

**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 41

(Presencial e por videoconferência)

25 de maio de 2021

(15:45 h – 17:42 h)

Ordem do dia: Audição do Sr. Dr. Daniel Santos (Diretor do Departamento de Recuperação de Créditos a Empresas do Novo Banco)

Presidente da Comissão: Duarte Alves (PCP)

Deputados oradores: Mónica Quintela (PSD)

Duarte Alves (PCP)

João Paulo Correia (PS)

Hugo Carneiro (PSD)

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Boa tarde, Sr.^{as} e Srs. Deputados.

Eram 15 horas e 45 minutos.

Vamos iniciar a audição do Dr. Daniel Santos, Diretor do Departamento de Recuperação de Créditos a Empresas do Novo Banco, que vem acompanhado pela Dr.^a Maria Teresa Félix.

Como tem sido dito em todas as audições, os depoentes, apesar de a Comissão de Inquérito ter poderes que se assimilam aos de uma autoridade judicial, não prestam juramento, no entanto têm o dever, naturalmente, de responder às questões colocadas pelos Deputados, e de responder com verdade. Nós dizemos isso em todas as reuniões apenas como um *pro forma*.

Pergunto se o Dr. Daniel Santos pretende fazer alguma intervenção inicial ou se passamos de imediato à inquirição.

O Sr. Dr. **Daniel Santos** (Diretor do Departamento de Recuperação de Créditos a Empresas do Novo Banco): — Sim, eu gostaria de fazer uma pequena nota introdutória.

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

Faça favor.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Presidente, Srs. Deputados, boa tarde.

Queria fazer uma breve nota introdutória, referindo que anteriormente à minha vinda para esta área da recuperação, fui também responsável pela coordenação de um departamento de acompanhamento de empresas por um período superior a oito anos.

Foi um período desafiante, árduo, mas também gratificante, em que tentámos dar resposta a inúmeras situações decorrentes da crise económica que assolou o País. As soluções encontradas permitiram que muitas médias e pequenas empresas ultrapassassem um período particularmente difícil das suas vidas e voltassem ao seu curso normal, recomeçando a resolver os seus compromissos para com o banco, fornecedores e outros credores em geral, contribuindo para atenuar a erosão do tecido empresarial e a salvaguardar a manutenção de muitos milhares de postos de trabalho.

Posteriormente, no início de 2017, por decisão do Departamento de Recuperação existente até então, foram criados dois departamentos de Recuperação: um, vocacionado para o retalho e, outro, para a recuperação de créditos a empresas, tendo, nessa data, assumido a coordenação deste último, até final de março passado, uma vez — penso que já é do vosso conhecimento — que me irei reformar. Embora com objetivos diferentes, não deixou, ainda assim, de ser um enorme desafio, tendo presente o elevado número de dossiês sobre gestão, maioritariamente créditos não produtivos. Estes partem de um rácio de NPL (*non-performing loan*), que são a designação dos não produtivos, em função do total de créditos à data não aceitável nem sustentável para qualquer banco.

Foi um trabalho imenso para uma equipa com grande dedicação. E aproveito para agradecer o esforço e a dedicação que tiveram nestes anos todos, que, entre reestruturações, acionamentos, reembolsos de dívida, recuperação de ativos recebidos em colateral, venda de créditos, reforço de garantias, *write-offs* e outras medidas tomadas para melhorar a posição do banco em determinados créditos, como são exemplo alguns casos até conhecidos publicamente, tornaram possível reduzir estes números para níveis completamente geríveis, embora bastante trabalho haja ainda por fazer.

Para terminar, queria esclarecer que, na generalidade, empresas ou grupos económicos que apresentam elevada probabilidade de serem viabilizados, através de um processo de reestruturação por via negocial, não judicial, portanto, extrajudicial, não estão sob gestão deste departamento, pelo que estou ao vosso dispor para responder a qualquer pergunta, embora limitada, em termos de conhecimento, ao âmbito que vos referi.

Muito obrigado. Estou ao vosso dispor.

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Muito obrigado.

Passamos, então, à fase do inquérito.

Para o efeito, dou já a palavra à Sr.^a Deputada Mónica Quintela, do PSD.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Cumprimento as Sr.^{as} e os Srs. Deputados e cumprimento também o Sr. Dr. Daniel Santos e a Sr.^a Doutora que o acompanha.

Começo por lhe perguntar qual foi a metodologia escolhida que encontraram para procederem à seleção dos ativos da carteira Nata I.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Os critérios de seleção dos ativos Nata I não me dizem respeito, no sentido em que não é uma incumbência do departamento de recuperação.

Há um departamento no banco que tem incumbência de desinvestimento, quer de participações, quer de ativos não produtivos, portanto é esse departamento que, em conjunto com a administração, define e delinea a estratégia de venda dos ativos.

Há os departamentos de recuperação e não só, portanto, os departamentos onde existem ativos que foram indicados para essa venda,

depois há uma interação com esses departamentos, que dão opinião aqui e ali, mas a decisão, o perímetro e o âmbito são definidos entre esse departamento e a administração do banco.

Embora estes departamentos possam dizer «olhe, por esta razão, gostaríamos que estes clientes ficassem de fora», ou «este é menos relevante», etc., como houve muitos casos. Houve muito casos que acabaram por não ser incluídos em portefólios, porque nós, por razões justificadas, e na altura em diálogo com esse departamento também e com a administração, apresentámos razões plausíveis para que esses créditos não fossem incluídos, ou porque achámos que no processo de recuperação da reestruturação se ia buscar um valor maior e, portanto, a probabilidade de esse crédito ser incluído no Nata I não apresentava visibilidade para um comprador que permitisse apresentar um valor que fosse equivalente àquele que nós poderíamos obter pela recuperação, ou porque tínhamos um processo a correr em paralelo que achávamos que era um processo em que obtínhamos um valor maior. Portanto, nesses casos, nós, na altura e no momento, pudemos apresentar argumentos válidos para o efeito. Tivemos muitos casos, uns grandes, outros pequenos, quer dizer, a lista era grande — houve Nata I, houve Nata II, houve o projeto Wilkinson — e nós, em muitos casos, conseguimos que casos não fossem, portanto, que fossem casos dentro de um processo normal de discussão.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Ou seja, os créditos e os ativos que foram incluídos foram aqueles cujas garantias não estavam asseguradas e, por isso, eram classificados como incobráveis ou como de difícil cobrança, por isso estou a colocar a questão ao Sr. Doutor, na qualidade de Diretor do Departamento de Recuperação de Créditos.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não tinham que ver só com as garantias. Tinham que ver com a expectativa de... Tinham que ver com muita coisa.

Mas tinham que ver com a expectativa de recuperação daquele crédito, ou porque as garantias já tinham sido todas executadas... Portanto, há muitos casos em que as garantias já tinham sido todas executadas, o banco já as tinha ido buscar, não havia avalistas, o plano de negócios estava a correr bastante mal, as expectativas de aquele negócio correr bem eram diminutas.

Quando se fazia o balanço entre manter um crédito daqueles, cuja probabilidade de vir a ser recuperado era muito baixa, e vender, e conseguir um preço, ainda assim... Porque vale mais receber hoje do que receber aos bocados, pelo menos, na taxa de juro subjacente... Ainda assim era equivalente ou melhor. Portanto, nesses casos, eram para venda. Agora, não tem que ver só com garantias, como disse.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Está-me a dizer que já tinham sido esgotadas as próprias garantias, tinham sido executadas, ou fianças, ou hipoteca, penhor, o que quer que seja, o que significa que já eram créditos contenciosos.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Deixe-me precisar mais.

Eu dei um exemplo de casos em que foram incluídos, mas há mais casos. Podia haver casos em que existiam garantias, mas em que as garantias estavam avaliadas.

A forma como as iríamos receber, ou porque o processo de contencioso era lento, ou porque havia contingência nas próprias garantias... Há casos em que sabemos que as garantias não estão devidamente legalizadas, por uma razão ou por outra, pelos próprios devedores, etc.

Pode ter garantias, e até pode ter outra coisa. O processo que se faz, a avaliação que se faz é: de tudo o que existe naquele devedor, como garantias, valores para receber, *cash-flow* ou não, etc., vamos buscar mais dinheiro assim — atualizado para hoje, esse critério tem de existir sempre — ou vamos deixar estar, ou vamos vender.

É esse exercício que, na generalidade, é feito nestes casos. Quando os casos são diminutos, pequeninos, normalmente entram numa estatística, porque entram dentro de um bolo com características idênticas, mas estamos a falar das coisas mais granulares. Dos maiores, este é o raciocínio subjacente.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Na carteira Nata I foram detetados créditos que tinham sido concedidos que tinham garantias pessoais e que tinham contratos de seguro associados que não tinham sido ainda acionados. Ou seja, a expectativa do banco em recuperar a totalidade do crédito era total, e, no entanto, foram incluídos na carteira Nata II. Isto está vertido nas auditorias internas.

Qual é a explicação que o Sr. Doutor tem para isto?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu não sei explicar todos os créditos que foram incluídos no Nata I, até porque o Nata I incluiu, como disse logo de início, carteiras e devedores de vários departamentos. Não sei se estamos a falar do meu departamento ou não, mas, ainda que tenha sido, o que se passa é o seguinte: o facto de não ter sido executada uma garantia ou...

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Estou a falar-lhe de contratos de seguro, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu não estou a ver agora um caso de contrato de seguro da minha área, não sei se é da área de particulares ou não, mas, por alguma razão, enfim, só vendo o caso em concreto para perceber o que se passou. Mas pode ter acontecido.

Como lhe disse, há vários departamentos a contribuir para os portefólios dos Nata.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Queremos perceber qual foi o cuidado que tiveram na escolha de alienação de ativos que estamos todos nós a pagar.

O relatório da auditoria de agosto de 2020 diz: «Foram identificados contratos com seguros de proteção ao crédito ainda por acionar, sem tratamento diferenciado». Portanto, esta situação não havia sido acautelada pelo Novo Banco, a montante da operação Nata I, tendo sido espoletada por via de reclamações de clientes junto do Banco de Portugal.

É uma situação grave, como o Sr. Doutor há de convir.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não tem de ser grave se, na venda... Como digo, não sou eu e não é o departamento a que eu pertencia que fazia a análise do valor do preço a receber na venda, porque isso não me compete; discuto os créditos a incluir ou não, identifico os aspetos positivos e negativos de uma discussão, mas, depois, a negociação, o preço de venda, o perímetro final, etc., não compete a este departamento.

Não será grave, e eu penso que os meus colegas terão tido esse cuidado, com certeza. É gente profissional, portanto terão tido o cuidado de olhar para o tipo de garantias que tinha cada crédito, e ele foi devidamente valorizado no momento de definir o preço final.

Como este foi um processo competitivo, e todas as garantias eram valorizadas para efeito do preço final, eu admito — mas, como digo, não sou eu que discuto o valor, não sou eu que negoceio esse valor, nem estou nessa frente — que esses ativos tenham sido devidamente valorizados para o efeito da venda.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Mas tinha-lhe perguntado qual é a metodologia que escolhem para fazer a recuperação de créditos. Recorrem a PER (processo especial de revitalização), reestruturação de créditos? Que tipo de garantias adicionais foram pedidas antes da alienação destes ativos?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Uma coisa é o processo de recuperação de crédito, outra coisa é o processo de venda.

Quando há aumento para a venda, em princípio todo o trabalho já foi feito olhando para a recuperação, não olhando para a venda.

Quando um cliente vem para um departamento de recuperação, o que fazemos é pensar como é que vamos recuperar o dinheiro que lá foi colocado, independentemente se a solução depois é vender, ou recuperar, ou acionar, ou outra coisa qualquer, senão já estaríamos enviesados na forma como trabalhámos com o devedor.

Nós olhamos para qual é a forma de recuperar melhor o crédito daquele cliente.

Há clientes em que nós olhámos para as contas, para as garantias, etc., e vimos que ainda podiam ser alvo de uma reestruturação, ainda que difícil, ou porque tinham atividade, ou porque representavam, ainda assim, um setor em que, com algumas medidas, e com apoio, isto é, numa reestruturação, ainda que não possam não pôr dinheiro, mas com algum tempo, etc...

Muitas vezes, estas negociações são feitas englobando todos os bancos, quando uma reestruturação ainda é possível. Se é possível, se os números da empresa e a gestão ainda é credível, se tudo isto se conjuga, então é possível fazer uma reestruturação e dar tempo para que o cliente respire, comece a voltar ao seu curso normal de atividade e, portanto, a preservar mais uma empresa e o que lhe está associado.

Se nós notamos que é um processo, diria, um *going concern*, que são os casos em que já não há viabilidade, então, nós vamos olhar para as garantias, se deu tudo o que podia dar como garantias, se as garantias estão em condições de ser executadas, tudo é analisado. No final do dia, o que o banco vai decidir é: «Bom, ele ainda tem garantias que nós possamos negociar para dar...», uns pela situação em que estão ou, porque são avalistas, ainda cedem na negociação; outros já não são avalistas, cedem menos, porque a condição de avalista para eles faz diferença, outras vezes não, mas muitas vezes faz, portanto o que nós vamos é negociar, com a empresa ou com os representantes, formas de ainda obter garantias ou obter algo adicional que dê uma cobertura melhor aos nossos créditos.

Quando tal já não é possível, partimos para o acionamento, e acionamos as empresas, avalistas quando existem, e executamos os ativos dados em garantia, etc. Isso depois tem um percurso, que é o percurso judicial. Nós trabalhamos com uma série de advogados externos, que estão pré-selecionados; entregamos o processo a advogados externos — não trabalhamos com advogados internos para esse efeito, os advogados são externos, são escritórios conhecidos que, de tempos em tempos, são selecionados e depois há um fluxo que corre para esses gabinetes, que são vários, e vamos acompanhando o processo, obviamente, numa base contínua. Aliás, até há uma aplicação informática que permite estarmos em contacto

constante com eles. Depois, é um processo judicial como muito outros, e como os outros bancos fazem também. Esse é o caminho que nós seguimos.

O momento da venda ou não... Quer dizer, nós não vendemos tudo. O que acontece na venda é que há casos judiciais que se desenrolam por anos e anos, porque, muitas vezes, há expediente dos devedores com pretextos, com isto, com aquilo, com impugnações etc., que conseguem protelar e, porque, enfim, nem sempre a justiça é tão rápida como nós gostaríamos, ou porque há muitos casos, ou por outra coisa qualquer. Portanto, conseguem que isto perdure no tempo, e o banco a manter um crédito daqueles por mais não sei quantos anos, sabendo que o que vai buscar é aquilo que está identificado... Se negociar uma venda hoje em que consegue recuperar um valor idêntico, pode aplicar aquele dinheiro noutros créditos mais produtivos, que são os créditos a empresas normais ou particulares, portanto há um momento em que essa decisão é tomada.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Pela análise que fiz dos vários relatórios e auditorias que são feitas, não há dúvida nenhuma de que, efetivamente, havia um acervo muito grande de créditos a analisar, mas sabendo precisamente o que o Sr. Doutor acabou de dizer, que há escritórios de advogados avançados que, já em fase judicial de contencioso, têm a informação exata do estado atual de cada processo, de quais são as garantias que existem e quais as possibilidades de cobrança, sabendo também que muitos dos créditos não têm garantias suficientes, designadamente hipotecárias, porque o montante emprestado foi superior ao valor daquele que foi dado como garantia, como é que explica que tenha havido um erro tão grande, que tenha havido erros na definição do perímetro que compõe as carteiras, no sentido de serem entendidas, enfim, como mais vantajosas para o banco, serem logo alienadas, em vez de se esperar mais algum tempo para

se poder vender? Quer seja por dação em cumprimento, quer seja por venda judicial, qualquer dos mecanismos jurídicos que todos nós conhecemos.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu não considero que tenha havido erro.

Não sei se houve erro, se não, porque eu não entrei nessa decisão e não vou fazer juízos de valor sobre isso, mas acho que não. Ainda assim, admitamos que há um ou outro crédito que possa ter sido incluído sem ter sido feito um juízo a 100%.

Tanto quanto eu sei, mas não fui eu que contribui com todos eles, havia 80 a 100 mil linhas de créditos que foram incluídas no Nata I. É impossível fazer uma análise um a um; tem de haver uma parte estatística e entrar em grupos de créditos que sejam parecidos, e que, dentro daquele tipo de créditos, possa haver um comportamento estatístico em determinar um valor. Nos casos grandes, obviamente que há uma análise caso a caso. Grandes, médios, onde permite, em tempo útil... Porque isto, mesmo assim, ainda demora alguns meses. Portanto, em tempo útil, é feita uma análise até à exaustão do possível, indo até à dimensão possível.

O que acontece é que este é um processo competitivo — embora eu não seja a pessoa ideal para falar nele, porque não sou eu que o organizo, nem estou nesse processo — em que concorrem dezenas de entidades internacionais, com processos abertos e em *data rooms* de consulta, e, no final do dia, vão sendo selecionados os investidores, os compradores que melhor se vão posicionando em termos de preço e de condições contratuais, porque às vezes os contratos também escondem coisas que têm influência no preço.

No final do dia, é esse o processo que corre. E se formos a olhar um a um, quando existe uma grande diversidade de créditos, o que pode acontecer é — enfim, não andei a ver todos, mas vi um ou outro — haver créditos em

que nós até tínhamos uma expectativa inferior, outros em que tínhamos uma superior, mas, no global, a carteira foi negociada.

Na negociação de uma carteira com tantos créditos nunca é negociado um a um, é impossível. Nem os investidores o fazem, porque é impossível. Mas há um valor que é negociado a partir de determinada altura, porque houve uma análise, como disse: uma parte um a um, uma parte estatística do que é que são os valores dos *rates*. Portanto, em função daquilo que o mercado dá e das expectativas, vai-se aproximando do valor final.

O valor é formado em mercado, é formado em bolo, portanto há créditos que, eventualmente, possam valer um bocadinho menos do que o preço que foi atribuído no final do dia, na escritura, mas, no global, estava a ser considerado e, de acordo com as premissas que são percorridas e vistas, o valor final refletirá o valor correto daqueles créditos.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Sr. Doutor, há casos conhecidos de grandes devedores, como a MSF-Moniz da Maia, Serra & Fortunato, a Prebuild, a Aleluia Cerâmicas, a Promovalor, a Imosteps. Estes casos passaram pelo Departamento de Recuperação de Créditos? Estão lá?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — A maioria dos casos que referiu passaram. A Promovalor não, não foi acompanhada por este departamento, por isso é que eu, na minha nota inicial, fiz questão de referir que nem todos estavam comigo. Mas, na maioria dos casos que referiu, sim.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Que diligências foram feitas para recuperar estes créditos? Ou melhor, que diligências é que o Sr. Doutor podia fazer para recuperar estes créditos, se é que havia alguns colaterais que os estribassem?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Foram feitas muitas, umas com mais sucesso, outras com menos sucesso, em função daquilo onde poderíamos chegar. Podemos personalizar os casos, mas, se quiser, no geral, agora, falando assim do grupo...

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Gostava que me referisse especificamente um a um, por favor.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Começando pela letra A, referiu o caso da Aleluia. Quando a Aleluia, na fase final, dentro do grupo Prebuild, veio para recuperação, nós tínhamos um grupo, o grupo Prebuild, com cerca de 300 milhões de euros de dívida, e como garantias ou ativos como garantia tínhamos muito pouco. Tínhamos o penhor das ações de várias empresas, é um facto, mas com valor tínhamos a Aleluia, e depois algumas pequeninas, que até acabaram por ser alienadas. E conseguimos recuperar esse valor, porque foram vendidas a terceiros, e nós conseguimos recuperar esse crédito e melhorar a qualidade desse crédito.

No caso da Aleluia, que era a única empresa que se mantinha viva depois daquela hecatombe... A Aleluia é uma empresa que já vinha a estar mal desde antes de 2012, quando a Prebuild a comprou. Quando a Prebuild a comprou, era suposto que eles iam adicionar gestão e capacidade, uma vez que havia a presunção ou a perceção de colegas meus de que eles tinham a capacidade de exportar, portanto de recolocar a empresa em melhores condições. Havia essa expectativa de que a empresa corresse melhor do que naquele período até 2012.

Quando o grupo Prebuild voltou para o nosso departamento, em final de 2014, aquela empresa era a única que sobrevivia, portanto era o único

verdadeiro ativo, mais aqueles clientes que eu referi, que nos estava dado em garantia. E, para ser franco, era uma empresa que estava a ser desnatada, com vendas de exportações para empresas do grupo para outros países, valores que depois não eram recebidos. Quando a empresa passou para nós, tínhamos denúncias de trabalhadores que vinham ter connosco a dizerem-nos isso, para atuarmos assim que pudéssemos, no sentido de irmos buscar a empresa, senão deixaria de haver empresa dentro de pouco tempo. E detetámos que as próprias contas das empresas estavam a ser empoladas para não darem prejuízos, portanto para esconder uma gestão completamente danosa desses três anos. Aliás, nós próprios, depois, fizemos a correção às contas e encontrámos uma sobrefaturação, nesses três anos, à volta de 19 milhões de euros, se não me engano.

O que nós fizemos foi, rapidamente, arranjar maneira de tentarmos obter uma forma musculada, digamos assim, de um mandato de venda sobre essa empresa e, a seguir, fazer-se um concurso aberto no mercado para colocar a empresa e tentar salvaguardar os créditos que nós lá tínhamos, embora já tivesse vindo de uma empresa que nunca foi muito boa, mas tinha boas marcas, tinha mercados, etc., portanto, ainda tinha algo para nós nos agarrarmos a ela.

Foi isso que colocámos no mercado de seguida, com mandato de venda da própria Prebuild e foi isso que fizemos no caso da Aleluia.

Quanto aos outros ativos da Prebuild, sinceramente, não havia mais nada, havia o aval deles, que nós executámos, portanto ele ficou insolvente, mas não havia nada. Nós fizemos, inclusive, a pesquisa de bens, etc., fizemos todo esse trabalho, mas não havia mais nada onde ir buscar. Enfim, foi um caso dramático para o banco, mas foi o que aconteceu.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — O Sr. Doutor esteve no BES (Banco Espírito Santo) e está agora no Novo Banco.

Deparou-se, com certeza, ao longo da sua carreira, com inúmeras situações destas, de ser concedido crédito... De resto, esta concessão de crédito a figuras e a personalidades que ostentam uma vida faustosa e que não têm nenhum tipo de garantia, que não dão garantias para escorar o crédito infelizmente tem sido comum, e as pessoas ficam indignadas e têm dificuldade em perceber.

Pergunto-lhe: estando o Sr. Doutor na recuperação de créditos, havia alguma advertência, algumas recomendações? Pergunto-lhe se, em situações em que a administração, designadamente do BES — estes grandes devedores vêm daí —, sabia de antemão que não havia garantias, chegavam a ir para o Departamento de Recuperação.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Na altura, ainda não estava na Recuperação, estava no Acompanhamento, eu só vim para a Recuperação em 2017. Criámos o Departamento de Recuperação de Empresas em 2017.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Mal foi concedido o crédito, entraram logo em incumprimento, não é?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Muitos desses clientes mantiveram-se em áreas comerciais até muito tarde, portanto, a visibilidade... Mesmo no acompanhamento, a minha capacidade de intervenção... Aliás, de muitas coisas até nem tinha conhecimento, nem tinha de ter, de acordo com a estrutura que havia, porque se era dado crédito a um cliente e corria os órgãos respetivos de aprovação, eu não estava nesse fórum e, portanto, passava-me ao lado.

Se era bem ou mal dado, nem me era pedida a opinião sobre isso. Depois, o que mais tarde devia ter era os casos para resolver em função do crédito que foi dado, mas eu não tinha intervenção nessa qualidade. Outras áreas podiam ser chamadas a intervir ou não, como um caso de risco, etc., mas, quer dizer, não era a minha área.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Nem na Reestruturação? Porque nós sabemos que eram créditos com maturidades muito grandes, e quando chegavam à maturidade reestruturavam. Isto era uma pescadinha de rabo na boca, andavam sempre assim e nunca se venciam.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sim, há vários casos assim, é um facto.

Quando eu vim para o Acompanhamento, para fazer a reestruturação, os casos eram já para pedir ajuda, já para tentar ver o que é que se podia fazer com essas empresas.

Isto coincidiu também com a crise que começou nos Estados Unidos em 2008. O Departamento de Acompanhamento foi formado em 2008, de alguma forma a prever o que iria acontecer, portanto que vinham empresas que tinham apanhado com problemas sectoriais e de economia e que vinham outras que não tinham tanto que ver com isso.

Quando as empresas vinham para nós já era para vermos o que é que podíamos fazer. Numas podíamos fazer alguma coisa, noutras já não podíamos fazer nada, tínhamos de mandá-las para execução, porque o crédito estava concedido, as garantias associadas estavam feitas. Quer dizer, nós depois ainda íamos tentar fazer alguma coisa aqui e ali. Mas havia casos em que o crédito já estava do lado de lá e já não havia garantias ou porque não havia condições para ir buscá-las, por qualquer que fosse a razão, porque elas

não existiam, ou não havia força para ir buscá-las, etc... Portanto, depois havia era que trabalhar com o que havia para tentar recuperar.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Há outros créditos que têm tido um percurso mais feliz, como o crédito da Mota Engil, da Martifer e da Teixeira Duarte. Que diligências é que foram feitas e qual é o estado em que estão neste momento?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Desses três casos, só um é que passou por mim, que foi o da Martifer.

A Martifer foi um caso gratificante. Quando veio para a minha área, ainda de Acompanhamento, era uma empresa que vinha com problemas graves de equilíbrio económico e financeiro e de gestão. Na altura, no momento da passagem para o Departamento de Acompanhamento, tinha vários acionistas: por um lado, os irmãos Martins, e, por outro lado, tinha também a Mota Engil. A própria Mota Engil teve um ato importante, que ajudou a contribuir para que nós tomássemos alguns outros também importantes, que foi aportar alguma gestão adicional à empresa, em parte relegando parcialmente a gestão anterior, que estava mais dedicada só a uma parte de acionistas. A Mota Engil contribuiu também com alguma gestão, mas, para isso, precisava que os bancos olhassem a sério para a empresa e pensassem num *business plan* de viabilidade para a empresa.

Foi um trabalho muito árduo, em que uma equipa minha esteve a trabalhar durante muito tempo nesse caso, envolveu discussões com vários bancos. Tenho isto presente perfeitamente porque estive em vários bancos e com outros bancos, em vários sítios, para tentarmos chegar... E demos novos apoios à empresa, na altura, porque achámos que havia confiança para dar

novos apoios, em função da nova realidade e das premissas para a construção desse *business plan*.

Esse dinheiro foi concedido, com garantias adicionais incluídas, e hoje é uma empresa que consideramos uma empresa de sucesso. Está a fazer o seu caminho, está a pagar a dívida e, na altura, se a não tivéssemos apoiado, seria, certamente, mais uma em que hoje andávamos a executar os restos mortais — ou já o teríamos feito, porque já foi há alguns anos.

Esse foi o caso que passou por nós. Os outros dois não passaram por mim.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — De alguns casos de dívidas que não foram pagas, mas que se sabe que a pessoa singular, em si, é devedora, os casos de desconsideração da personalidade jurídica, pergunto se tem conhecimento de ações em tribunal desse cariz. Ou ações de impugnação pauliana, ações de simulação de vendas, até por causa da alienação fictícia de património e da própria desconsideração da personalidade jurídica, em que a pessoa, efetivamente, é o devedor, mas tem o seu património em nome de outra pessoa. Pergunto-lhe se tem conhecimento, qual é o estado em que essas ações estão e se obtiveram já vencimento com trânsito em julgado em alguma delas.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — No departamento, temos à volta de 60 e poucos casos de ações paulianas — 65, 66 casos. De desconsideração da personalidade jurídica, tivemos muito poucas.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — E a quem?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Foram casos pequenos, não foram destes grandes devedores, não foi nenhum destes grandes casos.

Até porque, na altura, não considerámos que havia condições nesses casos, mas fizemos nalguns casos mais pequenos e que já não estão ativos.

Nas paulianas, também não foi destes grandes, foram diversos.

A área de Recuperação começou a trabalhar com 4000 grupos económicos, para perceberem a dimensão disto. Portanto, temos casos pequenos, grandes, uns mais colaborantes, outros menos colaborantes, etc. Aqui e ali detetava-se uma fuga de ativos, aqui e ali detetava-se alguma coisa, e havia condições para o fazer. Quando não havia, quer dizer, não há... E em alguns casos até perdemos em tribunal. Agora não me lembro do caso.

Ainda não há muito tempo perdemos um caso em tribunal para tentar ir buscar...É uma empresa que retirou ativos do balanço através do seu acionista, e nós não conseguimos ir lá buscá-los, e perdemos em tribunal. Mas houve de tudo. Há outros casos que vamos ganhando, mas destes grandes devedores, que eu me lembre, não temos ações paulianas neste momento a funcionar.

Vamos lá ver, nestes casos grandes, muitos deles, e alguns dos que já passaram por aqui a ser documentados, os avales são mínimos ou não existem. Nós até podemos saber que eles têm alguns ativos, mas formalmente, ou seja, legalmente, não sei como é que os vou buscar, não consigo. Pelo menos de acordo com aquilo que eu conheço da lei, e dos conselhos que os advogados nos dão, não vimos forma de os ir buscar, portanto, a impotência é maior porque nós às vezes até podemos saber que um ou outro pode ter ali algum ativo, mas, de facto, na altura, quando o crédito foi concedido...

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Já não o tinha em seu nome.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Portanto, já não havia forma.

Eu não vou dizer que o crédito foi todo mal concedido, ou este ou aquele, longe de mim. Estou a falar de casos muito especiais. Mesmo assim, nestes casos, admito que num caso ou noutro pudesse haver alguma circunstância que permitisse que o crédito tivesse sido concedido daquela forma.

Agora, é válido o efeito como ele chega a mim, e como ele chega a mim é a forma como eu vos estou a dizer.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Coloco só uma última pergunta.

Entre fevereiro e agosto de 2018, intentaram cerca de 500 ações executivas no valor, sensivelmente de 282 milhões de euros que o Novo Banco pretendia recuperar. Qual é o estado dessas ações? O que é que conseguiram recuperar? Estamos já aqui a falar de ações em tribunal, portanto em processo executivo.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Peço desculpa, mas eu não tenho o valor, porque são muitas ações, e elas estão a correr.

Posso depois enviar esse valor porque, de facto, não o calculei, até porque umas ações estão sempre a entrar e outras a finalizar, e, como disse, é uma imensidão, são 4000 grupos económicos que representam cerca de 8000 devedores em gestão, e é dinâmico, mesmo assim, porque uns vão terminando e outros vão ficando. Mas posso depois pesquisar esses números e enviar.

Mas, de uma forma menos precisa, sem nomes, o que é que eu posso dizer? Nós estamos sempre a recuperar coisas, o nosso processo é muito idêntico quando entra na fase de execução, nem vou dizer que é pior ou

melhor que os outros bancos, é idêntico, portanto, os escritórios de advogados que trabalham connosco também trabalham com outros bancos, os escritórios que trabalham para o banco *A* ou para o banco *B* também trabalham para o Novo Banco. Que nós damos a informação necessária e correta para que seja feita a recuperação, damos. No final do dia, os números têm de ser muito parecidos em termos de recuperação, a bem da estatística que é conseguida quer pelo Novo Banco, quer pelos outros bancos. Portanto, diria que por aí não há grandes diferenças...

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — A diferença é nas garantias prestadas, como sabe. Recuperação de créditos tem que ver com as garantias que são prestadas, e que têm esses créditos a segurá-las.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr.^a Deputada, deixe-me dizer o seguinte: pelo menos aqueles casos em que vale a pena perderem o vosso tempo são casos maiores e que representaram perdas maiores quando se olha para eles e fazem um grande bolo.

Esses são os tais mais especiais, e poderá ter havido razões diferentes, um financiamento de ações, uma coisa qualquer que possa ter que ver.

Nos restantes casos, aquela massa dos 500 ou outros que vão entrando, são outros casos mais normais, em que as garantias são as normais dadas por outros bancos, porque entramos dentro daquilo que é a normalidade.

Destes casos maiores, alguns deles são exceções que justificam a análise. Mas o resto, em média, mais coisa, menos coisa, aquilo que nós vimos é que as garantias, aquilo que foi pedido para dar no crédito, aquilo que foi pedido para ser concedido e aquilo que foi constituído para efeito de colateral ou de garantia de acesso a esse crédito é o que é pedido normalmente e que só empresas, ou por má gestão, ou porque tiveram azar

sectorial, ou porque os capitais próprios, em determinado momento, não chegaram, ou outra coisa qualquer, tiveram o seu insucesso. Isso é a grande generalidade.

Infelizmente, é certo que são poucos e grandes, mas a corrente do banco não era essa.

A Sr.^a **Mónica Quintela** (PSD): — Muito obrigada, Sr. Doutor.

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Pela ordem normal das inscrições, cabe agora ao Grupo Parlamentar do PCP fazer as suas perguntas.

Eu farei a inquirição sentado aqui, mas sem nenhuma posição especial. Para não estarmos com trocas de cadeiras, farei a inquirição a partir deste lugar da presidência. Peço, portanto, que seja contado o meu tempo.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Dr. Daniel Santos, com certeza terá ouvido a audição do Sr. Gama Leão, que esteve aqui e que mencionou o seu nome, fazendo referência a uma reunião e a um encontro consigo. A versão que dá dessa reunião e dessa relação entre a Prebuild e o Novo Banco é que, de alguma forma simplificando o que ele disse, o Novo Banco não quis reestruturar a empresa, não quis que a empresa pudesse desenvolver-se para pagar as suas dívidas e preferiu, pura e simplesmente, executar as dívidas e, de alguma forma, atribuir esses custos aos contribuintes, em vez de procurar recuperar a empresa, e que o único interesse que tinha era nas cerâmicas.

Esta foi a versão aqui adiantada pelo Sr. Gama Leão. Gostaríamos de saber da parte de quem esteve do outro lado dessa reunião a sua versão desta relação entre a Prebuild e o Novo Banco.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Deputado, boa tarde, também na condição de Presidente, embora não neste caso.

Ele veio pedir, através de uma carta — numa reunião que tive eu e o administrador do pelouro na altura, em 2014 — para reestruturar a dívida, não pagando sequer juros, capitalizar tudo e dar tempo. Era o melhor de dois mundos: «Deem-nos só tempo, e eu não dou nada» — basicamente era isto.

Imagine que até era possível, que isso até seria melhor para a empresa e que até era equacionável, mas não era o caso. Há exemplos do que eu disse há bocadinho. O grupo Prebuild, quando veio para este departamento em 2014, como disse há pouco, vinha com 300 milhões de euros de dívida, em que tinham sido descontados...

Vamos lá ver, havia uma figura que esta empresa usava porque exportava, nomeadamente para Angola — o principal mercado era Angola —, embora também estivesse na Colômbia e na Argélia, etc... Mas o mercado principal, que eu saiba, era Angola, pelo menos daquilo que eu consegui ver depois de análise posterior. Esta empresa comprava a empresas do grupo ou a terceiros materiais em Portugal que depois exportava para Angola, para, penso eu — não quero ser impreciso —, para empresas do próprio grupo, que tinham obras em Angola e aplicava esses produtos de construção civil nessas obras. Depois, há uma exportação, ainda que intragrupo — até podia ser virtuoso, porque há muitas empresas que fazem isso e pode ser uma transação virtuosa. Mas o que eu constatei quando o grupo veio para nós é que o banco tinha concedido...

Antes, através do BESA (Banco Espírito Santo Angola), como sabem na altura era um banco angolano detido pelo BES, abria cartas de crédito, no fundo, para importar de Angola, exportando de Portugal. Essas cartas de crédito eram abertas, mas depois valiam, desde que a exportação tivesse acontecido. Se as exportações não tivessem acontecido, as cartas de crédito,

depois..., o banco do lado de lá não ia pagar. Faz parte de próprio *métier* e da documentação subjacente a uma exportação através de um crédito documentado de importação ou exportação, conforme o lado em que se está.

O que eu constatei é que o banco tinha concedido descontos, ou pré-financiamentos, nem foi bem descontos, porque se fossem descontos já podíamos ir sobre o banco do lado de lá. Tinha concedido pré-financiamentos à exportação, com base num futuro desconto dessas cartas que tinham sido pré-abertas, mas sujeitas à documentação e à evidência de que tinha havido exportação, e, daquilo que eu me apercebi, dos 200 milhões pré-financiados tinha exportado 40. Ou, se exportou mais, exportou para outros bancos e o dinheiro não veio parar ao banco. Portanto, qual era a credibilidade que o banco tinha para conceder o que quer que fosse a um senhor que vinha pedir para reestruturar a dívida e nem juros pagava?

Acho que isto diz tudo, para não falar em detalhes, mas os detalhes também não interessam. É isto, o Gama Leão... Que condições é que nós tínhamos para manter? Alguma empresa ainda podia ter algum valor... Que condições é que nós tínhamos de ter para reestruturar uma dívida em que a prática não nos merecia a mínima confiança?

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Muito bem, fica a sua versão, enfim, para também a podermos contrapor face à versão que aqui foi apresentada anteriormente. Acho que é justo que quando alguém é citado e depois vem cá possa dar também a sua versão.

Deu aqui várias razões que me parecem atendíveis para não reestruturar esta dívida da Prebuild, mas eu queria falar de uma outra situação, de uma outra dívida, que essa, sim, foi reestruturada, e que até António Ramalho admitiu aqui, na audição da semana passada, que correu mal. Estamos a falar da reestruturação do Grupo Moniz da Maia.

Neste caso, nós temos aqui um parecer de risco que diz que «não foram disponibilizadas contas consolidadas nem individuais da Sogema Investments Limited, para nenhum dos exercícios analisados». Diz mais, diz que «relativamente à qualidade da informação disponibilizada, refira-se que a informação económico-financeira se cingiu apenas ao balanço e a demonstrações de resultados em reais, sem que tivessem sido obtidos os anexos e relatórios de gestão e auditoria».

Percebendo as razões que levaram, em outros casos, à não reestruturação do crédito, com estas falhas de informação que aqui são identificadas pelo Departamento de Risco do próprio Novo Banco, como é que se avança nesta reestruturação? Pergunto se é aceitável que não fosse dada esta informação e que, mesmo assim, se tivesse avançado para esta reestruturação, que, aparentemente, também correu mal.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Essa informação é de uma reestruturação de que ano? É só para precisar, depois, na resposta.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — O documento da análise de risco é de 20 de abril de 2017.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — O Grupo Moniz da Maia, de facto, não foi daqueles que nos correram melhor, como já foi admitido pelo Dr. António Ramalho. Isso não quer dizer que nós tenhamos tido uma atuação menos diligente ou que estivéssemos a fazer coisas que achávamos que eram prejudiciais para o banco.

Isto começou muito mais cedo, mas, nessa altura, o que nós estávamos a tentar conseguir era, na ótica da recuperação, ir buscar garantias. Ou seja, nós tínhamos um crédito imenso, que tinha sido para financiar, sobretudo,

ações, há bastantes anos. Sabíamos que havia alguns ativos no grupo a que não tínhamos acesso, porque não nos estavam dados em garantia, portanto acho que o nosso dever mínimo era tentar, dentro daquilo que existia, fazer alguma reestruturação de maneira a reforçar garantias, e o nosso fito principal era ir buscar garantias, porque, correndo bem ou mal, se eu tivesse garantias, de certeza, e atendendo aos ativos que estavam em causa, eu ia buscar mais valor. Se não houvesse garantias, e fosse para insolvência logo na altura, ou executasse na altura, nem aquelas nem outras, porque não havia mais nada, eu iria buscar.

Na reestruturação, também tem de haver muito pragmatismo, e o pragmatismo é ou pode ser este: faço uma reestruturação em que eu não tenho a informação toda de que precisaria, mas neste momento o que é que eu perco em fazer uma reestruturação se eu for buscar x milhões de garantias adicionais? E essa foi a nossa tentativa.

É isso que justifica que, nesse caso...Havia, supostamente, da parte do devedor — não é supostamente, ele disse-nos que estava disponível para dar essas garantias na altura. Correu mal, porque depois acabou por não dar — por isso é que eu digo que correu mal. Foi um caso que nos correu menos bem, mas esse era o nosso fito, era tentar, com essa reestruturação, dar algum prazo, dar tempo, e ir buscar garantias adicionais. E isso é o que o difere do caso anterior, em que não havia nada para dar, nem vontade de dar mais nada, nem o que quer que fosse.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Pois, eu percebo que defenda esta decisão. Nós também, quando temos acesso a documentos do Departamento de Risco que identificam falhas nas contas do próprio grupo e quando me diz que depois se pediram as garantias mas que depois elas acabaram por não vir e mesmo assim avançou-se, a questão é saber se, neste caso, a decisão de

reestruturar... No outro, percebemos as razões para não reestruturar, neste caso ficamos na dúvida se, de facto, terá sido a melhor opção e a que salvaguardou nomeadamente o interesse público, que é aquele que nos interessa aqui em particular.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Deputado, deixe-me clarificar o seguinte: essa reestruturação foi aprovada, mas não foi implementada porque as garantias não foram dadas, portanto, nós não avançámos com essa reestruturação.

Havia dois tipos de garantias neste grupo que nós perseguíamos, para melhorar. Eram garantias no Brasil, de ativos no Brasil, e eram garantias de imobiliário na zona de Santo Estêvão. Nesta reestruturação, estavam sobretudo em causa os ativos do Brasil, que nós achámos que tinham valor, só que, em 2016... Isso depois foi sabido em 2017, fruto de um arresto lançado num processo contra o devedor no Brasil, em que as contas e os ativos foram todos arrestados. E isto foi em 2017.

Quando nos comunicaram que isto tinha acontecido, comprometeu a reestruturação, porque o que nós queríamos era ir buscar aqueles ativos. Ele diz que os ativos já estavam arrestados, que já não eram dele, que tinha alienado, etc. Portanto, nós ficámos sem a capacidade de ir buscar esses ativos, e a reestruturação não foi feita. A condição era ir buscar garantias, portanto nós defendemos o banco. A defesa do banco era ir buscar garantias. E uma vez que a reestruturação não foi possível, a reestruturação não foi implementada.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Queria passar a um outro tema, que também se cruza com este, que tem a ver com um aumento de financiamento a um grupo, que é o Grupo Varandas de Sousa, Sousacamp.

Nós temos aqui elementos de um financiamento a empresas deste grupo — a CoRe, a Sugal, S.A. — e foi levantado pelo Departamento de *Compliance* um documento, de 15 de maio de 2020, portanto, recente, mas ainda na altura em que o senhor desempenhava funções no Departamento de Recuperação de Crédito, com uma questão relativamente aos beneficiários últimos de uma destas empresas, em que são mencionados vários elementos da família Moniz da Maia. Aliás, os nomes não deixam margem para dúvidas, trata-se de beneficiários últimos da Sugal, SA, que são da família Moniz da Maia, e é perguntado se há uma relação com Bernardo Moniz da Maia, que, precisamente, depois de todas estas reestruturações conseguidas ou «inconseguídas», a verdade é que é um dos maiores devedores do banco.

A resposta do seu departamento a esta dúvida criada pelo Departamento de *Compliance* é que, relativamente ao cliente Bernardo Moniz da Maia não foi feita nenhuma menção à relação familiar com os beneficiários efetivos da Sugal S.A., porque o cliente não intervém, não faz parte desta empresa ou grupo. A minha pergunta é se este financiamento consubstanciou ou não um aumento de financiamento à família Moniz da Maia e se esta relação entre estes beneficiários últimos e Bernardo Moniz da Maia foi, de alguma forma, investigada, ou se ficou apenas por esta identificação de não haver nenhuma menção a relação familiar.

Gostaríamos de questioná-lo relativamente a esta relação. Que investigação foi feita neste caso em concreto?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — O Grupo Sousacamp, conhecido pela empresa dos cogumelos, foi um processo longo, até se conseguir ter um investidor que emprestasse capital, porque era uma empresa que já estava em processo de insolvência, de execução dos avalistas, etc., que, portanto, estava

numa situação muito complicada, e que, ao não se encontrar investidor a muito curto prazo, seria para liquidar.

Era uma empresa muito importante na área do Nordeste de Portugal, em Trás-os-Montes, era talvez a maior empresa da zona. Portanto, nós tentámos, a todo o custo, sem prejuízo para o banco, se fosse possível, não a levar para insolvência e recuperar mais dinheiro através de encontrar um investidor. Depois de muitas diligências feitas, de muitos investidores contactados e de muitas propostas, conseguiu-se que assim fosse.

Quem negociou connosco e quem esteve neste ativo foi a CoRe Capital, cujos *partners* são perfeitamente conhecidos, e não é ninguém da família Moniz da Maia. Portanto, a transação foi com a CoRe Capital.

Simultaneamente, daquilo que sabemos, e que investigámos para saber, o Grupo Sugal tinha interesse em — está dentro deste setor, de vegetais e de legumes, etc., fornece este tipo de produtos para o mercado nacional —, numa fase posterior, comprar à CoRe este ativo. A CoRe terá negociado com a Sugal, que é uma empresa que é cliente do banco, é um cliente do banco perfeitamente normal. Portanto, nós falámos com a nossa área comercial sobre a relação, que disse ser um cliente do melhor que existia. Do melhor, no sentido que é um cliente com capacidade de crédito, capacidade de investimento, etc., com boa gestão, e em que há uma relação de vários anos com o banco, perfeitamente normal, no Departamento Comercial. Portanto, não identificaram que aquele grupo tivesse qualquer relação com o Grupo Moniz da Maia, nem identificámos, nesta pesquisa que se foi fazendo, qualquer relação.

Como digo, a nossa relação foi com a CoRe Capital. Portanto, a CoRe Capital, a seguir, teria uma transação, ou de suporte financeiro, com a Sugal, que, por sua vez, era um cliente bom do banco. Portanto, foi neste perímetro e dentro deste contexto que se fez a operação.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas a verdade é que o Departamento de *Compliance* levanta a questão. Se o Grupo Sugal tem aqui um conjunto de pessoas que, olhando para os apelidos, é Moniz da Maia, a família Moniz da Maia, é questionada esta ligação a Bernardo Moniz da Maia. E a resposta que vem é que não foi feita nenhuma menção à relação familiar.

A pergunta que fazemos é que investigações é que foram feitas, ou pelo *Compliance*, ou pelo seu departamento, no sentido de averiguar se este grupo, na prática, estava a financiar Moniz da Maia, que era dos maiores devedores do Novo Banco. É esta a questão que estamos a colocar.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Na altura — e aqui terei de reavivar a memória de alguns detalhes —, daquilo que eu me lembro, é que esta relação que eu descrevi não era nitidamente um financiamento ao Grupo Moniz da Maia, até porque a Sugal — e tenho de precisar depois algum detalhe — não era uma empresa do Grupo Moniz da Maia.

Uma família de outro grupo de investidores — agora não tenho aqui os nomes, mas até os tenho lá nos arquivos, portanto não lhe sei agora dizer quem são os acionistas, na altura vi... Há uma família que estava ligada à Sugal, penso que era Ortigão Ramos, mas terei de precisar. Agora não tenho a certeza e não vou estar a dizer nomes de que não me estou a lembrar.

Nós não chegámos a nenhuma família Moniz da Maia, mas podemos ainda tentar obter essa informação.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Fizeram alguma investigação se havia ou não ligação à família Moniz da Maia?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Exato. É aquilo de que me estava a lembrar e que, entretanto, agora estou a precisar. Portanto, foi investigado, como eu tinha dito a investigação foi feita, não era Moniz da Maia, e a família Ortigão Costa — disse Ortigão Ramos, mas era Ortigão Costa — era a única imprecisão que eu tinha aqui. A resposta é exatamente esta.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Tenho só uma última pergunta para lhe fazer — já ultrapassei o meu tempo —, que tem que ver com uma questão mais geral, mas que gostaríamos, ainda assim, de colocar.

A pergunta é se os pareceres de risco, mesmo quando a decisão final do Novo Banco era contrária à do parecer de risco, chegavam ao Fundo de Resolução. É que nós temos uma carta do Fundo de Resolução ao Novo Banco de agosto de 2020 em que, de alguma forma, o Fundo de Resolução se queixa que esses pareceres, particularmente os pareceres negativos, não chegavam ao seu conhecimento nem ao da Comissão de Acompanhamento.

Queríamos perguntar se era uma prática não passar essa informação ao Fundo de Resolução, que depois tinha de aprovar as operações, e se, a partir desta carta, de agosto de 2020, se alterou a prática e se passou a informar o Fundo de Resolução dos pareceres de risco quando eles não eram concordantes com a decisão que acabou por ser assumida pela administração.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu desconheço esse documento, portanto não lhe sei responder diretamente à questão.

O que lhe posso dizer é o seguinte: o departamento gere grande parte do CCA (*contingent capital agreement* — mecanismo de capital contingente), portanto, grande parte dos ativos afetos ao Fundo de Resolução. Temos uma relação muito grande, quer com a Comissão de Acompanhamento, quer de comunicação, embora não seja diretamente por

nós, é por via de uma outra unidade, mas há um fluxo de informação grande que nós mandamos para o Fundo de Resolução.

Nós mandamos toda a informação que é necessária para aprovação das operações que são submetidas ao Fundo de Resolução, toda, positiva, negativa, o que quer que seja. Nós mandamos os despachos, mandamos a informação, e o Fundo de Resolução, quando não tem a informação, pedenos, e nós mandamos toda a informação.

O Sr. Duarte Alves (PCP): — Incluindo os pareceres de risco?

O Sr. Dr. Daniel Santos: — Tudo o que nós tivermos. Se o Fundo de Resolução nos pedir, nem nos passa pela cabeça não dar essa informação. Quer dizer, essa é uma questão que está afastada completamente, nem sequer se coloca. Agora, se há alguma rotina de informação por outra via, por outro departamento, de fornecer alguns dados, eu desconheço, sinceramente, porque não conhecia essa comunicação, portanto não sei. Levava mais tempo ou menos tempo, Sr. Deputado, não lhe sei precisar. Mas naquilo que é a nossa intervenção, e é bastante, porque, como disse, metade do CCA estava sob a nossa gestão... Portanto, tem de haver uma relação grande.

Toda a documentação que é solicitada... A Comissão de Acompanhamento conhece-nos a quase todos, conhece a equipa. Pediam a mim, mas pediam também à equipa, pediam a qualquer pessoa da equipa, e é um assunto fluido, nem sequer há ali umas comportas para fazer não fluir informação, que é aberta. Tem até acesso pessoal. Portanto, mesmo a Comissão de Acompanhamento sabe onde é que nós estamos e, muitas vezes — agora já não, porque ainda estou a falar como se lá estivesse, mas já não estou —, iam lá ter comigo, ou iam ter com outra pessoa da Direção que tinha informação, e o próprio Fundo de Resolução pedia-nos informação,

mandava *e-mails*, telefonemas, ou, sobretudo por escrito, e toda a informação era dada. A não ser que não houvesse alguma coisa. Isso é diferente. Às vezes, pode não haver alguma coisa; isso é o que é.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Terminei a minha inquirição.

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Retomando a função de Presidente, passo agora a palavra ao Deputado João Paulo Correia, do Partido Socialista.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Obrigado, Sr. Presidente.

Dr. Daniel Santos, começo por lhe perguntar que funções é que exerceu no BES e que funções é que exerceu no Novo Banco até dirigir este Departamento de Recuperação de Créditos.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Deputado, boa tarde.

Eu entrei para o banco em 1989. Na altura, concorri a um anúncio, como milhares de pessoas o fizeram, portanto entrei por concurso normal e sujeito aos respetivos testes em vigor na altura.

Entre para a área internacional, onde estive três anos e pouco, até 1993, como técnico, ligado ao controlo de sucursais no exterior, na altura análise de créditos, e na relação com outros bancos no exterior.

Depois, foi criado o Departamento de Empresas, em 1993. Fiz parte da equipa — ainda técnico — que criou, ou deu origem ao Departamento de Empresas, onde estive até 2008.

Em 2008, convidaram-me para criar este departamento por segmentação de uma área que havia de acompanhamento de empresas, que era uma área pequena e que se previa que, com os primeiros sinais de que se

ia desenrolar a nível mundial uma crise, para criar um departamento de acompanhamento de empresas. Portanto, criei esse departamento e ele foi crescendo; apanhou a crise toda, que teve o seu auge nos anos 2011, 2012, 2013, até final de 2016.

Depois, no final de 2016, como eu disse, o banco decidiu segmentar a área de recuperação entre retalho e empresas e, portanto formou-se o Departamento de Recuperação de Empresas, e estive lá até final de março último.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Então, pode-se dizer que conhece, em parte, os créditos que lhe caíram nos braços em 2017, quando assumiu a Direção do Departamento de Recuperação de Créditos do Novo Banco.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Quando estive na área das grandes empresas, que posso dizer que era a área que estava do lado comercial do crédito, nesse período estavam basicamente grandes empresas... Grandes empresas no sentido da sua organização, da sua dimensão, multinacionais, empresas muito bem estruturadas, ou mais bem estruturadas...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Alguma vez participou na decisão de concessão de crédito àqueles que são hoje os grandes devedores?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Destes grandes devedores, que eu me lembre, nenhum. Nem sequer eram consideradas grandes empresas. A Moniz da Maia, por exemplo, não era uma grande empresa, podia ter muito crédito...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Eu falei em grandes devedores, não falei em grandes empresas. Falei dos que são hoje grandes devedores.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sim, mas eu estava a dar um exemplo. A Moniz da Maia é que tem muito crédito, por exemplo... Falámos aqui há pouco. Na altura, não era considerada uma grande empresa, não era considerada nada... Aliás, o crédito, neste caso, e noutros casos parecidos, passou do pouco para muito, portanto, houve ali uma operação ou duas que...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — As suas funções no BES levaram-no a participar no processo de decisão de concessão de créditos? Sim ou não?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu propunha... Eu não fazia parte da decisão de crédito, eu participei, em muitos momentos, no Comité de Decisão de Crédito, mas os diretores, e mesmo os coordenadores — e, nessa altura, não era diretor-coordenador, mas ainda que fosse, os diretores não tinham poder de decisão no Conselho de Crédito; não tinham nem têm, quem tem poder de decisão de crédito no Conselho Financeiro de Crédito, ou o equivalente, na altura, é a administração.

Os diretores apresentam operações — ponto. E podem defender mais para aqui ou para ali, mas não têm poder de decisão.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — E, certamente, testemunhou muitas divergências entre o Comité de Crédito e as decisões tomadas pela administração. Mais concretamente, na concessão de créditos sem que as garantias fossem mais longe do que o próprio objeto do negócio.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu assisti a discussões, muitas, mas também eram dados racionais no contexto...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Estes grandes devedores são os grandes devedores do BES, portanto tudo isto nasceu da política de concessão de crédito do BES.

Depois, na vida do Novo Banco, podemos discutir, como estamos a discutir aqui a reestruturação de alguns desses créditos, mas a origem disto, o pecado original está na concessão de créditos do BES.

É importante que alguém que tenha uma experiência, uma vida profissional toda ela ligada ao Banco Espírito Santo, e agora ao Novo Banco, no possa dizer algo mais do que aquilo que acabou de dizer.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Se pergunta se eu estava nesses fóruns em que era decidido o crédito, nalguns estava, noutros não, porque eu ia àqueles em que tinha operações para apresentar, portanto não estava em todos eles. Até havia uma escala entre nós; mesmo isso rodávamos entre nós quando tínhamos novas operações.

Quando nós íamos lá, apercebíamos-nos de outras operações de crédito, e às vezes nem isso, porque às vezes íamos até apresentar as nossas, depois saíamos porque o Comité demorava muito tempo, e saíamos quando acabava a nossa parte, e cada diretor, quando acabava os seus, saía. Mas não quer dizer que não tenhamos, nalgum caso ou noutro, presenciado.

As operações eram apresentadas, e eram apresentadas com racionais e no contexto daquela altura.

Nós até nos podíamos aperceber que podia haver discussão, divergência, etc., mas, no final do dia, havia quórum para os aprovar e,

portanto, a administração aprovava-os. Era isso que se passava. Quer dizer, nós não intervínhamos nessa decisão.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Quando assume a direção deste Departamento de Recuperação de Créditos do Novo Banco, que foi em 2017, coincidiu com a constituição do CCA, do mecanismo de capital contingente. Recorda-se de quantos créditos é que ficaram debaixo deste mecanismo?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Em termos de montante, são cerca de 8 mil milhões de crédito. A decisão não foi escolhida pelo departamento, os clientes é que foram escolhidos para esse efeito. No departamento, estavam cerca de 50%, quer em termos de números de casos, porque penso que eram à volta de 8 mil casos...

Acho que até tenho essa informação aqui...

Pausa.

Nós tínhamos à volta de 4 mil clientes CCA — era isso que eu estava a dizer —, daqueles que foram afetos...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Esses créditos transitavam para o seu departamento ou para o CCA depois de serem considerados como incobráveis?

Qual é a designação correta do estado de cada um desses créditos quando transitavam para o seu departamento? O seu departamento era uma unidade de tipo cuidados intensivos? Como é que descreve e de que departamento é que vinham esses créditos? Qual era o circuito que percorria um crédito até chegar às suas mãos?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Os créditos não vieram parar a este departamento por serem ou não CCA — ele foi formado em início de 2017 —, os créditos vieram no seu processo normal.

Nós temos casos em que já não é possível reestruturar, mas ainda há alguns casos de reestruturação, e as reestruturações judiciais também vêm para nós, como é o caso dos PER. Casos de reestruturação por via de insolvência também são feitos por nós. Esses casos vêm parar ao departamento, e alguns casos em que ainda se analisa e em que a reestruturação ainda é possível. Mas este é um departamento, diria, quase terminal, e, em muitas das situações, terminal. Embora, como são tantos casos e os créditos passam por grupo económico... Portanto, dentro de um grupo económico, vêm empresas com diferenças do estado em que estão.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Mas quem é que toma a decisão para que o crédito passe para o seu departamento?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — A decisão é tomada num comité, que se chama o Comité GARC (Grupo de Acompanhamento de Risco de Crédito), que é um grupo de acompanhamento, é um comité mensal, é um comité de acompanhamento de risco de crédito.

É analisada uma amostra de casos ou são analisados casos que são submetidos dentro daquele mês, para análise de risco, para ver o ponto de situação, ver os KPI (*key performance indicators* — indicadores-chave de desempenho) desses casos, e ver se existem *triggers* ou indícios de que aquele devedor apresenta sinais ligeiros, médios, graves, etc., para ver o que fazer com esse caso. Em função da gravidade, ou não, há uma decisão que é

tomada nesse comitê para transferir para outro departamento ou mantê-lo onde está.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Quem é que compõe esse comitê?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Esse comitê é *sponsorizado*, organizado, gerido pela área de risco e tem presente a auditoria, os departamentos comerciais, que também estão presentes, o Departamento de Acompanhamento e o Departamento de Recuperação.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — E a administração não tem nenhuma palavra decisiva nisso?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Tem. Quando há divergência, ou quando são casos muito grandes há uma decisão final da administração.

Quando são casos normais, em que não gera discussão, porque há consenso, são perfeitamente consensuais, digamos assim; a passagem é feita.

Quando os casos são bastante grandes, sobe ao Comitê Financeiro de Crédito, e a decisão é aí tomada.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Alguma vez o seu departamento sugeriu que um determinado conjunto de créditos ou um crédito fosse submetido a um fundo de investimento alternativo especializado ou a outro do gênero?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não, um conjunto não, mas caso a caso sim. Faz parte da nossa política de recuperação. Ou seja, as vendas em portfólio não são geridas por este departamento, como eu disse há pouco,

quem trata dessas situações é um outro departamento que tem essa especialidade.

Nós, dentro das nossas políticas diversas de soluções para recuperar crédito, temos também vendas bilaterais.

Essas vendas bilaterais são feitas ou a investidores da indústria ou a investidores de fundos com os quais temos contacto, porque é uma imensidão de fundos que existem, de investidores diversos, de toda a natureza, nacionais, estrangeiros, que fazem propostas...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — E o que é que preside à vossa decisão quando decidem aparcar um conjunto de créditos num determinado fundo?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Como eu disse, não me compete a mim pôr um conjunto de ativos num fundo para venda. Portanto, os portefólios não são uma iniciativa minha.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Então é de quem?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Os portefólios, como disse há pouco, são uma decisão que é tomada entre a administração e o departamento que gere esse tipo de vendas, e depois, obviamente, pede comentários aos departamentos. Mas uma coisa é pedir comentários sobre determinados créditos, outra coisa é a decisão base de partida. Portanto, a venda de portefólios é uma decisão estratégica e é decidida entre a administração e o departamento que tem esse encargo, essa tarefa, essa função.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — O seu departamento, o Dr. Daniel Santos emite parecer?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Como disse logo de início, nós damos opinião sobre determinados créditos. Damos, sobretudo, opinião sobre créditos que nós achamos que, se não forem incluídos num portefólio, podem ter uma melhor recuperação. Quando for um caso granular ou de muitos casos, como o Nata I, que tinha 80 mil ou 100 mil casos, é quase impossível fazer uma análise caso a caso, tem de haver uma parte estatística.

Ainda assim, caso a caso, nós tentamos identificar, mas o que nós fazemos, sobretudo nos casos maiores, naqueles que têm expressão, naqueles que têm materialidade, e que nós temos um processo a correr que achamos que uma venda não é a melhor situação, é propor tirar esses casos, ou ter uma solução alternativa. Na generalidade, desde que os nossos comentários fossem válidos e aceitáveis... Não é só dizer «quero», tem de haver argumentos para justificar uma decisão, porque a alternativa pode ser pior não ir... Portanto, também temos de convencer de que uma venda é pior nesses casos que nós estamos a argumentar.

Nós justificámos isso e tirámos muitos casos de portefólios, casos que estavam num *pro forma* ainda inicial da entrada de créditos em portefólio, em que não era uma decisão final, era ainda uma abordagem preliminar. Tirámos muitos casos, com soluções diversas, uns que eram para reestruturar, outros porque tínhamos uma venda bilateral que pagava melhor, ou que potencialmente pagaria melhor porque reconheceria melhor a qualidade desse crédito, ou por outra razão qualquer.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Há pouco, numa resposta anterior, disse que os créditos do Grupo Promovalor não passaram pela sua esfera de decisão. Foi o único caso?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não, houve mais casos...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Mas com essa exposição? Com esta ordem de grandeza? Se sim, quais?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Os clientes ou devedores que são acompanhados por outros departamentos não os tenho de cor todos; tenho mais ou menos...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — O seu departamento é um departamento de recuperação de créditos, mas não de todos os créditos que são recuperáveis, é isso que eu estou a entender, porque existem outros departamentos onde ficam submetidos outro tipo de créditos.

Queria perceber como é que é feita essa gestão dentro do banco, quem é que despacha para o seu departamento os créditos *A*, quem é que despacha para outro departamento os créditos *B*... É que quando fazemos perguntas sobre os créditos que não passam pelas suas mãos, a resposta é que foi outro departamento. Tem de se perceber isto.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Mas eu explico-lhe, não tem nada que não se possa explicar, é perfeitamente claro.

O banco tem departamentos comerciais que fazem a concessão de crédito normal. No fundo, a sua atividade principal e maior em termos comerciais é a concessão de crédito. Tem departamentos de empresas e tem

departamentos de retalho a conceder crédito. Depois, tem duas linhas de departamentos com clientes ou devedores, como quiser chamar, em função do estado em que ele está. Tem um departamento que, diria, é quase similar a um departamento de acompanhamento de empresas — chama-se Departamento de Acompanhamento e Seguimento — que é um departamento quase similar àquele que eu coordenava até 2016. Supostamente, os clientes que vão para esse departamento são clientes em relação aos quais há poucas dúvidas, são clientes que se reestruturam, que se tornam viáveis facilmente, em que as medidas são de reestruturação e não medidas de recuperação e de acionamento, etc. É um *backup* da área comercial, porque se há um cliente que começa a dar os primeiros sinais de que alguma coisa não corre bem, a área comercial não está propriamente vocacionada para tratar de situações que sejam não vender, ou não fazer mais negócio, ou isto, ou aquilo.

O que um departamento desses faz é começar a olhar para o cliente já numa dimensão diferente. Começam a olhar para ele de forma «onde é que estão os sinais?», «onde é que estão as questões com este cliente?», «o que é que se passa?». É uma análise já completamente diferente, já com uma visão completamente diferente e a olhar para uma possível reestruturação.

Se a reestruturação é viável e possível, eles fazem-na, e depois a ideia é retornar à área comercial uns momentos depois. Se a situação, de facto, se complica, por *n* razões, ou porque o cliente apresentava os primeiros sinais mas facilmente se está a degradar, ou por isto ou por aquilo, o caminho a seguir é vir para a nossa área.

A nossa área é de recuperação, o nosso *core* é verdadeiramente a recuperação, o nosso departamento é de acompanhamento de casos em que, nitidamente, ou em primeira análise, se visa uma reestruturação.

Quem toma as decisões, como disse, é o GARC, que é um comité mensal que analisa estes casos. Portanto, não só faz análises aleatórias de casos de amostra, como também analisa casos que são propostos.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Provavelmente, os créditos do Grupo Promovalor foram a esse comité.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Admito que sim, porque a passagem, normalmente... Digo «admito» porque não era um caso meu, mas seguindo a lógica daquilo que está instituído, admito que sim.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Depois, a decisão dada pelo Novo Banco aos créditos da Promovalor provavelmente foi uma decisão da administração. Porque os responsáveis pelo *Compliance* do banco estiveram aqui, de manhã, e disseram que não se pronunciaram.

O Departamento de Recuperação de Créditos de Empresas está aqui agora, neste momento, a dizer que não foi tido nem achado nos créditos do Grupo Promovalor, portanto leva-nos a concluir, pelo menos a mim, que esse tal comité mensal, que faz a análise dos créditos malparados, digamos assim, ou extremamente malparados, decidiu remeter essa decisão para a administração.

A conclusão a que vamos chegando cada vez mais é que a reestruturação das dívidas da Promovalor foi uma reestruturação decidida pela administração do Novo Banco.

Sobre isso, queria também fazer-lhe outra pergunta.

Já sabemos que acompanhou o Dr. Vítor Fernandes numa reunião com um grande devedor, o Sr. João Gama Leão. Participou noutras reuniões ou foi a única com grandes devedores?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Deputado, ainda em relação à questão da Promovalor, não tenho precisões nenhuma para dar porque não participei nesse processo.

Mas, em abono da verdade, e daquilo que está instituído no banco, os departamentos fazem a análise que têm de fazer sobre determinado devedor.

O GARC, o comité, o que faz é uma distribuição, faz uma análise e depois reencaminha para acompanhamento deste ou daquele departamento. O GARC não toma decisões sobre conceder crédito ou não conceder crédito, não está nas suas competências...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Desculpe interrompê-lo.

Então, vou aproveitar a sua grande experiência profissional no Novo Banco para lhe perguntar: então para que departamento é que foram encaminhadas por esse comité as dívidas do Grupo Promovalor?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Foram dirigidas para esse departamento de acompanhamento de crédito, que se chama DSAE, que é o departamento de acompanhamento de casos em que, supostamente, é viável com uma reestruturação da empresa. Isso não tem nada de anormal, é assim, é o circuito. Ou seja, se o entendimento naquele comité é o de que aquele cliente com uma reestruturação, seja ela qual for... O comité não vai definir qual é a reestruturação, o que o comité diz é: «Este cliente apresenta estes sinais, portanto sugerimos que passe para o Departamento de Acompanhamento ou para o Departamento de Recuperação» — para o Departamento de Acompanhamento porque, eventualmente, terá analisado, digo eu, que havia ainda condições para uma reestruturação, qualquer que fosse.

Mas esse comité não toma a decisão de dizer: «Esta reestruturação, nestes moldes ou desta forma...». O comité identifica uma situação, acha que está dentro de um leque que é possível reestruturar e reencaminha para aí. Mas, para o departamento que recebe esse cliente a seguir, a incumbência é analisar o cliente e ver que tipo de reestruturação é que vai fazer, obviamente em diálogo com o administrador do pelouro. Obviamente, há o administrador do pelouro e há diálogo, e vão evoluindo numa reestruturação.

No final do dia, essa reestruturação é submetida ao comité da decisão de crédito semanal, e há um comité de crédito onde está a administração e onde os diretores vão apresentar essas propostas. Num caso destes, admito que a decisão possa ter sido tomada por um comité alargado ou não. Não sei agora os montantes que estavam em causa, porque isso está definido... Portanto, o Comité de Crédito, que é a administração que decide, em que está presente o administrador de risco, está presente o administrador de crédito, e, normalmente, o administrador da área, com o pelouro respetivo que está a apresentar a proposta... Portanto, é decidido nesse comité, há uma *governance* de decisão — isto não tem nada de anormal. Depois, a decisão é tomada em função daquilo que é apresentado. É isso.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Alguma proposta sua foi contrariada pela administração?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Várias.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Em que sentido?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não concordaram com o que eu estava a propor, com o que o departamento estava a propor, porque achavam que o

que nós estávamos a propor... Ou porque não fazia... Ou porque não conseguimos argumentar o suficiente para defender a nossa posição, e nós achámos que tínhamos, mas depois, confrontados... Às vezes achamos que temos tudo, mas não temos. Ou porque achámos que a nossa razão é que estava correta, mas depois, na discussão, se calhar, suscitaram-nos dúvidas... E houve muitas situações... É normal haver, atenção, isso faz parte da vida, a coisa mais comum é haver muitas propostas e voltar-se atrás, ou para reanálise, ou para rever, ou para repensar determinados aspetos, etc... É assim, e ainda bem que é assim, porque é sinal de que o diálogo é bastante vivo.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — O meu tempo é escasso, mas vou colocar-lhe outra questão.

O seu departamento, e, neste caso, o Dr. Daniel Santos participa na decisão ou tem uma palavra decisiva sobre o registo das perdas dos ativos do CCA?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não. Uma coisa é que a nossa ação, obviamente, vai determinar, no final do dia, o *outcome* final, ou o resultado final do que pode vir a acontecer.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Pois, por isso é que eu coloquei anteriormente a questão das divergências entre as suas propostas de decisão e as decisões da administração. Porque, como disse agora, no final do dia, isso é que vai determinar, porventura, as perdas do CCA. Mas como eu não tenho mais tempo e há mais uma ronda e mais Deputados também para colocarem questões, teremos oportunidade de explorar isso.

Mas, já agora, gostaria de ouvir o resto da resposta.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Mesmo em relação à discussão sobre as propostas, a decisão... E, deixe-me dizer, eu não posso ir dentro da cabeça de cada pessoa, mas vou àquilo que é o racional da discussão. E o racional da discussão é o de que aquela operação é a que melhor defende o banco, não é a que defende o CCA ou que defende o acionista *A* ou *B*.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Mas o que é que significa «a decisão que melhor defende o banco»?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — É aquela que traz maior capacidade...

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — O banco ou o acionista?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Do ponto de vista de um departamento, no caso de recuperação, é aquele que traz maior valor ao banco, ou seja, é aquela proposta através da qual nós vamos recuperar mais valor, é a recuperação de valor: há uma dívida de 100, por este método eu vou recuperar 50 e por aquele vou recuperar 60. Obviamente que eu vou escolher o de 60.

A recuperação do cliente, independentemente de coberturas CCA ou não CCA... Quer dizer, isso não entra aqui no nosso pensamento.

Nós olhamos para um cliente — e de um ponto de vista profissional, tanto quanto possível, e a equipa acho que é uma equipa profissional — e olhamos para qual é o caminho que temos para ir recuperar mais valor em relação àquele devedor. É isso que nós fazemos: trazer valor ao banco, independentemente do mecanismo por trás, de acordos por trás, que já são outros níveis de decisão. Não nos compete a nós aquela decisão, não é isso

que me compete. O que nos compete é: qual é a estratégia e o caminho para maximizar o valor de recuperação daquele devedor.

O Sr. **João Paulo Correia** (PS): — Vou mesmo terminar, Sr. Presidente.

Alguma vez o seu departamento concluiu que determinado ativo era irrecuperável e propôs isso à administração do banco? Como é que esse processo chega à decisão do registo da perda? Entre o seu despacho e o registo da perda, quais são as fases que o ativo percorre?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Há outra questão, estamos a falar de imparidades. Há dois processos de atribuir imparidades. Há um processo de imparidade coletiva, que é determinada por determinados indicadores, e a própria máquina vai atribuindo valores, que são valores pequenos. É quando há pequenos indícios de risco, ou nulos, mas há sempre um fator em função de determinados *triggers* iniciais, a que se vai atribuindo uma coisa residual. Esses estão mecanizados em função de determinados *triggers*, e é assim para todo o portefólio do banco.

Quando as coisas começam a ter mais problemas e começa a haver a necessidade de uma análise mais fina, então passamos para uma atribuição caso a caso. Para esse efeito, existe um comité de imparidade com uma base mensal. Esse comité de imparidade é gerido pela área de Risco. A área de Risco é que é o *sponsor* ou o dono do processo, digamos assim, que tem a incumbência de indicar quais os casos que quer analisar na base mensal. Deve ocorrer uma parte aleatória, mas há muitos casos que se vão identificando. Ou por isto ou por aquilo, são sinalizados, ou nós próprios damos sinais de que «olha, neste crédito as coisas estão a correr menos bem», ou «neste aqui recuperamos mais, se calhar podemos tirar, queremos rever

as imparidades». E nós também tomamos — nós, e não só nós, os outros departamentos, todos os departamentos — a iniciativa de propor para esse comitê casos em que é para aumentar, ou para diminuir, ou para manter, depende. No final do dia, a nossa proposta pode, depois da discussão, chegar à conclusão de que é outra coisa qualquer. Mas nós propomos. Elaboramos uma ficha de imparidades, com *business plan*, quando é o caso de *going concern*, ou uma ficha de imparidade baseada num *gone*, ou seja, quando o crédito é para executar, sobretudo baseado nos ativos que tem para avaliar, a imparidade contra esses ativos.

Mandamos toda a informação necessária, muitas vezes o Departamento de Risco acha que a informação ainda não é suficiente e pedem mais informação de preparação para esse comitê. É um trabalho grande, temos pessoas dedicadas a isso... Portanto, vai a esse comitê, é analisado, nesse comitê estão também vários departamentos. Mais uma vez, quando o assunto tem uma dimensão maior ou há divergências, etc., escala para um outro comitê, que é o comitê de imparidade alargada, onde está a administração. Mas, na maioria, são resolvidos ao nível deste comitê, porque é um comitê que tem competências e tem gente da Auditoria, do Risco, dos departamentos comerciais, etc., que estão presentes.

Em função daquilo que nós defendemos... Imagine, um cliente que ainda está numa reestruturação e que é possível recuperar, que o *business plan* está dentro do previsto de acordo com o momento da reestruturação inicial, está a correr melhor, está a correr pior, e porquê, e as razões, e o setor, etc... Tudo é analisado. Em função disso, é tomada uma decisão, com as prudências normais: «Há aqui indícios de que as coisas vão correr pior e não temos outra forma de ir buscar, portanto, há que tomar uma cautela adicional e um reforço de imparidades».

Há casos que correram bem, que são a nossa maior alegria, em que se reduz a imparidade; temos casos em que se reduz a imparidade e que voltam ao coletivo, que são aqueles que entram depois no processo máquina, ou vão reduzindo; e há casos em que, no final do dia, se entende que os sinais não são suficientemente evidentes para determinar se, naquele mês — o que não quer dizer que no mês seguinte não possa haver outra coisa qualquer —, não há razão para dar a imparidade constituída até àquele momento.

Este é um processo institucionalizado, completamente transparente, com a informação toda que é necessária para o efeito, informação que nos é pedida não só para aquela área, e que nós temos de disponibilizar, mas que está perfeitamente institucionalizado no banco. Aliás, este é um processo que já vinha de antes, do BES, mas que depois foi melhorado bastante, sobretudo em relação a questões de imparidade, etc., com o Novo Banco.

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Entramos agora na segunda ronda de perguntas.

Parece-me mais útil mantermos o modelo pergunta/resposta para quem quiser usar esse registo.

Tem a palavra o Deputado Hugo Carneiro. Dispõe de 3 minutos.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Cumprimento o Dr. Daniel Santos e à sua colega apresento também os meus cumprimentos.

A primeira pergunta que eu gostaria de colocar era no sentido de saber se, desde que está nesta área da recuperação de crédito, existiu redução do pessoal afeto à recuperação.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Boa tarde, Sr. Deputado.

Sim, existiu. Em 2017, quando iniciámos o departamento, tínhamos sob gestão um determinado volume de crédito, e de NPL também. Portanto, há um volume de crédito e uma parte desse volume de crédito é NPL.

Era um volume bastante grande, aliás diria que demasiado grande para qualquer banco. Portanto, ao longo da nossa atuação, nós fomos reduzindo essa carteira, que reduziu bastante. Começámos com um número de pessoas que era adequado à dimensão da carteira da altura, e todos os anos temos feito uma revisão do número de pessoas adequado em função da carteira que temos.

Sim, tem havido redução, porque, felizmente, tem-se conseguido reduzir o volume de créditos sob gestão.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — E, desde que entrou até hoje, essa redução foi de quanto para quanto?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — No início de 2017, se não me falha a memória, penso que são 71 pessoas; em final de março, já estavam menos pessoas; no final de 2020, quando eu terminei estavam à volta de 38 pessoas.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Em 2017, quantas é que eram?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — No início de 2017, eram 71 pessoas.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Passamos de 71 pessoas para 38, no âmbito da recuperação de crédito, que é um departamento chave em todo este processo.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Em quatro anos. Nós tínhamos uma dimensão desmesurada de créditos, e reduzimos bastante. O facto é que reduzimos.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Na recuperação de créditos, estamos também a falar das pessoas que andam na rua atrás dos devedores?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Na rua... Nós não usamos a política de «fraque». Nós temos reuniões com devedores, muitas vezes nas empresas deles, mas, maioritariamente, são reuniões no banco. Esse é o processo. Não sei se estou a responder à sua pergunta.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — O que eu quero perceber é se a redução de 71 pessoas para 38 não colocou em crise a capacidade de recuperação eficiente e maximizando o valor da recuperação.

Gostava de perceber de que forma é que o seu departamento se articula com a rede comercial no âmbito da recuperação. No fundo, a questão é esta.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não acho que tenha comprometido, porque eu, como responsável do departamento, que fui até final de março passado, como disse, cabia-me a mim duas coisas: por um lado, eficiência e ter o número de pessoas adequado, e não mais, para fazer a recuperação, mas também não menos.

Isto é um diálogo constante com o banco, dos departamentos com o banco, porque há uma preocupação de eficiência, com certeza... Esse é um diálogo normal, mas, quer dizer, o banco não me vem pedir para reduzir a 20 pessoas e eu ficar com falta de 10, isso não acontece.

O que aconteceu foi que, em função do volume de crédito, em função daquilo que estávamos a resolver, daquilo que deixava de ser uma preocupação, porque se resolveu, por várias razões... Houve créditos que passaram para a área comercial, outros foram cobrados, outros foram vendidos, etc. Portanto, chegámos a uma dimensão completamente diferente.

Todos os anos fazia uma avaliação — e quem vá estar no meu lugar vai continuar a fazê-lo, com certeza —, no final do ano, ou mesmo ao longo do ano, de como é que estava a evoluir a carteira, de como é que estava a evoluir o número de processos sob gestão e qual o número de pessoas adequado. Há uma experiência que nos vai ditando a adequação do número de pessoas, e esse é o processo.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Eu imagino que cada recuperador, chamemos-lhe assim, tenha um conjunto de clientes afetos. Qual é a média de clientes afetos a cada recuperador?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — A distribuição é essa, exatamente. Portanto, um grupo económico na área de recuperação de empresas, é por afetação de grupos económicos.

Cada vez que há a afetação de um grupo económico há várias equipas. Cada equipa tem um membro de direção e tem um conjunto de recuperadores, como referiu — o nome não é esse, mas é muito próximo desse, vai dar no mesmo —, é afeto a esse grupo económico. Em termos de grupos, anda à volta dos 140, 150, conforme os casos.

Temos casos muito pequeninos, casos diminutos, cujo tempo de dedicação é completamente diferente ao de um grupo maior. Portanto, a preocupação do coordenador é também a de balancear entre os grupos grandes e pequenos, e sectorial também, porque é uma preocupação

sectorial, de conhecimento, etc., e até geográfico, porque o departamento tem uma área em Lisboa e uma área no Porto, de equilibrar esses grupos económicos. Mas a resposta é essa.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Existem lides internas mensais afetas a cada recuperador para estes clientes? Ou seja, quem é que define «neste mês vamos tratar deste grupo» ou «nesta semana vamos tratar deste grupo»?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — A definição do trabalho dentro da equipa é feita pela Direção dessa equipa com a equipa. Tem uma certa autonomia para fazer esse trabalho.

Nós tínhamos, e parece que continuam a ter, reuniões semanais do departamento com as várias direções, comigo, com a direção alargada, mesmo com outras pessoas que não estavam com equipas, pessoas que tinham apoio a nível técnico, ou de informação de gestão, etc. Nessas reuniões não se correm todos os casos, porque não é possível, mas todas as semanas se correm casos, e vamos perceber qual a ação que está a ser feita, que estratégia é que está a ser desenvolvida, o que é que está a ser feito, o que é que não está a ser feito. Nessas reuniões fazem-se recomendações, há comentários de outras equipas para, eventualmente, até, transmissão de conhecimento, porque é muito importante nesta área, como noutras também, mas nesta especialmente. Portanto, é uma forma de controlo da ação que está a ser feita em cada equipa.

Como digo, havia alguma autonomia, e tem de haver, senão era uma coisa demasiado estanque e ineficiente. A direção de cada equipa tem alguma autonomia de ação, não de definição de estratégia.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Eventualmente, se se debruçou mais sobre os grandes grupos económicos, podemos dizer, ou concluir, que o crédito granular ficou um bocadinho para trás neste processo?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não. Todos os processos são acompanhados. Já disse há pouco, e volto a dizer: o tempo dedicado a um processo grande e a um processo pequeno não é o mesmo, isso está fora... Quer dizer, nem pode ser, porque senão isso tornava ineficiente qualquer área de recuperação de qualquer banco.

Se nós dedicássemos todo o tempo do mundo a uma coisa que deve 100 mil euros e a outra que deve 100 milhões de euros, era uma gestão completamente ineficiente, e ninguém o faz. Os tempos de dedicação são diferentes, mas são todos acompanhados.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — E qual é a colaboração da rede comercial neste processo?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Quando um grupo económico passa um cliente — o cliente, neste caso, já vem devedor, mas vamos, ainda assim, chamar-lhe cliente — para a área de recuperação, é preenchido um formulário em que nós pedimos uma série de informação — contas, questões até de formalidade, informação adicional, por aí fora. E temos uma reunião com a área comercial para nos passar e transmitir toda a informação que tem, para nos habilitar com a informação que, de outra forma, levaríamos muito mais tempo a conseguir para acelerar o processo. Portanto, nós temos essa reunião — isso faz parte da própria passagem —, em que é solicitada essa informação, obviamente dentro do possível, e até onde as pessoas dentro da reunião conseguem abranger, mas isso está mais ou menos tipificado. Vamos

obter toda a informação necessária para arrancar com o processo, não é para tomar a decisão, é para arrancar com o início do processo.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Há uns anos, no Banco Espírito Santo, a própria rede comercial participou, a determinado momento, na recuperação de crédito. Hoje, isso não acontece? Está entregue completamente ao departamento?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Se a área comercial toma algumas medidas avulsas de menor importância... Há um modelo, pode haver algumas implicações no modelo... Estou a dizer isto em teoria, porque, na prática, é isso que está a dizer. Ou seja, formalmente, é isso que está a dizer, e eu acho que, na prática, também, porque, neste comité, pode haver... A área comercial está mais virada, como é óbvio, para vender e menos virada para o risco, mas mensalmente o próprio GARC, aquele comité, vai analisar as situações e se deteta que alguma situação não passou porque a área comercial não foi tão diligente, ou não se apercebeu, ou não conseguiu ver o *trigger*, é ela que levanta a situação e obriga à passagem de imediato.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Qual é o volume de crédito que tem neste momento em gestão no departamento?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — No departamento, neste momento, em março... Agora já não sei, porque passou um mês e tal. Mas, em março, nós tínhamos à volta de 6 mil milhões de crédito total, incluindo garantias bancárias, que não é bem crédito, mas é extrapatrimonial — estou a falar de todas as responsabilidades. Era um bocadinho abaixo dos 6 mil milhões, mas vamos admitir que eram 6 mil milhões.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — E tem ideia de qual é o comparativo no mercado? Por exemplo, na Caixa, no BCP, no Santander, tem ideia quantas pessoas têm na Recuperação e qual é o volume de crédito de cada um?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu não sei quantas pessoas é que eles têm. Tinha boas relações com os dois departamentos de recuperação destes bancos e tínhamos muitos devedores em comum. Portanto, também se tinha muita comunicação para tomar algumas decisões em conjunto, sobretudo de alinhar princípios para determinado devedor, mas não tenho a noção exata de quantas pessoas têm, até porque eles também estão...

A Caixa teve acompanhamento e já não tinha, tem tudo num único departamento, e já não é similar, portanto, não é comparável, não é exatamente comparável.

Tinha uma divisão para montantes maiores, para montantes acima de determinado valor, portanto eu não consigo comparar.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Mas vocês não fazem essa divisão?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não.

A nossa divisão é diferente. Na nossa divisão há retalho e há empresas, só que os clientes que corriam mal e que nos eram afetos são clientes do Departamento de Empresas, e os clientes que vão para a área da recuperação de retalho são clientes de retalho.

Só que a fasquia que estava para o retalho e para empresas de retalho, como mercearias, farmácias, etc., era uma fasquia muito baixa. Portanto, para nós vinham parar coisas muito pequenas.

O banco, recentemente, tem estado a rever isso. Há meses, reviu a fasquia para aumentar o volume que é acompanhado em termos de empresas, que deve estar afeto à área de empresas, ou seja, ainda como clientes. Portanto, o reflexo que isso vai ter é que, quando alguma coisa dessas correr mal, mas não para a nossa *legacy*, para aquilo que nós já tínhamos, é para o futuro, se correr mal, virão menos clientes para a área de empresas e irão mais para o retalho, porque a base também muda. É isso que irá acontecer no futuro.

No passado, nós apanhámos com muita coisa mais pequena porque vinha de departamentos de empresas que eram coisas pequenas. Mas, pronto, não era isso que não nos fazia recuperar melhor ou não termos o mesmo sentido de dever.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — A não ser que haja muita externalização de serviços, parece-me curto 38 pessoas para gerir 6 mil milhões de euros de crédito mais garantias. Parece-me curto, mas terei oportunidade de perguntar isso aos outros bancos que também cá virão.

Quanto a José Berardo, em 2021, terminaria o acordo entre a Associação Coleção Berardo e o Estado. Qual é o ponto da situação desta dívida, que ascendia a, pelo menos, 281 milhões de euros em 2018?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Ascendia e mantém-se esse volume de dívida.

Em 2016, apercebemo-nos que tinham sido tomadas medidas pelo devedor para tentar diminuir a nossa condição de bancos, que foram os três em simultâneo, em termos das garantias que tinham sido prestadas.

Nós desenvolvemos uma série de ações em conjunto com os advogados dos três bancos para tentar reverter a situação. Inclusive,

começámos por convocar uma assembleia universal, mas depois houve uma reação do próprio devedor, invocando uma decisão anterior do tribunal. Portanto, anulou a nossa decisão, e, posteriormente, então, partiu-se para montar a estratégia de arrestar a Coleção.

Esse arresto foi posto em marcha, foi pedido o arresto, ganhámos na primeira instância, contestaram, nós recorremos e ganhámos. Portanto, o arresto está confirmado.

De seguida, iniciou-se a ação principal, que é a ação de reclamar a dívida. Essa ação foi colocada em 2019, se não me engano. Portanto, essa ação decorre. Na altura, tomaram-se outras medidas — estou só a resumir —, inclusive temos pareceres de vários professores de Direito de renome sobre a melhor estratégia a tomar, etc. Portanto, a atuação dos três bancos em conjunto acho que tem sido de sucesso até agora; vamos ver o futuro. Conseguindo o arresto, a ação principal decorre agora. Obviamente que há constantes reações da parte do devedor, mas nós prosseguimos o nosso caminho, e é esse caminho que nós temos neste momento.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Portanto, José Berardo, em 2021, que era quando terminaria o acordo com o Estado para divulgação destas obras de arte, está impedido de celebrar um novo acordo?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Eu não sei se o arresto impossibilita a celebração de um novo acordo. O acordo vai terminar, mas se o arresto o impede de um novo acordo, não lhe vou garantir. Neste momento, não lhe sei responder totalmente à pergunta. Parece-me que sim, mas não tenho a certeza, e como «parece-me» não chega, não vou fazer essa afirmação. Mas o arresto está confirmado aos bancos. Depois, levantam-se questões jurídicas

no sentido de se ele, ainda enquanto dono da Coleção, poderá afirmar isso ou não, ainda que arrestado.

Não sei, não lhe sei dizer isso neste momento, mas, quer dizer, aquilo que é o reforço da nossa garantia, e como tal, ou pelo menos provisoriamente, está.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Não podendo criar ónus sobre as obras de arte, imagino eu que não possa celebrar um novo acordo com o Estado.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Admito que por essa via não, mas não lhe sei dizer. Há alguns detalhes em que tenho dúvidas, por isso é que não lhe estou a responder taxativamente.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — No Grupo Ongoing, o processo judicial da insolvência fala em 1,3 mil milhões de euros em créditos reclamados. Alguma vez o devedor mostrou — o devedor, quer dizer, o sócio principal, Nuno Vasconcellos — interesse em pagar a dívida?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Indo ao início, em 2014, quando começaram as conversações, nessa altura ele foi aparentemente colaborativo em tentar encontrar uma solução de reestruturação da dívida para poder pagar com tempo.

Digo «aparentemente» porque, depois, na prática, acabámos por não ter nada, mas, quer dizer, não foi daquelas pessoas que tenha chegado logo de início, junto de nós, e tenha dito «não, não pago, não devo», como agora já diz. Portanto, não tem nada que ver com isso.

Na altura, interessou-se, aparentemente parecia querer colaborar com o banco para tentar recuperar os créditos existentes, mas não trazendo algo mais para garantir os créditos.

Aliás, ele acabou por ficar insolvente, não porque ele fosse fiador, ou garante, avalista da dívida grande, mas por uma pequena dívida com a mãe — pequena, face a esta dimensão — ele acabou também por ficar insolvente, porque nós executámos.

Quer dizer, na primeira fase, foi, diria, aparentemente colaborativo, depois afastou-se e desapareceu.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Procuraram bens?

E Rafael Mora teve alguma intervenção convosco?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — O Rafael Mora apareceu uma vez ou duas, mas, se quer que lhe diga, sem qualquer efeito prático nalguma coisa. Portanto, diria que o Rafael Mora, depois, no período de recuperação, já não foi uma peça neste processo.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Sr. Presidente, vou só colocar uma última pergunta, se me permite.

José Guilherme tinha também uma dívida de 185,5 milhões de euros em meados de 2015. Reestruturaram o pagamento em 13 anos, 10 milhões de euros...

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Sr. Deputado, se me permite interromper...

Esse cliente não é acompanhado por mim, esse devedor não é acompanhado por mim. É um daqueles que não são acompanhados por mim, portanto não tenho como lhe responder...

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — É acompanhado por quem, então?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Por aquele departamento que há pouco referi, de acompanhamento de empresas.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Uma última pergunta sobre o Grupo Lena.

Havia uma decisão pendente no Fundo de Resolução e gostava de saber se ela já foi emitida ou não. Qual é o ponto de situação deste devedor?

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Não, ainda não foi emitido parecer da parte do Fundo de Resolução.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — E qual é o montante em dívida? O que é que propuseram ao Fundo de Resolução? Se me pudesse explicar.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — O montante da dívida, neste momento, ronda os 210 milhões de euros, mais ou menos.

Quando veio para nós, a dívida andava à volta de 320 milhões de euros, neste momento está em 210, porque conseguimos ir buscar ativos, alguma coisa conseguimos recuperar. Ainda assim, neste processo, fomos buscar cento e poucos milhões de euros até agora.

Este processo esteve acompanhado pela plataforma da gestão de créditos, que foi feita pelos três bancos e teve uma vida de cerca de dois anos

e tal. Durante esse período, tentou várias soluções à volta deste grupo, porque era um grupo que, tirando outros apartes, era de uma grande dimensão, tinha muitas pessoas empregadas, ainda com atividade. Portanto, foram tentadas soluções de, sobretudo, procurar investidores onde quer que houvesse.

Foi um processo muito difícil, e quem acabou por aparecer, ainda no âmbito da plataforma, foi a própria equipa de gestão, a propor comprar os créditos aos bancos. Com o apoio de bancos, eles iam tentar conseguir obter crédito para comprar os créditos e injetar nas empresas, para tentar viabilizar esses grupos económicos. Foi um debate grande, quer na plataforma, quer entre os três bancos envolvidos, e um dos bancos acabou por vender esses créditos, de acordo com a proposta apresentada. Nós, ainda assim, no final do dia, propusemos também a venda desses créditos. Essa operação está para apreciação do Fundo de Resolução, e a Caixa, até agora, que eu saiba, não aprovou, mas também não sei que decisão é que tomou, ou outro banco... Desculpe, já estou a entrar com nomes que não devo. Não sei se tomou, se não, mas que eu saiba, positivamente, ou seja, a favor da venda penso que não.

E porque é que um banco decide vender e o outro também propôs favoravelmente? O estado daquele grupo económico é de tal maneira hoje em dia que qualquer solução de execução vai claramente representar... Aliás, penso que foi a PwC (PricewaterhouseCoopers) que fez um estudo já há uns dois anos, e a estimativa deles, para recuperação por via judicial, em que os bancos... No nosso caso, iríamos recuperar 2 ou 3 milhões de euros. Portanto, acionando, a estimativa ia ser, digamos, miserável face ao valor de crédito que está em causa.

O banco, dentro do possível, e sabendo que é um caso difícil e um caso, enfim, que precisa de muita explicação, decidiu avançar com uma

proposta de venda de créditos, porque o valor que estava a ser proposto, ainda assim, era bastante superior face a esses 2 milhões de euros de crédito.

E foi isso que propôs ao Fundo de Resolução, idêntico ao que o outro banco já fez, sabendo que o estado da empresa se degrada dia a dia se não forem tomadas medidas que possibilitem a continuação da empresa. Portanto, como existem outros credores, e muitos devedores, o que restar, hoje em dia, se calhar, nem sequer serão 2 ou 3 milhões de euros, será uma coisa bastante mais baixa.

Foi nessa linha de pensamento que o banco aprovou uma possível venda.

O Sr. **Presidente** (Duarte Alves): — Não registo mais nenhum pedido de palavra nesta segunda ronda. Portanto, assim sendo, damos por terminada esta audição.

Resta-nos agradecer ao Dr. Daniel Santos os esclarecimentos prestados e desejar a todos um bom resto de tarde.

Recomeçamos os nossos trabalhos amanhã, às 9 horas, com a audição do Dr. Carlos Brandão.

Muito obrigado e boa tarde.

O Sr. Dr. **Daniel Santos**: — Muito obrigado e boa tarde.

Eram 17 horas e 42 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO.