



Biblioteca da Assembleia da República

DOSSIER DE IMPRENSA



BPN agrava prejuízos para 33,6 milhões

A CRISE FINANCEIRA E OS PROBLEMAS do passado terão contribuído para aumentar resultados negativos do banco da SLN.

Maria Ana Barroso
mabarroso@economicasgpps.com

O Banco Português de Negócios (BPN) registou, no primeiro semestre do ano, um prejuízo de 33,6 milhões de euros, face aos 11,4 milhões do período homólogo de 2007.

Os números do banco da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), quanto à primeira metade de 2008, resultam num agravamento dos prejuízos da instituição. Nos primeiros três meses do ano o BPN tinha já registado um prejuízo de 4,6 milhões de euros, face aos 6,5 milhões de resultados positivos do primeiro trimestre do ano passado.

Até ao fecho da edição não foi possível obter junto da equipa de Cadilhe um comentário sobre estes números. De qualquer forma, a actual administração está em funções apenas desde o final de Junho, o mês em que se completou o primeiro semestre de 2008.

Várias poderão, no entanto, ter sido as razões para este aumento considerável dos prejuízos da instituição. Uma delas terá sido certamente a actual crise financeira que tem afectado a banca portuguesa sem excepção. A penalizar os bancos tem estado, por exemplo, o aumento dos custos de financiamento e a desaceleração da actividade, fruto do abrandamento económico.

Por outro lado, a situação financeira do banco, herdada pela actual gestão, está longe de ser a melhor. Aliás, a agência de 'rating' Moody's alertou, não há muito tempo, para problemas como a excessiva exposição dos investimentos do banco e a elevada concentração do risco de crédito da instituição. Uma realidade que pode ter le-

Além da actual conjuntura, o banco estará ainda a sofrer os efeitos da excessiva exposição à carteira de investimentos e elevada concentração do risco de crédito.

A equipa de Miguel Cadilhe assumiu funções no grupo SLN no final de Junho, quando estava já a terminar o primeiro semestre do ano.

vado a equipa de Cadilhe a registar algumas perdas por imparidades.

Miguel Cadilhe tem em curso uma auditoria externa extraordinária a todo o universo SLN, a cargo da Deloitte, incluindo às contas do grupo.

O balanço individual do BPN do primeiro semestre deste ano dá ainda conta da evolução de indicadores da actividade como a captação de crédito e de recursos. O banco registou uma subida de perto de 21% nos recursos de clientes captados, para os cerca de 4,68 mil milhões de euros. Já no crédito a clientes, o crescimento foi de 16%, tendo o banco atingido, no final do primeiro semestre, um volume total de 4,86 mil milhões de euros de crédito concedido.

Quanto à evolução das receitas da instituição, nomeadamente margem financeira e comissões, o balanço (a que o Diário Económico teve acesso) não dá conta desses dados e tão pouco foi possível obtê-los junto do BPN.

Um das metas definidas pela equipa de Miguel Cadilhe, para levar a cabo ainda este ano, é, precisamente a dinamização comercial da instituição.

Medidas SLN

■ **Até final de 2008:** Aumento de capital do BPN e Efisa. Dinamização comercial do BPN. Primeira fase de venda de activos. Auditoria externa extraordinária ao universo SLN.

■ **Em 2009:** Desdobramento da SLN em grupo BPN e grupo SLN. Segunda fase de venda de activos. Nova imagem para as marcas BPN e SLN.

■ **Em 2010:** Dispersão em bolsa de parte do capital do BPN. Política estável e sustentada de dividendos.

CRÉDITO ▲

Primeiro semestre de 2008

4,8 mil milhões

RECURSOS ▲

Primeiro semestre de 2008

4,6 mil milhões

ACTIVO LÍQUIDO ▲

Primeiro semestre de 2008

7,6 mil milhões

Aumento de capital

Depois do reforço de capitais da própria SLN, até ao final de 2008 a 'holding' quer avançar com o aumento de capital do BPN. A operação passará por ceder até 45% do capital da instituição a novos accionistas.

O banco Morgan Stanley irá assessorar a operação. Também para o Efisa, banco de investimento do grupo, irá ser alvo de uma operação de reforço de capitais, com entrada de parceiros minoritários prevista. ■



Miguel Cadilhe lidera a administração da Sociedade Lusa de Negócios há cerca de três meses.



SLN muda gestão da Real Vida Seguros

RUI PEDRAS SUBSTITUI Fernando Ferreira, que tinha sido apontado como candidato à liderança da SLN.

Maria Ana Barroso
mabarroso@economicasggs.com

A nova equipa da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), que entrou em funções no final de Junho, procedeu já a alterações na equipa de gestão da Real Vida Seguros, seguradora Vida do grupo. Fernando Ferreira, até à data presidente do conselho de administração da companhia de seguros, passou a vogal do 'board' da empresa, dando lugar a Rui Pedras, administrador da SLN, que passou a estar à frente do cargo.

A administração subiu ainda de três para cinco elementos, o que provavelmente implicou uma alteração de estatutos. Para além de Rui Pedras, na presidência da administração, foi ainda designado João Vicente Ribeiro, igualmente administrador da SLN. Uma medida que se traduz numa maior intervenção da 'holding' na gestão da companhia.

Com Fernando Ferreira, agora vogal, mantêm-se João Lapa Pereira e Afonso Hierro Lopes.

A equipa de administração da Real Vida subiu dos três para os nove elementos.

Além de Rui Pedras, também João Vicente Ribeiro veio reforçar o número de administradores.

As alterações ocorrem, de resto, quando está ainda a meio o mandato da actual administração, nomeada para o triénio 2007/2009.

Até ao fecho da edição não foi possível obter um comentário da companhia às mudanças feitas recentemente na gestão. Após a saída de José Oliveira Costa da liderança da 'holding' SLN, no início deste ano, e enquanto não foi anunciado oficialmente o nome de Miguel Cadilhe, Fernando Soares Ferreira chegou a ser apontado como um eventual candidato, no âmbito de uma solução interna para a sucessão do grupo.

No ano passado, a companhia de seguros Vida da SLN lucrou cerca de 429 mil euros, registando uma queda de 79,6% face a igual período do ano passado. Esta descida acentuada dos resultados da Real Vida Seguros contrastou com a subida de 25,6%, para os 9,12 milhões de euros, registada na companhia Não Vida do grupo, a Real Seguros, no ano passado. ■

Um activo muito apetecível

■ A Real Vida Seguros, juntamente com a Real Seguros, constitui um dos activos susceptível de atrair mais interessados. Num mercado onde é já difícil conseguir grandes crescimentos, são várias as instituições, nomeadamente grupos seguradores internacionais, que estão a olhar para estas companhias. A eventual venda do negócio dos seguros faz parte do programa de alienação de activos que o grupo SLN já iniciou. A montra escolhida por Miguel Cadilhe para dar a conhecer ao mercado, nacional e internacional, o seu universo de activos

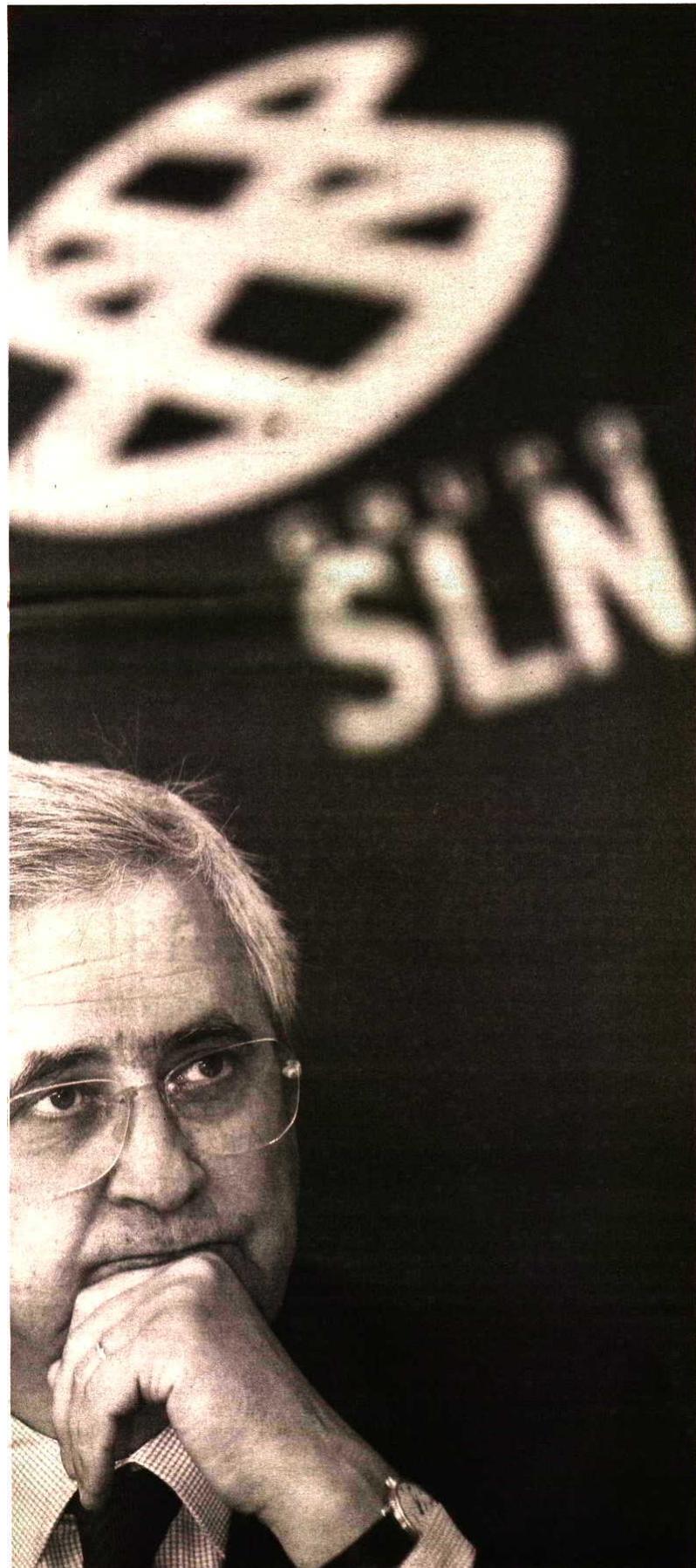
foi a Internet. O grupo tem a funcionar, há duas semanas, um 'site' próprio para que potenciais interessados possam conhecer as suas áreas de negócio. Apesar desta estratégia, Cadilhe e a sua equipa têm vindo a desenvolver, para algumas áreas, contactos directos com possíveis interessados. É esse o caso, por exemplo, do negócio dos seguros.

Para além da área seguradora, são passíveis de venda activos em sectores como a agro-indústria, os cimentos, a corretagem financeira, a hotelaria, a saúde, o imobiliário ou as tecnologias de informação.

SECTORES

Áreas com activos para venda

11



João Pedro Dias



ID: 22145252

25-09-2008

BANCA

Banco da Sonangol afasta interesse no BPN

Maria João Gago
mjgago@mediafin.pt

O Banco Africano de Investimentos (BAI) não está interessado em participar no aumento de capital do Banco Português de Negócios (BPN), operação através da qual se irá concretizar a entrada de novos investidores de referência na estrutura accionista da instituição. "O BAI não pretende acompanhar a operação", garantiu ao **Negócios** Paula Gray, vice-presidente da instituição e administradora executiva do BAI Europa, o banco que o grupo possui em Portugal.

A possibilidade de o BAI, participado pela Sonangol, vir a investir no BPN tem sido referida nalguns círculos financeiros, uma vez que a instituição participada pela Sonangol já é parceira do banco liderado por Miguel Cadilhe em Angola e no Brasil. Na última sexta-feira, já depois de Paula Gray ter prestado declarações ao **Negócios**, o semanário angolano "Novo Jornal" noticiava que o BAI "está interessado em adquirir 45% do BPN", participação que, segundo o mesmo jornal, "está avaliada em 564 milhões de dólares" (384 milhões de euros).

Há duas semanas, Miguel Cadilhe admitira que o BPN e o BAI "poderão estar, ou não, juntas noutros projectos", recusando-se, no entanto, a afirmar se o maior banco angolano participado pela Sonangol – a petrolífera tem uma participação directa de 8,5% – tinha sido uma das instituições a manifestar interesse em investir no BPN.

De acordo com o banqueiro, a Sociedade Lusa de Negócios (SLN), que controla a totalidade do BPN, já recebeu "manifestações de interesse de princípio" na compra do banco vindas de "investidores nacionais e estrangeiros". A concretização deste interesse estava, no entanto, dependente da avaliação da instituição, processo que está em curso e que foi entregue ao banco de investimento Morgan Stanley.

A entrada de novos investidores no BPN deverá acontecer até ao final do ano, através de um aumento de capital que, segundo Cadilhe, será equivalente a um máximo de 45% do capital actual, o que, em termos nominais, corresponderá a um encaixe de 135 milhões de euros. Além de investidores estratégicos, a operação destina-se ainda a clientes e colaboradores do BPN e da SLN, assim como aos accionistas desta "holding" que queiram participar.

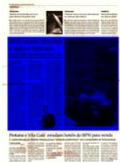
Grupos juntos no Brasil e em Angola

→ O BAI e a Sociedade Lusa de Negócios (SLN) são parceiros em Angola e no Brasil. No mercado angolano, o banco participado pela Sonangol é um dos accionistas minoritários da NOSSA (Nova Sociedade de Seguros de Angola), a companhia de seguros que o grupo lançou recentemente. Além disso, o BAI tem ainda uma participação de 20% no BPN Brasil. O banco angolano está satisfeito com as parcerias que tem com a SLN, adiantou Paula Gray, vice-presidente do BAI, ao **Negócios**. Miguel Cadilhe, por seu turno, afirmou recentemente que o grupo que lidera "tem boas relações com Angola", uma vez que as duas entidades são parceiras naquelas duas sociedades.



“
Temos boas relações
com Angola,
já que o BAI
é nosso parceiro
em duas sociedades.

Miguel Cadilhe
Presidente da SLN e do BPN



BPN vende cimentos e agita o mercado

CIMPOR E SECIL VÃO ESTUDAR o 'dossier', mas a Autoridade da Concorrência terá uma palavra a dizer.

Nuno Miguel Silva
nmsilva@economicasggs.com

A venda da CNE - Cimentos Nacionais e Estrangeiros, uma das empresas que a Sociedade Lusa de Negócios, 'holding' do BPN, tem desde o início da semana passada em processo de alienação, está a provocar diversas movimentações no sector nacional dos cimentos.

Desde logo, há o interesse implícito das duas grandes empresas do sector a nível nacional. Contactadas pelo Diário Económico, quer a Cimpor, quer a Secil se escusaram a comentar este assunto. No entanto, o Diário Económico apurou que as administrações das duas cimenteiras portuguesas irão analisar este 'dossier' com particular atenção, até porque a CNE era, até agora, um dos poucos 'players' independentes que fazia concorrência a este dueto.

De qualquer forma, é certo que se for a Cimpor ou a Secil a concretizar a aquisição da CNE, será automática a intervenção da Autoridade da Concorrência e quase assegurada a imposição de remédios, uma vez que as duas cimenteiras dominam cerca de 90% do mercado nacional de cimento. Segundo apurou o Diário Económico,

A CNE deve ter vendido entre 450 e 500 mil toneladas de cimento no ano passado, o que representa entre 7,5% e 8,5% de quota de mercado.

mico, a CNE terá vendido o ano passado entre 450 mil e 500 mil toneladas de cimento, o que representará uma quota entre 7,5% e 8,5%. A restante parcela do sector cimenteiro nacional é da responsabilidade do empresário e político madeirense Jaime Ramos e de grupos privados minúsculos. Além da Cimpor e da Secil outros potenciais interessados na compra da CNE poderão ser grupos construtores. A Opway deverá ser um dos candidatos, até porque há uns anos a OPCA e a Sopol (empresas que resultaram na Opway) foram protagonistas

Miguel Cadilhe,
presidente do BPN



de um dos movimentos de confrontação ao duopólio da Cimpor e da Secil, ao integrarem a estrutura acionista de um importador independente de cimentos, a CECIME, que mais tarde foi vendida à Cimpor. Até ao fecho da edição não foi possível contactar com a Opway. A Teixeira Duarte disse ao Diário Económico não estar interessada neste 'dossier', uma vez que, através da Tendorset, está a investir num projecto industrial semelhante ao da CNE, também no porto de Setúbal.

A CNE não é uma fábrica de cimento na verdadeira acepção, porque não dispõe de pedreiras e de fornos para produzir clínquer. Importa essa matéria-prima que é depois misturada com gesso e outros materiais nos moinhos que detém na área do porto de Setúbal, produzindo cimento. O investimento nas instalações da CNE em Setúbal deverá ter oscilado entre 25 e 30 milhões de euros. Em 2007, a empresa facturou 44,3 milhões. ■



A cimenteira da Sociedade Lusa de Negócios controla cerca de 10% do mercado nacional.



BANCA ■ ACCIONISTAS DA SLN VALORES DISCUTEM ALIENAÇÃO DE PARTICIPAÇÕES

Semana decisiva para o BPN

■ Mudança na estrutura accionista pode levar a alterações ao nível da administração

● MIGUEL ALEXANDRE GANHÃO/
/SÉRGIO AZENHA

A semana que hoje começa apresenta-se decisiva para o futuro do Banco Português de Negócios (BPN). Segundo apurou o *Correio da Manhã*, a instituição liderada por Miguel Cadilhe encontra-se em contactos com um grande investidor estrangeiro que mostrou interesse em entrar para o

capital da instituição bancária.

Nas últimas semanas os contactos multiplicaram-se entre o núcleo duro dos accionistas da SLN Valores – holding que controla a Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, que por sua vez controla o BPN – e os potenciais investidores, que já se mostraram interessados em ficar com todos os activos do grupo.

Recorde-se que Miguel Cadilhe apresentou recentemente um plano de venda de activos não estratégicos, onde se encontram, entre outros, a seguradora Real Seguros e a corretora Fincor. Na lista dos bens a vender encontram-se também as



Miguel Cadilhe é o presidente do conselho de administração do BPN

caves Murganheira, Tapada de Chaves e Raposeira.

Ao nível do turismo, o banco quer vender o hotel e a estalagem do Caramulo, o hotel da Costa de Caparica e o St^a Maria Park Hotel, em São João da Madeira.

Os novos investidores estão interessados em manter todos estes

activos dentro do Grupo BPN.

Segundo a certificação legal de contas relativa ao exercício de 2007 da SLN, SGPS, os revisores manifestaram reservas sobre 4,97 por cento do capital social da SLN SGPS que eram detidas por entidades cujo último beneficiário era a própria sociedade. ■

🔍 PORMENORES

● **MOEDAS DO EURO 2004**
Tal como o 'CM' noticiou, o BPN tem cinco milhões de moedas comemorativas do Euro 2004, no valor de quarenta milhões de euros. Segundo Miguel Cadilhe, a instituição tem um acordo para a venda das moedas ao Banco de Portugal.

● **QUADROS DE MIRÓ**
O banco tenciona vender uma colecção de 83 quadros e uma estatueta do artista espanhol Miró. O processo de venda está a ser montado por uma leiloeira internacional e poderá render vários milhões de euros.

● **RISCOS DE CRÉDITO**
Segundo o relatório e contas da Sociedade Lusa de Negócios (SLN) relativa ao ano de 2007, as perdas por imparidade (desvalorização de activos) somam mais de seis milhões de euros e encontram-se reflectidas no balanço.



Reestruturação | Liberty apresenta proposta de compra da Real à Sociedade Lusa de Negócios na próxima semana

Só CGD quer Grupo Português de Saúde

A HPP Saúde – Hospitais Privados de Portugal, do Grupo Caixa Geral de Depósitos é a única grande instituição do sector da saúde a mostrar interesse pela compra da Grupo Português de Saúde. O negócio da saúde foi um dos vários que a Sociedade Lusa de Negócios colocou à venda esta semana, como forma de reestruturar o grupo. As actividades a alienar são as mais variadas e vão da saúde à hotelaria, passando pelos seguros e agro-indústria, totalizando 27 empresas.

Isabel Vaz, presidente da Espírito Santo Saúde, disse ao “Semnário Económico” que está “a analisar a empresa”, mas que ainda não está nada decidido: “Não sabemos

ainda se estamos interessados”. E fonte institucional da José de Mello Saúde apenas afirma que a empresa “não faz comentários em relação à intenção manifestada pela SLN”.

A HPP Saúde garante que pretende “imprimir um crescimento equilibrado, garantindo a sustentabilidade futura” da empresa, pelo que está “atenta a todas as oportunidades que surjam no mercado”. Assim, “tem interesse em analisar os activos da Grupo Português de Saúde”, disse fonte institucional da HPP.

Açoreana e Liberty querem Real

Também o sector dos seguros já tem interessados. Horácio Roque,

presidente do grupo Banif – Banco Internacional do Funchal, que detém a Companhia de Seguros Açoreana, revelou estar na corrida à Real Seguros, adiantando “estar interessado também na compra do próprio Banco Português de Negócios”, que não está à venda. E a seguradora norte-americana Liberty já está em conversações com o Banco Efisa, que intermedeia a venda, para a compra da Real, afirmou José António de Sousa, presidente da companhia em Portugal. No entanto, explica aquele responsável, “é a casa mãe que está a negociar com o Efisa. Temos até ao final da próxima semana para fazer uma oferta”.

A Tranquilidade escusou-se a fazer

quaisquer comentários sobre o negócio, mas o “Semnário Económico” apurou que a companhia do Grupo Espírito Santo chegou a ter conversações com a Sociedade Lusa de Negócios e acabou por desistir de uma eventual compra.

Quanto à Axa, o seu presidente, João Leandro, esclarece: “Não é um dossier que estejamos a estudar neste momento, nem previmos vir a analisar”.

Recentemente, alguns órgãos de comunicação social avançaram com um valor de 200 milhões de euros para a Real, mas tanto Horácio Roque como José António de Sousa dizem saber o real preço daquele activo. ■

C.C.

Segurança

EXTORSÃO. JULGAMENTO COMEÇA A 5 DE NOVEMBRO

A CHANTAGEM QUE ABALOU O LÍDER DO BPN

No final de 2007, José de Oliveira Costa foi ameaçado: ou pagava 2,5 milhões de euros ou certos documentos iam parar aos jornais. Conheça toda a história. **Por Nuno Tiago Pinto**

Aquele telefonema era tão estranho que Maria de Lurdes Santos, secretária do presidente do conselho de administração do BPN há cerca de 10 anos, decidiu ignorá-lo. Um desconhecido queria marcar uma reunião com José de Oliveira Costa para tratar de um assunto “sigiloso”, “melindroso” e “do interesse do banco”. Mas à medida que as chamadas se sucediam decidiu dizer ao patrão o que estava a acontecer. Oliveira Costa pediu-lhe para passar a chamada da próxima vez que o homem telefonasse, ouviu-o e marcou uma reunião para as 18h do dia 25 de Outubro, na sede do banco na Avenida António Augusto de Aguiar, em Lisboa.

O TESTA-DE-FERRO

Um homem forte, ligeiramente calvo e com uma pêra grisalha, de fato e gravata apareceu na recepção do BPN na data combinada. Parecia um vulgar homem de negócios. Foi encaminhado para a sala de reuniões no 8.º andar do edifício onde Oliveira Costa e Armando Fonseca Pinto, advogado e administrador do banco, o aguardavam.

De acordo com o processo, consultado

pela SÁBADO, o homem apresentou-se como António Correia e disse representar alguém – “o doutor” – que teria sido prejudicado por um cliente do banco em cinco milhões de euros. Alegadamente, uma série de documentos emitidos pelo BPN teriam servido para provar uma saúde financeira que não existia. O “doutor” queria reaver esse dinheiro através do banco e pretendia trocar vários documentos que dizia serem comprometedores por algumas “centenas de milhares de contos”. Caso contrário, divulgaria tudo.

Para provar ao que vinha, António Correia

O chantagista enviou cartas ameaçadoras para casa dos administradores do BPN

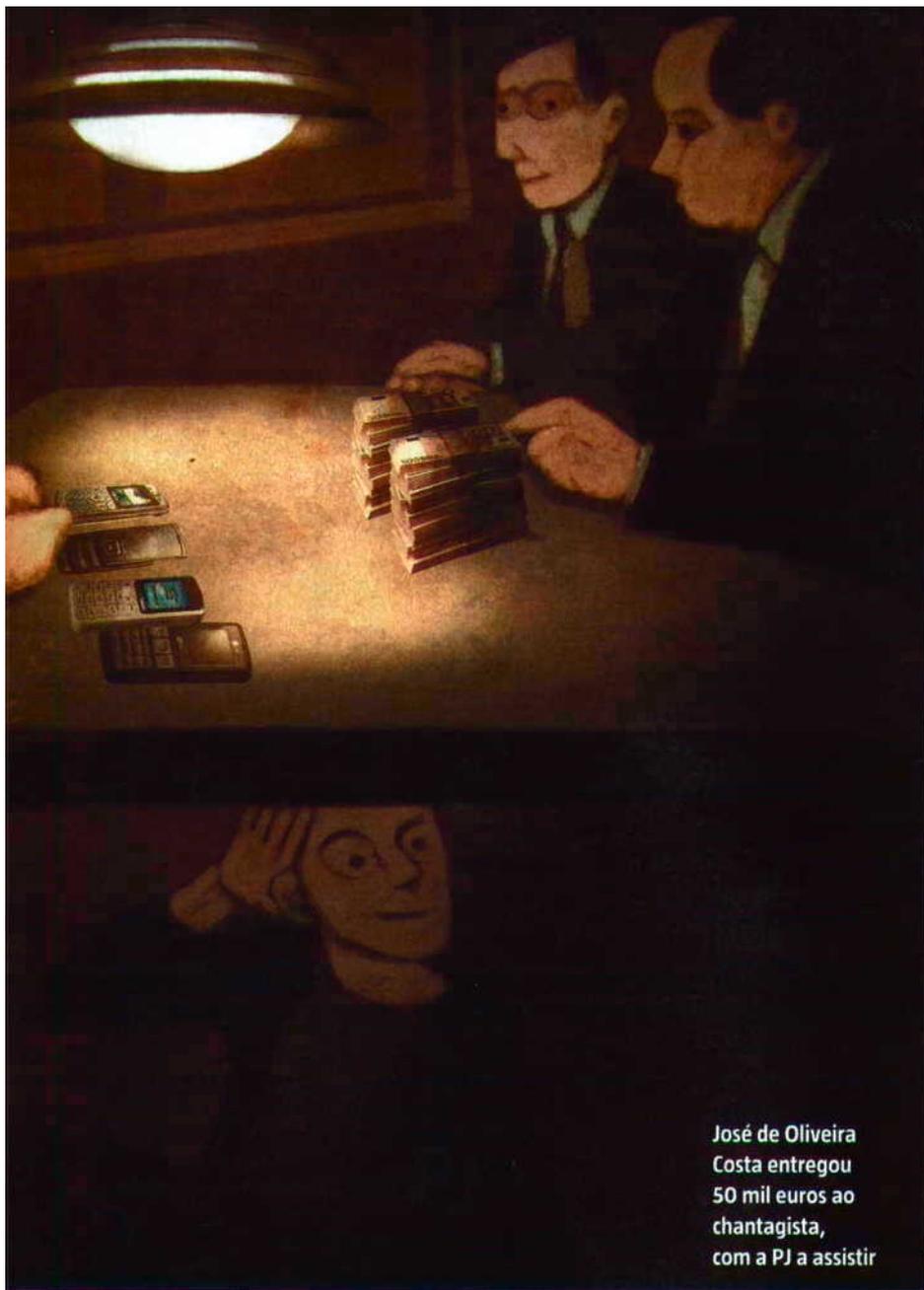
mostrou-lhes cópias de operações bancárias do início do ano 2000 de dois clientes do BPN, no balcão de Pevidém: a empresa A. Rodrigues Correia Lopes – Bebidas e Alimentação SA e Paulo Jorge Fernandes Valadas. Segundo dizia, os cheques passados à empre-

sa seriam depositados na conta de Paulo Valadas. Na mesma altura, o funcionário do balcão tirava alegadamente do cofre igual quantia em numerário e depositava-a na conta da firma. Mais: garantia que esse dinheiro – 500 mil euros – estava no cofre só para esse efeito e a sua chegada não era registada.

Seria um esquema de lavagem de dinheiro alegadamente do conhecimento de António Marinho, administrador da área comercial norte.

José de Oliveira Costa e Armando Pinto pediram-lhe para ver os documentos. Fotocopiaram-nos, prometeram investigar, mas garantiram que o banco não cedia a chantagens. António Correia foi recebido a 19 de Novembro por um advogado que lhe disse que o BPN não tencionava pagar. Ele insistiu: se não lhe entregassem 2,5 milhões de euros o escândalo seria divulgado.





José de Oliveira Costa entregou 50 mil euros ao chantagista, com a PJ a assistir

ILUSTRAÇÕES: ALEXANDRE BAU

Dezembro passou sem que os contactos para o secretariado do BPN tivessem efeito. No início de Janeiro deste ano começaram a chegar cartas ameaçadoras não só ao banco, mas também às casas de Oliveira Costa, Armando Pinto, dos Revisores Oficiais de Contas e de administradores como Abdoul Karim Vakil. Para além da descrição das alegadas irregularidades, seguiam cópias de documentos a enviar a várias entidades já com data de 9 de Janeiro – o prazo limite para o dinheiro ser entregue. No final de 2007 o escândalo do Millennium bcp tinha estado em todos os jornais. O BPN queria evitar um novo caso.

Foi então que o banco apresentou queixa na PJ por extorsão. Seguindo as instruções dos inspetores da Direcção Central de Combate ao Banditismo, às 17h15 do dia 8 de Janeiro, Maria de Lurdes deixou uma mensagem de voz no voicemail de António Correia

a dizer que o banco queria resolver tudo. Dez minutos depois, o arguido devolveu a chamada – já com o telefone sob escuta. Marcaram reunião para as 12h do dia seguinte.

Nessa manhã, os inspetores prepararam a cilada. Montaram escutas e câmaras de vigilância na sala de reuniões do 8.º andar do

Os inspetores montaram um sistema de áudio e vídeo numa sala de reuniões do banco

banco e ainda no exterior. António Correia chegou 20 minutos atrasado num Renault Clio branco. Os inspetores depressa descobriram que a viatura estava registada em nome de uma empresa cujo administrador era Severiano António Rodrigues Correia.

O INTERMEDIÁRIO

Assim que entrou no edifício, António Correia foi levado para a mesma sala no 8.º andar. Cumprimentou Oliveira Costa e Armando Pinto e sentou-se em frente aos dois depois de colocar quatro telemóveis em cima da mesa. Na conversa que se seguiu os responsáveis do BPN tentaram perceber que outros documentos ele possuía e frisaram que estavam a ser chantageados. António Correia, por sua vez, colocou a hipótese de estar a ser escutado. Garantiu poder provar uma fuga ao fisco de 900 mil euros, terá sugerido criar empresas de fachada para disfarçar de empréstimo a entrega dos 2,5 milhões e prometido devolver todos os documentos.

Mal deixou o edifício, António Correia foi seguido pela PJ. Passou pelo seu escritório no Campo Grande e entrou na A1 em direcção ao Porto, onde os agentes o perderam na portagem dos Carvalhos. Livre de vigilância, ter-se-á encontrado com o “doutor” em Vizela. Este estaria furioso por o assunto ter sido adiado e ter-lhe-á dito para vender tudo à imprensa.

No entanto, António Correia decidiu fazer uma última tentativa junto do BPN. Sócio da empresa proprietária do jornal regional *Primeira Página*, pediu alegadamente ao responsável para simular a manchete “Outro escândalo na banca – BPN envolvido em acções menos lícitas ou supostamente ilegais”. Para não deixar pistas, pediu-lhe para retirar o cabeçalho. A ideia era fazê-los acreditar que as provas já tinham seguido para alguns jornais. Resultou. Foi marcada nova reunião para dia 16 às 13h.

Os responsáveis do BPN estavam preocupados. Como mais tarde disseram à PJ, receavam que qualquer revelação – mesmo que falsa – prejudicasse a imagem do banco. Na reunião com António Correia tentaram saber que garantias tinham de que nada seria divulgado e entregaram-lhe 50 mil euros como sinal de boa vontade. Em troca,

António Correia terá escrito e assinado uma declaração onde descrevia a origem do dinheiro, comprometia-se a suspender os contactos com os jornais e a devolver os documentos que tinha quando o resto fosse pago.

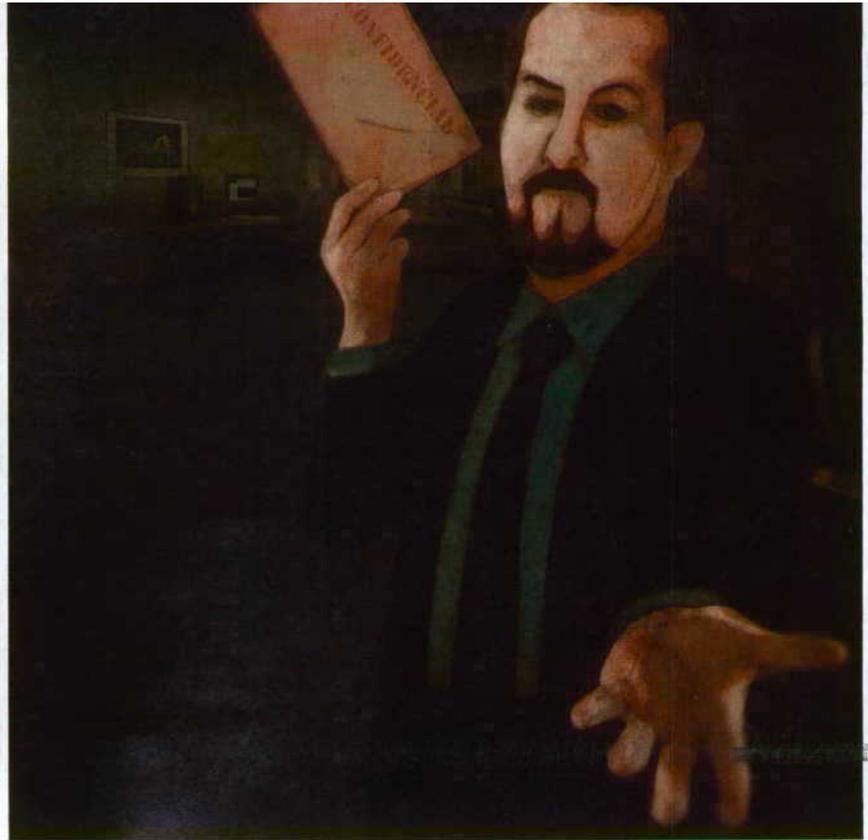
Caiu na armadilha acompanhada em directo pela PJ. Pouco depois era abordado por três agentes.

Interrogado pelos inspetores, confirmou o essencial da queixa apresentada pelo BPN. Mais importante, revelou a identidade do ▶

SEGURANÇA



Bruno Pimenta terá tentado abalroar um responsável do BPN. Pelos documentos queria 2,5 milhões



► alegado "doutor": Domingos Soares de Freitas, um advogado de Vizela.

OS CÉREBROS

■ Interrogado pela PJ, o advogado negou tudo, apesar de a polícia ter encontrado em sua casa uma folha com o título "Movimentações de fundos (100.000 contos em numerário) de Lisboa para o Porto". O texto descrevia o alegado transporte de dinheiro e depósitos com que António Correia ameaçara o BPN.

Meses de chantagem

OS CONTACTOS PROLONGARAM-SE ATÉ O BANCO APRESENTAR QUEIXA NA JUDICIÁRIA

AGOSTO 2007 Bruno e José Pimenta revelam documentos a um advogado

25 OUTUBRO 2007 António Correia tem a primeira reunião no BPN

3 DE JANEIRO O chantagista envia cartas para casa dos administradores

16 DE JANEIRO António Correia é preso à saída do BPN com 50 mil euros

1 DE FEVEREIRO Domingos Freitas denuncia José e Bruno Pimenta como os cérebros

A investigação só avançou duas semanas depois, quando o advogado entregou 227 documentos à PJ e pediu para ser ouvido. Recordou então como, em Agosto de 2007, Bruno Pimenta, um amigo bancário, lhe falou em algo que poderia render algum dinheiro. Ficou curioso. Na noite combinada, disse à PJ, encontrou-se com Bruno na casa do pai deste, em Celorico de Basto. Foi aí que, segundo Domingos, José Pimenta lhe contou que quando trabalhava no BPN suspeitou de transferências de dinheiro para o balcão de Pevidém. Investigou e encontrou as alegadas operações entre Paulo Valadas, a empresa ARCOL e o banco. Fotocopiou tudo.

Nessa noite, José Pimenta ter-lhe-á pedido para contactar o BPN e exigir cinco milhões de euros em troca dos documentos. Domingos não queria dar a cara e ter-lhes-á sugerido um amigo de faculdade, Guilherme Santos. Este terá aceite mas também não quis abordar o BPN. Lembra-se então de António Correia.

Domingos e Guilherme só não sabiam que a família Pimenta tinha um diferendo com o banco e o seu administrador da área comercial norte. A PJ também só descobriu quando decidiu ouvir o responsável. António Marinho revelou então que conheceu José Pimenta em 1977 no antigo BNU. Em 1998 convidou-o para o BPN de Felgueiras. José Pimenta era responsável por mais de 20 agên-

cias, incluindo a de Pevidém, quando a administração decidiu substituí-lo. O funcionário não gostou, meteu baixa e processou o BPN. Insistia que o banco pagasse ao fundo de pensões a chamada "contribuição do tempo de tropa" para a época de militar ser contabilizada nos anos de serviço. O diferendo durou cinco anos. Até o tribunal dar razão ao BPN, António Marinho terá sido alvo da ira da família Pimenta: Bruno terá tentado abaloá-lo no carro duas vezes, terá feito ameaças e gestos ameaçadores com a mão como se lhe fosse

De acordo com o MP, José Pimenta copiou os documentos quando trabalhava no BPN

se dar um tiro. As situações deram origem a uma queixa que aguarda julgamento.

Assim que soube da prisão de Domingos, Bruno Pimenta afastou-se. Apesar de não ter encontrado qualquer prova nas buscas à sua casa e do seu pai, o Ministério Público considerou ter indícios suficientes para os acusar – com António Correia, Domingos Freitas e Guilherme Santos – dos crimes de extorsão e extorsão qualificada. O BPN, por sua vez, pede 125 mil euros pelos danos à sua imagem causados pelas notícias em que surgiu associado a crimes. António Correia e Domingos Freitas confessaram tudo. Os restantes arguidos declararam-se inocentes. O caso começa a ser julgado a 5 de Novembro. ●





ID: 22018860

15-09-2008

BANCA

Cadilhe convida 'private equities' para leilão de venda de activos

Entre os fundos portugueses há quem admita interesse em analisar as operações. BPN vai colocar à venda activos em 10 sectores de actividade

Maria João Gago
mjgago@mediain.pt



Miguel Cadilhe | Líder da SLN quer fomentar competição de ofertas de compra.

Áreas de negócio para as quais a SLN aceita ofertas de compra

- ➔ **Agro-indústria:** Negócio inclui 7 empresas, como produtoras de vinho.
- ➔ **Cimento:** Neste sector, tem a CNE, que está sediada em Setúbal.
- ➔ **Cerâmica:** Através de fundos de investimento, tem a Labicer.
- ➔ **Intermediação financeira:** Corretora Fincor é principal activo.
- ➔ **Saúde:** SLN tem o Grupo Português de Saúde, que inclui clínicas, o Hospital Britânico e empresas especializadas, como de diagnóstico.
- ➔ **Hotelaria e Turismo:** Interesses na área incluem Hotel do Caramulo.
- ➔ **Tecnologias:** SLN tem seis empresas tecnológicas, como a Datacomp.
- ➔ **Seguros:** Real Seguros, NSeguros, a angolana Nossa e algumas corretoras de seguros são os interesses nesta área.
- ➔ **Retalho automóvel:** Há 10 empresas nesta área, incluindo de aluguer.
- ➔ **Imobiliário:** Interesses vão desde projectos imobiliários a mediadoras.
- ➔ **Serviços a empresas:** SLN tem empresas de segurança e limpeza.

OS FUNDOS DE QUE SE FALA

- **Explorer Investments:** Criado em 2003, foi dos primeiros grandes fundos de "private equity" portugueses. Posicionou-se, desde logo, como investidor no espaço ibérico.
- **Magnum Capital:** O fundo de João Talone, antigo presidente da EDP, também opera ao nível da Península Ibérica. Já tem participações em Espanha e Portugal.
- **ECS Capital:** Surgiu há dois anos pela mão de António de Sousa, ex-presidente da CGD, e de Luís Campos e Cunha, ex-ministro das Finanças, que já deixou o projecto.
- **Iberpartners:** Promovido por Jorge Armindo, ex-presidente da Portucel, este fundo quer entrar na Península Ibérica, Brasil e PALOP.

pormenorizada sobre cada área de negócio e respectivas empresas antes de tomarem uma decisão final sobre possíveis ofertas de compra. "Nalguns casos, conhece-se muito pouco sobre a sua situação financeira", sublinhou outro responsável.

Confirmada está a intenção de alguns destes "private equities" obterem mais informação sobre alguns dos negócios da SLN. Aliás, analisar oportunidades de negócio é o principal modo de actuação desta espécie de fundos de investimento, que angariam recursos financeiros de particulares e outras entidades para investir em empresas – com recurso a endividamento bancário – que reestruturam para, de seguida, alienarem com mais-valias.

Para o vendedor, o facto de estes fundos não serem operadores de indústria pode agilizar as operações de venda, já que exigirá menores preocupações por parte da Autoridade da Concorrência.

Os contactos que a equipa de Cadilhe manteve com potenciais investidores começaram ainda antes de o presidente da SLN ter anunciado publicamente o seu plano de reestruturação para o grupo que controla o BPN, o que aconteceu na semana passada. Formalmente, o processo de venda de activos tem início hoje com a publicação, na imprensa económica nacional e estrangeira (ver pág. 27), de um anúncio convidando todos os potenciais interessados a apresentarem propostas de compra para activos que o grupo tem em 11 áreas de negócio diferentes.

Processo de venda terá lógica idêntica à dos leilões

O processo de alienação de activos vai adoptar uma lógica idêntica à dos leilões. A SLN pretende receber várias propostas de compra para cada empresa ou área de negócio, por forma a poder escolher as ofertas mais interessantes. Aliás, como refere o próprio anúncio, os sectores em que o grupo admite desinvestir "foram seleccionados por critérios de ordem estratégica e de potencial financeiro".

No entanto, não há "um compromisso de venda, reservando-se o Grupo SLN o direito de não aceitar qualquer uma das propostas que lhe sejam apresentadas, bem como proceder à alienação de todos ou de alguns dos activos por outras vias".

Todos os potenciais interessados nos activos do grupo podem, desde hoje, ter acesso a informação mais pormenorizada sobre as várias empresas no site de Internet www.slntfocus.com. Será neste endereço que a equipa de Cadilhe vai disponibilizar "as datas em que os dossiers de venda ficarão disponíveis e a forma de os obter".

A administração da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), liderada por Miguel Cadilhe, já fez contactos com vários potenciais investidores que possam estar interessados em comprar alguns dos activos que o grupo pretende vender no âmbito do plano de reestruturação em curso. Na lista da entidades contactadas estão os principais fundos de "private equity" promovidos por empresários e gestores portugueses.

Alguns destes responsáveis, que pediram para não ser identificados, confirmaram ao **Negócios** terem sido convidados a olhar para o portefólio de participadas da SLN. E admitiram mesmo interesse na eventual compra de alguns dos activos que o grupo de Cadilhe pode vir a vender.

"O portefólio de activos é interessante", adiantou o presidente de um dos maiores "private equities" nacionais. No entanto, todos os responsáveis alertaram para a necessidade de terem acesso a informação

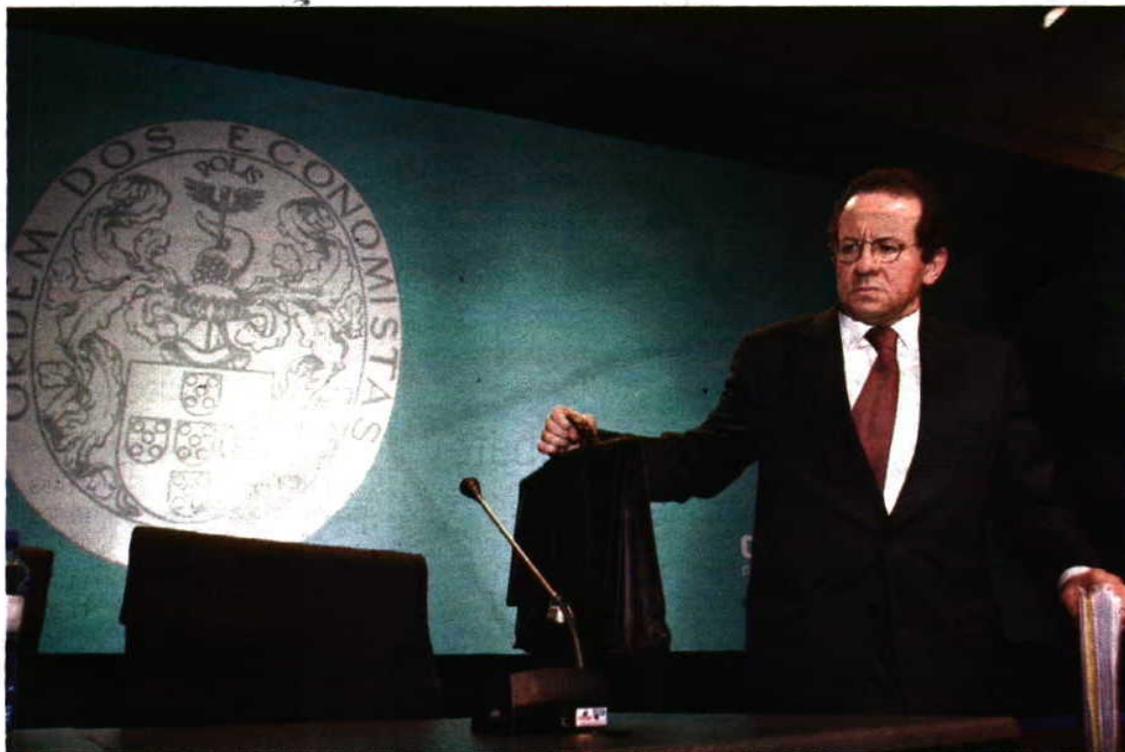


Moedas do Euro negociadas



O Banco de Portugal, liderado por Vítor Constâncio, está a "examinar" a possibilidade de comprar ao Banco Português de Negócios um lote de cinco milhões de moedas evocativas do Euro 2004, num valor estimado em 40 milhões de euros. O BPN garantiu, por seu turno, à Lusa que o que está em causa não é a venda mas sim a devolução das moedas ao banco central.

BPN ■ SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, ALIENA "PATRIMÓNIO EXTRAVAGANTE"



Vitor Constancio veio a público contrariar as declarações do actual presidente do BPN, Miguel Cadilhe

Venda arranca com anúncios e site na internet

● O processo de venda dos activos da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), entidade que detém o BPN, arranca já amanhã. O processo inicia-se com a divulgação dos anúncios em jornais nacionais e estrangeiros e com o lançamento de um site na internet com o elenco dos activos que o grupo pretende alienar.

A SLN vai arrecadar mais de 250 milhões de euros com as várias operações previstas, ao mesmo tempo que vai abrir o capital a novos accionistas, até uma fatia de 45 por cento do seu capital social. Numa primeira fase, a operação destina-se aos actuais accionistas, clientes e trabalhadores do grupo. Depois, a instituição vai voltar-se para accionistas de referência. ■

Constâncio nega acordo com Cadilhe

■ Banco de Portugal não dá como certa a compra das moedas comemorativas do Euro'2004

● DIANA RAMOS

O governador do Banco de Portugal (BdP) foi categórico: "Não quero fazer comentários. É um assunto que não está resolvido." Foi desta forma que Vitor Constancio se demarcou das declarações de Miguel Cadilhe, presidente do BPN, e que davam como certo um acordo entre o supervisor e o banco para a compra de moedas comemorativas do Euro 2004, um dos "activos extravagantes" que Cadilhe quer alienar.

NOTAS

● QUADROS DE MIRÓ

Os 82 quadros de Miró estão avaliados em 80 milhões, mas o BPN acredita conseguir vendê-los por 150 milhões de euros.

● CHRISTIE'S
A leiloeira Christie's já avaliou as obras do BPN da autoria de célebre pintor espanhol.

● CONSERVAÇÃO

Desde que possui os quadros, o custo de manutenção e conservação das obras ronda já os 75 milhões de euros.

Confrontado com o caso, no final da reunião dos ministros das Finanças da União Europeia, em Nice, Vitor Constancio admitiu que o BdP "está a analisar a situação", mas sublinhou que o assunto só será público "quando e se estiver resolvido".

Recorde-se que na última quinta-feira, em conferência de imprensa, Miguel Cadilhe garantiu haver "um acordo com o Banco de Portugal para levar este tipo de activo [as moedas] progressivamente a zero", uma alienação que afirmou estar concretizada "até ao início do próximo ano".

O BPN inicia amanhã a alienação de activos considerados "extravagantes" para reestruturar os problemas detectados pela actual administração e reforçar capitais

próprios, um processo que passa pela venda de activos num valor superior a 250 milhões de euros. Entre os activos postos à venda estão os cinco milhões de moedas alusivas ao Euro 2004 (avaliadas em 40 milhões), 82 quadros de

Juan Miró (avaliados em 80 milhões) e uma colecção egípcia. Cadilhe admitiu ainda o interesse de instituições financeiras estrangeiras em entrar no capital do BPN. ■

"Assunto será público quando e estiver resolvido"

Vitor Constancio

Bancos internacionais interessados no BPN

Banco Sabadell e HSBC **poderão acorrer** à dispersão de 45% do capital do BPN, agora liderado por Miguel Cadilhe

OS BANCOS Sabadell e HSBC são candidatos a adquirirem uma posição relevante na nova estrutura accionista do Banco Português de Negócios (BPN), agora liderado por Miguel Cadilhe. O SOL apurou que, ainda antes da entrada do ex-ministro das Finanças de Cavaco Silva para o BPN, foram vários os bancos que estabeleceram contactos exploratórios com os accionistas, no sentido de entrarem no capital da instituição financeira, tais como os espanhóis do Sabadell, ou os ingleses do HSBC, um dos maiores bancos do mundo e que não está presente no mercado português.

Uma situação que sai agora reforçada depois de, esta semana, Miguel Cadilhe ter anunciado que a reestruturação da Sociedade Lusa de Negócios passará por ceder até 45% do BPN a novos accionistas, via aumento de capital. Esta é uma operação que deverá estar concluída em Dezembro, sendo que será dividida em duas tranches: uma, mais pequena, para clientes e trabalhadores do banco, e outra para accionistas de referência. O encaixe previsto é de 135 milhões de euros, o suficiente para reequilibrar os rácios do BPN.

O Sabadell, que actualmente detém 4,4% do Millenniumbcp, foi sempre um dos bancos espanhóis interessados em marcar maior presença no mercado por-



Miguel Cadilhe inicia reestruturação do grupo Sociedade Lusa de Negócios | DR

tuguês, mas que nunca conseguiu uma posição relevante, mesmo com um acordo de cooperação com o maior banco privado português.

Já quanto ao HSBC, a estratégia do maior banco da Europa é conseguir entrar em Portugal, um dos poucos países onde ainda não está presente. O HSBC registou uma queda de 28% nos lucros no primeiro semestre, atingindo os 7,3 mil milhões de euros.

Para além do reforço de capitais do BPN, Miguel Cadilhe anunciou ainda que irá colocar no mercado activos «**extravagantes**», como os quadros de Miró, e ainda vender empresas consideradas não estratégicas em sectores de actividade como a área agro-alimentar, seguros, tecnologias, saúde, cimentos e cerâmica. Relativamente ao sector imobiliário, onde a SLN tem uma forte presença, os activos serão analisados caso a caso.



ID: 22008503

BANCA

Tudo à venda para salvar o BPN

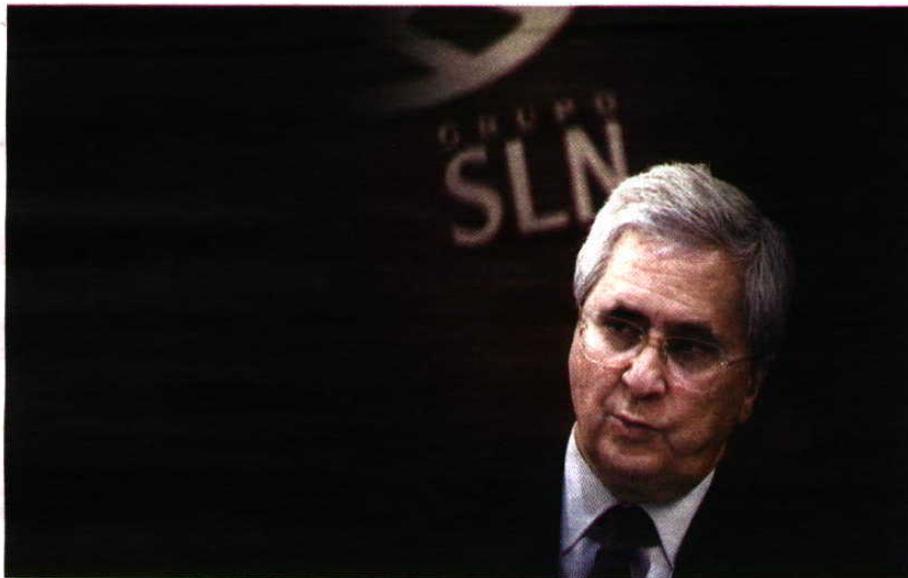
Morgan Stanley é quem vai avaliar e vender 45% do capital do banco a novos accionistas

O presidente da Sociedade Lusa de Negócios (SLN) e do Banco Português de Negócios (BPN), Miguel Cadilhe, não quis comentar ao Expresso se a situação que encontrou no grupo é pior do que esperava.

“Temos problemas para resolver, senão não estaríamos aqui”, afirmou, prometendo que em 2009 “teremos seguramente um grupo novo”.

Alguns administradores confienciaram ao Expresso aquilo que o presidente não quis assumir: que a situação é pior do que previam. “Há muito trabalho para fazer”, afirmam. O inventário está feito mas poderão ainda surgir algumas surpresas no universo do grupo, com mais de 200 empresas em diversos sectores. De tal forma que na quarta-feira, dia em que Cadilhe apresentou o Plano de Reestruturação e Valorização do grupo SLN, foi revelado que está a caminho do grupo um quarto processo de contra-ordenação por parte do Banco de Portugal, a juntar aos três já conhecidos. Embora todos eles digam respeito a situações anteriores à actual administração. O Expresso apurou que um dos primeiros processos é dirigido a um ex-administrador, Francisco Sanchez que, contactado, não quis confirmar em desmentir esta informação.

Miguel Cadilhe teceu uma estratégia clara com um propósito único: refundar o BPN. Capitali-



Miguel Cadilhe, presidente do BPN, promete colocar o banco em Bolsa em 2010 FOTO: JOSÉ VENTURA

zar o grupo, separar completamente os negócios financeiros não financeiros e até 2010 colocar o BPN em Bolsa são os objectivos em cima da mesa. Conta com o apoio do núcleo duro de accionistas de referência da SLN, embora comecem a fazer sentir-se algumas resistências, pois vão ter de abrir mão de 45% do capital do BPN a novos accionistas nacionais ou estrangeiros que já manifestaram interesse pelo banco. Para a avaliação do BPN, Cadilhe conta com a assessoria do Morgan

Stanley, que irá também tratar da venda das acções. Os accionistas terão também de abrir mão de alguns activos financeiros à excepção do banco, como é o caso da Real Seguros e da actividade de corretagem. E ainda grande parte das empresas do grupo, caso existam interessados para as comprar (ver caixa).

Um cenário que reflecte por um lado, o estado de arte de um grupo que se perdeu em vários investimentos “com fraca conexão com a estratégia do grupo”, como afirmou Cadilhe.

A tarefa não é fácil dada a conjuntura económica e financeira e por isso a venda dos seguros é o activo que poderá trazer de imediato um encaixe financeiro interessante. Antes mesmo das avaliações dos activos estarem feitas, o grupo vai colocar anúncios na imprensa internacional para atrair potenciais interessados. Quanto à venda da Real Seguros, existem cerca de 15 interessados, alguns deles sem presença no mercado português. Estão neste lote seguradoras italianas, espanholas e francesas. Das que já ac-

UNIVERSO DOS ACTIVOS DISPONÍVEIS PARA VENDA

- Agro-indústria
- Cimentos
- Comércio e «renting» automóvel
- Corretagem financeira
- Hotelaria e turismo
- Imobiliária e imóveis
- Instituições financeiras no exterior
- Produtos cerâmicos
- Saúde
- Seguros e corretagem de seguros
- Serviços de segurança e outros serviços a empresas
- Tecnologias de informação

tuam no mercado, João Leandro, presidente da Axa Portugal, afirmou não estar interessado na compra. Já a Liberty equaciona estudar a operação, caso seja convidada. E Horácio Roque, presidente do Banif, também está interessado (ver páginas 2 e 3).

Prevista está também a venda daquilo a que Cadilhe chamou “activos extravagantes”: uma colecção de quadros do pintor Juan Miró, moedas do Euro 2004 e uma colecção de arte egípcia.

ISABEL VICENTE
ivicente@expresso.pt



BPN ■ FPF FACTUROU QUASE 25 MILHÕES COM A OPERAÇÃO

Constância safa moedas do Euro'2004

■ Banco comprou cinco milhões de moedas que não vendeu e quer que o Banco de Portugal assuma prejuízos

● ANTÓNIO SÉRGIO AZENHA/
EDUARDO DÁMASO

O Banco Português de Negócios (BPN), patrocinador oficial do Euro'2004, tem cinco milhões de moedas evocativas nas mãos que não conseguiu vender e quer que o Banco de Portugal (BdP) as compre. Avaliado em 40 milhões de euros, este "activo extravagante", como disse Miguel Cadilhe em conferência de imprensa realizada anteontem, vai ser entregue ao BdP até ao início

Emissão de moedas de prata valia 58,8 milhões de euros

de 2009. Todavia, fontes do Ministério das Finanças e da Imprensa Nacional Casa da Moeda (INCM) garantiram ao CM que as moedas comemorativas, como é o caso do Euro'2004, não podem ser devolvidas. A emissão destas moedas proporcionou à Federação Portuguesa de Futebol (FPF) uma receita de quase 25 milhões de euros, paga pela Direcção-Geral do Tesouro.

Miguel Cadilhe, presidente do BPN, diz: "Temos [BPN] um acordo com o BdP para a venda deste activo, que está avaliado em 40 milhões de euros." Só que, segundo fonte do Ministério das Finanças conhecedora do processo, "as moedas do Euro'2004 não podem ser devolvidas, porque os bancos assumiram o compromisso de não as devolver". E fonte da INCM diz também que "as moedas evocativas não podem ser devolvidas". O BdP não comenta este assunto.

Ao todo, em 2003 e 2004, foram emitidas duas séries de moedas de colecção do Euro'2004. Só a emissão de moedas de prata, com acabamento normal, valia 58,8 milhões de euros. Dado que o Decreto-lei 275/2003 diz que a FPF tem direito "a 50% do diferencial entre o valor

facial e os correspondentes custos de produção, relativamente às moedas colocadas junto do público", a FPF arrecadou uma receita de quase 25 milhões de euros. O CM tentou saber junto da FPF e do Ministério das Finanças o valor da

verba paga à FPF pela DGT pela emissão das moedas alusivas ao Euro'2004, mas até ao fecho desta edição não foi possível. ■

EXTRAVAGÂNCIAS

● **MOEDAS DO EURO'2004**
As moedas do Euro'2004 são um dos três activos que Miguel Cadilhe denominou de "activos extravagantes". Ao todo, são quase cinco milhões de moedas do Euro'2004.

● **QUADROS DE MIRÓ**
Um segundo "activo extravagante" são os quadros de Joan Miró, famoso pintor espanhol. Ao todo, são 82 quadros e uma escultura.

● **ARTE EGÍPCIA**
O terceiro "activo extravagante" é a colecção de arte egípcia antiga. Vale 5,6 milhões de euros.

TAGO SOUSA/DIAS



FUTEBOL É PAIXÃO
A moeda tem gravada o público num anfiteatro que termina em forma de coração.

FUTEBOL É FESTA
Com uma bola e bandeiras ao vento, a moeda de oito euros simboliza os adeptos em festa.

DESPORTIVISMO
O campo de futebol com a expressão fair-play aparece nesta moeda de oito euros.

O QUE DIZ O BANCO DE PORTUGAL

Supervisão limita explicações do BdP no caso



Vítor Constâncio, governador

● "O Banco de Portugal não pode prestar qualquer informação acerca de matérias relativas a uma instituição sobre a qual exerce competências de supervisão." Com esta declaração, a instituição liderada por Vítor Constâncio deixou claro que, por questões ligadas à sua própria génese, não podia responder à questão central em torno da devolução das moedas do Euro'2004.

A pergunta que ficou sem explicações foi esta: "Miguel Cadilhe disse ontem que as moedas do Euro'2004 iam ser entregues ao BdP, mas, ao

que apurei junto de fontes fidedignas, quando essas moedas foram emitidas os bancos que adquiriram as moedas comemorativas do Euro'2004 assumiram o compromisso com a Direcção-Geral do Tesouro de que essas moedas não seriam devolvidas. Como explica o Banco de Portugal que, segundo o BPN, as moedas comemorativas do Euro'2004 sejam entregues ao Banco de Portugal?"

Segundo o BdP, em 2003 e 2004, foram emitidas e colocadas em circulação duas séries de moedas de colecção, compostas por 3 moedas cada



PROCESSO | GOVERNO AUTORIZA EMISSÃO

O processo de emissão de moedas comemorativas começa com a autorização do Governo à Imprensa Nacional Casa da Moeda (INCM) e estabelece um limite máximo para a emissão dessas moedas

ENCOMENDA | BANCA FAZ PROPOSTA

Os bancos comerciais encomendam, junto do BdP, as moedas que entendem que vão colocar no mercado e o BdP, sem prejuízo do limite máximo da emissão fixado pelo Governo, diz à INCM quantas moedas deve cunhar

VENDA | RECEITAS DO TESOURO

Os bancos recebem a moeda e pagam ao BdP, que entrega ao Tesouro a receita. O Tesouro que paga os custos de produção à INCM e arrecada o resto da receita, ou a reparte com alguma entidade, se tal estiver previsto



José Oliveira e Costa era o presidente do BPN quando Portugal organizou o Euro 2004, sob a direcção da Federação Portuguesa de Futebol, liderada por Gilberto Madal

Quadros rendem milhões

■ O Banco Português de Negócios tem no seu acervo 82 quadros e uma escultura de Juan Miró avaliados em 80 milhões de euros. No entanto, a expectativa do BPN é vender as obras de Miró por um valor superior: 150 milhões de euros.

A prestigiada casa leiloeira Christie's já avaliou as obras e está a preparar um plano para a alienação das obras do famoso artista espanhol. A venda poderá ser feita peça a peça ou em conjuntos definidos por períodos.

Os quadros de Juan Miró têm uma reputação de atingir valores consideravelmente elevados em leilões de arte realizados nos últimos tempos. Só em 2007, três obras do pintor espanhol surrealista foram arrematadas por um total de 27,58 milhões de euros. Num leilão em Paris, no final de 2007, uma dessas telas, a 'Blue Star', foi vendida por 11,6 milhões de euros. Para se ter um valor do potencial de valorização dos quadros de Miró, é importante



Quadros de Miró são conhecidos por atingir valores elevados em leilão

referir que este quadro estava avaliado em seis milhões de euros.

Desde que os quadros foram parar à posse do BPN – por força de um grupo económico espanhol não ter pago o crédito pedido ao banco – o custo de conservação e manu-

tenção dos quadros já ronda os 75 milhões de euros. A venda das obras enquadram-se num processo de reestruturação que Miguel Cadilhe está a efectuar no BPN para resolver problemas identificados pela nova administração. ■PH.G

SAIBA MAIS

● **DEPÓSITOS**
A verba somou 4,786 milhões de euros em 2007. Comparando com 2006, a progressão foi de 16,5 por cento.

● **56,7**
milhões de euros foi o resultado líquido do BPN no ano passado, menos 13,1 por cento do que em 2006.

● **334,05**
milhões de euros foi o total do produto da actividade bancária em 2007, mais 3,3 por cento do que no ano anterior.

● **ACTIVOS**
A verba gerida, em fundos de investimento, somou 2,226 milhões de euros no ano passado, menos 10,1 por cento do que em 2006.

● **BALCÕES**
Em Portugal e França, o BPN operou com 213 agências em 2007, mais 3,9 por cento do que em 2006.



Cadilhe disse que o BPN terá novos accionistas nacionais e estrangeiros

Venda de activos totaliza mais de 250 milhões de euros

● A SLN – Sociedade Lusa de Negócios, que detém a cem por cento BPN – Banco Português de Negócios, vai vender activos no valor total superior a 250 milhões de euros.

A alienação de activos inicia-se na próxima segunda-feira e é para a instituição financeira presidida por Miguel Cadilhe reforçar os capitais próprios. Este objectivo também vai ser atingido com a abertura do capital do BPN a novos accionistas. Até ao fim do ano, a instituição financeira vende 45 por

cento do respectivo capital social.

Segundo Miguel Cadilhe, que também preside à SLN, a operação consiste em duas fases. A primeira é aos actuais accionistas, clientes e trabalhadores da SLN e do BPN. A segunda tem por alvo accionistas de referência, os quais, na óptica de Miguel Cadilhe, terão “uma posição relativamente maior do capital” da instituição financeira. Cadilhe lembrou que há várias instituições nacionais e estrangeiras interessadas em entrar no capital do BPN. ■A.M.

Quatro contra-ordenações

● O presidente da Sociedade Lusa de Negócios (SLN) e do Banco Português de Negócios (BPN) confirmou ontem que o Banco de Portugal (BdP) instaurou quatro contra-ordenações na sequência das investigações feitas ao grupo. “Estes processos de contra-ordenação são sobre factos do passado”, frisou Miguel Cadilhe.

O grupo foi presidido até Fevereiro deste ano por José de Oliveira Costa, que renunciou ao cargo, e as irregularidades terão sido cometidas sob a sua gestão. ■LUSA

(seis no total), com o valor facial de oito euros, alusivas ao Campeonato Europeu de Futebol. Ao todo, só a emissão de moedas em prata, com acabamento normal, totalizou 7,35 milhões de moedas, com um valor total associado de 58,8 milhões de euros.

Da primeira série, denominada ‘Valores do Futebol’, foram emitidas 4,5 milhões de moedas, no valor total de 36 milhões de euros. Da segunda série, chamada ‘Espectáculo do Futebol’, emitiram-se 2,85 milhões de moedas, no valor de 22,8 milhões de euros. ■A.S.A.

Banca | Lista de activos que serão postos à venda conhecida na próxima segunda-feira

Miguel Cadilhe “arruma a casa” no BPN

O novo presidente da Sociedade Lusa de Negócios (SLN, dona do BPN) apresentou esta semana o plano de reestruturação para recuperar o BPN, que se encontra a braços com quatro contra-ordenações do Banco de Portugal, com alegada prestação de informação falsa aos supervisores e com capital próprio acima dos 10% legais e sem respectivo reporte. A nova gestão já corrigiu essa situação, ao vender 5% de acções próprias, no âmbito da chamada “Operação Cabaz”. Recorde-se que essa operação conjugava um aumento de capital social em 50% e uma venda de acções próprias em 5% da SLN.

O plano de reestruturação da SLN inclui a cisão entre activos financeiros e não financeiros e a venda de uma boa parte dos activos, culminando com um novo aumento de capital onde entrarão novos accionistas.

A SLN vai separar a sua área financeira e autonomizar o Banco Português de Negócios e aqui haverá um aumento de capital em até 45%, cujo encaixe estimado ronda os 135 milhões de euros. Esta operação ocorrerá depois da auditoria da Deloitte.

Cadilhe disse ainda que a cisão e o aumento de capital do BPN deverão ser concretizados até Dezembro de 2008.

O novo presidente do banco re-



Paula Nunes

velou que, numa primeira fase, o aumento de capital do BPN será reservado aos actuais accionistas, clientes do banco e colaboradores e, num momento posterior, deverá haver a entrada de

novos accionistas de referência, nacionais ou estrangeiros. A entrada de um banco líbio no capital não foi nem confirmada nem desmentida por Cadilhe. Um rumor que resulta das declarações do primeiro-ministro, que anunciou o interesse de bancos da Líbia em investirem em Portugal.

No âmbito da reestruturação, a SLN está também a analisar a venda de todos os activos e empresas do grupo, à excepção do BPN que é considerado ‘core bu-

(www.slinfoocus.com) para anunciar todos os activos que estão à venda, e que estará operacional a partir de segunda-feira.

A SLN focar-se-á essencialmente na banca (BPN e Efisa, neste último também poderá haver um aumento de capital).

Este plano de reestruturação prevê ainda a oferta pública inicial (IPO)

do BPN até Dezembro de 2010. O actual capital social do BPN ascende a 300 milhões de euros sendo totalmente detido pelo grupo SLN. O objectivo principal deste plano de negócios é, segundo a administração, a criação de mais valor para os accionistas, ao longo dos próximos anos. ■

M.T.A.

Miguel Cadilhe vai pôr à venda a maior parte dos negócios não financeiros e ainda a Real Seguros

siness’. Haverá uma venda de alguns negócios do grupo: a Real Seguros; a CNE, cimentos; o Grupo Português de Saúde; a tecnológica Datacomp; uma empresa de cerâmica e empresas no sector vinícola.

Paralelamente, a SLN irá vender património em arte (colecção Miró, entre outros). O encaixe previsto com a venda de activos ronda os 250 milhões de euros. O grupo criou um site



MIL MILHÕES

Não será fácil a tarefa de Miguel Cadilhe à frente do BPN, com uma situação mais negra do que era suposto. Segundo se conta no mercado, o Banco de Portugal entende que o banco precisa de reforçar o capital em 900 ou mil milhões de euros. Após um aumento de capital de 300 milhões, a receita restante será feita com a venda de activos, mas é difícil que a meta seja alcançada. No limite, uma solução possível será uma operação harmónica, com redução e novo aumento de capital, mas os accionistas poderão não ficar agradados com a ideia. Ou, como tem sucedido noutros países, a “nacionalização” forçada do banco, como sucedeu no passado ao BNU, absorvido pela CGD.



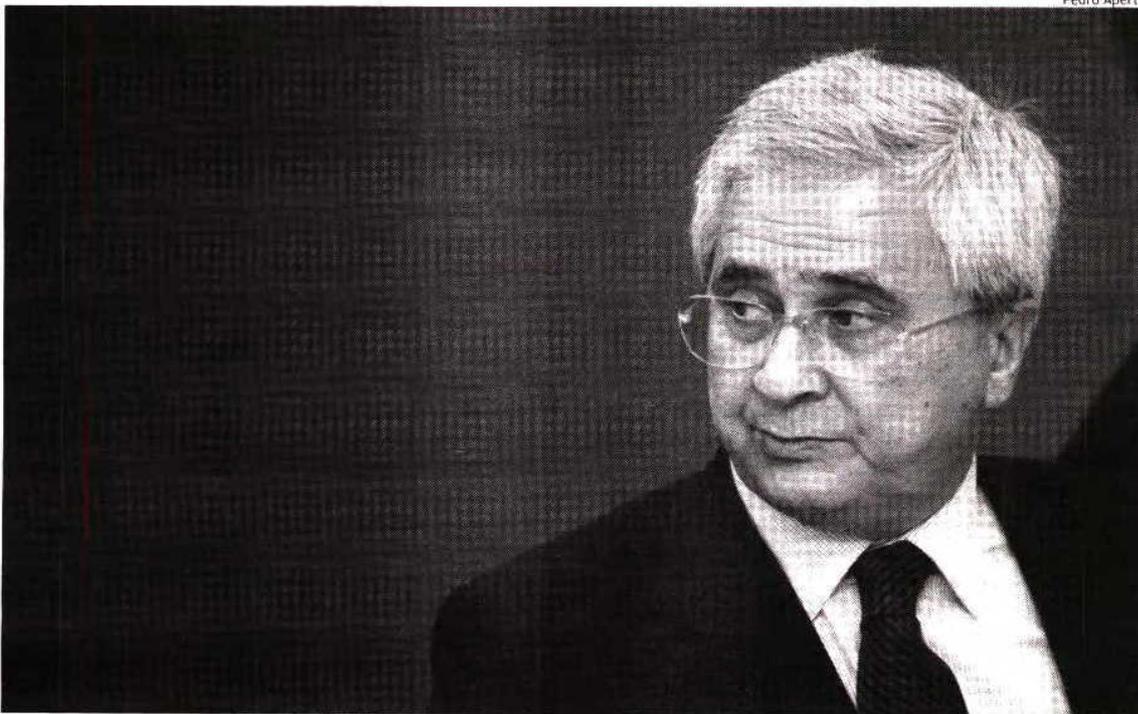


BANCA

Núcleo duro contrata crédito para apoiar plano de Cadilhe

“Holding” dos accionistas de referência da SLN negocia com banca

Pedro Aperta



Miguel Cadilhe | Líder da SLN e do BPN vai reforçar o capital de sociedades do grupo e vender activos não estratégicos.

Alienações arrancam segunda-feira

→ O processo de alienação de activos do grupo Sociedade Lusa de Negócios (SLN) arranca na próxima segunda-feira, com a publicação de anúncios na imprensa nacional e estrangeira e o lançamento de um “site” de Internet (www.slntfocus.pt) com informação sobre os activos que a SLN admite alienar. A decisão final sobre o que vai ser vendido ou não dependerá da avaliação que a equipa de Miguel Cadilhe for fazendo e também das propostas de compra que forem aparecendo. Para já, o BPN é o único activo que a nova administração não prescinde de controlar, apesar de estar disponível para ceder até 45% do capital da instituição.

Maria João Gago

mjgago@mediafin.pt

A SLN Valor, “holding” que reúne os accionistas de referência da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), está a ultimar a contratação de um empréstimo de cerca de 50 milhões de euros, destinado a financiar a sua participação no esforço de capitalização do grupo que detém o Banco Português de Negócios (BPN) e é liderado por Miguel Cadilhe. As condições do financiamento estão já negociadas, faltando apenas o acordo final de todos os accionistas da SLN Valor para fechar o contrato, revelou Alberto Figueiredo, presidente desta sociedade ao **Negócios**.

Este empréstimo vai permitir à

SLN Valor pagar a última parte do investimento resultante da participação desta sociedade na operação “Cabaz”, que permitiu à SLN reforçar os seus capitais próprios em 300 milhões de euros. Este montante foi arrecadado através de um aumento de capital e da venda de acções próprias da SLN, que levou a Valor – “holding” através da qual investidores como Alberto Figueiredo, Manuel Neves dos Santos, Adelino Silva, Joaquim Coimbra, Almiro Silva, entre outros, participam na SLN – a aumentar a sua posição accionista, de 31% para 45%.

A participação na operação “Cabaz” exigiu um investimento de cerca de 170 milhões de euros à SLN Valor, que ainda só teve de desem-

bolsar um terço deste montante. De acordo com o desenho da oferta, todos os accionistas pagaram um terço do investimento a 1 de Agosto último. O valor remanescente será pago em duas tranches, a primeira das quais vence a 31 de Outubro e a última a 31 de Março de 2009.

É para fazer face a esta última prestação que a SLN Valor está a negociar um financiamento bancário. Alberto Figueiredo acredita que o contrato estará fechado nas próximas semanas, apesar de esta solução ainda não ter o apoio consensual de todos os accionistas da “holding”. Se, no limite, não houver unanimidade quanto à contratação deste empréstimo, “a solução preferida” pela maioria, a SLN Valor terá de re-

correr “a uma segunda alternativa que está 100% garantida”, assegura o empresário. Qualquer uma das opções conta ainda com “luz verde” do Banco de Portugal.

Além do aumento da posição da SLN Valor, a operação “Cabaz” levou ainda à entrada do Grupo Valouro no capital da Sociedade Lusa de Negócios, com uma participação de 5%. A oferta destinada a reforçar os fundos próprios da “holding” que detém o BPN foi a primeira medida proposta pela equipa de Miguel Cadilhe, com o objectivo de reestruturar e relançar o grupo SLN. O plano da nova administração vai ainda implicar aumentos de capital no BPN e noutras sociedades do grupo, assim como a venda de activos.

Miguel Cadilhe põe grupo SLN à venda na Internet

A LISTA DE POSSÍVEIS activos a vender estará disponível na segunda-feira. O objectivo é sondar a existência de possíveis compradores.

Maria Ana Barroso
mabarroso@economicasgps.com

Está tudo em aberto no que à alienação de activos do grupo Sociedade Lusa de Negócios (SLN) diz respeito.

Foi esta a mensagem que Miguel Cadilhe deixou ontem, na primeira aparição pública da nova equipa dos donos do Banco Português de Negócios (BPN), desde que foi eleita, no final de Junho, destinada a dar conta do plano de reestruturação do grupo SLN.

Com excepção do banco, o ex-ministro das Finanças não exclui a venda de nenhum activo, ao contrário da visão mais restritiva dos desinvestimentos que oficialmente imperara até agora. Tudo dependerá do que o grupo considerar que faz sentido manter no grupo mas muito, também, da forma como o mercado e os potenciais compradores valorizarem os muitos activos da SLN.

O veículo inesperado de obter essa percepção será mesmo a Internet. A partir de segunda-feira, estará operacional um 'site' (www.slnfocus.com), que dará conta do leque de activos do grupo passíveis de serem alienados. "Lá estarão todos os activos menos o banco", explicou Cadilhe, lembrando que "não quer dizer que se venda". Anúncios a publicar nesse dia, na imprensa económica nacional e internacional, darão conta da reestruturação do grupo e, sobretudo, da venda de activos, remetendo para o 'site'.

Com este convite à análise da sua carteira de activos, a SLN pretende conseguir chamar eventuais interessados e perceber que activos poderá ser vantajoso e lucrativo alienar. Esta análise será conjugada depois com

a vontade e estratégia de gestão da administração de Cadilhe.

Questionado, o presidente do grupo SLN não quis, no entanto, avançar o que faz mais sentido, para a sua equipa, vender, uma vez que a administração está, desde que assumiu funções, a estudar a carteira de activos do grupo para decidir o que vender.

"Executado o plano, teremos certamente um novo grupo SLN"

"Vamos dar mais robustez estratégica ao grupo"

"Nos próximos meses, vamos pôr fim a essa dispersão, heterogeneidade e complexidade do grupo"

"Também dependerá de quem for o comprador. E de por quanto se vende"

"O programa de operações patrimoniais é um dos mais fecundos neste plano para valorizar o grupo", disse Cadilhe. O responsável lembrou que o grupo tem mais de 200 empresas e que "muitas delas têm fraca conexão com a estratégia da SLN". Em causa, pode estar a venda de activos, de empresas "ou mesmo de áreas de negócios", referiu. "Nos próximos meses, vamos pôr fim a essa dispersão, heterogeneidade e complexidade do grupo", dando a entender que 2008 já trará resultados desta estratégia. "Também dependerá de quem for o comprador. E de por quanto se vende", acrescentou.

Essa sondagem já arrancou, informalmente, pelo menos quanto aos seguros. Conforme noticiou recentemente o Diário Económico, a SLN já iniciou contactos com potenciais compradores do negócio. "Nós tivemos muitas manifestações de interesse nas seguradoras", disse ontem Cadilhe, confirmando que "estão no conjunto dos activos que poderão ser alienados".

O presidente da SLN garantiu, no entanto, que nem todo o negócio não financeiro será vendido. O Diário Económico noticiou, de resto, recentemente, que os negócios da saúde e o automóvel poderão ser negócios a manter. Pelo contrário, o negócio dos cimentos e os hotéis do grupo poderão vir a ser alienados.

A venda de activos será um dos próximos passos de um plano que tem dez eixos (ver caixa), apresentados a 4 de Julho ao conselho superior da instituição. "Temos um enorme e grande desafio pela frente", começou ontem Cadilhe. "Executado o plano, teremos certamente um novo grupo SLN", concluiu. ■

Metas

2008

Cisão entre áreas financeira e não financeira
Avaliação de todos os negócios da área não financeira
1ª fase de venda de activos
Auditoria externa extraordinária ao grupo SLN (Outubro)
Delimitação da periferia do grupo e redução de estruturas organizacionais
Dinamização comercial do BPN
Programa "Produtividade e Tempo de Trabalho"

2009

Segunda fase de venda de activos
Desdobramento da SLN em grupo BPN e grupo SLN
Nova imagem das marcas BPN e SLN
Aposta no 'cross selling'
Encontrar adequados modelos de governança

2010

Cotação em bolsa do BPN
Política estável e sustentada de dividendos

2011

Colocar rácios de eficiência das sociedades ao nível dos melhores de cada um dos sectores



Miguel Cadilhe apresentou ontem os detalhes de um plano para conseguir

AS NOVIDADES ANUNCIADAS PELA

Um plano estratégico com dez objectivos

■ São dez os objectivos do plano de reestruturação e valorização do grupo SLN que Miguel Cadilhe e a sua equipa têm vindo a implementar desde que assumiram funções. Aqui se inclui a reputação e imagem institucional, a reestruturação, simplificação, sinergias e enfoque na eficiência, o controlo do grupo, a gestão do capital, risco e 'pricing', a expansão da actividade comercial e a capitalização do grupo SLN. A satisfação de accionistas, colaboradores, clientes e supervisores cumprem os restantes quatro objectivos. A cisão será um dos próximos passos e permitirá desdobrar o grupo em dois, com objectivos distintos para as duas áreas.

A cisão do grupo será um dos próximos passos



BPN vai dispersar até 45% do capital

SLN quer abrir banco a investidores nacionais ou estrangeiros.

Maria Ana Barroso
mabarroso@economicasgps.com

“boas relações com Angola”.

Depois do aumento de capital de 300 milhões da SLN, é a vez de o BPN e o Efisa, banco de investimento do grupo, verem reforçados os seus capitais, avançou também ontem Miguel Cadilhe.

O aumento de capital do BPN deverá ser feito ainda este ano e pode implicar a dispersão de até 45% do capital. O objectivo é manter o controlo da instituição nas mãos da SLN mas abrir o capital a novos accionistas. Para tal, foi ontem escolhido um “banco internacional”, cujo nome Cadilhe não quis especificar e a quem caberá liderar a operação.

“Podemos ir até aos 45%. Mas decidir que seja menos. Dependerá do preço a pagar por cada acção e será determinado pela avaliação do banco”, explicou Cadilhe.

A operação, a designar por BPN 100%, deverá ter duas fases. Uma primeira destinada a clientes e colaboradores do banco e do grupo e a accionistas da SLN. A segunda e mais importante fase “será para accionistas de referência nacionais e estrangeiros”.

“Temos algumas manifestações de interesse. Sabemos que há interesse de investidores que poderão ser accionistas de referência”, adiantou o ex-ministro das Finanças. Questionado sobre a possibilidade de estes serem estrangeiros e, em concreto, da Líbia, na sequência da recente visita de Sócrates a esse país, Cadilhe não quis comentar.

Também sobre a possibilidade de ser o BAI (Banco Africano de Investimento), parceiro do grupo nos mercados brasileiro e angolano, um possível futuro accionista do BPN, Cadilhe referiu apenas que o grupo possui

O aumento de capital do Banco Efisa irá igualmente avançar este ano e o objectivo é a entrada de um parceiro minoritário no banco de investimento do grupo SLN.

Quanto à cotação em bolsa do BPN, medida que também resultará na dispersão de mais capital, esta deverá ocorrer apenas em Dezembro de 2010, referiu ainda Miguel Cadilhe. ■

“Temos algumas manifestações de interesse”

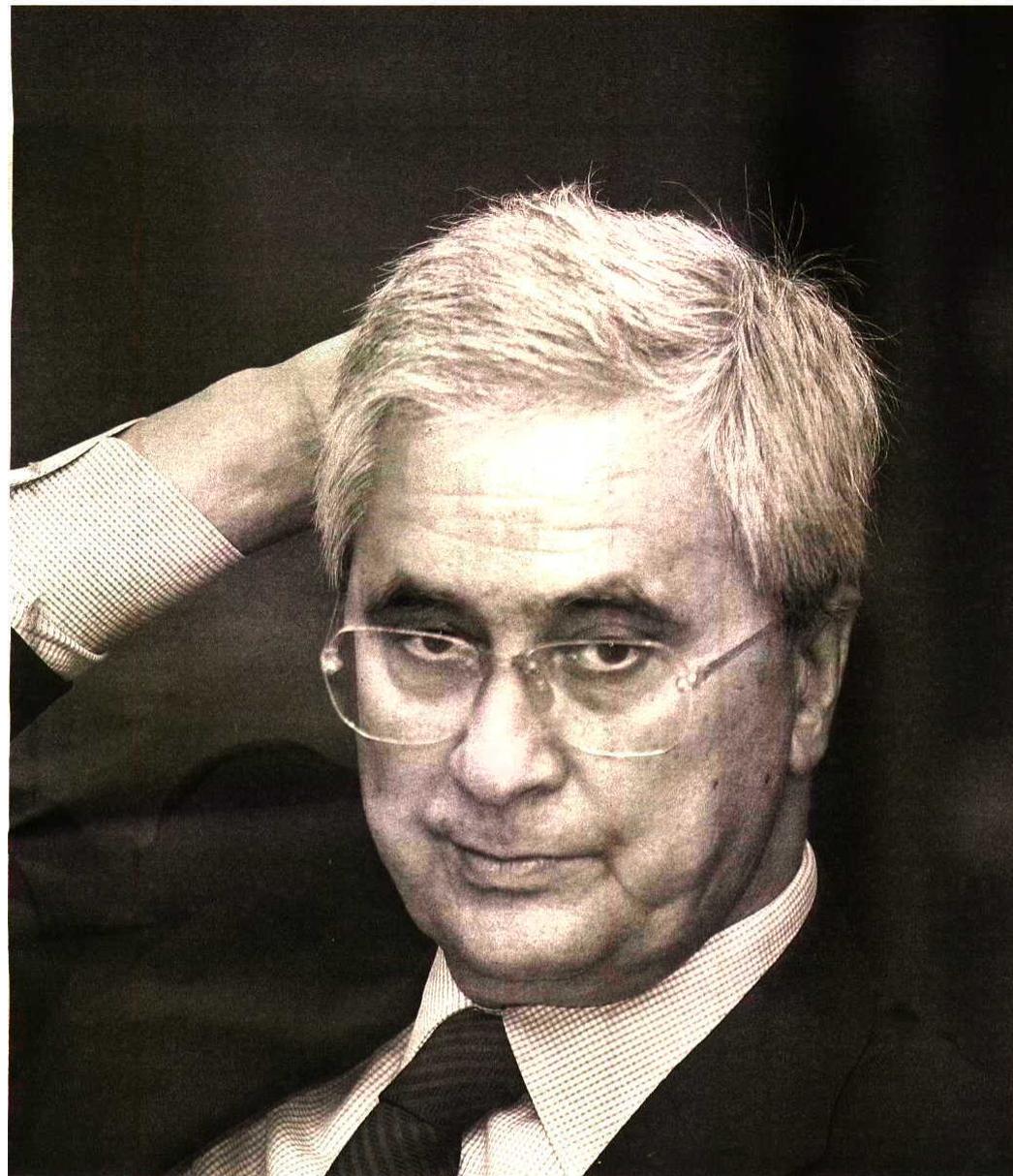
“Sabemos que há interesse de investidores que poderão ser accionistas de referência”

“Podemos ir até aos 45%. Mas decidir que seja menos.

Dependerá do preço a pagar por cada acção e será determinado pela avaliação do banco”

'CABAZ'

Operação de aumento de capital da 'holding' SLN, de 300 milhões, a concluir já em 2009



recuperar a solidez e a credibilidade do grupo, limpar os activos não estratégicos e relançar os negócios 'core'.

NOVA EQUIPA DE MIGUEL CADILHE

Encaixe de mais de 100 milhões com “activos extravagantes”

■ Obras de Juan Miró, uma colecção de moedas comemorativas do campeonato de futebol 'Euro 2004' e uma colecção egípcia. São estes os bens, apelidados de “activos extravagantes” pelo grupo, que o BPN tenciona vender e assim conseguir um encaixe adicional, a juntar ao conseguido com os reforços de capital e venda de outros activos. Só tendo em conta valores de balanço, Cadilhe espera encaixar perto de 110 milhões de euros com a venda de 82 pinturas e uma escultura de Miró (cuja venda está a cargo da Christie's), a colecção de moedas (que irá para o Banco de Portugal) e ainda uma colecção de arte egípcia. Estes activos vieram parar ao grupo por conta da liquidação de créditos.

JUAN MIRÓ

Pinturas que BPN irá vender

82

Quatro acções de contra-ordenação do Banco de Portugal

■ O BPN é alvo de quatro processos de contra-ordenação instaurados pelo Banco de Portugal, adiantou ontem Cadilhe. Três já eram conhecidos e um novo, explicou o responsável, estará a caminho. Sem especificar detalhes dos mesmos, adiantou apenas que os mesmos são “sobre factos do passado” e quis deixar claro que “nada, absolutamente nada, tem a ver com esta administração”. Quanto à possibilidade de contestarem as contra-ordenações, garantiu que “se tivermos base para contestar, assim o faremos”. O antigo ministro das Finanças fez ainda questão de lembrar que assim que a sua equipa assumiu funções “dissemos ao grupo SLN que se exigia uma outra atitude perante as autoridades”.

“O passado tem de pagar aquilo que deve pagar”



BPN vende um activo apetecível

■ Desde que Miguel Cadilhe chegou à liderança do BPN, as suas energias têm sido investidas na arrumação da casa, composta pela 'holding' SLN e pelo BPN. Depois do aumento de capital, a venda de activos era o passo lógico e assumido. As áreas menos estratégicas, como o turismo e os cimentos, não fariam grande mossa se saíssem do grupo, embora o encaixe conseguido também pudesse ser pouco interessante. Surge agora a notícia de que o BPN se prepara para vender a Real Seguros, um activo bem dentro da grande área financeira, o que torna

a medida mais surpreendente. Caberá a Miguel Cadilhe explicar, certamente, a bondade da medida.

Para o sector, a notícia é boa. Não há seguradora que se preze que não diga que quer crescer por aquisições no mercado português. O problema é antigo: não havia quem quisesse vender. Agora há. É preciso saber a forma, se é vendida a totalidade do capital, em bloco ou separando as unidades. De qualquer forma, está aqui uma oportunidade para alguma outra seguradora ganhar dimensão.

Tiago Freire



Miguel Cadilhe foi eleito no final de Junho e desde aí tem levado a cabo um plano de reestruturação do grupo SLN.

Paula Nunes

BPN coloca Real Seguros à

DOIS MESES DEPOIS de assumir funções no grupo Sociedade Lusa de Negócios, Miguel Cadilhe já está a

Maria Ana Barroso e Tiago Freire
mabarroso@economicasgps.com

O plano de avaliação e venda de parte dos activos da Sociedade Lusa de Negócios (SLN), lançado pela equipa de Miguel Cadilhe, já começou a passar da análise à prática.

A Real Seguros, companhia seguradora do grupo, foi identificada como um dos activos a alienar e estão já a ser contactados os potenciais compradores, apurou o Diário Económico.

O Banco Efisa tem a seu cargo o dossier da venda da seguradora. O banco de investimento do grupo terá identificado um grupo de potenciais interessados, a quem foram já enviadas cartas de convite à análise deste activo.

A 'holding' que detém o BPN contactou possíveis compradores já presentes no mercado português, com interesse em reforçar a sua presença, mas também bancos de investimento estrangeiros para que façam uma prospecção junto de eventuais interessados em entrar no negócio em Portugal.

O Diário Económico sabe ainda que companhias como a Mapfre, Axa, Liberty e a Zurich estarão entre o leque de contactadas. Contactada, fonte oficial da SLN disse apenas que "não foi tomada nenhuma deliberação nesse sentido".

Interessados na compra do negócio segurador da SLN não deverão, seguramente, faltar. Num mercado onde os principais bancos pos-

Mapfre, Axa e Zurich terão sido alguns dos grupos contactados pelo Efisa, banco de investimento do grupo SLN que está a liderar o processo de venda da seguradora.

suem a sua seguradora, esta compra pode permitir o raro acesso a um canal bancário, neste caso do BPN. Por outro lado, constitui uma oportunidade como poucas de adquirir negócio e carteira de clientes em maior escala do que é possível através do mero crescimento orgânico.

O facto de o mercado estar na sua maioria controlado por quatro ou cinco grupos, ligados a bancos, dificulta elevadas taxas de crescimento. São várias, por isso, as companhias de seguros, sobretudo grupos internacionais, que tentam há anos comprar uma seguradora em Portugal.

A última oportunidade surgida para uma grande aquisição aconteceu em 2004 com a venda, por parte do BCP, de todo o seu negócio segurador, que

acabou por ser comprado, quase na totalidade, pela Caixa Geral de Depósitos (CGD).

Não se espera, de resto, que o grupo estatal tenha sequer recebido o convite do Banco Efisa para analisar o dossier Real Seguros. A CGD é já o principal actor do mercado segurador e qualquer tentativa de aquisição seria provavelmente travada pela Autoridade da Concorrência.

Hoteleria e Cimentos

Para além do negócio segurador, deverão estar entre os activos a alienar pela SLN o negócios da hotelaria e os cimentos, conforme o Diário Económico adiantou em Agosto. Em causa poderão estar os activos que a SLN dispõe nestas áreas estão três hotéis - Hotel da Costa da Ca-

parica, Hotel do Caramulo e Santa Maria Park Hotel - e, no negócio cimenteiro, a C.N.E., empresa distribuidora de cimento.

Ainda em declarações recentes ao Diário Económico, Miguel Cadilhe explicou que o objectivo do trabalho de avaliação de activos é "reforçar a solidez financeira do grupo e concentrá-lo nas áreas que geram mais valor e em que é possível retirar mais sinergias de grupo". ■

FUNDAÇÃO

A Real Seguros foi lançada em 1988, para o ramo vida. A seguradora não vida surgiu um ano mais tarde.



Seguradora lucrou 9,5 milhões em 2007

LUCROS DAS ÁREAS vida e não vida subiram 1,93% no ano passado, face a 2006.

↳ **Maria Ana Barroso**
mabarroso@economicasgpps.com

O negócio não vida (automóvel, saúde, entre outros) foi aquele em que a Real mais lucrou no ano passado.

vida atinge os 207,4 milhões, ainda de acordo com os dados de 2007 do relatório e contas da SLN.

A Real Seguros abrange os vários negócios do ramo segurador e conta com cerca de 41 delegações, incluindo Madeira e Açores. De acordo com os dados do Instituto de Seguros de Portugal (ISP), entre ramos vida e não vida, a Real Seguros soma um número médio de trabalhadores de cerca de 400 pessoas. E contava, no final de 2007, com uma quota de mercado de 0,65% no ramo vida e de 0,92% no ramo não vida. A Real tem mantido a sua posição, ao longo dos últimos anos, entre os vinte principais lugares. Tendencialmente está entre o 10º e o 15º lugar, sendo mesmo assim mais forte no ramo Vida, porventura pelo facto de ter uma rede de distribuição bancária, o BPN, como suporte. ■

A Real Seguros lucrou cerca de 9,55 milhões de euros no final do ano passado, mais 1,93% do que em 2006. De acordo com o relatório e contas da SLN de 2007, a companhia de seguros não vida (Real Seguros SA) lucrou 9,12 milhões de euros, mais 25,6% do que no ano anterior. Já a Real Vida Seguros SA ficou-se pelos 429 mil euros, uma queda de 79,6% face a 2006.

Estas duas companhias são a parte mais relevante do universo do negócio de seguros do grupo SLN que está a ser proposto a potenciais interessados, e que integra ainda a N Seguros, seguradora por telefone da Real Seguros.

Em termos de activo líquido, nomeadamente em volume de prémios, o segmento vida soma 385,6 milhões de euros, enquanto o ramo não

LUCROS

Ramos vida e não vida

9,55 milhões

ACTIVO

Ramos vida e não vida

600 milhões

venda

iniciar o processo de alienação de activos.

Venda de activo faz parte de plano de reestruturação

■ A venda de activos da SLN é parte integrante de plano de reestruturação do grupo, desenhado pela administração de Cadilhe e que teve como primeiro passo o aumento de capital de 300 milhões de euros feito recentemente. A operação teve por objectivo aumentar a solidez financeira da SLN e assegurar os instrumentos para prosseguir a reestruturação, que está a ser implementada desde o final de Junho, altura em que a equipa do ex-ministro das Finanças foi eleita.

O plano encetado tem por fim cumprir um conjunto de objectivos. Financeiramente, SLN e BPN precisam de ser reabilitados e a carteira de investimento em activos de risco do grupo é elevada. Por outro lado, o BPN enfrenta as investigações do Banco de Portugal, tendo já sido instauradas três contra-ordenações. A reposição da credibilidade é, por isso, outra das metas de Cadilhe. **M.A.B.**

O primeiro passo da reestruturação da SLN foi um aumento de capital de 300 milhões de euros.

Negócios SLN

- Financeiro (BPN, Efisa, Fincor)
- Seguros (Real Seguros, AVS-Corretores de Seguros)
- Internacional (BPN Cayman, BPN Brasil)
- Tecnologias
- Retalho automóvel
- Hotelaria e Turismo
- Saúde
- Indústria e Transportes
- Agro-Alimentar (SACV Murçanheira, Vinalda)
- Imobiliário