

Comissão de Inquérito Parlamentar à Gestão do BES e do Grupo Espírito Santo, ao Processo que Conduziu à Aplicação da Medida de Resolução e às suas Consequências, nomeadamente quanto aos Desenvolvimentos e Opções relativos ao GES, ao BES e ao Novo Banco

45.^a Reunião
(24 de fevereiro de 2015)

SUMÁRIO

O Presidente (Fernando Negrão) deu início à reunião às 9 horas e 18 minutos.

O Dr. Gonçalo Cadete (ex-CFO da Rioforte), após intervenção inicial, respondeu aos Deputados Pedro Nuno Santos (PS), Teresa Anjinho (CDS-PP), Miguel Tiago (PCP), Mariana Mortágua (BE) e Clara Marques Mendes e Pedro Saraiva (PSD).

O Presidente encerrou a reunião eram 13 horas e 40 minutos.

O Sr. **Presidente** (Fernando Negrão): — Srs. Deputados, temos quórum, pelo que declaro aberta a reunião.

Eram 9 horas e 18 minutos.

Srs. Deputados, hoje iremos realizar a audição do Sr. Dr. Gonçalo Cadete, ex-CFO da Rioforte, a quem agradeço a pontualidade, bem como agradeço a pontualidade de todos os Srs. Deputados que chegaram a tempo, porque a pontualidade deve ser cumprimentada.

O Sr. Dr. Gonçalo Cadete fará uma intervenção inicial, de cerca de 5 minutos, após o que iniciaremos a fase das perguntas e respostas.

Sr. Dr. Gonçalo Cadete, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete** (ex-CFO da Rioforte): — Ex.^{mo} Sr. Presidente da Comissão Parlamentar de Inquérito, Ex.^{mas} Sr.^{as} e Srs. Deputados: Agradeço a oportunidade para depor nesta Comissão Parlamentar de Inquérito à Gestão do BES e do Grupo Espírito Santo e manifesto a minha disponibilidade para, dentro das minhas capacidades e do meu conhecimento, contribuir para o avanço dos trabalhos da Comissão, esclarecendo os aspetos que julguem pertinentes e que estiverem ao meu alcance.

Antes de responder às vossas questões, deixem-me fazer um breve enquadramento da minha passagem pelo GES e do núcleo essencial das minhas funções.

A minha associação com o GES iniciou-se em 2003. A consultora em que, então, trabalhava tinha sido contratada pelo conselho superior do GES, na pessoa do Dr. Manuel Fernando Espírito Santo, para analisar o papel da área não financeira no desenvolvimento futuro do Grupo.

A partir de abril de 2003, trabalhei como gestor deste projeto, coordenando uma equipa de consultores que analisaram os principais investimentos não financeiros do GES e realizaram um diagnóstico ao modelo de governo então em vigor, identificando o seu potencial de evolução e de melhoria.

Deste trabalho, surgiram diferentes cenários e recomendações, que foram acolhidos, então, pelo conselho superior do GES. Este órgão decidiu desenvolver a área não financeira do GES — leia-se, o que seria a futura Rioforte — de forma autónoma, assente num modelo de gestão e de governo profissional e de acordo com o que eram consideradas as boas práticas de gestão.

Fui contratado, no início de 2004, para apoiar a implementação deste novo modelo, como diretor de planeamento e controlo, pela Espírito Santo Resources Portugal, SA, onde se concentrava a equipa portuguesa da Espírito Santo Resources, Limited (ESR). A minha atuação, neste período, cingiu-se a um conjunto selecionado de participadas em Portugal, com foco no desenvolvimento e homogeneização de processos de gestão.

Com a entrada do Dr. Fernando Martorell como administrador-delegado da Espírito Santo Resources, no final de 2005, a intervenção estendeu-se a algumas participadas na América do Sul, mas a atividade continuou a focar-se exclusivamente nas participadas, com várias iniciativas a nível organizacional, de processos de gestão e de pessoal, para além de se ter iniciado a gestão ativa do *portfolio*, através da alienação de algumas participações e de investimentos em novos negócios.

As atividades de *holding*, nomeadamente a gestão financeira, contabilística e fiscal da ESR e, de alguma forma, da Espírito Santo International, sempre foram conduzidas pelos responsáveis das *holdings* do

GES. Ao longo deste período, reportei ao Dr. Fernando Martorell e ao Dr. José Castella.

No final de 2009, fui convidado para assumir a responsabilidade pelo pelouro financeiro, como administrador financeiro, da recém-criada Rioforte, na qualidade de CFO (*chief financial officer*). Em termos hierárquicos, reportava ao CEO (*chief executive officer*) da Rioforte, ao Presidente da Comissão Executiva, Eng.º João Rodrigues Pena, e, para todos os temas relacionados com tesouraria e finanças, reportava, na prática, funcionalmente ao Dr. José Castella, que detinha esse pelouro ao nível do GES.

As principais atividades desenvolvidas pela minha área de responsabilidade eram as seguintes: contabilidade, nomeadamente a preparação e apresentação de contas e cumprimento das obrigações fiscais; planeamento e controlo, nomeadamente na gestão e acompanhamento do ciclo de orçamentação da Rioforte e das suas participadas, monitorização da atividade das participadas e desafio ao seu desempenho e lançamento e participação em iniciativas de melhoria ao nível das subsidiárias, nomeadamente de eficiência operacional; finanças, nomeadamente na monitorização da tesouraria e balanços da Rioforte e participadas, preparação e acompanhamento de orçamentos de tesouraria para a Rioforte e participadas e operacionalização de financiamentos com bancos e entidades colocadoras; e também apoio a processos de investimento/desinvestimento e o próprio processo de formulação estratégica da Rioforte.

Existiam, no entanto, algumas limitações relevantes na autonomia da função financeira na Rioforte, que decorriam do modelo global do GES e do facto de a Espírito Santo International (ESI) ser a acionista única da Rioforte.

A saber: desde a criação da Rioforte, em 2009, a gestão de tesouraria e a definição das fontes de financiamento foram sempre centralizadas e coordenadas pela ESI e pela equipa financeira do GES; a gestão operacional de tesouraria era efetuada pela estrutura da Espírito Santo Services, SA, a partir da Suíça, para atividades internacionais, e pela estrutura da Espírito Santo Resources Portugal para atividades em Portugal. Neste sentido, eram funções que eram subcontratadas pela Rioforte; também a relação com os bancos era levada fora da Rioforte, na perspetiva de exposição total dessas instituições ao Grupo Espírito Santo.

Desempenhei as funções de administrador com o pelouro financeiro da Rioforte até final de março de 2014, tendo renunciado ao cargo, com efeito a 31 de março de 2014, e não tendo tido, a partir dessa data, nenhuma intervenção operacional na Rioforte.

Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, agradeço a atenção dispensada, e fico à disposição da Comissão para procurar responder a todas as questões que entendam colocar.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Doutor, por este breve enquadramento.

Tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Nuno Santos.

O Sr. **Pedro Nuno Santos (PS)**: — Sr. Presidente, Sr. Dr. Gonçalo Cadete, muito obrigado pela sua presença.

Gostava que nos ajudasse, ao longo desta audição, a explicar o papel da Rioforte em todo este processo de endividamento e derrocada do próprio BES/GES. É que muitos de nós partimos com a ideia de que a área não financeira explica a derrocada. Houve um financiamento crescente do BES,

ao longo dos anos, relativamente à área não financeira e isso acabou por explicar parte das razões da queda do banco.

Hoje, a realidade parece-nos um pouco diferente, mas gostava que nos ajudasse a explicar melhor, porque é cada vez mais difícil olhar para todo este Grupo de forma separada, com uma parte financeira e com uma parte não financeira sem relação entre si ou com uma relação apenas de financiamento. Bom, ela é de financiamento, mas é circular.

E, começando por aí, queria perguntar-lhe o seguinte: ao longo dos anos em que esteve na ES Resources, primeiro, e, na Rioforte, depois, quem é que financiava quem?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Prometo que vou tentar ser breve nas respostas, mas a sua pergunta é bastante abrangente, pelo que, provavelmente, a resposta irá ser um pouco mais longa.

Vejamos: no início, aquando da minha entrada, a nossa participação, como referi, cingia-se às participadas: primeiro, a algumas participadas, em Portugal, e, mais tarde, com a entrada do Dr. Fernando Martorell, a intervenção estendeu-se a participadas na América do Sul.

Portanto, aí, a nossa intervenção e o nosso acompanhamento, de facto, olhava para as participadas e não tínhamos o conhecimento da situação das *holdings* do Grupo — e, enfim, depois, poderemos discutir isto com mais detalhe, pois certamente vão fazer mais perguntas, mas não sabíamos mesmo.

O que posso dizer-lhe é que, nessa altura, o financiamento que existia nas unidades — regra geral elas estavam muito alavancadas, tinham muita dívida, quando se iniciou este processo, em 2003, 2004, e quando se fez este primeiro diagnóstico — era essencialmente financiamento bancário, que não do Banco Espírito Santo.

Para terem uma ideia, inicialmente, cerca de 80% era financiamento bancário nas unidades — e estou a referir-me às unidades mesmo iniciais, ainda no universo Espírito Santo Resources.

Depois, em 2009, nasce a Rioforte que acolhe as várias unidades de negócio, que, nesse sentido, tinham exatamente a mesma condição que tinham anteriormente na Espírito Santo Resources, ou seja, tinham essencialmente financiamento bancário que espelhava, de alguma forma, o que é o sistema bancário português e, nas da América do Sul, também um pouco o que é o sistema bancário brasileiro, ou seja, o Millennium BCP, a Caixa Geral de Depósitos, o BPI, no Brasil o Bradesco... Enfim, as casas bancárias normais e muito pouco Banco Espírito Santo, até por causa do tema dos grandes riscos. Nós, exposição direta, nunca tivemos muita na Rioforte. Depois, há a exposição indireta, e dessa falaremos com certeza.

Mas, quando a Rioforte foi criada, ela foi criada sem financiamento. Portanto, a Rioforte *holding*, em si, não tinha qualquer financiamento. Ao longo do tempo, a intervenção foi no sentido de tentar transformar o *portfolio* e história é conhecida e já foi aqui contada por vários intervenientes.

Assim, em 2009, a ideia era ir ao mercado. Fez-se um *road show*, em 2009/2010, mas esse *road show*, até por causa da crise dos mercados da Europa do sul, não funcionou e, portanto, a partir daí, a via que se decidiu seguir foi a seguinte: vamos fazer a abertura de capital ao nível das participadas, vamos criar um *portfolio* que tenha expectativa de criação de valor futuro e a forma como isso se vai fazer vai ser: ou pela abertura de capital em baixo, nas subsidiárias, ou através do aumento de financiamento. Foi este o plano estratégico aprovado nessa altura e foi isso que foi feito.

Ao longo dos anos, de facto, a dívida nas *holdings* — e, quando digo *holdings*, quero dizer Rioforte e quando digo Rioforte, quero dizer Rioforte Luxemburgo, Rioforte Brasil, alguma coisa na Rioforte Portugal e alguma

coisa na Euroamerican, que eram, digamos, as *holdings* de controlo de toda a estrutura de participações da Rioforte.

Esse financiamento tinha também uma componente bancária — e aí havia vários bancos que financiaram —, mas, de facto, aí, também teve uma componente de financiamento indireto através dos canais do Grupo Espírito Santo, não só do BES mas também de outros canais da Espírito Santo Financial Group.

Fundamentalmente, na Rioforte, até ao final de 2013 — e, só para simplificar, vamos até ao final de 2013, porque depois a história tem outros contornos —, tínhamos financiamento bancário, mesmo nas *holdings*, e tínhamos dois programas de emissão: primeiro, tínhamos o programa de papel comercial, doméstico, em Portugal, o qual tinha sido emitido em Portugal e tinha sido colocado inicialmente no Fundo Espírito Santo Liquidez, e a história também é conhecida, tem sido bastante discutida nesta Comissão.

Mais tarde, a partir de agosto/setembro de 2013, com as determinações da CMVM, de limitação de os fundos de terem dívida de partes relacionadas, esse programa foi, então, transferido através da rede de retalho do Grupo Banco Espírito Santo — leia-se Banco Espírito Santo, BES Açores e BEST.

Para além disso, havia um programa de EMTN (Euro Medium Term Note), onde as emissões eram colocadas fundamentalmente através do Banque Privée Espírito Santo, que era o agente, o líder das emissões, e eram colocadas em clientes institucionais e de *private banking* do Banque Privée e do Espírito Santo Bankers Dubai, fundamentalmente.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Muito obrigado.

Desde a sua ligação, em 2003/2004, nós temos unidades participadas da ES Resources e depois da Rioforte altamente alavancadas em dívida, ou seja, não é um fenómeno recente.

Nos primeiros anos, o endividamento da ES Resources era para financiar a atividade das empresas, das participadas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Como expliquei, nós não sabíamos qual era o endividamento da Resources em si, quer dizer, não tínhamos visibilidade, até porque essa parte toda, como expliquei na intervenção inicial, era levada pela equipa financeira das *holdings* do Grupo Espírito Santo, no fundo, se quiser, pelo Dr. José Castella e pelo Dr. Francisco Machado da Cruz, que eram as pessoas que, em termos de equipa, dirigiam essa atividade.

Portanto, nós não tínhamos essa visibilidade; o que sabíamos, de facto, era que as unidades de negócio — e isso foi, digamos, a génese, se quiser, deste processo —, essas sim, estavam muito alavancadas historicamente. Porquê? Também não sabíamos... E o que procurámos, ao longo dos anos, foi reduzir o endividamento dessas unidades. Também já foi aqui falado que houve um trabalho muito grande feito à volta da Opway, mas nas outras unidades todas, em geral, não havia nenhuma que não tivesse endividamento bancário muito relevante.

Portanto, foi feito um processo de desalavancagem dos hotéis, da Espírito Santo Viagens, da própria atividade imobiliária, da Herdade da Comporta, da Opway, sendo que todas elas tinham um montante muito significativo de dívida.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Mas, a partir de 2009, assume funções de administrador financeiro na Rioforte.

Quer explicar-nos, primeiro, a necessidade que o Grupo teve de substituir a Espírito Santo Resources pela Rioforte. Isto é: qual é a razão dessa substituição?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Quando se começou o processo, em 2003/2004, primeiro com o projeto de consultoria e, depois, mais tarde, com a formação de uma pequena equipa e com a entrada do Dr. Fernando Martorell, tínhamos um conjunto de participações em empresas, que não tinham, digamos, nenhuma estratégia comum ou não tinham um chapéu comum.

De facto, havia uma equipa que começou a montar processos de acompanhamento, isto porque, quando chegámos, o resultado do diagnóstico foi mostrar que as empresas não eram acompanhadas, que tinham processos muito heterogéneos e que tinham equipas de gestão de qualidade muito variada.

Portanto, havia um grande trabalho a fazer nas unidades, em cada uma delas, porque estavam muito alavancadas, não tinham uma estratégia definida, etc. Enfim, havia um conjunto grande de tópicos, porque essas unidades tinham vindo para o Grupo por uma série de razões: ou porque se acreditava que era uma oportunidade de investimento, ou porque tinham sido recuperações de crédito do Banco. No fundo, havia uma série de razões para ter essas unidades.

Todavia, a sua qualidade era muito variável e o processo de reflexão foi exatamente esse, foi perguntar: vale a pena que esta área não financeira, no futuro, seja um segundo pilar de diversificação dos investimentos da família, digamos assim, ou que continue a ser uma área subsidiária, como até então, da área financeira que sempre foi, digamos, o negócio principal da família?

Portanto, esse primeiro conjunto de participadas, por si, era apenas isso, ou seja, um conjunto de participadas com uma pequena equipa que começou a construir processos de gestão, a substituir as equipas, a definir a estratégia, a promover processos de orçamentação e de cobrança de resultados... Enfim, todas essas coisas que são normais em empresas com um nível mínimo de sofisticação e que, de facto, não existiam, ou seja os processos de gestão, na altura, eram muito incipientes.

Em 2009, na Resources ou na criação de uma Rioforte, a nossa discussão com o acionista era de que a próxima fase seria criar uma estrutura de *holding*, seria criar uma empresa que, no fundo, não fosse apenas um amontoado — passo a expressão popular — de negócios, mas que tivesse algum tipo de determinante estratégico.

Devo dizer, também, que nessa altura, em 2009, o acionista achou que seria um bom *timing* para criar essa estrutura na Rioforte, porque entendia que a Resources, até por ser uma empresa *offshore* sediada nas Bahamas, que não tinha processos nem equipa, por isso seria mais fácil criar do zero esse tipo de estrutura numa empresa nova.

De facto, também tem havido alguma discussão à volta da Espírito Santo Resources Luxemburgo, que mudou de nome para Rioforte Investments, SA.

Na verdade, essa Resources Luxemburgo era uma empresa que não tinha nada, era uma empresa vazia e foi utilizada precisamente por isso, por ser uma empresa que não tinha ativos, que não tinha, digamos, passado histórico e, nessa perspetiva, era mais fácil começar com uma empresa que já estava constituída, mas que não tinha histórico e mudou-se o nome para Rioforte — aliás, este era um nome que já existia e que tinha sido o segundo nome de um concurso de ideias para outros nomes — por acaso, para a Ascendi. Portanto, foi assim que nasceu o nome Rioforte.

Portanto, utilizou-se este nome que já existia e uma empresa que já existia, mas que não tinha nada lá dentro, para, no fundo, transferir as participações e, então, fazer-se um programa de implementação de uma *holding* onde se criou um conselho de administração — enfim todas aquelas coisas que o Eng.º João Pena, quando esteve nesta Comissão, explicou bem —, a comissão executiva, as comissões de acompanhamento, de auditoria, de remunerações e de investimentos.

Como tal, a partir daí, acoplou-se a estrutura da *holding* e definiu-se, nessa altura, uma estratégia que passava por investir em ativos não financeiros nos mercados ou nas geografias onde nos parecia que poderíamos ter alguma capacidade de diferenciação e que eram os de língua portuguesa, onde o Grupo era conhecido, tinha reputação e tínhamos acesso a oportunidades.

É assim que nasce, digamos, a estrutura da *holding*.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — João Pena disse, aqui, na Comissão, que, chegado ao fim, ficou com a certeza de que a Rioforte estaria condenada desde o início. É essa também a sua impressão?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, eu não concordo. Não posso concordar com a avaliação dele. Aliás, penso, também, que a formulação exata dele foi mais à volta de: sabendo de todas as questões que existem hoje, chego à conclusão de que o Grupo estaria condenado desde o início. Acho que é qualquer coisa mais deste género e, portanto, nessa perspetiva, não é tão absoluto.

O que nos pareceu, desde 2004 e do diagnóstico, foi que, de facto, o Grupo, nomeadamente na área não financeira, não tinha organização de processos nem capacidade de gestão para gerir aquele *portfolio*.

Portanto, o *portfolio* tinha surgido por várias razões e era um *portfolio* muito desequilibrado, com bastantes questões de gestão e o que sempre nos foi comunicado, desde essa altura, foi o seguinte: queremos, de acordo com as vossas recomendações, construir uma área não financeira segundo o que são as boas práticas e que, a prazo, isto seja um pilar tão importante como o da área financeira e, entretanto, havemos de arrumar a nossa casa, cá em cima, e descontinuar tudo o que eram as Resources, etc.

Aliás, nós não conhecíamos, exatamente, qual a sua complexidade, mas olhando para o organograma percebia-se que, apesar de tudo, havia muita complicação societária.

Portanto, no nosso entendimento, e partindo do princípio que não havia questões com a área financeira, porque para nós sempre foi uma área do exterior, organizada e com uma estratégia bastante clara em cada uma das suas peças, dedicámo-nos a arrumar a segunda peça da Rioforte. Depois percebemos que a peça da ESI e da Resources, enfim, toda essa complicação, afinal tinham mais pressão do que o que julgávamos e nunca foram arrumadas. Enfim, essa é a minha conclusão.

Todavia, não partilho da visão de que desde o início o Grupo estava, ou a Rioforte, se quiser, estava condenada ao insucesso, porque sempre trabalhámos e até à minha saída sempre acreditei que havia um caminho para o Grupo.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Pergunto, e antes de voltarmos a 2009: por que é que acha que a Rioforte também faliu? É que com a informação que tinha, em 2009, achava que era um Grupo que não estava condenado, antes pelo contrário, mas hoje em dia, com a informação de que dispomos, sabemos que estava. O que é que acha que explica a queda da Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Vou dar uma resposta mais macro e, depois, talvez, uma resposta mais micro, mais operacional.

A resposta mais macro é a seguinte: do que hoje sabemos, o elevado nível de endividamento que foi detetado na International — e quando digo International, entendam, por favor, International, Resources, enfim, tudo o que não é Rioforte nem Espírito Santo Financial Group — e a conjugação desse mesmo fator com os temas que foram surgindo, bastante mais tarde, na área financeira do Grupo é, no meu entender, o que contribuiu para não se ter conseguido encontrar uma solução.

Em termos mais micro ou, se quiser, da própria Rioforte, esta a partir de determinada altura — e podemos e com certeza que vamos discutir isso em mais detalhe — assumiu um papel importante no programa de reestruturação.

Esse programa foi apresentado pelo acionista, foi avaliado pela comissão executiva, primeiro, e pelo conselho de administração da Rioforte, depois, e pareceu-nos, desde o início, digamos que na sua primeira encarnação, que tinha aspetos positivos, ou seja, que tinha desafios, e, depois, havia algumas condições que nós próprios, enquanto conselho de administração e enquanto comissão executiva, nos pareciam ser essenciais para que o plano funcionasse.

O que aconteceu foi que, na verdade, a implementação desse plano acabou por não acontecer, por várias razões: para já, porque o plano, por parte do acionista, sofreu algumas alterações que o tornaram mais difícil de implementar; e porque, depois, começaram também até a aparecer, mais tarde, uma série de informações adicionais, desde notícias da imprensa até temas com a própria área financeira que fizeram com que fosse muito difícil efetuar essa implementação.

A partir daí, quando houve um efeito de insolvência da ESI, revelou-se que a própria Financial Group, que tínhamos comprado, não tinha o valor que tinha, o que gerava algumas consequências, nomeadamente em termos de colaterais, de reestruturação dos financiamentos de curto prazo para médio a longo prazo, a Rioforte acabou também por «insolver», porque, se quiser, tinha dívida de curto prazo e não a conseguiu refinarçar.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Nesse caso, estamos apenas em 2014, e já lá iremos, mas, em 2013, a Rioforte, que valia, enquanto ativo da ESI, pouco mais de 1000 milhões de euros, tinha já crédito sobre a ESI de mais de 900 milhões de euros. Ou, na realidade, tendo em conta a situação que conhecemos da Espírito Santo Internacional, em 2013, podemos dizer que a Rioforte, praticamente, já não valia nada. Isto é, em 2013, temos já uma empresa com um nível de endividamento que se equipara ao valor da empresa.

Portanto, o problema não é de 2014, é anterior a 2013 e é essa a minha questão, porque, na realidade, temos uma dívida crescente da ESI à Rioforte: de 110 milhões, em 2010; 224 milhões, em 2011; 486 milhões, em 2012; e, quase dobra, de 922 milhões, em 2013.

Portanto, o problema da Rioforte não nasce, definitivamente, em 2014; o problema da Rioforte é anterior. E há aqui dois problemas.

Mas, primeiro, e antes de irmos à ESI e à utilização da Rioforte para financiar a ESI, queria perceber o processo de expansão do Grupo entre 2009 e 2013. Isto é, o nível de endividamento das participadas não foi baixando a partir de 2009, ou foi?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Foi, mas, por um lado, houve alterações de perímetro, ou seja, quando se olha para a dívida consolidada da Rioforte

e dessa dívida consolidada se olha para a parte que é alocada às participadas, de facto, ela baixa muito por alterações de perímetro, nomeadamente porque a Escom e a Opway saíram do perímetro. Ao mesmo tempo, entrou, depois em 2013, a Espírito Santo Saúde que também tinha um nível de endividamento razoável, embora fosse um negócio de uma dimensão apreciável.

Portanto, eu diria que, em termos comparáveis, a dívida reduziu-se alguma coisa nas participadas, sendo que ela não é exatamente comparável, por causa destas alterações de perímetro, mas nas unidades *core* em Portugal, a dívida ao longo do tempo, de facto, reduziu-se.

O que aconteceu foi que, depois, entraram no *portfolio* alguns negócios na América do Sul que também foram contratando algum nível de financiamento.

Não sei se respondi.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Estamos a falar de participadas, e nós conhecemos grande parte delas, mas faça-nos uma caracterização da Rioforte em 2009 e, depois, em 2013.

Todos sabemos da Espírito Santo Viagens, da Top Atlântico, dos Hotéis Tivoli, da Herdade da Comporta, da Espírito Santo Saúde, mas pergunto: que empresas foram sendo acrescentadas a partir de 2009, nomeadamente explorações na América Latina — Brasil, Paraguai — em África? Isto foi tudo posterior a 2009?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Uma parte, sim, outra parte, não.

Em termos de Portugal a saída mais relevante foi a da Opway e a entrada mais relevante em termos de consolidação foi a da Espírito Santo Saúde.

Em termos de América do Sul, as explorações agrícolas existiam desde o início e eram negócios onde o Grupo tinha investido nos anos 70. Onde houve uma atividade de expansão bastante significativa foi na atividade imobiliária, com uma parceria que já vinha desde 2009, mas que cresceu bastante, e no sector da energia, com participações na empresa Energias Renováveis do Brasil, que se dedica ao desenvolvimento de projetos industriais usando, como combustível, a biomassa em grandes instalações industriais e na Georadar, que era uma empresa de engenharia sísmica terrestre e *offshore*.

Portanto, essas foram, digamos, as adições principais ao *portfolio* da Rioforte ao longo destes anos. E, também os hotéis no Brasil. Na verdade, na América do Sul, inicialmente, a rede hoteleira era muito focada em Portugal.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Essa expansão do Grupo na América Latina, nomeadamente a posterior a 2009, à criação da Rioforte, foi financiada de que forma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Numa primeira fase, foi financiada com recurso a financiamento externo, fundamentalmente. Depois, numa segunda fase, quando esses negócios começaram a crescer e a expandir-se, na verdade, houve atração de capital de outros investidores. Na Georadar houve um aumento de capital por uma entidade terceira, na Energias Renováveis do Brasil também e, com a entrada no negócio da agropecuária no Paraguai, que era, e é, um dos negócios mais relevantes do *portfolio*, ainda hoje em dia, da Rioforte, também houve a entrada de um investidor institucional.

Portanto, houve uma parte de *equity*, de participação acionista, mas a participação inicial da Rioforte foi feita com recurso a financiamento.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Tínhamos uma *holding* não financeira que estava alavancada em dívida já em 2009 e que continua — e isto não é necessariamente errado — o seu processo de expansão, com base em dívida e, obviamente, também com abertura a outros investidores, mas financiando-se em dívida posteriormente a 2009, ou seja, o Grupo continua a crescer e continua a crescer alavancado em dívida.

Para além disto, começamos a ter a *holding* não financeira a financiar o Grupo. Enquanto administrador não financeiro, como é que viu o financiamento crescente da *holding* Rioforte à Espírito Santo International?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Com preocupação, mas acho que vale a pena vermos a evolução ao longo dos anos para entendermos como é que essa evolução foi feita.

Tem-se falado bastante dos valores em dívida da International à Rioforte, mas faz sentido separar isso em duas naturezas diferentes. Dos novecentos e vinte e qualquer coisa milhões que, a 31 de dezembro, ou seja antes da operação da Financial Group, a ESI e a Espírito Santo Resources deviam à Rioforte, 369 diziam respeito à operação da Escom.

Esta operação tinha sido feita no final de 2010, como é conhecido e tem sido bastante discutido nesta Comissão, e, obviamente, que ao longo dos anos fomos, de forma apreensiva, questionando o acionista sobre quando é que a operação seria levada a cabo, porque era uma operação que era bastante importante para nós, mas, devo dizer que — e este é um assunto que não me parece que tenha sido ainda referido nesta Comissão — tínhamos garantia de ativos da Espírito Santo Resources e conforto da Espírito Santo International e esta era a razão por que, apesar de tudo, fomos vivendo com este saldo ao longo do tempo.

A partir de 2012, houve cartas de garantia por parte da Espírito Santo Resources em que, no fundo, houve um comprometimento dos ativos da Resources. Recordo que a Espírito Santo Resources detinha uma parte da participação na Financial Group, no Grupo Queirós Pereira, detinha o edifício de Miami, ou seja, no fundo, acabava por ter alguns ativos e havia essa carta de garantia de ativos.

Além disso, havia uma carta de conforto adicional da Espírito Santo International que dizia que, caso os ativos da Espírito Santo Resources não fossem suficientes para garantir essa dívida, a International, no fundo, cobriria a diferença.

Enfim, em termos práticos, foi isto que aconteceu.

Portanto, isto explica 369 milhões dos novecentos e qualquer coisa e não tem uma repercussão nos financiamentos da Rioforte, quer dizer, a Rioforte aí entregou o ativo Escom à Espírito Santo Resources.

Bom, isto deixa-nos com 520 milhões, ou coisa que o valha, de financiamentos a 31 de dezembro de 2013, no fundo, dívida da ESI à Rioforte.

Vale a pena falarmos um bocadinho da evolução ao longo do tempo e de qual foi o nosso papel e a nossa interação com o próprio acionista. Até final de 2011, o saldo que existia, e que era de cerca de 200 milhões de euros na Espírito Santo International, não nos suscitava grandes questões, porque tínhamos cerca de 3000 milhões de euros de ativos, estávamos a meio de uma crise, e, por isso, era normal ter alguma folga de tesouraria e ter uma quantia significativa, porque as unidades precisavam de ajuda, porque tínhamos algum endividamento de longo prazo, porque os bancos também tinham menos liquidez e, portanto, estavam, de alguma forma, a querer reduzir algumas linhas, pelo que não nos pareceu que houvesse grande tema.

Coisa diferente aconteceu em 2012. Em 2012, no início, aconteceram fundamentalmente duas coisas: por um lado, e pela primeira vez, o nosso acionista pediu-nos formalmente apoio... Nunca soubemos formalmente qual era a utilização desses montantes, mas a ideia que existia, e o que nos foi dito na altura, era que seria para suportar os aumentos de capital ou para apoiar nos aumentos de capital que existiram tanto na Financial Group como no BES. Isto aconteceu no 1.º semestre de 2012.

De qualquer maneira, sempre nos foi afirmado pelo acionista que este apoio tinha um carácter transitório e tinha um carácter pontual. Nessa perspetiva, a nossa expectativa, enquanto equipa de gestão, foi que esses saldos seriam revertidos com um carácter de temporalidade razoável.

Depois, mais para o final do ano, fizemos algumas operações de vendas de ativos e, nessa altura, até pelo tema da própria tesouraria centralizada, esse montante também acabou por ficar na tesouraria da International.

Chegámos a 2013 com um saldo bastante mais alto e com financiamentos com alguma repercussão desses factos. Em 2013, a partir do início do ano, a nossa expectativa era a de que, de facto, os saldos se revertissem, que esses montantes fossem devolvidos à Rioforte e que isso contribuísse para a redução da dívida da Rioforte.

Ora, isso acabou por não acontecer no início do ano e, a partir daí, nós, enquanto equipa de gestão, e devo dizer, apoiados por todo o conselho, inclusive pelo presidente do conselho de administração, ao longo desse ano, fomos levando a cabo uma série de iniciativas no sentido de reduzir essa exposição, de reduzir os saldos e também de reduzir o financiamento.

Assim, aprovámos um plano estratégico que tinha um foco muito claro na redução de dívida, apresentámos esse plano estratégico ao conselho superior — aliás, foi uma das poucas vezes que fui ao conselho superior —

e, depois, ao longo do 2.º semestre, falámos com vários membros do conselho superior e fizemos várias apresentações em que esse tema foi apresentado em grande detalhe.

Peço desculpa por esta resposta ser bastante longa, mas acho que é a maneira de a Comissão entender como é que aconteceu este processo.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — É mesmo importante percebermos, porque é muito difícil para qualquer pessoa perceber que a Rioforte e as empresas da Rioforte, nomeadamente durante os anos da crise, tivessem a capacidade financeira de emprestar tanto dinheiro à Espírito Santo International.

Isto não era, obviamente, resultado da atividade operacional da Rioforte; era resultado de endividamento da Rioforte.

Ora, eu queria que nos ajudasse a perceber isto melhor, porque é óbvio que toda a gente compreende que não foi a Herdade da Comporta, nem a Top Atlântico, nem os hotéis Tivoli, nem a Espírito Santo Saúde que conseguiram realizar o capital necessário para, depois, a Rioforte ter uma folga tão grande para que pudesse andar a financiar o Grupo.

Portanto, não era a atividade não financeira, na realidade, que financiava o Grupo. A Rioforte também funcionou como uma empresa financeira que se endividava para financiar a ESI. Era assim ou estou a dizer mal?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não concordo com essa visão.

Como lhe expliquei, uma parte muito significativa dos financiamentos das *holdings* Rioforte, pelo menos metade, foi utilizada para atividade da Rioforte. Já foi falado nesta Comissão que a Opway absorveu uma quantia muito significativa de fundos e as outras unidades, em geral, também

necessitaram de fundos não só para a atividade de investimentos, que até acabou por ser reduzida neste contexto, mas para reestruturar as várias unidades do *portfolio* que, como já referi, era um *portfolio* difícil.

Como lhe disse, para além desta quantia de tesouraria que nos parecia fazer sentido existir na International, e, já agora, deixe-me dizer-lhe que sempre que precisámos de utilizar fundos da Espírito Santo International na tesouraria central, fizemo-lo, nunca tivemos nenhuma restrição nesse sentido, mas, de facto, a partir de 2012, esses saldos começaram a aumentar significativamente, mas foi-nos dito pelo acionista que tinham carácter temporário, que eram limitados no tempo.

Não tínhamos, primeiro, razão para duvidar da solvência do nosso acionista, nem, segundo, razão para duvidar do que o nosso acionista nos dizia em termos desta limitação no tempo do apoio que nos era pedido.

A partir de 2013, porque nos preocupava muito esta situação, encetámos uma série de ações que, devo dizer, até meio do 2.º semestre não foram muito bem-sucedidas, mas que, depois, acabaram por ser na perspetiva do plano de reestruturação, isto porque uma das condições que o conselho de administração da Rioforte impôs à aprovação, à implementação e à participação no plano de reestruturação foi precisamente a de, no preço de aquisição, descontar o valor dos saldos em dívida.

Depois, há outras questões que têm a ver com o plano de reestruturação, mas, se quiser, no desenho do programa de reestruturação, a dívida da ESI à Rioforte — e quando digo ESI, refiro-me a ESI e Resources — foi resolvida.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Já vamos ao plano de reestruturação. Já percebi que quer muito ir ao plano de reestruturação de 2014, só que já tínhamos um problema sério em 2013.

Agora fiquei curioso — porque disse que não concorda com o que eu disse — em saber o seguinte: se 369 são da Escom, os outros 500 milhões de euros vieram de que empresas participadas? Que negócios tão lucrativos é que geraram os 500 milhões de euros que foram injetados na ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não vieram! Vieram de endividamento das *holdings* Rioforte.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Então, afinal, concorda comigo: foi o endividamento da Rioforte que serviu para financiar a ESI, não foi o lucro gerado pelas participadas da Rioforte.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Mas não só!

Há duas componentes: por um lado, temos a dívida, mas temos, também, a venda de ativos. Ou seja, ao longo do tempo, a Rioforte foi vendendo alguns ativos, nomeadamente ativos imobiliários. Portanto, como lhe expliquei, uma parte do saldo não vem de financiamentos da Rioforte, mas vem da venda de vários ativos em 2012, em que, no fundo, a International capturou na tesouraria esses proveitos.

Não pode fazer uma relação direta entre quinhentos e qualquer coisa milhões de euros de dívida de ESI e quinhentos e tal milhões de euros de endividamento.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Se nos discriminar esses 500 milhões, já não faço mais especulação nenhuma.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Eu diria que entre 150 e 200 milhões de euros vieram de vendas de ativos e o restante tem uma repercussão no financiamento da Rioforte.

O Sr. **Pedro Nuno Santos (PS)**: — Entre 100 a 200 milhões?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Entre 150 a 200 milhões de venda de ativos e o restante de financiamento.

De qualquer maneira, e só para não resistir à tentação de casar o financiamento da Rioforte diretamente com os saldos em dívida, é evidente que o tema, em si, dos saldos, nos preocupava, porque a recuperação desses saldos seria diretamente utilizada para redução do endividamento da Rioforte.

O Sr. **Pedro Nuno Santos (PS)**: — Imagino que isso preocupava, mas nós precisávamos, de facto, de saber e de deixar claro que não é apenas o lucro das empresas, a venda de ativos, o endividamento e algumas empresas que, como é o caso da Escom, entretanto saíram do perímetro, que...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr. Deputado, deixe-me só fazer um comentário.

Numa empresa com as características da Rioforte, que, no fundo, era uma empresa de investimento e, digamos, não um conglomerado industrial, a ideia, nessa perspetiva, mais do que obter dividendos das participadas, era a de promover a atividade de investimento e de desinvestimento nas várias participadas. Isto é só para tornar claro que não era necessariamente... Enquanto, por exemplo, o imobiliário acabava por ter, digamos, uma fábrica de projetos imobiliários que, obviamente, vão gerando dividendos, nas

empresas de energia, por exemplo, a ideia nunca foi a de retirar dividendos, foi a de vendê-las mais à frente.

Portanto, é a conjugação destas duas atividades.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Eu sei disso, não estava a sugerir que os senhores fracassaram, porque não geraram dividendos suficientes para dar ao acionista. Não era nada disso; era só tentar explicar de onde é que vinha o dinheiro que ia da Rioforte para a Espírito Santo International.

Quem é que decidia pedir emprestado à Rioforte? Quem é que decidia emprestar à ESI? Ou seja, na Rioforte, quem é que tomava a decisão de financiar a ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na Rioforte acabava por ser analisado na comissão executiva e depois aprovado pelo conselho de administração. Mas é evidente que os pontos de contacto com o acionista eram dois: havia um ponto de contacto pelos representantes do próprio acionista no conselho de administração, nomeadamente o Dr. Manuel Fernandes Espírito Santo, enquanto presidente do conselho de administração e, depois, como referi também na minha intervenção inicial, havia, digamos, uma relação próxima ou, pelo menos, frequente e recorrente da área financeira da Rioforte com a equipa financeira das *holdings*, enfim, da esfera da ESI, o que tinha sempre acontecido desde o início.

Portanto, como tínhamos um acionista único, de facto, as áreas financeiras falavam bastante. Os pedidos vinham ou através do Dr. Manuel Fernandes ou através do Dr. José Castilla, que eram os pontos de contacto da Rioforte, eram analisados e, depois, era decidido pelos órgãos de decisão da Rioforte: a comissão executiva e o conselho de administração.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — E que remédio tinham?! Era o acionista a decretar essa necessidade, portanto a comissão executiva e o conselho de administração tinham que corresponder à necessidade do acionista. Era assim, não era?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, não concordo com essa leitura.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Ah, então, achavam que era um bom investimento emprestar centenas de milhões de euros à ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, vamos ver: primeiro, não achávamos que era bom ou mau; o que achávamos era que a ESI nos tinha pedido ajuda num momento e como não tínhamos, digamos, nenhuma razão para duvidar da sua solvência ou da sua capacidade para, depois, nos reembolsar desse compromisso, respondemos a esse pedido de ajuda.

Como lhe disse, depois, ao longo de 2013 a questão preocupou-nos e levámos a cabo uma série de iniciativas e uma série de discussões sobre esse assunto e, portanto, ativamente, tentámos resolver a questão e até ao final do ano não encontrámos eco na resolução da questão; no final do ano, em termos práticos, essa questão resolveu-se.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Bom, resolveu-se e entrámos, então, em 2014 e no tal plano de reestruturação de que já aqui falou várias vezes e que, de facto, é um ponto muito relevante.

No quadro do ETRICC (Exercício Transversal de Revisão da Imparidade da Carteira de Crédito) é necessário reestruturar o Grupo Espírito Santo e a Rioforte passou a ter aqui um papel determinante. A proposta que

foi feita pelo conselho de administração do Grupo foi que a Rioforte fosse *holding* de topo.

Antes de mais, a primeira coisa que queria perguntar é se o Banco de Portugal aceitou o modelo que foi proposto, isto porque nós temos ouvido sempre o Banco de Portugal a defender uma separação da parte financeira da parte não financeira, por isso torna-se um pouco difícil compreender como é que o Banco de Portugal aceitou que a *holding* não financeira ficasse a controlar toda a área financeira do Grupo.

O Banco de Portugal aceitou o modelo de reestruturação?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Posso dizer-lhe o que me foi dito.

A Rioforte não tinha interlocução direta com o Banco de Portugal. Essa interlocução, do que nós entendemos, era fundamentalmente levada a cabo pela equipa do BES que trabalhava no ETRICC e, enfim, por alguns representantes do acionista GES, digamos assim.

Mas do conhecimento e da participação que tivemos no processo do ETRICC, do que nos foi dito sobre esse tema e das próprias discussões que tivemos — nós acabámos por estar a fazer o ETRICC e, portanto, íamos falando com as várias pessoas que tinham interlocução com o Banco de Portugal —, parece-nos que, de facto, esta solução de identificar a Rioforte como a *holding* principal operacional futura do Grupo Espírito Santo terá partido de uma sugestão do Grupo Espírito Santo, que foi discutida e alinhada com o Banco de Portugal. Enfim, a única evidência que temos é que o programa de reestruturação foi comunicado formalmente com detalhe no dia 13 de janeiro ao Banco de Portugal, por carta da Espírito Santo Financial Group. Isso é um facto!

Portanto, nessa perspetiva, pelo menos em 13 de janeiro, o Banco de Portugal conhecia em detalhe o programa de reestruturação, não só em traços

gerais mas também o que já estava implementado, o que faltava implementar, e por aí em diante.

Não consta que, no fundo, tenha havido nenhuma oposição a esse programa de reestruturação, mas é o que lhe consigo dizer, Sr. Deputado.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — E o Dr. Gonçalo Cadete concordou com esta alteração? Por exemplo, com a compra da Espírito Santo Financial Group?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A resposta simples é que concordei, porque a aprovei, enquanto administrador da Rioforte. Mas a resposta não é assim tão simples, porque nós acompanhámos, desde o início, o processo do ETRICC, muito na parte da Rioforte, pois era a parte que conhecíamos em detalhe e fomos chamados, a minha equipa, a preparar os materiais que eram necessários para o ETRICC.

A partir daí fomos acompanhando os desenvolvimentos e a partir do final de novembro, por exemplo, fomos conhecendo o endividamento da Espírito Santo International e percebemos que o Banco de Portugal tinha pedido uma auditoria especial... Enfim, fomos percebendo que havia uma discussão entre o Grupo e o Banco de Portugal e uma discussão a nível do próprio Grupo sobre qual poderia ser um programa de reestruturação ou quais seriam as alterações que seriam necessárias efetuar no futuro.

Portanto, quando, em final de dezembro, início de janeiro nos foi apresentado o programa de reestruturação, o que o acionista nos comunicou foi que tinha aprovado um plano de reestruturação. Nesse sentido, havia um plano de reestruturação e o conselho de administração da Rioforte era chamado, ele também, a aprovar o plano de reestruturação.

Como disse anteriormente, o que fizemos foi analisar, de forma detalhada, os pontos que víamos com mérito nesse programa, os desafios que identificávamos e, no fundo, acrescentar uma série de condições que nos pareciam essenciais para a implementação desse plano, que nos parecia desafiante mas viável, nessa perspetiva. Ou seja, parecia-nos que, ponderados todos os fatores, haveria um caminho a seguir.

Uma das questões era, obviamente, o papel da Rioforte nesta nova organização do Grupo, porque, obviamente, basta dizer que a área financeira ou a Espírito Santo Financial Group tinha 86 000 milhões de ativos e a Rioforte tinha 3000 milhões de ativos. No fundo, estamos a falar de entidades com dimensões relativas bastante diferentes e uma das questões era qual seria o papel da Rioforte. Mas, mais uma vez, isto faz parte de um plano de reestruturação do Grupo e numa perspetiva de acionista único.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Dr. Gonçalo, vai ter de ajudar-me porque o Sr. Presidente não vai dar-me muito tempo, já tenho pouco e ainda tenho muitas perguntas para fazer-lhe.

Todos percebemos a sua resposta simples, a resposta complexa é que ninguém percebeu. Pergunto: foi ou não a favor da compra da Espírito Santo Financial Group pela Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Enquadrado no plano de reestruturação, com o programa que era proposto inicialmente e com as condições adicionais que a Rioforte exigiu para aprovar esse programa, eu estava de acordo.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — E assim, de facto, resolveu-se o problema do saldo, não é? Porque a ESI devia à Rioforte 900 milhões, a Rioforte compra a Espírito Santo Financial Group por...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Compra por 2,3.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Exatamente, 2,3, e assim anulou-se parte do saldo, a Rioforte ficou ainda mais endividada e colocou dívida junto — e peço-lhe que me confirme — de clientes do BES e junto da PT.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Bom, como expliquei anteriormente, a emissão junto de clientes do BES era uma emissão de papel comercial que já existia antes do programa de reestruturação e foi uma emissão que serviu para substituir o papel comercial que estava colocado junto do Fundo Espírito Santo Liquidez.

Deixe-me só frisar um ponto, que é muito importante, e que tem a ver também com um ponto da minha intervenção inicial, que é o facto de nós, enquanto Rioforte, não definirmos as fontes de financiamento. Ou seja, tipicamente, essas fontes de financiamento eram definidas superiormente, a nível do Grupo, por aquela equipa financeira que já referi, em conjugação também com a área financeira do Grupo. Portanto, na altura foi definido transferir esse papel comercial que estava no Espírito Santo Liquidez para a rede de retalho do BES no mesmo montante, ou seja, não houve um aumento de exposição efetiva e isso aconteceu antes do programa de reestruturação.

No âmbito do programa de reestruturação, uma das condições que a Rioforte colocou para aprovação foi, de facto, o pagamento do preço através do encontro de saldos e o pagamento do preço restante, através da contratação de financiamentos.

Portanto, o conselho de administração da Rioforte, conscientemente, aprovou o aumento do endividamento até ao limite do pagamento do preço da Financial. Já agora, também aprovou que, a partir daí, não haveria mais

financiamento, ou seja, a partir daí, a Rioforte não compraria mais ativos e não tomaria mais nenhum financiamento. Se quiser, no conselho de 25 de fevereiro, o que se traçou foi um quadro para um cenário em que a Rioforte acreditava que se conseguiria, no fundo, reestruturar o Grupo.

E aí, mais uma vez, as fontes de financiamento não eram definidas pela Rioforte. O que nós, de facto, transmitimos ao acionista, às entidades colocadoras e aos agentes das emissões foi que haveria disponibilidade da Rioforte para tomar esse montante, que era cerca de 1200 milhões de euros. E aí, de facto, aparece o financiamento da PT, que não foi o único, mas foi um dos financiamentos que contribuiu para o pagamento desse saldo à Espírito Santo International.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Para terminar, vou fazer-lhe três perguntas.

Gostaria que nos explicasse a sua participação no processo de emissão de dívida da Rioforte comprada pela PT. A Dr.^a Isabel Almeida disse que foi consigo que tratou desse processo e eu gostaria que nos explicasse esse processo, sendo que, de qualquer forma, nos deixou aqui a explicação de que foi importante ou de que foi necessário para poder financiar a compra da Espírito Santo Financial Group. Portanto, há aqui todo um processo que mostra a ligação das várias empresas.

Também já aqui nos disse, de início, que a gestão financeira de todo o Grupo estava centralizada, o que imagino que deva ser muito frustrante para um administrador financeiro de uma *holding*, quando não está na plenitude dos seus poderes financeiros, mas essa é outra questão.

Quero terminar colocando duas questões em concreto, porque disse aqui que foi tomada uma decisão de bloqueio, em 25 de fevereiro, e disse, também, que terminou, formalmente, a sua participação, a sua ligação à

Rioforte no dia 31 de março, mas o Dr. João Pena disse que no dia 11 de abril o conselho de administração ainda recebeu uma apresentação da Dr.^a Rita Barosa e do Dr. Gonçalo Cadete para apresentarem uma proposta para desbloquear a tal decisão de bloqueio de financiamento que foi tomada a 25 de fevereiro.

Portanto, gostava que nos explicasse por que é que, se terminou a sua ligação no dia 31 de março, no dia 11 de abril ainda estava a colaborar com o conselho de administração, que colaboração foi esta e qual foi o objetivo.

Termino com a Escom e queria pedir-lhe, porque também teve um papel muito relevante neste processo, nomeadamente, presumo, na constituição da empresa Aroundimpact, que nos explicasse qual era o objetivo desta empresa, por que é que se decidiu transferir o crédito com que a Rioforte tinha ficado relativamente à Escom para a Aroundimpact e qual é que era a sua missão.

Já agora, gostaria que nos explicasse, relativamente ao crédito da Euroamerican, que passou também para a Aroundimpact, sobre quem ou o sobre o quê era esse crédito.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em relação à primeira pergunta, de facto, renunciei ao cargo de administrador da Rioforte, com efeito a 31 de março, mas foi-me pedido, nomeadamente pelo restante conselho e pelo próprio acionista, pelo Dr. Manuel Fernando Espírito Santo, que ficasse algum tempo a fazer a transição dos vários cargos que ocupava.

É preciso perceber que o modelo da Rioforte era bastante interventivo em termos das várias unidades de negócio, pelo menos um ou dois administradores ou membros da comissão executiva eram administradores das participadas e, portanto, a própria mecânica de comunicar às participadas a minha saída e sair demorava algum tempo.

De facto, em termos da *holding*, não desempenhei mais nenhum papel operacional, mas, como até 31 de março eu tinha sido administrador financeiro e acompanhado todos os temas dos financiamentos, de balanços, etc., no conselho de 11 de abril foi-me pedido que fosse explicar a situação de balanço a essa data, de endividamento a essa data e os vários pedidos que existiam por parte do acionista de aumentos de financiamento ou, se quiser, de redução de financiamento na Espírito Santo International e os pedidos para que esse financiamento fosse assumido pela Rioforte.

Portanto, foi esse o meu papel no conselho de 11 de abril. Não participei do conselho; fui lá numa determinada altura apresentar esses mapas com a Dr.^a Ana Rita Barosa e, no fundo, constatar que os limites que tinham sido definidos no conselho de 25 de fevereiro tinham sido alcançados, estavam esgotados. Portanto, a única perspetiva a partir daí seria algum tipo de alteração às decisões do conselho de 25 de fevereiro.

Quanto à questão da Aroundimpact, no final de dezembro de 2011, nós, no fundo, área financeira, periodicamente reavaliávamos o acompanhamento, a transparência, a própria gestão financeira e os mecanismos de gestão financeira, e surgiu a ideia, nessa altura, de criar esta empresa para centralizar os vários saldos de magnitude bastante elevada que havia no Grupo para, depois, em termos de reporte e de acompanhamento desses próprios saldos, ser mais fácil o seu acompanhamento.

Quanto à Aroundimpact em si, tem havido bastante especulação acerca do nome — e sei que a Sr.^a Deputada é uma especialista na Aroundimpact —, mas vou contar a história, porque fui eu que a criei.

O que aconteceu foi o seguinte: a última semana do ano é uma semana em que não existem muitos administradores disponíveis e também não tínhamos muitas pessoas na área jurídica e, portanto, achámos que a maneira mais fácil de fazer esta empresa e de fazer todos os temas societários de

contribuição destes dois saldos era através da formação de uma empresa na hora.

Já agora, o nome Aroundimpact é fácil; é porque na lista — não sei se alguma vez fizeram uma empresa na hora — a maior parte dos nomes não são utilizáveis, porque são nomes que não têm muito sentido e este era um dos primeiros nomes em inglês, por isso é que começa por *A*. Enfim, hoje reconheço que o nome é infeliz, porque tem gerado muita polémica, mas, como poderão constatar, o nome já existia e, portanto, chama-se Aroundimpact, porque era o primeiro nome em inglês na lista dos nomes que havia na empresa na hora.

Por que é que fui sócio na constituição? Porque para fazer uma sociedade limitada era aconselhável ter dois sócios e, portanto, era mais fácil recolher as assinaturas da Rioforte Portugal, que era uma empresa residente em Portugal, e depois eu participar também como sócio. Aliás, no dia a seguir, com o comprometimento dos saldos, fiquei com 0,004%, ou coisa que o valha, do capital e, depois, por esquecimento, nunca saí do capital e isso só acontece bastante mais tarde, em 2013. Esta é a parte do nome e da constituição, de tudo isso.

A ideia era ter esses saldos e outros saldos que nós tínhamos. O saldo da Euroamerican tem a ver com o facto de uma parte significativa dos investimentos feitos na América do Sul terem sido feitos com financiamento a partir da Europa e, portanto, isso criava saldos com magnitude elevada entre a América do Sul e a Europa, logo, entre a Euroamerican... Já agora, a estrutura era a América do Sul, que depois tinha uma *sub-holding*, que era a Rioforte Brasil, onde tinha a equipa brasileira em São Paulo, e depois havia uma *holding*, que não tinha grande atividade, que era a Euroamerican, que era detida pela Rioforte Luxemburgo.

Portanto, esses saldos tinham alguma magnitude e, ao contrário do saldo da Escom, eram saldos que, ao longo do tempo, foram tendo variações significativas nos dois sentidos, ou seja, quando vendíamos alguma coisa na América do Sul eram saldos reembolsados.

Depois, a Aroundimpact acabou por não ter nenhuma evolução, porque chegámos à conclusão de que havia dificuldades, nomeadamente na América do Sul, em concentrar esses saldos na Aroundimpact. Ou seja, isso gerava algum pagamento de impostos, por causa dos registos que é preciso fazer junto do Banco Central brasileiro, e esse pagamento de impostos não justificava uma maior transparência de ter esses saldos todos concentrados numa empresa.

Em termos do balanço da Rioforte, tanto em termos das contas individuais como das contas consolidadas, a Aroundimpact sempre teve bem expressa e, portanto, nesse sentido, a ideia não era esconder nenhum tipo de atividade.

Penso que a pergunta do Sr. Deputado, quanto à Escom, era...

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Era a de saber por que é o crédito foi para a Aroundimpact? Por que é que foi?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — No fundo, se quiser, o crédito da Escom era um saldo a haver, não era com o nosso acionista, porque a Resources era uma irmã nossa; o saldo da Euroamerican era de uma subsidiária nossa, portanto, também um saldo a haver. Em termos de contas consolidadas, estas operações anulam-se todas porque a Aroundimpact é 100% detida pela Rioforte, portanto continua com esses saldos no ativo.

Em termos das contas individuais, a mesma coisa, sendo que a única coisa que tem é que, em vez de ter um saldo a haver, passa a ter uma participação financeira, mas continua também a estar expresso no ativo.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Teresa Anjinho.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Sr. Presidente, quero, em nome do CDS, começar por cumprimentar o Dr. Gonçalo Cadete, agradecer os esclarecimentos que já prestou, seja na sua intervenção inicial, seja em resposta ao meu colega Pedro Nuno Santos, e pedir-lhe paciência, porque, provavelmente, algumas das perguntas que irei fazer, de alguma forma, já lhe poderão ter sido feitas, mas cada um tem a sua linha de raciocínio, o seu objetivo na forma como coloca as perguntas e naquilo que lhe pede para responder, obviamente, dentro dos limites do seu conhecimento.

Vou reportar-me a 2009, à criação da Rioforte, exatamente à questão do modelo de *governance*, do modelo de governo societário, para começar por lhe perguntar, porque também foi aqui referido por diversas vezes, não apenas por João Pena, mas também por Manuel Fernando Espírito Santo, da importância deste novo modelo de *governance* de assegurar racionalidade, transparência, etc., e até garantir que a comissão executiva não tinha ninguém da família Espírito Santo, qual era o relacionamento, neste novo modelo de *governance*, de reporte entre comissão executiva, conselho de administração e comissões de acompanhamento e, em particular, como é que se fazia o acompanhamento por parte de Manuel Fernando Espírito Santo.

Aquilo que nos foi aqui dito — e tenho a intervenção à minha frente — foi que as funções que foram exercidas eram não executivas, embora acompanhasse como *chairman* a estratégica da Rioforte.

Portanto, a minha primeira pergunta é a de saber como é que se processava esse acompanhamento e como é que a comissão executiva se relacionava com o conselho de administração.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Vamos ver, um bocadinho construindo também em cima do que o próprio Eng.º João Pena disse, que penso que explicou bastante bem essa temática: havia reuniões formais do conselho de administração completo quatro vezes por ano, sendo que, depois, havia decisões e reuniões *ad hoc*, consoante alguns temas mais específicos.

Em termos de atividade corrente, como também já foi explicado, para além das reuniões de comissão executiva, que eram reuniões detalhadas e demoradas entre os membros, sendo que um deles estava no Brasil, portanto, fazia-se tipicamente por via telefónica, havia uma reunião de carácter, *grosso modo*, semanal entre o presidente da comissão executiva, portanto, o CEO, o administrador financeiro, o vice-presidente do conselho de administração, que tinha o pelouro da comissão de investimentos, no fundo, o Dr. Fernando Martorell, que tinha sido o anterior CEO, o administrador delegado da Resources, antes da criação da Rioforte, e o Dr. Manuel Fernando Espírito Santo.

Nessas reuniões semanais, que eram reuniões com agenda, tratavam-se os vários temas da esfera da gestão executiva. No fundo, eram apresentados ou pontos de situação ou questões relacionadas.

Essas reuniões eram importantes, para discutir temas que tinham a ver com a própria comunicação com o acionista e, periodicamente — não diria que era todas as semanas, mas, pelo menos, uma vez por mês —, havia também uma apresentação mais financeira.

Portanto, os temas eram descritos, elencados e discutidos nesse fórum, periodicamente.

Não sei se respondi à sua pergunta.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Respondeu.

É verdade que a comissão executiva não tinha membros da família Espírito Santo, mas uma coisa é a presença formal dos membros da família Espírito Santo e outra coisa é aquilo que lhe gostaria de perguntar que tem a ver com a magistratura de influência da família Espírito Santo na direção executiva da Rioforte.

Pergunto-lhe: qual era a magistratura de influência e qual era o papel do acionista na gestão concreta, nas questões executivas da Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Nessa perspetiva, o que me parece é que tanto a comissão executiva como o conselho, em termos estratégicos e em termos de implementação dessa estratégia, nomeadamente em todos de temas de investimentos, de desenvolvimento do *portfolio*, etc., sempre levaram esses temas com grande autonomia e, regra geral, obviamente, operações mais importantes eram apresentadas e discutidas no conselho superior, mas nunca sentimos que, de alguma forma, fosse limitado o nosso trabalho no desenvolvimento do que era o projeto Rioforte.

Gostaria de dizer também que sempre nos foi pedido que o projeto Rioforte fosse desenvolvido e gerido de acordo com as melhores práticas. Quer dizer, o acionista, nesse sentido, sempre nos comunicou esse tema de forma muito clara.

Eu diria que o que se sentiu, o que também é normal, de alguma forma, quando se tem um acionista único, foi que, em alguns temas de gestão do *portfolio*, nomeadamente no tema da Escom e da Opway, houve uma decisão do acionista que não partiu, por exemplo no caso da venda da Escom ou no caso da saída da Opway, de uma ação do conselho de administração da

Rioforte — aliás, o Eng.º João Pena também já explicou que defendíamos um caminho diferente para a Opway.

Portanto, nessa perspetiva, sim, à decisão do acionista. Depois, nos termos financeiros, e sem entrar no programa de reestruturação, que acho que é um tema um pouco diferente, até ao final de 2013 o tema do financiamento acionista e dos saldos intragrupo era um tema que nos preocupava e em que tínhamos uma discussão constante com o acionista.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Mas a questão é exatamente essa, ou seja, eu gostaria de perceber a evolução do relacionamento comissão executiva/conselho de administração, até mesmo para depois se chegar ao plano de reestruturação e a uma certa divergência entre vários planos de reestruturação, que, pelos vistos, existiram na altura, e a vossa posição inicial ao plano de reestruturação, e, depois, em relação àquilo que, depois, foi ratificado, por parte do conselho de administração.

Já agora, gostaria de fazer uma outra pergunta que tem a ver com Machado da Cruz: conhecia Machado da Cruz antes mesmo de entrar na Rioforte? Quando é que Machado da Cruz entrou na Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Conhecia. Conhecia-o desde 2003/2004.

Portanto, como disse, quando eu entrei o Grupo, para além dos órgãos formais — conselhos de administração — tinha, na prática, dois quadros-sénior que geriam toda a parte financeira e, na altura, foi-me apresentado o Dr. Machado da Cruz e mantivemos várias interações ao longo do tempo. Portanto, nesse sentido, ele era uma personagem presente no Grupo.

Claro que, depois, a determinada altura, ele foi para Miami e acumulou as funções ao nível das *holdings* do Grupo com a gestão do património

imobiliário nos Estados Unidos da América, pelo que, aí, digamos que teve menos visibilidade.

Respondendo à sua segunda questão: ele entrou no conselho de administração, salvo erro, em meados de 2011, por proposta do Dr. Manuel Fernando, e, na altura, foi-nos dito que teria também correspondido a uma solicitação do Dr. Ricardo Salgado, mas não sei.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — E quais eram as funções que Machado da Cruz iria desenvolver?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Ele entrou como administrador não executivo, totalmente não executivo.

Portanto, ele desenvolvia as funções normais e, vindo da esfera do nosso acionista, assumimos que seriam as de acompanhamento dos trabalhos do conselho, do desenvolvimento da Rioforte, nessa perspetiva.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — E que tipo de acompanhamento é que, depois, foi desenvolvido por Machado da Cruz, pelo menos, em termos de relacionamento com o Sr. Doutor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Nenhum. No fundo, o que acabou por acontecer foi que ele participava nos conselhos, enfim, ia aos conselhos, colocava algumas questões, mas nada mais do que isso.

Havia um acompanhamento próximo, sim, mas não por ele, no âmbito da relação funcional com o Dr. José Castella, com o responsável financeiro do Grupo, como eu disse na minha intervenção inicial. Ou seja, aí havia um reporte funcional, se quiser, dado que ele era o responsável pela tesouraria,

pela gestão financeira e pela gestão dos financiamentos, ao nível do Grupo todo, mas não era administrador da Rioforte.

Portanto, havia um reporte funcional, porque havia um acionista único, mas não havia, digamos, uma tradução desse papel no conselho de administração. Quero dizer, os meus contactos eram bastante mais frequentes com um do que com outro.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — É que nós temos...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Deixe-me só acrescentar algo, que é importante: o Dr. Francisco Machado da Cruz também fazia parte da comissão de auditoria e neste âmbito, enquanto comissão especializada, é evidente que havia reuniões específicas, anuais, onde se discutia, em detalhe, o tema das contas.

Como funcionava? Esclareço, já agora, porque é muito rápido, mas pode ser interessante: a comissão era presidida pelo Dr. Carlos Mello Ribeiro, Presidente da Siemens, em Portugal, administrador independente; e pelo Dr. Francisco Machado da Cruz e, portanto, era constituída por estes dois elementos do conselho de administração; depois, era convidado o representante da Ernst & Young e eu, também como convidado, enquanto administrador financeiro.

Portanto, tipicamente, as reuniões eram compostas por estes quatro elementos e depois também pelas equipas financeiras, ou seja, as minhas equipas, tipicamente, também compareciam para explicar, em detalhe, alguns elementos.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Alguma vez tiveram acesso às contas da ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Nós tínhamos acesso ao relatório e contas da ESI, como ele era preparado... Agora, o que se revelou é que as contas da ESI não eram exatamente as que eram reportadas. Mas tínhamos, tínhamos acesso! E isso também foi uma base de conforto, porque as contas da ESI que eram reportadas eram contas que, apesar de tudo, traduziam algum conforto, nessa perspetiva.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Ainda bem que me diz isso, porque, dentro da minha pequena especialização nesta Comissão de Inquérito — e está a dizer-me que, olhando para as contas da ESI, elas lhe davam algum conforto —, vendo a relação ativos/passivos isso faz-nos questionar sobre se esse conforto, desde logo, era um conforto real, porque me parece que não!...

As questões que temos vindo aqui a detetar, de um aumento gradual do passivo — e tenho esses valores aqui à minha frente — até 2007/2012, que, depois, é acompanhado de um aumento gradual do ativo, numa altura em que, com dificuldades financeiras, dificilmente se podia compreender este acompanhamento dos ativos ao lado dos passivos.

Ou seja, a minha pergunta, muito concreta, é se nunca desconfiou de haver aqui uma sobrevalorização dos ativos.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, não tinha... Nós achávamos que já tínhamos um universo bastante rico, a nível da Rioforte, e, portanto, francamente, não tínhamos razão nem para questionar o que era reportado pela ESI nem conhecíamos em nenhum detalhe.

De facto, não tínhamos nenhuma participação na ESI e os contactos eram muito pouco frequentes e sempre nessa esfera operacional, nomeadamente de tesouraria.

Portanto, a minha resposta é que não conhecíamos.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Na questão do próprio relacionamento com a ESI, nunca se lhe suscitaram dúvidas sobre o facto de a ESI não ter as contas auditadas nem consolidadas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Enfim, o que, ao longo do tempo, foi sendo falado, mas muito informalmente, foi que havia uma diferença entre o nível de reporte ou de qualidade de reporte da Rioforte, que, desde o início tinha sido uma das grandes pedras de toque do projeto, e o que era feito na ESI, nomeadamente em termos das notas e da informação financeira que era disponibilizada.

E o que nos ia sendo dito, sempre, mas, mais uma vez, em conversas informais, é que era um plano, um projeto, de facto, aproximar a realidade da ESI ao que era visto como um *benchmark* da Rioforte.

Mas, mais uma vez, não tínhamos nenhuma intervenção.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Só para um esclarecimento final, em relação a esta questão de Machado da Cruz e da intervenção de Machado da Cruz, pergunto-lhe: permaneceu na comissão de auditoria até quando, Sr. Doutor, consegue dizer-mo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Até à saída dele que penso que ocorreu no final de 2013.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Passo agora para as questões mais relacionadas com o período de 2010 a setembro de 2013 e as minhas primeiras perguntas têm a ver, exatamente, com maio/junho de 2010, portanto, com o tal *road show* internacional da Rioforte.

Pedia-lhe, pois, se nos podia explicar um pouco mais qual era, efetivamente, o objetivo e, depois, a transformação desse objetivo em setembro de 2010.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em 2009, o acionista entendeu que o *timing* para levar aquele primeiro trabalho que se tinha feito, ao nível das várias unidades de negócio para um projeto mais estruturado, era bom.

Em 2009, enfim, ainda não se conhecia a crise nos mercados do Sul da Europa e, portanto, nessa perspetiva, achou-se que era uma boa ideia utilizar esse trabalho que tinha sido feito, definir uma estratégia para esse *portfolio*, que seria sempre um *portfolio* de partida, e, com base nessa estratégia, no fundo, contactar investidores internacionais, fazer o tal *road show*, no sentido de encontrar parceiros para a Rioforte. Para quê? Para, obviamente, levantar capital para duas coisas: por um lado, para continuar o plano de investimento, e, por outro, para também ser utilizado pelo Grupo, eventualmente, imagino que para reduzir endividamento do próprio Grupo.

O que aconteceu foi que o *road show*, entre esta intenção e, no fundo, montar-se a equipa, a *holding*, os processos, definir a estratégia, demorou alguns meses, obviamente, para ser uma coisa bem pensada e bem estruturada.

Quando o *road show* se iniciou, começou a acontecer a crise nos mercados periféricos, nomeadamente na Grécia, e um dos objetivos do *road show* era também testar qual era a visão dos investidores face ao próprio modelo da Rioforte e o que também se recolheu foi que para a Rioforte,

estando presente em várias geografias e em vários sectores, seria eventualmente complexo captar investidores para a sua *holding* de topo, mas que, ao nível geografia ou ao nível dos negócios individuais, isso fazia todo o sentido, e, então, foi essa a alteração de estratégia.

Portanto, a alteração de estratégia, nessa altura, foi, até pela própria crise nos mercados emergentes, a seguinte: vamos abandonar a visão de atração de um investidor para o todo e concentrar-nos, ao longo do tempo, na atração de investidores para cada uma das unidades, o que veio a acontecer, nomeadamente na América do Sul, pelo menos, em três situações.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Foi neste contexto que surgiu a questão da tentativa de venda da Escom. Certo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não sei. A Escom sempre foi um caso especial no nosso *portfolio*.

Peço desculpa por estar sempre a recorrer à cronologia, mas é importante para se perceber os factos enquadrá-los na evolução do processo.

O que aconteceu foi que houve uma primeira transferência do *portfolio* para a Rioforte, entre setembro de 2009 e final de 2009, depois estivemos nessa atividade de construção da *holding* e no *road show*, mas, entretanto, a verdade é que o acompanhamento da Escom nunca foi um acompanhamento detalhado, como era com as outras unidades.

Havia uma relação direta, para já, em termos de acionista, se quiser em termos de acionista Espírito Santo, com o acionista minoritário e havia um acompanhamento, eu diria, também de alguma forma acionista, do próprio Dr. Fernando Martorell que participava no conselho da Escom. Mas aquele acompanhamento detalhado das outras unidades, de planeamento e controlo, de irmos discutir o orçamento, de fazer o controlo de gestão, de

fazer processos de eficiência operacional, na *holding* interventiva Rioforte, isso, de facto, não acontecia.

Mas a verdade também é que, entre a montagem da Rioforte e o *road show*, no 1.º semestre da Rioforte, por alturas do verão, foi-nos comunicado pelo acionista que haveria entidades interessadas na aquisição da Escom; enfim, também não tivemos muito tempo para, no fundo, aprofundar a gestão da Escom, nessa perspetiva. Quero dizer, a Escom já existia, digamos, no *portfolio*, antes da criação da Rioforte.

Em 2010, foi-nos comunicado que iria haver uma avaliação da Escom, que, portanto, isso teria a ver com negociações que existiam com um potencial comprador e que a Escom iria ser vendida e, mais para o final do ano, foi-nos também comunicado que a visão do acionista era a de que, no fundo, venderíamos à Espírito Santo Resources e que a Espírito Santo Resources fecharia a operação no início de 2011, sendo que os documentos que, na altura, também nos foram mostrados, também iam nesse sentido.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Sr. Doutor, tendo em conta o impacto que, naturalmente, a venda da Escom teria nas contas da Rioforte, não acha que, no fundo, como CFO, tinha um grau de informação muito limitado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A resposta é sim. Mas, nessa perspetiva, a saída do *portfolio*, provavelmente, era o que fazia mais sentido, porque, enfim, essa era uma participação relevante, mas que nós achávamos que tinha características diferentes das outras participações que tínhamos.

Portanto, o próprio controlo e acompanhamento da unidade era, tipicamente, mais desafiante.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Imagino que o auditor externo estivesse a par desta situação.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — De que situação, Sr.^a Deputada?

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Da Escom e do seu respetivo registo.

Tenho aqui a ata da reunião do conselho de administração da Rioforte, de 25 de novembro de 2013, na qual referiu, a propósito do recebimento do preço de venda da participação na Escom, que esta era uma questão de constante preocupação e discussão com os auditores.

Se pudesse precisar o que é que significa isto da «constante preocupação e discussão», e como é que, depois, respondia aos auditores, eu agradecia.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Era uma questão discutida com os auditores no âmbito do nosso trabalho técnico e acompanhada em detalhe no âmbito da comissão de auditoria, que, como já disse, contava com a presença, também, dos auditores.

Ao longo do tempo, de facto, o acionista foi-nos dizendo que iria acontecer e que, portanto, nos iriam reembolsar. Esse assunto preocupava-nos muito, aliás, foi um dos assuntos discutido em grande detalhe com o acionista ao longo do ano de 2013 pelos vários canais que tínhamos.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Quem era o acionista? Pode personificar?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Se quiser, através do meu relacionamento com o responsável financeiro do Grupo Espírito Santo, o Dr. José Castella, através do Dr. Manuel Fernando e através de apresentações que foram feitas ao conselho superior, uma delas que contou com a presença do Eng.º João Pena e uma outra, que foi a apresentação do Dr. Manuel Fernando, mais para o final do ano, especificamente sobre este fim.

Gostava de dizer que o conforto do auditor era também o nosso e tinha a ver com as cartas de garantia e com as cartas de conforto que existiam. Mas, de qualquer modo, também achávamos que chegados a 2013, isto é, que o prazo que já tinha mediado entre a transação e o prazo onde estávamos, era bastante longo.

Mais uma vez, peço desculpa por estar, também, a repetir-me, mas ao longo de 2003 este era um ponto que discutimos muito com o nosso acionista, porque também era muito discutido no conselho de administração e, também, nas comissões de auditoria.

Enfim, este era um tema bastante discutido em sede técnica da repercussão das nossas contas. Ou seja, os saldos intragrupo, o saldo da Escom, e, até, o próprio tema do financiamento, eram, obviamente, temas que eram objeto de discussão na comissão especializada.

A Sr.ª **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Já agora, como é que era, normalmente, a configuração deste saldo intragrupo? Reportando-me a 25 de setembro de 2013, em que se referiu que os saldos intragrupo representavam cerca de um terço do ativo, pergunto-lhe: desde que assumiu as funções de CFO, que configuração tinha o saldo intragrupo da Rioforte em termos de valores?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Posso dizer-lhe que foi crescendo ao longo tempo.

A partir de 2010, no saldo intragrupo estão registados os tais 369 milhões da Escom; depois, havia, como referi, o saldo da ESI, que, em 2011, era de 224 milhões de euros, em 2012, de 486 milhões, que, como referi aqui ao Sr. Deputado, preocupou-nos por aquelas razões, e, em 2013, acabou por ser anulado, mas chegou até um máximo de 550 milhões de euros. Portanto, isso preocupava-nos e foi objeto de discussão, como já referi.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Apenas uma última pergunta em relação à Escom.

Sabe dizer-nos os montantes dos prejuízos e da situação líquida da Escom à data da tentativa de venda?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na operação de venda da Escom, registámos uma mais-valia pelo valor de venda, mas registámos, também, o prejuízo da Escom, nesse ano. O prejuízo que nos era atribuível era de 31,8 milhões de euros, em 2010 e a Escom, na altura, tinha cerca de 240 milhões de euros de dívida.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Imagino que o Sr. Doutor desconheça os pormenores da tentativa de venda, em relação à Escom, pois não teve envolvimento direto na mesma e, como tal, dificilmente, nos poderá responder em relação a isso. Certo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, conheço o nosso contrato de venda à Espírito Santo Resources e, enfim, tenho uma ideia de qual foi a configuração inicial, depois, do contrato da Espírito Santo Resources. Mas

não estivemos em nenhuma negociação e nunca foi algo que passasse pela Rioforte, francamente.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Já nos explicou a criação da Aroundimpact que naturalmente agradeço, porque desde logo para mim, pelo menos, constituiu alguma surpresa e, por isso, passo para os finais de 2013 e para a questão do plano de reestruturação.

A primeira pergunta que gostava de lhe colocar é a seguinte: quando é que teve conhecimento da situação da ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Como referi à Comissão, anteriormente, nós fizemos parte da equipa de trabalho no âmbito do ETRICC, nomeadamente na parte que dizia respeito à Rioforte. Nessa altura, foram preparados diversos materiais, a partir do final de outubro, que foram enviados ao Banco de Portugal em finais de novembro.

Portanto, tivemos conhecimento, no dia 20 de novembro de 2013, a equipa que coordenava o trabalho teve a gentileza de nos mostrar o documento que iria ser enviado ao Banco de Portugal ou que tinha sido enviado, na verdade, ao Banco de Portugal e que, no fundo, tinha os dados para todo o Grupo completo, ou seja, para a Rioforte e, depois, para a ESI. E, nessa altura, tivemos uma ideia de qual era o endividamento da ESI, que eram os tais 6,3 milhões de que se fala e que estavam nesse documento.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — E, já agora, depois, subsequentemente, a Rioforte tomou também conhecimento da auditoria especial à ESI e às suas participadas, solicitada pelo Banco de Portugal e pela KPMG, em dezembro de 2013.

Quando é que tomou conhecimento dessa auditoria? Nunca teve acesso direto às conclusões da mesma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Tomámos conhecimento de que tinha sido feito, na sequência da informação que tinha sido enviada ao Banco de Portugal, que o Banco de Portugal tinha solicitado a revisão limitada de finalidade especial à KPMG, algures em dezembro, não sei precisar a data.

Desde logo, e dado que a Rioforte era, obviamente, uma peça importante nessa revisão, fomos chamados a reuniões com a KPMG. E, tivemos reuniões com a Dr.^a Inês Viegas, nomeadamente, para entender o âmbito do nosso trabalho e, no fundo, o que nos foi pedido foi para apresentar contas da Rioforte, a setembro, o que, para nós, era um tema, em termos práticos, muito complicado, porque tínhamos de consolidar aquelas entidades todas.

Portanto, houve alguma negociação com a KPMG e com o Banco de Portugal para apresentarmos contas a final do ano, o que era muito mais fácil, porque esses processos já estavam em curso. Então, o nosso compromisso foi o de preparar as contas consolidadas, o mais rapidamente possível, o que acabou por acontecer até final de março, quando, tipicamente, nós fechávamos as contas até junho, digamos assim.

Portanto, o nosso papel, nesse caso, foi o de responder às questões da KPMG relativas à Rioforte e antecipar o processo de fecho de contas, o que foi um desafio relativamente complicado, porque antecipar o fecho de contas da Rioforte em dois meses, com tantas subsidiárias, com unidades na América do Sul e em geografias diferentes, era uma questão tecnicamente complexa, mas foi isso que fizemos.

Sobre o tema do acesso aos relatórios: não. Nunca tivemos nem acesso ao relatório da Price relativo ao ETRICC, que ainda hoje não conhecemos,

nem ao da KPMG, o qual conheci mais tarde, porque saiu na imprensa e, portanto, li-o, mas anteriormente não o conhecíamos. O que sabíamos era o que nos dizia o representante do acionista ou os representantes do banco.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Sr. Doutor, em novembro ou dezembro, naturalmente, creio que já tinham consciência da gravidade financeira da acionista ESI.

Pergunto-lho: tendo em conta, obviamente, o seu conhecimento, na sua opinião, que repercussão teria para a Rioforte, nessa altura, uma insolvência da ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na nossa perspetiva, uma insolvência da ESI teria, obviamente, uma repercussão prática na nossa capacidade de refinanciamento.

Portanto, nessa perspetiva, como tínhamos um montante significativo de financiamentos com um perfil de curto prazo, dificilmente conseguiríamos refinar esses financiamentos com uma insolvência da ESI. Isto, digamos, numa perspetiva de refinanciamento.

Por outro lado, dos indicadores que tínhamos e do que conhecíamos, tanto em termos do balanço da Rioforte, como a indicação que tínhamos do valor dos ativos a valor de mercado, isto é, as avaliações que tínhamos, o que nos parecia é que o valor dos ativos, mesmo no caso extremo de não recebermos os saldos, serviria para cobrir as responsabilidades da Rioforte.

Mas, provavelmente, numa lógica de liquidação, no caso de uma insolvência da ESI, e que foi, já agora, o que, depois, mais tarde aconteceu.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Acho que a 31 de dezembro de 2013, de facto, já era patente a existência de um total desequilíbrio entre o

valor real dos ativos do GES e o valor reconhecido dos passivos, que dificilmente depois poderia ser satisfeito pelas receitas libertas pelo GES, o que, a meu ver, de alguma forma, já indicaria que o GES se poderia encontrar numa situação de insolvência.

Mas, gostaria agora de me concentrar na questão do programa de reestruturação. O Sr. Doutor foi envolvido nesse programa de reestruturação ou não?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Vamos por partes. Na primeira versão do programa de reestruturação, que conceptualmente não foi desenhado pela Rioforte, foi-nos, depois, pedido para darmos a nossa opinião em relação ao desenho proposto.

Portanto, nessa perspetiva, tivemos algum envolvimento, sendo que a apresentação e, depois, todo o processo de aprovação não contou com a participação da Rioforte.

Na revisão do plano de 30 de janeiro: não, não fomos e soubemos *a posteriori* que ele tinha sido definido, apresentado e aprovado.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Pois, é exatamente nesse aspeto que gostaria que me ajudasse.

É que, de facto, parecem existir aqui vários planos de reestruturação, sendo que, para todos os efeitos, tiveram consequências, até em termos de responsabilidade, porque tiveram conhecimento do tal primeiro plano, e ajude-me se eu estiver a dizer algo incorreto, mas tinham conhecimento do plano de 13 de janeiro de 2014 e é este plano que entendem ter sido comunicado ao Banco de Portugal. Certo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, a comunicação que foi feita foi do primeiro plano, ou seja, do plano que tinha sido aprovado no início do ano pelo conselho superior.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Sr. Doutor, já agora, em que reuniões do conselho superior é que esteve presente?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Apenas numa reunião em 2013 e, depois, na reunião de apresentação do plano estratégico da Rioforte, em julho de 2014.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Em relação a este primeiro plano, presumo que o Sr. Doutor tivesse consciência dos riscos do mesmo. Certo? Já a esta data tinha riscos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, mas também tinha benefícios e foi nessa dualidade que foi aprovado.

Vamos por partes: o plano inicial, para além da compra da Financial Group, que tem sido bastante discutida, previa que uma parte do desembolso da Rioforte voltasse como aumento de capital para a Rioforte, o que, obviamente, reforçava os capitais e permitia utilizar esse valor para redução de dívida da Rioforte.

Este plano previa também uma emissão de obrigações convertíveis, as tais VMOC (Valores Mobiliários Obrigatoriamente Convertíveis), na sua primeira versão, que seria de 1100 milhões de euros, e que seria também capturada pela Rioforte, o que permitiria reestruturar a dívida, dando-lhe um carácter de mais longo prazo e reduzir outro tipo de dívida com isso, para além de manter a capacidade de investimento da Rioforte.

O plano permitia também, através da Financial Group, trabalhar com essa participação que queríamos e que tinha muito valor no prolongamento da dívida, ou seja, na alteração do perfil dos financiamentos da Rioforte e, nessa perspectiva, tornar a Rioforte mais sólida para depois fazer o caminho de reestruturação do Grupo.

Em termos dos vários desafios, havia o papel do conselho de administração, da comissão executiva... Quer dizer, para nós, não estava muito claro que tipo de alterações é que o acionista via, e isso não tinha a ver com a nossa perspectiva pessoal, tinha a ver mais com o facto de, de repente, passarmos a ter uma área financeira que se perspectivava ser muito mais relevante do que a área não financeira e a Rioforte estava toda ela organizada para ser uma empresa de investimentos em ativos não financeiros.

Depois, obviamente, entendíamos as necessidades de redução de dívida da própria Espírito Santo International, mas também nos preocupava a tomada de endividamento adicional para comprar a participação da Financial Group. Isso para nós também era importante, mas, no âmbito do programa de reestruturação e desta discussão com a entidade supervisora e de encontrar um caminho para o Grupo Espírito Santo, isso fez-nos sentido, porque sabíamos que esse dinheiro, que esse aumento de endividamento na Rioforte iria ser utilizado para reduzir endividamento na Espírito Santo International, que era, digamos, o que, nessa altura, percebíamos que era a grande preocupação da entidade supervisora.

Queria referir-lhe, também, que solicitámos várias condições para a aprovação e essas condições também nos pareciam muito importantes para o programa ter sucesso, como seja, como já disse, os saldos intragrupo. Aliás, não foi uma coisa evidente. Quando nos perguntam qual era o nosso papel, eu quero dizer que foi uma discussão bastante ativa com o acionista e com os representantes do acionista, porque o encontro de contas não maximizava

a redução de dívida na ESI, mas exigimos esse encontro de contas, aprovámos a capacidade de endividamento, estabelecendo limites muito claros à assunção de endividamento adicional ou à aquisição de outro tipo de ativos e solicitámos igualmente a autonomia de gestão da Rioforte, porque nos parecia não fazer sentido, pelas questões que temos estado hoje a discutir, a Rioforte, assumindo o papel de *holding* principal do Grupo, não ter autonomia de tesouraria.

Nesse sentido, queríamos que tivesse a função financeira completa e a independência necessária para depois se fazer este plano de reestruturação.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — De facto, era um plano com riscos, com desafios, complexo e, por isso mesmo, coloco a minha segunda pergunta sobre esta matéria.

Chegámos a 30 de janeiro de 2014 e tínhamos um plano cujos desafios, cujos riscos e cuja complexidade aumentou em muito. Como é que aceitou, como é que compreendeu, como é que lhe foi explicado todo este processo? E quem lho explicou?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Tomámos conhecimento desse plano revisto — aliás, isso está bastante bem descrito na ata do nosso próprio conselho de administração de 25 de fevereiro — no dia em que ele foi aprovado e após ter sido aprovado, ou seja, enviaram-nos a apresentação desse plano.

Esse plano criou-nos desconforto, porque alterava algumas das condições do plano original num sentido que nos parecia que reduzia a sua implementabilidade ou a sua capacidade para o implementarmos com sucesso: para já eliminava o aumento de capital inicial com uma parte do pagamento do preço da Financial Group; e, para além disso, transformava a

emissão de obrigações convertíveis, que nos parecia uma boa ideia, numa operação pública de troca de ações da Financial Group por ações da Rioforte, o que nos parecia ser mais desafiante, porque tipicamente é bastante complicado trocar. Não nos parecia ser muito fácil de implementar, porque a troca de ações de uma entidade cotada por uma entidade não cotada, com a complexidade da Rioforte, colocava vários tipos de questões de complexidade de avaliação e de definição dos termos de troca.

Então, o que é que fizemos? Manifestámos o nosso desconforto ao nosso presidente do conselho de administração e isso resultou também, a partir daí, em termos sido convidados para participar em algumas reuniões de coordenação com as equipas que estavam envolvidas neste programa de reestruturação, pelo que passámos a ter mais interlocução e a, periodicamente, poder discutir.

Mas, de qualquer maneira, introduzia novos fatores, ou alterava partes do plano original e, no nosso entender, dificultava e complexificava a sua implementação.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Presumo que, a esta data, a comissão executiva estivesse um pouco mais limitada. Ou seja, aquilo que nos parece ficar mais claro depois de 25 de fevereiro é que as solicitações do acionista eram cada vez maiores e que a comissão executiva, de alguma forma, remetia para a responsabilidade do conselho de administração sobre o poder e o dever de tomar todas as decisões relativamente à gestão da sociedade. Certo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Quando se deram os primeiros passos para a implementação do primeiro programa de reestruturação, na sua primeira versão, e não obstante, depois, ter havido um conselho no final de

fevereiro, houve uma informação e um alinhamento dos vários membros do conselho de administração, que viviam, até, noutras geografias, sobre a questão e uma das questões que foi muito clara foi que, no fundo, o conselho só aprovava renovações de financiamentos ou o financiamento adicional para pagamento do preço da Financial Group.

Depois, à medida que fomos conhecendo este novo plano, fomos manifestando este desconforto, que depois foi discutido em grande detalhe, e formalizámos este tipo de balizas no conselho de 25 de fevereiro.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Presumo que até aqui continuassem com as reuniões regulares com Manuel Fernando Espírito Santo e que ele estivesse ciente e acompanhasse estas vossas preocupações.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Gostaria de lhe fazer uma pergunta em relação a uma ênfase que consta do relatório da Ernst & Young às contas de 2013 da Rioforte.

Basicamente, os auditores chamaram a atenção para a aquisição de uma participação significativa na Espírito Santo Financial Group, financiada através de instrumentos de dívida de curto prazo.

Portanto, enquanto CFO, pergunto se nos pode dar a sua perspetiva sobre o conteúdo desta ênfase.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Era uma ênfase técnica que era obrigatório termos no nosso relatório.

Essa ênfase e a certificação foram realizadas algures em março. Embora se reportasse às contas a 31 de dezembro de 2013, é evidente que já

tinham acontecido várias operações subsequentes, nomeadamente nós já tínhamos pago parcialmente o preço, depois do encontro de contas, à Espírito Santo International.

Nessa perspetiva, era conhecido que o financiamento desse pagamento tinha sido feito com financiamento com características de curto prazo e isso, obviamente, fazia com que os nossos passivos de curto prazo... Ou seja, tínhamos comprado uma participação num ativo com financiamento de curto prazo, portanto, isso criava um desequilíbrio entre ativos de curto prazo, correntes, e passivos correntes. Esta era uma ênfase técnica.

É evidente que, depois, também no relatório — e era essa a nossa perspetiva e fazia parte do quadro do programa de reestruturação, que, depois, não se conseguiu implementar —, a ideia era transformar esses passivos de curto prazo, esse financiamento de curto prazo, em financiamentos de longo prazo através das agregações convertíveis, através da utilização da Financial Group como colateral, etc.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Gostaria, agora, de passar à questão do papel comercial da Rioforte.

Por questões formais, e isto foi-nos bem explicado por João Pena, a identidade dos tomadores finais da dívida não era do conhecimento da entidade emitente, mas tal não aconteceu no caso da PT.

De facto, este era um investimento, uma atuação por parte da PT, que comportava um elevado risco, até pelo que já se conhecia.

Assim, pergunto: o que é que lhe foi pedido, que informações é que foram prestadas pela Rioforte aquando da solicitação de tomada de dívida obrigacionista por parte da PT?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Deixe-me só fazer uma precisão: o que foi emitido à PT não foi papel comercial, foi no âmbito do programa dos EMTN. O papel comercial diz respeito à distribuição através das redes do Banco Espírito Santo.

A resposta à sua pergunta é que não nos foi solicitado nada. Na altura, o que nos foi solicitado foi uma apresentação da Rioforte, corporativa, normal, pela Dr.^a Isabel Almeida, mas não especificamente para a PT, ao contrário do que aconteceu com outros investidores, ou seja, tivemos vários outros investidores que demonstraram interesse em sentar-se com a Rioforte para falar e para a conhecer, e, na altura, isso não aconteceu especificamente com a emissão da PT.

Mais uma vez, reportando-me ao quadro de atuação da área financeira da Rioforte, porque é importante, a definição das fontes de financiamento nunca foi um aspeto da nossa responsabilidade. O que aconteceu foi, que no quadro do programa de reestruturação, o conselho da Rioforte aprovou a tomada de dívida adicional, ou melhor, a emissão de financiamentos adicionais para se fazer a operação da Espírito Santo Financial Group.

Nesse quadro, e isso foi, obviamente, comunicado às entidades, aos agentes e aos colocadores que, no caso dos EMTN, o agente era o Banque Privée e o colocador era para além desse, o BES, através do DFME, e, de facto, foi-nos comunicado que haveria interesse por parte de um tomador em fazer as várias emissões de financiamento.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Foi-lhe comunicado que esta operação teria que maturidade?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em relação às primeiras emissões, tivemos conhecimento delas pela nossa área financeira, seguindo o circuito

normal: o DFME enviou um *e-mail*, enviou uma comunicação, ao Banque Privée, que era o líder, e, depois, o Banque Privée, no fundo, deu essa informação à nossa área financeira, portanto, tomámos conhecimento dessa forma.

As primeiras emissões foram-nos comunicadas como tendo uma maturidade curta. A primeira emissão tinha 64 dias, a segunda 61, a terceira 56 e a quarta 53. Essas quatro emissões, que ao longo do mês de fevereiro, nos foram sendo comunicadas, que somavam os 897 milhões e de que se tem falado, todas apontavam para maturidades entre os dias 15 e 17 de abril, o que é curto, embora, repito, estivéssemos no quadro do plano de reestruturação em que iríamos fazer a emissão de obrigações convertíveis, em que iríamos ter o aumento de capital, ou seja, em que iríamos transformar estes financiamentos de curto prazo em financiamentos de mais longo prazo.

Mas, logo a seguir, foi-nos comunicado que estas emissões seriam renovadas com carácter de um ano, o que, na prática, não veio a acontecer. Quando se chegou mais próximo da data de renovação, de facto, foi-nos comunicado que seria uma emissão a três meses, com algum tipo de compromisso não formal de renovação até um ano.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Presumo que isso não fosse normal. Certo? É que não são atitudes normais, principalmente tendo em conta os montantes e a importância das operações.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, o programa de reestruturação também não era normal, nessa perspetiva.

Tínhamos outros financiamentos com natureza de curto prazo e essa era uma questão que queríamos tentar resolver através do programa de reestruturação. Nesse sentido, no de serem prazos curtos, existiam outros

casos, mas nós estávamos preocupados e a lutar para que, no fundo, fossem prazos mais longos e, nessa perspetiva, quando nos foi dito que a emissão teria características de prazo de um ano, isso ia ao encontro do que nós queríamos, dos nossos objetivos.

Depois, quando nos foi explicado que era de curto prazo, de facto, aumentava a perspetiva de ter de substituir essas emissões por emissões de mais longo prazo.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — O Sr. Doutor disse-nos que, de facto, o plano de reestruturação não era normal, tendo em conta o fundamento do mesmo, mas já manifestou aqui a sua confiança, pelo menos *ab initio*, em relação a ele, independentemente de todas as alterações.

Pergunto-lhe, já agora, o que é que, na sua opinião, falhou neste plano de reestruturação.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr.^a Deputada, acho que, por um lado, falhou a alteração de alguns dos objetivos iniciais, que tornaram mais complicado fazer algumas partes, e, depois, falhou também tudo o que tinha a ver com o Financial Group, com toda a área financeira que, no fundo, era uma pedra essencial no valor do Grupo e que seria utilizada para a reestruturação e que, mais tarde, veio a revelar-se que o valor era diferente do que era a nossa expectativa. Foi fundamentalmente isso.

Depois, todas as notícias, a indefinição dos modelos de governo, etc., obviamente que não ajudaram a ter um pano de fundo que é sempre importante para este tipo de projetos de reestruturação.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — A 31 de março, presumo que tenha apresentado a sua renúncia. Pedia-lhe, se pudesse, para esclarecer qual foi o fundamento dessa sua renúncia.

Em relação à questão da sua permanência, na sequência do que foi apresentado a 11 de abril, só para que fique devidamente esclarecido, porque também já não tenho mais tempo, João Pena disse-nos que ex-colegas da comissão executiva permaneceram durante três meses, de abril a junho, como assessores do conselho de administração — presumo que tenha sido o seu caso.

Já agora, pergunto se teve consciência que aquilo que foi, depois, apresentado pela Dr.^a Rita Barosa e pelo Sr. Doutor, e que foi solicitado pelo presidente do conselho de administração, no fundo, levava a uma posição com que, presumo, o Sr. Doutor não concordasse, porque criava maior pressão sobre a Rioforte que, já de si, estava numa situação muito complicada.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em relação à razão da renúncia, devo dizer que não foi uma renúncia só minha; foi uma renúncia de vários colegas administradores.

Mais uma vez, o cenário que aprovámos no conselho de 25 de fevereiro era um cenário que, no nosso entender, apresentava um caminho difícil, mas que achávamos que era implementável. Obviamente que, enquanto administradores, enquanto pessoas que tinham estado bastantes anos no Grupo — e eu estive 10 anos —, queríamos que o Grupo tivesse um futuro e queríamos ser parte e contribuir para esse futuro e para o plano de reestruturação e naquelas condições que foram aprovadas. Esse plano fazia-nos sentido, era desafiante, quer dizer, não havia garantias de sucesso, mas parecia-nos que, com aquelas condições, tinha probabilidade alta de ter

sucesso e de se encontrar esse caminho da reestruturação e, nessa perspetiva, tomámos a decisão de gestão de aprovar.

Com as alterações que fomos sentindo ao longo do tempo no plano e também com uma pressão grande que começou a acontecer na segunda metade de março para, no fundo, tomar novas linhas de financiamento, para além do que eram os limites que tinham sido estabelecidos no conselho de 25 de fevereiro, senti, numa reflexão pessoal, que tinha sido o meu limite de gestão e, nesse sentido, comuniquei ao acionista. Foi uma discussão que vínhamos a ter tanto com o acionista como com os colegas de administração.

A Sr.^a **Teresa Anjinho** (CDS-PP): — Com o Dr. Manuel Fernando?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, com o Dr. Manuel Fernando, mas também com os colegas de administração e de comissão executiva.

Nessa altura, apresentei a renúncia aos meus cargos, tanto da Rioforte, como das subsidiárias. Nessa altura, as equipas eram relativamente pequenas e foi-nos pedido, a mim e ao meu colega da comissão executiva que também renunciou, que pudéssemos estar disponíveis durante 90 dias para assessorar o Grupo no que o Grupo entendesse.

Na prática, o que aconteceu foi que nos primeiros dias de abril ainda houve alguma intervenção, nomeadamente nesse conselho, mas rapidamente fui afastado de qualquer tema operacional, portanto, francamente, não acompanhei mais nada.

Ainda fui a outro conselho de administração em maio para apresentar temas das unidades de negócio, especificamente, porque aí, mais uma vez, algumas delas eram na América do Sul e tinha de haver um período de comunicação e era essa, principalmente, a preocupação. Eu era o presidente do conselho de administração das unidades de negócio agrícolas na América

do Sul e era preciso ir lá explicar a minha saída e isso demorava algum tempo.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, relativamente ao uso dos tempos, faço os possíveis para não intervir, porque acho desagradável, mas faço um apelo aos Srs. Deputados para um uso mais económico dos tempos.

Tem a palavra o Sr. Deputado Miguel Tiago.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, gostava de cumprimentar o Dr. Gonçalo Cadete.

O Sr. Doutor disse-nos, na sua intervenção inicial, que antes de ir para o Grupo Espírito Santo tinha trabalhado numa consultora. Pode dizer-nos qual era?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Roland Berger Strategy Consultants.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Está identificada. Disse que essa consultora trabalhava com o Grupo nessa altura?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Disse que essa consultora tinha sido contratada pelo Grupo Espírito Santo, pelo conselho superior na pessoa do Dr. Manuel Fernando Espírito Santo, para analisar o futuro da área não financeira. Ou seja, no fundo, para responder à questão: a área financeira deve continuar a ser uma área perfeitamente subsidiária de um grupo que sempre teve uma matriz financeira ou, pelo contrário, deve assumir-se como uma área independente, gerida com uma equipa dedicada? No fundo, para se assumir no futuro como uma diversificação, como um segundo pilar do Grupo.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Só para perceber: o seu contributo nessa consultora terá sido útil, do ponto de vista do Grupo, e puxaram-no para dentro do Grupo para pôr em prática, provavelmente, aquilo que tinha identificado, enquanto trabalhava na consultora.

Ao longo destas audições que se vão realizando, tínhamos ficado com a ideia, pelo menos, o PCP teria ficado com a ideia, de que a constituição da Rioforte, desde o início, não visava propriamente o reforço, nem a consolidação de um conjunto de operações na área não financeira, mas a aglutinação para a posterior venda, ou seja, para depois se vender de forma a gradualmente ir diluindo a participação do Grupo ou eliminando a participação do Grupo nas componentes não financeiras.

Ora, isso não aconteceu, mesmo na fase final em que isso foi apresentado como a grande solução, daí, talvez, o Banco de Portugal ter aceitado a nova estrutura do Grupo. Pergunto: por que é que isso nunca aconteceu? Se é que isso alguma vez foi assumido como objetivo.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr. Deputado, permita-me discordar nessa perspetiva do que o Sr. Deputado disse.

O objetivo, de facto, desde o início foi, utilizando as participações que já existiam em negócios não financeiros, transformar essa aglutinação de negócios numa sociedade de investimentos que pudesse investir e desinvestir em negócios.

Se quiser, uma das discussões que foi feita era sobre se a área financeira deveria existir ou não existir, e, existindo, se deveria ser gerida numa lógica de conglomerado, ou seja, ter os hotéis, a agência de viagens, o imobiliário para sempre ou, pelo contrário, ser uma sociedade de

investimentos que poderia investir hoje em hotelaria, amanhã em energia, entrar e sair das participações, que foi o caminho que foi prosseguido.

No fundo, o que se tentou, em 2009, foi criar uma estrutura profissional para seguir esse caminho, sendo que, também, em 2009, se tentou atrair acionistas para acompanharem esse projeto de desenvolvimento. Mas a ideia era vender participações, mas investir em novas participações; não era descontinuar a área não financeira.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Foi-nos aqui dito, a determinada altura, que a criação da Rioforte na figura em que veio a ser criada, como *holding*, apesar de ser uma *holding* de investimento, teria como objetivo aglutinar para vender, portanto, para libertar o Grupo daquele lastro não financeiro, mas, de facto, isso nunca se veio a passar.

Foi-nos, também, dito que sucedeu exatamente o contrário, ou seja, a Rioforte converteu-se, na prática, num peso cada vez maior para o Grupo.

Não queremos fazer uma distinção entre os verdes e os azuis tão funda que coloque o peso todo de um lado e alivie o peso do outro, mas, de facto, houve uma predação mútua: os verdes deram crédito aos azuis, os azuis aglomeraram juros a ponto de não os conseguirem pagar, mas, os verdes já estavam tão dependentes dos créditos que tinham dados aos azuis que, entretanto, o grau de exposição acabou por liquidar os dois.

Disse-nos que inicialmente, presumo que aquando da entrada das várias participações na Rioforte, o crédito das subsidiárias, apesar de representar uma grande parte... Já agora aproveito para perguntar se as subsidiárias tinham capitais próprios ou se estavam, na prática, todas alavancadas com crédito quando a Rioforte aglutina essas participações.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Tinham muito crédito, mas tinham capitais próprios, sim. Tinham capitais próprios reduzidos e muito crédito. Se quiser, estavam muito alavancadas para o balanço que tinham as unidades de negócio, regra geral.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sobre algumas delas, foi-nos dito inclusivamente que não tinham mesmo capitais próprios.

Disse-nos que, no início — portanto, esta situação depois ter-se-á alterado —, a maior parte do crédito obtido não era dentro do universo Grupo BES, presumo que se refere a BES e filiais, e que era noutras instituições bancárias.

Ao longo do tempo, qual é que foi a alteração da composição desse crédito nas subsidiárias e como é que ele se foi concentrando? E não me refiro apenas à emissão de dívida colocada através dos balcões dos bancos, mas também à concessão de crédito.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Originalmente, havia alguma exposição direta ao BES.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Posso só pedir-lhe um favor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Diga, diga.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Fale-nos sempre da soma da exposição direta e da exposição indireta, por favor, para termos uma noção de qual era a exposição ao Grupo BES, independentemente de ser diretamente no BES, na Finantial, na ESFIL, ou em qualquer outra...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Então, se quiser, vou referir-me à exposição ao Grupo Finantial Group, porque, por exemplo, o Banque Privée não era do Grupo BES.

Originalmente, essa exposição era de cerca de 20% ao Grupo, à área financeira. Portanto,...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — 20% do crédito?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — ... 20% de todo o crédito da Rioforte e das suas subsidiárias estava na área financeira, fundamentalmente no BES. E estes créditos eram todos a nível das unidades de negócio.

No final de 2013, tínhamos cerca de 1000 milhões de euros distribuídos através de entidades da área financeira.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas isso inclui os instrumentos de dívida que lançavam ou era só crédito?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Crédito direto do BES tínhamos 3%, tínhamos 60 milhões.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, o conjunto é que ascendia a...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim. Como me disse para falar da exposição direta e indireta...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Por isso é que é importante ver o tema exposição direta, porque originalmente era só exposição direta e eram cerca de 22% que eram, grosso modo, 280 milhões de euros diretos ao BES.

No final, em 2013, tinha 63 milhões de crédito ao BES, direto, cerca de 4%, e, depois, tinha 944 milhões emitidos através dos programas de EMTN e do programa de papel comercial.

Era cerca de 60% do total de financiamentos da Rioforte e participadas; os outros 40% eram crédito noutros bancos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Explique-me o seguinte: o crédito contratado pelas subsidiárias também entra nisto que nos está a dizer?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Nas subsidiárias controladas, que eram a maior parte, sim.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Quais são as subsidiárias não controladas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Imagine, numa ou noutra, que nem me recordo, se pudéssemos ter uma participação minoritária pequena, tipicamente não consolida a dívida, mas, se me der 1 segundo para poder procurar...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim, sim.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Portanto, no final de 2010, ou seja, no início da Rioforte, se quiser, as *holdings* —...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Quais?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — ... Rioforte, Euroamerican, Rioforte Brasil, etc. — tinham 242 milhões de dívida e as subsidiárias que consolidavam na Rioforte tinham 957 milhões de dívida. No total, tinha 1 198 milhões, portanto, 1200 milhões de euros.

Em 2013, tinha 647 milhões de financiamentos nas subsidiárias que consolidavam na Rioforte e 985 milhões nas *holdings* Rioforte, que tudo consolida, e, portanto, a dívida consolidada da Rioforte, nessa altura, era 1600 milhões, ou seja, mais 400 milhões de euros do que em 2010. Isto para dar uma ideia da evolução.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Em 2013?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — No final de 2013.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — No final de 2013 quanto é que tinha em outras instituições bancárias?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Cerca de 660 milhões de euros.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — É só para percebermos que, como começaram a ter dificuldade, certamente, também em contratar créditos fora do Grupo, encontraram outras formas de se financiarem.

Uma das coisas que aqui foi dita, e sobre a qual também gostávamos de ouvir a sua opinião, foi que seria impossível, independentemente da acumulação de juros sobre juros, chegarem a passivos acima dos 1300 ou 1400 — aliás, tudo consolidado num passivo rondaria os 7600 milhões —,

haveria outras operações que teriam de estar na origem da acumulação de um passivo tão grande, além das de acumulação de juros.

Na sua opinião, que operações é que podiam gerar passivos desta natureza no que toca à Rioforte, claro? Se não existem outras, ao menos explique-nos quais é que podem gerar passivos como aqueles?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Vamos ver, numa lógica de Rioforte, a coisa funcionou sempre ao contrário, ou seja, a Rioforte foi sempre um contribuidor líquido importante para a Espírito Santo International, que era a sua dona. Quer dizer, a Rioforte não criou nenhum passivo na International, pelo contrário, porque, no fundo, contribuiu com 500 milhões de euros em finais de 2013.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas esse ativo sobre a ESI correspondia — aliás, já tivemos este debate aqui, na primeira ronda, com o Sr. Deputado Pedro Nuno Santos — na prática, em grande parte, a um endividamento, também, da Rioforte.

Portanto, essa contribuição líquida não era uma tradução de resultados concretos, até porque, de acordo com as informações que temos, praticamente todas as subsidiárias do Grupo não davam absolutamente contribuição líquida nenhuma, excluindo o endividamento.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não. Para já, havia várias unidades de negócio que contribuíam de forma bastante positiva para o Grupo, como o Imobiliário, a Espírito Santo Saúde, enfim, havia, de facto, unidades que tinham contribuição negativa e unidades que tinham contribuição positiva, mas podemos falar ou dos 8000 milhões de euros de passivo global do Grupo

e aí incluir a Rioforte, ou podemos falar dos 6300 milhões da Espírito Santo International que não inclui a Rioforte.

Portanto, se quiser, a diferença entre os 6300 e os 8000, com o endividamento que a Rioforte tem, obviamente que contribuiu globalmente para a questão do endividamento do Grupo; o que há é uma desproporção grande entre o que tem a ver com a ESI que não tem a ver com a Rioforte e o endividamento da Rioforte.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — O que perguntei foi o seguinte: havendo 2900 milhões de passivo que acrescem aos 6300 da ESI, qual é a explicação para a acumulação de um passivo desta ordem? Qual é a explicação para a acumulação do passivo da Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Desculpe, Sr. Deputado, os 2900 são...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Estávamos a falar da diferença entre os 1300.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, que corresponde ao nosso endividamento, corresponde ao endividamento da Rioforte.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Exato.

Portanto, se as subsidiárias tivessem resultados líquidos positivos que contribuíssem para a Rioforte e, depois, por sua vez, para a ESI, não estaríamos perante uma dívida dessa natureza. Não é?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Certo. Primeiro, as unidades de negócio tinham o seu endividamento e, apesar de se ter trabalhado e de se ter, regra

geral, reduzido o endividamento a nível das unidades, continuaram a ter algum endividamento — aliás, estamos a falar de 647 milhões, a Espírito Santo Saúde tinha endividamento, a Herdade da Comporta tinha endividamento, e por aí adiante.

Em termos do que era o endividamento da *holding*, que, em 2013, era de 981 milhões, cerca de 1000 milhões, se quiser, para arredondar, já se falou aqui que uma parte desse endividamento foi, de facto, para, de alguma forma, financiar ou ajudar a apoiar o acionista, e outra parte foi utilizada na atividade da Rioforte, nomeadamente para a reestruturação da Opway, que consumiu fundos de grande magnitude, à volta de 200 milhões de euros, e, depois, de alguma atividade de investimentos. Aliás, também já falámos, aquando da primeira intervenção do Sr. Deputado Pedro Nuno Santos, de que os investimentos na América do Sul, uma parte deles foram realizados com o recurso a financiamentos e, depois, algum apoio às unidades.

O endividamento da Rioforte é explicado por estas duas componentes: pelo apoio ao Grupo e pela sua própria atividade. Quanto ao da ESI não faço ideia e o da Espírito Santo International não conheço.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Muitas das questões já respondeu a outros Srs. Deputados.

Há uma certa altura — a questão colocada pela Sr.^a Deputada Teresa Anjinho não foi assim tão direta quanto isso, mas presumo que aludia ao mesmo — em que se diz que Machado da Cruz, que faz várias críticas à gestão da Rioforte, pesadíssimas críticas, a determinada altura terá sido convidado para, digamos, pôr a casa na ordem, tendo em conta que, na opinião dele, a Rioforte não estava a servir para aquilo que teria sido criada, pelo contrário, estaria a servir para fazer proliferar mordomias num arquétipo de má gestão.

Portanto, Machado da Cruz, a determinada altura, inclusivamente, é convidado a dar o seu contributo para pôr a casa na ordem e diz que não consegue, porque o próprio conselho superior lhe diz que se for com esse plano para depois vender a Rioforte, o Dr. Gonçalo Cadete e João Pena vão-se embora.

Qual era o plano que Machado da Cruz trazia que contrastava tão diretamente com a vossa visão?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Obviamente, não ouvi as declarações do Dr. Machado da Cruz, mas se me diz que eram essas as declarações dele, enfim.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Já agora, porque essa audição foi à porta fechada, aproveito só para dizer que estou apenas a utilizar partes que vieram a ser conhecidas.

Risos.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Portanto, confirma o que soubemos pelo jornal.

Se nós eramos um paradigma de má gestão, então deviam-nos ter despedido, quer dizer, é o que se faz normalmente quando o acionista não está contente com a gestão. De uma forma bastante direta, acho que isso seria um caminho do qual normalmente não se tem medo nem se fica refém da gestão. Foi o que nós fizemos em várias unidades quando entrámos na Espírito Santo Resources, que, de facto, tinha várias unidades que eram geridas de forma bastante deficiente.

Mas, já agora, quero dizer que, de facto, o Dr. Machado da Cruz, quando entrou no conselho da Rioforte, levantou essa questão, numa reunião do conselho de dezembro de 2011.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Essa questão da má gestão?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, essa questão de, no fundo, termos gastos de estrutura acima do que ele entendia ser os adequados. E, depois, essa questão continuou a ser discutida no conselho de administração de março de 2012 que contou também como convidado — não por esta questão em particular — o Dr. José Castela.

O comentário que faço é que essa discussão era uma discussão de filosofia entre a gestão tradicional das *holdings* do Grupo e o que nos tinha sido pedido para implementar a nível da Rioforte. Ou seja, nós partimos de um mundo, na Resources, em 2004, que era igual à gestão da Espírito Santo International em 2013. Eram duas pessoas, não havia estrutura, enfim aquelas coisas todas que também se têm vindo a conhecer. Portanto, era uma gestão, de facto, com muita pouca capacidade de acompanhamento, muito pouca capacidade de intervenção.

O que nos foi pedido na génese da Rioforte foi para criar uma empresa que estivesse alinhada com o que são as melhores práticas e comparável com uma empresa de investimentos normal, enfim multinacional, neste caso, com investimentos em várias geografias.

Nós tivemos o cuidado, na altura, de apresentar vários factos ao Dr. Francisco Machado da Cruz no conselho, que é o normal, e apresentámos vários *benchmark*, ou, se quiser, empresas comparáveis deste tipo de atividade, e, tipicamente, isto mede-se em termos dos custos totais de financiamento para o montante dos ativos geridos, e, portanto, nós

andávamos em 0,5%, 0,7% que são valores completamente comparáveis na indústria.

Por outro lado, não é verdade que o acionista não tivesse uma intervenção ao nível do desenho e dos custos de estrutura. Vou dar um exemplo: no lançamento da Rioforte tinha sido definido, em termos detalhados, qual era a estrutura de gestão e qual era o dimensionamento dessa estrutura.

O dimensionamento dessa estrutura era o que nos parecia razoável, e continuou a parecer-nos razoável ao longo do tempo, mas a estrutura real da Rioforte era muito mais reduzida do que a estrutura objetivo que tínhamos quando do lançamento da Rioforte e isso deu-se por intervenção do acionista. Ou seja, todos os anos eram apresentados orçamentos de tesouraria e de demonstração de resultados, que eram aprovados pelo conselho de administração da Rioforte, mas que eram apresentados ao acionista e comentados pelo próprio acionista e, por exemplo, o acionista nunca nos deixou, nesse sentido foi interventivo, ter a estrutura que nos parecia adequada para gerir a complexidade de um *portfolio* que não era maduro e que tinha bastante diversificação sectorial e geográfica.

Outro exemplo: um dos temas que nós identificámos como de poupança de custos de estrutura, que várias vezes apresentámos em conselho, era o fecho do escritório que tínhamos no Rio de Janeiro que, enfim, não tendo um custo absurdo, era um custo que, no nosso entender, não se justificava e, no peso dos nossos custos de estrutura total, tinha alguma relevância. Nós apresentámos isso como uma determinação do conselho — aliás, se leram as atas está lá — mas que nunca conseguimos implementar, porque precisava de uma intervenção da ESI que nunca aconteceu.

Portanto, a nós parecia-nos que esse problema era um falso problema e partia de uma perspetiva de pessoas que tinham gerido num paradigma

totalmente diferente e que era o paradigma que nos tinham pedido para contrariar quando da criação da Rioforte.

Aliás, a partir desse conselho, o Dr. Francisco Machado da Cruz não voltou a levantar a questão e nunca mais interveio nesse sentido dos custos de funcionamento e das mordomias. Eu li o que ele disse nos jornais, não sei exatamente o que é que ele disse, mas se ele achava isso podia ter intervindo de uma forma mais ativa.

Sr. Deputado, queria dizer-lhe mais uma coisa que acaba por ser importante: é que os orçamentos a partir daí foram sempre aprovados por unanimidade no conselho da Rioforte e o Dr. Francisco Machado da Cruz votou vários desses orçamentos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Já agora, e só para clarificar, da parte do PCP não estamos aqui a dar razão do ponto de vista conceptual a nenhuma destas visões, como deve compreender; queremos é perceber como é que elas, no interior do Grupo, se relacionavam e qual é que era aquela que mais se aproximava da realidade.

Sobre a relação da componente não financeira com a PT, durante a maior parte do tempo ela realizou-se através da ESI diretamente, mas a partir da perspectiva de reestruturação e assumindo a Rioforte o papel de *holding* de topo altera-se a estratégia e, portanto, a PT passaria a adquirir instrumentos de dívida, julgo que também *Notes* da Rioforte ao invés da ESI.

É ainda no seu mandato, enquanto CFO, que se consegue um reforço, depois de um reembolso da ESI à PT, de mais de 180 ou 140 milhões de euros atingindo os 850 milhões de aquisição de títulos de instrumentos de dívida.

Enquanto CFO como é que acompanhou esse negócio? O relatório da Price dá-nos nota de algumas reuniões que tiveram lugar, de quem é que lá

estava, inclusivamente dá nota do papel de Ricardo Salgado em alguns destes momentos, mas, enquanto CFO da empresa que, no momento, estava a emitir a dívida, como é que acompanhou o processo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em primeiro lugar, essas quatro emissões, as primeiras, foram comunicadas, para ser mais preciso, entre 6 e 20 de fevereiro e houve uma primeira de 500 milhões de euros no dia 6, uma de 200 milhões no dia 11, uma de 50 milhões no dia 17 e uma de 147 milhões no dia 20, sendo que todas elas, no fundo, tinham a mesma maturidade, ou maturidades parecidas, ou seja, para dias 15 e 17 de abril, aí já fora do meu mandato, se quiserem.

Como já disse, Sr. Deputado, nós, no conselho de administração da Rioforte, aprovámos o aumento de exposição para poder, no fundo, pagar parcialmente o valor da Finantial Group e demos essa indicação, por um lado, ao nosso acionista, que, obviamente, também acompanhava as nossas decisões, e, por outro lado, ao BES e ao Banque Privée neste caso, porque estávamos a falar de *Euro Medium Term Note* e o programa era liderado pelo Banque Privée.

A partir daqui, de facto, como também já expliquei, as fontes de financiamento e a definição das fontes de financiamento eram uma coisa que nos ultrapassava, porque, tipicamente, eram discutidas e consensualizadas no topo do Grupo e nós não éramos chamados a participar.

Portanto, era a equipa financeira do Grupo como um todo que falava diretamente com a área financeira do Grupo. Pontualmente, fomos a uma ou outra reunião mas tipicamente não éramos envolvidos. Portanto, nessa perspetiva, nós soubemos das emissões da Portugal Telecom, na verdade, através de *e-mail*, através do circuito normal de manifestação de interesse.

No fundo, como depois funciona na prática, há uma manifestação de interesse por parte de um tomador, portanto alguém na PT envia um *e-mail* ao colocador a dizer: «Olhe, eu tenho interesse em tomar esta emissão com estas características», o agente colocador que, neste caso, era o BES, o DFME (Departamento Financeiro, Mercados e Estudos) enviou ao líder, ao agente, que era o Banque Privée e o Banque Privée enviou à direção financeira da Rioforte.

Mais uma vez digo que com outros investidores contactaram-nos ou foi pedido para nós, no fundo, termos uma interlocução com esses investidores. No caso específico da PT, nós nunca tivemos nenhuma interlocução com eles.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim, de facto, nos relatórios não surge nenhuma vez o nome da Rioforte, portanto é como se houvesse um departamento que comercializava, enfim...

Mas a pergunta que lhe estava a fazer, e a sua resposta não deixa de ser útil para nós percebermos como funciona, é de que forma acompanhou a situação do ponto de vista financeiro.

Portanto, há uma emissão cuja boa parte é tomada pela PT e...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — São cerca de 897 milhões num saldo de 1200 milhões. Num saldo total, que era o valor que nós tínhamos, o diferencial a pagar de 1200.

Nós tipicamente nem sequer conhecíamos o tomador. O normal é não conhecermos o tomador; neste caso particular, penso que talvez devido à magnitude, etc., conhecemos, porque basicamente nos *e-mails* vinha quem era a entidade que ia tomar esses financiamentos.

Mais uma vez digo que é importante entender esta ação no âmbito do programa de reestruturação e dos tempos que se viviam. Portanto, nós sabíamos que havia alguma urgência da parte da Espírito Santo International em reduzir o seu financiamento, isto porque era esse o compromisso com o próprio Banco de Portugal.

Do nosso lado, tínhamos aprovado a tomada desse financiamento e estávamos dispostos a tomar esse financiamento em curto prazo, mas com o firme objetivo e com aquelas características que já falei de que iríamos transformá-lo em prazos mais longos e, portanto, dar maior estabilidade à Rioforte.

Nessa altura, soubemos informalmente, até então desconhecíamos por completo, que essa exposição da Portugal Telecom já existia na ESI. Portanto, também tínhamos a noção de que os valores que iríamos tomar provavelmente seriam utilizados para reduzir a exposição na International, pelo que foi nesse âmbito que se fizeram estas operações.

Logo a seguir disseram-me que as emissões seriam feitas a um ano e quando eu depois soube que eram feitas a três meses até... Aliás, a Dr.^a Isabel Almeida falou nisso. Eu telefonei-lhe nessa altura a manifestar a minha surpresa, porque, de facto, nós tínhamos visto um ano como algo de positivo para a Rioforte.

Mas, mais uma vez digo, elas já foram renovadas quando eu tinha renunciado à administração financeira da Rioforte.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim, mas são emitidas ainda durante o seu mandato como controlador financeiro.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A primeira emissão sim, a segunda não.

Vamos ver: existiram quatro emissões no mês de fevereiro que iam até abril. O tema sobre as emissões serem a um ano e a sua renovação em abril... Lembro que eu tinha renunciado a 30 de março. Quer dizer, eu já não tive um papel de implementação dessa renovação nessa perspetiva, mas, como o tema do prazo de um ano começou a ser discutido antes, eu, no fundo, ainda participei nessa discussão até final de março.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Pois, ainda estive lá para emitir uma boa parte que não foi paga, mas, de facto, quando foi paga já não estava lá.

Porém, a questão que lhe queria colocar é se do ponto de vista financeiro, conhecendo as contas da Rioforte e não conhecendo as da ESI, estava convencido que aquelas *notes* poderiam ser pagas e reembolsadas aos tomadores daquele produto.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Ao longo do mês de fevereiro nós estávamos a implementar o programa de reestruturação e, no quadro deste programa, estava assumida esta tomada de financiamentos adicionais. Portanto, isto fazia parte da matriz de implementação do quadro.

Depois, de facto, o quadro foi-se deteriorando, por aquelas razões que já expliquei, por vários dos compromissos acabarem por não ser assumidos e, posteriormente, houve também o tema de financiamentos adicionais.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, vou respeitar o apelo que fez e queria apenas colocar uma pergunta sobre a Escom.

Sr. Doutor, posso ser eu que não percebo o processo, mas se pudesse ajudar-me a perceber, agradecia: se a Escom é indicada para ser vendida, há um contrato de promessa de compra e venda, há um sinal e, já agora, presumimos que esse sinal tenha sido para a Rioforte,...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não!

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — ... apesar de ser a Rioforte que vende, não é? Vou acabar e depois responde-me, pois o Sr. Presidente não me dará a palavra de novo.

A questão é a seguinte: independentemente de para onde foi o sinal, se a venda não se concretiza, como é que a Escom desaparece do perímetro? Onde é que, em 2013, por exemplo, consolidavam as contas da Escom?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em 2013, a Escom é detida pela ESI ou pela Espírito Santo Resources, não sei exatamente quem é que a detinha, mas seria na ESI ou nas suas subsidiárias, que não a Rioforte.

O que aconteceu, na prática, foi que no dia 27 de dezembro de 2010 a Rioforte vendeu a sua participação à Espírito Santo Resources Ltd. — a Resources que tem sede nas Bahamas. E não só vendeu, como transmitiu as ações e, portanto, nessa perspetiva, deixou de ser a dona das ações da Escom.

É evidente que tinha a expectativa de receber o valor de venda, os 369 milhões de euros, que não recebeu. Apesar de ao longo do tempo, obviamente, essa ter sido sempre uma questão discutida, como a operação nunca foi realizada, consumada, no fundo, o que tínhamos era um conforto de que, pelo menos, se não nos pagassem, receberíamos ativos por conta do preço.

Portanto, isso existia, formalmente, e sempre entendemos que essa garantia era, de facto, uma garantia acionável. Mais uma vez digo que 2013 foi um ano em que discutimos bastante este tema na esfera dos saldos intragrupo, do endividamento da Rioforte e da necessidade de o reduzir.

Do que entendemos, porque não estivemos envolvidos, a operação de venda da Espírito Santo Resources à Newbrook é uma operação diferente porque há um contrato de compra e venda, existe um sinal que foi recebido pela Espírito Santo Resources Ltd., das Bahamas, mas as ações nunca foram transferidas, porque as ações só seriam transferidas quando fosse recebido o preço na totalidade.

Portanto, de facto, a Escom continuou a ser detida pela Espírito Santo Resources. O que é que aconteceu? Não recebeu o resto do preço, mas recebeu o sinal, que foram 50 milhões de dólares, ou qualquer coisa desse género. Aliás, 52 milhões de euros!

Mas isto é tudo o que sei sobre a operação da Escom.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Gostava de cumprimentar o Dr. Gonçalo Cadete e perguntar-lhe, desde já, se nos poderá deixar esses documentos que está a consultar, pelo menos os relativos às contas da Rioforte e que têm a evolução da dívida e do balanço ou, então, uma versão dos mesmos. É possível?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Isto são as minhas notas, mas, com certeza, que lhe enviarei essa informação da evolução do balanço, que é um mapa que temos aqui.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Esse mapa seria muito útil até para ficar no acervo da documentação da Comissão.

Quando entra para a Resources, entra com uma consultora e com o objetivo de reorganizar a parte não financeira do Grupo que, na altura, tinha uma tesouraria centralizada, coisa que se manteve, depois, no futuro, inclusive na Rioforte.

Por que é que um Grupo que tem uma tesouraria centralizada na ESI, não tem contas consolidadas na ESI? Faz algum sentido ter uma tesouraria centralizada na *holding* de topo sem consolidar contas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr.^a Deputada, são questões um pouco diferentes, se me permite. Não conheço quais eram os mapas e os mecanismos de gestão de tesouraria de todo o Grupo. Imagino, das conversas que tinha, que existisse, digamos, uma visibilidade sobre a tesouraria do Grupo como um todo e, enfim, a gestão de tesouraria pode não ir a par com a apresentação de contas consolidadas.

Como lhe disse, entre 2004 e 2009, no fundo, a nossa intervenção foi muito nas subsidiárias. Na verdade, não era só tesouraria centralizada que existia nas *holdings*; toda a gestão financeira, toda a gestão das *holdings* era realizada fora da minha esfera e, mesmo do que conheço, da esfera do administrador delegado que depois entrou. Quer dizer, eu era responsável de planeamento e controlo e, fundamentalmente, acompanhava os negócios das subsidiárias.

Portanto, nessa perspetiva, não era uma preocupação nossa. Agora, um dos pontos que nos foi dito, mais tarde, foi que com uma evolução do modelo da área não financeira — e isto foi identificado desde logo — fazia-nos sentido ter uma área não financeira, e, como área não financeira, leia-se Rioforte, com o que é normal nestes grupos, que é que um dia pudesse ser listada, com as contas consolidadas, etc..

Quer dizer, preparávamos três contas: preparávamos contas consolidadas, individuais, ao valor de mercado. Portanto, eram preparadas uma série de contas e fazia-nos sentido haver uma transparência grande do relato financeiro para investidores, para as entidades financiadoras, etc.

O que nos foi dito, nessa altura, foi que, no fundo, migrando os ativos operacionais para a Rioforte, a restante área — a ESI e as suas participadas, a Resources etc., — ir-se-ia esvaziando ao longo do tempo e, portanto, deixaria de ter razão de existir.

Foi nessa perspetiva que assumimos que o relato financeiro era relativamente simples. Mas, também como eu já disse hoje, sempre nos foi dito que haveria um passo para aproximar a qualidade do relato financeiro da Espírito Santo International, ao relato financeiro da Rioforte.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Alguma vez enquanto esteve na Resources ou na Rioforte lhe foram pedidas contas com o objetivo de consolidar? Ou seja: quem tratava da parte da contabilidade nunca soube dessa intenção?

A minha questão aqui é a seguinte: como é que alguém que controla a tesouraria de um Grupo que não tem, pelo menos como mapa de controlo, as contas consolidadas na sua mão para perceber o que é que se passa?

Tem ideia de, alguma vez, as contas terem sido consolidadas, ainda que não do ponto de vista formal para reporte exterior ao Grupo, mas, apenas, como controlo do ponto de situação?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não. O que nos era pedido eram apenas as nossas contas consolidadas com as notas e era essa a informação que disponibilizávamos. Nunca nos foi pedido — o que é típico — as folhas de consolidação para, depois, serem integradas na Espírito Santo International.

Isso nunca nos foi pedido. Portanto, parece-me difícil terem consolidado a Rioforte sem terem tido acesso a essa informação ou sem haver o pedido dessa informação.

Já agora, deixe-me dizer que nas contas da Espírito Santo International a valorização da participação na Rioforte era realizada pelo *fair value* e não pelo seu valor contabilístico. Isto, com base numas contas que preparávamos e que também eram auditadas.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Falou há pouco na equipa financeira que centralizava a tesouraria e que tomava, um pouco, essas decisões de financiamento. Quem era a equipa financeira?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — O Dr. José Castella e o Dr. Francisco Machado da Cruz.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Qual é a intervenção do departamento financeiro do BES e da Dr.^a Isabel Almeida nessas decisões de financiamento?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Há aqui um tema, que também tenho vindo a referir e de que se tem falado muito, que é a tesouraria centralizada, mas não era só a tesouraria; era também a definição dos financiamentos que, até pela própria perspetiva do Grupo, também era levada a um nível superior à Rioforte. Ou seja, um banco qualquer de primeira linha quando olhava para a exposição ao Grupo Espírito Santo, não olhava para a exposição à Rioforte, ou para os Hotéis Tivoli; olhava para a exposição global que tinha o Grupo Espírito Santo e essa interlocução não era levada por nós.

No âmbito das definições das fontes de financiamento, falei algumas vezes com a Isabel Almeida, mas, francamente, nós não eramos chamados a ter um papel muito ativo. E, portanto, isso era tipicamente discutido entre a equipa financeira das *holdings* e os representantes da área financeira.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Quando chega para reestruturar a ES Resources, quem é que mandava na Resources, quem é que tomava conta da *holding* das Bahamas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Quando nós chegámos para, no fundo, começar a montar processos nas subsidiárias, foi criado o tal centro corporativo, de que também já se falou, e o administrador delegado, nessa altura, era o Dr. Manuel Fernando.

Portanto, quem tinha a responsabilidade executiva era o Dr. Manuel Fernando e, em termos da parte financeira, quem estava mais presente era o Dr. José Castella. O meu reporte, enquanto responsável pelo planeamento e controlo, em termos das atividades, era ao Dr. José Castella, e estamos a falar de 2004, e, depois, mais tarde, no final de 2005, com a entrada do Dr. Fernando Martorell, que passa a ser o administrador delegado, eu passo, se quiser, a ter um duplo reporte, ou seja, a ele e ao Dr. José Castella para temas financeiros. O Dr. Manuel Fernando, nessa altura, passou a administrador não executivo.

Mas, como lhe disse, no início dos inícios, a verdade é que o acompanhamento das várias participadas era bastante incipiente e o primeiro trabalho foi o de definir orçamentos e mecanismos de controlo, enfim, coisas bastante básicas em termos de gestão das participadas, e não olhar para a *holding*.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Quanto às decisões de financiamento, era a Rioforte — ou a Resources, aqui para o caso tanto faz — que dizia que precisava de x e isso era reportado à equipa financeira que tratava desse assunto com o *Privée* e com o BES, ou seja com quem for? Ou as ordens vinham completamente de cima?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — O processo normal era a Rioforte produzir, para além do seu orçamento anual, um orçamento de tesouraria. Mensalmente esse orçamento de tesouraria era revisto e, se fosse relevante, produzia-se, digamos, uma previsão das necessidades para o resto do ano.

Essas previsões, depois, eram partilhadas, não só com o conselho, naquela reunião semanal, de que falei, com o presidente do conselho, com o vice-presidente do conselho, comigo e com o CEO, também com a área financeira do Grupo, onde, no fundo, eram comunicadas as nossas necessidades.

As fontes de financiamento para o suprimento dessas necessidades eram definidas, como expliquei, superiormente e, portanto, havia ali um diálogo sobre como, em caso de haver défice, nos podíamos financiar.

Depois, e especificamente em relação aos pedidos de ajuda, foi como já expliquei, ou seja, pontualmente, ao longo do tempo, isso foi sendo comunicado pelo acionista através dos dois canais de contacto que tinha com a Rioforte: através do presidente de administração e através da área financeira, que tinha a tal relação funcional com a área financeira da Rioforte.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E, em termos formais, a área financeira era a Services? É isso? Ou seja, qual era aqui o papel da Espírito Santo Services, que era, aliás, onde estava o Machado da Cruz?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Para além dos responsáveis, havia uma equipa residente na Espírito Santo Services, em Lausanne, na Suíça, que fazia a operacionalização da tesouraria. Imagine que precisávamos de transferir das nossas contas, de fazer um apoio de tesouraria, a uma unidade qualquer. Nós não tínhamos equipa de tesouraria e, portanto, essa instrução era dada, era feita, digamos, uma terciarização dessa função de tesouraria, nomeadamente na área internacional, a essa equipa da Suíça, mas essa equipa era meramente executora, era uma equipa de execução pura.

A mesma coisa acontecia, já agora, em Portugal, para temas de execução de tesouraria, onde era utilizada a equipa da Espírito Santo Resources Portugal, e essas equipas dependiam do Dr. José Castella e do Dr. Francisco Machado da Cruz.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Houve algum conflito com o Dr. Machado da Cruz sem ser aquela pequena diferença de visão sobre estrutura e não estrutura? Ou seja, existiu algum conflito de fundo, com o Dr. Machado da Cruz não só no âmbito da gestão da Rioforte como, depois, nos últimos meses de reestruturação do Grupo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em termos de Rioforte havia essa questão de filosofia, mas, como lhe digo, foi uma questão que, para nós, na nossa perceção, foi muito focalizada no tempo, entre final de 2011 e inícios de 2012 e a partir daí a intervenção dele foi uma intervenção normal no conselho. Aliás, eu diria que não era, claramente, das pessoas mais interventivas do conselho e era, genericamente, bastante laudatório para a Rioforte, daí eu ter dificuldade em entender todo esse tema da gestão. Mas conflito nunca houve, sempre tivemos uma relação excelente com ele.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Em 2009, é criada a Rioforte, que agrega um conjunto de ativos e há vários ativos que ficam na Resources, nas Bahamas.

Genericamente, o que é que fica na Resources, nas Bahamas, e o que é que vem para a Rioforte? Talvez seja melhor dizer o que fica e não o que vem. Mas o que é que fica na Resources?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Do que nós conhecíamos, fica o edifício de Miami e participações em algumas empresas familiares, nomeadamente no Grupo Sapec, da família Velge, e no Grupo Queiroz Pereira. Enfim, do nosso conhecimento, eram, fundamentalmente, essas participações.

No nosso entendimento, achávamos que a maior parte dos ativos que integravam a ESI e a Resources tinha, de facto, sido transferida para a Rioforte.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E do lado do passivo, o que é que fica na Resources?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não sabíamos, nós não acompanhávamos o passivo da Resources.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sim, mas, como estava na Resources e, entretanto, entrou para a Rioforte, logo em 2009, podia ter acompanhado.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, não acompanhei, porque, como expliquei, a minha função de planeamento e controlo era, fundamentalmente,

a de acompanhar as participadas e, no fundo, gerir um conjunto de participadas que nem sequer eram todas. Inicialmente, eram só algumas participadas em Portugal, depois, passaram a ser todas as participadas em Portugal e algumas na América do Sul. No fundo, era mais na ótica de acompanhamento da atividade e de lançamento de projetos de melhoria das unidades, não era muito mais, era exclusivamente isso, ou seja, nós não olhávamos para as *holdings* nem conhecíamos a realidade das *holdings*.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Nessa altura, já existia a Opway?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E já era um problema?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim e não, isto é, o conhecimento dos problemas da Opway e, depois, todo o trabalho de reestruturação aconteceu mais tarde.

A Opway, quando nasceu, originalmente, foi uma recuperação de crédito do BES. Depois, houve uma altura em que existiu um volume considerável de obras públicas em Portugal, com os programas das concessões, e, então, a Opway e as outras construtoras tiveram anos bastante positivos.

O que aconteceu foi que, depois, com a crise na construção, nomeadamente em Portugal, como a Opway era uma empresa que tinha um grau de internacionalização menor do que o de outras empresas de construção, apareceram vários problemas na Opway. E aí tivemos uma grande atividade de reestruturação, mas já, digamos, no universo Rioforte.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O que estava a tentar perceber tem a ver com isto: supostamente, a Rioforte aparece para ser uma Resources limpa e passível de ser vendida ou de atrair investidores. Dentro deste contexto, o que devia ficar na Resources eram maus ativos e na Rioforte bons ativos. Por que é que a Resources fica com Miami, que é um bom ativo, fica com participações em grupos industriais, que, imagino, são fontes de rendimento e dividendos, e passam para a Rioforte coisas como a Escom e a Opway? Não faz muito sentido, do ponto de vista da lógica da divisão dos grupos.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr.^a Deputada, em primeiro lugar, a decisão não foi nossa, da equipa de gestão que, depois, foi convidada; a decisão sobre o que ficava e o que era transferido para a Rioforte foi do acionista, ao longo de 2009.

O que lhe posso dizer é que, na nossa perspetiva, a larga maioria dos ativos que ficavam na Rioforte nos fazia algum sentido. Já agora, nessa perspetiva, até tínhamos mais questões relativamente ao tema da Escom e do controlo da participada do que, propriamente, em relação à Opway, porque era uma participada que acompanhávamos.

Em relação ao critério, francamente nunca nos foi explicado muito bem. É evidente que o edifício de Miami, assim, em termos teóricos, fazia sentido, porque tinha valor; a participação no Grupo Queiroz Pereira também era interessante, mas não foi a nossa escolha.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Quando a Rioforte foi criada, em 2009, como é que se deu a evolução dos detentores das participações na Rioforte? Ela foi criada para atrair acionistas. Quem eram os donos da Rioforte, para além da ESI, se é que os tinha?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, sempre foi a ESI a 100%.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Apenas? Nunca houve nenhuma...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, da Rioforte, não.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Já aqui falámos na Opway. Em 2012, ela é vendida — e já irei, mais à frente, voltar a falar nisto —, mas é vendida à ESI, o que não faz muito sentido.

Falámos disso com o Dr. Rui Pena, e o Sr. Doutor deve ter acompanhado, que não nos soube dar uma grande explicação para esta operação. Por que é que a Opway é vendida à ESI, quando havia outras alternativas, sendo que ela, em 2012, claramente, já tinha um problema de contas?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Ela foi vendida à Espírito Santo Industrial. Tem o mesmo acrónimo, mas é uma sociedade diferente, o que não muda grande coisa, porque é uma participada da ESI. Bom, essa não é uma questão relevante, mas refiro-o por uma questão de precisão.

Sobre a Opway, no fundo, nós tínhamos tido uma intervenção de reestruturação, ou tínhamos promovido uma ação de reestruturação bastante importante e profunda na Opway, porque era, de facto, uma empresa que tinha muitas participadas, não estava internacionalizada, tinha muita dívida e tinha uma série de questões e, ao longo do tempo, tanto o Eng.º João Pena como eu acabámos por participar ativamente nesse esforço, até, também, com a nova equipa, porque acabámos por contratar uma nova equipa de

gestão, que era uma equipa que tinha grande experiência na reestruturação de empresas e era liderada pelo Dr. Almerindo Marques, pessoa bastante conhecida e com experiência neste tipo de movimentos.

Fizemos uma reestruturação muito profunda em 2011, tivemos, aliás, resultados de 368 milhões de euros negativos na Rioforte, muito devido à incorporação dos resultados da Opway nos resultados da Rioforte, e a partir daí pareceu-nos que o caminho natural da Opway era integrar algum movimento de consolidação. Ou seja, tinha-se feito um esforço muito grande para reestruturar e, a partir daí, o passo seguinte, na perspetiva da gestão executiva da Rioforte, era o de que ela integrasse, enfim, algum tipo de movimento de consolidação. E tivemos um trabalho ativo para tentar encontrar soluções nesse sentido.

Essas soluções acabaram por não ser totalmente acolhidas, mas o acionista, enfim, decidiu acolhê-las, retirando a Opway da Rioforte e gerindo ele essa participação com o reconhecimento do trabalho de reestruturação que já tínhamos feito. Mas foi, de facto, uma decisão do acionista.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Em 2011, é criada a Aroundimpact. Já ouvimos várias versões sobre para que esta empresa servia, e não me interessa muito voltar a aflorar essa questão, pois o que quero perceber é uma fotografia do seu balanço. Qual é o balanço da Aroundimpact, em 2011, quando é criada, ou seja, ativo, passivo... Enfim, o que é que está lá dentro e de onde é que vem?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na Aroundimpact, no ativo, tem dois saldos a receber, ou seja, tem 369 milhões da Espírito Santo Resources e tem 15 milhões de euros e 39 milhões de dólares de saldos a receber, da atividade

da América do Sul, de subsidiárias da Rioforte, portanto, são perfeitamente intragrupo da Rioforte.

Passivo, não tem ou, melhor, tem, depois, digamos, no fundo, capital próprio do mesmo montante no lado contrário do balanço.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E assim se manteve?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — E assim se manteve até 2013, porque, depois, quando se implementaram os primeiros passos do programa de reestruturação, como precisávamos de encontrar contas com a ESI, no fundo, esses movimentos deixaram de existir, ou seja, a Aroundimpact cedeu o saldo, nomeadamente o saldo com a Resources, à Rioforte.

Mas, mais uma vez, como, em termos consolidados, a Aroundimpact é 100% da Rioforte, os movimentos acabam por estar todos refletidos no que é a Rioforte.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Queria pedir-lhe um favor, mas não sei se é possível.

Uma vez que tem aí o mapa, queria pedir-lhe que, para os anos de 2009, 2010, 2011 e 2012, sendo que, em 2013, depois, há uma alteração substancial do balanço, nos dissesse os resultados líquidos da Rioforte, a evolução do endividamento e, se possível — isto já foi dito atrás, é mesmo só para conseguirmos uma imagem sistematizada —, quanto é que devia ao BES e quanto é que era devido pelo GES, assumindo que era este o sentido dos fluxos, ou seja, que a Rioforte devia ao BES e emprestava ao GES, e não sei se poderá ter havido algum momento em que a coisa foi invertida.

Gostaríamos de ficar com uma ideia mais sistematizada.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Então, quanto a resultados líquidos, e penso que já têm os relatórios e contas, em 2009, o resultado líquido foi de menos 32 milhões de euros...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O balanço de abertura da Rioforte, que, em 2009...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, não, em 31 de dezembro, porque o balanço de abertura foi em setembro, e em setembro não tinha resultados. Isto é reportado a dezembro, porque, no fundo, no balanço de abertura, as participações foram transferidas em 30 de setembro e, depois, houve fecho de contas, auditadas, em 31 de dezembro de 2009.

Portanto, o resultado líquido foi: em 2009, menos 32 milhões de euros; em 2010, 105 milhões de euros positivos; em 2011, menos 368 milhões de euros; em 2012, 700 000 € positivos; e, em 2013, 11,8 milhões de euros positivos.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E a dívida?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em 2009, 1200 milhões; em 2010, 1200 milhões; em 2011, 980 milhões; em 2012, 1500 milhões; e, em 2013, 1600 milhões.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E as exposições BES e GES? Peço desculpa, mas a informação é sempre dispersa no meio das audições e, se for deste modo, é muito mais simples, para ficarmos com uma ideia e até porque quem estiver a assistir, provavelmente, não vai ter acesso a outra documentação.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A Sr.^a Deputada está a perguntar-me os saldos em dívida ou os financiamentos em...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Estou a assumir que era o GES que devia à Rioforte e que sempre foi assim,...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Certo!

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — ... que nunca houve movimentos em contrário ou, pelo menos, um saldo...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — O saldo sempre foi devedor.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O saldo sempre foi devedor. E também assumo que, do lado do BES ou a exposição indireta, o saldo tenha sido exatamente o contrário, ao longo do tempo.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, sim.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E já aqui referiu, e tenho aqui algumas notas... Sei que o meu tempo está a decorrer e que isto me vai prejudicar no futuro...

O Sr. **Presidente**: — Não, não vai, Sr.^a Deputada, esteja à vontade.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Obrigada pela generosidade, Sr. Presidente.

Como eu estava a dizer, já aqui referiu, e tenho aqui algumas notas sobre isso, que, originalmente, havia 280 milhões de exposição ao BES e, no final de 2013, a exposição era de 1000 milhões...

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Certo!

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O que queria perceber era exatamente a evolução entre 2009 e 2013 ou 2014 em termos de exposição ao GES, ou do GES à Rioforte, e o contrário em relação ao BES.

É precisamente o mesmo exercício só que de 2009 a 2013 e depois a evolução, se tiver esses dados.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não, só tenho aqui em relação a 2010.

Vou repetir um bocadinho o que já disse: em 2010, havia 280 milhões de exposição ao BES, de dívida direta; em 2013, eram cerca de 1000 milhões, dos quais 60 milhões eram dívida direta ao BES, o resto era o programa dos EMTN e o programa de papel comercial.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E a dívida acumulada da ESI à Rioforte — ajude-me a lembrar, para não ter de ir à procura disso — era de?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em 2010, como referi, separando as duas componentes, porque há uma componente que tem a ver com o saldo da Escom, o saldo em dívida da Resources, que era de 369 milhões, e de 110 milhões da Espírito Santo International.

Depois, em 2013, antes da operação da Financial Group, onde esses saldos foram compensados, mantinham-se os mesmos 369 milhões e a ESI teve um saldo máximo em dívida de 550 milhões.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Peço desculpa pela repetição, mas é para ficar com uma ideia mais sistematizada.

Disse, há pouco, que houve neste período, entre 2009 e 2014, uma reestruturação na Rioforte que passou pela venda de ativos e por um reajustamento do perímetro.

Que ativos é que saíram da Rioforte — obviamente não estou a falar de pequenas empresas — que tivessem alterado o perímetro da Rioforte neste período?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Saiu, por um lado, a Escom, a Opway, saíram vários projetos imobiliários e reforçou-se a participação na Espírito Santo Saúde, para além dos investimentos que se realizaram na América do Sul, nomeadamente nas áreas da energia e do imobiliário.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Não me sabe dizer o valor desses vários projetos imobiliários que foram vendidos pela Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Cerca de 150 milhões de euros, mas não me recordo em detalhe.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E foram para fora ou para dentro do Grupo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Esses projetos imobiliários eram projetos... Enfim, tivemos um ou outro que foi vendido para fora do Grupo e que, portanto, foi desenvolvido normalmente, que chegou ao fim da sua consecução e foi alienado. E, depois, nesses montantes estão dois projetos

em que a área imobiliária era sócia de outros promotores imobiliários e que em programas de reestruturação, até com o apoio do BES, venderam as participações e, nessa altura, a área imobiliária também vendeu essas participações.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Mas nunca teve relações com a ESAF, por exemplo, que geria fundos imobiliários?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Essa relação era levada pela nossa área imobiliária, pela ESPART, que, depois, mudou de nome para Espírito Santo Property. Não era levada pela Rioforte. A Rioforte, no fundo, era a dona dessa área imobiliária.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E com o BESA alguma vez teve algum tipo de relação comercial, financeira?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — No fundo, a reestruturação do Grupo não existiu, porque os ativos e as participações iam passando de um lado para o outro, mas, de facto, a reestruturação que era necessária de venda de ativos para fora, de alavancagem, de retirada de ativos do balanço do Grupo Espírito Santo essa não aconteceu. Estou correta ao fazer esta análise? Pelo momento, pela crise, pela dificuldade de encontrar acionistas, não estou a fazer nenhuma avaliação moral, mas factualmente o objetivo de fazer uma redução da dimensão do Grupo não foi cumprido.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Pois, esse objetivo de redução do Grupo não foi uma coisa que nos fosse comunicada. Como já tive oportunidade de explicar, era um bocadinho diferente o objetivo que nos foi comunicado e que construímos na Rioforte.

De qualquer modo, é verdade que a crise tornou mais difícil a venda de algumas participações, nomeadamente porque o *portfolio* que era maduro era o *portfolio* português e era um *portfolio* bastante cíclico. Por exemplo, nos hotéis Tivoli vendemos algumas unidades específicas, mas vender, ao longo da crise, um *portfolio* hoteleiro em Portugal era uma coisa bastante complicada.

Nessa perspetiva, foi bastante prejudicado o plano e, por outro lado, também, no plano estratégico da Rioforte, havia uma atividade importante de construção de um *portfolio* na América do Sul — e isso foi feito —, no sentido de identificar oportunidades de investimento, de investir nelas e de, depois, encontrar parceiros para fazer crescer essas unidades de negócio.

Mas, de facto, é verdade que a atividade de venda, tirando a Escom e a Opway, que eram temas muito particulares, não foi muito intensa.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Essa atividade hoteleira na América do Sul era no Brasil — presumo que tivesse sido no Brasil. Houve mais algum?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — No Brasil havia investimentos na área da energia, do imobiliário...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Estou a falar especificamente da área hoteleira, de imobiliário e de turismo.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Imobiliário e turismo no Brasil. Mas, por exemplo, havia uma atividade muito forte de agropecuária no Paraguai.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Entre janeiro e março de 2014, a Rioforte — isto já foi amplamente debatido — tem de aumentar muito o seu endividamento para poder comprar a Espírito Santo Financial Group, no âmbito de uma reestruturação do Grupo bastante discutível, e vai buscar esse dinheiro à PT, vai buscar esse dinheiro a clientes do BES, embora não fosse sabido.

A minha pergunta é que outros investidores institucionais participaram nisto e qual foi o papel da PDVSA, se é que teve algum

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A clientes de retalho, permito-me discordar, no sentido em que os clientes de retalho eram tomadores de papel comercial e isso tinha, na verdade, sido para substituir as emissões junto do Espírito Santo Liquidez. Portanto, não é factualmente correto dizer que, na altura, foi tomada dívida adicional — aliás, nós tivemos sempre bastante cuidado nessa emissão — e, depois, eventualmente, podemos falar sobre isso — e em não aumentar essa exposição face ao que já existia.

Em relação aos tomadores desses financiamentos de 1200, como tive oportunidade de dizer, nós, normalmente, não sabíamos quem era o tomador. Diria que é caso único conhecermos a PT.

O Sr. **Pedro Nuno Santos** (PS): — Pois, foi pouquinho dinheiro!

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Conhecemos esse, mas não conhecemos mais nenhum, portanto, não sabemos até hoje quem foram os tomadores, para além do que tem saído nos jornais.

A PDVSA é um tema que surge depois de 30 de março, e, portanto, é um tema que não conheço.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Não havia relações com a PDVSA anteriores a 30 de março?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na Rioforte, que eu soubesse, não. Mas, como lhe digo, há uma parte das tomadas de financiamento que não sei quem foram os tomadores.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Alguma vez o capital da Rioforte ou da Resources foi aumentado? Tiveram algum aumento de capital de que tenha ideia?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Da Resources não faço ideia. Da Rioforte não.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Uma das características das emissões da Rioforte — e falo de papel comercial e, portanto, colocado a retalho, mesmo que fosse para fazer refinanciamento de emissões anteriores, portanto sem aumentar a exposição e a dívida —, ou seja, destas emissões de papel comercial colocadas a retalho era a de que eram emissões privadas, eram alocadas a menos de 150 subscritores e isto fazia com que não tivessem de passar pelo crivo da CMVM. Mas foram várias emissões e, claramente, o montante que era necessário emitir era muito maior. Uma coisa é fazer uma emissão privada, mas foram feitas várias emissões privadas.

Por que é que foi tomada a decisão de fazer emissões privadas que, por acaso, não tinham de ser supervisionadas pela CMVM?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — O que faz a característica da emissão privada não é só o número de subscritores. Na verdade, na altura, nomeadamente aquando da discussão da renovação do programa de papel comercial, transferindo emissões que eram de um programa diferente, emitido junto do Espírito Santo Liquidez para distribuições através da rede do Grupo BES — que era o BES, o BEST e o BES Açores — teve-se o cuidado de adequar essas emissões a um grau razoável de literacia financeira.

Para além do que diz, Sr.^a Deputada, e que é verdade, ou seja, que eram emissões particulares, dirigidas a menos de 150 subscritores ou tomadores qualificados, teve-se o cuidado também de definir um montante mínimo de subscrição bastante elevado, o mínimo de 100 000 € por subscrição, tanto em mercado primário como em secundário, e múltiplos a partir desse valor de 50 000 €.

Por outro lado, também se teve o cuidado de desenhar uma nota informativa bastante esclarecedora dos diferentes riscos do papel comercial e do programa, mas também do que era a Rioforte em termos de organização, de participadas e de contas.

Isto foi feito numa nota informativa a 25 de setembro de 2013, que, depois, foi atualizada em 14 de fevereiro de 2014 para refletir uma série de informação, nomeadamente a aquisição da Espírito Santo Financial Group por parte da Rioforte, o valor a que se tinha adquirido, etc..

Depois, entretanto, o Banco de Portugal interditou a Rioforte de fazer novas emissões de papel comercial.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Em que momento é que isso aconteceu?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em fevereiro, do que tenho memória.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Ajudar-me-á a compreender por que é que tenho uma ficha técnica de uma série 44 de papel comercial da Rioforte, com valor nominal de 50 000 €, portanto, abaixo dos 100 000 €, em que o período de subscrição é entre 24 de fevereiro e 6 de março de 2014.

É estranho, porque isto é vendido aos balcões do BEST, depois de *ring-fencing*, depois de proibição de emissões. A data de subscrição é 11 de março de 2014.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em primeiro lugar, a proibição era por parte de clientes de retalho. Investidores qualificados, do que era o nosso entendimento, podiam continuar a investir.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — São 50 000 €, não é um investidor institucional, não é um investidor de retalho, isto foi-me enviado por um investidor de retalho, por isso pergunto.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Mas o valor nominal das obrigações é independente do valor que é subscrito. Posso ter obrigações com valor nominal de 1000 € e subscrever 100 milhões de euros. Portanto, não é a mesma coisa.

De qualquer modo, o que lhe digo é que no programa do papel comercial é proibida a subscrição de menos do que 100 000 €. Isto tinha a ver, já agora, não só com o tornar a emissão adequada a investidores com alguma capacidade financeira, e que, tipicamente, têm um maior entendimento destes produtos, como também com um investimento mínimo

dos 50 000 € e com as diretivas europeias que apontam para 100 000 € como um valor mais adequado para este tipo de emissões.

Nós éramos o emitente. Havia um banco agente, que era o líder de todas estas emissões, que era o Banco Espírito Santo de Investimento, o BESI, e, neste caso, o BEST era a entidade colocadora e essas entidades tinham o papel da comercialização, da distribuição e da organização das notas e isso é uma coisa que não conseguimos controlar.

Por outro lado, os temas do Banco de Portugal eram temas que nos preocupavam, nomeadamente o *ring-fencing*, mas recordo, mais uma vez, que não tínhamos interlocução direta com o Banco de Portugal e, portanto, estávamos dependentes do que os agentes, os líderes e os colocadores nos diziam sobre o que era permitido ou não era permitido.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — A proibição que têm é a de emissão de papel comercial para retalho e não para institucionais. Correto?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Foi esse o meu entendimento no final do fevereiro.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E tem razão: o valor mínimo é de 100 000 €.

Mas o que o senhor não explica é como é que este papel, com data de 24 de fevereiro, vai parar à mão de clientes de retalho do BEST sem que a ficha tenha, sequer, uma nota que reflita isso mesmo? Ou seja, que tenha uma nota a dizer que este papel não pode ser vendido a clientes de retalho.

Essa ordem foi transferida para o BEST? A culpa é de quem? Do BEST? Quem é que tem a responsabilidade por andar a vender? É que isto é uma clara violação do *ring-fencing*.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr.^a Deputada, primeiro, não sei quando é que foi distribuído, se chegou a emitir ou não chegou a emitir... Enfim, há aqui várias questões. É que uma coisa é ter um papel a dizer que vai haver um período de subscrição que se inicia a dia 24, mas, por exemplo, isso ter sido distribuído uma semana antes, o que era normal, e isso é diferente de, depois, realmente, emitir e liquidar.

Segundo ponto, quem controlava as emissões e o que se podia ou não podia emitir era, em primeiro lugar, o líder, que era o BESI, e, depois, as entidades colocadoras que tinham a função comercial. Já agora, quem tinha a interlocução com o Banco de Portugal acabava por ser o BES, nessa perspetiva.

O Sr. **Presidente**: — *(Por não ter ligado o microfone, não foi possível registar as suas palavras.)*

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — É uma ficha típica, é uma ficha normal de emissão.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Foi por isso que eu também não mostrei esta, deve conhecer bastante bem a ficha.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Já agora, deixe-me dizer que, por acaso, conheço muito bem o programa e conheço relativamente mal essas fichas. O que nós conhecemos, porque fomos nós que fizemos, é a nota informativa, que era suposto ser distribuída a todos os clientes.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Tenho aqui uma ficha, ela foi assinada, ou não foi assinada, e o cliente está, neste momento, a tentar recuperar o dinheiro que investiu.

Todo este endividamento foi feito, seja *roll over* da dívida, refinanciamento da dívida, ou novo endividamento, para comprar a Espírito Santo Financial Group, que estava sobreavaliada. Ou não? Ou seja, a avaliação que o BESI faz do preço por ação da Espírito Santo Financial Group é acima do valor que já na altura tinha. Penso que o ouvi dizer isto há pouco.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — O que eu disse foi que a Espírito Santo Financial Group perdeu valor mais tarde. O que eu disse foi que, depois de ter saído — não me lembro bem da formulação... Mas não era meu entendimento dizer que tínhamos comprado uma participação sobrevalorizada, até porque, na altura, não achávamos isso.

Importa-se de repetir a pergunta que me colocou?

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — É sobre isso mesmo. Considera que a participação que compraram estava sobrevalorizada ou tinha sido sobreavaliada?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — No âmbito do programa de reestruturação é-nos proposta a aquisição da Financial Group e um determinado valor por ação, que assentava na avaliação que existia, que era o valor que estava registado na Espírito Santo International, que era do conhecimento público e tinha até havido algumas notícias sobre esta questão, e que assentava no valor de uma avaliação do BESI, sendo que também

houve alguns trabalhos complementares de avaliação, nomeadamente pela Oliver Wyman e pela Ernst & Young.

É verdade que esse valor era bastante diferente do valor de cotação, sendo relevante também ter em atenção que as ações da Espírito Santo Financial Group eram muito pouco transacionadas, ou seja, era um título que tinha muito, muito pouca liquidez e, de alguma forma, o nosso entendimento era o de que o valor da cotação não refletia o valor, tanto que, por exemplo, o valor contabilístico da Espírito Santo Financial Group era muito diferente do próprio valor de cotação.

Baseado nas avaliações, baseado no programa de reestruturação, no entendimento de valor que nos era transmitido pelo nosso acionista, porque, apesar de tudo, tínhamos representantes comuns na área financeira, na *holding* de topo e na Rioforte — portanto, nessa perspetiva também confiávamos nos nossos interlocutores —, nas avaliações que foram utilizadas no âmbito do ETRICC, onde foram muitíssimo escrutinadas pelo Banco de Portugal e pela Pricewaterhouse (enfim, não nos constando que tivesse havido desagrado ou desacordo de fundo com essas avaliações), nós, de facto, aprovámos a compra da Financial Group com esta valorização.

Já agora, quero referir que tanto a KPMG, que era a auditora da Espírito Santo Irmãos — a Espírito Santo Irmãos era um veículo onde estava concentrada a participação no Financial Group —, como, depois, a Ernst & Young, enquanto auditora da Rioforte, em março, não manifestaram nenhuma não concordância com o valor. E, mais uma vez, este valor específico foi comunicado ao Banco de Portugal por carta em 13 de janeiro. Portanto, era um valor bastante conhecido, não só o valor em si, mas a génese desse valor e portanto, não nos pareceu, na altura, que fosse um valor desadequado.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Tenho uma última pergunta para lhe colocar.

Depois da sua saída, houve várias especulações sobre a sua atividade atual — portanto, peço que nos esclareça —, tendo em conta que há quem fale na Estoril Capital Partners, sem que ninguém saiba muito bem o que é e, nesse sentido, poderá haver alguma vantagem em clarificar isso; há também notícias sobre a fundação de uma empresa chamada Dry Creek (ribeiro seco), que também é mais um dos nomes que tem alguma graça como oposição à Rioforte, e dizem que a terá fundado com o Martorell, ou seja, o outro administrador da Rioforte, e que era especializada em áreas de gestão de hotelaria, finança e indústria.

A minha pergunta é a seguinte: nesta nova empresa que supostamente fundou — não sei se fundou ou não —, a Dry Creek, está a assessorar ou a comprar ativos que vinham da antiga Rioforte? Esta empresa foi constituída com o propósito de, de alguma forma, usar o conhecimento que já tinha da Rioforte para assessorar ou ir às assembleias de credores comprar e recuperar esses ativos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A estrutura da Capital Partners é a mesma coisa que a Dry Creek. O que aconteceu foi que, na altura... Enfim, não vale a pena — o nome é infeliz! — dar muitas voltas. Podia contar a verdadeira história, mas ninguém vai acreditar, portanto não vale a pena.

Precisávamos de um nome que fosse aprovado rapidamente, mas isso não é relevante. O que é relevante é dizer que na data em que a empresa foi constituída, e que esse nome foi aprovado, solicitámos imediatamente a mudança do nome. Portanto, o nome dessa empresa é, hoje em dia, Estoril Capital Partners.

A Estoril Capital Partners não tem nada que não sejam 50 000 € de capital social e, no fundo, foi uma reflexão que fiz com algumas pessoas, umas relacionadas com a Rioforte ou que tinham trabalhado com a Rioforte e outras que não tinham nada a ver com a Rioforte, sobre o que poderia fazer como atividade profissional futura.

Eu tive a oportunidade de explicar, na altura, e isso foi publicitado na imprensa até com documentos de obtenção duvidosa, aos Srs. Jornalistas que comentaram esse tema que, por uma questão ética, profissional e também por uma questão de confidencialidade e de vários compromissos que assumimos, nunca iríamos investir em ativos do Grupo Espírito Santo e, para além do mais, não tínhamos capacidade, porque, ao contrário do que dizia o artigo — dizia que eramos um fundo e que tínhamos imensos fundos —, a ideia era ser uma sociedade assessora e ter alguma participação.

Entretanto, evoluímos e, agora, temos uma parceria com um fundo internacional de *private equity*, de investimentos, mas a nossa ideia não é investir em nenhuma empresa do universo Espírito Santo.

O Sr. **Presidente**: — Tem agora a palavra a Sr.^a Deputada Clara Marques Mendes.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Dr. Gonçalo Cadete e agradecer as explicações e os esclarecimentos que já foram prestados aqui ao longo desta manhã.

Algumas das questões que tinha para lhe colocar já foram amplamente discutidas e, portanto, peço-lhe, desde já, desculpa por voltar a alguns assuntos já aqui falados várias vezes ao longo da manhã, mas há alguns aspetos que merecem, quanto a mim, melhor esclarecimento.

O Sr. Doutor começou por referir as razões da criação da Rioforte, as funções que lá exerceu, sendo que pertenceu ao conselho executivo com funções com pelouro financeiro e é atendendo a essa qualidade que gostaria de começar por fazer uma pergunta sobre a relação que existia entre a Rioforte e o acionista, porque, quando foi questionado sobre essa relação, o Sr. Doutor referiu que havia bastante autonomia entre a Rioforte e o acionista, no entanto, e julgo que vou reproduzir tal qual, disse o seguinte: «Nas operações mais importantes, as mesmas eram discutidas em conselho superior».

Portanto, a minha pergunta inicial é no sentido de saber quais eram essas operações, quem é que as definia e como é que caracterizavam ou classificavam uma operação como sendo importante e tivesse de ir ao conselho superior.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Do que é meu entendimento, e como eu disse, na altura, nunca houve uma intervenção ou uma limitação grande do conselho superior nessas operações.

Mas imagine que, por exemplo, estávamos a olhar no âmbito do nosso plano estratégico para investimentos em ativos de energia na América do Sul — e este é um exemplo concreto —, era, obviamente, do âmbito da comissão executiva identificar essas oportunidades, propor o investimento nessas oportunidades e isso, depois, era discutido no âmbito do nosso conselho de administração. Mas dado que, no fundo, existia um acionista único, por deferência, tipicamente também era feita uma apresentação dessas oportunidades e do que é que a Rioforte, no fundo, andava a fazer ao longo do tempo.

Portanto, periodicamente, havia apresentações da Rioforte ou, quando havia uma operação específica num determinado ativo, no fundo, apresentavam-se as razões para a recomendação da Rioforte.

Mas, mais uma vez, tirando aqueles casos de que já falei, não me lembro de ter havido intervenção do conselho superior no sentido de não seguir a recomendação da Rioforte nessa perspetiva.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, no fundo, o que o Sr. Doutor está a dizer é que partia da Rioforte pedir, digamos, o aval do conselho superior e não era o contrário. Ou seja, o conselho superior não tomava decisões e não as impunha à Rioforte. Era isso?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Do que nós sentíamos, não era assim. De facto, numa ou noutra operação pontual a decisão partiu do acionista — enfim, já falámos bastante sobre essas operações —, mas, regra geral, na própria implementação do plano estratégico, que era o nosso guia para a atividade da Rioforte, isso não se sentia, mas imagino eu que o nosso representante, nas reuniões regulares do conselho superior, também desse conta do que se passava na Rioforte, e isso é normal.

Também, como foi dito pelo Eng.^o João Pena, periodicamente ele era convidado para ir apresentar a atividade da Rioforte no conselho superior. Portanto, ele não era membro, não participava, mas apresentava a atividade da Rioforte periodicamente. Isso acontecia.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — O Sr. Doutor também referiu aqui a questão do pedido de apoio que foi efetuado pelo acionista à Rioforte e referiu que este era um apoio de carácter temporário e, portanto, que não tinham sequer quaisquer razões para duvidar do acionista.

Pergunto: alguma vez a Rioforte negou um pedido de financiamento por parte do acionista?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sim, partia de uma discussão bastante intensa e de sensibilização do próprio acionista. Por exemplo, na relação com o responsável financeiro da *holding*, havia uma discussão dinâmica.

Dou-lhe um exemplo: originalmente, estava previsto, quando foi a substituição do programa de papel comercial do Fundo Espírito Santo Liquidez para o que, depois, veio a ser distribuído através da rede de retalho do BES, um aumento significativo do financiamento da Rioforte, imaginámos nós, na altura, para ser utilizado pela Espírito Santo International e, nessa altura, houve uma discussão bastante viva com o representante do acionista na área financeira — isto acontecia — e também houve uma sensibilização ao longo do tempo com o próprio representante formal do acionista.

E, portanto, a sensibilização, ao longo do tempo, com o próprio representante formal do acionista do nosso conselho, com o Dr. Manuel Fernando que, de facto, estava mais próximo do que o outro representante, que era o Dr. Machado da Cruz, mas, como dizia, esta discussão foi uma discussão que, ao longo do tempo, foi dinâmica e não era sempre no sentido de aumentar... Houve alturas em que se reduziu alguma coisa, em que se evitou que aumentasse. Isso, sim! Agora, também é verdade que o saldo líquido foi aumentando. Isso é inequívoco!

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Era precisamente isso que eu ia dizer.

Portanto, tendo em conta o saldo líquido negativo, ia perguntar-lhe como é que justifica essa situação. Ou seja, discutiam mas, no fundo, quem

é que tomava a decisão? Ou seja, e como o Sr. Doutor referiu, se o acionista dissesse que precisava de apoio com carácter temporário, ele era dado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Como lhe disse, 2012 foi um ano em que aumentaram os saldos, muito significativamente, mas nós tivemos a perspectiva de que isso seria revertido no início de 2013 e a partir daí, a partir do início de 2013, tomámos uma série de iniciativas que nos pareciam ser a nossa capacidade de intervenção — alias, é isso que faz, digamos, uma comissão executiva e um conselho de administração quando tem um acionista único.

Portanto, procurámos definir um plano que apontava para a desalavancagem, aprovámos esse plano detalhado no conselho, e, a partir daí, apresentámo-lo, bem como a nossa proposta, ao acionista, no conselho superior, que o acolheu e não demonstrou reservas.

Depois, continuámos com uma série de apresentações, de conversas, de discussões, no sentido de sensibilizar todos para a importância de ir por esse caminho, mas nunca saberemos se esse nosso esforço de 2013 teria sido consequente ou não, porque, depois, o tema alterou-se com o programa de reestruturação.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Pedia-lhe que me ajudasse a entender o seguinte: ao longo do ano de 2013 foi apresentado esse plano estratégico, que, depois, no final de 2013 alterou-se.

Pergunto: durante esse ano de 2013, esse plano, que foi apresentado, foi sendo implementado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em termos práticos, não, porque nos primeiros meses tínhamos a expectativa que houvesse essa reversão e que,

de alguma forma, se resolvesse o tema de 2012, e depois, porque fazer um plano estratégico, no caso da Rioforte, com todos os negócios que tem, é um trabalho, apesar de tudo, moroso.

Quer dizer, isto começou no início do ano e, salvo erro, acabou no conselho de maio. Apresentámos o plano em julho que passava por vender ativos e, no fundo, também, por o acionista cumprir uma parte do seu esforço de redução do saldo.

A verdade é que acabámos por começar a tomar essas medidas tendentes à venda de algumas participações em setembro, outubro mas, depois, veio o ETRICC que mobilizou, de facto, as atenções da equipa que, como eu disse, era bastante pequena.

Portanto, na verdade, na verdade, o plano acabou por não ter muito tempo de implementação, digamos assim.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — No seguimento da resposta que acabou de dar e falando da necessidade que, depois, houve e da decisão de reestruturação, e que o Sr. Doutor já explicou como foi e como ocorreu a situação, houve um momento em que existiram alterações ao plano de reestruturação das quais o conselho executivo não teve conhecimento previamente, só posteriormente, mas, no entanto, aceitou-as, pois, como Sr. Doutor aqui disse, ratificou-as.

Pergunto-lhe quais foram, exatamente, os motivos que levaram a não estar confortável com essas alterações ao plano de reestruturação e por que é que, ainda assim, não estando confortável, aceitou aceitá-lo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Bom, como imagina, estando a trabalhar há 10 anos, o que é uma parte significativa da minha vida profissional, tomar a decisão de renunciar aos cargos e, de alguma forma,

não continuar a tentar fazer o seu melhor para ajudar o Grupo numa altura difícil, não é uma decisão fácil; é um processo. Quer dizer, não é uma coisa que uma pessoa, um dia, acorda e diz: agora vou-me embora. Isso não funciona assim.

De facto, como lhe disse, 2013 tinha sido um ano exigente em termos da nossa atividade: veio o ETRICC, veio o programa de reestruturação e abraçámos esse programa, mas sob várias condições que nos pareciam ser de autonomia, de independência da Rioforte e que eram fundamentais serem cumpridas.

Obviamente que, nesse processo, fomos surpreendidos com a revisão do plano, mas só isso, por si, também não contribuiu para, no fundo, sairmos, ou, no meu caso, para sair, e falo por mim, mas contribuiu para um desconforto grande, que foi comunicado e foi discutido com todos.

Para além disso, várias ou, pelo menos, uma das balizas ou dos limites que tinham sido definidos no conselho de 25 de fevereiro, nomeadamente a perspectiva de se aumentarem os financiamentos para além do que era o pagamento da Financial Group, havia uma pressão gigantesca sobre a tesouraria da Rioforte e havia emissões específicas que nos era pedido que as tomássemos, porque iriam vencer, nomeadamente na Espírito Santo Internacional.

Eu e outros colegas tínhamos deixado claro que as decisões do conselho de 25 de fevereiro eram decisões que já nos levavam muito para além do que era a nossa zona de conforto, que era a Rioforte. Quer dizer, nenhum de nós procurou, ao longo do tempo, ser o dono do Grupo — para usar uma certa terminologia —, ou termos qualquer esfera de atuação sobre a área financeira. Mas aceitámos esse encargo com todas as dúvidas e todas as indefinições, porque achávamos que esse era o caminho que, na altura, se poderia percorrer para reestruturar o Grupo.

Mas, de facto, face a alterações do plano e à perspectiva de ultrapassagem desses limites, depois de refletir muito, eu e os outros colegas entendemos que estava atingido o nosso limite de gestão, ou seja, o ponto a partir do qual nós teríamos muita dificuldade em justificar a nossa conduta de gestão.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, a autonomia, de certa forma, estava posta em causa ou, diria, houve uma interferência por parte do acionista no que diz respeito à gestão?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não sei se havia! Desculpe, Sr.^a Deputada, se a interrompi.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Não tem problema. Mas era essa a minha questão.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não sei se era uma interferência se era uma necessidade. Não sei. Enfim, acredito que o acionista não interferia por interferir, mas tinha uma visão...

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Mas interferia?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Quer dizer, o acionista tinha uma necessidade que nos foi comunicada. E, portanto, pessoalmente, nesse contexto, achei que não tinha condições para continuar com a administração financeira. Mas, depois, havia outras coisas, como, por exemplo, a independência de tesouraria, que também era uma coisa importante, e por aí adiante.

Nós tomámos uma decisão de gestão, na altura muito exigente, mas tomámo-la com base num determinado quadro que, como todos os quadros deste género, tinha pontos positivos e pontos de exigência, de desafio, de dificuldades, mas estabelecemos limites a essa atuação e, no fundo, esses limites foram testados.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Ia precisamente a essa questão da tesouraria que, também, o Dr. João Pena nos referiu aqui como sendo uma limitação da Rioforte.

Gostava de ouvir a sua opinião no que diz respeito à concentração da tesouraria. Julgo que o Sr. Doutor, a determinada altura, nas respostas que deu aqui aos meus colegas, referiu que a Rioforte ia vendendo ativos, mas, depois, eles ficavam na ESI.

Gostaria que explicasse melhor como é que era exatamente esse funcionamento e se isso não ia, efetivamente, prejudicar a Rioforte.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Falei nisso na questão, muito pontual, de 2012. Portanto, nessa perspetiva, sim. Por isso, é que, enfim, é importante resistir a casar diretamente o tema do financiamento, que, obviamente, tem alguma correlação, com o tema dos saldos intragrupo.

Na verdade, em 2012, o que aconteceu foi que, para um saldo de tesouraria que nos parecia confortável, porque, mais uma vez, nós sempre tínhamos utilizado o saldo de tesouraria quando dele precisámos, parecia-nos útil ter ali uma folga para fazer face às necessidades e a algum tipo de... enfim, a todo o impacto da crise no *portfolio* em Portugal.

Ora, em 2012, isso aumenta muito e aumenta de duas maneiras, como já disse: aumenta através de um pedido específico e aumenta, depois, com essas operações que ocorreram no 2.º semestre. No fundo, aumenta pelo

facto de esses saldos terem ficado na ESI e de o acionista nos dizer: agora, tenho uma necessidade pontual adicional, mas, no fundo, no início de 2013 a minha expectativa é de que eles sejam revertidos e que, portanto, se resolva esta questão.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tirando essa situação pontual, já sabemos que existia efetivamente uma centralização da tesouraria na ESI e que isso veio acabar por aumentar a dívida da ESI à Rioforte. Pergunto: o que é que lhe ocorre dizer relativamente a esta situação? Isto é, o que é que tentaram fazer para alterar, de certa forma, esta situação? Gostava de ouvir qual é a sua posição a esse respeito.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Enquanto não conhecíamos a situação de endividamento da Espírito Santo Internacional tentámos, como já disse, ao longo de 2013, uma série de iniciativas para resolver a questão com base nos canais e nos instrumentos que tínhamos enquanto gestores.

A partir de 2013, com o programa de reestruturação, fizemos com que uma das condições para a implementação do programa, nomeadamente num cenário em que a Rioforte se assumia como a *holding* principal do Grupo, fosse que a autonomia de tesouraria passasse para a Rioforte e saísse da esfera da Espírito Santo International.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — O Sr. Doutor também referiu que a Rioforte tinha negócios com rentabilidade.

Pergunto: como é que justifica, como é que nos ajuda a perceber o que é que aconteceu à Rioforte para ter chegado onde chegou?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Bom, como disse, a nossa perceção de valor dos ativos... Uma coisa é, obviamente ter rentabilidade, outra coisa depende da valorização dos ativos e enfim, tínhamos ativos em vários estágios, ou seja, tínhamos alguns ativos que não tinham resultados, mas que estavam num estágio muito inicial, tínhamos outros ativos mais maduros que tinham resultados.

Mas, como estava a dizer, a nossa perceção de valor dos vários ativos, tanto numa lógica, se quiser, de capital próprio contabilístico como numa lógica de *fair value*, de valor de mercado dessas participações, era a de que essa valorização era acima do valor dos passivos e que, mesmo num cenário em que houvesse algum tipo de incumprimento por parte dos saldos, por parte do acionista, a Rioforte teria sempre uma recuperação, uma cobertura total dos seus passivos.

De qualquer forma, devo dizer que também havia a tal carta de garantia dos ativos que nós sempre tomámos como boa e que, portanto, resolvia 369 milhões de euros do tal saldo que existia.

Não sei se respondi à sua pergunta?

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Sim.

Agora, nesse seguimento, pergunto: o que é que explica as necessidades de endividamento da ESI no valor de 6000 milhões de euros?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Tenho alguma dificuldade em compreender. Ou seja, a resposta é: não sei!

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Eu pedia era se nos ajudava a compreender.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Enfim, acho que uma parte será, com certeza, o valor da acumulação de juros. Se nós agarrarmos numa soma significativa e capitalizarmos essa soma por 20 anos, ou coisa que o valha, de facto, isso tem um papel sempre significativo.

Depois também me parece, enfim, do que me é dado conhecer, que os dividendos que foram sendo recebidos ao longo do tempo não terão sido de uma monta muito elevada.

Mas diz-se que, na origem, uma parte dos investimentos na área financeira foram feitos com recurso a dívida e eu não sei se foram pagos ou não. Mas é pura especulação! Nós não conhecemos, não sabemos! Parece-me um valor muito elevado e tenho alguma dificuldade em explicá-lo.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Relativamente ao valor de que aqui se falou do sinal do contrato de venda da Escom, alguma vez esse dinheiro passou pela Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não. Nem o nosso contrato previa o pagamento de um sinal.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Para terminar gostava de perguntar ao Sr. Doutor se nos pode ajudar a entender exatamente aquilo que falhou em termos de organização e do que é que não devia ter acontecido. Terá a ver com a relação com o acionista, com o facto de ser um acionista único e com a forma como se faziam os procedimentos interno? O que é que falhou em todo este processo de uma forma global, que nos possa ajudar a entender qual o caminho que deve ser seguido para futuro.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Como já disse, salvo erro, logo na fase inicial da minha intervenção, parece-me que o desfecho para o Grupo resultou das questões na ESI combinadas com as questões que, depois, muito mais tarde, foram identificadas na área financeira. Portanto, talvez separasse um bocadinho a natureza dos problemas.

Quanto às questões da área financeira, nada tenho a comentar. Não é qualquer coisa que eu entenda verdadeiramente.

Quanto às questões nas *holdings* desde 2014, aquando da origem do projeto, o que se procurou foi encontrar a parte operacional do Grupo e transformar isso numa verdadeira empresa de investimentos, criando as estruturas, o relato financeiro e os mecanismos de controlo que são normais neste tipo de atividade.

O que nos foi dito, na altura, e a expectativa era que o que tivesse ficado na International, na Resources, etc., não fosse muito relevante, por um lado, e que seguisse o mesmo tipo de tratamento e de caminho.

Com o que se sabe hoje parece-me que o mesmo tipo... Devo dizer que trabalhámos durante 10 anos para tentar desenvolver este processo de gestão e estas coisas e, mesmo assim, no final, não tivemos um grande sucesso, nessa perspetiva.

Mas parece-me que, a nível das *holdings* de topo, faltou esta profissionalização, o reforço das equipas, a implementação de processos, todos os temas de relato financeiro. Mas digo-o sem grande conhecimento de causa.

A Sr.^a **Clara Marques Mendes** (PSD): — Quero só terminar agradecendo, porque não o tinha feito.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Saraiva.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Queria também saudar o Dr. Gonçalo Cadete e voltar ao tema da ESI, que já aqui foi referido, mas não com a precisão cirúrgica que acho que precisamos de ter, no sentido de saber como é possível criar uma situação de endividamento e de acumulação de prejuízos na *holding* do Grupo.

Talvez decompondo o problema consigamos chegar lá até, porque passou por duas das parcelas, ou seja, esteve na Resources e esteve na Rioforte.

O relatório da KPMG diz-nos que, a 31 de dezembro de 2003, há 5300 milhões de euros de prejuízo acumulado, o que, se calhar, ajuda a explicar a necessidade de endividamento.

Ora, este prejuízo só pode vir de quatro sítios: Finantial Group, o que manifestamente não é o caso; Rioforte que, pelas minhas contas, no limite, em resultados transitados, pode ter contribuído, dos 5300 milhões, com 400 milhões, mas não mais dos que isto; Resources; ou, então, a ESI, para além de ser *holding*, tinha outras atividades e outros investimentos.

Portanto, pergunto se esta é uma boa descrição do problema ou não. Há, de facto, só quatro gavetas possíveis ou vislumbra mais?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Concordo com essa formulação.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — E concorda que a ESFG tem um contributo que é positivo ou nulo, olhando para o histórico de resultados, e que a outra gaveta, que é a sua, a da Rioforte, a ter contribuído terá sido com 400 milhões e não mais do que isso?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Quer dizer, podemos ver isto numa perspetiva de resultados, como o Sr. Deputado está a ver, ou numa perspetiva de tesouraria.

A minha impressão é a de que, ao longo do tempo, houve uma atividade importante da ESI enquanto acionista da Finantial Group em acorrer a vários aumentos de capital.

Portanto, não diria que a Finantial Group é nulo nessa perspetiva, porque absorveu fundos em termos da atividade de aumentos de capital, porque, nomeadamente, ao longo da crise, é normal que as instituições financeiras tenham necessidades de capital importante.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Mas os dividendos foram generosos durante muitos anos em termos de contributo da ESFG para a ESI.

Vamos, então, à terceira gaveta, a da Resources — e estou a concentrar-me aqui em prejuízos ou lucros e não em fluxos de tesouraria, sendo que podíamos também vestir a outra pele, mas não temos tempo para isso.

Pergunto: qual poderá ter sido o contributo da Resources para este valor de prejuízo acumulado registado na ESI?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não lhe sei dizer, Sr. Deputado. Não faço ideia! Primeiro, porque nunca vi contas que capturassem a realidade completa, vamos dizer, da Resources/ESI, ou seja, tudo o que não é Rioforte e tudo o que não é Finantial Group.

O que posso dizer é que, mais uma vez, a nossa intervenção... Repare, eu entro como diretor de planeamento e controlo e olhava apenas para algumas participadas em Portugal. Ou seja, eu não conseguia ter a noção de conjunto, e nunca tive, nessa perspetiva, a noção de conjunto da Resources.

Então, o que lhe posso dizer é que, para além do *portfolio* com que chegámos a 2009, quando entrámos em 2004 o *portfolio* tinha muito mais unidades, que eram bastante deficitárias e que, ao longo do tempo, foram também sendo alienadas e que também elas geraram prejuízos.

Agora, não consigo é identificar a contribuição de cada uma das peças para esse valor de endividamento.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Mas pode, pelo menos, na parte que diz respeito à Rioforte, dizer que estamos a falar de cerca de 400 milhões de euros, e não mais do que isso, em termos de resultados transitados.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Em termos de resultados transitados, sim, embora a International nunca os tenha refletido, nessa perspetiva, nas contas. Em termos de tesouraria é o contrário, sendo que a Rioforte foi uma contribuidora bastante positiva para a International.

Portanto, o que pode dizer é que se Rioforte não tivesse a contribuição que teve teria ainda mais dívida do que a que tinha na Espírito Santo International.

No fundo, estou a tentar ligar a dívida à atividade de tesouraria.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Muito bem. O *puzzle* vai-se compondo, mas, ainda assim, a grande parte continua por explicar.

A Opway pode ter contribuído com cerca de 300 milhões de euros?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Pelas nossas contas, em tesouraria, 200 milhões de euros, porque uma parte significativa dos efeitos da Opway nas contas da Rioforte não tem impacto na tesouraria, são o que se chama na

gíria *non cash*, ou seja, não são monetárias, são imparidades de carteira de obras, coisas desse género...

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Uma vez mais aqui estou a olhar para prejuízos acumulados e não tanto para fluxos de tesouraria, enfim, mas de alguma ordem de grandeza, e a Escom poderá ter contribuído com cerca dos 400 milhões de euros. Será também um número razoável, em termos de prejuízos acumulados pela Escom ao longo do tempo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não na Rioforte.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Sim.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Na Rioforte foram, no fundo, os 30 milhões de que eu falei.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Mas eu já estou a ir para o cenário, se quiser, mais generoso, do ponto de vista da explicação dos 5300 milhões, juntando, de uma forma consolidada, na ESI, os vários contributos possíveis.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Eu entendo.

A questão é que, como eu disse, tínhamos algumas condicionantes no acompanhamento da Escom e, depois, não acompanhámos de todo o Escom. Portanto, não me pronuncio sobre a Escom.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Mas as contas são conhecidas e conduzem, mais ou menos, a este tipo de resultados. É certo que são contas conhecidas mais recentemente e não auditadas.

Mas a moral da história é um bocadinho a de que nos está a escapar qualquer coisa. Era aí que queria chegar. Ao longo dos vários anos em que estive no Grupo a ESI era, de facto, uma mera *holding* não operacional ou tinha, ela própria, investimentos que podem ajudar a explicar uma parte dos prejuízos acumulados que não estamos a conseguir explicar com as gavetas que decorrem do que seria estritamente a ESI enquanto *holding* não operacional?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sr. Deputado, como tive oportunidade de referir, tanto enquanto fui quadro da Espírito santo Resources Portugal com a minha função de planeamento e controlo, como, depois, no âmbito da Rioforte, não conhecíamos a realidade nem da ESI nem da Resources nem as outras realidades, para além se um ou outro ativo que, obviamente, era conhecido, ou seja, sabíamos que tinha um edifício em Miami, sabíamos que tinham uma participação no Grupo Queiroz Pereira e também sabíamos, ao ter acesso ao organograma do Grupo, que havia uma série de sociedades, mas isso pode não ter nenhuma tradição em termos de expressão de ativos.

Portanto, o que posso dizer é que fomos ficando surpreendidos, como as pessoas em geral, à medida que se foram conhecendo... Também já tive oportunidade de dizer que não conhecemos nunca os relatórios nem a KPMG nem da Pricewaterhouse, nem tivemos a noção de que, como nos disseram, que, na Rioforte, por exemplo no âmbito do processo da ETRICC, não havia lugar ao reconhecimento de imparidades e que na ESI haveria lugar ao reconhecimento de imparidades.

Portanto, de alguma forma, isto também nos colocou algumas questões.

Depois também tivemos a noção de que haveria temas relacionados com a valorização de ativos, mas fomos sabendo isso pela imprensa e em

conversas informais. Ou seja, era uma coisa que não conhecíamos em detalhe.

Depois, mais tarde, à medida que o relatório da KPMG foi sendo disponibilizado, começou a ter-se a ideia de que, de facto, havia vários investimentos e várias coisas na ESI, mas não eram conhecidos por nós.

Como tive oportunidade de dizer, a Rioforte era um projeto já bastante exigente de *per si* e, portanto, francamente, não havia curiosidade nossa nem uma intervenção nossa ao nível da ESI.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Para terminar, tenho mais uma questão que volta a situar-se na esfera da Resources, porque foi por aí que começou a sua intervenção.

Portanto, do ponto de vista patrimonial, qual foi o panorama que encontrou e, quando a deixou, qual foi a evolução comparativa face ao momento em que iniciou a sua relação através do Grupo por via da Espírito Santo Resources.

Portanto, essa é uma parte da questão que quero colocar para perceber se parte do problema significativo vem daí, ou não, admitindo que poderá haver mais elementos do *puzzle* para além da Escom e da Opway, que, por via indireta, podem traduzir-se também em parte do retrato patrimonial da Resources.

A última questão tem a ver com as interligações com a ESI, que parece uma espécie de buraco negro, que, depois, vai contaminando tudo à sua volta, para perceber se houve algum momento em que tivesse tido necessidade de dizer: «vou salvar a Rioforte, porque esta relação umbilical é capaz de conduzir a duas insolvências e, se não for este o caminho, possivelmente, consigo salvar a Rioforte», que, aparentemente, não estava com problemas de sobrevivência, pelo menos evidentes.

Portanto, esta é uma questão concreta sobre a Rioforte. Não sei se se pode extrapolar isto para o resto do universo do Grupo onde, olhando isoladamente para as várias componentes, não haveria problemas dramáticos, mas quando se vai para a *holding* eles surgem com uma intensidade que não é trivial explicar à luz de cada uma das componentes principais dessa mesma *holding*.

Daí a nossa necessidade de tentarmos perceber um bocadinho melhor todas estas interligações e se, por vezes, poderia ter sido preferível equacionar: «valeria a pena continuar a alimentar uma *holding*, sacrificando-nos a nós próprios?» Houve ou não algum tipo de tensão deste tipo ao longo da sua intervenção na Rioforte?

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Sobre como é que encontrarmos a Resources e como a deixámos, mais uma vez, o tema, o nosso mandato nunca foi um mandato de *holding*; foi um mandato de participadas.

E aí devo dizer que houve uma intervenção não só grande a nível das participadas, que depois transitaram para a Rioforte, mas houve também uma preocupação muito grande em fazer, pela primeira vez, do que nós conhecíamos, uma gestão ativa do *portfolio*, ou seja, vários negócios, nessa altura, foram alienados.

Ou seja, para além de transformar as unidades que já existiam com novas equipas de gestão, processos, enfim, com todas essas coisas que já expliquei, houve também uma preocupação muito grande em, no fundo, identificar aquelas unidades que, na nossa perspetiva, nunca teriam viabilidade numa carteira, digamos, de mercado.

Portanto, nessa altura, houve uma série de coisas que se fizeram, algumas com bastante visibilidade. Por exemplo: alienou-se a participação na Portugália, que obviamente fazia mais sentido na TAP do que, sendo um

operador doméstico, no Grupo Espírito Santo; havia um negócio de termas; havia vários negócios imobiliários... Enfim, houve uma atividade muito grande, entre 2006 e 2009, de primeira racionalização do *portfolio* e até no âmbito do diagnóstico que se tinha feito em 2006, que já tem sido discutido aqui.

Portanto, achamos que deixámos o *portfolio* mais limpo. Agora, continuámos com uma das grandes linhas de ação na Rioforte a partir de 2009. Se for ver, os nossos conselhos, etc., e o próprio plano estratégico eram no sentido da racionalização em Portugal e da construção de um *portfolio* na América do Sul. Era essa a grande linha estratégica, e foi por aí que fomos. Depois, apanhámos com a crise e, como os nossos negócios eram muito cíclicos e muito intensos em termos de ativos, isso também dificultou este processo em Portugal.

Em termos de salvar a Rioforte, acho que é isso que temos estado aqui a discutir. Ou seja, havia ali alguns temas que nos preocupavam, e muito e, em 2013, tentámos, com os instrumentos que tínhamos ao nosso dispor, discuti-los e sensibilizar o acionista e com a ajuda do próprio auditor, através dos meios formais e informais que tínhamos e, chegados ao final de 2013 e princípio de 2014, também nos pareceu que o programa de reestruturação, numa lógica de encontrar um caminho para o Grupo, poderia ser também uma oportunidade para, no fundo, afinar o próprio modelo de governo e o próprio modelo de gestão do Grupo.

Foi neste quadro que aprovámos o plano de reestruturação do Grupo Espírito Santo.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, muito rapidamente, gostaria de pedir ao Sr. Dr. Gonçalo Cadete o seguinte: além das contas e do mapa que ficou de nos enviar, é possível fazer-nos chegar os planos de reestruturação e a evolução do *portfolio* da Espírito Santo Resources para a Rioforte?

Sr. Presidente, posso fazer este requerimento formalmente, se for necessário. Não sei se fazê-lo só oralmente será válido, mas penso que, com o consentimento do Dr. Gonçalo Cadete, não será necessário.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — A evolução do *portfolio*, Sr.^a Deputada?

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — É que isso ajuda-nos a ter uma noção da dimensão e a perceber para onde vai o Grupo. Acho que era importante podermos ter esses dados, para além dos relatórios de reestruturação.

Queria, agora sim, fazer um pedido de esclarecimento, esse sim, de âmbito mais qualitativo, que tem a ver com o seguinte: o senhor disse que, no dia 14 de fevereiro, sai uma nota da Rioforte, explicando toda a evolução financeira e a agregação da Espírito Santo Financial Group e o que isso veio a significar em termos de aumento de endividamento de curto prazo.

A minha pergunta é esta: para quem é que esta nota é enviada? É que, como saberá, uma das grandes discussões que há acerca da PT é que há quem afirme que as contas não foram publicadas de forma clara e que, portanto, não havia acesso a esta informação financeira da Rioforte.

O Sr. Dr. **Gonçalo Cadete**: — Não foi exatamente isso que eu disse, Sr.^a Deputada.

Eu explico: o que eu disse foi que, no dia 14 de fevereiro, atualizámos a nota informativa que apoiava as emissões do programa de papel comercial. E aí o que nós, no fundo, atualizámos foi em função da operação, ou seja, explicámos que tinha sido adquirido a participação na Espírito Santo Financial Group, informámos qual era o valor de aquisição por ação dessa participação, explicámos que isso alterava de forma material o que era a própria Rioforte e explicámos que estávamos em processo de fecho de contas.

Como também tive oportunidade de explicar, as contas da Rioforte, porque era complicado — tínhamos de, primeiro, fechar as contas de todas estas empresas numa série de geografias e, depois, então, consolidar a América do Sul e, depois, consolidar a parte europeia e, depois, consolidar a Rioforte como um todo —, era um processo que conseguiríamos ter pronto entre maio e junho.

Especificamente, a pedido da KPMG, foi feito um esforço muito grande para conseguir ter as contas fechadas no final de março e por isso é que a certificação da Ernst & Young das nossas contas é de vinte e qualquer coisa de março.

Portanto, nós, a partir de final de março, tínhamos as contas da Rioforte disponíveis — aliás, depois, até houve um *press release*, no início de abril, com essas contas.

Essas contas, tipicamente, eram disponibilizadas no *site* — depois, não sei exatamente em que altura é que foram disponibilizadas no *site* da Rioforte. Mas também lhe digo que, na altura, houve vários pedidos de investidores sobre a informação atualizada e o relatório e contas, que, do que eu entendo, foram disponibilizados, quer dizer, não era um tema que fosse secreto. Agora, do que eu conheço, não foi pedido.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Gonçalo Cadete, ficamos, então, a aguardar que, logo que possa, envie os documentos para a Comissão.

Muito obrigado pela sua disponibilidade e pelo contributo que deu aos nossos trabalhos.

Srs. Deputados, houve uma sugestão para que a reunião, da parte da tarde, tenha lugar não às 15 horas, mas às 15 horas e 15 minutos.

Não havendo objecção, retomaremos os trabalhos às 15 horas e 15 minutos.

Está encerrada a reunião.

Eram 13 horas e 40 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.