro "carimbo" a perturbar o silêncio, para os efeitos que vierem a ser tidos por convenientes.

É importante insistir que sempre que se reuniram os documentos base que sustentavam a legitimidade e credibilidade dos potenciais adquirentes, houve o cuidado de, informalmente, os apresentar ao Banco de Portugal com o carimbo de recepcionado para se apurar se havia alguma contra-indicação, permitindo-me prosseguir as diligências com segurança e não deixar espaço para que o Grupo dos 10 pudesse invocar, a qualquer tempo, falta de credibilidade dos adquirentes.

Está amplamente documentado que um pequeno grupo de accionistas impediu a transacção do Grupo SLN, nas duas oportunidades anteriormente descritas. Estão, igualmente, indiciadas as motivações que não afastam razões económicas, precipitadamente ponderadas pela predisposição mental de uma doentia atitude persecutória contra o Oliveira e Costa que a tudo, no seu entendimento, se devia sobrepor.

Como a acção se desenrolou em circuito fechado, dentro do grupo dos 10, era importante evidenciar, de entre eles, quem foram os protagonistas determinantes, mas não é prudente fazê-lo desde já. O Dr. Cadilhe, que poderia ter tido uma acção moderadora, preferiu silenciar o que sabia e, mesmo quando solicitado a intervir optou, comodamente, por lavar as mãos como Pilatos.

Viciados nas suas lucubrações, esqueceram-se das centenas de outros accionistas, dos milhares de colaboradores e da realidade do País que precisa mais de iniciativas criadoras de

riqueza do que de sentimentos de vingança redutora que, neste caso, custou milhares de milhões de Euros, que se queimaram numa fogueira intoxicante, criando um mar de injustiça irreparável, enquanto a outra justiça que buscavam tinha meios próprios para ser evidenciada e avaliada por quem tem poderes para o fazer, com a serenidade, de quem já dispunha de informação e continuava a reunir elementos para fundamentar eventual acusação.

É importante esclarecer-se que tanto a solução Carlyle como a do Embaixador El-Reshid previa a negociação das acções da SLN nas condições indicadas para cada um dos casos e a aquisição autónoma do Banco Insular que devia englobar os activos que lhe estavam associados por financiamento e outro património não consolidado, suficiente para equilibrar o balanço do banco.

Os responsáveis por este frustrante desfecho procuram agora fazer crer que se tratou de tentativas de transacção sem intenção de as consumar. Mostraram-se-lhes provas de evidência indiscutíveis. Nem sequer quiseram fazer o teste real da transacção, nem que fosse a fingir, pois quando a viam demasiado próxima fugiram sempre ao contacto, como na Idade Média se fugia dos leprosos. A tática do silêncio, repetidamente utilizada, foi uma arma mortífera que sabiam inultrapassável por força dos estatutos da SLN.

Mas essa arma que já não puderam desarmar pode ter uma utilidade de sinal contrário.

- Que legitimidade tem quem assim procedeu, para dizer o que quer que seja? À falta de melhor parece terem inventado uma hipotética transacção em Julho de 2008, de que nunca se ouviu falar, mas que será adiante desmascarada.

A frustrada terceira oportunidade de venda do Grupo

Nas duas primeiras oportunidades para a venda do Grupo SLN, não se pode dizer, como referi anteriormente sem forçar os factos indiciadores, que o Dr. Cadilhe contribuiu para o seu insucesso. Certamente que os insistentes convites que lhe foram feitos criaram-lhe uma expectativa que tocou o seu corpo de dor, gerado pela sua menos feliz passagem pela administração do BCP. Embora resistindo inicialmente aos convites, não ficou imune ao reavivar de memórias passadas, que o terão condicionado a não assumir uma atitude moderadora no diálogo com o grupo dos 10, designadamente após ter sido informado sobre o que se tinha passado nas negociações com a Carlyle. Era o emergir de uma oportunidade profissional, inesperadamente valorizada, que sentiu não dever rejeitar.

É inevitável que lhe tenha sido dito que o Grupo SLN tinha problemas, mas tinha também património que, no mínimo, equilibrava as insuficiências. Apenas a título de exemplo permito-me reconstituir o que se passou numa reunião que promovi no Hotel Altis, com alguns Conselheiros, o Senhor Emílio Catum e o Dr. Fernando Fantasia, na qual se discutiu muito o destino da OP192 (sociedade detentora a 50% de mais de 6.000 hectares de terrenos com aptidão construtiva) que queriam alotar à SLN-Valor, solução a que me opus vivamente pois isso seria beneficiar uma parte dos accionistas (32%) em detrimento dos restantes 68%, ainda que uma boa parte fossem comuns. Mas, diziam: - há outro património e o Dr. em tempos disse que a OP192 era para a SLN-Valor. Lembrei que a SLN-Valor não tinha dispendido um cêntimo, o contexto era diferente e não se tinha tratado de nenhuma compra. Havia uma oportunidade de negócio importante que o Senhor Catum tinha em mãos que teria de ser feito com rapidez e secretismo até à sua consumação. O negócio era inquestionavelmente bom, por isso aproveitei a oportunidade para dizer que apoiaríamos a operação se o Sr. Emídio Catum assumisse o compromisso de ceder ao Grupo 50% do negócio, pois ajudar-nos-ia a resolver uns problemas internos e que seria formalizada quando tivéssemos condições para o efeito. Era uma promessa que tinha a invulgaridade de se pretender beneficiar o Grupo sem encargos, o que lhe dava grande dignidade e terá sido, por isso mesmo e pela razão complementar invocada, prontamente aceite pelo Senhor Emídio Catum.

Expressei o que o Dr. Cadilhe poderia ter feito para dar força a uma das transacções, mas não o tendo feito estava no seu direito. O facto fica registado para memória futura.

O mesmo não poderei dizer relativamente ao firme propósito da Líbia em adquirir o Grupo SLN,

como adiante será demonstrado, e a subtil acção desenvolvida para a desencorajar.

Para recordar e enquadrar permito-me transcrever duas passagens das declarações do Dr. Cadilhe à Comissão de Inquérito:

"E se o Ministro das Finanças estava a pensar, não sei se estava, em algumas notícias que iam aparecendo e me chegavam por diversos lados e em diversas ocasiões em hipotéticas propostas de capitalistas árabes que poderiam comprar o Grupo SLN ou o BPN, devo dizer que essas propostas nunca se concretizaram "

e um pouco mais adiante:

"Depois de eu já estar em funções apareceram seguramente mais umas três ou quatro vezes. A "pintura" era sempre distinta, nunca se concretizava a proposta de compra do Grupo ou do Banco e sempre, sempre, essa proposta, essa tentativa, essa aproximação, acontecia em momentos essenciais, ou porque eu estava a ser convidado e ainda não tinha respondido, ou porque estava a decorrer a Operação Cabaz, ou porque íamos fazer a Assembleia Geral, ou porque ia reunir o conselho superior com matéria importante. De facto, sempre nestes momentos lá vinha mais uma tentativa de me apresentarem unia proposta vinda do mundo árabe. De resto, de credível nada! De resto, de diferente de nacionalização, nada. Absolutamente nada!"

Embora não possa precisar muitas das peripécias que envolveram o nascer e o desenvolvimento desta terceira hipótese de venda para o Grupo, julgo conhecer os aspectos mais relevantes, designadamente os que contribuíram para a sua inviabilização final.

O início parece dever-se a uma diligência do Accionista Almiro Silva que levou a uma aproximação do Grupo dos 10 ao Eng.º Omran Adham Razak, cidadão Sírio, antigo conselheiro do Presidente Miterrand para os Países Árabes e representante de interesses Líbios em Portugal.

Os primeiros contactos foram conduzidos pelo Escritório de Advogados Pedro Rebello de Sousa e Associados, que prontamente terá chegado a um esboço de acordo de princípio, sucessivamente alterado, pois quando era necessário rubricá-lo aparecia sempre uma dúvida ou exigência complementar que justificava o seu adiamento.

Entretanto, a Operação Cabaz começou a ser largamente referenciada na imprensa e os accionistas questionaram-se quanto aos meios para poderem concorrer ao aumento de capital e ter-se-á discutido internamente o que era possível fazer-se para os apoiar. É pois natural que alguém tivesse questionado que havendo um interessado em adquirir o grupo SLN, por que razão se pensava em fazer um aumento de capital que até poderia perturbar as negociações.

Sensivelmente nessa altura, segundo informação prestada pelo Senhor Eng.º Adham aos seus advogados, diligenciou no sentido de falar com o Dr. Cadilhe, que manifestou indisponibilidade para o receber. Esta recusa foi muito mal recebida pelo Eng.º Adham, que comentou, com azedume, que nunca mais aceitaria falar com tal pessoa no caso de vir a ser solicitado para o efeito.

O Eng.º Adham, como interessado no processo, também não compreendia a iniciativa – Operação Cabaz - , sobretudo à luz do que se passava no escritório do Dr. Pedro Rebello de Sousa e Associados. Reconhecia-lhe, porém, o mérito de poder inspirar confiança embora receando que o seu eventual sucesso pudesse entrar o processo negocial que, aliás, não parou e até parecia ter-se acelerado mas dentro da tática dos avanços e recuos depois intermediados por intrigantes períodos de silêncio. O Eng.º Adham não conhecia que o silêncio tinha sido utilizado para fazer abortar as outras negociações.

Do processo negocial referido no parágrafo anterior em que se aludiu a sucessivos projectos de acordo, foi-nos facultado um COMPROMISSO BILATERAL, que julgo estar relacionado com o acordo que o Conselheiro Coimbra fez referência nesta Comissão de Inquérito. Simplesmente ele fez referência a uma data não coincidente e não há evidência de que tal

compromisso tenha sido assinado (texto em anexo).

A dado momento o Senhor Eng.º Adham terá concluído que estava perante um grupo – o grupo dos 10 - que agia num quadro onde a boa fé negocial não tinha assento e que devia, por isso mesmo, ser testada. Com esse sentido admitiu poder adquirir acções a outros accionistas fora do Grupo dos 10 e, para o efeito, através do seu tradutor entrou em contacto com o Advogado Dr. Avelino Silva, que perante a complexidade de que prontamente se apercebeu, entrou em contacto com a Sociedade de Advogados Jurilis, ou seja, os advogados que conheciam o dossier e a que pediu colaboração. O desafio foi aceite e em breve o Senhor Eng.º Adham aceitou a dupla colaboração do Dr. Avelino Silva e dos Advogados da Jurilis, tendo rapidamente sido definidos os princípios orientadores, redigido um modelo de contrato e deram nota da documentação que era necessário ter para poder fazer a consulta prévia e informal junto do Banco de Portugal.

Não foi sem surpresa e talvez embaraço que o Grupo dos 10 se viu de novo perante a Sociedade de Advogados Jurilis. Com sentido prático, aceitaram de bom grado que o Escritório de Advogados Pedro Rebello de Sousa e Associados continuasse a trabalhar com o Grupo dos 10, tendo desde logo combinado a forma de articulação, advertindo o Eng.º Adham que a compra de acções a outros accionistas envolvia o risco de se ficar prisioneiro da vontade do Grupo dos 10. Na verdade, as acções compradas podiam ficar sem direito a voto enquanto a barreira dos direitos de preferência não fosse ultrapassado. Foi estudada a compra através de Empresas do Grupo às quais por deliberação da Assembleia-geral, não se aplicava o mecanismo dos direitos de preferência. O pior é que esta possibilidade, que envolvia uma dupla transacção, havia, entretanto, também sido bloqueada com a nomeação de administradores para essas empresas, de elementos do próprio Grupo dos 10.

O Senhor Eng.º Neves dos Santos, maior accionista do Grupo SLN, embora mantendo-se associado ao grupo dos 10, apercebeu-se que era difícil ultrapassar a questão da preferência e as obrigações assumidas no referido pacto secreto de accionistas, conseguiu estabelecer contacto directo com o Eng. Adham. E pediu aos seus advogados, a Sociedade Rui Pena e Associados, que o patrocinassem e minutassem um contrato, pedindo-lhes que se articulem com a Sociedade de Advogados Jurilis.

A articulação com os quatro escritórios de advogados funcionou sempre sem qualquer dificuldade. Porém, o problema não estava nos advogados, mas na resistência do grupo dos 10 que teimaram em não se sentar à mesa para negociar com seriedade.

Enquanto eram congeminações as soluções acima mencionadas, o Grupo dos 10 continuava a adiar a decisão sobre a transacção em bloco, com argumentos inconsistentes, como a de quererem ver o dinheiro da transacção, quando a operação previa o pagamento a pronto.

Esta informação deve ter chegado à Líbia, o que levou o Senhor Ahmed Gaddafi a solicitar aos advogados da Jurilis para se deslocarem à Suíça. No dia 15 de Agosto de 2008, um advogado da Jurilis deslocou-se à Suíça onde se encontrou com dois directores do Union des Banques Suisses, na presença do Senhor Ahmed Gaddafi e do Eng.º Adham, onde lhes foi demonstrada a disponibilidade de 900 milhões de Euros e exibida a procuração que dava ao Eng.º Eng.º Adham poderes para comprar as acções do Grupo SLN.

Os advogados da Jurilis deram a conhecer as diligências havidas, tendo o próprio Eng.º Neves dos Santos conhecido a evidência de fundos feita pelo Eng. Adham, que embora ausente em Paris a acompanhar a esposa por razões de saúde, mantinha o propósito firme de concluir as negociações.

De uma maneira ou de outra, sendo a prova de fundos um facto relevante para o Grupo dos 10, essa evidência não pode deixar de lhes ter sido dada a conhecer, sendo de admitir que a tenham comunicado, formal ou informalmente, ao Dr. Cadilhe, pois não me surpreenderia que tivesse sido, ele mesmo, a sugerir que obtivessem a prova de fundos, mas depois tê-la-á ignorado, pois tinha em curso a chamada Operação Cabaz.

Mas nem com esta informação o processo avançou, e entretanto começaram a sair notícias

descredibilizantes sobre o Grupo.

Em 10 de Setembro de 2008 os advogados do Senhor Eng.º Neves dos Santos elaboraram um contrato, cujo texto correspondia à orientação que havia sido traçada e que seria generalizado a todos os accionistas, eventualmente ao próprio grupo dos 10, mas não há evidência de que os seus advogados o tenham feito.

É mais ou menos nesta data que a ofensiva na imprensa começa a fazer-se sentir com mais acuidade fazendo referência à crise de liquidez de 900 milhões de Euros, quando em Agosto o excesso de liquidez era de 300 milhões de Euros. Simplesmente os 900 milhões de Euros eram apontados não como insuficiência de liquidez, mas como aumento do buraco para os tais 900 milhões.

O Senhor Eng.º Adham falou no assunto, mas como havia também referência a insuficiências de liquidez, foi-lhe facilmente explicado que não se tratava de buraco, mas sim de insuficiência de tesouraria em virtude de os depositantes estarem a levantar os depósitos, explicação que deu como boa.

Mesmo a terminar o mês de Setembro é comunicado aos advogados da Jurilis para prepararem imediatamente o requerimento formal a apresentar ao Banco de Portugal para efeitos de obter a sua não oposição à compra do grupo SLN por entidades Líbias, tendo-lhe sido fornecidos os elementos que eram indispensáveis para tal efeito.

Em 2 de Outubro o requerimento deu entrada no Banco de Portugal, conforme prova que se apresenta aos Senhores Deputados.

Poucos dias depois os advogados da Jurilis receberam uma comunicação formal com indicação dos investidores e respectivas percentagens, que em síntese estabelecia o seguinte:

1. LAIP, A.K., O.A. decidiram adquirir uma participação qualificada no Grupo SLN.
2. Este grupo de investidores adquirirá mais de 51% do respectivo capital podendo elevar a participação até 80%.
3. A oferta de compra será de E 2 por acção SLN e € 1,8 por acção SLN-Valor.
4. A LAIP será o accionista maioritário e assegura a continuidade do Grupo aportando os capitais necessários para o seu bom funcionamento.
5. Os investidores tratarão junto do Banco Central a escolha de uma administração para o banco que será submetida a acordo prévio.

Com a equipe do Dr. Cadilhe a trabalhar activamente na preparação do plano de revitalização do BPN para apresentar ao Governo, esta proposta era o pior que lhe podia acontecer.

Para quem tem a experiência de lidar com a imprensa não lhe é difícil deixar cair notícias que a partir de uma base de verdade podem facilmente ser distorcidas.

E isso aconteceu com notícias descredibilizantes para o Grupo SLN, que aceleram o levantamento de depósitos, independentemente da crise internacional.

Entretanto é anunciado que o BPN precisa de reforçar o apoio de que vinha a beneficiar, pois a insuficiência de liquidez elevava-se para 1.300 milhões de Euros, apresentados nalguma imprensa como aumento do buraco.

O Eng.º Adham começou a manifestar inquietação e disse mesmo: -final onde é que isto vai parar?! Foi-lhe explicado novamente que havia uma estratégia intencional de confundir insuficiência de liquidez com buracos, para criar embaraço ao processo negocial que sabiam estar em curso.

Repetindo-me, pelo que foi dito nesta Comissão de Inquérito, parece que o Dr. Cadilhe terá tido um papel muito negativo, que não se imaginava, como indutor do boicote à transacção, que o Grupo dos 10 conduziu perante os dois primeiros interessados. No caso da Líbia ela é muito mais evidente, mas subtil, pois utiliza a imprensa para veicular notícias negativas sobre o Grupo, sobretudo a partir do final de Agosto de 2008, precisamente depois de a Líbia, através de altos representantes do Estado, ter evidenciado disponibilidades líquidas na Suíça e dado mandato firme ao seu representante para desencadear a aquisição da SLN e mais se acelerou quando começou a ser conhecido que a LAIP tinha feito depósitos de milhares de milhões de euros numa instituição de crédito Portuguesa.

Desestabilizar deveria ser a palavra de ordem dentro do Grupo, para evitar a todo o custo que a transacção se concretizasse. Venceram! Mas como Pirro, se conhecessem a sua história diriam: a nossa vitória é tão má ou pior do que uma derrota.

As declarações do Senhor Dr. Dias Loureiro à Comissão de Inquérito

As respostas dadas pelo Senhor Dr. Dias Loureiro aos Senhores Deputados, nesta Comissão de Inquérito, respostas que em título designei por declarações por ter verificado que elas correspondiam melhor ao modelo que o Senhor Dr. Dias Loureiro tinha idealizado ser o seu papel como administrador da SLN, modelo influenciado por uma significativa componente egóica, amplamente exemplificada nas explicações que foi dando, e utilizado para se desviar do cerne das questões que lhe permitia ensaiar grandes economias sobre a verdade factual. Este objectivo foi, a meu ver, amplamente frustrado pelos Senhores Deputados que com as suas argutas perguntas, conjugadas com uma criteriosa exploração do contraditório proporcionado pelas questões postas a outros inquiridos, mostraram que numa construção sem alicerces, o colorido não passa de um disfarce de embelezamento que não evita, se a tempestade surge, o seu desmoronar. Mas esse desmoronar deixou a pairar uma espécie de terramotada, com endereços sobrepostos, dificilmente decifráveis.

Espero poder contribuir para clarificar esses endereços descrevendo os factos e respondendo, com objectividade e simplicidade, às questões que os Senhores Deputados entendam dever fazer, embora condicionado pois há questões que, muito provavelmente, terei de silenciar por poderem colidir com o segredo de justiça a que estou obrigado por força do Inquérito que corre termos no Ministério Público.

O encontro do Dr. Dias Loureiro com o então Vice-Governador do Banco de Portugal, Dr. António Marta

Foram referidas, nesta Comissão de Inquérito, duas versões sobre o encontro do Senhor Dr. António Marta, na qualidade de Vice-Governador do Banco de Portugal com o Senhor Dr. Dias Loureiro, a pedido deste, que sublinhou, quando conveniente, ter sido um encontro a dois. Contudo, o Dr. Dias Loureiro logo que regressou do Banco de Portugal procurou-me para dizer que, conforme me tinha informado, acabara de falar com o Senhor Dr. António Marta e que, em síntese, se tinha passado o seguinte: Tinha-lhe feito sentir que a supervisão estava constantemente a questionar o BPN, mas que ele repudiara a queixa dizendo que o Banco de Portugal estava activo em todos os Bancos. Quando muito, parece ter admitido, que sendo o BPN um pequeno banco, seria mais fácil aprofundar os trabalhos. De qualquer modo, o modelo de intervenção da Supervisão era universal, mas com maior incidência nas áreas que a análise interna, que por sistema era feita, recomendasse maior atenção.

Julgo que os Senhores Deputados já estavam cientes da verdade. O meu contributo é modesto mas reforça o entendimento de que a verdade está com o Dr. António Marta. Mas o Dr. Dias Loureiro pode ter atenuantes, pois ao suportar a sua versão numa declarada deslealdade, que estilhaça as dez vezes em que enaltece as minhas qualidades, referenciadas em contextos contraditórios com esses valores pessoais, deixa pairar a ideia de que não eram palavras suas mas sim de incontroláveis impulsos egóicos que, como ensina Eckhar Tolle, resultam da disfunção do processo evolutivo da natureza, assente na inconsciência do Ego.

Aquisição da Plêiade

Ao que foi dito sobre o processo de aquisição da Plêiade julgo útil contribuir com algumas precisões. Durante 2000, o Dr. Dias Loureiro pediu-me, por duas vezes, para o receber. Dei pronto seguimento às suas solicitações e de ambas as vezes perguntou-me se o Grupo SLN estaria disponível para tomar uma posição na Plêiade. Ensaiei descrever-me o que era o grupo Plêiade mas não mostrei receptividade. Na 2.^a vez descreveu-me detalhadamente os negócios do grupo e deu grande destaque ao negócio de Marrocos que ele, com a excelência dos contactos que tinha junto do Rei de Marrocos e seus principais colaboradores, tinha conseguido. Era um negócio – dizia – de grande futuro. Voltei a dizer-lhe que não tinha condições e ele também acrescentou que era apenas uma sondagem a título pessoal pois nada tinha dito ao Dr. José Roquete. Na terceira abordagem já era público que a SLN ia proceder a um significativo aumento de capital. Nessa abordagem disse-lhe que no caso da SLN tomar uma posição teria de ser maioritária, o que não significava deter 100%. Na sequência desse contacto marcou-se um encontro – foi um almoço nas instalações da Plêiade – com a presença do Dr. José Roquete onde se falou do que estava à venda e que não incluía a área das vinhas, mas incluiria o negócio do algodão em Moçambique. Disse-lhe que era uma pena não incluir as vinhas mas que o algodão de modo algum nos poderia interessar. Foi-me facultada documentação e também disse ao Dr. Dias Loureiro que teria de ponderar se lhe interessava ser administrador da SLN, pois conhecendo os negócios e tendo relações privilegiadas com Marrocos, seria difícil dar-lhe continuidade sem a sua presença.

Nos contactos em privado com o Dr. Dias Loureiro nunca lhe foi prometido o lugar de vice-presidente do Grupo, figura intencionalmente não contemplada nos Estatutos da SLN. Também não tomei qualquer compromisso para admitir quem quer que fosse. Aliás, se o Dr. Dias Loureiro me tivesse dito – e foi pena que não o tenha feito – que queria formar a sua equipa dentro do Grupo SLN o negócio não teria sido concretizado. Admitir a entrada de alguém para um Grupo com a faculdade de formar a sua equipe teria um efeito dramático na coesão da própria organização e deixaria em maus lençóis o seu Presidente.

Logo após a sua entrada como Administrador da SLN, o Dr. Dias Loureiro propôs-me que fossem admitidos os Dr. Daniel Sanches e Dr. Lencastre Bernardo, os quais pelas suas qualidades técnicas e humanas seriam um excelente reforço para um Grupo carenciado de bons quadros. O Dr. Lencastre Bernardo ocuparia o lugar do seu assessor e para o Dr. Daniel Sanches advogou que poderia ser o Director dos Serviços Jurídicos. Disse-lhe que concordava com as admissões mas quanto ao lugar que propunha para o Dr. Daniel Sanches não poderia ser, uma vez que esse lugar estava preenchido e bem pelo Dr. Amando Pinto, profundo conhecedor de todas as particularidades que caracterizam a actividade bancária. Embora o Dr. Dias Loureiro tivesse dito à Comissão de Inquérito que a função era para "controller", deve ter sido lapso decorrente eventualmente de não saber que o pelouro de controlo do Grupo pertencia ao Dr. Luís Caprichoso e portanto, a função de controller teria de ser apreciada em conjunto com ele.

O ambiente de hostilidade de que o Dr. Dias Loureiro se queixa.

O Dr. Dias Loureiro queixa-se do ambiente de hostilidade que sentiu quando entrou no Grupo e liga essa animosidade à questão do negócio de Marrocos e, por isso, centrou todas as suas declarações e respostas em ordem a sustentar essa tese.

Para melhor enquadrar os factos é conveniente esclarecer que a organização do Grupo assentava em sub-holdings especializadas por áreas de negócios, correspondendo, assim, ao princípio teórico da especialização que a eficácia e economia de meios exige, por permitir agregar competências específicas. Ora, ao Dr. Dias Loureiro foram-lhe atribuídas logo de início a Plêiade, a Saúde e as Novas Tecnologias, cuja sub-holding estava ainda em preparação. A história de uns tempinhos nos cimentos, ao tempo uma mera comercialização de cimento importado, é pura imaginação. Soube, recentemente, que quis fazer uma visita às instalações de cimento em Aveiro mas foi-lhe negada, recusa um tanto insólita, pois como administrador da SLN tinha esse direito, mas nunca me foi reportada. Como diz que falou com o Eng.º Sousa Gomes talvez a tentativa de visita não tenha sido inocente.

Teve, portanto, logo à partida um amplo campo de intervenção onde podia revelar o seu talento de gestor e organizador. Deveria reunir com regularidade com os gestores das empresas

integradas nas sub-holdings, constituídas ou a constituir, auscultar como decorriam os negócios de cada uma, potenciar o cross selling, estimular a criatividade e o entusiasmo, identificar fragilidades e propor soluções, criando, quando fosse caso disso, grupos de trabalho para dar expressão prática às boas ideias.

Paradoxalmente, em breve estava eu a receber queixas de que as reuniões começavam com ele, mas acabavam, com inusitada frequência, com o Dr. Lencastre Bernardo. Ninguém punha em causa o Dr. Lencastre Bernardo, que tem sempre uma presença cativante e rapidamente conquista a simpatia das pessoas. O que estava em causa era o princípio de um administrador a quem se tinham dado excelentes oportunidades para vincar o seu valor, fazendo perguntas eventualmente incómodas sobre o modo como funcionavam as empresas para criar espaço, para a mudança, evidenciar conhecimentos, etc, etc, enfim... para corrigir aquilo que agora diz que estava mal e que pretende ter-me dito vezes sem conta que tinha de corrigir a minha maneira de dirigir o Grupo. Mas, em lugar de assim proceder, dando o exemplo daquilo que entendia serem as boas práticas, começou logo a desbaratar o seu tempo e o dos outros, privilegiando uma presença sobranceira e desmotivadora que nem sempre foi interpretada com benevolência por parte dos colaboradores. As queixas que me eram dirigidas são disso o melhor testemunho e deixavam-me extremamente embaraçado pois não podia desautorizar um administrador, ainda por cima recém entrado. Para ganhar tempo e talvez com excesso de voluntarismo dava, por vezes, orientações específicas abrindo a porta, sem disso ter tomado a devida consciência, para me acusarem de um centralizador compulsivo. A natureza cáustica dos comentários que lhe faziam foram sendo corrigidos e requalificados como um síndrome de frustração, à medida que a imprensa insistia em atribuir ao Dr. Dias Loureiro a função de administrador do BPN. Cheguei a chamar-lhe a atenção que tais referências não o beneficiavam, mas ele respondeu-me: - o que é que quer que eu faça? Os jornalistas têm a mania de me ligar ao BPN, ninguém sabe o que é a SLN, mas sabem o que é o BPN e como estou no Grupo confundem tudo. Julgo que a situação não era assim tão inocente pois em certos círculos terá chegado mesmo a intitular-se Presidente do BPN. Não estou a contar uma história pois fui directamente confrontado com a situação e o Dr. Dias Loureiro sabe pois na conversa que há pouco reproduzi disse-lhe mesmo o que se tinha passado. Só não poderei confirmar uma conversa que lhe é atribuída – de que tomei conhecimento no final de 2002 – em que terá dito, a uma figura pública conhecida, quando entrou no grupo, que dentro de 6 meses seria o seu Presidente. Como terá sido depois confrontado com o insucesso da sua previsão, teve de responder que o Oliveira Costa era muito centralizador e por isso não lhe deixava espaço para se impor.

É não para mim penoso ter de fazer estas revelações, mas não as posso silenciar devido ao facto de o Dr. Dias Loureiro pretender atribuir ao negócio de Marrocos a antipatia que sentia ter-se gerado à sua volta dentro do Grupo e que por isso decidira propor que se vendesse a Redal!

A antipatia era real e transversal, mas as raízes eram outras como procurei evidenciar nos seus aspectos mais salientes. A ênfase dada ao Negócio de Marrocos foi um desvio estratégico de conveniência que só entendi quando era demasiado tarde.

A venda da Redal / Aquisição da Biometrics

O negócio de Marrocos foi durante algum tempo considerado pelo Dr. Dias Loureiro como uma grande mais valia para o Grupo. É certo que com a morte do Rei de Marrocos e com a perda dos contactos privilegiados que dizia ter, a sua posição terá ficado fragilizada. Mas a febre de venda só surgiu quando apareceu em cena o Senhor El Assir. A partir daí, tudo o que era bom passou a ser um risco que deveríamos cortar quanto antes, para ainda se poderem fazer algumas mais valias.

Perante os dados de que dispunha e que eram carregados por ele, inclusivamente foi nessa altura que tomei conhecimento das dificuldades com os Directores Gerais em exercício na Redal, cuja natureza nunca me foi revelada e a questão do problema com as negociações das tarifas de saneamento, etc. Acreditei, sem questionar, a sua fundamentação por não ter meios para a testar e não querer utilizar, outras vias por recear, que, a ser tudo verdade, qualquer averiguação paralela poderia agravar a situação.

Não tenho informações para confirmar a versão dada pelo Senhor Dr. Dias Loureiro sobre o modo como conheceu o Senhor El Assir. O que posso dizer é que algum tempo depois de me ter sido apresentado como um homem de negócios, muito bem relacionado com importantes personalidades políticas e empresariais de expressão mundial, é que surge como o homem forte, capaz de conduzir com sucesso a eventual venda da Redal, não só pelas relações directas que tinha com a alta direcção da multinacional Vivendi, mas também pelo conhecimento de todos os meandros políticos de Marrocos, onde se movimentava com toda a facilidade.

Para o que era muito bom e se transformou, repentinamente, num negócio de alto risco, tese sustentada nas alterações das circunstâncias efectivamente ocorridas, encontrar tão prontamente uma solução, era verdadeiramente um achado que deveríamos acarinhar. Acreditei sem reservas!

Com a naturalidade de quem é activo nos negócios, algum tempo depois disse-me que o Senhor El Assir gostava de falar comigo pois queria apresentar-me um excelente negócio na área das tecnologias. O sócio e técnico da empresa era o Senhor Hector Hoyos, onde era dado destaque a uma máquina de digitalização de cheques e outros documentos, designada Cyclops, concorrente dos produtos da Seac Banche, aparentemente mais simples, mais versátil e mais barata. Disse na ocasião que isso teria de ser apreciado pelo Senhor Carlos Gonçalves, Presidente da Datacomp e da Seac Banche, hábil negociador e muito experiente, com conhecimentos profundos precisamente naquele tipo de máquinas.

Não tenho presente mas é muito provável que tenha feito um telefonema ao Senhor Carlos Gonçalves para o pôr de sobreaviso de que se o Dr. Dias Loureiro não o tivesse ainda informado iria ser contactado pelo Senhor El Assir e/ou Hector Hoyos para lhe falarem de uma máquina concorrente da digitalizadora de cheques da Seac Banche. Em resultado desse telefonema, ou de comunicação recebida por outra via, o certo é que nos encontramos depois no meu gabinete para falar do assunto. Na altura disse-lhe que a ser verdade aquilo que me tinham dito e se a consistência técnica da máquina correspondesse às referências feitas, poderíamos estar perante um sério concorrente. Havia que ponderar se era um produto verdadeiramente concorrente ou se estava mais adaptado ao mercado americano – EU e América do Sul –.

No primeiro contacto que o Senhor Carlos Gonçalves teve com o produto, na deslocação a Porto Rico, notei-lhe entusiasmo mas não exuberância e se inicialmente admitia poder fazer o negócio. através da Datacomp, depois daquela viagem e de ter reflectido com mais profundidade, concluiu que a fazer-se o negócio deveria ser através da Holding pois achava que além do importante valor do investimento a fazer, entendia que o produto era mais adequado ao mercado americano. Se houvesse acordo, a coordenação deveria ser feita pela holding, transmutando a eventual concorrência numa vantagem comercial. Foi ainda nessa deslocação a Porto Rico que nos foram presentes as máquinas designadas I2TM com valências mais avançadas que as ATM(s) de então e tinham já um conjunto de máquinas a funcionar no Banco Popular de Porto Rico. A apreciação técnica foi depois feita pelo Dr. Jordão, entretanto admitido para a administração da área tecnológica que, em abono da verdade, nunca manifestou grande entusiasmo, questionando as soluções técnicas em parte esclarecidas numa reunião que teve lugar em Lisboa, reunião que julgo ter sido da iniciativa de El Assir, numa tentativa de esclarecer as dúvidas que o Dr. Jordão tinha levantado numa reunião anterior mais restrita com a presença de El Assir. Esta reunião com os especialistas que julgava serem independentes e não colaboradores da Biometrics, já foi objecto de detalhados esclarecimentos nesta Comissão de Inquérito.

Quanto à posição do Senhor Dr. Jordão, é certo que ele manteve sempre dúvidas sobre o projecto, mas nunca o fez com o vigor que manifestou perante os Senhores Deputados. Julgo ser uma questão de temperamento que o levava a ser cuidadoso e moderado no seu relacionamento com os superiores hierárquicos. Admito também que o Senhor Dr. Jordão não quisesse ter sido muito explícito perante os Senhores Deputados quando, por duas ou três vezes, aludiu à eventualidade de poder haver outros negócios associados ao projecto de Porto Rico, por razões aparentemente óbvias, pois ele sabia perfeitamente de que operação se

tratava. Aliás, na manhã seguinte à reunião técnica antes referenciada, chamei-o ao meu gabinete para falarmos sobre o assunto, conversa que decorreu sensivelmente nos seguintes termos:

"Dr. Jordão já sei que a reunião de ontem foi muito incómoda para si e se as explicações técnicas aliviaram algumas das suas dúvidas não as excluíram por completo, por isso manteve firmeza. Eu também não estou confortado com este negócio, mas ontem à noite o Dr. Dias Loureiro telefonou-me a dizer que o El Assir tinha assumido uma posição radical: ou a compra da Biometric ia para a frente ou desligava-se do apoio que estava a dar ao Grupo para vender a Redal. Quando regressasse a Madrid a primeira coisa que faria era avisar os seus amigos da Vivendi e de Marrocos que se tinha desligado das negociações. O Dr. Dias Loureiro sugeriu que era melhor ir a Cascais falar com ele, o que fiz chegando a Cascais pouco depois das 11 horas da noite com os dois à minha espera. Depois de muitos argumentos a posição de El Assir não se alterou. O Dr. Dias Loureiro, por sua vez, dizia — já depois da reunião — que a venda da Redal era uma inevitabilidade pois além de se perder a oportunidade de fazer mais valias, a continuação no projecto envolvia o financiamento de milhares de milhões de Euros e ele agora já não tinha os apoios das autoridades de Marrocos. Será — destacou — que as insuficiências técnicas não poderão ser superadas e salvamos as duas situações?"

O Senhor Dr. Jordão ouviu atentamente e com a sua maneira delicada de dizer as coisas, reconheceu ser uma decisão difícil mas ele, conhecendo apenas uma parte do problema, não podia, em consciência, compartilhar o risco, flexibilizando a sua posição. Só o Senhor Presidente o poderá fazer.

De facto não me opus ao negócio! O contrato terá sido assinado no dia seguinte à discussão técnica.

Mas julgo não ser difícil de se reconhecer, por quem estiver de boa fé, que o fiz coagido pelas circunstâncias, embora com a esperança de que havíamos de ser capazes de afinar e melhorar a performance das máquinas que já estavam a ser ensaiadas no mercado, através do Banco Popular de Porto Rico, ainda que tivéssemos de reformular o ambicioso plano de vendas previsto na avaliação que o Banco Efisa havia feito à empresa, tornando-o mais realista e ajustado à evolução técnica que era preciso levar a efeito nas máquinas, mas sem prejudicar o equilíbrio de exploração da empresa.

A contabilização da aquisição da Biometric e o IPO

Foi afirmado várias vezes que eu tinha ficado entusiasmado com as máquinas, especialmente com as I2TM, a ponto de fazer referências eufóricas. Para dar credibilidade a essa imaginada euforia foi dito: "O Dr. Oliveira Costa estava sobretudo fascinado com o ITM. Ele sempre quis fazer uma rede de cartões autónoma e fez como sabem; sempre quis ter uma rede de pagamento autónoma e, pelo menos em parte, teve." Ora, em 2001 estava longe de imaginar sequer que se iriam criar condições técnicas para poder intervir na emissão de cartões. Isso aconteceu, quase por acaso, em 2004, quando o Dr. Gaspar Pires me disse que o Dr. Avelino que trabalhava na organização da EDP (Case Edinfor) que ele chefiava e que estava em curso de ser vendida aos ingleses, tinha desenvolvido uma tecnologia de vanguarda para cartões com chipe, extremamente eficiente e barata, já certificada pela VISA, através da instalação do sistema em Moçambique. Esse sim foi um projecto secreto, pois sabia que se o discutisse internamente, antes de ter criado as condições técnicas para poder dar início ao processo de certificação, a SIBS tomaria conhecimento e tudo faria para o abortar. Foi um projecto surpreendente e ousado, nascido muito mais tarde do que a data pretendida pelo Dr. Dias Loureiro. Foi um projecto de que me orgulho pois veio pôr ordem ao abuso das comissões elevadíssimas que se cobravam aos comerciantes. Centenas de milhar de agentes económicos beneficiaram da iniciativa do BPN ao quebrar um monopólio de dezenas de anos. Foi um avanço enorme na tecnologia dos cartões de que o BPN passou a beneficiar e só não foi muito mais longe porque a Autoridade da Concorrência presidida pelo Prof. Abel Mateus, em lugar de nos apoiar, tudo fez para proteger a SIBS. Não obstante as exposições e a queixa oficial, nunca consegui que as regras da concorrência fossem efectivamente transparentes e o processo de queixa só mexeu um pouquinho quando, tendo encontrado o Prof. Abel Mateus numa cerimónia pública o ameacei de que teria de pôr o problema a Bruxelas, ameaça que não

cumpri, por não querer pôr em causa, perante Bruxelas, uma entidade de controlo portuguesa. As centenas de milhões de Euros que agora, em termos agora serão milhares de milhões, é o benefício que se eternizará para os Portugueses.

Mesmo que a iniciativa do BPN caia, se não caiu já, nem tudo se perdeu pois ninguém terá coragem de voltar às comissões do passado, embora já se comece a falar que é preciso melhorar as taxas. A única vítima está aqui à vossa frente.

Certamente confundi o entusiasmo que habitualmente procuro injectar na acção e no trabalho, assente em três princípios: aceitação, satisfação e entusiasmo, para que cada um perceba onde pode ir buscar a auto-motivação. Rejeito vigorosamente tais referências e entusiasmo eufórico que seria duma imprudência gratuita e altamente prejudicial para os interesses que me competia proteger. Elogiar uma coisa que nos propúnhamos adquirir, significava estar a valorizar activos que ainda estávamos a negociar. Não tem lógica nem faz parte do meu normal comportamento.

As confusões contabilísticas associadas à aquisição da Biometric fazem parte da montagem descredibilizante. A hipótese de ser a Datacomp a adquirir o projecto foi uma abordagem fugaz, prontamente abandonada. Teria lógica ser a SLN — Novas Tecnologias a adquirir mas também foi preterida uma vez que tínhamos disponível um Fundo de Capital de Risco, precisamente o Excellent Assets Fund, muito mais apropriado, sobretudo quando o Dr. Jordão manifestou as suas dúvidas, designadamente quando qualificou o projecto como um start-up. Um Fundo de Capital de Risco é muito mais flexível porque, inclusivamente, pode acolher outros projectos, fazendo um "mix" de participações, em que o insucesso de uns pode ser coberto pelo sucesso de outros. Infelizmente o insucesso da Biometric começou a revelar-se em poucas semanas o que tomou praticamente impossível colocar outros projectos por não ser viável apresentar relatórios que confortassem e sustentassem uma oferta junto dos clientes, que deve ser acompanhada, obrigatoriamente, do parecer de auditores especializados nesse tipo de análise.

Se não me enganei a contar, o Dr. Dias Loureiro afirmou ter-me questionado 11 vezes sobre a contabilização da compra da Biometric nas contas da SLN e, numa das vezes até diz que lhe pedi para aguardar duas horas para ir buscar uns papéis e depois, afina ele, mostrava-lhe tudo... pois tinha de assinar as contas e queria saber o que estava a assinar. A pergunta nunca foi feita e se o tivesse sido mandá-lo-ia falar com o Dr. Coutinho Rebelo para lhe mostrar os relatórios da Excellent Assets Fund.

Pelos vistos confiou que sendo uma conversa a dois, se dúvidas houvesse, era palavra contra palavra.

O pior, para a lógica do seu raciocínio, é que a contabilização estava feita, desde o início, no Excellent Assets Fund, que não é um veículo secreto, mas um Fundo de Capital de Risco do Grupo e, como unidade jurídica autónoma, não sujeita ao processo de consolidação, não estava nem podia estar, no consolidado do Grupo. Mas era auditado e objecto de relatórios públicos.

O mais certo é nunca me ter falado no assunto, pois ter-lhe-ia dado a resposta acima que, por ser tão simples, não se esquece.

Na questão do IPO que também me terá questionado, ou falado 9 vezes nas respostas aos Senhores Deputados, a história, com as devidas adaptações, é idêntica.

De facto falei no IPO, apresentando-o como uma hipótese ideal, pois já tínhamos uma base nas novas Tecnologias que tem na 12S – Informática Sistemas e Serviços S.A., uma empresa de referência na produção e manutenção de software para a indústria seguradora. Se o negócio de Porto Rico tivesse sucesso criaríamos massa crítica que justificaria ensaiar um IPO. É bom, porém, lembrar que a fazer-se uma "Initial Public Offer" (IPO) teríamos de estar cientes do grau de exigência que lhe está associado. É normalmente conduzido por um Banco de Investimentos, no caso das Novas Tecnologias, deve ser um Banco de expressão internacional que passa a pente fino o potencial de todos os activos, a sua certificação, patentes existentes, etc. e pode excluir activos que não se ajustem à coerência do negócio principal. Por esta última

razão, nunca poderia ter falado em requerer ao Senhor Ministro das Finanças o que quer que fosse. Não obstante, julgo que terá invocado esse hipotético requerimento meia dúzia de vezes.

Se falei com o Dr. Dias Loureiro sobre o IPO, e admito que sim, só pode ter sido no quadro acima sintetizado e, dada a evolução da Biometric, não teria sentido voltar a falar no IPO. Era falar sobre uma ferida que continuava a sangrar e que ele mais do que ninguém queria ignorar para poder invocar que o tempo desvanece a memória. Ao invocar o IPO, que o Ego fez emergir, caiu nas malhas das tropelias do próprio ego que é esperto, mas na ânsia de sempre ganhar, perde a lucidez.

Os potenciais participantes no capital da SLN Kuwait Investment Office (KIO)

Apesar da indiferença dos Senhores Deputados sobre o hipotético investimento do KIO na SLN, foi referenciado pelo menos 8 vezes, mas nunca lhe foi associado o nome do Senhor El Assir. Na verdade, a primeira deslocação ao Kuwait, eu fazia parte da comitiva que era liderada pelo Senhor El Assir. Tivemos um acolhimento social muito simpático e até fizeram questão de me dispensar de tirar os sapatos, num convívio que à noite nos foi proporcionado, solicitude que não aceitei pois sentir-me-ia deslocado andar de sapatos e todos os outros em meias.

Na manhã de sábado ou domingo – não estou certo do dia – estivemos num palacete de muita qualidade onde abundavam as bebidas espirituosas das melhores marcas mas eu limitei-me a provar um champanhe francês para não ser desmancha prazeres. Bem ao fim da manhã deslocamo-nos àquilo que julguei ser a Sede KIO para fazer a apresentação do Grupo SLN. Apresentamos a documentação, o Senhor El Assir teceu elogiosas referências ao Grupo, o Dr. Dias Loureiro falou do nosso grande potencial e eu dei nota das principais áreas onde estávamos envolvidos.

O chefe da delegação kuwaitiana fez uma ou outra pergunta que agora não recorde e descreveu quais eram os procedimentos do KIO nas aquisições, onde intervinham diversas instâncias para preparar relatórios que eram depois submetidos a consultores e que nunca era dispensada uma cuidadosa "Due diligente". Iriam trabalhar com base na documentação dispensada e depois fariam com o Senhor El Assir.

A convicção que me ficou, e que o tempo confirmou, é que estávamos perante uma encenação para mostrar que o Senhor El Assir era uma pessoa muito influente no Kuwait, pois não me recorde de me terem deixado, ao menos um cartão pessoal, para registar quem eram os interlocutores.

Julgo que o Dr. Dias Loureiro voltou mais tarde ao Kuwait na companhia do Senhor El Assir, mas nunca me foi apresentado um único papel a confirmar o interesse sobre o que quer que fosse!

É muito pouco para tanta referência.

Caixa da Galicia

O Senhor Dr. Dias Loureiro manifestou sempre uma particular atracção pelos espanhóis e cedo me começou a falar de uma parceria com a Caixa da Galicia.

Um dia que não recorde – não tenho um único documento para me socorrer e poder ser preciso sobre datas e nomes, – deslocamo-nos à Curunha para falar com o Director da Caixa da Galicia sobre a tão desejada parceria, advogada pelo Dr. Dias Loureiro.

Em boa verdade não seria uma parceria mas sim uma eventual participação da Caixa da Galicia no BPN. Foi esclarecido que, sem prejuízo da cooperação entre as duas instituições, uma participação efectiva no capital só se tornaria viável com a cotação em bolsa do BPN, uma vez que era essa a expectativa e firme propósito dos accionistas. Como a Caixa da Galicia tinha uma Filial em Portugal, agilizar a cooperação não seria de fácil execução e a participação directa na SLN, embora não excluída tinha de ser objecto de discussão interna pelos órgãos

competentes que julgo serem comuns á estrutura orgânica das Caixas de Aforro de Espanha.

O assunto não se deu por encerrado e o Dr. Dias Loureiro ficou de acompanhar o processo mas nunca me apresentou qualquer documento de progresso que pudesse apresentar em Conselho.

Mesmo assim, o Senhor Dr. Dias Loureiro tentou lembrar à Comissão de Inquérito talvez umas 8 vezes, o seu sonho da Caixa da Galicia, fazendo crer ser o melhor caminho para alterar o modelo de governação do Grupo SLN!

A área da Saúde

O Senhor Dr. Dias Loureiro dá ainda muito destaque às mudanças que queria fazer na área da saúde mediante associação a um bom "player" do sector, e a esse propósito falou no John Hopkins e do Hospital La Rivera. É útil esclarecer-se que nunca me manifestei contra uma parceria na saúde com entidades de relevo, preferencialmente estrangeiras.

Ainda antes da entrada do Dr. Dias Loureiro no Grupo, quando inicialmente se pensou em criar uma rede de lares de 3.^a idade, dei indicações ao Dr. Delfim Rodrigues que estava totalmente de acordo, que para se avançar era melhor estabelecer-se contacto com uma entidade estrangeira com know how nessa área. Ele prontamente entrou em contacto com um grupo inglês de renome – BUPPA, com sede em Londres e estabelecimentos na generalidade dos Países europeus – para se proceder a um estudo do mercado nacional com o objectivo de vir a estabelecer uma parceria com essa entidade. O Dr. Delfim Rodrigues reuniu muita informação sobre a matéria e convidou-os a vir a Portugal, convite que foi aceite, tendo começado imediatamente a trabalhar. Assim andamos cerca de 10 meses mas ao fim desse período eles concluíram que não havia condições em Portugal para se avançar com o projecto. Para desgosto do Dr. Delfim Rodrigues que chegou a contestar a atitude dos ingleses, admitindo mesmo que depois de terem recebido informações privilegiadas, ainda viriam para cá com um projecto autónomo. Não vieram e nós próprios acabamos por concluir que o País ainda não reunia, de facto condições por falta de mentalidade, para este tipo de negócio. Havia um amplo mercado, mas os potenciais interessados não dispunham de meios financeiros para tomar a actividade minimamente rendível. Julgo que todos os projectos nacionais que previam a criação de lares para a classe média e alta, não conseguiram singrar.

Os contactos com a organização John Hopkins onde o Dr. Delfim Rodrigues tinha boas relações, nunca manifestaram a mínima intenção de intervir no mercado nacional com serviços hospitalares. Interessava-lhes sim ser a entidade certificadora de qualidade para Portugal. E o projecto de parceria com John Hopkins avançou mesmo e ainda se chegou a fazer uma ou duas certificações, mas o negócio não dava para a despesa pois além dos custos directos, era preciso pagar uma avença mensal a um português – cujo nome não recordo – que fazia o lobing dos nossos interesses na América. Dei indicações para que não se alimentasse a ideia de que o acordo experimental iria prosseguir ou ser transformado em acordo definitivo.

Hospital da Rivera. Julgo ter sido o Senhor António Asunción quem promoveu a visita e que nos acompanhou, a mim e ao Dr. Dias Loureiro e julgo que também terá ido o Dr. Lencastre Bernardo. Estranho o modo como falou pois parece desconhecer o que lá foi dito ou então não lhe convinha recordar a conversa final. Com efeito, fiquei vivamente impressionado com o que vi, com a eficácia da organização, com os bons resultados de exploração e com o prestígio clínico de que gozavam. Era mesmo o parceiro que nos convinha. Na altura andavam a negociara forma de otimizar o seu relacionamento com a entidade que os suportava, uma vez que queriam alargar a sua presença em Espanha e, segundo nos disseram, até lhes fazia jeito ter um parceiro português.

Mostraram disponibilidade para se associar a nós, em projectos hospitalares em Espanha e em Portugal. Nos projectos espanhóis eles participariam com 60% e nós 40%. Nos projectos em Portugal as participações invertiam-se, acrescentei que concordava com o princípio mas admitia que as nossas participações nos projectos espanhóis pudesse ser inferior a 40%.

As negociações entre eles, de que há pouco falei parece terem-se complicado. Lembro-me de,

passados uns tempos, ter recomendado ao Dr. Delfim Rodrigues que devia ir ao Hospital La Rivera e auscultar se mantinham interesse em se associar a nós. O Dr. Delfim Rodrigues também gostou muito do que viu, mas, quanto à eventual parceria referiram que mantinham abertura, no entanto ainda não tinham condições para ir além do que nos tinham dito numa visita em que o Presidente da SLN estivera presente.

O Dr. António Asunción já tinha regressado a Espanha.

Foram contactados para ser parceiros do GPS no concurso para o Hospital de Vila Franca e aceitaram.

O Dr. Dias Loureiro, do modo como fala, e como esteve apenas uns "tempinhos" na saúde, deve ter-se esquecido da conversa que tivemos com os responsáveis do Hospital La Rivera e não terá tomado conhecimento da diligência que se fez mais tarde, assim como desconhece que o Hospital La Rivera é (ou era) o parceiro técnico do GPS no concurso para Vila Franca de Xira.

A venda das acções da SLN pelo Dr. Dias Loureiro

Em 2002, quando o Dr. Durão Barroso estava a formar o seu Governo, começou a aparecer nos jornais referências ao Dr. Dias Loureiro como provável Ministro dos Negócios Estrangeiros. Pensei em chamá-lo para lhe perguntar se aquelas notícias tinham fundamento mas depois de reflectir, preferi aguardar que me procurasse se assim o entendesse, pois deixava-me maior liberdade de reacção. De facto um dia apareceu-me no gabinete a dizer: Olhe Zé – era assim que ele me tratava em privado – provavelmente vou mudar a minha vida pois estou muito interessado em regressar à política, etc, etc.. Respondi-lhe: quem sou eu para o aconselhar ou impedir que siga a sua vida? Pois é, respondeu ele, mas temos o problema das acções e eu não quero tomar nenhuma decisão enquanto for accionista do Grupo. Não é por isso que deixará de ser ministro, compro-lhe já as acções, pois tenho folga para comprar acções próprias, se a SLN-Valor não tiver disponibilidades para o efeito. Podemos preparar a venda mas eu gostava, disse Dias Loureiro – ao contrário do que afirmou nesta Comissão de Inquérito – de as poder readquirir mais tarde. Também não é problema respondi-lhe. Fica com uma opção livre, apenas na condição de ser feita em documento particular, a exercer ao preço que se fixar na venda, acrescido de juros à taxa Euribor e pelo prazo máximo de 4 anos. Quando deixou de ser administrador não executivo acordamos desfazer a opção, portanto antes de decorridos os 4 anos. Se tudo o que disse para vender as acções foi com reserva mental só ele é que sabe. Eu acreditei no que me foi dito e tinha, de facto, uma grande disponibilidade mental para aceitar a sua saída se me tivesse proposto ser esse o seu desejo. Nas declarações a esta Comissão de Inquérito sublinhou, mais de uma vez, que estava ansioso por se ir embora do Grupo o que me surpreendeu pois nunca manifestou a mais leve disponibilidade para se desvincular e tive a prova do contrário ao reagir com uma ameaça quando o chamei para lhe comunicar que não fazia intenção de lhe renovar o mandato como administrador não executivo. Em tom áspero lá foi dizendo: "veja lá como me trata, olhe que eu quando me hostilizam não sou para brincadeiras". Ripostei dizendo: "não percebo o tom da sua reacção/ameaça, mas apesar de tudo não vou alterar o que tinha pensado, isto é: como ainda está a decorrer o seu mandato na SPPM, mantê-lo-ei, com direito a ter um espaço de escritório em Lisboa, só não poderá ser aqui na Sede. Ainda bem, pois não aceitaria ficar aqui". Foi a sua resposta.

Mais tarde arrependi-me pois considero que, mais uma vez, não soube defender os interesses do Grupo, agora através da SPPM detida a 50% pela INAPAL. O outro accionista era, ao tempo, o Grupo Peguform que trabalhava no mesmo ramo da INAPAL mas a sua principal especialidade era na pintura de automóveis e que terá utilizado uma solução de pintura inovadora em Palmeia que diziam ser a última palavra, mas que na prática se viria a revelar um falhanço. Numa situação destas, competia à administração da SPPM, presidida por Dias Loureiro, uma atitude muito forte para minimizar os efeitos perversos do acordo, embora se reconheçam limitações decorrentes de ser uma participação a 50%, cresciam-lhe os argumentos técnicos por terem sido eles os criativos, logo primeiros responsáveis pelo insucesso da solução. Quando um dia me veio pedir apoio para injectar suprimentos na SPPM, teve de me confessar que as coisas não estavam a correr bem. Lembrei-lhe que quando tinha

ido visitar a unidade, na fase final de montagem, ter questionado os técnicos por entender que o sistema não reunia condições para poder funcionar eficazmente, apontando mesmo as razões das minhas dúvidas. Na altura disseram-me, com grande benevolência, "pois....., mas nós estamos perante os técnicos mais qualificados do mundo..." Quando iniciaram a produção as rejeições eram na ordem dos 35%. O curioso foi lembrado e podia ter sido um dos argumentos do Dr. Dias Loureiro, além dos de natureza jurídica, estes associados ao contrato leonino de adjudicação da pintura, mas isso não impediu que estejam a impor ao Grupo a pesadíssima factura por causa de um erro, de que se lhes deu evidência. Aliás, desfazê-lo não era uma tarefa fácil, uma vez que tinha origem na própria concepção do sistema. Neguei-lhe esse apoio pois nem sequer era acompanhado pela Peguform. Quando questionado sobre esse não acompanhamento disse: "Que quer: eles são financeiros" - disparou com alguma inocência! "E nós o que somos? É melhor não falarmos mais no assunto", disse. Não falámos mas mais tarde tomei conhecimento que para não parar a Linha de Produção, a INAPAL tinha entrado com uma verba avultada — que agora não posso precisar — enquanto a Peguform terá prometido e não cumpriu, e julgo que até terá aproveitado para levantar alguns dos suprimentos ou apoio de tesouraria que num momento de crise aguda disponibilizara.

A história é mais complexa mas não disponho de elementos actualizados, embora saiba que a SPPM, em condições normais, não precisaria de mais de duas ou três dezenas de trabalhadores, teve de contratar mais de três centenas, ocupados a lixar peças para repintar e, mesmo assim, a INAPAL ainda perde ou perdia cerca de 9% da sua produção, parte não recuperável para repintar. O novo modelo da Volkswagen está assim a ser subsidiado, indirectamente pela INAPAL estando em risco de se perder, depois de ter conquistado uma posição de excelência no desenvolvimento e produção de componentes para automóvel.

O papel do Dr. Dias Loureiro no Grupo SLN ACABOU como COMEÇOU, ou seja, a criar problemas, mas negando sempre estar envolvido na sua génese.

IMPARIDADES

Quando se fala de imparidades no BPN é para imputar ao Oliveira Costa o desequilíbrio patrimonial do Grupo SLN que dizem ter sido deixado pela minha gestão, e ao qual vai sendo, continuamente acrescentado valor, quer por actos de gestão dos últimos 15 meses a que sou totalmente alheio; quer pelo efeito da perda de valor dos activos, induzida pela severa crise que se vive.

Estou certo que os Senhores Deputados querem apurar a verdade, no pleno respeito pela justiça que é a trave mestra da vivência em democracia e de que são os primeiros defensores, por convicção e por saberem que são valores perenes da humanidade, que a experiência milenar da raça humana demonstra ser o único modelo político de progresso justo e sustentado.

Assim sendo, e nem por um momento duvido, é imperioso que nesta questão das Imparidades se clarifiquem os seus princípios enformantes, que se podem resumir do seguinte modo:

- a) Aplicação universal das regras Comunitárias, oficialmente vigentes, para o cálculo das Imparidades à data da minha saída do Grupo;
- b) Não exclusão de património existente à data da minha resignação;
- c) Não consideração de eventos ocorridos após a minha saída que possam ter determinado perda de património ou a sua desvalorização por acto voluntário ou involuntário dos responsáveis que me sucederam;
- d) Não imputação de perdas de Imparidade de forma continuada, decorrente de actos ou da evolução da economia, a que sou totalmente alheio, como por exemplo: gestão menos criteriosa do património existente; gestão menos activa no acompanhamento da carteira de crédito e muito especialmente dos núcleos de recuperação de crédito; repercussão no cálculo das impunidades da desvalorização do património dado como garantia de crédito concedido, decorrente do aprofundar da crise interna e internacional.

O conceito de Imparidades está claramente caracterizado no Regulamento (CE) n.º 1126 da Comissão que adopta determinadas Normas Internacionais de Contabilidade, nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606 do Parlamento Europeu e do Conselho.

Imparidade e Incobrável de Activos Financeiros

A definição de Imparidade de Crédito encontra-se transcrito nos parágrafos 58 e 59 da IAS 39.

Do parágrafo 59 destaco a seguinte passagem:

"... as perdas esperadas como resultado de acontecimentos futuros, independentemente do grau de probabilidade, não são reconhecidas..."

Não obstante a clareza da sua aplicabilidade no tempo, e a expressa exclusão de acontecimentos futuros estes princípios não têm sido respeitados e por essa razão e outras que adiante farei referência, os números foram e continuam a ser fortemente empolados. Conscientemente, vai-se instrumentalizando a opinião pública, para mais facilmente se diabolizar o Oliveira Costa. Com as reservas resultantes de não conhecer a expressão dos desvios e a sua formulação, é possível ainda alinhar outros vectores causadores de confusão, tais como: quando se confunde insuficiência de liquidez com Imparidades que passam para a Comunicação Social como um buraco; quando se tratam provisões, que são verbas já contabilizadas para cobertura de créditos, tendencialmente incobráveis, com Imparidades; ou porque se reconhecem valores patrimoniais expressivos mas não se consideram no acerto das Imparidades; ou porque no cálculo das Imparidades provisionadas (?); não se leva em conta as verbas já provisionadas (?); quando se passa a ideia de que Imparidades significa uma perda efectiva; quando não se esclarece que as Imparidades representam uma estimativa de perdas futuras de créditos ou de património, que, na generalidade das situações, têm de continuar a ser geridas e podem proporcionar, no futuro, receitas expressivas; ou quando não se diz, com clareza, que Imparidades se referem ao diferencial entre o valor dos créditos em dado momento e a estimativa de recebimento que se arbitra com base no comportamento do cliente e bens de que é detentor; ou porque não se toma em conta que em períodos de crise grave a aceleração do crédito incobrável é uma decorrência dessa mesma crise com que tem de se conviver e gerir com especial atenção para não provocar o colapso das empresas e evitar que se crie mais desemprego; quando, intencionalmente, não se diz que alguém que está afastado da empresa há mais de 15 meses não pode continuar a ser responsabilizado pelo avolumar das Imparidades decorrentes de todo e qualquer evento ocorrido após a cessação de funções, incluindo o desequilíbrio pessoal ou empresarial que fragilize a sua situação patrimonial e o toma num cliente incumpridor das suas obrigações para com o banco credor.

Mas não se tem que explicar à opinião pública estes detalhes técnicos em que o comum dos cidadãos, saiba ou não saiba dessas coisas, não perde tempo com elas. Apenas fixa os grandes números e os coloca ao lado da minha fotografia.

Quem lida com estes factos e necessariamente os pondera, devia ter o cuidado de distinguir os respectivos valores quando os faz passar para os meios de comunicação social. A informação sai em bruto para melhor servir o interesse de continuar a fazer recair sobre o Oliveira Costa o odioso de uma situação, embora saibam, que estão a violentar a verdade e tenham a certeza que o desfecho final não irá coincidir com os números que estão a divulgar. É uma reserva oculta que se debita a um indefeso, criando condições para fazer brilhar alguém no futuro.

Nestas considerações é da mais elementar justiça destacar o Dr. Francisco Bandeira, actual Presidente do BPN, pois nas suas declarações a esta Comissão de Inquérito não deixou de referenciar alguns dos aspectos acima sumariados, ao evidenciar que as Imparidades não têm uma leitura com o dramatismo assumido pela opinião pública.

A preparação dos números e a forma de divulgação faz-me lembrar o título do livro do Inspector Gonçalo Amaral A Verdade da Mentira apenas para utilizar a pureza do que as palavras significam por serem aqui aplicáveis.

A minha saída do Grupo SLN, ocorreu em 12 de Fevereiro de 2008, pelo que se querem ser verdadeiros no apuramento das Imparidades da minha -gestão no Grupo, têm de considerar valores de balanço à data de 31/12/2007. Só assim é possível respeitar o que se estabelece no Regulamento (CE) n.º 1126.

O objectivo é saber se o Activo e o Passivo do Grupo estavam desequilibrados e em que exacta medida e sentido. O método mais correcto seria o de tratar autonomamente as provisões face ao crédito vencido; as Imparidades de crédito que, com uma visão mais pessimista, antecipam potenciais perdas ainda não elegíveis para efeito de constituição de provisões, apuram-se, no respeito pela letra do parágrafo 59 do Regulamento Comunitário, tomando dos dois valores encontrados o menos favorável. Essa, segundo julgo, é a opção preferida pelo Banco de Portugal que deve ter em conta também o valor do património não consolidado, agregando depois, as verbas apuradas.

Mas, repito, os valores devem ser apurados com referência a uma daquelas duas datas e respeitando o Regulamento (CE) n.º 1126, sem serem influenciados pela miríade de factos e actos de gestão ocorridos após a minha saída.

Com que legitimidade me podem imputar os efeitos perversos associados a comportamentos, atitudes, acções ou à sua ausência, indiferença perante os problemas do dia a dia, etc, etc, que a mero título de exemplo a seguir indico:

- a) Que se tivesse estabelecido um sentimento de orfandade, induzida por uma ausência sistemática de orientações no dia a dia do Grupo;
- b) Que não se tivesse o cuidado de saber quem eram os mais aptos dentro do Grupo para os chamar a fim de lhes dar um crédito de confiança na condução das respectivas áreas, graduando-lhe essa confiança em função da eficácia que fossem revelando;
- c) Que tivessem marginalizado o Dr. Franquelim Alves, que embora ainda recente no Grupo tinha as melhores condições para agilizar a passagem de testemunho na reafecção de pelouros na área não financeira, com informações complementares explicativas de especificidades que era útil conhecer;
- d) Que tenham ficado indiferentes quando alguns elementos chave nas respectivas áreas manifestaram a intenção de abandonar o grupo;
- e) Que em lugar de se ter procurado preservar a intimidade do Grupo se tivesse criado um centro de divulgação de informação que, segundo um jornalista que solicitou o anonimato que honrarei, me indicou ser conduzido pela Luisa Bessa e que, provavelmente, não estaria só;
- f) Que os grupos de acompanhamento do crédito vencido — Núcleo do Norte, Núcleo do Sul e o Núcleo do próprio Contencioso, tenham sido contaminados pelo síndrome da orfandade por contraste com a atenção quase diária que se lhes dava?
- g) Que os Directores Comerciais se sentissem como que "castrados" no desenvolvimento do seu trabalho;
- h) Que se tenha criado um sentimento de frustração quando se anunciou na internet a venda massiva de empresas fora da área financeira, uma medida altamente traumatizante para os colaboradores das empresas, desencorajante para os fornecedores e financiadores, comentado como o meio mais eficaz de desvalorizar património, eventualmente, para a aquisição ser efectuada por alvos pré-determinados;
- i) Que uma vez postas à venda as empresas porque não foi dado acolhimento, ao menos para estudo, de propostas ou intenções de aquisição por parte de colaboradores, de per si, ou com novos parceiros, como foi o caso da Murganheira (esta talvez por estar prometida ao Conselheiro Coimbra) e CNE?
- j) O emergir da crise interna e internacional de uma dimensão de fazer esquecer tudo o que

antes acontecera, embora mitigada, nas suas consequências mais perversas, por uma pronta reacção concertada a nível mundial com a injeção de triliões de dólares e de triliões de Euros, incluído a Libra e o Franco Suíço, nas diferentes economias e redução das taxas de juro que hoje são quase marginais. Mesmo assim, não impediu uma forte desvalorização de activos, sejam eles mobiliários ou imobiliários. Todos estes casos, já no decurso dos 15 meses da minha saída, mas os seus efeitos continuam a ser-me imputados.

k) Que tivessem sido boicotadas as oportunidades de venda do Grupo em condições altamente vantajosas para os próprios accionistas e para o País. Duas directamente pelo grupo dos 10 e a terceira também necessariamente com a colaboração daquele grupo e na parte final estilhaçada pelo requinte da política de comunicação que ia destruindo dia após dia o que restava da credibilidade do Grupo. Estou convencido que o primeiro anúncio de insuficiência de liquidez de 900 milhões de Euros e pouco depois elevado para 1.300 milhões, ambos catalogados como buraco não foi inocente pois correspondeu à fase em que os Líbios tinham ultimado todos os preparativos para adquirir o Grupo.

A força da política de comunicação social descredibilizante revelou-se neste período arrasadora. O Banco tinha em Agosto 300 milhões de excesso de liquidez e pouco mais de um mês depois faltava-lhe nas caixas 1.300 milhões. Como o Dr. Cadilhe estava a preparar o seu plano de reabilitação do Banco para apresentar ao Governo, é incompreensível que tenha dado continuidade à descredibilização do Grupo! Pesou mais o receio de o Grupo poder ser vendido aos Líbios do que o sucesso da operação que estavam a preparar. Depois criticou o Governo pelo não acolhimento do seu projecto sem ter tomado consciência que já tinha minado os alicerces da sua iniciativa.

Ao tornar-se conhecido que em 15 de Agosto de 2008 a Líbia havia demonstrado ter disponibilidades líquidas de 900 milhões de Euros, num importante Banco Suíço especificamente destinadas à aquisição de acções da SLN e com a evidência da procuração passada ao Senhor Adham, precisamente para esse efeito, deve ter desencadeado a utilização em força de notícias sobre o Grupo, que se aceleraram quando constou, e era verdade, que havia sido feito um depósito numa instituição Portuguesa de milhares de milhões de Euros... Era o fim...

Mesmo desconhecendo o Relatório da Deloitte, se é que existiu numa forma definitiva, já que os diversos Conselhos de Administração das Empresas não tiveram oportunidade de exercer o contraditório face aos relatórios emitidos de uma forma preliminar para discussão e do descrédito que o Grupo SLN vinha a ser sujeito, pela tal política de comunicação no período de Fevereiro a Outubro, dá para entender que padece do mínimo de cuidado para um apuramento justo do que era a realidade do Grupo em 31/12/2007, designadamente porque: não há evidência de ter sido respeitado o Regulamento (CE) n.º 1126; pelo aparente sobrecarregar com imparidades dos efeitos da rescisão de um projecto imobiliário altamente lucrativo; por não haver qualquer indicação segura de ter sido incluído, pelo menos uma parte do património não consolidado, particularidade de grande importância uma vez que os 750 milhões indicados incluem a integração do Banco Insular.

Para continuarmos na busca do rigor importaria ainda saber se: Tendo em conta que o mencionado diferencial patrimonial, aparentemente considerado como Imparidade, ao agregar outros factos não decorrentes de perdas potenciais associadas ao crédito, descaracterizou o sentido técnico de Imparidade; Nos cálculos utilizados, não tendo sido respeitado o Regulamento (CE) n.º 1126, os valores estão empolados pois entre a data de referência de 31/12/2007 e a data considerada no Relatório da Deloitte há uma imensidão de actos de gestão, em condições de atonia dos quadros dos Bancos, que integram o Grupo que não são da minha responsabilidade; o valor das garantias dadas em hipoteca e o próprio património pessoal dos devedores, que sustenta as operações de crédito estavam já em desvalorização, por força da evolução da crise e por isso a influenciar os valores apurados; nas Imparidades sendo uma estimativa de perda na recuperação de créditos – e não sei que tratamento terá sido dado às provisões já constituídas – há sempre uma percentagem do crédito global, considerado em risco, que é recuperado. No BPN a experiência de 10 anos mostrava que a recuperação contenciosa de crédito era superior a 70%, conforme ia sendo transmitido ao Conselho pelo Dr. Armando Pinto. Admite-se que em situação de crise aquela percentagem

baixe e poderá baixar dramaticamente se as equipas de recuperação perderem o entusiasmo que tinham, mas se isso aconteceu ou está a acontecer não me podem imputar as culpas; o rigor no acompanhamento do crédito concedido é de importância crucial para evitar atrasos na sua regularização e o accionar automático da sua passagem a crédito vencido contamina a relação cliente banco.

Nas correcções a fazer ao valor apontado pela. Deloitte tem ainda relevo especial o seguinte:

- Olivimo S.A. (embora já referenciada importa descrever os factos)

O Grupo detém (ou detinha) 80% do capital da Olivimo que estava a desenvolver em cerca de 470 hectares de terreno, numa zona privilegiada de Alcochete, um aproveitamento turístico de grande vulto, já na fase final de aprovação. O lucro previsto para este projecto estava estimado entre 80 a 100 milhões de Euros. A parte principal do terreno onde se desenvolvia o projecto estava protegido por um contrato-promessa de compra e venda, cujo pagamento final só ocorreria com o projecto aprovado. Sem prejuízo deste princípio, mas em conformidade com as cláusulas contratuais, foram sendo efectuados pagamentos por conta, garantidos por uma hipoteca da herdade adjacente, com uma área que julgo ser de 1000 hectares. O advogado Dr. Osvaldo Gomes estava incumbido dessa missão e nunca falhou.

O contrato previa datas para a sua concretização mas sempre associadas à aprovação do projecto. No decurso de 2008, provavelmente em Agosto ou Setembro, teria de ser, mais uma vez, renegociada uma nova data para a sua efectivação, prorrogação a que o vendedor não se poderia opor.

Não sei se é verdade, mas chegou-me a informação de que na altura da renegociação do contrato, em lugar de o fazerem, terão proposto a rescisão do acordo, recebendo em singelo, conforme previsto no contrato, as verbas já pagas. Se assim foi, o Grupo irá suportar os custos financeiros de 8 anos, os custos dos projectos, estudo de impacto ambiental, etc, etc. .

A ser verdadeira esta informação, transformou-se um potencial lucro, na ordem dos 80 milhões de Euros, num prejuízo que deverá superar os 20 milhões de Euros, eventualmente considerados como perda no apuramento das Imparidades do BPN.

- OPI 92

A OPI 92 participa com uma quota de 50% num conjunto de empresas que devem ser detentoras de cerca de 6000 hectares de terrenos, em zonas nobres do País e consideradas nos planos urbanísticos dos respectivos Concelhos como áreas de construção que mesmo com os mais baixos índices que lhe foram atribuídos, implica construção de grande vulto. A avaliação, para a globalidade do património, realizada pela credenciada DTZ, já depois do património imobiliário ter entrado em perda, atribui-lhe cerca de mil e trezentos milhões de Euros. Quando calcularam as Imparidades ainda não estava definida a alocação desta empresa mas a exclusão de um valor desta grandeza desfigura dramaticamente o significado das imparidades apresentadas ou, se quisermos ser mais precisos, a base para se apurar se havia ou não desequilíbrios patrimoniais no Grupo.

A localização do novo aeroporto que abrange a maioria do património imobiliário deste Grupo, terá tendência a valorizá-lo, mesmo que não se altere a volumetria que, de acordo com o anterior plano urbanístico dos respectivos Concelhos, lhe estava atribuído, pois pelo menos o valor por unidade métrica da área de construção vai melhorar.

- Sociedade Agrícola de Valle Flor

Que valor foi considerado para a Sociedade Agrícola de Valle Flor? Esta sociedade além do património visível que é preciso ser gerido não só para aproveitamento de áreas de construção cujos processos estão em curso, e muito especialmente o contrato de venda do palácio que exige um atento acompanhamento, sob pena de se perderem direitos sobre terrenos no Alto de Santo Amaro, indispensáveis para se poder dar expressão prática ao acordo com a CML, pois deixar correr os prazos sem agir pode implicar a perda de uma parcela de terreno que é

fundamental para levar a efeito um projecto muito valioso. Ora, tanto quanto é do meu conhecimento os técnicos que estavam com os dossiers já abandonaram o Grupo. Além disso esta empresa é potencialmente beneficiária de dezenas de milhões de dólares, se efectivamente se confirmar a existência de reservas de petróleo em S. Tomé.

É que os terrenos que a S.A.V.F. detinha em S. Tomé foram nacionalizados sem qualquer indemnização e a Lei dos E.U. só autoriza que empresas americanas invistam em Países com estas práticas, se os lesados forem indemnizados. Na prática, são as companhias petrolíferas interessadas na exploração que negociam e pagam as indemnizações que forem acordadas. Não se trata de valores disponíveis, mas sim de realidades potenciais que têm de ser acompanhadas sob pena de se perderem.

- Lote de terreno em Luanda

Há um terreno em Luanda, ainda em nome de uma empresa local, com um projecto aprovado para construir um prédio de 24 andares cujo valor é hoje seguramente superior a US\$ 25.000.000.

Numa zona privilegiada do Lobito em que se tinha chegado a uma base de acordo de aquisição de um lote de terreno em excelentes condições, que o Grupo só teria a ganhar se ainda for a tempo de formalizar o respectivo contrato.

Outras empresas que devem ser apreciadas com especiais cuidados para efeitos de avaliação patrimonial do Grupo:

- Sabrico

Qual o valor considerado para a Sabrico Brasil? As contas vistas numa perspectiva contabilística não são atractivas uma vez que têm sido penalizadas pelas altas taxas de juro praticadas no Brasil. Nas vendas de automóveis em S. Paulo onde é a 2.^a maior distribuidora da Volkswagen e em Porto Alegre, onde detém uma quota de mercado de camiões na ordem de 80%, deviam ter atingido em 2007 vendas de cerca de 600 milhões de Reais. Este valor poderia ser significativamente maior se não sofresse estrangulamentos financeiros que não lhe permitia sequer ter o stock de veículos minimamente ajustado ao seu potencial de vendas.

O que se perspectivava era dar-lhe condições para atingir vendas na ordem dos mil milhões de Reais. Era um projecto a 3 anos, que agora deveria passar a 4 para também poder beneficiar da previsível recuperação do mercado de capitais. A sua colocação em bolsa é apetecível e, segundo uma avaliação da KPMG, em 2006 o valor de cotação poderia corresponder de 0,8 a 1 do valor de vendas dependendo a colocação da saúde financeira que revelasse. No novo quadro e atingindo vendas na ordem dos referidos mil milhões de Reais a empresa valerá nessa altura não menos de 500 milhões de Reais.

Receio que no cálculo das imparidades, caso a empresa tenha sido incluída, tenham considerado alguma perda por imparidade que é de todo em todo injustificável.

- ACR

Que valor foi atribuído à participação de 20% na ACR, empresa de direito angolana que participa no processo de angolanização da exploração petrolífera em Angola, e que detém 15% do bloco 4 e 5% do bloco 17 que detém (ou detinha) na zona offshore de Angola e 15% no onshore de Cabinda norte?

- Sogipart, SGPS, S.A.

Não faço ideia como foi considerado o património imobiliário que lhe está ligado que é muito valioso, devendo merecer particular atenção a Finalgarve uma vez que há que gerir relações contratuais que têm alguma complexidade.

- Marinapart, SGPS, S.A.

A situação desta empresa deve ser analisada com cuidados especiais para acertar as contas devedoras dentro da empresa do Senhor António Cavaco.

Senhores Deputados, para finalizar:

1. Pelo efeito que tiveram na economia portuguesa importa dar destaque, entre outras, a duas iniciativas do Grupo SLN:

a) A primeira que conduziu à quebra do monopólio dos cartões em Portugal e que fez baixar o custo de centenas de milhões de transacções, traduzido em milhares de milhões de euros de economias para os agentes económicos, a que já anteriormente fiz referência para destacar que nunca se conseguiu fazer vingar a livre concorrência;

b) A segunda para referir que uma operação de comercialização de cimento que, numa tentativa de autodefesa, evoluiu para moagem e comercialização, fez com que Portugal que em 2001 pagava o cimento mais caro da Europa, tivesse em 2006 o preço mais baixo da Europa, o que proporcionou economias acumuladas, no custo da construção, de centenas de milhões de euros.

O exagero irracional da baixa do preço do cimento sustentou-se na imoralidade de inviabilizar a operação CNE.

A Autoridade da Concorrência nunca quis, apesar de fortemente instada, assumir o seu papel de isento regulador.

2. O primeiro responsável do Grupo SLN não pode alhear-se do que nele possa ter ocorrido, independentemente do seu grau de intervenção. Ao prestar os esclarecimentos que tiveram a amabilidade e paciência de ouvir, não significa que esteja a refugiar-me no que quer que seja, porque me cabe, no mínimo, a responsabilidade institucional pela função que exerci e à qual me dei sem limites, limites que se revelaram insuficientes.

3. Por muitos erros que se tivessem cometidos, ninguém pode dizer aos Portugueses, com a verdade de todo o processo, que Oliveira Costa é o responsável por perdas de um cêntimo que seja, pois ofereceu soluções que trariam ao País milhares de milhões de Euros, que só não ocorreu por culpa de um pequeno grupo de pessoas que em 30 de Agosto de 2007 criaram uma armadilha que não quiseram desactivar, e quando foram buscar um especialista para os conduzir, este, em vez de lhes mostrar que estavam em sério risco, reajustou a espoleta para que da armadilha se transformasse num cinto de Kamikase, pouco se importando com as vítimas inocentes, desde trabalhadores em risco de perderem os seus postos de trabalho até aos pequenos investidores alguns dos quais estão em sérias dificuldades financeiras.