

A) Explicação prévia.

Exmos. Sras. e Srs. Deputados, permitam-me que comece por explicar a presença do meu advogado. Em condições normais não me faria acompanhar de qualquer apoio jurídico. Faço-o hoje apenas por ser necessário assegurar-me de que não violo qualquer restrição que me seja imposta pelo facto de estar em curso um processo em Tribunal em que estou envolvido. Aliás, segundo o meu Advogado, a circunstância de ser arguido num processo em que se discutem factos também objeto desta CPI, conferir-me-ia, a possibilidade de invocar o meu Direito ao Silêncio nesta CPI. Não é esse a minha vontade e por isso estou aqui perante V. Exas. sem nada a esconder e com todo o desejo de colaborar na descoberta da verdade.

B) Declaração inicial.

A partir de junho de 2015, com a ligação a um processo judicial altamente mediatizado, Vale do Lobo passou a ser notícia como um dos exemplos de créditos ruinosos da CGD, nunca tendo tido a empresa, os seus acionista e os seus gestores a oportunidade de comentar quaisquer das muitas informações não corretas então transmitidas.

Entendo assim importante, e de uma forma o mais breve possível, contextualizar este tema perante esta Comissão de Inquérito. Vamos a factos e não ignoremos as datas...

1 - Processo de compra concluído no final de 2006.

Durante todo o ano de 2006 o processo de negociação para a compra de VDL teve avanços e retrocessos dado o interesse de vários investidores estrangeiros interessados.

Ao longo desse ano, vários bancos foram por nós contactados para financiarem esta operação.

A CGD foi o banco que manifestou maior interesse em financiar a compra, colocando para tal várias condições, das quais destaco a exigência de garantias reais de valor superior a 130% do empréstimo e uma participação acionista a ser detida por um veículo da CGD como forma de obter acesso ao resultado do negócio. Na verdade as garantias reais da CGD foram de cerca de 145 % do valor do empréstimo e suprimentos.

Ao contrário do que tenho visto referido em vários locais, VdL não foi a única entidade relativamente à qual a CGD optou por um modelo de financiamento em que a par das garantias habituais, a entidade mutuante adquire igualmente capital na entidade mutuada, tornando-se assim acionista.

2 - Valor da empresa em 2005/2006.

VdL foi avaliado pela KPMG em 2005/06 em cerca de € 390 M, tendo como base uma perspetiva, que já na altura, considerámos demasiado otimista sobre a evolução de preços de venda do imobiliário bem como da respetiva rapidez de vendas.

Os novos investidores avaliaram a empresa em cerca de € 270 M e acabaram por a adquirir por € 230 M em 6/12/2006.

Os novos acionistas foram a Turpart (75%, 5 investidores individuais) e a Wolfpart (25%, CGD).

3 – Garantias exigidas em 2006.

Para se concretizar esta operação a CGD exigiu a hipoteca de todos os imóveis detidos pelas empresas do universo VdL, o que permitiu uma cobertura de cerca de 145 % do crédito concedido para a sua aquisição (incluindo suprimentos).

Enquanto decorreu o período necessário para o registo das referidas hipotecas, a CGD exigiu (e os acionistas da Turpart aceitaram) a prestação de avales pessoais por parte de todos os cinco investidores individuais da Turpart. Estes avales permaneceram ativos durante cerca de 1 ano.

4 - Principais condições do financiamento obtido em 2006.

VdL estava obrigado a reembolsar a CGD em 35% do produto de todas as vendas imobiliárias com um reembolso anual mínimo de 21 M de euros. O objetivo seria liquidar a dívida em 10 anos. Até ao final de 2009 (durante portanto 3 anos) VdL conseguiu cumprir este acordo.

Paralelamente quaisquer que fossem os resultados da empresa, os acionistas de VdL estavam impedidos de receber qualquer dividendo até que 50% da dívida bancária estivesse amortizada.

5 - O mercado imobiliário e as vendas imobiliárias (2006-2009 vs post 2009).

Entre 2006 e 2009 as vendas imobiliárias anuais de VdL foram sempre superiores a 30 M de euros. O negócio de vendas imobiliárias em VdL representava então cerca de 90% dos resultados da empresa.

A partir de 2009 o mercado de segunda habitação no Sul da Europa colapsou, muito por “culpa” dos mercados ingleses e irlandeses.

As receitas imobiliárias acumuladas de VdL entre 2011 e 2014, foram de 11 M de euros (isto é uma média de 3M de euros por ano) tendo baixado assim em mais de 90 % quando comparados aos períodos anteriores a 2010.

6 - Consequências do colapso do mercado de segunda habitação após 2009.

À semelhança do que sucedeu com VdL, a partir de 2010, a quase totalidade dos promotores imobiliários e Resorts em Portugal entraram em incumprimento com os bancos.

Assim e em consequência, a partir de 2010 a quase totalidade dos resorts portugueses foram vendidos com enorme desconto, por imposição dos bancos (Vilamoura, Amendoeira, Vila Sol, Palmares, Conrad Residences, Monte da Quinta, Hilton Residences, Praia Verde, Campo Real, Óbidos, Praia D ‘El Rey, Bom Sucesso, Campo Maior e Capuchos). Outros ficaram em situação de pré-falência (The Keys, Monte Rey e, obviamente, VdL).

Somente 2 Resorts em Portugal sobreviveram á crise e porque tiveram capacidade financeira para aguentar a difícil situação de mercado: um deles detido por um grande grupo económico (Tróia do Grupo Sonae), outro por investidores milionários irlandeses (Quinta do Lago).

7 - Relação de VdL com CGD, na vertente acionista.

A Wolfpart teve desde o início um administrador no CA de VdL.

A partir de 2010, a CGD solicitou, e os outros acionistas aceitaram, reforçar a sua presença e acompanhamento da gestão de VdL. Passou então a CgD a ter 2 administradores no CA de VdL, sendo um deles executivo, vivendo em VdL, até finais de 2012.

Todos os administradores tinham, como é óbvio, acesso a toda a informação de VdL.

8 - Soluções para o futuro de VdL a partir de 2010.

A partir de 2010, e face à evolução do mercado e à impossibilidade de cumprir com os planos de pagamentos aos bancos, VdL só poderia sobreviver se conseguisse implementar um conjunto de medidas de entre as seguintes:

A-Renegociação dos termos da dívida (custos e prazos de reembolso).

A CGD não só não aceitou renegociar em baixa os termos da dívida como aumentou as taxas de juro e começou a cobrar juros de mora.

B-Dação em pagamento de parte dos imóveis.

VdL apresentou uma proposta em início de 2010, com as negociações a decorrerem durante todo o ano de 2010. Em Out 2010 a CGD informou não mais estar interessada nesta operação.

C-Aumento de capital.

Os acionistas de VdL manifestaram indisponibilidade para tal.

D-Redução de custos.

Foi iniciado um plano pelo CA de VdL em 2010, com reduções de 50% de todos os custos da empresa até 2013, o que permitiu a VdL passar a ter Resultados Operacionais positivos a partir de 2014, mesmo sem quaisquer vendas imobiliárias.

9 - Rotura de tesouraria e novos avales pessoais a partir de 2010.

A partir de 2010 a tesouraria de VdL entrou em rotura. As vendas imobiliárias foram reduzidas em 90% e estas foram exclusivamente utilizadas para pagar juros, tornando-se muito difícil o pagamento de impostos e salários.

A CGD só aceitou constituir novos empréstimos pontuais caso estes fossem utilizados exclusivamente para pagamento de impostos, tendo passado a exigir então a prestação de avales pessoais por parte dos 2 administradores/acionistas executivos.

Esses avales pessoais foram prestados e mantiveram-se até à saída destes 2 administradores da empresa em fevereiro de 2018.

10 - Quanto pagou VdL à CGD entre 2007 e 2017?.

Entre 2007 e 2017 VdL pagou cerca de 100 M de euros à CGD, em juros e reembolsos.

Este valor corresponde aproximadamente ao total dos juros normais que se teriam vencido nesses 10 anos para a totalidade da dívida a uma taxa média global de 5%, sem juros de mora e outros sobrecustos (taxa essa claramente excessiva face à realidade dos mercados nesse período).

11 - Procura de novos investidores.

Consciente das dificuldades em manter a estrutura financeira existente face à nova realidade do mercado, os acionistas da Turpart iniciaram a procura de novos investidores logo em 2010.

A partir de junho de 2011 e em consequência da intervenção da Troika em Portugal, esta procura tornou-se ainda mais difícil.

Mais de 100 investidores e fundos internacionais foram então contactados.

No seguimento destes esforços, em fevereiro de 2013 a CGD recebeu uma proposta de compra de toda a dívida bancária de VdL por parte de um credível Fundo Inglês por 180 M de euros. A CGD decidiu então não aceitar a proposta.

Após esta situação a CGD decidiu abrir um processo formal de venda de VdL em 2014, tendo sido escolhido uma empresa que se veio a verificar mais tarde não ter condições para concretizar a proposta.

Em 2017, a CGD recebeu nova proposta de compra de VdL por parte de um outro grande fundo internacional por um valor aproximado de 160 M euros. A CGD decidiu não aceitar esta proposta e posteriormente, em janeiro de 2018, fez um acordo de colocação de VdL num fundo de reestruturação.

Conclusão.

Apesar de tudo o que se tem dito sobre VdL, só se conseguirá aferir a real dimensão das perdas dos bancos em VdL e a racionalidade da decisão de não venda a qualquer um dos fundos internacionais que apresentaram propostas firmes em 2013 e em 2018, no momento em que a CGD se decidir pela sua efetiva alienação a terceiros.

Se a CGD decidiu não vender os seus créditos, isso só pode significar que vai obter por eles um valor superior ao que lhe ofereceram.

O preço de compra pago em Dez de 2006 foi, na minha opinião, um bom preço face às avaliações existentes, à situação de mercado de então e às perspectivas de cash flows futuros então existentes. A transação tem que ser vista neste contexto.

VdL era em 2006 o maior Resort português, com vendas imobiliárias por concretizar de mais de 750 unidades, com uma previsão de receitas imobiliárias futuras superiores a €1 000 Milhões e por todos reconhecido como um dos mais bem-sucedidos Resorts em Portugal.

Acreditamos ter sido essa a razão que levou a que VdL tivesse presidido entre 2008 e 2018 às Associações mais importantes do sector (APR e CNIG), sendo o único resort português com assento na direção da CTP e o parceiro direto em todas as negociações com os vários governos (Ministérios, SET, TP , especialmente nos temas de promoção turística e novos produtos, tais como o Golden Visa e LRNH).

Os termos do contrato de financiamento acordados para a compra de VdL em Dez de 2006 estavam totalmente em linha com as situações normais de mercado de então, os timings e montantes das amortizações previstas eram exequíveis e as garantias prestadas envolviam a totalidade do património da empresa, excedendo largamente o valor do financiamento concedido(145 %).

Assim e em minha opinião, o resultado negativo desta operação, foi uma consequência direta de uma situação imprevisível, única na história económica desde a Grande Depressão, que resultou no colapso total dos mercados financeiros, numa crise financeira mundial e, conseqüentemente, numa crise profunda e prolongada no mercado imobiliário, situação esta que afetou transversalmente o mercado imobiliário em Portugal e no mundo ocidental.

Entendo assim e em conclusão não ser correta a ideia de que as perdas em VdL foram uma consequência direta de uma decisão errada de compra. As decisões têm data!

Diogo Gaspar Ferreira
Lisboa, 9 de maio de 2019