

**COMISSÃO EVENTUAL DE INQUÉRITO PARLAMENTAR ÀS  
PERDAS REGISTRADAS PELO NOVO BANCO E IMPUTADAS AO  
FUNDO DE RESOLUÇÃO**

[Inquérito Parlamentar n.º 5/XIV/1.ª (BE)]

[Inquérito Parlamentar n.º 6/XIV/1.ª (IL)]

[Inquérito Parlamentar n.º 7/XIV/2.ª (PS)]

**Reunião n.º 27**

(Presencial e por videoconferência)

4 de maio de 2021

(09:45 h – 11:08 h)

**Ordem do dia:** Audição do Dr. Nuno Espírito Santo, BES, FinSolutia

**Presidente da Comissão:** Fernando Negrão (PSD)

**Deputados oradores:** André Silva (PAN)

João Cotrim de Figueiredo (IL)

Eduardo Barroco de Melo (PS)

Alberto Fonseca (PSD)

Duarte Alves (PCP)

O Sr. **Presidente** (Fernando Negrão): — Bom dia, Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, temos quórum, pelo que vamos dar início à nossa reunião.

*Eram 9 horas e 45 minutos.*

Srs. Deputados, quero só dar nota que estão *on line* os Srs. Deputados Duarte Pacheco, Filipa Roseta, Isabel Oneto, Jamila Madeira, Joana Sá Pereira e Sofia Matos.

Sr. Dr. Nuno Espírito Santo, cumprimento-o. O Sr. Doutor não fará nenhuma exposição inicial, o que quer dizer que vamos já para a primeira ronda das perguntas e respostas e começamos pelo Sr. Deputado André Silva.

Tem a palavra.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar todos os presentes, especialmente o Dr. Nuno Espírito Santo.

A FinSolutia é uma sociedade que presta serviços de gestão e recuperação de créditos que resultou de uma *joint venture* entre o Banco Espírito Santo, o Banco Espírito Santo Investimento e a Ongoing. O senhor está na FinSolutia desde 2007, foi CEO até final de 2018 e hoje é *managing partner*.

Relativamente ao projeto Viriato, que foi só o maior negócio imobiliário em Portugal nos últimos anos e o segundo maior a Península Ibérica, a FinSolutia participou neste negócio ao assessorar o Fundo Bain que, juntamente com a Arrow Global, perdeu o negócio para a Anchorage. Até aqui está correto, o problema é que a Anchorage, que ganhou o negócio do projeto Viriato, delegou a gestão do negócio na Lace Investment Partners que posteriormente subdelegou a gestão num consórcio da FinSolutia com o Hipoges.

Sr. Nuno Espírito Santo, estas delegações e subdelegações são normais? Ocorreram durante a sua vida profissional? É normal que um dos representantes de um candidato perdedor fique no final do negócio a gerir os imóveis do candidato vencedor, no fundo jogando dos dois lados do tabuleiro?

O Sr. **Nuno Espírito Santo** (BES, FinSolutia): — É, é uma atividade normal, porque empresas como a nossa há poucas, há cinco ou seis em Portugal. O que acontece, infelizmente, é que somos contratados para a primeira fase mas depois não ficamos com a gestão e há precisamente o inverso, isto é, há alturas em que não somos contratados para fazer assessoria na parte da compra e depois somos contratados para a gestão.

Na segunda fase, e o Sr. Deputado disse isso, o processo foi precisamente, a Bain na primeira fase e depois na contratação faremos a gestão de aproximadamente metade do portefólio, mas isto é uma prática normal como outros bancos e tem várias outras transações idênticas em que nós fazemos a gestão, é o que se chama o *challenger process*, em que o adquirente contrata duas empresas para poder ter um ambiente competitivo e comparar e ter uma *performance* melhor.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Quando é que esta subdelegação ficou apalavrada e quando é que ela começou a ser negociada e de quem é que partiu a iniciativa?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Deve ter sido na segunda fase, já na fase do processo vinculante. Eu tenho ideia que com quem nós fomos na primeira fase não foi selecionado para a segunda fase, pois como deve saber há duas fases num processo de venda de carteiras: uma fase de ofertas não vinculativas e uma fase vinculante.

Na segunda fase, já devíamos ter trabalhado, fomos contactados e estávamos disponíveis e devemos ter sido contratados para fazer... Mas nesse caso concreto com a Anchorage o nosso *scope* foi um *scope* bastante limitado, eles queriam que fizéssemos especificamente a gestão caso eles viessem a ganhar a carteira.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Então, a iniciativa partiu da Anchorage?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Da Anchorage, provavelmente através da Lace, que era com quem nós dialogamos no nosso dia a dia.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Pois era isso que eu lhe ia perguntar, por que é que se envolveu a Lace nestas negociações e subdelegações e por que é que não foi feito logo no consórcio, na FinSolutia?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Pode repetir?

O Sr. **André Silva** (PAN): — Por que é que se envolveu a Lace no meio desta delegação e subdelegações?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Ao que lhe posso responder é aos factos, com quem nós interagimos muito é com a Lace e com a Anchorage e o meu entendimento é que os dois têm uma parceria...

O Sr. **André Silva** (PAN): — A Lace com a Anchorage?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Quer dizer é a forma como nós entendemos a parceria deles e nós somos um prestador de serviços na gestão imobiliária e na gestão da venda dos imóveis.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Relativamente ao projeto Sertorius, que acaba por ser até mais estranho, porque aqui há uma subdelegação sem intermediário. Vejamos: este negócio é ganho pela Cerberus Group e perdem o negócio o Fundo Bain, representado pela White Star, e a FinSolutia que, desta vez, concorreu em nome próprio.

Ora, mais uma vez, ocorre aqui o que vimos no projeto Viriato: o Cerberus Group ganha, mas delega a gestão na FinSolutia, portanto temos a FinSolutia a jogar dos dois lados do tabuleiro sem nunca perder, o que é algo, no mínimo, estranho.

Dr. Nuno Espírito Santo, é normal delegar-se a gestão de um projeto que se ganha no concorrente direto à aquisição?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Peço desculpa, mas nós não concorreremos à compra do projeto Sertorius. Deve haver algum equívoco, não existe esse facto.

O Sr. **André Silva** (PAN): — É a informação que tenho.

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Mas não concorreremos. A FinSolutia não faz investimentos, presta serviços, soluções integradas na gestão do crédito, na gestão dos imóveis, *banking lending and housing servicing*, ou seja, nós temos bancos a quem prestamos serviços desde a originação à gestão do crédito e até ao fim.

No projeto Sertorius não participámos no processo de investimento; participámos como assessor no processo que o Sr. Deputado acabou de descrever.

O Sr. **André Silva** (PAN): — O Dr. Nuno Espírito Santo, está a dizer-me que a FinSolutia não concorreu em nome próprio no que diz respeito ao projeto Sertorius?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Correto.

O Sr. **André Silva** (PAN): — E por que é que acha que a Cerberus lhe delegou a gestão deste projeto?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Isto é como lhe disse, as nossas competências, a nossa proposta de valor é competitiva. Nós somos selecionados, os investidores selecionam um conjunto de prestadores que existe em Portugal com base na experiência, na capacidade instalada e no preço e nós, num processo competitivo, imagino que eles tenham consultado as outras entidades, selecionaram-nos.

Como deve saber, num conjunto enorme de carteiras que o Novo Banco vendeu, os investidores com quem nós trabalhamos ganharam são muito poucas e, portanto, estão muito mais fora do que aquelas que nós, eventualmente, fazemos a gestão.

O Sr. **André Silva** (PAN): — O Dr. Nuno Espírito Santo trabalhou durante duas décadas em diversas entidades do universo Espírito Santo, nomeadamente no BES, no BESI e na ES Capital. Adquiriu informação privilegiada, certamente uma vasta lista de contactos de funcionários destas entidades e do próprio BES, adquirindo uma vantagem objetiva face aos demais concorrentes à aquisição destes pacotes de ativos tóxicos.

Como bem sabe, no projeto Viriato o departamento de *compliance* do Novo Banco considerou que não se deveria contratar a assessoria da Alantra, porque era liderada por Ana Rita Barosa que tinha ligações ao BES e que

isso poderia trazer riscos reputacionais à imagem do banco que deveriam ser evitados.

O que lhe pergunto é se não acha que o seu envolvimento na gestão dos ativos não podia padecer dos mesmos riscos reputacionais que apontaram a Ana Rita Barosa, ou se acha que é precisamente pela ligação ao universo BES que foi envolvido neste negócio.

**O Sr. Nuno Espírito Santo:** — Primeiro queria corrigir que eu não trabalhei duas décadas no universo BES, não tenho assim tanta longevidade na minha vida.

Trabalhei numa primeira fase no BESI, depois trabalhei fora, fui tirar o MBA, tirei pós-graduações, voltei, estive a trabalhar na Boston Consulting Group (BCG) e depois trabalhei de 2003 a 2006 no BES na área da recuperação de crédito, de onde saí para fundar a FinSolutia em 2006.

Particpei até 2010 como administrador não executivo na Espírito Santo Capital, nunca durante a minha vigência no universo do BES — e o BESI foi investidor da FinSolutia até 2012 — tive contacto ou privilégio sobre aquilo que é o negócio do Banco Espírito Santo na área do imobiliário ou na área do crédito, porque eu nunca tive qualquer tipo de responsabilidade na originação do crédito ou na gestão imobiliária.

Naquilo que é hoje a realidade da FinSolutia volto a enfatizar que, hoje, a FinSolutia tem uma proposta de valor muito abrangente, muito ancorada em tecnologia, gere mais de 5000 milhões de euros em Espanha e em Portugal, são 300 colaboradores altamente qualificados e, portanto, aquilo que nós oferecemos ao mercado é uma proposta de valor diferenciada, que nada tem que ver com a minha experiência passada.

Como o Sr. Deputado também deve de saber nós temos um conjunto de colaboradores que vieram originalmente do Novo Banco decorrente do processo da venda do Viriato e do Sertorius, mas isto são factos. Nós não

podemos deixar de contratar talento que exista no mercado, que precisa de trabalho, portanto nós contratamos e vamos sempre à procura do talento e o meu trabalho é atrair e reter talento.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Aqui neste caso em concreto considera que o que está em causa é apenas e só talento e não acesso a informação privilegiada?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Sem dúvida.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Muito bem.

Os projetos Sertorius e Viriato apesar de terem tido a assessoria de entidades externas tiveram a sua venda coordenada pela Hudson Advisors, detida a 100% pela Lone Star e pelo departamento de gestão imobiliária.

Cerca de um ano antes destas vendas, a FinSolutia vai ao Novo Banco contratar, como já referiu, aliás, mais concretamente, contrata Dina Raimundo, que fazia parte do departamento de imóveis do Novo Banco e que, portanto, conhecia bem o conteúdo dos projetos Sertorius e Viriato, independentemente de toda a competência desta técnica. Ou seja, qualquer empresa que tivesse no seu quadro de pessoal Dina Raimundo tinha uma vantagem objetiva face às suas concorrentes, uma vez que tínhamos alguém com vasta informação sobre os ativos colocados em venda.

O que lhe pergunto é em que termos ocorreu a contratação de Dina Raimundo, isto é, quando é que foi contactada para ir para a FinSolutia, quem a contactou, qual a oferta e os termos da oferta que lhe foi feita e o que pretendia a FinSolutia com esta contratação, para além da competência da técnica.

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Volto a enfatizar que a contratação da Dina Raimundo foi, exclusivamente, pelas suas competências e experiência e nada teve que ver com o Novo Banco, com a venda das carteiras, antes pelo contrário, a Dina Raimundo foi liderar uma iniciativa que nós temos de *banking lending and housing servicing* em que nós prestamos serviços de originação, e gestão de crédito *Paper Use*, como se fosse o vosso *Outlook 365*.

Portanto, nós oferecíamos a bancos, em Espanha e em Portugal, soluções de crédito à habitação e a Dina veio liderar. Porquê? Eu tinha estado com a Dina no Banco Espírito Santo de 2003 a 2006 onde ela liderava a área do crédito à habitação. Portanto, a sua contratação em nada teve que ver com aquilo que é um facto indiscutível de que a Dina vinha da área do imobiliário, mas à data da sua contratação o projeto e o desafio que lhes foram apresentados era exclusivamente sobre o crédito à habitação.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Quem é que contactou Dina Raimundo? Foi o Dr. Nuno Espírito Santo, diretamente?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Fui eu.

O Sr. **André Silva** (PAN): — E recorda-se de quando é que foi feito esse contacto?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — 2014, 2015, não tenho a data certa.

Já foi há algum tempo, concretamente não sei o ano em que ela veio. À data posso dizer-lhe que havia um número de quadros altamente qualificados que o BES tinha e o Novo Banco tinha que estavam de saída, portanto havia uma sangria de quadros a sair e foi uma oportunidade para

nós atrairmos talento de um conjunto de empresas do qual nós tirámos partido.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Antes da Dina Raimundo entrar na FinSolutia, pode explicar-me qual foi a sua relação profissional com Dina Raimundo?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Cruzei-me com ela quando estive no BES, de 2003 a 2006, eu estive no BES, quando saí da BCG, fui para o BES para a área da recuperação de créditos e saí em novembro de 2006. A Dina Raimundo era uma pessoa que eu via nas reuniões de quadros, era uma pessoa da qual eu tinha uma boa perceção, uma pessoa que falava de uma forma muito assertiva, era considerada um talento dentro do BES à data e hoje, volto a enfatizar, é um talento que nós temos dentro da FinSolutia.

O Sr. **André Silva** (PAN): — Sabe, ou sabia, tem conhecimento, se Dina Raimundo tinha algum tipo ou alguma cláusula de confidencialidade com o Novo Banco? Tem conhecimento disso?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Não sei!

O Sr. **André Silva** (PAN): — Não sabe, muito bem.

Sr. Presidente, terminei as minhas questões.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Cotrim de Figueiredo, faça favor.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Sr. Presidente, muito bom dia a todos, cumprimento especialmente o Dr. Nuno Espírito Santo.

Sr. Doutor, só para aprofundar aqui um bocadinho a pré-história deste assunto, o Sr. Doutor faz a sua carreira profissional passando pelo BES até 2006, já disse que manteve um cargo não executivo na ES Capital até 2010. Foi responsável pelo departamento de *servicing* de recuperação de créditos durante a sua passagem pelo Banco Espírito Santo.

Alguns dos problemas que mais tarde se vieram a revelar e a rebentar no balanço do Banco Espírito Santo vinham detrás, assim, na sua qualidade de responsável ou corresponsável, teve ou não teve contacto com uma série de ativos que mais tarde vieram a constar das carteiras que a FinSolutia veio a gerir?

O Sr. **Nuno Espírito Santo**: — Eu no BES tinha a responsabilidade na área do crédito das empresas, na recuperação das empresas, na DAERC que era o Departamento de Acompanhamento de Empresas e Recuperação de Crédito. O DAERC ainda hoje existe e era uma área de cuidados intensivos, empresas identificadas por um perfil de risco e nós fazíamos um acompanhamento especializado e, depois, tínhamos mesmo uma área de recuperação de crédito.

Não tínhamos qualquer responsabilidade sobre a área imobiliária, nós não gerimos créditos na FinSolutia, a FinSolutia tem hoje sob gestão ativos que vieram do Novo Banco. Dito isto, não me recordo, até, na lista dos grandes devedores, no meu tempo, há 16 anos, de haver algum destes nomes na área que acompanhava.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo (IL)**: — Que contactos manteve com o Grupo Espírito Santo, depois da sua saída, já enquanto fundador da FinSolutia?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Mantenho contactos com familiares, amigos, irmãos, pessoas de bem. Sempre mantive contacto com o Banco Espírito Santo. Posso dizer-lhe que, durante a vigência do BES, a FinSolutia nunca trabalhou para o Banco Espírito Santo, nem nunca teve nenhuma relação comercial com o banco.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Portanto, quando chega a altura de, de um modo mais direto ou menos direto, como o Sr. Deputado André Silva já esclareceu, se envolver nos processos de venda das carteiras Viriato e Sertorius, a composição dessas carteiras não lhe era particularmente conhecida. Ou era?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — De todo, de todo. Queria só dizer, para terem consciência, que as carteiras do Novo Banco representam 15% dos ativos que nós gerimos. Temos um mundo, além do Novo Banco. Fazemos a gestão, mas a atividade da FinSolutia é muito mais abrangente, é muito mais abrangente e muito mais relevante do que os ativos do Novo Banco.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Vamos, então, à carteira Viriato, em concreto, e ao ano de 2019.

Quando o Fundo de Resolução comunicou a sua não oposição à venda, fez o reparo relativamente ao assessor financeiro Alantra, que já foi aqui referido também, mas pediu também esclarecimentos sobre o *servicing* que está proposto e sobre as ligações à área imobiliária do BES que estão contidas, de alguma forma, na proposta. O Fundo de Resolução não particulariza, por isso a pergunta que lhe faço é se se estaria a referir à FinSolutia.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Desconheço. É a primeira vez que oiço esse comentário.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — A referência, de facto, não está nomeada. Era por isso que queria o esclarecimento. Mas já ficou claro que a FinSolutia fez parte da proposta em relação à carteira Viriato.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Na parte final. Como o Sr. Deputado, disse, primeiro, só fomos envolvidos na fase final com a Anchorage.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — É a Anchorage que acaba por ganhar esse processo. Quais são as suas relações com a Anchorage, desde onde vêm e com quem é que relaciona dentro da Anchorage?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — A Anchorage é um *player* relevante no mercado deste tipo de ativos e é uma entidade com quem fazemos esforço comercial, transaccional.

Portanto, foi a primeira vez que trabalhámos para a Anchorage, quer dizer... Mas é um ator, um *stakeholder* na indústria, a quem acompanhamos e com quem tentamos fazer mais negócio.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — E com quem, concretamente, na Anchorage, é que se relaciona?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — A nossa ligação com a Anchorage é mais através da Laise e de um senhor espanhol, de que não me lembro o nome agora, tenho de ir ver para lho dizer.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Depois desta, que diz que foi a primeira operação com a Anchorage, houve mais negócios?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Com a Anchorage, fizemos percursos ou processos equivalentes noutras transações, mas sem êxito.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Está a dizer-me que foi selecionado mais pela Laise do que propriamente pela Anchorage...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Foi pelos dois. Quer dizer, fomos contratados pela Anchorage. A Laise é um agente, é um parceiro deles, local.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Como foi o processo? Foi um processo concorrencial, houve várias consultas? Deu a entender que sim.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Foi muito concorrencial e muito negociado.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Nesta audição, já deu a entender várias vezes que há poucas entidades a fazer este tipo de serviço na Península Ibérica e que, no seu caso, a proposta de valor, como lhe chamou, é diferenciada, sobretudo, porque inclui muita tecnologia. Importa-se de explicar exatamente o que é que isso quer dizer?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Para gerir um crédito ou gerir uma casa não é preciso ser cientista, não é *rocket science*, é uma atividade relativamente simples, mas tem um conjunto de tarefas processuais que é importante fazer num tempo útil.

A nossa proposta é fazê-lo de uma forma mais rápida, mais barata para dar uma experiência melhor e conseguimos isso através de processos. Não temos advogados; temos uma equipa de tecnologia que desenvolveu um processo de negócio que, em vez de pintar na horizontal, pinta na vertical, é suportado por uma camada de *software* que nos permite dar uma proposta de valor mais rápida, mais barata e, *overall*, melhor que vai desde a originação de um crédito até à gestão, à liquidação do ativo.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Mas, no caso concreto da carteira Viriato, que são uns milhares valentes de imóveis e frações de imóveis, isso consubstancia-se em quê? Como é que se recupera ou como é que se maximiza o valor dos imóveis?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — O que fazemos, nesse tipo de carteira, é o *property management*, ou seja, vamos lá, tomamos conta do imóvel, limpamos, arrumamos, de uma forma muito assertiva e, depois, gerimos o processo de venda do imóvel. É preciso preparar o imóvel para estar no canal certo da distribuição, no *broker* certo, ao preço certo. Essa é a nossa proposta de valor: gerir os *stakeholders*.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Portanto, a vossa função é, sobretudo, garantir que o imóvel chega em condições de «transacionabilidade» ao mercado o mais rapidamente possível, dentro dos ciclos do mercado que existem.

Nesse processo, e vou voltar a chamar-lhe proposta de valor, que foi a expressão que usou, qual o papel, por exemplo, das autarquias?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nas autarquias, muitas vezes, temos de arranjar documentação. Faltam licenças de habitação, falta uma

série de documentos... Mas, quer dizer, isso não tem um papel relevante nas autarquias, é mais um tema administrativo.

Voltamos à gestão do processo. Não é *rocket science*, mas é preciso fazer as coisas num tempo útil e a um custo barato.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Dada a dimensão e o número de imóveis que estão envolvidos, não há vantagem, também, em empresas como a sua, fazerem vendas por atacado, em carteira, e entregarem a mediadores?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — E fazemos também. Quer dizer, temos um menu de opções. Para quem compra uma casa num segmento baixo, o canal de venda não é o mesmo do segmento médio ou médio-alto. São processos de venda diferentes.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Mais tarde veio também a exercer a gestão da carteira Sertorius que foi comprada pela Cerberus.

O seu relacionamento com a Cerberus não é tão intenso como o seu relacionamento com a Laise/Anchorage, pois não?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — São diferentes. Com a Cerberus temos muito mais negócio do que os ativos do Novo Banco. Com a Cerberus, reunimos ativos, em Espanha, em Portugal, de outras carteiras.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Na altura, quando foi selecionado para fazer a gestão desta carteira, tinha conhecimento de que a Cerberus tinha sido acionista de um banco no qual o *chairman*, da altura, do Novo Banco, tinha sido também CEO?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — De todo.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Isso nunca foi mencionado?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nunca foi mencionado. Eu conheço a equipa do investimento local, não conheço a Cerberus como grupo, um *private actor*, muito relevante neste mercado e que tem centenas de profissionais.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Portanto, o processo de escolha, imagino que tenha sido idêntico, também bastante concorrencial. Quem são os seus concorrentes nestes processos, tipicamente?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Em Portugal, é a White Sand, a Hipoges, a Servedebt, a Altamira. Depois há outras plataformas de outra dimensão, mas diria que essas são as principais.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Passando ao presente: como é que está a correr a gestão destas carteiras?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Sobre a gestão das carteiras, voltamos ao propósito da FinSolutia e da sua proposta. Estamos muito vocacionados para promover uma rotação rápida dos ativos, vender ao máximo possível, com o menor custo e no menor tempo.

Acho que foi uma surpresa para todos que, no meio da pandemia, o mercado imobiliário se tivesse mantido bastante resiliente, portanto posso dizer-lhe que a nossa atividade de vendas continuou a ser bastante pujante durante o último ano.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Se lhe perguntar se a gestão, genericamente falando, está a correr melhor ou pior do que o esperado, sendo que a pandemia não era esperada, logo, ser resiliente durante a pandemia não significa estar a correr melhor...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Posso responder de uma forma genérica, porque não acompanho carteira a carteira. Gerimos mais de 60 carteiras, para ter uma ideia.

O ambiente de taxas de juro baixas, a forte liquidez que existe no mercado fazem com que a *performance* de alguns tipos de ativos seja melhor, no sentido da pandemia, porque estávamos preparados para um cenário muito, muito adverso, mas esse cenário muito adverso não se materializou, felizmente.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — A remuneração da FinSolutia por parte dos detentores destas carteiras baseia-se em quê?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — É um *fee* de gestão e um *fee* da venda.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Já frisou duas vezes a importância da velocidade. Quanto mais cedo venderem, maior é a remuneração?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Maior é a nossa margem, porque consumimos menos recursos para fazer a mesma coisa, levamos menos tempo, somos mais produtivos e sobra-nos mais...

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Portanto, não é a remuneração que depende da velocidade, é o custo inerente à...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — É um conjunto de variáveis, mas a rotação é fundamental para a rentabilidade do nosso negócio.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Portanto, quando o detentor da carteira contrata alguém como a FinSolutia tem um *fee* fixo de gestão sobre o valor da carteira inicial, imagino...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — É um *activity cost*. Para gerir uma casa de 100 000 € ou gerir uma casa de 500 000 €, o trabalho é exatamente o mesmo. É um *activity based cost* e, depois, tem uma percentagem da venda, como se fosse um *broker*. Na realidade, somos o agente imobiliário que promove e faz a gestão da venda.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — A parte variável dos *fees*, falando, então, dessa, tem, pura e simplesmente, a ver com o valor de venda.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Com o valor de venda.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — E o incentivo que tem para fazer essa venda mais cedo, tem a ver com os seus próprios custos e não com nada que esteja incluído no contrato.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Certo.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Muito bem. Obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra agora o Sr. Deputado Eduardo Barroco de Melo.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sr. Presidente, bom dia, Dr. Nuno Espírito Santo. Já aqui falámos sobre o seu percurso, mas queria perguntar-lhe como foi, de facto, o seu percurso profissional, como é que tem sido a sua carreira até ao momento.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Formei-me em gestão, comecei a trabalhar na Finantia, depois, estava a acabar o curso, fui para o BESI (Banco Espírito Santo International) — e como eu, entraram bastantes mais pessoas. Fui júnior, fiz a minha carreira na área do *fix income*, tendo feito uma especialização em finanças, depois fui para a área de ações. Fui fazer um MBA para os Estados Unidos e fui trabalhar para a Boston Consulting. Saí da Boston Consulting e fui trabalhar para o Banco Espírito Santo na área da recuperação, de onde saí, em 2006, para ser empresário, para lançar o meu projeto de vida empresarial. E, desde aí, tem sido esse o meu percurso.

Hoje, temos uma proposta de valor na área do *banking and lending housing services*, na qual se inclui a gestão de ativos imobiliários, em Espanha e em Portugal, com 300 colaboradores, com escritórios em Madrid, Lisboa e Porto, e é *management owned company*. Em 2012, os quadros superiores da empresa fizeram *management buyout*.

Este é o meu historial.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Se bem percebo, trabalhou no BESI, de 1997 a 2000, depois, na Boston Consulting Group, durante cinco meses e passou daí para *executive director* do departamento de *servicing*. É isso?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não, comecei como diretor-adjunto e depois fui fazendo o meu percurso: diretor-adjunto, diretor... não sei, não faço ideia, não me recordo qual era a denominação, mas não era diretor coordenador. E saí em 2006.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Era diretor adjunto. Foi essa a função que assumiu...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Comecei como subdiretor ou diretor adjunto, não me recordo, não sei qual era a categoria profissional, à data.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — E, da sua experiência profissional, era normal, com este tempo de experiência de carreira, assumir funções desta relevância?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Penso que sim. Acho que tinha um conjunto de qualificações, então, à data...

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Não duvido que entenda isso. Não perguntei pelas suas qualificações, até porque formação não lhe falta. Não ponho isso em causa.

O que estou a perguntar, de forma mais objetiva, é, daquilo que consegui ver do seu percurso, e corrija-me, se estiver errado: trabalhou três anos no BESI, saiu por cinco meses para a Boston Consulting Group, e passou para...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Fiz um MBA. Estive dois anos nos Estados Unidos a fazer um MBA.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — E passou daí diretamente para diretor adjunto do departamento de *servicing*. É isso?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Saí da BCG, como consultor, quadro qualificado, e assumi responsabilidades na área da recuperação de crédito. Sim, é verdade!

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Que funções concretamente é que tinha quando assumiu essas funções?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Estava no departamento que era o DAERC (Departamento de Acompanhamento de Empresas e Recuperação de Crédito), que tinha uma componente, o DAE (Departamento de Acompanhamento de Empresas), que penso que ainda hoje existe no Novo Banco, que era como se fosse um centro especializado em empresas que a área comercial identificava com um perfil de risco maior, portanto, com maior propensão a ter risco.

Depois, tínhamos a área, pura e dura, de recuperação do crédito. Na altura, o BES tinha uma filial, a Espírito Santo Cobranças, que era uma empresa de cobranças de carácter intensivo que estava sob a responsabilidade do DAERC, mas era uma empresa autónoma.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — No início da sua carreira profissional, no BESI, que funções tinha?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Comecei como analista júnior de *research* económico e de taxa de juro.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Portanto, quando fundou a FinSolutia, qual era a sua perspectiva de carreira, o que queria fazer dessa empresa, que tipo de funções é que esperava exercer? Como fundador, é obvio que as definia, mas qual era a sua função?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Claramente, vi que existia uma oportunidade na área da oferta aos investidores que compram ativos não produtivos, ou não estratégicos, que tinham vontade — mas ter vontade não é suficiente, é preciso ter a capacidade efetiva, operacional — e havia uma lacuna no mercado. Na altura, havia uma empresa que era a Down Venda, a Lehman Brother estava a lançar a Whitestar, na altura, e havia mais procura do que oferta.

O meu propósito era dar mais oferta ao mercado.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Quando criou a FinSolutia, que tipo de serviços iam prestar especificamente, e em que mercados queriam trabalhar?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — O mercado de Portugal e Espanha era o nosso... O *business plan* que apresentei e no qual fizemos o *pitch* e o *funding* era para lançar uma plataforma para gestão de crédito imobiliário *distress* em Espanha e em Portugal

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Porquê crédito imobiliário, se não tinha experiência anterior?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Porque há três grandes segmentos: há o crédito ao consumo, há o crédito imobiliário e há o crédito de empresas.

E eles todos têm uma metodologia, ou têm um *framework* de trabalho, materialmente diferente.

O crédito ao consumo é um crédito que tem uma gestão muito de *call center*, tem muito volume mas uma margem pequena; o crédito *corporate* é um crédito muito especializado, com uma componente mais complexa e com uma profundidade de mercado pequena, na nossa dimensão; e o crédito imobiliário era aquele em que havia um mercado, já existia, todos os bancos estavam a vender carteiras de crédito imobiliário, e não tendo uma *tier* muito alta, no final do dia, como o valor do crédito — seja 100 000 € ou 200, o que sobra ainda é algum dinheiro.

Portanto, como não tínhamos recursos para tudo, tivemos de escolher um segmento onde ancorar a nossa proposta de valor e decidimos fazê-lo no crédito imobiliário.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — E quando fundou a FinSolutia como é que a criou, com que fundos? Quem é que investiu nela?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Fui eu que fiz o *business plan*, fui eu que identifiquei a oportunidade, fiz um plano de negócios, fiz *pitch* a vários investidores e acabei por seleccionar a UBS e o BESI como investidores na Finsolutia.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — E durante esse tempo — pelo que percebi — tinha algum tipo de ligação ao BESI ou a alguma empresa do Grupo Espírito Santo?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Tinha, eu nunca fui hostilizado... Eu não fui convidado a sair do Banco Espírito Santo. Portanto, eu era bem

tratado, era um quadro que era querido, nunca me senti, de alguma forma, desprotegido.

Decidi fazer um percurso diferente na minha vida profissional e, na altura, o BESI viu como uma boa oportunidade de investimento e assim o fez.

**O Sr. Eduardo Barroco de Melo (PS):** — Bem, desprotegido imagino que não estivesse, porque teve uma progressão, de facto, muito rápida dentro do BES.

Mas queria perceber, dentro disso, atendendo a que estava também ligado ao BESI, se não havia nenhum tipo de conflito com o investimento que fizeram na sua empresa.

**O Sr. Dr. Nuno Espírito Santo:** — Eles fizeram um investimento na empresa. Nunca...

Volto a enfatizar que a Finsolutia nunca teve qualquer relação comercial ou de negócio com qualquer empresa do Banco Espírito Santo, seja com o Banco Espírito Santo ou com o BESI; portanto, foi um investimento, eles quando venderam ganharam um ótimo dinheiro. E, portanto, acho que devem estar bastante contentes com o investimento que fizeram na FinSolutia, da qual saíram em 2012.

**O Sr. Eduardo Barroco de Melo (PS):** — Certo. Não duvido disso, a minha questão não era exatamente essa.

Atendendo ao que eram os negócios do ponto de vista do imobiliário, do BES — ou das empresas do grupo BES —, e atendendo àquilo que era a sua atividade profissional na FinSolutia, o que queria perceber é qual era o interesse, em concreto, do BESI na empresa.

Ou seja, aqui — isto agora sou eu a conjecturar, mas agradecia-lhe que comentasse — podia haver, eventualmente, três tipos de interesse. O primeiro interesse seria, como disse há pouco, havia duas empresas — se não estou em erro — no mercado nessa altura e podia ser interessante, do ponto de vista do banco, ter uma empresa que pudesse trabalhar para o próprio banco nesse tipo de soluções e, portanto, ter um concorrente no mercado para isso e, por isso, pensar em investir nessa empresa; podia ser, eventualmente, pela sua relação com o próprio Grupo Espírito Santo; ou podia ser, eventualmente, porque havia uma perspectiva de necessitarem desses serviços em concreto, de ficar até mais barato e, assim, ser não na perspectiva de ganhar dinheiro com o negócio em si, mas na perspectiva de contratar serviços que lhe ficassem mais baratos do que ir a outros concorrentes.

Queria perceber qual era a motivação na altura dos investimentos.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Penso que a motivação foi identificar que era uma boa oportunidade de negócio em que o banco podia investir. E, portanto, foi isso que fizeram.

Volto a dizer, nunca houve uma relação comercial entre a FinSolutia e qualquer empresa do Banco Espírito Santo.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sim. A minha questão não é se havia uma relação comercial. Não tem de haver uma relação comercial direta para haver, eventualmente, um conflito.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Acho que se nunca nos contrataram para nada é porque acharam que não precisavam dos nossos serviços.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Certo.

Diga-me outra coisa: teve algum financiamento da Ongoing para a FinSolutia?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Portanto, não teve nenhuma relação...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — A Ongoing tinha, depois, uma parceria com o BESI, mas os investidores da FinSolutia eram o BESI e a UBS.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Essa não era a informação de que dispunha, por isso era importante perceber isso.

Já agora, sabe como é que era essa relação? Sabe se, entretanto, a Ongoing lucrou com este negócio? Se saiu mais cedo que o BESI?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não faço ideia, porque tínhamos dois investidores, o BESI, através de uma sociedade deles — ESI ou BESI qualquer coisa do género, não me recordo do nome em concreto —, e a UBS, que eram os dois sócios da FinSolutia originais, e eu. Éramos três: o BESI, a UBS e a minha pessoa.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — *Okay*.

Já aqui falou sobre os processos do concurso da carteira Viriato e da Sertorius, mas queria perceber melhor como é que foi esse processo em concreto.

Ou seja, pelo que percebi, entra na proposta destes concorrentes já no fim. Mas de que forma é que aconteceram esses contactos? E, de forma

concreta — que isso é que eu queria perceber —, o que é que acrescentava nessa fase?

É que uma coisa é dizer que os serviços que prestava, do ponto de vista de gestão daquela carteira no futuro, poderiam ser interessantes para o concorrente — e acredito nisso —, mas não consigo perceber é de que forma é que se inclui na proposta; de que forma é que a vossa inclusão melhora também a proposta do concorrente durante esse concurso, essas carteiras.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Porque se nós formos mais rápidos, mais baratos, o concorrente pode fazer uma proposta mais competitiva. Portanto, para a mesma estimativa de *cash-flow*, tem menos custos, menos tempo, consegue oferecer um preço mais alto.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sim, essa parte consigo perceber. Mas, mais uma vez, isso não afeta em nada o concurso, ou seja, para o Novo Banco é irrelevante o que aquele concorrente vai ganhar ou não vai ganhar no futuro com aquela carteira. Interessa o valor e, eventualmente, as condições do negócio, a maneira como ele se faz.

Portanto, queria era perceber qual foi o seu envolvimento durante o processo de concurso.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nenhum, com o Novo Banco nenhum. A FinSolutia trabalhava para os investidores que estavam no lado da compra, não tínhamos relação com o Novo Banco.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Certamente. Isso é que eu queria perceber, se na vossa proposta de *servicing* era importante ou não no processo de decisão do concurso.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Essa parte já não lhe sei dizer.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Mas, da sua experiência — como ainda há pouco disse, já participou noutros negócios deste tipo —, isso é usual?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Em que sentido?

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Se uma empresa como a sua, com esse tipo de atividade, acaba por ser ou não relevante num processo de concurso a uma carteira de ativos deste tipo?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Claro, porque há uma venda, mas há um *follow-up* no dia seguinte, há um conjunto de problemas operacionais, quer dizer, coisas que é preciso resolver e é importante. Quem vende também quer trabalhar, ter um *stakeholder*, ter do lado de lá alguém que tenha essa capacidade efetiva de resolver e gerir de uma forma assertiva, com conhecimento e com *know-how*, esses problemas.

Portanto, entendo, o preço é importante, sem dúvida, mas há os *transaction documents*, a parte toda operacional, que também é muito relevante e deve fazer parte do processo de decisão.

Mas, volto a dizer, ao processo de decisão do Novo Banco sou totalmente alheio.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Certo.

Mas, há pouco disse — e isso por acaso chamou-me a atenção — que, por exemplo, estas carteiras, se não estou em erro, representavam 15% dos ativos que gere. É isso?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Até menos, porque temos mais uma carteira, que é o Albatroz.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Mas disse isso há pouco, até para desvalorizar esta importância, portanto, para perceber que geria muitos mais ativos do que aqueles que estão nestas carteiras. Mas perguntava-lhe, já agora, se tem clientes que representem tanto, do ponto de vista do seu negócio,...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Ai tenho, sim, sim; mais...

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Superiores? Portanto, estes não seriam dos seus clientes mais importantes, ou dos seus negócios mais relevantes, com maior peso?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Estas carteiras, sim.  
Sim, sim, sem dúvida.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Não percebi, sem dúvida o quê?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Sem dúvida temos transações e clientes muito mais relevantes e com muito maior dimensão e expressão do que o Sertorius e o Novo Banco, e em Portugal.

Nós, em Portugal, gerimos um conjunto de ativos muito superior, que tem origem noutros bancos no mercado português.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Podia detalhar isso, já agora?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Isso, quer dizer, são transações de mercado.

Portanto, existem bancos públicos, bancos privados, que vendem também no mercado, e que venderam esses ativos e em que em algumas dessas carteiras os concorrentes que as ganharam fazem a gestão connosco.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — *Okay*.

Diga-me outra coisa: quando fazem este tipo de serviço numa carteira destas, fazem avaliação daquilo que lá está?

Ou seja, nós sabemos, obviamente, qual é o preço de aquisição e qual era o preço a que estavam avaliadas estas carteiras para o vendedor. Queria era perceber se parte deste processo é um processo de reavaliação vossa sobre estes ativos. Imagino que sim, até para perceberem o que é que vão ganhar com a alienação desses ativos, não?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nós não somos uma empresa avaliadora. Nós não prestamos serviços de avaliação.

Podemos e ajudamos nas fases da compra, ajudamos a coordenar o projeto e a gerir os *stakeholders* que são necessários — avaliadores, os advogados — para poder construir um caso e suportar o processo de decisão.

Já no processo da venda, nós não sabemos por quanto é que eles compraram — é importante enfatizar isso —, nunca temos a informação sobre o valor de compra de cada ativo, o que depois fazemos é maximizar. Voltamos àquilo que disse logo no início: nós somos contratados para vender ao maior preço possível, no menor tempo possível e ao menor custo possível.

E, portanto, aí, o que fazemos é uma avaliação do ativo, do contexto do investidor, que tem muito mais flexibilidade do que um banco, porque se rege de outra forma.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Mas então, do que percebo...

Percebo, obviamente, que o vosso serviço não incluía a avaliação, que não sejam vocês o avaliadores, essa parte eu percebo, mas a minha pergunta não é essa.

Para perceberem quanto é que vão ganhar, ou para se perceber o que é que tem de ser vendido para ganhar, presumo que façam uma avaliação, nem que seja subcontratada.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Fazemos uma estimativa daquilo que daria o valor das vendas, sobre o qual nós estimamos as nossas receitas.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Exatamente.

Então, a minha pergunta é: sobre estas duas carteiras, decorrido esse processo de avaliação, em quanto é que vocês avaliaram o valor dessas carteiras, após o processo de venda, na perspetiva do investidor?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Volto a dizer que nós não fazemos avaliação numa lógica do investidor, podemos estimar o valor de venda dos ativos.

Para fazer o valor de compra, nós não sabemos, não é algo que nós façamos e não o fizemos para estas carteiras.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Não me importo nada que refira esses valores nesta perspetiva, na perspetiva da estimativa de venda, porque é isso que nos interessa.

Ou seja, do ponto de vista da venda destas carteiras, aquilo que importa para o âmbito desta Comissão é aquilo que foram perdas imputadas

ao Novo Banco. E, desse ponto de vista, podemos avaliar aquilo que foi o valor de venda destas carteiras, face àquilo que é um processo de recuperação posterior a essa venda.

**O Sr. Dr. Nuno Espírito Santo:** — Ó Sr. Deputado, eu não tenho esses dados. Mas posso dar-lhe uma resposta genérica, com o processo.

Neste tipo de carteiras no imobiliário a única opção é vender e, portanto, as transações são valorizadas de um *buy to sell* — B2S. E, na realidade, isto é uma fórmula muito apertada, não tem umas rentabilidades estratosféricas, antes pelo contrário, tem uma rentabilidade muito ajustada ao perfil de risco, porque isto são processos de investimento que só têm uma opção no valor acrescentado, isto não é um negócio.

E, portanto, eles compram, têm custos de transação muito relevantes, desde o processo de avaliação ao processo depois da venda, têm de ter essa margem para suportar os custos, e depois têm uma rentabilidade associada.

Mas, volto a dizer, isto tem muito que ver com o facto de serem ativos com muita rotação e, portanto, como não têm *duration*, não têm uma duração muito grande, têm uma rentabilidade a um múltiplo relativamente baixo, não são negócios de rentabilidades como tem um *private equity*, que compra e vende empresas.

O perfil de risco e a rentabilidade que essas carteiras têm são ajustadas ao negócio, são mais altas do que comprar dívida pública, mas são muito mais baixas do que comprar e vender empresas, porque o perfil de risco é diferente.

**O Sr. Eduardo Barroco de Melo (PS):** — Certo. Eu consigo perceber isso. Mas, apesar de a sua resposta ser muito interessante, está a andar à volta daquilo que lhe quero perguntar.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não estou, porque não lhe posso dizer, não sei em quanto é que avaliámos, à data, essas carteiras.

Como lhe disse, nós gerimos um conjunto enorme de ativos. Eu não lhe sei dar, não tenho factos para dizer quanto é que era, à data, a nossa estimativa de *cash-flows* para este conjunto de ativos.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Mas tem uma perspetiva, ou, pelo menos, uma meta sobre qual é a valorização que espera, ou...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Posso dizer-lhe que este tipo de carteiras, tipicamente, hoje em dia, tem uma *duration*, portanto, é um investimento que vai durar entre 4 a 5 anos e tem umas taxas de rentabilidade *unleveraged* nos *high single digits*, entre os 9 e os 11.

É um mercado altamente competitivo, altamente competitivo e no qual, para participar num processo destes, há um investimento muito relevante na *due dilligence*, onde são investidos muitos milhões, e quem perde é um *spent cost*, é algo que já está despendido, e, portanto, quem investe neste mercado são investidores altamente qualificados, com muito *know-how*, com muita infraestrutura e que investem e, depois, têm uma rentabilidade associada ao risco que tomam, não é nada que seja fora do mercado.

E aquilo que lhe posso também enfatizar é que as transações que tenho visto, do Novo Banco, são feitas de forma idêntica a qualquer outro *player* no mercado português, espanhol, ou na Europa, onde eu acompanho as transações.

Nós temos uma presença muito grande em Espanha e em Portugal e não vejo, de forma alguma, uma prática diferente entre o Novo Banco e aquilo que se faz em Portugal, por outros bancos, e na Península Ibérica, de

um modo geral — onde nós temos uma presença e somos um *player* relevante.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Pois, imagino que isso depois dependa, em concreto, de cada negócio, mas, de facto, temos assistido aqui pelo menos a alguns negócios que nos deixam perplexos.

E há uma diferença, certamente, em relação aos outros bancos, que é o facto de o Novo Banco poder fazer chamadas de capital ao Fundo de Resolução, coisa que os outros bancos não fazem.

Portanto, temos uma preocupação adicional sobre o escrutínio desses negócios, mas se me diz aquilo que seria normal era, eventualmente, um lucro com estes negócios, dentro dos *single digits*, portanto, até aos 10%, imagino que, cada venda destas, descontando custos associados, etc., há de passar de margem de lucro acima dos 20, 25, 30%. Não?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Penso que não. Não sei dizer nestas carteiras, em concreto. Conseguia dar-lhe uma ideia sobre o lado do ativo. Como os investidores, depois, têm estruturado o lado do passivo, como é a estrutura de capital e isso tem muito a ver com a rentabilidade...

Bom, posso dizer-lhe a margem e, aí, não tem esse tipo de margem, de todo! Mesmo! Estou a dizer isto de uma forma muito assertiva: não existem essas margens.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Certo. Percebo, embora também consiga perceber que este é um negócio de volume. Não é por acaso que fazem uma aquisição de carteiras, não é?

Mas, com as taxas de desconto que tiveram nas compras em carteira, certamente, isso terá uma influência grande na taxa de rentabilidade.

Neste caso, em concreto, não acha que estas carteiras têm uma taxa de rentabilidade superior a outras?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não tenho dúvidas de que essas carteiras foram vendidas num processo totalmente idêntico àquilo que tenho visto no mercado, como um todo. E foi altamente concorrencial. Não tenho dúvidas disso, porque foi — e os Srs. Deputados sabem mais do que eu, porque conhecem os *stakeholders* e os investidores que participaram — um processo muito competitivo.

Eu próprio posso dizer-lhe que, quando estamos a negociar os *fees*, é um processo altamente negociado. É ao centavo, porque isso tem muito impacto na competitividade da oferta.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Dentro desses fatores de decisão, imagino que a prestação do serviço em si seja relevante, ou seja, que o que me disse sobre a capacidade de vender mais rapidamente e com menores custos seja relevante. O *fee* também será importante, obviamente, nesse processo de decisão, mas, para este tipo de negócio em concreto, o conhecimento do mercado imobiliário e a implantação no mercado local serão relevantes também para essa proposta, porque isso ajuda a fazer a venda. Certo?

Desse ponto de vista, que fatores distintivos tinha a sua proposta que ganhou a prestação de serviços a estes dois fundos?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Para ter uma ideia, vendemos 200 casas ao mês. Temos uma experiência relevante. Temos uma atividade grande, recorrente, temos um bom *track record* e temos *capability*, a capacidade, a infraestrutura, as pessoas e o *know-how* para prestar esse serviço. São evidências, não é teórico, isto é com evidências.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Diria que essa capacidade resulta muito dos quadros que recrutou ao Grupo BES?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Também, sem dúvida, com talento. Há, felizmente, um conjunto enorme de talentos, do qual tenho muito orgulho, de entre os quais há pessoas que têm origem no BES.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Diria que os contactos que essas pessoas tinham com o Novo Banco eram vantajosos para este concurso?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — De todo, porque não estavam envolvidos no processo de aquisição. São equipas totalmente diferentes.

Eles fazem a gestão da venda, não têm nada que ver com o processo de valorização ou com o processo de assessoria.

O Sr. **Presidente**: — Tem agora a palavra o Sr. Deputado Alberto Fonseca.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, Sr. Dr. Nuno Espírito Santo Silva, queria começar por congratulá-lo, porque esta audição contrasta profundamente com as últimas duas audições que tivemos no que diz respeito à celeridade da resposta e acredito também no que respeita à veracidade da mesma. Acho que esta comissão de inquérito agradece.

Contudo, sugeria que abrandássemos um bocadinho o ritmo para explorarmos alguns pormenores com mais detalhe — alguns já foram

abordados, outros ainda não — para que possamos perceber melhor todo este enquadramento.

Os projetos Viriato, Sertorius e Albatroz têm três coisas em comum: implicaram elevados prejuízos para o Novo Banco e para o Fundo de Resolução e nos três houve o envolvimento da FinSolutia.

O Sr. Doutor é primo de Ricardo Salgado. Começava por lhe perguntar como caracteriza o relacionamento com o Dr. Ricardo Salgado.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Olhe, sou primo relativamente afastado. O meu avô era irmão do avô dele e sou o mais novo da minha geração. Eu próprio tenho 49 primos direitos.

Portanto, conheço o Dr. Ricardo Salgado, mas não é uma pessoa com quem eu tenha uma relação.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Imagino, então, que não tenha tido contacto com ele nos últimos anos.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Seguramente, desde 2013, 2014 que não o vejo.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Não mantém contacto com ele.

Referiu-nos, há pouco, que as carteiras Viriato e Sertorius representam cerca de 15% do vosso negócio, da vossa atividade e que gerem mais de 60 carteiras. Como compara estas três carteiras, isto com a Albatroz também, com as restantes carteiras que gerem?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Volto a reforçar que a gestão da liquidação organizada dos ativos imobiliários corre de uma forma idêntica à das restantes carteiras e à da área do crédito, igual. Não vejo diferença.

Repare que são investidores diferentes e que têm formas de trabalhar diferentes, mas são todos *players* relevantes no mercado e com muita experiência.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Pode descrever como estão as vendas destas carteiras, em percentagem? Qual é a percentagem das carteiras que já estão vendidas?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não lhe sei dar esse ato, em concreto, porque cada carteira tem as suas próprias equipas que as acompanham. Eu não acompanho com tanta proximidade a *performance*...

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Mas não tem uma ideia global?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Entendo que estão a correr ...Volto a dizer, o ano de 2020 e primeiro trimestre de 2021 foram, felizmente, bastante... a *performance* tem sido boa, face às expectativas do impacto da pandemia.

Não assistimos a uma deterioração relevante *versus* aquilo que era o plano de negócio inicial delineado.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Não nos sabe dizer se já está metade da carteira vendida, um terço, três quartos... Não tem a mínima noção?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Diria que metade de qualquer uma delas não deve estar ainda.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Qual é o prazo que tem em perspetiva para...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Tipicamente, estas carteiras são investimentos de entre quatro a cinco anos, sendo que, no final, se vai vender um bloco, é o *tail*, aquilo que sobra vai ser vendido no mercado secundário a outro investidor. Não se vão conseguir liquidar todos os imóveis.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Gostava que nos explicasse um bocadinho melhor também como funciona a vossa remuneração.

Já disse que tinha um *fee* de gestão e um *fee* de venda, mas gostava que falasse disso com mais detalhe, sem comprometer o segredo comercial. Globalmente de que valores estamos aqui a falar?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Estamos a falar de um *fee* que é um *activity based cost* para gerir a casa, os condomínios, para pagar impostos, para a limpeza. Temos um *fee* marginal e material, não é aí que ganhamos a vida — desculpe o termo — e, depois, temos um *fee* associado...

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Estamos a falar de quê? De 100 € por imóvel, de 500 €?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Muito menos. Estamos a falar de umas poucas dezenas de euros, de 20 €, 15 €. Não tem materialidade.

Depois tem o *fee* de uma comissão de venda, uma percentagem sobre o valor da venda.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Estamos a falar de zero vírgula...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Como se fosse um *broker*, porque, aí, fazemos parcerias com *brokers* e dividimos a comissão.

Volto a dizer que estamos muito incentivados a ter rotação de ativos.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Essa divisão é proporcional, por regra?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — É o mercado.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Mas como é que costuma ser? Dessa comissão é metade para cada um?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Depende do ativo, depende da tipologia. Quem arranja tem de ir buscar um investidor a um sítio qualquer, se calhar, recebe mais do que nós.

Portanto, não existe uma regra. Para fazer uma analogia, se calhar é metade/metade, mas só cobramos se vendermos, se não vendermos não cobramos.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — De que valores estamos a falar genericamente?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — De uma relação normal de mercado. Pode ir de 2 a 5%.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Imagino, portanto, que como não tem, sequer, noção de como estão a decorrer as vendas, que não tenha a perceção dos ativos que têm uma maior ou menor rentabilidade dentro destas carteiras. Não tem qualquer informação?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não tenho, e repito, não temos informação sobre o valor de compra dos ativos, não sabemos. Os investidores não nos dão essa informação.

O que temos de apresentar aos investidores é, com base no nosso conhecimento e na nossa proposta de valor, o valor a que recomendamos ser posto à venda e qual o canal da venda. O investidor é que decide.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Ainda relativamente à remuneração, como é que compara estes três projetos com os outros que gerem. Estão nas mesmas condições?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — É altamente competitivo.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Gostava de lhe perguntar, e que me explicasse com algum detalhe, quais foram as implicações que teve a alteração da lei dos solos, nomeadamente na vossa estrutura de custos.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não sei responder a essa pergunta. Sei que houve uma alteração da lei dos solos, mas não sei. Tivemos mais trabalho para ver o que ia acontecer aos terrenos que não tinham projetos ou licença. Mas não sei responder a essa pergunta com detalhe. É muito técnica.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Pois, mas vocês estão no terreno e lidam com essas questões técnicas.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Pois, mas não estou no dia-a-dia da gestão dos solos.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Mas certamente terá uma perceção do impacto que isso tem na venda. O Novo Banco alega que esta alteração teve um impacto muito significativo na desvalorização dos terrenos.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Imagino que sim. Volto a dizer que fizemos muito trabalho, temos equipas muito especializadas que fizeram todo esse processo de acompanhamento de licenciamentos, faz parte da nossa proposta de valor, bem como a coordenação de especialistas para nos apoiarem nesses processos.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Conhece o Sr. Eng. António Barão?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Nunca teve nenhum relacionamento...?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — O nome não me diz nada. Assim, de repente, não me diz nada.

O Sr. **Alberto Fonseca** (PSD): — Terminei, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Duarte Alves.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Sr. Presidente, cumprimento também o Dr. Nuno Espírito Santo.

Pelo que percebemos, até agora, a FinSolutia, sua empresa, assessorava ou fazia a gestão daqueles imóveis da Anchorage que foram adquiridos no projeto Viriato. Isto é correto?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Uma parte.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Temos acesso às escrituras do projeto Viriato e todas os imóveis foram vendidos não à Anchorage, mas a um conjunto de sociedades adquiridas pela Anchorage, as tais Great Missouri, Blue Fields, Yellow Nuance, Juticalpa, Bestyellow, etc.

Estas são, ainda hoje, as sociedades que detêm diretamente estes imóveis ou, entretanto, já passaram para a Anchorage?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — São essas as empresas.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Sabe dizer-me porque é que a Anchorage recorreu a estas sociedades? Ou seja, porque é que a Anchorage não criou diretamente sociedades em Portugal e teve de adquirir estas ao Sr. António Barão? Qual é a lógica de se recorrer a sociedades que já estavam criadas?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não sou fiscalista, não sou advogado, portanto não lhe posso dar esse tipo de assessoria e dizer a razão pela qual fizeram essa estrutura societária. Não sei responder. Mas posso dizer-lhe que é uma prática na indústria.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — É curioso que diga: «não sou fiscalista»! Porque, de facto, o que está em causa é a questão fiscal. Uma sociedade imobiliária que seja constituída há mais de três anos e com atividade regular está isenta de IMT (imposto municipal sobre transações). O que é que o Sr. António Barão fazia? Tinha as sociedades imobiliárias,

mantinha uma atividade baixíssima, apenas para garantir que havia atividade da sociedade para, depois, as vender a esses fundos.

Neste caso, o fundo Anchorage comprou estas sociedades para ficar isento de IMT. Não há outra razão. Ou encontra outra razão possível para não se criar...? Quer dizer, não há dificuldade técnica nenhuma em criar uma sociedade em Portugal. A questão é, pura e simplesmente, a isenção de IMT ou não é? Mesmo sem ser fiscalista!

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Isso tem de perguntar à Anchorage. Não me cabe a mim responder a razão e a motivação que os levou a fazer essa estrutura societária.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas o senhor gere estes imóveis que são detidos por essas entidades, portanto fala com a Anchorage, conhece...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Certo. O que lhe posso dizer é que existe uma prática de mercado, de estruturas de transações equivalentes, que utilizam o mesmo tipo de estruturas, com sociedades de direito português para compra e revenda de imóveis e que têm um enquadramento legal e fiscal que foi legislado nesta Casa.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Sim, o facto de ser uma prática regular não quer dizer que seja uma prática correta, sobretudo quando estamos a falar de sociedades que, na verdade, não eram sociedades com atividade; era uma atividade que era, pura e simplesmente, performativa, digamos assim, para permitir depois uma borla fiscal para estes negócios e, neste caso, um negócio de milhões, aliás, o maior negócio imobiliário alguma vez realizado em Portugal.

Sabe dizer-nos se no caso dos outros projetos imobiliários relativos ao Novo Banco também houve recurso a este tipo de sociedades?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não lhe sei responder sobre os outros do Novo Banco, porque não conheço todos.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Não, nos que assessorou — a Sertorius...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Isto é uma estrutura, como volto a dizer, é uma prática no mercado. Quer dizer, os impostos sobre imóveis têm de ser pagos no País onde os imóveis estão sediados. Essa é uma diretriz penso que europeia. Portanto, não existe forma ... Há desvantagens grandes em deter os imóveis por sociedades não residentes.

Depois, a estruturação das empresas cá foi o que os diferentes investidores decidiram, através dos seus assessores jurídicos e fiscais.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Sim, não há dúvida de que é vantajoso ter sociedades sediadas cá. A diferença é que uma coisa é criar uma sociedade naquele momento, outra coisa é comprar sociedades para poder ter uma isenção de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis (IMT).

Mas há pouco perguntei-lhe se os imóveis que gere ainda são detidos por esta cinco sociedades que foram adquiridas pelo Anchorage.

Pergunto-lhe se, no caso dos imóveis de outros projetos, como o Sertorius, também há sociedades imobiliárias criadas no mesmo género.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Sim.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — E sabe se também foi através da Sociedade de Advogados Morais e Leitão que...?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não faço ideia.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Não sabe?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não sei.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Muito bem.

Sobre este Fundo Anchorage, não nos podemos nunca esquecer de que estamos a falar de um projeto que estava avaliado em 645 milhões de euros nas contas do Novo Banco, e que levou a perdas de 270 milhões de euros com a venda desta carteira de imóveis, que, em parte, é gerida por si, pela sua empresa.

O financiamento desta operação de compra do Projeto Viriato foi feito através do próprio Novo Banco?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Pelo que li, foi assim. Mas, volto a dizer, isso é uma parte que é exógena àquilo que é a FinSolutia.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — À sua gestão?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — À minha gestão.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas, só para nos ajudar a perceber — porque percebe do mercado imobiliário —, se um imóvel é comprado, em que a garantia é o próprio imóvel... Portanto, o imóvel é comprado ao Novo

Banco, é contraído um empréstimo ao Novo Banco e a garantia é o próprio imóvel.

Imaginando um imóvel que, avaliado em 320 000 € nas contas do Novo Banco, é vendido neste pacote por 100 000 €, a diferença entre um valor e outro, que são os 220 000 €, é paga pelo Fundo de Resolução, porque é uma perda e este imóvel está no CCA.

Agora imaginemos que o comprador não paga os empréstimos que tem junto do Novo Banco. O que é que acontece? A garantia é acionada e aquele imóvel volta para o Novo Banco, só que volta limpo de 220 000 € que o Fundo de Resolução já pagou.

É assim que acontece, não é?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Um credor hipotecário não tem direito a ficar com a casa de volta, tem direito a ficar com os proveitos da venda de casa, decorrentes de uma execução.

Portanto, não existe uma conexão direta entre...

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas se for vendido por esse preço é o que acontece, não é?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — O que lhe posso dizer é que o credor hipotecário, por exemplo, no United Kingdom é diferente, o credor hipotecário tem direito a ficar com a posse, se existir um incumprimento.

No nosso direito — não sendo jurista, mas por prática —, pela minha experiência, se existe um incumprimento, executam-se as garantias, o imóvel é posto à venda e é vendido no mercado, podendo o credor hipotecário fazer um *credit bid*, utilizar o seu crédito para comprar a casa. Mas, caso contrário, se for vendido, o credor hipotecário recebe o dinheiro da liquidação do ativo.

Isto é como se rege a parte da execução hipotecária.

Não sei se o Novo Banco vai ficar ou não com os ativos, desconheço.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Pois, mas neste caso em concreto, se isso acontecesse com este circuito, o que acontecia era que o Novo Banco vendia um imóvel, recuperava as garantias desse imóvel e a perda de 220 000 € seria suportada pelo Fundo de Resolução e, portanto, aqui há dúvidas que se colocam... Mas também, é como digo, não são perguntas para si, são para quem autorizou essa venda, nomeadamente o Novo Banco, e esse financiamento.

Depois há um outro aspeto que gostava de tentar perceber, porque o Novo Banco num parecer de risco até salienta que deveriam ser conhecidos os beneficiários últimos deste Fundo Anchorage. E, de facto, é um aspeto que queremos perceber, porque este Fundo Anchorage está sediado nas Ilhas Caimão, que é uma das jurisdições que mais protege os nomes dos investidores — neste caso penso que são 18 investidores — e, depois, tem uma filial no Luxemburgo para pagar ainda menos impostos, e é essa filial que compra esta carteira de imóveis, depois gerida, em parte, por si.

Portanto, há aqui um esquema que permite, por um lado, pagar menos impostos no Luxemburgo e, por outro lado, ter a maior proteção de nomes possível nas Ilhas Caimão.

Mas ao senhor, que trabalhava diretamente com o Fundo Anchorage, que geria os ativos que eram do Fundo Anchorage através destas sociedades imobiliárias criadas em Portugal, gostávamos de perguntar quem era, afinal, o Anchorage, quem é que são os beneficiários últimos, quem é que são os investidores que lá estão.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — O que lhe posso dizer é que no nosso processo de contratação fizemos, de uma forma diligente, o nosso *Know-your-customer* (KYC) e o nosso *Anti Money Laundering* (AML) e

considerámos que cumpriram com os requisitos para podermos assinar os nossos contratos.

Portanto, o que o Novo Banco fez ou não é uma coisa que me ultrapassa, como pode imaginar.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Referiu o KYC, que é *know-your-customer*, não é?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — *Know-your-customer*.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Conheça o seu cliente.

É curioso, porque este parecer do Novo Banco revela, precisamente, que a preocupação aqui não era a questão legal de o patamar mínimo de um investidor deter mais de 25% do fundo, era a questão de *know-your-customer*, de saber a quem é que se estava a vender. E essa diligência não foi feita.

Mas se os senhores a fizeram, ainda bem, porque podem dizer-nos quem são, de facto, os beneficiários últimos.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nós fizemos dentro do enquadramento legal, dentro do quadro em que se rege, e, portanto...

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas há uma diferença entre o enquadramento legal e aquilo que é a vontade de quem vende de saber quem é o seu cliente, não é?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Mas nós não vendemos nada, Sr. Deputado, somos um prestador de serviço, neste caso para os veículos, para

as sociedades portuguesas. E, dentro desse processo, para assinarmos os contratos também temos de saber e cumprimos com todas as regras.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas não sabia quem eram os investidores?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Nós sabemos o suficiente para nos dotar da capacidade e da confiança de assinarmos os contratos com as sociedades locais.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Sabem o suficiente, mas sabem quem são? Isso é o suficiente, saber quem são?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Dentro daquilo que é o enquadramento legal do País, sim. Diria que sim.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Então pode dizer-nos quem são os investidores do Anchorage?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não sei quem são os investidores. Nós fizemos... Tudo isto tem um processo de...

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas não sabe ou não nos quer dizer?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não, não sei dizer em concreto. Não sei os nomes, porque para assinarmos um contrato temos também o nosso próprio processo de diligência, de saber com quem é que vamos assinar o contrato. E, portanto, nos nossos procedimentos internos fizemo-lo e chegámos à conclusão de que podíamos assinar o contrato com as

sociedades locais. E assinámos, confiantes de que cumprem com todo o enquadramento legal.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Então, trabalha com o Anchorage, fez uma *due diligence* e sabe que os investidores não violam essas regras, mas não nos sabe dizer quem é que são os investidores?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não lhe sei dizer quem são os investidores.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — E sabe, ao menos, garantir-nos se não há partes relacionadas com o Lone Star?

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Não lhe sei responder a essa pergunta.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — É que entenda que, para nós, como Comissão de Inquérito, é uma questão importante.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Ó Sr. Deputado, percebo lindamente a sua pergunta, mas não tenho factos, não tenho dados que me possam garantir isso. Volto a dizer que estas empresas — Anchorage, a Sedwest — têm um conjunto enorme de profissionais e um conjunto enorme de investidores que nos são totalmente desconhecidos. Quer dizer, todos não, mas conhecemos um grupo com o qual trabalhamos.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Pois, de facto, estamos a falar aqui de um enorme negócio imobiliário que deu perdas de 270 milhões de euros que acabaram por ser suportadas pelo Fundo de Resolução, vendidas pelo Lone

Star a um Fundo que está sediado nas Ilhas Caimão, com uma filial no Luxemburgo, que compra sociedades ao Sr. António Barão, para procurar fugir ao IMT; não sabemos quem é que são os beneficiários últimos; os senhores trabalham diretamente com o Anchorage mas não nos conseguem dizer quem são os beneficiários últimos; e não nos conseguem garantir que não haja partes relacionadas com o Lone Star.

Portanto, há aqui, de facto, questões que se mantêm e para as quais, audiência após audiência, continuamos a não ter resposta, mesmo daqueles que estão mais próximos deste negócio, como é o seu caso, que está na gestão destes ativos, que trabalha diretamente para o Anchorage e que nos mantém nesta cortina de fumo em relação a quem são, de facto, os beneficiários últimos e se há ou não partes relacionadas com a Lone Star, que é uma questão que, para uma comissão de inquérito, é importante apurarmos.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, parece que não tenho mais inscrições...

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Sr. Presidente, posso só ir à casa de banho?

O Sr. **Presidente**: — Sim. Fazemos uma pausa de 5 minutos. Faça favor.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Muito obrigado.

*Pausa.*

O Sr. **Presidente**: — Retomando, então, a audiência, tem a palavra o Sr. Deputado João Cotrim de Figueiredo.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — Sr. Presidente, tenho só duas ou três questões que ficaram aqui por esclarecer, do meu ponto de vista.

Já foi explicado que os esquemas de criação destas sociedades pelo Eng.º António Barão, e eventualmente de outras, são prática comum do mercado e têm certamente que ver não com uma isenção mas com um diferimento do IMT.

Tanto quanto julgo saber, este diferimento é de três anos e o prazo de liquidação da carteira será de quatro ou cinco, portanto há um momento em que os seus clientes, que são detentores destes imóveis, vão ter aqui uma necessidade de *cash-flow*. A pergunta aqui implícita é se confirma esta leitura — de não fiscalista para não fiscalista — e que impacto é que isso pode ter na pressa de liquidar parte da carteira.

Uma segunda questão, em que faço apelo à sua experiência profissional e de especialista de gestão de carteiras imobiliárias significativas no mercado ibérico, é se me consegue dizer, com a informação que detém — que já sei que não tem que ver com o preço de compra individualizado dos imóveis — e com a informação pública que foi também conhecida relativamente ao valor das carteiras, como é que avalia o valor de compra dos imóveis por parte dos seus clientes. Acha que foram comprados abaixo, acima, mais ou menos ao preço? Qual é a sua opinião de especialista? Não lhe peço mais do que isto.

Na última questão vou-lhe pedir mais, vou-lhe pedir que partilhe com esta Comissão — e mesmo que não tenha agora que a faça chegar — a identificação dos acionistas do Anchorage que o levaram a concluir que não havia problemas com a celebração do contrato e que podia, de facto, fazê-lo, porque isso é uma coisa que tem estado aqui a flutuar na Comissão há algum tempo e acho que era importante conhecermos.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Nuno Espírito Santo, tem a palavra para responder.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Só para recordar: a última lembrome, a segunda também e a primeira tinha que ver com...? Ah, era com a sede, já me lembro, claramente.

Por isso é que, desde o início, tenho ancorado o meu discurso na questão da rotação. Nós estamos a correr atrás do prejuízo, porque, passados três anos, acaba a isenção, e tem de se pagar os três anos para trás. Não é daí para a frente. Paga-se a totalidade. Posso também enfatizar que, quando são vendidos, estes ativos não podem ser vendidos para revenda, porque, se alguém comprar com o objetivo de os revender, então tem de pagar, à data, o IMT e o IMI.

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo (IL)**: — *(Por não ter ficado registado na gravação, não foi possível transcrever as palavras do Orador).*

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Já passou os três anos e já pode contar. Mas, se amanhã vendermos um ativo a um investidor que quer comprar para revender, o IMT vai ser devido. Não pode haver vendas consecutivas do mesmo ativo, durante esse período, sem haver pagamento de impostos.

A segunda questão era sobre a minha experiência...

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo (IL)**: — A sua opinião sobre o valor das carteiras.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Volto a dizer, o que lhe posso garantir — mas garantir mesmo! — é que estes processos são altamente

competitivos. Altamente competitivos! E também que os investidores que participam nestas carteiras, em processos idênticos aos do Novo Banco, investem muito dinheiro, muitos recursos, que, quando perdem, não são ressarcidos. Portanto, isto é um mercado altamente competitivo, dominado por *players* com muita experiência e com muita infraestrutura e muita tecnologia.

Portanto, posso partilhar a minha experiência a negociar os nossos contratos. Os nossos contratos são negociados de uma forma muito difícil. No nosso caso, temos de estar constantemente à procura de formas de poupança, de sinergias, de economias de escala para conseguirmos ser competitivos no mercado.

Por fim, relativamente à última questão, não sei quem são os últimos beneficiários. Vou rever o nosso processo,...

O Sr. **João Cotrim de Figueiredo** (IL): — *(Por não ter ficado registado na gravação, não foi possível transcrever as palavras do Orador).*

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — ... mas isso eu não sei. Sei quem são das acionistas portuguesas. E que nós cumprimos com as nossas obrigações, cumprimos!

O Sr. **Presidente**: — Tem agora a palavra o Sr. Deputado Eduardo Baroco de Melo.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Tenho algumas perguntas rápidas que me surgiram ao longo desta audição.

Há pouco, em resposta ao Sr. Deputado Alberto Fonseca, dizia que não tinha uma relação próxima com o seu primo Ricardo Salgado, e eu aceito isso. Mas, como lhe perguntei na 1.ª ronda, apesar de o Dr. Nuno Espírito

Santo não ter achado isso estranho, teve, de facto, uma progressão muito rápida dentro do Banco Espírito Santo, diria, talvez, uma progressão incomum.

O que lhe queria perguntar incide sobre alguns aspetos que considero relevantes. A mim interessa-me pouco se tinha uma relação próxima ou distante com o seu primo. Queria era perceber a sua relação com o Grupo, que é isso que nos interessa também, do ponto de vista substantivo. Por exemplo, há pouco falou sobre os investidores na FinSolutia. Queria perguntar-lhe como foi esse processo. Quem foi o 1.º investidor que recrutou?

Queria ainda perguntar uma outra coisa porque, há bocado, não me respondeu a uma das minhas perguntas e eu depois esqueci-me de lhe perguntar novamente. Dentro da sua atividade, tem outras carteiras de ativos de outros bancos portugueses? Se sim, quais?

Queria perguntar ainda se acha que seria crível que tivesse possibilidade de financiar a criação da FinSolutia sem o investimento do BESI.

E também se era crível que, independentemente da proposta valor que tinha... Segundo percebi, na altura em que decidiu criar a sua empresa, tinha dois competidores que eram dominantes no mercado. Não menorizando, obviamente, o seu percurso profissional, imagino que, normalmente, uma pessoa com o seu percurso profissional, isto é, com uma carreira relativamente curta, tivesse alguma dificuldade de financiamento de uma empresa destas, que vinha tentar abanar o mercado e que tinha dois competidores mais ou menos com o monopólio desse mercado.

Portanto, queria perguntar-lhe se de alguma forma a sua relação com o Banco ou com o Grupo Espírito Santo influenciou essa decisão de investimento e se acha que a contratação da sua empresa para gerir o crédito de carteiras de imobiliário vendidas pelo Novo Banco beneficiaram do facto

de ter essa ligação com o Novo Banco. Isto porque, volto a dizer, não querendo pôr em causa o seu mérito, de facto, olhando para este percurso, há de convir que, se calhar, sendo um outro concorrente, se olhasse de fora e se olhasse para o seu percurso profissional, acharia estranho. Ou não?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Nuno Espírito Santo, faça favor.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Volto a referir que fui eu que fiz a FinSolutia. Fui eu que lancei a oportunidade e fui eu que fui fazer o *pitch* da oportunidade.

O primeiro investidor foi a UBS. À UBS juntei o BESI. Volto a enfatizar que nunca fui ostracizado, nunca fui maltratado e sempre vi que me valorizavam no Banco Espírito Santo. Não tive outra relação com o Grupo Espírito Santo ou com o Grupo Banco Espírito Santo fora daquelas que são aqui referidas.

Até ao fim do Banco Espírito Santo, em 2014, nunca a FinSolutia teve uma relação comercial e de negócios. Não foi por falta de tentativa minha. Tentei várias vezes vender serviços e apresentar propostas valor, mas nunca tivemos êxito.

Relativamente a outras carteiras em Portugal, gerimos carteiras de todos os outros bancos relevantes do mercado. Se olhar para os principais bancos que fazem transações semelhantes, idênticas às do Novo Banco, inclusive o banco público, nós gerimos carteiras que têm essa origem.

Sobre a minha ascensão na carreira, o que lhe posso dizer é que, quando eu disse que havia dois concorrentes, em 2007, eram dois a começarem. Portanto, isto era um mercado em que havia mais procura do que oferta.

Deixe-me referir que, na realidade, nós começámos em Espanha, porque eu tinha um acionista, que era a UBS, e a UBS, para além do capital,

trouxe negócio. Ao contrário do BESI, que me deu capital, sem dúvida — o que muito agradeço e valorizo —, mas nunca trouxe negócio. Mudei-me, com quatro filhos, para Madrid, onde vivi durante muitos anos — regressei a Portugal há poucos anos — com o negócio que foi originado pelo outro investidor, a UBS, e durante muitos anos trabalhei exclusivamente para a UBS.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Nuno Espírito Santo, gostaria de dar uma explicação sobre por que é que passámos de uma forma mais ou menos informal para uma estrutura formal quanto ao modo como estamos a conduzir os nossos trabalhos.

Esta segunda forma é o modelo de todas as audições na Assembleia da República. A primeira, mais informal, é um modelo que decidimos introduzir, pela primeira vez, na Assembleia da República, que se traduz na tal conversa direta consigo, sem intermediação do Presidente da Comissão. E nós estamos aqui a fazer um *mix*, que é para não entrarmos, desculpe a expressão, à bruta.

Dr. Nuno Espírito Santo, agradeço a sua colaboração com esta Comissão.

O Sr. Dr. **Nuno Espírito Santo**: — Muito obrigado.

Quero dizer que foi a primeira vez que vim à Assembleia da República. Vivo aqui ao lado e dou os parabéns porque tem aqui um espaço que tenho de vir visitar com os meus filhos.

Quanto ao resto, estou disponível para qualquer outra dúvida que tenham, mas espero ter sido elucidativo e explicativo nas minhas referências.

O Sr. **Presidente**: — Foi, com certeza.

Srs. Deputados, às 15 horas voltaremos a reunir para mais uma audição.

Está encerrada a reunião.

*Eram 11 horas 8 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO.