

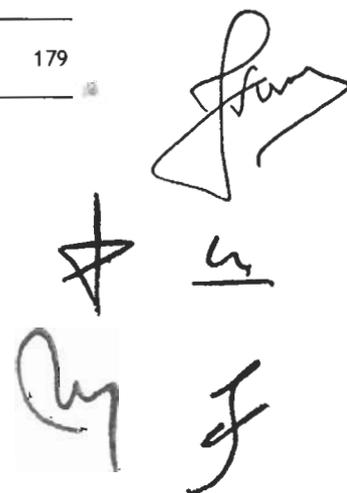
RELATÓRIO e CONTAS 2006

SLN
SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.



ÍNDICE

Mensagem do Presidente do Grupo	2
Órgãos Sociais da SLN	6
Organograma Funcional	7
<hr/>	
1. Relatório do Conselho de Administração	
Enquadramento Económico	9
Principais Acontecimentos do Grupo	16
Actividade da SLN, SGPS, S.A.	
Estrutura Jurídica	19
Investimentos	20
Estrutura Operacional	21
Recursos Humanos da SLN, SGPS, S.A.	22
Síntese de Indicadores de Actividade da SLN, SGPS, S.A.	27
Análise e Mapas Financeiros da SLN, SGPS, S.A.	28
Actividade da BPN SGPS, S.A.	
Sector Financeiro	37
Sector de Seguros	57
Infraestruturas e Processos	60
Aprovisionamento, Logística e Instalações	64
Projecto BASILEIA II	65
A Gestão do Risco do Grupo BPN	66
Actividade das Restantes Empresas Participadas	
Novas Tecnologias	68
Retail Automóvel	72
Hotelaria e Turismo	81
Saúde	85
Indústria e Transportes	91
Sector Agro-Alimentar	96
Imobiliário	102
Contributo para as Rubricas de Balanço e Resultados Consolidados	103
<hr/>	
2. Contas Individuais e Consolidadas	
Contas Individuais	108
Contas Consolidadas	122
Proposta de Aplicação de Resultados	177
<hr/>	
3. Certificações da SLN, SGPS, S.A. (contas individuais e consolidadas)	179
<hr/>	



Handwritten signatures and initials in the bottom right corner of the page. There are four distinct marks: a large stylized signature, a smaller signature, and two sets of initials.

Mensagem do Presidente do Grupo

Sem deixar de vincar os ventos da descrença que pairam na mente colectiva nacional, tem sido habitual iniciar a minha comunicação aos Senhores Accionistas com uma prudente nota de optimismo, pois pertenço ao núcleo dos que acreditam que um país que já foi capaz de fazer história e com uma existência de quase 900 anos, terá sempre capacidade de se regenerar, pois são as dificuldades que fazem despertar novas energias, algumas delas aprisionadas na ponta da caneta (agora também no teclado dos PC's) dos profetas da desgraça. Com efeito:

Se quisermos ser justos na auto-apreciação como povo, reconheceremos que em face da nossa expressão geográfica e humana, aquilo que fizemos e continuamos a fazer é, em termos relativos, muito mais do que proporcional àquela dupla dimensão. É assim no desporto, nos homens da ciência que brilham nos centros de investigação de outros países, nas iniciativas empresariais inovadoras, no reconhecimento da aptidão de portugueses para desempenharem importantes e prestigiantes cargos no que há de mais significativo no mundo, fora da órbita específica dos países, sem esquecer o passado que seria, só por si, razão suficiente para não desnudarmos, gratuitamente, os nossos defeitos.

Temos, pois, razões para não alinhar na descrença pela descrença e, pessoalmente, sinto a responsabilidade adicional de reportar aos Senhores Accionistas que registam elevados padrões de realização, muito especialmente os envolvidos em actividades empresariais que, com o seu indesmentível sucesso, claramente se demarcam da mediania, ao superar a envolvente económica nacional.

Procuro ser conseqüente com aquele acreditar na capacidade de realização dos portugueses e tenho, no vosso exemplo, o melhor estímulo que muito me auxilia na coordenação do vasto grupo de trabalho que tem, nos administradores das diferentes empresas, a linha da frente e nos milhares de colaboradores, os agentes activos no processo de edificação do que é hoje o Grupo - SLN SGPS, SA - que registou, no exercício de 2006, resultados líquidos de 75,594 milhões de Euros, valor que supera em 71,5% os alcançados no exercício anterior.

É uma evolução confortável, sobretudo tendo em conta as perspectivas que se abrem para o futuro, como decorre da apreciação individual às contas das empresas que integram a SLN SGPS, SA, com resultados líquidos a evoluírem harmoniosamente e a revelarem, como a seguir se demonstra, sólidas perspectivas quanto ao futuro.

O BPN, S.A. apresenta resultados consolidados de 58,868 milhões de Euros, nos quais se incluem os lucros das suas participadas, superando em 39% os registados no exercício anterior.

A preparação do Banco para novos desafios, impõe que sejam dados passos decisivos na sua modernização, mas sem prejudicar a evolução da formação de resultados. É um objectivo difícil de compatibilizar mas que, mais uma vez, foi alcançado, permitindo que o desenvolvimento do novo sistema central (“Core Banking System”) tenha prosseguido dentro do ritmo previsto, mantendo-se a expectativa de estar operacional em 2008, sem prejuízo de se anteciparem algumas das suas componentes, de que o “Front End” é a mais relevante, por ser indutor de melhorias de produtividade e que se admite poder estar operacional no segundo semestre de 2007. Outras iniciativas estão em curso visando criar automatismos de controlo e reduzir o trabalho administrativo, presentemente executado ao nível das Agências, em prejuízo da intensificação da sua acção comercial. Tem-se como objectivo melhorar a relação “cost to income” e criar espaço para iniciativas de carácter inovador e reforçando as já existentes, de que é exemplo paradigmático, a função de “acquirer” de Cartões de Crédito e de Débito.

Como operador de “acquirer” o BPN tem vindo a progredir, mas luta-se ainda num difícil quadro de concorrência desajustada, decorrente de os Cartões Visa Electron e Maestro (MasterCard), poderem funcionar como “Co-branded” Multibanco beneficiando por esta via, de taxas de “interchange fee” mais favoráveis, desenquadradas das regras da concorrência. O assunto foi, em devido tempo e pelas vias competentes, reportado à Autoridade da Concorrência.

O Banco Efisa, que protagoniza a banca de investimento, registou lucros de 3,711 milhões de Euros e tem vindo a evidenciar-se como o verdadeiro braço internacional do Grupo, ao intervir nas diferentes áreas de negócio da banca de investimento em países avançados como a Espanha, mas sobretudo em importantes países, dos designados mercados emergentes, como o Brasil, Índia, Turquia, Médio Oriente e Países do Magreb, sem esquecer Angola e Moçambique. O mercado alvo é necessariamente Portugal, mas o conhecimento que se obtém trabalhando projectos e/ou produtos de países de grande potencial, são valores inestimáveis pelos horizontes que nos abrem.

O BPN Crédito - IFIC, que centra a sua actividade no crédito especializado - Crédito ao Consumo, Leasing e Factoring - , registou resultados líquidos de 10,220 milhões de Euros. O crédito especializado tem uma forte componente de crédito ao consumo, crédito que a banca reconhece ter, normalmente, elevados índices de incumprimento. Contudo, no caso do BPN - Crédito IFIC, graças às técnicas desenvolvidas, foi possível reduzir a taxa de insucesso para valores verdadeiramente notáveis!

O BPN Gestão de Activos, S.A., teve um comportamento dentro do que era esperado e continua a coleccionar prémios. Os Fundos BPN Renda Mensal e BPN Conservador venceram os prémios S&P Diário Económico 2006 referentes às “performances” de 2005 para 12 e 36 meses, respectivamente, devendo, em face da informação disponível, repetir a melhor “performance” em 2006, acrescendo agora o BPN Tesouraria. É importante sublinhar que as categorias em que nos foram atribuídos prémios, representam mais de metade do volume de activos sob gestão em Fundos de Investimento em Portugal. Numa observação da classificação geral da APFIPP (Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios) para o final de 2006, todos os fundos BPN, com mais de um ano de histórico, apresentam rendibilidades acima da média das suas respectivas categorias. Outros como o BPN Taxa Fixa, que foi lançado em Abril, é já o melhor fundo da sua categoria desde o seu lançamento não tendo, porém, histórico para efeito de premiação. O BPN Gestão de Activos tem consolidado a sua reputação no mercado nacional de Fundos de Investimento, indo de encontro à realidade desse mesmo mercado e, de acordo com a cultura de Grupo, apresentando produtos de cariz mais conservador: como se dispõe de capacidade para gerir os chamados activos de alto risco/alta rendibilidade, normalmente associados aos mercados de “high yield” e emergentes, não se exclui o seu eventual lançamento quando clientes específicos assim o desejarem.

O BPN - IMOFUNDOS, S.A., continua a evidenciar-se não só pelos resultados líquidos de 5,89 milhões que registou, mas sobretudo pela posição de destaque que o terceiro lugar no ranking dos fundos nacionais lhe proporcionou e pela qualidade dos seus activos, como é reconhecido pelo “Euro Property” que considerou o Fundo Aberto - Imonegócios - representativo de mais de 50% dos activos imobiliários do BPN - Imofundos -, como detendo a melhor carteira diversificada de activos imobiliários entre 2003 - 2005.

A área seguradora - Real Seguros e Real Vida Seguros - contribui com 9,368.milhões de Euros, continuando, assim, a evoluir muito favoravelmente e a acrescentar valor ao Grupo, num momento crucial da sua ainda curta história. Embora o crescimento da Real Seguros tenha sido mais moderado continuou, pelo sexto ano consecutivo, a conquistar quota de mercado que se fixa, presentemente, na ordem de 2,86%. É também digno de registo o facto de a “Great Place to Work” (multinacional Americana, especialista na área de recursos humanos), a ter qualificado pela quarta vez consecutiva no quadro de honra das melhores empresas para trabalhar e, como empresa genuinamente portuguesa foi mesmo, neste ano de 2006, a primeira.

No sector agro-industrial - PARTINVEST SGPS, S.A. - continuam a registar-se bons resultados operacionais. Os lucros líquidos atingiram 1,534 milhões de Euros, ainda que influenciados, negativamente, pelos ajustamentos decorrentes dos princípios enformantes das Normas Internacionais de Contabilidade (NIC) como, aliás, também ocorreu noutras empresas. Destacaram-se neste sector a Sortegel e muito especialmente a Raposeira e a Murganheira que continuam a coleccionar prémios, onde quer que se apresentem, como aconteceu recentemente na “Challenge International du Vin” em que entre 5288 concorrentes de 38 países, obteve para os seus espumantes, 3 medalhas de bronze.

No sector industrial - PLEIADE SGPS, S.A. - destaca-se a INAPAL considerada pela Volkswagen como a sua mais qualificada fornecedora, entre as muitas centenas a nível mundial, com que trabalha. Por sua vez a CNE - Cimentos Nacionais e Estrangeiros, SA - iniciou, já no final do ano, a produção de cimento a partir do clínquer, através da unidade industrial e Setúbal, com capacidade para produzir 2 milhões de toneladas/ano.

No sector da saúde - GPS - Grupo Português de Saúde SGPS, S.A. - deu-se início ao processo de integração das diferentes unidades da saúde naquela sub-holding, num quadro de valores que a experiência revelou ser necessário reformular e que será prontamente posto em prática. A primeira Parceria Pública Privada (Centro de Medicina Física e de Reabilitação do Sul) entrará em produção no início do 2º trimestre de 2007, e estamos bem colocados no concurso da PPP para o Hospital de Vila Franca de Xira

A presença do Grupo na área da distribuição automóvel - SLN Multiauto, SGPS, S.A - teve sempre como objectivo prioritário criar um bom fluxo de oportunidades para alimentar a componente de Crédito e de Seguros, que representa valores muito significativos, tanto na actividade bancária, como na seguradora. O refinamento da acção desenvolvida para dar expressão a esta actividade, ultrapassou as expectativas ao afirmarmo-nos como um Grupo de referência no retalho automóvel nacional, com a particularidade de as marcas que representamos corresponderem a 82% das vendas automóvel em Portugal. Podemos mesmo afirmar que, não obstante viver-se num mercado em recessão, o nosso fundo de comércio e o projecto de desenvolvimento que prossegue, está a criar mais-valias não esperadas aos Senhores Accionistas. Os resultados líquidos alcançados de 6.249.000 Euros, superam largamente os alcançados no exercício anterior.

No sector das tecnologias - SLN Novas Tecnologias, SGPS, S.A. - foram apurados resultados líquidos de 1,617 milhões de Euros, significativamente superiores aos apurados no anterior exercício. A nossa intervenção neste sector não se esgota na criação de riqueza directa, pois tem contribuído para avanços tecnológicos na vertente industrial e muito especialmente no negócio bancário e segurador. As qualificações de que se disfruta nesta área que é exemplo a I2S - Informática, Sistemas e Serviços, SA. uma verdadeira fábrica de “software”, parceiro mundial da IBM, para a indústria seguradora, impõe que se dê atenção ao processo de internacionalização que indirectamente está em curso. É um passo delicado, que exige uma cuidada definição estratégica para neutralizar o efeito redutor decorrente de não sermos um país com tradições nesta área. Ainda no domínio das tecnologias importa referir que o SIRESP - Sistema Integrado das Redes de Emergência e Segurança de Portugal, foi finalmente adjudicado ao Consórcio que lideramos e começou já a ser instalado, devendo entrar em produção, nos distritos de Lisboa e Santarém, no início do 2º semestre de 2007 para poder ser utilizado durante a Presidência Portuguesa da U.E.

Senhores Accionistas,

Com o fecho do exercício de 2006 da SLN SGPS, SA, completa-se o oitavo ano de actividade. A reconfiguração do Grupo ocorreu em 1999, com a entrada de V. Exas. para o seu corpo accionista. No seu início os activos, na moeda actual, correspondiam sensivelmente a 100 milhões de Euros, entretanto multiplicados por 76 como revela o fecho do exercício ao apresentar activos líquidos de 7.694 milhões de Euros. Estes valores colocam-nos, muito provavelmente, como maior grupo privado não cotado em bolsa. Face à dimensão alcançada, à consistência dos resultados líquidos que se têm apurado e ao contínuo aperfeiçoamento organizacional, julgo estarem reunidas condições para desenvolver o processo da sua cotação em bolsa.

Vamos trabalhar no sentido apontado, a fim de se apresentar um projecto de intenções às entidades competentes. A complexidade de um processo desta natureza e o grau de exigências subsequentes, não aconselha que se assuma desde já uma data firme para levar a efeito o respectivo IPO (“Initial Public Offering”).

Para dar o verdadeiro sentido a esta mensagem impõem-se que manifeste o meu público agradecimento:

Aos Clientes que, privilegiando os nossos serviços, contribuem decisivamente para alimentar a chama inovadora que nos anima;

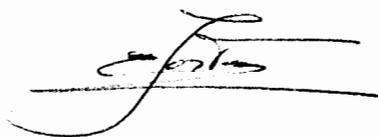
Aos Senhores Conselheiros, pelas esclarecida visão e apoio que sempre me têm prestado na orientação estratégica do Grupo;

Aos Colaboradores que, pela sua dedicação e inestimável empenho, dão sustentabilidade à dinâmica que os negócios exigem;

Aos Senhores Administradores das empresas que integram o Grupo, pela inteligência e dedicação com que desempenham as suas funções;

À Autoridade Monetária e Financeira, ao Instituto de Seguros de Portugal, aos Auditores e ao Fiscal Único, pelo rigor e isenção no exercício das suas sempre delicadas tarefas.

Com os melhores cumprimentos de muita estima,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. Exas', written over a horizontal line.

Órgãos Sociais da SLN

Mesa da Assembleia Geral

Presidente Victor Sérgio Castro Nunes
Secretário Domingos Marques Lopes

Conselho de Administração

Presidente José de Oliveira Costa
Vogal Luís Carlos Oliveira Caprichoso
Francisco Cândido Gonçalves Sanches
Joaquim Manuel Nunes
José António Mendes Ribeiro

Fiscal Único

Revisor Oficial de Contas (Efectivo) J. Monteiro & Associados, SROC representada por José Manuel Carlos Monteiro
Revisor Oficial de Contas (Suplente) Salvador Figueiredo Vás Lima

Audidores BDO & Associados SROC, Lda



Handwritten signatures and initials, including a large signature at the top right, a signature below it, and several initials (including 'F' and 'u') at the bottom right.

Organograma Funcional

SLN, SGPS, S.A.

BPN, SGPS, S.A.		SLN NT, SGPS, S.A.		SLN CAR, SGPS, S.A.		SLN INVESTIMENTOS, SGPS, S.A.		GP SAÚDE, SGPS, S.A.		PLEIÁDE, SGPS, S.A.		PARTINVEST, SGPS, S.A.		PARTINVEST IMOBILIÁRIA, SGPS, S.A.	
Finanças	Seguros	Internacional	Tecnologias	Retalho Automóvel	Hotelaria e Turismo	Saúde	Indústria e Transportes	Agro-Alimentar	Imobiliária						
BPN	REAL Seguros	BPN Cayman	Datacomp	Coimbracar	Animacorpus	Clinica Lotus	Inapat	SACY - Murganheira	Foz Garden						
BPN Crédito, IFIC	Nossa	BPN IFI	Cagciomp	Garagem Lopes	Turiscaramulo	Clinica de Braga	CNE	Tapada do Chaves	Partenon						
BPN Gestão de Activos	REAL Vida Seguros	BPN Participações Brasil	Seac Banche	Motorgest	Sta. Maria Park Hotel	Clinica do Porto	Gestusa	Raposeira	Planmediação						
BPN Imofundos	AVS-Corretores de Seguros	BPN Brasil	IZE	Multiauto	World Rest	Hospital Britânico	Pet Gest	Cestânia	Socenta						
Banco EFISA	AVS-Consultadoria e Gestão	BPN Créditos Brasil	MLS	Sonel	Peres	British Hospital XXI	VSegur	Geosil	Turifenus						
FINCOR		BPN Créditos Corretora Seguros	Easy Quick	SLV		Microcular	Complementus	Sortegel	Dywidag II						
		Real-Re	Bizfirst			GP Diálise Cascais	Limpeque	Imstrong							
		Bizservice				IMI - Imagens Médicas									
						Cedima									
						CPD - Saúde No Trabalho									
						GP Diálise									
						GP Diálise Sacavém									

1.

Relatório do Conselho de Administração

Enquadramento Económico

A economia mundial

As estimativas para o crescimento em volume da economia mundial apontam para um valor de 5%, medido em paridades de poder de compra, em linha com o valor verificado em 2005. A expansão das economias mais avançadas do mundo foi superior a 3%, acelerando do valor de 2,6% de 2005.

Se consideradas as taxas de câmbio na aferição do crescimento médio da economia mundial, o que atribui mais ponderação às economias mais desenvolvidas, a expansão económica no ano de 2006 processou-se a uma taxa de 3,8%, acelerando dos 3,4% do ano anterior.

O abrandamento da economia dos EUA para valores inferiores a 2,5% nos dois últimos trimestres de 2006, em consequência dos efeitos acumulados do aumento das taxas de juro pela Reserva Federal, foi compensado pelo dinamismo acrescido da União Europeia (2,9%) e pela expansão da economia japonesa.

Esta última, no quarto trimestre de 2006 expandiu-se 1,2%, ou seja a uma taxa anualizada de 4,8%. A reaceleração do crescimento da economia mundial tem levado os bancos centrais a enveredar por uma política de subida gradual de taxas de juro, com vista a impedir um sobreaquecimento que leve ao ressurgimento de pressões inflacionistas.

Como tem sido uma constante no passado recente a expansão das economias emergentes e em desenvolvimento, onde pontificam as grandes economias asiáticas (China e a Índia), teve lugar a taxas muito elevadas (superiores a 7%), permitindo a continuação da convergência destas economias com as economias mais desenvolvidas.

Crescimento Económico	2004	2005	Previsões	
			2006	2007
Economia Mundial	5,3	4,9	5,1	4,9
Economia Avançadas	3,2	2,6	3,1	2,7
E. U. A.	3,9	3,2	3,4	2,9
Zona Euro	2,4	1,7	2,9	2,7
Japão	2,3	2,6	2,7	2,1
Economias Emergentes	7,7	7,4	7,3	7,2

Fonte: FMI, Comissão Europeia

O processo de globalização marcado pelo aumento da integração, interdependência e especialização das economias mundiais continuou, tendo o volume do comércio mundial crescido 8,9% em 2006, depois de 7,4% em 2005, segundo dados do FMI.

Numa apreciação geral é possível dizer que a economia mundial goza de considerável dinamismo à entrada de 2007, o qual provavelmente se deverá prolongar durante a parte inicial do ano.

A economia Europeia expandiu-se em 2006 acima do seu crescimento potencial de longo prazo surpreendendo pela positiva e mostrando uma capacidade sustentada de progredir apesar da subida das taxas de juro, dos preços do petróleo mais elevados do que em 2005 e do abrandamento da economia dos EUA.

As economias que compõe a União Europeia expandiram-se a 2,9% em 2006. Os países que já adoptaram o euro como moeda deverão ter fechado o ano com um crescimento de 2,7%, valor ligeiramente superior às previsões da Comissão Europeia realizadas em Novembro (2,6%) e claramente acima dos 1,7% verificados em 2005.

Este valor contrasta com a modesta previsão de crescimento de 2,9% para 2006 feita há um ano pela comissão Europeia. É de salientar que se verificou igualmente uma redução das diferenças entre as taxas de crescimento dos diversos países.

O crescimento económico na União Europeia no ano de 2006 acabou por ser muito bom em consequência da recuperação da procura interna resultante da criação de três milhões de postos de trabalho, sendo que dois milhões o foram dentro da zona Euro. A taxa de desemprego estrutural na zona Euro caiu para 7,7%, o valor mais baixo numa década.

Embora os preços dos produtos energéticos tenham mantido a inflação acima dos 2% em 2006 (mais precisamente 2,2% na zona Euro), o valor deverá cair para 2% em 2007 devido a um efeito menos acentuado do que o prevista da subida da taxa de IVA na Alemanha dos 16% para 19%. O aumento da produtividade e a intensa competição de novos países com salários mais baixos têm moderado as perspectivas para a inflação.

Embora seja previsível a diminuição deste ritmo de crescimento em 2007, a revisão das previsões para a zona Euro mais recentes (16 de Fevereiro) apontam já para um valor próximo de 2.4% em 2007 e de 2.7% na União Europeia. Para tal deverão contribuir o consumo privado e o investimento, bem como uma revisão em alta da envolvente externa.

Zona Euro

	2003	2004	2005	Previsões	
				2006	2007
PIB	0,8	2,0	1,4	2,6	2,2
Consumo	1,2	1,5	1,4	2,0	2,1
Investimento	1,0	2,3	2,5	4,3	3,0
Taxa de Desemprego	8,7	8,9	8,6	8,0	7,4
Inflação	2,1	2,1	2,2	2,2	1,9
Défice Público (%GDP)	-3,1	-2,8	-2,4	-2,0	-1,3
Dívida Pública (%GDP)	69,2	69,7	70,6	69,4	66,9
Saldo BTC (%GDP)	0,5	0,8	0,0	-0,1	0,1

Fonte: Comissão Europeia

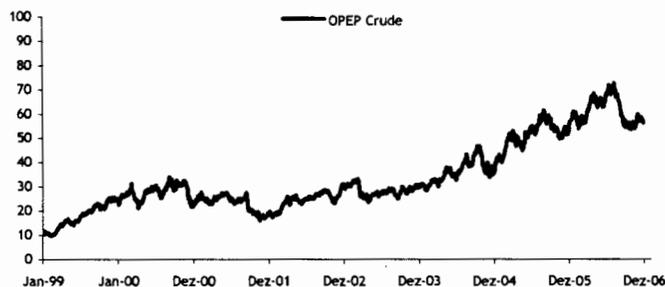
O ano de 2006 registou os preços do barril de petróleo mais elevados de sempre. O valor do cabaz de ramas dos países produtores que integram a OPEP atingiu o valor máximo de 72,64 dólares.

De referir que esta organização tem um novo estado membro em virtude do pedido de adesão de Angola, país que tem vindo gradualmente a transformar-se num dos maiores produtores de África, aproximando-se da Nigéria também membro da OPEP.

Depois do máximo atingido, o preço do barril de petróleo conheceu uma acentuada queda que o levou para baixo dos 55 dólares. Para além do aumento da capacidade de produção de petróleo em 2006, a queda ficou ainda a dever-se a condições meteorológicas favoráveis, as quais levaram ao desfazer de posições de investidores especulativos nos mercados de futuros que anteciparam uma repetição das interrupções de produção que, em 2005, se tinham verificado no Golfo do México durante a estação dos furacões. Acresce que um início de Inverno excepcionalmente ameno teve como efeito a redução da procura de petróleo para aquecimento fazendo aumentar os "stocks" existentes.

No início de 2007, o ressurgimento de tensões geopolíticas e a normalização do ciclo climático anual veio a ditar uma recuperação do preço do petróleo.

A subida dos preços dos produtos energéticos, juntamente com a subida dos preços dos metais e, mais recentemente, dos bens agrícolas não transformados, tem possibilitado uma melhoria acentuada dos saldos positivos das balanças de pagamentos das economias emergentes.



A economia portuguesa

Apesar de não existirem ainda dados relativos ao quarto trimestre de 2006, a economia portuguesa deverá ter aumentado a sua taxa de crescimento para 1,2% ou, eventualmente, ligeiramente mais. As previsões mais recentes do Banco de Portugal (Boletim de Inverno de 2006) apontam para uma aceleração do crescimento económico para 1,8% em 2007 e 2,1% em 2008.

Estes valores marcam uma revisão em alta das previsões de crescimento económico em Portugal acompanhando as expectativas de melhoria do crescimento da zona euro, mas assinalam também um maior optimismo no aumento da capacidade concorrencial externa da economia portuguesa, respondendo melhor aos choques externos resultantes da entrada nos mercados mundiais de países com um padrão de especialização de exportações semelhante ao português e mais competitivos nas produções de baixo valor acrescentado.

Portugal

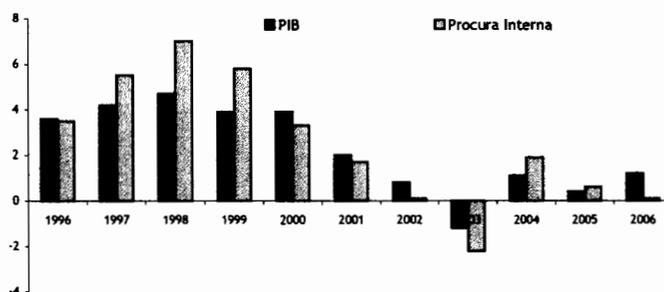
	2005	Previsões		
		2006	2007	2008
PIB	0,4	1,2	1,8	2,1
Consumo Privado	1,7	1,2	1,5	1,7
Consumo Público	1,9	-0,2	0,0	0,3
Formação Bruta de Capital Fixo	-2,6	-3,1	0,0	3,9
Procura Interna	0,6	0,1	1,1	1,9
Exportações	1,0	9,3	6,2	6,1
Importações	1,6	4,3	3,5	4,7
Bal. Corrente + Bal. de Capital (%PIB)	-8,1	-7,6	-7,3	-7,2
Inflação	2,1	3,0	2,3	2,4

Fonte: Banco de Portugal

O grande motor do crescimento económico português foi o sector externo, uma vez que a taxa de crescimento da procura interna desacelerou de 0,6% para 0,1% em 2006.

Da procura interna só o consumo privado teve um comportamento expansivo (1,2%), mas a queda do consumo público de 0,2% (em termos reais) e a persistente apatia do investimento, espelhada na queda de 3,1% da formação bruta de capital fixo (FBCF), não permitiram um desempenho melhor da procura interna.

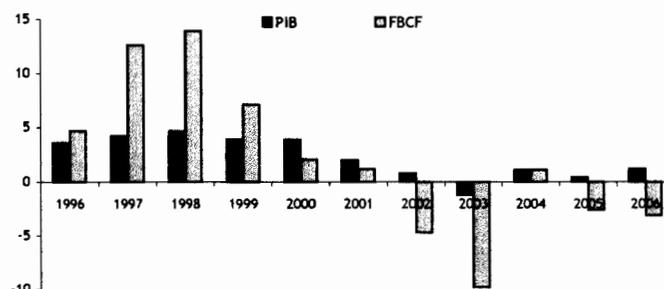
Em larga medida, este comportamento traduz a necessidade dos diversos agentes económicos portugueses responderem ao elevado nível de endividamento acumulado durante o período de expansão económica anterior.



No fim de 2006, a queda acumulada na FBCF atingia já os 19% desde 2002, uma vez que, durante este período, apenas em 2004 não foi este indicador negativo.

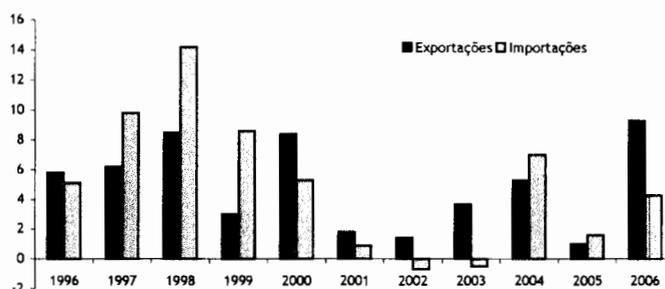
Este valor está em clara oposição à evolução do investimento na zona euro (4,3% em 2006) e, em particular, do investimento na indústria na zona euro onde se registou um crescimento de 7%, o valor mais elevado dos últimos 7 anos.

Em 2007, a FBCF deverá inverter a tendência depressiva do período mencionado, mas só em 2008 é que o Banco de Portugal estima uma taxa de variação positiva (+3,9%) para o total do ano, reflectindo evoluções positivas no investimento empresarial e no investimento dos particulares em habitação, uma vez que o investimento público deverá manter taxas de variação negativa até 2008.



As exportações, com um crescimento em volume de 9,3%, manifestaram um comportamento muito favorável reagindo positivamente ao aumento da procura externa dirigida à economia portuguesa, depois de sucessivos anos de perdas de quotas de mercado. Ao crescerem a um ritmo superior ao ritmo das importações (4,3%) permitiram uma ligeira melhoria do défice da balança comercial.

As previsões económicas vão agora no sentido da manutenção das quotas de mercado da economia portuguesa no comércio mundial, com o crescimento das exportações a acompanhar a dinâmica de crescimento do comércio mundial durante 2007.

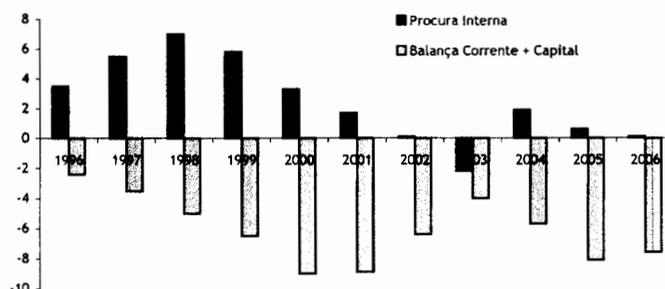


Segundo os dados mais recentes estima-se que em 2006, as necessidades de financiamento externo da economia portuguesa, tenham aumentado para os 13,3 mil milhões de euros, mais 4,5% que os 12,7 mil milhões de euros de 2005.

Apesar da quase estabilização do défice da balança corrente nos 14,6 mil milhões de euros em 2006, a redução em 480 milhões de euros do excedente da balança de capital (saldo de entradas e saídas de investimento público e privado em Portugal), determinou este agravamento.

O valor atingido é superior a 8% do PIB e supera a estimativa de 7,6% feita pelo Banco de Portugal em Janeiro, mas a manterem-se válidas as projecções económicas deverá reduzir-se para níveis próximos dos 7% (7,3% em 2007 e 7,2% em 2008).

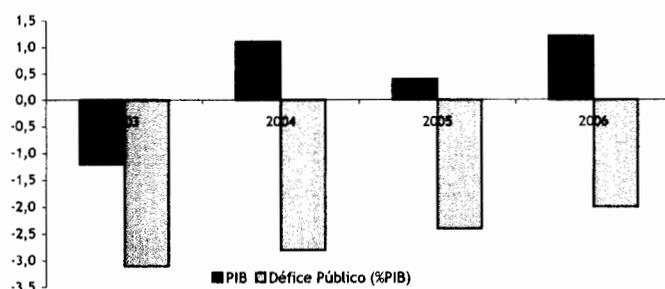
De referir que o nível do défice externo português está muito influenciado pelo elevado preço do petróleo e do gás natural, uma vez que o défice da balança de bens e serviços não energéticos era de 3,5% do PIB em 2006, prevendo-se que venha a baixar até 2008.



Finanças públicas

Embora ainda não estejam disponíveis dados finais em termos de contabilidade pública, é quase certo que o défice do sector público administrativo deverá ter sido inferior à meta de 4,6% estabelecido no Programa de Estabilidade e Crescimento para 2006-2010.

Para além do aumento verificado na cobrança de impostos, a melhoria verificada em 2006 decorre também de uma redução do peso da despesa pública, em percentagem do PIB, invertendo uma tendência de crescimento contínuo e acentuado deste indicador.



[Handwritten signatures and initials]

A recuperação da actividade económica, as subidas de impostos verificadas em 2005 e a melhoria da capacidade da máquina fiscal na cobrança de impostos, traduziu-se num crescimento da receita fiscal do Estado de 7,2% em 2006. Enquanto isso, a despesa corrente primária (sem juros da dívida) aumentou em 2006 apenas 2,4%.

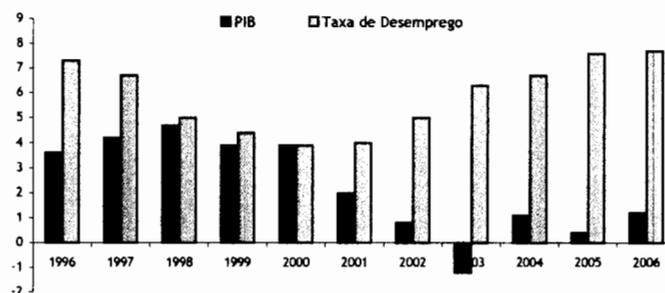
Para tal contribuíram as despesas orçamentais com o funcionalismo público que diminuíram 2,7% e as despesas com a aquisição de bens e serviços que também se reduziram em 3,6%. Comportamento inverso tiveram as transferências correntes para outras administrações públicas que aumentaram 6,5%. Por sua vez as despesas com os juros da dívida pública subiram 10,8%, em resultado do aumento quer das taxas de juro quer do “stock” de dívida. O défice do Estado na óptica de caixa foi de 7,40 mil milhões de euros, uma redução de 19,1% relativamente aos 9,14 mil milhões de 2005.

O envelhecimento da população portuguesa que se reflecte em compromissos de despesa pública crescentes com pouca discricionariedade levam a que seja necessário não abrandar os esforços de consolidação das contas públicas. Estes deverão prosseguir com diversas reformas, das quais destacamos as que se vão verificar ao nível da administração central do Estado (PRACE) e na Segurança Social com a introdução do factor de sustentabilidade no cálculo das pensões e a integração da CGA no regime geral da Segurança Social.

Inflação e emprego

A taxa de inflação em Portugal medida pela variação média anual do IPC harmonizado atingiu 3,0% em 2006. Este valor foi influenciado pelo contributo dos bens energéticos, os quais acrescentaram cerca de 1% à taxa de inflação subjacente, durante os dois primeiros trimestres de 2006, e pelo efeito da subida da taxa de IVA de 19% para 21% em Julho de 2005.

O Banco de Portugal antecipa que a variação máxima da inflação homóloga venha a descer para 2,3% em 2007 e em 2,4% em 2008.



Em 2006, o crescimento económico ainda não foi suficientemente expressivo para permitir a redução do desemprego em Portugal. Segundo os últimos dados do INE, a taxa de desemprego média em 2006 foi de 7,7%, aumentando ligeiramente em relação a 2005 onde foi de 7,6%.

Em termos de médias anuais, as maiores taxas de desemprego verificaram-se no Alentejo (9,2%), no Norte (8,9%) e na região de Lisboa, sendo estas as regiões do país onde a taxa de desemprego é superior à média nacional.

Como já referimos no passado, a experiência macroeconómica portuguesa indica que será necessário que a economia volte a crescer sustentadamente a um ritmo superior a 2% ao ano, para que a taxa de desemprego possa diminuir de forma significativa. Em consequência tem-se sentido um novo aumento do recurso à emigração pelos portugueses, embora para destinos diferentes dos tradicionais, tirando partido das oportunidades geradas pelo crescimento económico internacional.

Evolução monetária e do sector bancário

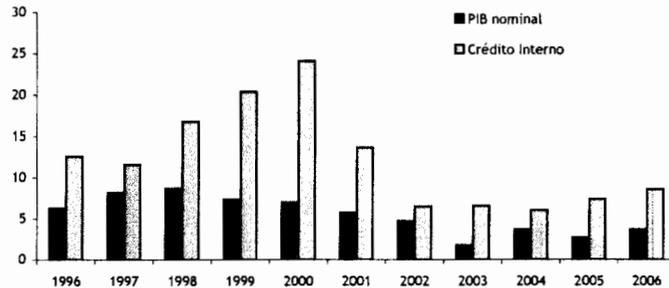
O crédito ao sector privado não monetário registou um crescimento de 8,6% em 2006 acelerando do valor de 7,4% verificado em 2005.

Este crescimento anual resultou da evolução dos empréstimos concedidos ao sector privado não financeiro que aumentou 8,8% (subida de 1,1% no valor da taxa de variação homóloga) e do aumento do crédito concedido a instituições financeiras não monetárias em 6,3% (mais 3,3% de taxa de variação homóloga).

Por sua vez, o aumento do crédito ao sector privado não financeiro decorreu tanto da aceleração da taxa de variação anual do crédito concedido a empresas não financeiras, o qual aumentou para 7,2% em 2006 (6,5% no ano anterior), como do aumento dos empréstimos concedidos a particulares em 9,9%.

No final de 2006, da análise do saldo vivo, ajustado de titularizações de créditos, dos empréstimos concedidos pelas instituições financeiras às entidades do sector privado não financeiro verificava-se que 42,0% se encontrava concedido a empresas; 47,3% estava aplicado em crédito a particulares para compra de habitação e os restantes 10,7% para crédito a consumo e outros fins.

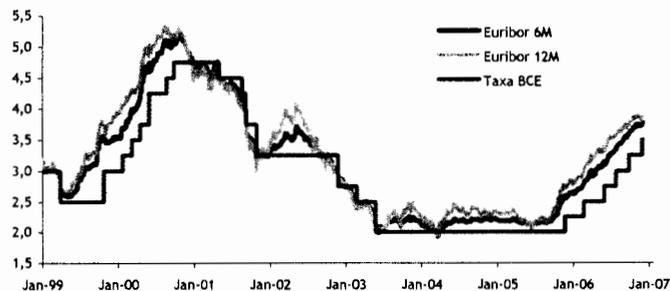
Na mesma data, é de registar que, em virtude do aumento continuado do crédito às famílias portuguesas, o valor dos depósitos que as mesmas tinham no sector bancário era já inferior em cerca de 23 mil milhões de euros ao valor dos empréstimos que lhe tinham sido concedidos pelo sector bancário.



Taxas de juro

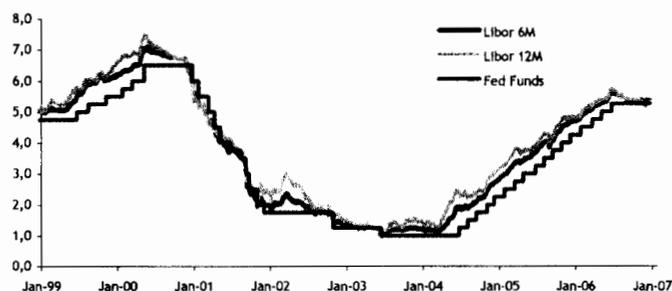
O BCE continuou a política de aumento gradual da taxa directora do eurossistema em 2006, depois de ter iniciado a subida da taxa de referência da zona Euro em Dezembro do ano anterior.

Esta taxa foi elevada de 2,25% para 3,5% durante 2006, em cinco incrementos de 0,25%. Em virtude da forte dinâmica da economia da zona euro, as expectativas do mercado vão agora no sentido da taxa do eurossistema se vir a situar nos 4%, em meados de 2007.



Nos EUA, a Reserva Federal prosseguiu a subida da sua taxa directora. Esta foi aumentada em mais 1%, ao longo da primeira metade de 2006, de 4,25% para 5,25%, valor onde tem permanecido estabilizada desde 29 de Junho.

Com o subsequente abrandamento da taxa de crescimento da economia dos EUA, registada no segundo semestre de 2006, os agentes económicos antecipam agora que o próximo movimento da taxa directora seja de descida, embora a altura exacta do início da sua redução seja ainda objecto de discussão.



[Handwritten signatures and initials]

O ano de 2006 viu retomar-se a tendência de desvalorização do dólar norte-americano face ao euro. Esta tendência, que começou em 2002, tinha sido brevemente interrompida durante 2005. Com a paragem na subida das taxas pela Reserva Federal em meados de 2006, a subida do euro face ao dólar recomeçou, em virtude de se ter atenuado o diferencial de taxas de curto prazo que favorece a divisa dos EUA e de se manter o forte desequilíbrio das contas externas deste país.



Mais significativa terá sido a valorização do euro face ao iene o qual é provavelmente entre as maiores divisas mundiais, aquela que mais desvalorizada se encontra em termos de paridades de poder de compra.

Apesar do Banco do Japão ter acabado, durante 2006, com a política de cedência quantitativa de liquidez e de taxas de juro iguais a zero (ao subir a sua taxa de desconto para 0,25% em 14 de Julho), o iene continuou a desvalorizar face ao euro.

A expectativa que a subida de taxas pelo Banco do Japão seja muito gradual e para valores modestos tem encorajado alguns investidores a endividarem-se em ienes para fazer aplicações financeiras de cariz especulativo nos principais mercados mundiais.

Mercados financeiros

O ano de 2006 voltou a ser positivo para os mercados accionistas mundiais, o que acontece pelo quarto ano consecutivo. Entre os três maiores blocos económicos só o Japão não registou uma valorização próxima dos 15%, em parte devido a uma pausa da muito significativa subida registada durante 2005.

Não obstante o comportamento favorável das bolsas registou-se uma correcção significativa das cotações das acções entre Maio e Junho. Esta queda temporária foi mais profunda nas bolsas dos mercados emergentes depois de fortes valorizações anteriores.

A paragem da subida das taxas de juro nos EUA, ocorrida em meados de Junho, veio a determinar o fim da correcção dos mercados accionistas mundiais permitindo que se iniciasse um novo ciclo de subida.

A bolsa portuguesa foi das que melhor comportamento teve em 2006 valorizando-se cerca de 30%. Para além do início da recuperação económica, o mercado beneficiou da actividade gerada por duas ofertas públicas de aquisição lançadas sobre as acções da Portugal Telecom e do banco BPI.



Principais Acontecimentos do Grupo

Janeiro

- O Grupo Português de Saúde (GPSaúde) através da sua participada Centro Hospitalar de S. Francisco e a Província Portuguesa das Missionárias Franciscanas de Nossa Senhora estabeleceram um acordo para a gestão do Hospital de Santa Maria, no Porto, pelo período de 15 anos.

Fevereiro

- A Inapal Plásticos, com o objectivo de aumentar a competitividade, apostando no desenvolvimento e na formação avançada de Recursos Humanos, subscreveu o protocolo de colaboração entre a Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) e o Massachusetts Institute of Technology (MIT) e ficando, assim, com o estatuto de Parceiro Industrial do Programa MIT - Portugal.

- O BPN patrocinou o 2º Congresso "Comércio Moderno" organizado pela Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (APED) que decorreu durante os dias 22 e 23 de Fevereiro no Centro Cultural de Belém sob o lema "No Caminho do Futuro". Os temas marketing, gestão e economia dominaram o debate dos problemas e a discussão de ideias e estratégias futuras nestas áreas.

Março

- O Fundo BPN Conservador foi premiado pela terceira vez consecutiva, ganhando o Prémio Diário Económico Standard & Poor's na categoria Obrigações a Curto Prazo - Euro - Fundos Domésticos a 3 anos.

- O Fundo BPN Renda Mensal foi o vencedor do Prémio Diário Económico Standard & Poor's para os Melhores Fundos de Investimento na categoria Obrigações a Curto Prazo - Euro - Fundos Domésticos a 1 ano.

- A BPN Imofundos lançou o seu novo site institucional acessível através do endereço www.bpnimofundos.pt. Disponível também em inglês, faculta ao utilizador informações sobre a actividade da Sociedade Gestora, bem como explicações detalhadas sobre os fundos disponíveis para os investidores.

- A Santa Casa da Misericórdia da Maia e o Grupo Português de Saúde (GPSaúde) em consórcio com a Real Seguros, a Mergarden e a Câmara Municipal da Maia estabeleceram uma parceria para o desenvolvimento do Parque de Saúde da Maia.

Abril

- A Real Seguros obteve o 5º lugar na lista das 25 melhores empresas para trabalhar em Portugal, e foi considerada a primeira de origem portuguesa, segundo um estudo anual elaborado pela consultora Great Place to Work Portugal, que analisou mais de 1.500 empresas das quais apenas 178 chegaram à lista final.

- A BPN Gestão de Activos lançou 2 novos fundos de investimento, o "BPN Taxa Fixa Euro" e o "BPN Acções Europa".

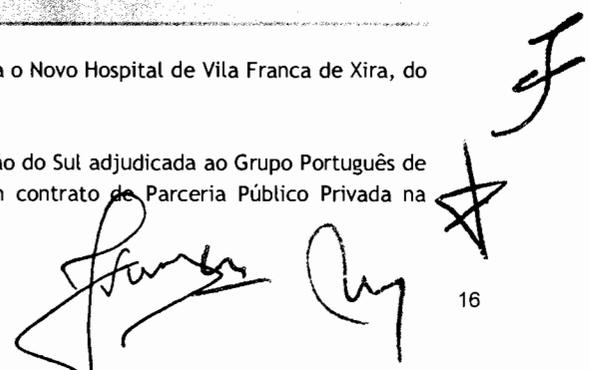
Maio

- A Associação Empresarial de Portugal (AEP) distinguiu a Inapal Plásticos SA com o Prémio Empresa (2º lugar), tendo em conta o seu desempenho nas áreas da exportação e investimento ao nível da inovação e da formação. O galardão foi entregue ao Presidente do Conselho de Administração numa cerimónia realizada no dia 03 de Maio de 2006, onde estiveram também presentes o Senhor Ministro das Finanças, Teixeira dos Santos, e o Senhor Ministro da Economia e Inovação, Manuel Pinho, tendo ambos defendido nos seus discursos, o papel fundamental da empresa no desenvolvimento económico do país.

Junho

- Apresentação da proposta em regime de Parceria Público Privada (PPP) para o Novo Hospital de Vila Franca de Xira, do Grupo Português de Saúde (GPSaúde) em consórcio com o Grupo Ferroviário.

- Assinatura do contrato de gestão do Centro de Medicina Física e Reabilitação do Sul adjudicada ao Grupo Português de Saúde (GPSaúde), tornando o GPSaúde a primeira entidade a celebrar um contrato de Parceria Público Privada na prestação de cuidados de saúde.



Julho

- Abertura

- O BPN celebrou um protocolo com a Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor (DECO) para a atribuição de condições exclusivas na contratação de contas poupança deficiente. A celebração deste protocolo surgiu no âmbito do acordo celebrado em 2005 com condições especiais para os reformados, e visou a extensão das mesmas aos associados portadores de deficiência - grau de invalidez permanente, devidamente comprovado pela entidade competente, igual ou superior a 60%.

- O BPN foi patrocinador oficial da segunda edição do Festival de Verão Antarte Pop/Rock em Rebordosa, Paredes que decorreu entre os dias 22 e 24 de Julho.

- O Grupo Português de Saúde procedeu ao aumento de capital de 15 para 25 milhões de euros para fazer face à sua política de expansão e aquisições na área da Saúde.

- Inauguração da Unidade Industrial de Palmela da Inapal Plásticos, SA, com a presença de Sua Excelência o Senhor Presidente da República, Professor Doutor Aníbal Cavaco Silva. Esta unidade é hoje reconhecida como uma das mais evoluídas tecnologicamente a nível mundial na transformação dos materiais compósitos SMC e LFT para a indústria automóvel.

- Celebração de contrato de adjudicação do Estado Português com um consórcio liderado pela Sociedade Lusa de Negócios SGPS, para a implementação do Sistema integrado das Redes de Emergência e Segurança de Portugal (SIRESP).

- Abertura de um programa de EMTN, pelo BPN, no montante de 1 bilião de Euros.

Setembro

- O BPN inaugura o "Núcleo Centro de Empresas de Setúbal", uma iniciativa vocacionada para o meio empresarial, e cujo objectivo é o de incrementar uma relação personalizada com os seus Clientes.

- No âmbito da celebração do Dia Mundial do Coração no dia 24 de Setembro, o BPN associou-se a esta iniciativa ao apoiar a Fundação Portuguesa de Cardiologia nas várias acções que tiveram lugar de Norte a Sul do país incluindo Regiões Autónomas. Em conjunto com várias entidades, a fundação mobilizou milhares de pessoas para a participação em actividades físicas e desportivas, promovidas pelas câmaras municipais.

- A iniciativa "Noites de S. Bento" teve o patrocínio do BPN Private Banking. Entre os dias 21 e 23 de Setembro, os antiquários da R. de S. Bento abriram mais uma vez os seus espaços aos especialistas e apreciadores de antiguidades e, simultaneamente, promoveram um programa de animação que convidou a percorrer a memória da Lisboa Quinhentista.

- O Netpay associou-se ao Fashion Algarve - Portimão 2006 que decorreu no dia 16 de Setembro, organizada pela Associação do Comércio e Serviços da Região do Algarve - ACRAL e pela Câmara Municipal de Portimão. Este evento tem como objectivo dinamizar o comércio local, dirigindo-se essencialmente aos empresários e comerciantes da região algarvia.

- A empresa OMNI - Aviação e Tecnologia SA, chegou a acordo com a TAP-Air Portugal para a aquisição da totalidade da White, companhia de transporte aéreo não regular (charter), por um valor estimado de cerca de cinco milhões de euros.

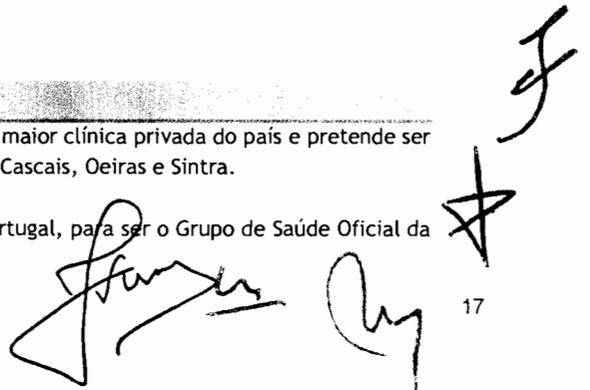
- A SLN CAR, S.G.P.S., adquire a totalidade da Multiauto, S.A., representante da Renault, com concessões em Setúbal, Évora, Beja e Sines, e da Nissan, com presença em Setúbal e Beja.

- Primeira emissão de FRN's, no valor de 200 milhões de Euros.

Outubro

- O Grupo Português de Saúde inaugura a Clínica Unimed Cascais. Esta será a maior clínica privada do país e pretende ser uma referência em saúde, para as cerca de 750 mil pessoas dos concelhos de Cascais, Oeiras e Sintra.

- O Grupo Português de Saúde assina protocolo com o Comité Olímpico de Portugal, para ser o Grupo de Saúde Oficial da Equipa Olímpica de Portugal nos Jogos Olímpicos de Pequim em 2008.



- O BPN integrou o Consórcio vencedor Eólicas de Portugal para a atribuição de novas potências eólicas, através do acompanhamento técnico e de enquadramento estratégico da sua Direcção de Projectos e Empresas. Este é um dos maiores projectos energéticos de sempre no país, que incorre num investimento de 1.750 milhões de euros e levará à criação de 1.800 postos de trabalho.
- O BPN e a Associação Comercial e Industrial de Guimarães (ACIG) assinam protocolo para a atribuição aos seus associados de condições preferenciais de acesso a um conjunto global de produtos e serviços financeiros.
- O sistema de pagamento electrónico lançado pelo Banco Português de Negócios, o Netpay, conta já com 10 mil terminais instalados, menos de um ano depois do seu lançamento.
- A Pet Gest em parceria com a Companhia Real Seguros lança um cartão de identidade para animais domésticos, o (ANI+).
- Pelo 2º ano consecutivo, a Direcção de Marketing e Comunicação do BPN co-organizou, com o Nortada Golf Clube, o Torneio de Golf BPN para Clientes.
- A SLN CAR, S.G.P.S., adquire o Grupo Motorgest, S.G.P.S. que através de diversas participadas representa as seguintes marcas: Audi em Évora, BMW em Évora e Portalegre, Mazda em Évora e Portalegre, Peugeot em Beja, Évora e Portalegre e a Volkswagen em Évora e Portalegre.

Novembro

- A BPN Imofundos - Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Imobiliário, S.A., foi galardoada, pelo Euro Property, com o prémio de "Best Performing Balanced Property Fund" pela gestão do BPN Imonegócios, que foi classificado, pelo IPD - Investment Property Data, como a melhor carteira diversificada de activos imobiliários em Portugal entre 2003 e 2005. O prémio é mais um reconhecimento dos resultados apresentados pelos fundos geridos pela BPN Imofundos nos últimos anos. A entrega de prémios ocorreu em Munique, Alemanha, na Feira Expo Real 2006.
- O BPN assinou um protocolo de cooperação com a Associação da Restauração e Similares de Portugal - ARESP, que estabelece condições preferenciais para os seus associados na adesão ao Netpay.
- O BPN patrocinou a 5ª edição do Festival Internacional de Chocolate em Óbidos que decorreu entre os dias 2 e 12 de Novembro e que foi visitado por cerca de 230 mil pessoas.
- Aliando-se ao espírito do Dia Mundial da Poupança, foi lançada durante o mês de Novembro a campanha Mês da Poupança BPN, com a oferta de produtos de poupança com condições muito especiais.
- Ocorreu a fusão entre a Coimbraçar e as sociedades Miatacar e a Portalegreçar. Esta fusão teve em vista a redução dos custos administrativos e de estrutura, bem como a consequente concentração empresarial (gestão única e integrada) que na prática já existia.
- Representado pela Direcção de Banca Directa, o BPN torna-se membro da Associação Portuguesa de Contact Centers. Esta é uma associação empresarial constituída por 40 empresas, engloba 10 sectores da economia e tem como missão desenvolver sustentadamente o mercado de call e contact centers em Portugal.

Dezembro

- O BPN vendeu a sua participação na ERGI-Empreendimentos, empresa imobiliária brasileira sediada em São Paulo, por um valor aproximado de cerca de 5,5 milhões de euros.
- A SLN CAR, S.G.P.S., alienou a sua actividade de leilões de viaturas automóveis, efectuada através da SLV - Sociedade Leiloeira de Veículos, Lda.. A venda foi feita à Manheim Portugal, uma joint venture da qual faz parte a Manheim, empresa líder mundial no sector de "Remarketing" de veículos usados.
- Operação de securitização de créditos a PME's, no valor de 601,1 milhões de Euros.

Actividade da SLN, SGPS, S.A.

Estrutura Juridica

O ano de 2006 foi o oitavo ano de actividade da SLN, elevando-se presentemente os seus activos a 7,7 mil milhões de Euros. A este universo acrescem cerca de 2,522 milhões de Euros de activos sob gestão, referentes às reservas técnicas da área seguradora e a valores mobiliários e imobiliários, geridos por empresas do Grupo e que não se encontram reflectidos no balanço consolidado.

Os capitais próprios consolidados da SLN, SGPS, S.A. atingiram 626.712 milhares de Euros.

A estrutura jurídica do Grupo SLN encontra-se estabilizada, tendo-se efectuado alguns ajustamentos necessários ao aumento da eficiência legal e à eficácia da gestão das empresas participadas.

A BPN, SGPS, S.A. é a holding que lidera o Grupo BPN, com actividade nas áreas financeira e seguradora, elevando-se o respectivo capital social a 360.000 milhares de Euros, que cobrem as necessidades de investimento permanente nas empresas participadas.

O BPN, o BPN Crédito IFIC, o Banco Efisa, a Fincor, a BPN Gestão de Activos e a BPN Imofundos, integram o conjunto de entidades financeiras do Grupo que exercem a sua actividade em Portugal.

A SLN Madeira, SGPS, S.A. detém participações no BPN Cayman e no BPN IFI, tendo vendido as participações que detinha no BPN Brasil e no BPN Crédito Brasil, à BPN Participações Financeiras, Lda.

A actividade seguradora é exercida pela Real Seguros, Real Vida Seguros e AVS Corretores de Seguros, que integram o universo do Grupo BPN.

A Partinvest, SGPS, S.A. detém participações em empresas do sector agro-alimentar, destacando-se as empresas de produção de vinhos e espumantes, SACV-Murganheira, Tapada do Chaves e Caves Raposeira. Completam a carteira de investimentos desta sub-holding as empresas Castânia e Geosil com actividade na área de produção de produtos agrícolas e a Sortegel, proprietária de uma unidade industrial de tratamento e transformação de produtos agrícolas, com especial destaque para a castanha.

A Pleiade, SGPS, S.A., detém participações na Inapal Plásticos, Omni e CNE, entre outras.

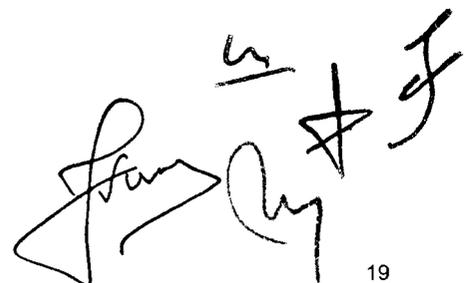
A SLN Car, SGPS, S.A., que mudou entretanto a denominação social para SLN Multiauto, SGPS, S.A., tem participações nas empresas Coimbracar e Garagem Lopes, na Zona Centro e Multiauto e Grupo Motorgest, na Zona Sul, todas com actividade de comércio de retalho automóvel e na actividade de AOV, através da Rentilusa, sob a marca Fleet Partner. Esta presença no sector automóvel, a que deve acrescentar-se o acordo preferencial com a Sorel, onde a SLN Car detém uma participação de 19,5%, tem como objectivo potenciar as actividades na área financeira e seguradora.

A GPSAÚDE, SGPS, S.A., a marca “umbrella” do Grupo Português de Saúde, integra participações na área de Cuidados Hospitalares, através do British Hospital (LUKH - Lisbon United Kingdom Hospital) e do BH XXI (British Hospital XXI); na área de Cuidados Especializados e Diagnóstico através das Clinicas UNIMED, Microcular, GPDialise, IMI e IMI-Cedima; na vertente de Cuidados Continuados, com participações na Clínica Lotus Cascais, entre outras e na vertente de Gestão de redes e Serviços de Saúde através da UNIMED.

A SLN Investimentos, SGPS, S.A., detém uma participação de 75% no capital da sociedade World Rest - Gestão de Hotelaria e Turismo, S.A., que é a entidade gestora do Hotel da Costa da Caparica e detém uma participação de 100% no Santa Maria Park Hotel, proprietária de uma moderna unidade hoteleira em São João da Madeira, cuja abertura ocorreu em 2006. Detém ainda uma participação de 100% na Turiscaramulo, entidade detentora do Hotel do Caramulo e da Estalagem do Caramulo e, por fim, detém uma participação no Hotel Lawrence's de Sintra, o mais antigo hotel da Península Ibérica, que representa uma referência de alta qualidade na nossa oferta de serviços.

A SLN Novas Tecnologias, SGPS, S.A., é a holding que integra as participações em empresas do sector das novas tecnologias, através da participação na Datacomp, I2S - Informática, Sistemas e Serviços, New Link Solution e Easy Quick.

A Partinvest Imobiliária, SGPS, S.A. detém participações em empresas do sector imobiliário, nomeadamente, na sociedade Foz Garden, Partenon, Planmediação, Socenta, Turifenus e Monte da Quinta.

Handwritten signature and initials in black ink, appearing to be 'Francisco' and 'JF'.

Investimentos

Durante o ano de 2006 foram efectuados investimentos no sector financeiro e segurador no montante de 9.560 milhares de Euros, que correspondem a um acréscimo de 1,8% em relação ao ano anterior.

No final de 2006 o investimento consolidado do Grupo, para os referidos sectores, apresentava o seguinte quadro de evolução e de distribuição:

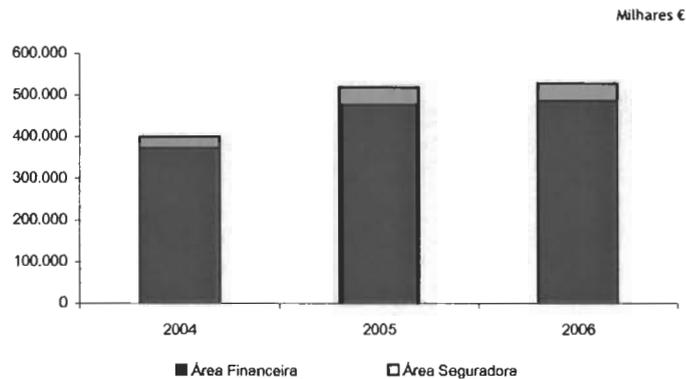
GRUPO SLN
Investimento consolidado nas áreas financeira / seguradora

Milhares €

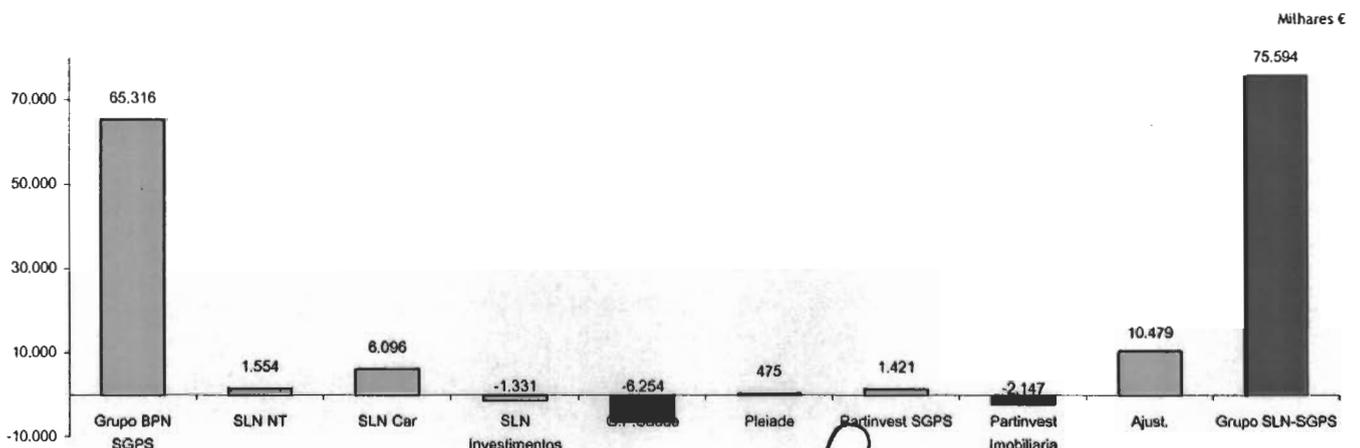
Empresa Participada	2004	2005	2006
BPN, S.A.	323.900	323.900	323.900
BPN Cayman	33.100	38.100	34.160
BPN Gestão de Activos	4.900	4.900	4.900
BPN Imofundos	500	500	500
BPN Crédito, IFIC	63.900	63.900	63.900
Real Seguros	17.800	20.300	20.300
Real Vida Seguros	18.000	18.000	18.000
AVS, Corretora	4.400	4.400	4.400
Fincor	4.500	4.500	4.500
Banco Efisa	21.500	21.500	25.500
Rentilusa	-	500	5.000
BPN IFI	-	6.000	8.000
BPN Créditos Brasil	340	340	440
BPN Participações Brasil	11.480	11.480	14.380
TOTAL	504.320	518.320	527.880

Valores acumulados no final de cada ano

Evolução do investimento consolidado nas áreas financeira e seguradora



Contribuição para o Resultado Consolidado



Estrutura Operacional

A organização interna da SLN obedece ao princípio da separação estrutural de três áreas funcionais: registo e divulgação de informação, execução de operações e auditoria e controlo.

Em obediência a este princípio, a organização interna da SLN conta com as seguintes Direcções de Serviços: Financeira, Assuntos Legais e Fiscais, Contabilidade, Informação Corporativa, Auditoria, Controlo e Avaliação Estratégica, Controlo de Gestão Operacional.

À Direcção Financeira, como órgão de execução, compete a gestão financeira do Grupo e a execução de todas as operações financeiras relativas a aquisições, alienações, distribuição de dividendos, bem como a coordenação de todas as operações financeiras relevantes das empresas participadas.

A Direcção de Assuntos Legais e Fiscais, tem como objectivo executar, juridicamente, os actos e decisões da Administração e controlar todos os actos relevantes das sociedades, nomeadamente quanto ao cumprimento das normas internas, regulamentares e legais.

As Direcções de Contabilidade e Informação Corporativa, são os órgãos que processam e registam a informação, procedendo posteriormente à sua divulgação.

A área de controlo, é assegurada por três direcções de serviços: Direcção de Auditoria, Direcção de Controlo e Avaliação Estratégica e Direcção de Controlo Operacional. Cada uma destas direcções, com âmbito de actuação complementares, tem a seu cargo o controlo e análise da gestão das empresas participadas, elaborando de forma sustentada, relatórios periódicos sobre as actividades desenvolvidas e sobre as previsões de resultados de operações futuras.

A estrutura atrás referida, durante o ano de 2006, continuou a consolidar a sua actividade de apoio e assessoria à Administração da SLN, elaborando informação mensal consolidada, relatórios de actividade das empresas participadas, reporte e análise de desvios orçamentais e apoio nos aspectos jurídicos e fiscais, nas diversas operações do Grupo durante o ano.

Este modelo de organização respeita as linhas orientadoras que enformam e moldam o nosso modo de agir: capacidade e agilidade de decisão; centralização e controlo de informação; hierarquização reduzida, profissionalismo e dedicação.

Handwritten signatures and initials in black ink, located in the bottom right corner of the page. There are three distinct marks: a large, stylized signature at the top, and two smaller sets of initials or signatures below it.

Recursos Humanos da SLN, SGPS, S.A.

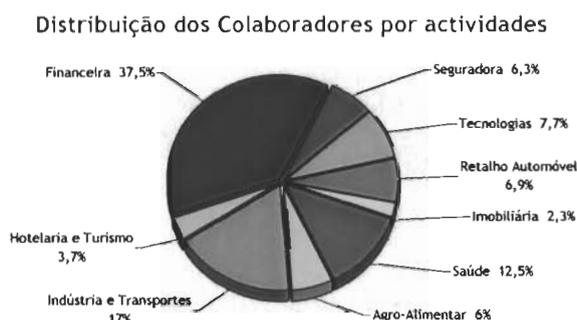
Na linha e orientação da estratégia global de crescimento sustentado da SLN, adoptaram-se medidas reorganizativas e de redimensionamento de efectivos em alguns Órgãos da Instituição, de modo a conferir uma maior eficácia organizacional.

Continuou-se na prossecução de medidas que possibilitaram o aperfeiçoamento dos instrumentos de Gestão de Recursos Humanos, que de modo sustentado permitem seguir a política já iniciada e que visa o aumento das qualificações, competências e desenvolvimento dos Colaboradores, como factor chave de competitividade face às novas exigências do mercado e às alterações permanentes das variáveis do negócio.

Relativamente aos processos administrativos, deu-se continuidade ao desenvolvimento das novas tecnologias de informação orientadas para a implementação de um sistema de informação de Recursos Humanos, que se encontra em fase de implementação, de acordo com os respectivos prazos que irão permitir uma gestão mais moderna, flexível e descentralizada.

Como habitualmente, os elementos essenciais caracterizadores de emprego e Recursos Humanos, estão naturalmente em consonância com a evolução global dos negócios das diversas subholdings. Neste sentido por via de abertura e/ou integração de novas empresas, constata-se um crescimento dos efectivos do Grupo, particularmente nas subholdings BPN SGPS, Saúde, Pleiade, Partinvest Imobiliária e SLN Car (recentemente mudada a designação para SLN Multiauto).

No âmbito de alguns indicadores de emprego, constata-se uma ligeira perda da influência da sua subholding financeira na consolidação dos elementos, devido ao crescimento acentuado de algumas subholdings.



Evolução do Efectivo

No final do exercício, o efectivo total era de 6.169 colaboradores, tendo sido efectuadas 1.824 novas admissões, registando-se um saldo líquido de 693 colaboradores, o que representa uma taxa de crescimento do emprego interno de 12,7% (metade deste crescimento devido à aquisição de empresas em 2006). O número de colaboradores em 2005 foi reajustado com base no universo de empresas que constituem o actual perímetro, permitindo uma análise mais realista sobre a evolução em 2006.

A actividade comercial correspondeu a 57,1% do seu efectivo, onde estão englobadas a rede de Agências e de Empresas, enquanto as Direcções operacionais representam 42,9%.

A média etária dos colaboradores situou-se nos 32 anos, sendo o escalão etário mais frequente de 30 a 34 anos, com 29% no total. O efectivo feminino representa 39% de mulheres e 61% de homens.

Relativamente ao perfil de qualificação do efectivo, o peso da formação superior aumentou, representando 43%, enquanto o nível secundário se situa nos 49%, e o básico em 8%.

Para esta melhoria sustentada, continuou a contribuir a preferência dada a candidatos com formação superior e um forte investimento no apoio à melhoria das habilitações académicas dos Colaboradores.

O índice de absentismo foi de 5,1%, continuando a ser fortemente influenciado por algumas situações de ausências prolongadas, tendo as ausências por doença e maternidade a sua maior representatividade.

A antiguidade média é de 8 anos, sendo que cerca de 38% do efectivo tem entre 5 a 10 anos de actividade.

Durante o ano de 2006, foram promovidos 18,5% do efectivo, num quadro em que o mérito foi o factor determinante, demonstrando a atenção que a empresa dedica à valorização profissional dos seus colaboradores.

Procedeu-se igualmente à atribuição de prémios, com base na avaliação de desempenho obtida. Este sistema de incentivos compreende regras e variáveis, não só para as equipas comerciais, mas também para as restantes Direcções/Unidades que, directa ou indirectamente, contribuem para o desempenho das redes comerciais, nomeadamente, os Órgãos dos Serviços Centrais.

Para além da atribuição dos prémios mencionados, o BPN promoveu prémios individuais para a área comercial, de acordo com os objectivos definidos em cada produto.

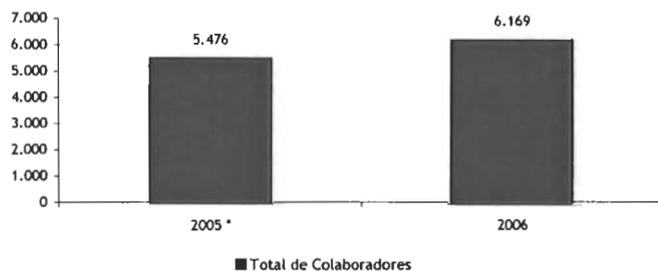
Relativamente à prestação de serviços da Medicina de Trabalho, Higiene e Segurança aos Colaboradores, continua a ser assegurada pela Empresa Unimed.

Finalmente, levámos a cabo diversas sessões de formação em Gestão de Recursos Humanos, destinadas a sensibilizar os responsáveis das áreas comerciais e chefias para a responsabilidade que lhes está cometida na sua qualidade de gestores de pessoas, fornecendo-lhes conhecimentos e informações essenciais para os apoiar no seu trabalho diário.

Desta forma criamos condições indispensáveis para que a empresa responda de forma eficaz aos desafios que continuamente se apresentam.

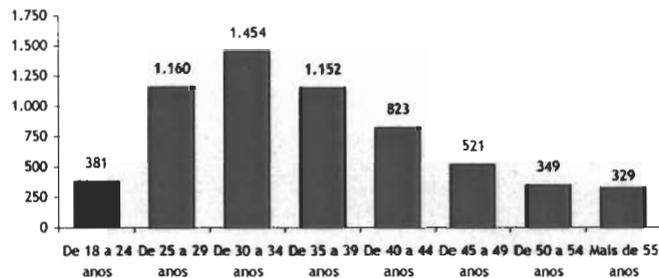
Iremos continuar a manter uma gestão ponderada e controlada, mantendo a aposta na melhoria das competências técnicas e da inovação e na satisfação dos Colaboradores.

Evolução dos Colaboradores - Grupo SLN



* Perímetro SLN pro forma

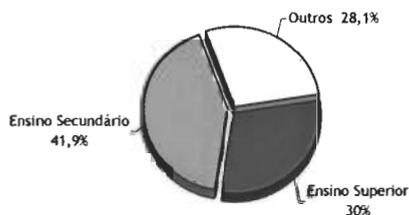
Estrutura Etária dos Colaboradores - Grupo SLN



Como consequência do adequado enquadramento das pessoas e a sua motivação, continuamos a verificar um fraco nível de *turnover* de saídas e um absentismo na média do mercado (4,7%), com um ligeiro acréscimo em relação ao exercício anterior.

A incorporação de novos negócios, alterou a composição de habilitações escolares, situando-se neste exercício em 30% de colaboradores com formação superior (-5,1%) e um nível etário médio de 36 anos, que apesar disso, contribuem de forma equilibrada para o desenvolvimento sustentado dos negócios do Grupo.

Nível de Habilitações Literárias dos Colaboradores - Grupo SLN



Também no presente exercício consta-se um maior equilíbrio em termos de composição dos efectivos por sexos, dos quais 54% são do sexo masculino e 46% do sexo feminino.

A aposta na valorização dos colaboradores, através do investimento na formação profissional, é bem evidenciada no número de acções de formação interna e externa, envolvendo 4.767 colaboradores (crescimento de 29,4%), tendo sido despendidas para o efeito 66.322 horas (crescimento de 3,7%). Foram realizadas 963 acções, tendo os encargos com a formação evoluído em 2,6%.

[Handwritten signatures and initials]

Recrutamento e Selecção

De acordo com a linha de tendência dos últimos exercícios, assistiu-se a um incremento do Recrutamento Interno, motivado pela procura de novos desafios dentro da organização, favorecido pela política do Grupo, em proporcionar internamente um maior número de oportunidades aos colaboradores.

Reafirma-se assim, que esta via para além de soluções mais eficazes, vem contribuindo para o reforço dos laços e da motivação dos colaboradores. A informação cada vez mais abundante e rica ao nível da formação profissional e da performance individual, permitiu ao recrutamento, melhorar a análise do perfil de competências e conhecimentos, aumentando o grau de rigor e eficácia dos processos na selecção dos candidatos.

Para além das admissões de substituição/reposição ou resultantes do crescimento orgânico dos negócios, desenvolveram-se processos de recrutamento específicos, orientados para a regularização das necessidades geradas pelos diversos projectos transversais desenvolvidos no presente exercício pelo Grupo.

Finalmente o investimento no tratamento do módulo de Carreiras e Sucessões, iniciado na fase terminal de 2006 e a perspectiva futura de integração de um módulo específico para a gestão das candidaturas internas e externas, irão dar contributos essenciais, nos próximos exercícios, para a melhoria qualitativa no âmbito da condução dos processos de Recrutamento & Selecção.

Formação Profissional

Em termos globais, constata-se um substancial aumento do nº de participantes (20,8%) apesar de um ligeiro decréscimo de horas dispendidas com a formação profissional (-3,50%). O número de acções cresceu 30,2%, tendo os encargos com a formação diminuídos em -13,1%, fruto das sistemática procura de sinergias globais e da adopção de adequadas políticas de minimização de custos aliado agora com a introdução de vários cursos na modalidade de e-learning com impacto positivo ao nível dos custos globais com a formação profissional.

No exercício de 2006 o respectivo Plano de Formação estabeleceu como prioridades o reforço do desenvolvimento de competências críticas consagradas no nosso sistema de desempenho e incremento da formação no âmbito de aperfeiçoamento técnico profissional, que se traduziu na execução de:

- Programas de Cooperação e Trabalho em Equipa e Melhoria Contínua, Inovação e Criatividade, no âmbito de desenvolvimento de competências dos colaboradores das Estruturas Centrais.
- Programas de Aperfeiçoamento ajustados as necessidades do negócio e as suas alterações, designadamente:
 - Programa de Liderança e Motivação no contexto de mudança destinada ao Responsáveis Comerciais.
 - Programas de melhoria de Qualidade destinado aos Administrativos da área comercial sobre Atendimento e Qualidade de Serviço e Noções elementares de Vendas.
- Execução de acções de formação técnica de âmbito interno sobre Risco Operacional, Aplicativo Acquiring, Projecto Adamastor entre outros, destacando ao nível de Produtos e Serviços a formação alargada sobre Netpay.
- Ainda em relação a reciclagem e aperfeiçoamento técnico, merece especial destaque o desenvolvimento e implementação definitiva do ensino a distância no Grupo BPN.

Em 2006, participaram nos programas e-learning mais de 560 colaboradores nas várias edições realizadas de cinco cursos técnicos, ao abrigo de um protocolo de colaboração específico, utilizando a plataforma do Instituto de Formação Bancária, nomeadamente sobre:

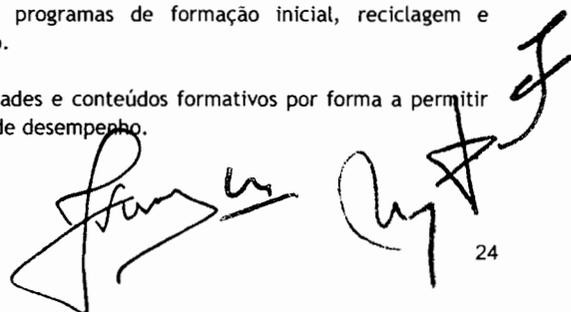
- Branqueamento de Capitais - Medidas de Prevenção
- Diagnóstico Económico e Financeiro de Empresas
- Produtos Bancários e Financeiros
- Direito Bancário
- O Acordo de Basileia II - Noções Fundamentais

Salientamos nesta matéria, a introdução no processo de qualificação inicial de novos colaboradores de um curso de Certificação de nível I, customizado para o BPN e destinado as pessoas sem experiência bancária.

Pelo sucesso obtido e um balanço muito positivo do planeamento e execução e sobretudo pela avaliação dos formandos e respectivas hierarquias, no próximo exercício iremos dar continuidade a esta modalidade de formação, introduzindo uma oferta formativa mais alargada com novos cursos.

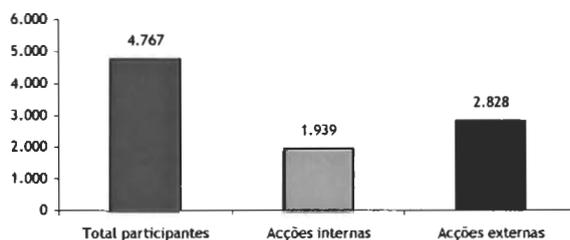
- Para além dos aspectos acima referidos, demos continuidade aos demais programas de formação inicial, reciclagem e desenvolvimento de potencial habitualmente integrados no Plano Anual de Formação.

- Continuámos o trabalho já iniciado relativo a constituição da biblioteca de entidades e conteúdos formativos por forma a permitir enquadrar com mais eficácia acções para suprir os gap's diagnosticados no sistema de desempenho.

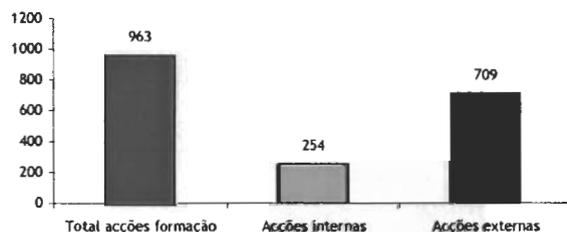


No próximo exercício, perspectiva-se o reforço e consolidação da metodologia do ensino à distância, o desenvolvimento de competências técnicas, face às prioridades definidas para os negócios particularmente na criação de uma Cultura Comercial BPN e incremento da eficácia no processo de venda e a continuidade dos programas de desenvolvimento de competências transversais e específicas estabelecidas no nosso sistema de desempenho.

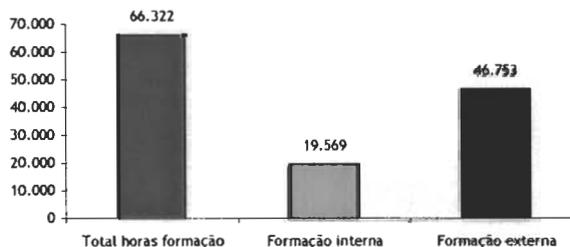
Participantes nas Acções de Formação - Grupo SLN



Acções de Formação - Grupo SLN



Horas Dispendidas em Acções de Formação - Grupo SLN



Gestão das Avaliações e desenvolvimento de R.H.

No exercício findo introduzimos novas funcionalidades no Sistema Integrado de Gestão das Avaliações, cujos resultados foram plenamente atingidos, designadamente nos seguintes aspectos:

- O controlo da execução do processo das entrevistas de avaliação, passou a ser realizado através de um mecanismo automático de auditoria informática;
- Migração automática de dados do Sistema de Informação de Gestão (SIG) para o Sistema Integrado de Gestão das Avaliações (SIGA), para registo dos objectivos quantitativos individuais da rede comercial BPN;
- Constituição no SIGA, de uma biblioteca de conhecimentos técnicos específicos por grupos funcionais, facilitando a inserção de dados e levantamento das competências técnicas por funções;
- Mecanismos mais flexíveis na gestão dos diversos Ciclos de Avaliação por empresa e/ou sector;
- Introdução de um mecanismo de registo da Avaliação Intercalar.

Com os novos instrumentos de trabalho e tratamento de informação estratégica sobre as pessoas, incrementou-se a interacção com a área do Recrutamento Interno na avaliação conjunta dos perfis dos candidatos e com a área de Formação Profissional no âmbito do diagnóstico dos gap's de competências e conhecimentos técnicos como base de preparação dos programas de reciclagem e aperfeiçoamento.

Em matéria de novos incrementos, decorreram em 2006, os trabalhos para a implementação do módulo de Carreiras e Sucessões e HRCharter - ferramenta de organização de informação estrutural sobre os RH. A evolução destes módulos dependerão do desenvolvimento dos trabalhos sobre o cadastro adequado das funções específicas e postos de chefias.

Completando o ciclo iniciado em 2004, perspectiva-se para o próximo exercício e após instalação da nova versão da aplicação da gestão estratégica de RH, a introdução de novas funcionalidades e módulos adicionais criando condições para uma sistemática dinâmica de mudança e melhoria contínua nos processos de gestão estratégica dos Recursos Humanos.

Os dados apresentados reflectem o resumo de alguns indicadores consolidados das subholdings do Grupo SLN. Conforme referido, na sua diversidade, existe como elemento catalizador a preocupação das empresas na gestão e desenvolvimento do seu Capital Humano.

Esta preocupação deve ser, no actual crescimento dos negócios, traduzido na estratégia de um recrutamento cada vez mais exigente, qualificado e adaptado à realidade de cada empresa e subholding, a implementação de sistemas de avaliação orientado para o desenvolvimento das pessoas, a gestão das expectativas baseada no potencial individual e uma aposta clara no investimento selectivo na formação profissional, conforme ilustram os valores acima mencionados.

Neste sentido, são aplicados planos de intervenção adequados e utilizados os modelos integrados de avaliação como instrumentos de desenvolvimento das pessoas e base para os sistemas de incentivos, tendo sido igualmente mantidos os sistemas existentes de Gestão da Qualidade, resultante do processo de Certificação. A avaliação sistemática do Clima Social, através de modelos estruturados, continuou a ser uma das preocupações, sem descuidar a implementação de medidas adaptadas as orientações estratégicas dos negócios ou os desafios de crescimento e sobretudo da produtividade.

Apesar de diversidade do portfólio das empresas do Grupo SLN, conforme foi já referido nos anteriores exercícios, o espírito de inovação, a criatividade e uma sistemática preocupação com as pessoas continuarão a ser elementos essenciais para o sucesso das empresas, pelo que as políticas dos Recursos Humanos continuarão a ter uma cada vez maior orientação para o cliente e mercado onde se integram, sempre na perspectiva de garantir a sua adequada sustentabilidade.

Handwritten signature and initials in black ink. The signature is a stylized 'J' followed by 'L' and 'N'. Below it are the initials 'LJ' and 'JL'.

Síntese de Indicadores de Actividade da SLN, SGPS, S.A.

Principais indicadores consolidados

Milhares € Var. %

	PCSB	Pro forma IAS/ IFRS	IAS/IFRS	06/05
	2005	2005	2006	
Demonstração de Resultados				
Margem Financeira	143.052	156.298	157.014	0,5%
Produto da actividade	221.888	365.127	465.896	27,6%
Custos de Estrutura	146.016	281.225	333.481	18,6%
Resultados Operacionais	56.040	51.102	93.841	83,6%
Resultados Antes de Imposto	57.392	59.285	98.602	66,3%
Resultados Líquidos	44.952	44.059	75.594	71,6%
Cash Flow após impostos	93.976	76.859	114.168	48,5%
Balanço				
Activo Líquido	5.607.235	6.183.702	7.693.917	24,4%
Situação Líquida	651.949	582.859	626.712	7,5%
Créditos sobre Clientes (líq)	4.256.325	4.180.834	4.650.898	11,2%
Gestão de Activos e Fundos de Investimento	2.470.621	2.470.621	2.522.073	2,1%
Recursos totais de Clientes ⁽¹⁾	4.063.203	3.912.688	4.039.825	3,2%
Rácios				
Rendibilidade média dos capitais próprios (ROAE)	7,5%	13,6%	13,9%	n.a.
Rendibilidade do Activo (ROAA)	0,8%	1,2%	1,5%	n.a.
Cost to Income	65,8%	77,0%	71,6%	n.a.
Rácio de Solvabilidade (BdP)	9,6%	9,6%	8,5%	n.a.
Seguros				
Prémios de seguro Vida	179.084	18.145	17.081	-5,9%
Prémios de seguro Não Vida (Directo)	122.212	122.212	123.584	1,1%
Número de Colaboradores				
Colaboradores do Grupo SLN	5.476	5.476	6.169	12,7%
Número de Agências				
Agências (Portugal e França)	203	203	205	1,0%

(1) Inclui: Débitos para com Clientes, obrigações BPN Capital subscritas por Clientes;

Handwritten signatures and initials in the bottom right corner of the page, including a large signature and several smaller initials.

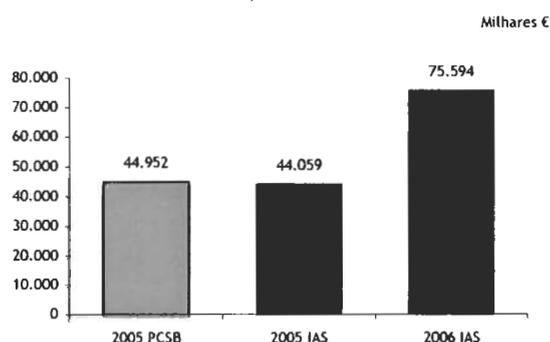
Análise e Mapas Financeiros da SLN, SGPS, S.A.

Resultados consolidados

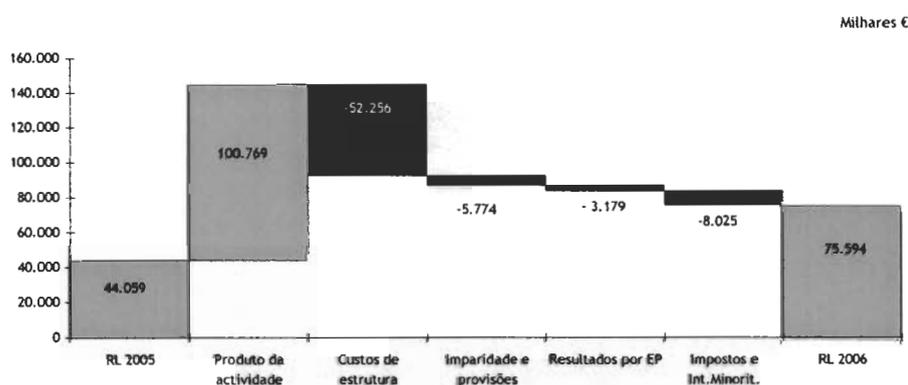
Com a reformulação dos formatos das demonstrações financeiras decorrente da adopção das NIC (IAS), salientamos que a grande e principal alteração incide na definição dos resultados operacionais, os quais passam a incluir como parcelas a abater não apenas os custos administrativos (custos com pessoal e gastos gerais administrativos) mas também os custos operativos (custos administrativos mais amortizações do exercício). Significa que os custos com pessoal, gastos gerais administrativos e as amortizações devem ser vistos como custos necessários ao desenvolvimento da nossa actividade, contribuindo para a formação do resultado bruto, numa perspectiva de análise económica.

O resultado consolidado de 2006 ascendeu a 75.594 milhares de Euros, o que corresponde a um crescimento de 71,6% face ao resultado *pro forma* segundo o normativo NIC, obtido em 2005 de 44.059 milhares de Euros.

Resultado Líquido Consolidado



Evolução do Resultado Líquido Consolidado



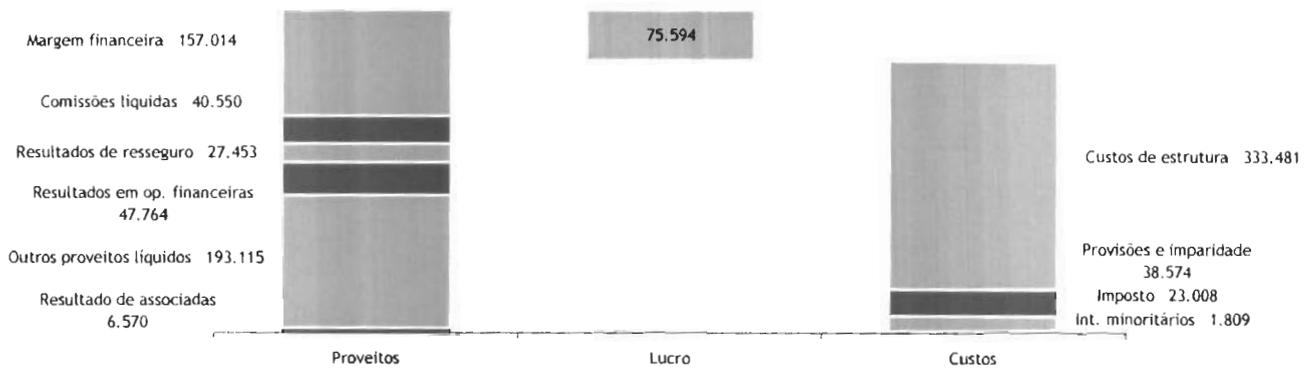
Conta de resultados Consolidados

	2005		2006	
	PCSB	Pro forma IAS/IFRS	IAS/IFRS	Δ %
Margem financeira	143.052	156.298	157.014	0,5%
Comissões líquidas	57.064	31.983	40.550	26,8%
Resultado líquido de resseguro	-	25.421	27.453	8,0%
Resultados em operações financeiras	2.988	23.598	47.764	102,4%
Outros proveitos líquidos	18.784	127.827	193.115	51,1%
Produto da actividade	221.888	365.127	465.896	27,6%
Custos de estrutura	146.016	281.225	333.481	18,6%
Provisões e imparidade	33.288	32.800	38.574	17,6%
Resultado operacional	42.584	51.102	93.841	83,6%
Resultado de associadas	13.467	9.749	6.570	-32,6%
Resultado antes de imposto	57.392	60.851	100.411	65,0%
Imposto	12.428	15.226	23.008	51,1%
Interesses minoritários	12	1.566	1.809	15,5%
Resultado consolidado	44.952	44.059	75.594	71,6%

[Handwritten signatures and initials]

Repartição das Rubricas de Resultados

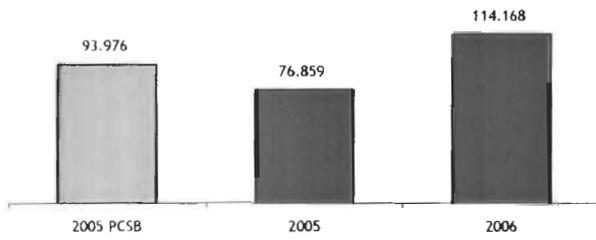
Milhares €



[Handwritten signatures and initials]

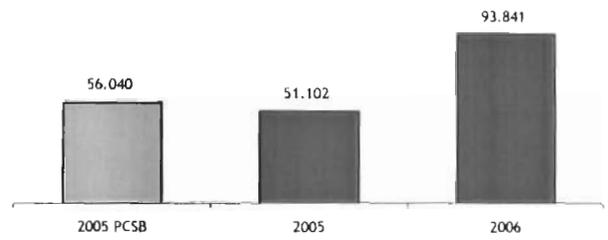
Cash flow após impostos

Milhares €



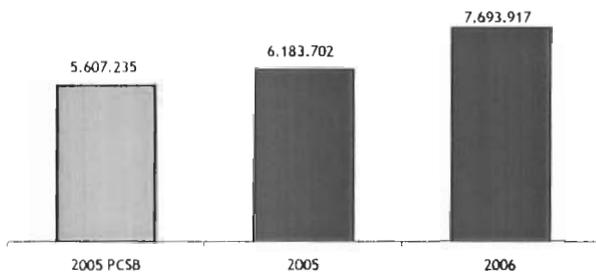
Resultados Operacionais

Milhares €



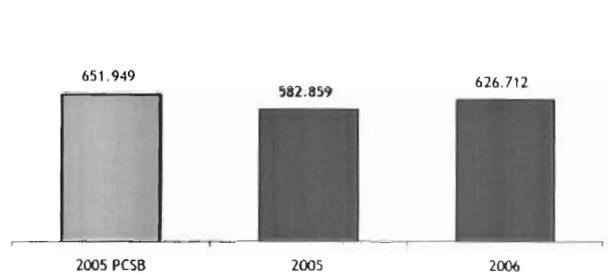
Activo Líquido

Milhares €



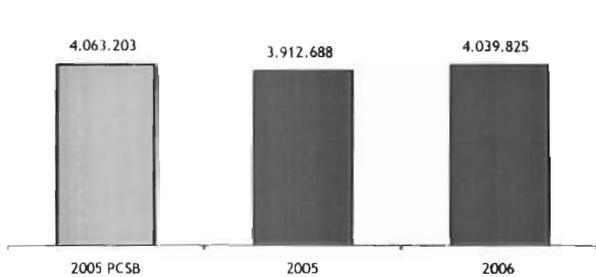
Situação Líquida

Milhares €



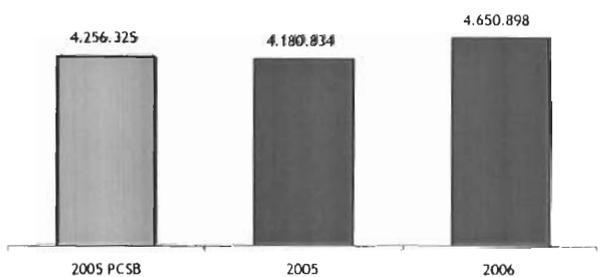
Recursos Totais de Clientes

Milhares €

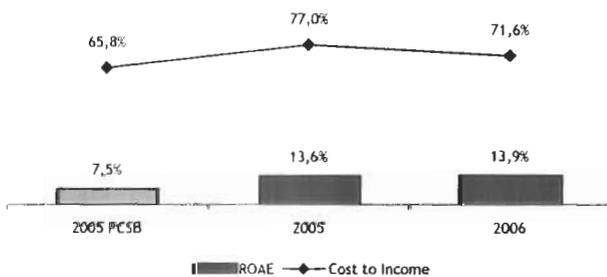


Créditos sobre Clientes

Milhares €

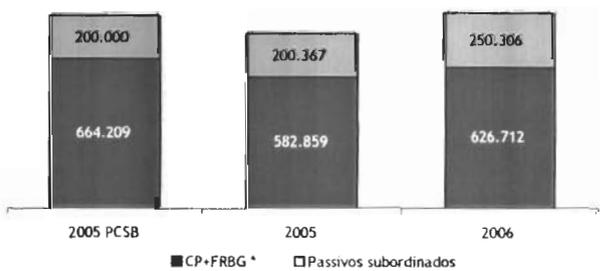


Rendibilidade e Eficiência



Fundos Próprios e Equiparados

Milhares €

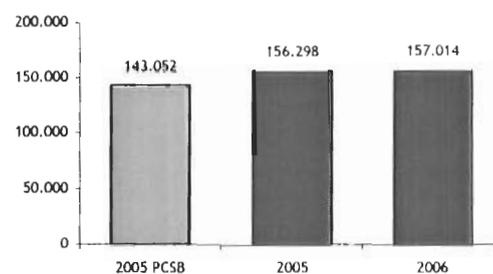


* Capitais Próprios + Fundo para Riscos Bancários Gerais

[Handwritten signatures and initials]

Margem Financeira

A margem financeira cresceu 0,5%, atingindo o montante de 157.014 milhares de Euros, enquanto que as operações financeiras registaram um aumento de 102,4%, contribuindo com 47.764 milhares de Euros para o produto da actividade, o qual cresceu 27,6%, para 465.896 milhares de Euros (365.127 milhares de Euros em 2005).

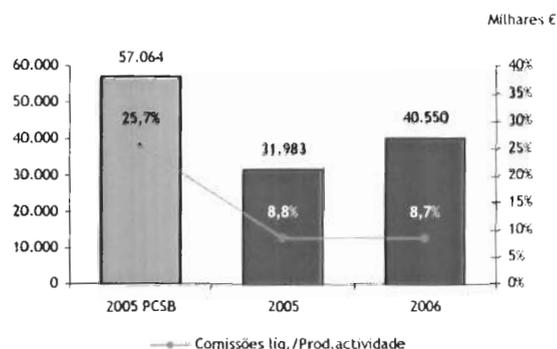


Comissões

As comissões atingiram o valor de 40.550 milhares de Euros registando-se um aumento de 26,8%, relativamente a 2005.

Esta variação é explicada pelo aumento em 2006 dos rendimentos de serviços e comissões em 16,5%, enquanto os encargos com serviços e comissões apenas evoluiu 5,8%.

A Banca comercial e a Gestão de activos, continuam a ter um peso preponderante, reflexo da boa performance da gestão de activos e dos fundos imobiliários.

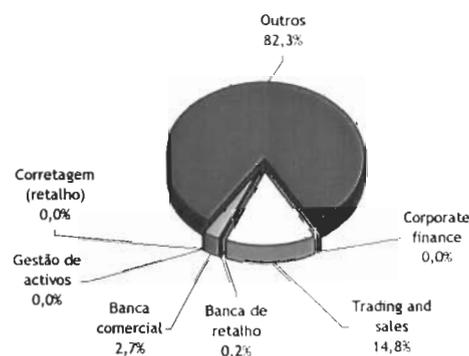


	Corporate finance	Trading and sales	Banca de retalho	Banca comercial	Gestão de activos	Corretagem (retalho)	Custódia	Outros
Rendimentos de serviços e comissões	2.176	607	9.016	28.428	14.489	4.530	156	13.765
Encargos com serviços e comissões	318	3.318	306	1.451	106	1.354	-	25.764
Saldo	1.858	(2.711)	8.710	26.977	14.383	3.176	156	(11.999)

Resultados em operações financeiras

Os resultados em operações financeiras atingiram um valor de 47.764 milhares de Euros (23.598 milhares de Euros em 2005), tendo para tal contribuído o resultado de alienação de outros activos, com um aumento substancial, reflexo do bom desempenho verificado durante o ano dos principais mercados e índices.

A contribuição para a formação do produto da actividade passou de 6,5% em 2005 para 10,2% em 2006.



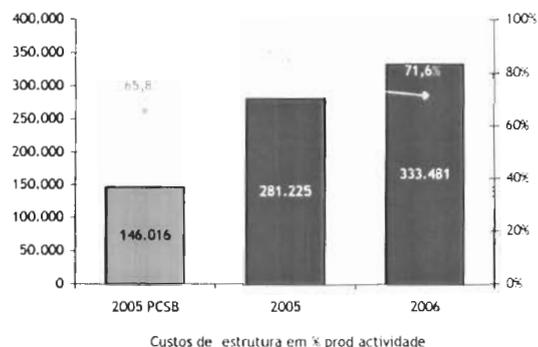
	Corporate finance	Trading and sales	Banca de retalho	Banca comercial	Gestão de activos	Corretagem (retalho)	Custódia	Outros
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados	-	3.143	-	(2.555)	-	13	-	22.448
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda	-	1.407	(79)	966	(3)	-	-	674
Resultados de reavaliação cambial	-	2.549	-	544	-	(17)	-	(219)
Rendimentos de instrumentos de capital	-	-	-	-	-	-	-	725
Resultados de alienação de outros activos	-	-	-	2.329	-	-	-	15.839
Saldo	-	7.099	(79)	1.284	(3)	(4)	-	39.467

Handwritten signature and initials.

Custos de estrutura

Os custos de estrutura - custos com pessoal, fornecimentos e serviços de terceiros, e amortizações - registaram um aumento de 18,6% (para os 333.481 milhares de Euros) relativamente a 2005.

Ainda assim, esta evolução foi inferior ao aumento registado no produto da actividade, permitindo assim, a melhoria da eficiência, verificando-se uma melhoria no indicador "Custos de estrutura em percentagem do produto da actividade" de 77,0% em 2005 para 71,6% em 2006.



Custos de estrutura

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Custos com pessoal	135.497	48,2%	157.094	47,1%	15,9%
Gastos gerais administrativos	119.320	42,4%	145.041	43,5%	21,6%
Custos de funcionamento	254.817	90,6%	302.135	90,6%	18,6%
Amortizações	26.408	9,4%	31.346	9,4%	18,7%
Custos de estrutura	281.225	100,0%	333.481	100,0%	
Custos com pessoal em % prod. actividade	37,1%		33,7%		
Custos de funcionamento em % prod. actividade	69,8%		64,9%		
Custos de estrutura em % prod. actividade	77,0%		71,6%		

Provisões e imparidade

Em 2006, as perdas por imparidade ascenderam a 34.556 milhares de Euros, representando 0,74% do saldo médio da carteira de crédito.

Após se proceder à dedução das recuperações ocorridas em 2006 do crédito e juros vencidos abatidos ao activo anteriormente, cujo valor foi de 1.931 milhares de Euros, o custo líquido relacionado com a constituição de perdas por imparidade é de 32.625 milhares de Euros, representativos de 0,70% do saldo médio da carteira de crédito.

Em 2005, as demonstrações financeiras consolidadas da SLN, SGPS, S.A. foram preparadas em conformidade com os princípios contabilísticos estabelecidos nos Planos de Contas emitidos pelas diversas autoridades de supervisão, sem consideração dos impactos decorrentes da aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade. Face ao exposto, no exercício de 2005 as provisões foram calculadas de acordo com o que se encontra disposto no Aviso n.º 3/95 do Banco de Portugal, tendo as mesmas ascendido a 33.413 milhares de Euros, representando 0,80% do saldo médio da carteira de crédito. Ainda em 2005, as recuperações ocorridas de crédito e juros vencidos previamente abatidos ao activo ascenderam a 3.097 milhares de Euros, pelo que as provisões constituídas líquidas de recuperações representaram 0,73% da carteira de crédito.

Não obstante as demonstrações financeiras consolidadas da SLN, SGPS, S.A. respeitantes ao exercício de 2005 terem sido preparadas de acordo com os princípios contabilísticos estabelecidos pelas diversas autoridades de supervisão foram apresentadas demonstrações financeiras consolidadas Pró-forma em conformidade com as Normas Internacionais de Contabilidade. A adopção daquelas Normas ao nível das imparidades de Crédito levou ao apuramento de uma insuficiência de provisionamento de 1.179 milhares de Euros. Este impacto foi registado por contrapartida de dedução nos capitais próprios da Sociedade, conforme previsto pela IFRS 1 - First-time Adoption of International Financial Reporting Standards.



[Handwritten signatures and initials]

Imparidade

Milhares €

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Imparidade do crédito					
Crédito a clientes	28.676	104,0%	32.625	101,5%	13,8%
	28.676		32.625		13,8%
Imparidade de outros activos					
Outros activos financeiros	(310)	-1,1%	(948)	-2,9%	205,8%
Outros activos	(792)	-2,9%	460	1,4%	-158,1%
	(1.102)		(488)		-55,7%
	27.574	100,0%	32.137	100,0%	16,5%

Balanço consolidado

Composição do balanço em 2006

O Grupo SLN, SGPS, finalizou o exercício de 2006 com um Activo líquido consolidado de 7.693.917 milhares de Euros, o que representa um crescimento de 24,4% face ao valor apresentado no final de 2005.

O Crédito a clientes cresceu 11,2% em 2006, ascendendo a 4.650.898 milhares de Euros, representando 60,4% do Activo total.

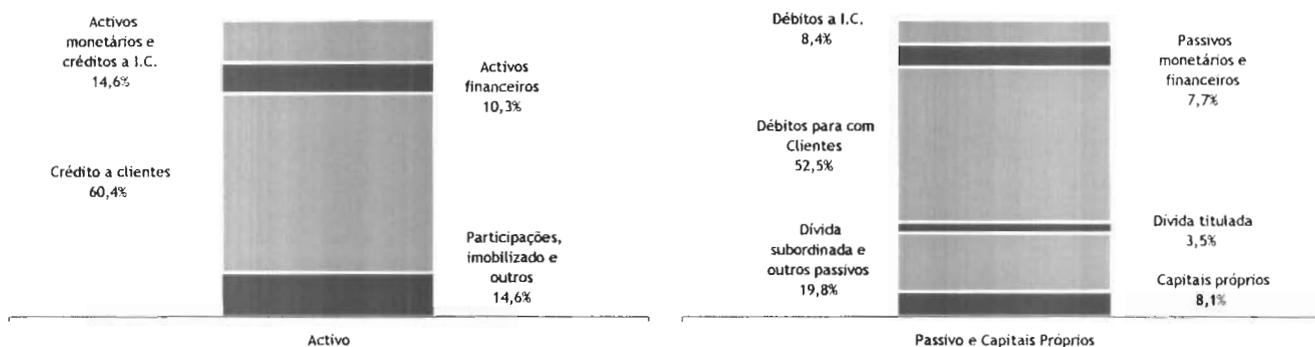
Por sua vez, os recursos captados de Clientes, registaram um acréscimo de 3,2%, atingindo um montante de 4.039.825 milhares de Euros, passando a representar 57,2% do total de recursos do Grupo.

Os Capitais próprios apresentaram, em Dezembro de 2006, um valor de 626.712 milhares de Euros, correspondendo a um aumento de 7,5% face ao ano anterior.

Evolução das Rubricas de Balanço

	2005		2006	
	PCSB	Pro forma IAS/IFRS	IAS/IFRS	Δ %
Activo				
Activos monetários e créditos a I.C.	485.603	584.039	1.121.532	92,0%
Activos financeiros	278.459	503.736	795.766	58,0%
Crédito a clientes	4.256.325	4.180.834	4.650.898	11,2%
Participações, imobilizado e outros	595.840	915.093	1.125.721	23,0%
	5.616.227	6.183.702	7.693.917	24,4%
Passivo e Capitais Próprios				
Débitos a I.C.	514.277	593.481	646.651	9,0%
Débitos para com Clientes	3.948.282	3.912.688	4.039.825	3,2%
Passivos monetários e financeiros	1.173	16.146	593.659	3576,8%
Dívida titulada	47.025	54.889	266.202	385,0%
Dívida subordinada e outros passivos	453.521	1.023.639	1.520.868	48,6%
	4.964.278	5.600.843	7.067.205	26,2%
Capitais próprios	651.949	582.859	626.712	7,5%
	5.616.227	6.183.702	7.693.917	24,4%

Repartição das Rubricas de Balanço

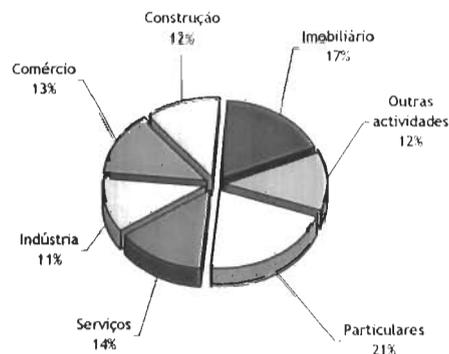


[Handwritten signatures and initials]

Crédito a clientes

Dado o elevado peso da Banca Comercial no universo do Grupo SLN, o Crédito a Clientes continuou a representar o seu principal activo, com um peso de 60,4% no total da actividade.

Em 2006, com a alteração da abordagem do mercado e a dinâmica comercial, registou-se um crescimento de 11,2% em 2006, atingindo um montante líquido de 4.650.898 milhares de Euros.



Crédito a clientes por segmento

Milhares €

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Particulares	902.145	20,9%	1.080.721	22,6%	19,8%
Empresas					
Serviços	598.915	13,9%	882.731	18,4%	47,4%
Industria	490.054	11,4%	547.171	11,4%	11,7%
Comércio	543.179	12,6%	615.806	12,9%	13,4%
Construção	506.139	11,7%	573.862	12,0%	13,4%
Imobiliário	739.021	17,1%	811.450	16,9%	9,8%
Outras actividades	531.557	12,3%	276.399	5,8%	-48,0%
	3.408.865		3.707.419		
Crédito bruto	4.311.010		4.788.140		11,1%
Imparidade	130.176		137.242		5,4%
Total	4.180.834		4.650.898		11,2%

Carteira de títulos

Em 31 de Dezembro de 2006, o total da carteira de activos detidos para negociação, ao justo valor, disponíveis para venda e os investimentos em associadas e filiais excluídas de consolidação ascendeu a 986.039 milhares de Euros, correspondendo a um peso de 12,8% do Activo total.

Carteira de títulos

Milhares €

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Activos financeiros detidos para negociação e ao justo valor					
Obrigações	268.391	38,8%	285.727	28,9%	6,5%
Acções	27.476	4,0%	55.333	5,6%	101,4%
Unidades de participação	67.114	9,7%	105.842	10,7%	57,7%
Instrumentos derivados	16.268	2,4%	30.823	3,1%	89,5%
	379.249		477.725		
Activos financeiros disponíveis para venda					
Obrigações	61.720	8,9%	262.828	26,7%	325,8%
Acções	4.284	0,6%	4.156	0,4%	-3,0%
Unidades de participação	59.672	8,6%	51.058	5,2%	-14,4%
Instrumentos derivados	-	-	-	-	-
	125.676		318.042		
Investimentos em associadas e filiais excluídas de consolidação	187.328	27,1%	191.752	19,4%	2,4%
Imparidade	(1.190)		(1.480)		
Total	691.063		986.039		42,7%

Handwritten signatures and initials:
 - Top right: A large signature, possibly "Ferreira".
 - Middle right: A signature, possibly "J".
 - Bottom right: A signature, possibly "Cay".
 - Far bottom right: A signature, possibly "L".

Recursos totais

Os Recursos de Clientes apresentaram um acréscimo de 3,2%, atingindo os 4.039.825 milhares de Euros, continuando a representar a principal fonte de financiamento do Grupo (57,2%).

Esta evolução está intimamente relacionada com os produtos disponibilizados pela Banca Comercial e a boa rentabilidade associada.



Recursos de clientes

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Recursos de clientes de Balanço					
Depósitos à ordem	1.153.104	29,5%	1.267.926	31,4%	
Depósitos a prazo	2.640.781	67,5%	2.648.928	65,6%	0,3%
Depósitos de poupança	93.276	2,4%	93.755	2,3%	0,5%
Outros recursos	6.771	0,1%	7.052	0,2%	4,2%
Acréscimos, diferimentos e correções	18.756	0,5%	22.164	0,5%	18,2%
	3.912.688	100,0%	4.039.825	100,0%	3,2%

Os Recursos em Instituições de Crédito no valor de 646.651 milhares de Euros, registam um aumento de cerca de 9%, no entanto o seu peso no total do Passivo passou de 10,6% em 2005 para 9,2% em 2006, derivado do aumento do total do passivo de um ano para o outro, em 26,2%.

Situação líquida

Os Capitais próprios apresentam em Dezembro de 2006, um valor de 626.712 milhares de Euros, correspondendo a um incremento de 7,5% face ao ano anterior.

Capitais próprios

	2005		2006		Δ %
	Valor	%	Valor	%	
Capital	470.925	80,8%	470.925	75,1%	-
Prémios de emissão	151.104	25,9%	151.104	24,1%	-
Outros instrumentos de capital	-	-	-	-	-
Acções próprias	(21.551)	-3,7%	(17.988)	-2,9%	-16,5%
Reservas de reavaliação	-	-	(221)	-	-
Outras reservas e resultados transitados	(91.831)	-15,8%	(84.584)	-13,5%	-7,9%
Resultado líquido	44.059	7,6%	75.594	12,1%	71,6%
Interesses minoritários	30.153	5,2%	31.882	5,1%	5,7%
	582.859	100,0%	626.712	100,0%	7,5%

Actividade da BPN SGPS, S.A.

Sector Financeiro

Banca comercial

Banco Português de Negócios

O ano de 2006 foi marcado por uma alteração profunda no seio da Instituição, no que respeita à forma como passou a abordar o mercado. Decidiu fazer-se uma abordagem de forma segmentada e criar dentro da estrutura comercial da Instituição áreas especializadas em cada segmento de mercado. A segmentação da base de clientes do Banco culminou com a criação de duas Redes Comerciais, a Rede de Agências e a Rede de Empresas.

Os clientes do segmento de Empresas com volume de negócios superior a 10.000 milhares de euros são agora geridos por uma rede especializada, que permite uma maior proximidade e acompanhamento das suas necessidades e exigências, apresentando soluções financeiras mais adequadas e condições mais competitivas.

O processo de segmentação teve impacto na Rede de Agências, que sofreu naturalmente uma reestruturação e reorganização, tanto a nível das estruturas comerciais, como a nível da organização geográfica das próprias Zonas e Direcções Coordenadoras.

Em Setembro de 2006, cinco meses após a segmentação e reestruturação da rede comercial, foi efectuado um diagnóstico profundo e exaustivo na Rede de Agências, com vista a determinar pontos fortes, pontos fracos, potencial de negócio, formas de actuação e postura comercial.

O objectivo deste trabalho foi conhecer a realidade de toda a estrutura comercial da Rede de Agências e definir objectivos de ordem qualitativa, com vista à prossecução dos objectivos quantitativos previamente estabelecidos.

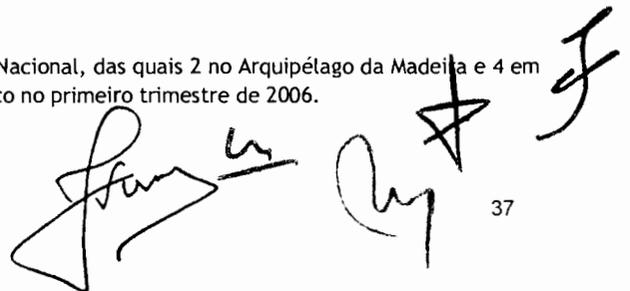
Com base neste trabalho, foi traçado um Plano de Acção 2007 que visa a definição de uma estratégia comercial e o estabelecimento de objectivos qualitativos, que conduzam ao aumento da rentabilidade de cada Agência. Deste Plano de Acção constam as seguintes medidas e orientações:

- Todos os colaboradores da Rede de Agências devem estar orientados para o cliente;
- Procurar aumentar de forma activa e sustentada a base de clientes;
- Fidelizar os clientes, aumentando o nível de cross-selling em cada Agência;
- Aumentar a taxa de transformação dos recursos em crédito, de forma sustentada e sem pôr em causa o rigoroso controlo do risco, nomeadamente com a dinamização do crédito à habitação e do crédito comercial;
- Aumentar o saldo de Recursos em Depósitos à Ordem;
- Reduzir o peso dos Depósitos a Prazo na estrutura dos Recursos Captados, diversificando a captação pelos vários produtos financeiros disponíveis;
- Reduzir o risco de crédito, dispersando o mesmo pelos diversos sectores de actividade, reduzindo assim o peso do sector da Construção e Actividades Imobiliárias;

Estas foram decisões estratégicas assumidas pela Instituição no sentido de orientar claramente a sua actividade para o cliente. Pretende-se, desta forma, alargar a base de clientes com a captação de novos clientes em ambas as Redes Comerciais, aumentar o seu grau de fidelização e diversificar a exposição de crédito nos vários sectores de actividade, o que permitirá dispersar e diversificar o risco de crédito.

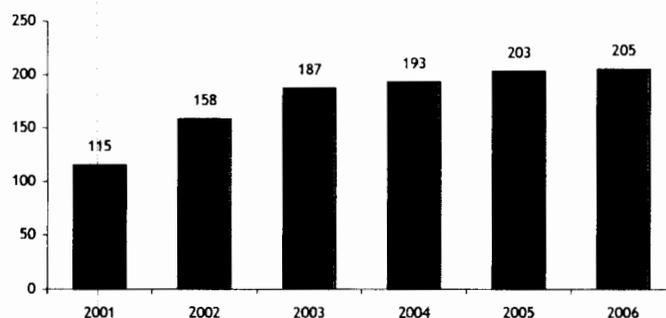
Os clientes da Rede de Empresas têm ao seu dispor 13 Centros de Empresas, 3 localizados em Lisboa, 2 no Porto e os restantes em Braga, Aveiro, Viseu, Coimbra, Leiria, Santarém, Setúbal e Faro.

Os clientes BPN têm ao seu dispor uma rede de 205 Agências, 201 em Território Nacional, das quais 2 no Arquipélago da Madeira e 4 em França, L'Opera, St. Maur, Argenteuil e Raincy, as duas últimas abertas ao público no primeiro trimestre de 2006.



37

Evolução do número de Agências



O Banco Português de Negócios presta um Serviço Financeiro Global que privilegia o atendimento e aconselhamento personalizado, propondo flexibilidade de soluções e transparência na informação prestada ao cliente. O principal activo do BPN é o vínculo ao cliente, só conseguido com a criação de uma relação de confiança e de parceria.

Ciente desta realidade, a Administração decidiu desenvolver um programa de formação “Cultura Comercial BPN”, que visa envolver 1.066 colaboradores de toda a estrutura da Rede de Agências, desde o Director Central aos colaboradores das Agências, de Norte a Sul do País. Esta formação teve o seu arranque ainda em 2006, mas terá o seu desenvolvimento ao longo do ano de 2007.

No ano de 2006 o BPN captou mais de 34.000 novos clientes, o que se traduz num crescimento superior a 15%, relativamente ao ano anterior.

O ano de 2006 foi marcado pela afirmação da função “acquiring” do BPN, cuja expansão da Rede Netpay se traduziu em mais de 14.000 TPA’s colocados até final de Dezembro de 2006 e uma quota de mercado de 20% em Acquiring puro. Foram processadas, durante o ano, transacções e comissões no valor de cerca de 386.000 milhares de Euros e 2.200 milhares de Euros, respectivamente.

Entre a diversidade de produtos que o BPN coloca ao dispor dos seus clientes encontram-se os Fundos de Investimento Mobiliários e Imobiliários, os quais são bem acolhidos pelos clientes, fruto dos resultados apresentados. O mercado também tem reconhecido a elevada performance dos Fundos de Investimento colocados pelo BPN, uma vez que os mesmos têm sido por diversas vezes galardoados. A BPN Imofundos foi galardoada pelo Euro Property 2006, com o prémio de “Best Performing Balanced Property Fund”. Este prémio deve-se à gestão do BPN Imonegócios, classificado como a melhor carteira diversificada de activos imobiliários em Portugal entre o período de 2003 a 2005. No que diz respeito aos Fundos Mobiliários a BPN Gestão de Activos também foi galardoada pela Standard & Poor’s, com três primeiros prémios, para o BPN Conservador, o BPN Renda Mensal e o BPN Tesouraria.

De entre os produtos colocados em 2006 destacamos:

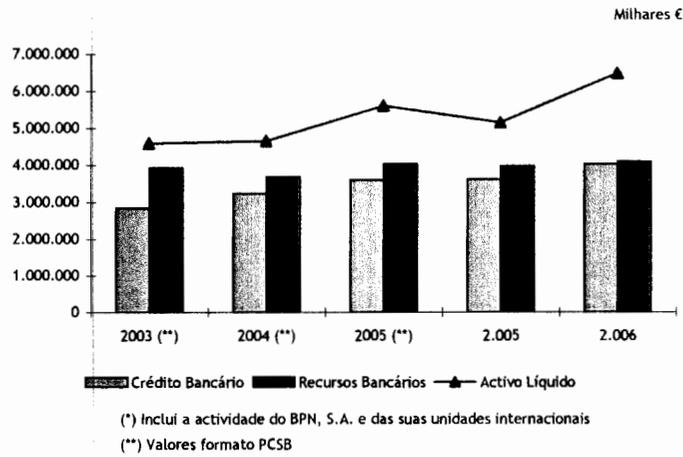
- A emissão em Março de 2006 do BPN Commodities 2006, Instrumento de Captação de Aforro Estruturado (ICAE), vulgo produto estruturado, no valor de 10.000 milhares de Euros;
- O lançamento e colocação de uma Emissão de Obrigações Subordinadas SLN 2006, no valor de 50.000 milhares de Euros, pelo prazo de 10 anos;
- A emissão em Junho de 2006 do BPN Luxo (ICAE), no valor de 10.000 milhares de Euros;

Como forma de celebrar o 31 de Outubro, Dia Mundial da Poupança, o BPN lançou no período de 16 de Outubro a 17 de Novembro, a Campanha Mês da Poupança, onde colocou em condições especiais três produtos: um Depósito a Prazo a 12 meses, o BPN Imonegócios e o PPR.

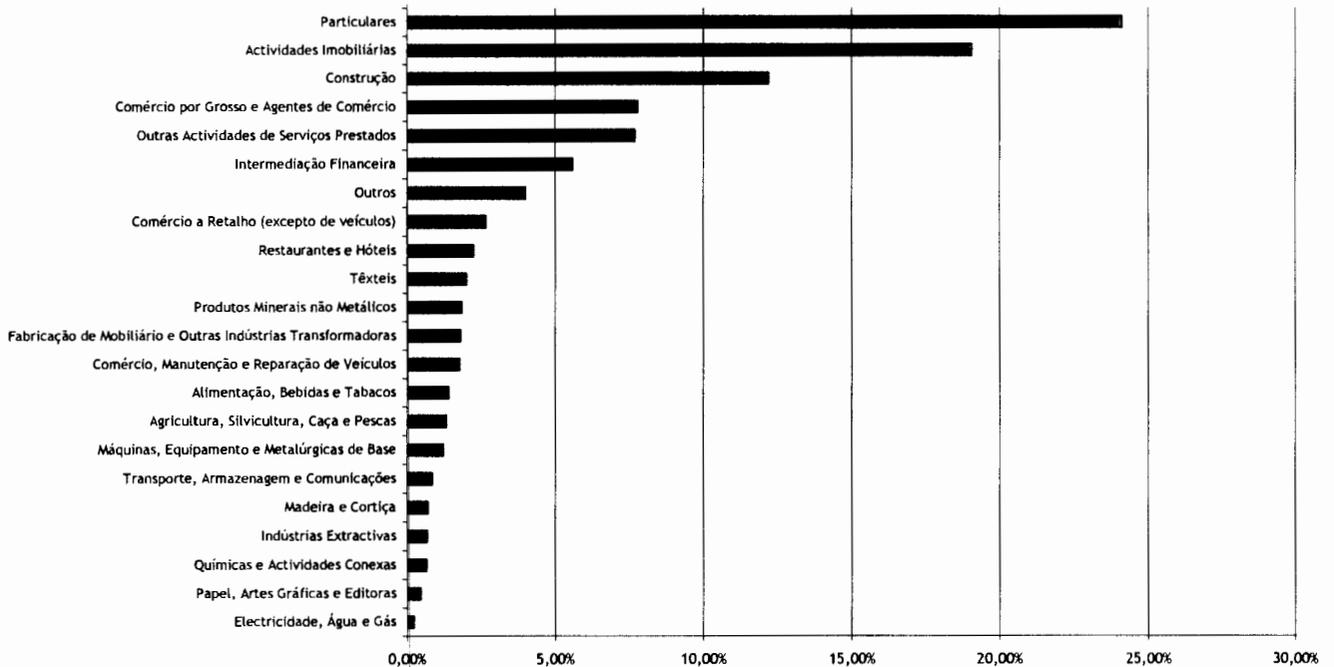
No que diz respeito ao BPN Interactivo, o ano de 2006 terminou com 34.074 contratos activos e 4.466.770 operações efectuadas, no valor de 136.961 milhares de Euros, sendo que as operações mais frequentes foram a “Consulta de Movimentos à Conta de Depósito à Ordem” e as “Transferências Interbancárias”. Estes números representam um crescimento relativamente ao ano de 2005 de 36% no número de contratos e 12% no número de operações efectuadas por este canal. O phoneBanking atendeu 84.854 chamadas, o que representa um crescimento de 24% relativamente ao ano anterior.

O BPN elegeu o ano de 2006 para incrementar o Crédito Habitação, o qual cresceu cerca de 40%, com a concretização de cerca de 3.000 novos contratos e mais de 193.000 milhares de Euros.

Evolução da Actividade (*)



Distribuição do Crédito por Sector de Actividade



Private Banking

Finalizado mais um ano de actividade, o Private Banking conseguiu alcançar as metas quer quantitativas, que qualitativas a que se tinha proposto.

Assim e em termos de volume, o negócio continuou a crescer a uma taxa superior a 10%, e a rentabilidade também foi claramente incrementada através das comissões e do controlo de custos. Por outro lado, promoveu-se a diversificação da oferta de produtos de investimento através do CIP, o que permitiu não só melhorar substancialmente a rubrica do comissionamento, mas também a captação e retenção de clientes através da qualidade de serviço e a performance obtida pelos mesmos.

Este posicionamento permitiu uma resposta rápida e adequada à alteração das necessidades do segmento, bem como à evolução dos mercados no decorrer de 2006.

Mantendo a sua estrutura baseada em três Sucursais, alargou-se a área de acompanhamento de clientes a mercados com forte potencial de crescimento, como a América Latina.

As fortes condicionantes sentidas nos últimos tempos, quer por via da regulamentação e supervisão da actividade, quer pela entrada de novos "players" no nosso mercado, obrigam-nos cada vez mais, a apostar na especialização, rigor, personalização e qualidade de serviço.

Dessa forma, durante o ano de 2007, será implementado um Programa de desenvolvimento estratégico para os próximos 3 Anos, que permitirá criar as condições para um forte crescimento do negócio, acompanhando assim as mais recentes tendências do Mercado.

Principais Indicadores de actividade do BPN, S.A.⁽¹⁾

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	
Activo líquido	6.482.469	5.178.525	25,2%
Situação líquida	412.273	379.552	8,6%
Resultados líquidos	58.149	44.571	30,5%
Margem Financeira	135.204	107.528	25,7%
Produto Bancário	204.834	172.201	19,0%
Débitos para com Clientes	4.092.147	3.978.496	2,9%
Créditos sobre Clientes	3.941.800	3.544.491	11,2%
Rácio de solvabilidade, BPN, S.A.	9,9%	10,3%	-
ROE	16,4%	13,3%	-
Número de Colaboradores	1.760	1.686	4,4%
Número de Agências	205	203	1,0%

⁽¹⁾ Inclui a actividade de Cayman, Cabo-Verde, Paris e SFE da Madeira

Estrutura e Funcionamento do Gabinete de Compliance

Para zelar pela gestão do risco de compliance, o Conselho de Administração do BPN SGPS, S.A. deliberou, em Abril de 2006, criar no âmbito desta sociedade e tendo em vista a total abrangência do Grupo financeiro, o Gabinete de Compliance que terá a seu cargo exercer, de forma permanente e independente, a função de compliance. O Gabinete, que depende directamente do Conselho de Administração da holding financeira, tem por missão supervisionar o cumprimento e a correcta aplicação nas empresas do Grupo das disposições legais, regulamentares, estatutárias e éticas e das recomendações e orientações emitidas pelas entidades supervisoras competentes, assegurando também que a definição e execução das políticas no Grupo cumprem as leis e regulamentos nacionais, comunitárias e internacionais aplicáveis.

O Gabinete de Compliance, que durante o ano de 2006 esteve em fase de estruturação, tem as seguintes competências genéricas:

- Assegurar que a actuação dos Órgãos Sociais, dos quadros superiores e dos restantes Colaboradores da Sociedade e das Sociedades suas participadas está de acordo com as disposições legais, os estatutos e as regras, normas, regulamentos, recomendações e orientações das entidades reguladoras e supervisoras aplicáveis;
- Assegurar que as políticas e procedimentos internos decorrentes da aplicabilidade de matérias de compliance estão a ser cumpridos;
- Assegurar que o comportamento dos diferentes Responsáveis e Colaboradores do Grupo vai no sentido do cumprimento dos princípios e regras do código de conduta em vigor;
- Prestar, a pedido e no âmbito das suas atribuições, aconselhamento e apoio às operações da Sociedade e das Sociedades suas participadas, bem como a outras actividades;
- Actuar como um canal de comunicação para receber e encaminhar reclamações sobre matérias de compliance aos serviços competentes para as analisar e resolver, bem como último recurso dos reclamantes quando entenderem estar esgotadas as possibilidades de resolução da situação pelos canais formais normais.

O Gabinete é dirigido por um Compliance Officer nomeado pelo Conselho de Administração do BPN SGPS, S.A., sendo a sua actuação extensiva a todas as sociedades do Grupo financeiro.

Em termos de estrutura orgânica-funcional, está definido que os Conselhos de Administração de cada uma das sociedades integrantes do Grupo, à excepção do Banco, nomeiam um Colaborador, a quem, além das suas funções, são atribuídas as de Responsável pela função de compliance da Empresa. A mesma orientação aplica-se às Instituições do Grupo cuja actividade se desenvolve noutras jurisdições se não tiverem já outras estruturas mais adequadas às exigências locais. No caso do Banco, compete ao Conselho de Administração nomear os Responsáveis de compliance de cada Órgão do 1.º nível (Direcção ou equivalente) para exercer essa função.

Os Responsáveis de compliance (Compliance Officers) manterão a sua dependência hierárquica do Órgão/Empresa a que pertencem, mas responderão funcionalmente, no âmbito dessa função, ao Compliance Officer do Grupo.

Ao Compliance Officer do Grupo e aos Responsáveis de compliance deverão ser assegurados pelos Conselhos de Administração respectivos, os poderes necessários para o exercício das suas funções de modo independente, nomeadamente o poder de solicitar e lhe ser facultada informação sem carecer do consentimento de terceiros. Está também assegurado poder de reporte directo (sem intervenção de terceiros), do Compliance Officer do Grupo, ao Administrador do Pelouro e dos Responsáveis, ao Compliance Officer.

Os demais Colaboradores do Grupo financeiro BPN constituem-se na obrigação de prestar ao Compliance Officer e aos Responsáveis do compliance todas as informações e colaboração adequadas ao exercício das suas funções.

Programa de Compliance

Concluído o processo de nomeação dos Compliance Officers, o que ocorreu no mês de Julho passado, foi preparado um programa de compliance para 2006/07, que tem como principais linhas de força:

- sensibilização dos Dirigentes para a importância e consequências do risco de compliance;
- preparação de programas e realização de acções de formação em matérias de compliance, que abrangerão os Órgãos Sociais, quadros superiores e demais colaboradores;
- preparação e divulgação de um manual de aplicação geral e de manuais sectoriais para cada área de actividade, contendo a definição, os princípios e as regras da função de compliance, bem como a legislação primária, as normas e regulamentos em vigor emitidos pelas autoridades, central e local, e entidades reguladoras e supervisoras, bem como as políticas, normas, regulamentos, instruções e procedimentos aprovados pelos órgãos internos competentes aplicáveis e cujo não cumprimento pelas sociedades pode acarretar perdas financeiras, sanções legais, descrédito e perda de reputação;
- criação, com o apoio dos Órgãos competentes do Grupo e se necessário de consultores externos, de um sistema de medição do risco de compliance na base de indicadores e métricas de avaliação apropriados;
- criação de um sistema de comunicação interna para a função e risco de compliance utilizável no Grupo;
- realização, de acordo com os recursos disponíveis, de verificações locais para testar a conformidade da actuação com as políticas, normas e procedimentos em vigor.

Situação actual

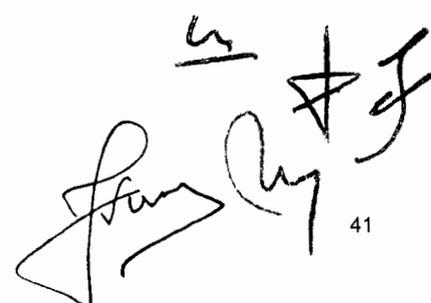
Como se referiu anteriormente, encontra-se já institucionalizada a estrutura que terá a seu cargo o exercício da função e a gestão do risco de compliance do Grupo BPN e nomeados o Compliance Officer do Grupo e os Compliance Officers dos diferentes Órgãos e Empresas. Depois de submetido ao parecer dos Compliance Officers ficou finalizado no mês de Novembro o Programa de Compliance para 2006/07.

Nos meses de Novembro e Dezembro procedeu-se à preparação do manual geral e dos manuais sectoriais a vigorar nas organizações do Grupo, os quais foram submetidos à aprovação dos Conselhos de Administração da holding financeira e das empresas associadas, no início de 2007.

Gabinete de Provedoria do Cliente

O Gabinete de Provedoria do Cliente, cuja actividade se iniciou em Outubro de 2005, prosseguiu, no decorrer do ano de 2006, a sua função de agilização do processo de atendimento de reclamações apresentadas pelos Clientes.

Pela elevada percentagem de resolução de casos, os quais abrangem um leque variado de questões e de graus de importância, e dado que a considerável maioria obteve decisão favorável à pretensão dos Clientes, conclui-se ter sido um bom contributo, quer para a satisfação dos Clientes quer para a imagem da Instituição. A criação desta estrutura de atendimento e acompanhamento de reclamações, permite obter informações que ajudarão a melhorar a qualidade dos serviços prestados pelo BPN.



Handwritten signature and initials, likely representing the Compliance Officer or a representative of the institution.

Banca de Investimento

Banco Efisa

O Banco Efisa é o banco de investimento do Grupo BPN. Face às suas características desenvolve a sua actividade em áreas muito específicas e especializadas, nomeadamente de Corporate e Project Finance, Private Equity, Emerging Markets e International Business Development.

O Banco desenvolve a sua actividade nestas áreas, através da prestação de serviços financeiros e produtos de banca de investimentos nomeadamente em:

- Assessoria financeira em fusões e aquisições, avaliação de empresas, "Project e leverage finance" e consultadoria financeira em geral;
- Estruturas especializadas de financiamentos sob a forma de empréstimos sindicados, "LBO's", crédito com recurso limitado e trade finance;
- "Private Equity" através de um fundo especializado gerido pelo Banco Efisa e também pelo uso directo do seu balanço;
- Produtos de dívida titularizada, nomeadamente, obrigações e papel comercial e
- Gestão de carteiras próprias de investimento e negociação;

O Banco continua a privilegiar como mercado alvo Portugal, incluindo Continente e Ilhas, registando já também um conjunto importante de transacções em Espanha, mercado que continua a merecer uma atenção especial.

Atenta à evolução dos mercados emergentes como o Brasil, Índia, Angola, Moçambique, Turquia, Médio Oriente e países do Magrebe, o Banco realizou um conjunto significativo de operações de banca de investimento, estando em curso o aprofundamento de várias oportunidades de negócio nestes mercados.

Relações Internacionais

À semelhança do que ocorreu em 2005, o Banco Efisa manteve a política de assegurar a sua participação na "aldeia global", tendo mantido praticamente os mesmos mercados anteriormente eleitos como mercados alvo.

A principal diferença foi enfatizar durante o ano de 2006 a tendência da maioria dos agentes económicos, nomeadamente a de ter uma participação activa nos mercados BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), sendo que maior atenção está agora a ser dada aos mercados IBSA (Índia, Brasil e África do Sul).

Nesse sentido e tendo em conta a importância do IBSA, o Banco Efisa esteve activo nos dois primeiros, estando também atento ao último, perspectivando-se já algumas oportunidades interessantes em cada um desses mercados.

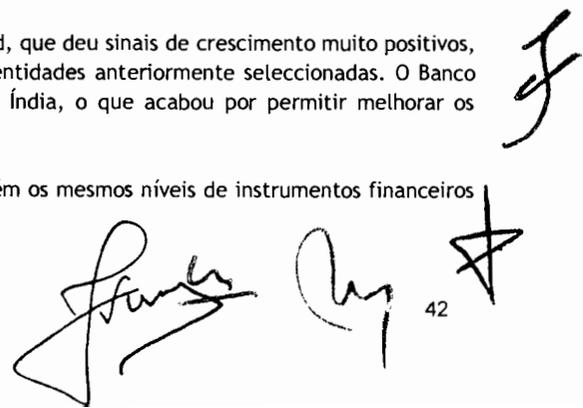
O Banco Efisa patrocinou um pequeno almoço, em conjunto com a Embaixada da África do Sul em Portugal, aquando da visita da Vice Presidente da República da África do Sul a Portugal, altura em que reuniu um grupo selecto de empresários e representantes ao mais alto nível da banca nacional, em que se confirmou um interesse genuíno da parte portuguesa nesse importante mercado em crescimento. Uma das questões principais abordadas foi a relacionada com o Mundial de Futebol, a ser realizado na África do Sul em 2010, em que existirão oportunidades interessantes nos projectos em infra estruturas a levar a cabo.

Para além disso iniciámos negociações com uma importante instituição Sul Africana, no sentido de esta entrar no capital do BDC, instituição em Moçambique em que o Banco Efisa participa. O BDC manteve a sua tendência de resultados positivos, tendo demonstrado que a actividade do banco estava consolidada dentro dos parâmetros antecipados.

O Brasil provou ser um mercado de grande interesse tendo permitido, quer através da presença do BPN no Brasil, quer através de outros parceiros, com quem se aliou na área da banca de investimentos, consolidar uma penetração mais adequada nesse mercado, com a identificação de projectos de grande envergadura nas áreas de infra-estrutura e Project Finance.

A actividade do Banco Efisa na Índia, para além da gestão do fundo Leverage India Fund, que deu sinais de crescimento muito positivos, permitiu identificar outras oportunidades de negócios e fortalecer as parcerias com entidades anteriormente seleccionadas. O Banco Efisa esteve presente em algumas conferências sobre oportunidades de negócios na Índia, o que acabou por permitir melhorar os contactos e conhecimentos em relação a esse mercado.

Manteve-se a actuação do Banco na área dos B Loan em conjunto com o BERD e também os mesmos níveis de instrumentos financeiros no seu portfólio de investimentos.



Handwritten signature and initials, possibly 'Francisco' and 'Luz', with a large stylized 'F' to the right.

A participada na Guiné Bissau manteve as tendências positivas em termos de resultados, apesar da crescente concorrência; no ano de 2006 entraram mais dois novos bancos, situação que levou a uma intensificação da actividade naquele mercado.

As tentativas de negócios no mercado Argelino acabaram por dar frutos, permitindo ao Banco Efisa dar apoio através de financiamentos estruturados a duas empresas portuguesas que elegeram esse mercado como o seu mercado alvo. Em Angola, o Banco Efisa também intensificou a sua actividade, dentro de pressupostos antecipados.

Também, no Médio Oriente, foi intensificada a actividade do Banco, indicando-se a título meramente exemplificativo o projecto de BOT do Aeroporto Queen Alia, em Amman, na Jordânia, no qual banco participa através do consórcio ASG (Airport Services Group) sendo o Assessor Financeiro do mesmo.

Tesouraria e Mercados

No domínio destas actividades, o Banco Efisa continuou empenhado na gestão da carteira de investimento, procurando conjugar uma contribuição positiva para a margem financeira com a obtenção de ganhos de capital. Na área de títulos de renda fixa, a composição da carteira baseou-se em activos de qualidade, tendo-se mantido uma intervenção activa nos segmentos do crédito estruturado e dos derivados de crédito.

A complementar o investimento em títulos de renda fixa, foi colocado mais peso nos instrumentos de retorno absoluto, cuja política de selecção rigorosa permitiu a obtenção de resultados encorajadores. Simultaneamente, a carteira de negociação, com um horizonte mais imediato, deu ênfase aos instrumentos do segmento accionista, o qual acabou por registar um ano bastante favorável.

A constituição de produtos estruturados com capital garantido, colocados através da Rede Comercial e do Private Banking do BPN, constituiu um importante vector de actividade, proporcionando, nalguns casos, rendibilidades muito interessantes para os clientes.

A gestão da tesouraria e a prestação de serviços no âmbito do mercado cambial continuou a ser assegurada, numa óptica integrada, pelo BPN, mantendo-se e melhorando-se os níveis de qualidade anteriores. A definição da política de gestão dos riscos de taxa de juro, de liquidez e cambial, fez-se de forma centralizada e activa, no quadro do Comité de Activos e Passivos (ALCO), cujo suporte é assegurado pela área financeira do Banco.

Corporate Finance

Na área de negócios de Corporate Finance do Banco Efisa, as actividades desenvolvidas apresentaram, em 2006, um crescimento significativo em qualquer uma das suas três principais áreas, com reflexo no número elevado de operações concluídas e na carteira de mandatos angariados e em curso.

No segmento de Fusões e Aquisições, foram concluídos com sucesso os mandatos de assessoria à JRP, na alienação do importante grupo editorial Oficina do Livro e Editorial Notícias; de assessoria à Difel e Gótica no processo de integração com as Edições Inapa, bem como um conjunto de operações no sector avícola, nomeadamente as operações de aquisição da Hiperfrango e da Comave.

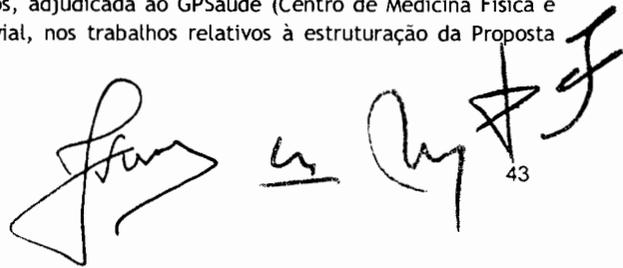
A conjugação de alguns efeitos internos e externos reflectiu-se positivamente na angariação no final do ano de 2006, de mandatos de assessoria a empresas de grande dimensão em sectores de referência no panorama empresarial português. Contribuíram para esta situação nomeadamente, a performance dos mercados bolsistas; a continuação da vaga de fusões e aquisições, iniciada em 2006, fruto da elevada liquidez das empresas, designadamente das Private Equity e a retoma económica nacional.

O Banco está a analisar um variado leque de oportunidades para prestação de assessoria a Grupos empresariais nacionais e internacionais em processos de F&A em diversas regiões do globo, nomeadamente no Brasil, Índia e Espanha.

O ano de 2006 foi igualmente importante para a área de Project & Leveraged Finance, na medida em que o Banco Efisa conseguiu, por um lado, concretizar o esforço de internacionalização que tem vindo a ser desenvolvido nos últimos anos, assente na experiência adquirida na prestação de serviços de assessoria financeira em PPP's em Portugal e conseguiu, por outro lado, aprofundar a importância dos financiamentos em regime de Leveraged Finance no peso dos proveitos totais, efeito que foi alavancado pelo início de uma cooperação mais estreita com o BPN no financiamento destas operações.

No que respeita à actividade de assessoria financeira, em Portugal observou-se uma consolidação da experiência acumulada em sectores que têm vindo a merecer uma atenção especial do actual Governo, concretamente nos sectores dos transportes, saúde (novos hospitais) e telecomunicações.

No sector da saúde, a intervenção em transacções de Project Finance foi aprofundada de forma significativa, continuando a prestar serviços de assessoria financeira, relativamente aos projectos iniciados em 2005 (novos Hospitais de Cascais e de Braga), sendo de destacar o fecho da primeira PPP, que inclui a prestação de cuidados clínicos, adjudicada ao GPSaúde (Centro de Medicina Física e Reabilitação do Sul), e a assessoria financeira ao Consórcio GPSaúde/Ferrovial, nos trabalhos relativos à estruturação da Proposta apresentada no Concurso para a PPP do novo Hospital de Vila Franca de Xira.



43

O Banco Efisa desenvolveu nesta área um grande esforço de internacionalização, sendo de destacar a identificação de um conjunto de oportunidades em vários países, com especial enfoque no Brasil, os quais culminaram na angariação de dois mandatos e uma oportunidade de assessoria financeira:

- um ao Consórcio Constran/Schahin/MaireEngineering na licitação da MG-050, concurso público internacional para PPP lançado pelo Estado de Minas Gerais (Brasil) para um conjunto de vias rodoviárias e outro ao Consórcio Airport Services Group (constituído pela Soares da Costa, ANA - Aeroportos de Portugal, MID e International Investment Group) para o concurso público internacional para a reabilitação, expansão e operação do Queen Alia International Airport, situado em Aman, na Jordânia.
- Participou ainda na apresentação de uma Manifestação de Interesse ao Governo Romeno, no âmbito do Concurso Público Internacional para o lançamento da primeira PPP no sector das auto-estradas

No Leveraged Finance, é de salientar a angariação de um mandato para a estruturação de um Acquisition Finance de uma empresa a actuar no sector editorial, encontrando-se em fase final a montagem/estruturação de dois financiamentos para o efeito.

Por fim, na área de Titularizações e Mercado de Capitais, o ano de 2006 ficou marcado pelo mandato de montagem da operação de titularização de créditos para o Banco Português de Negócios, S.A., no que constituiu a primeira operação de titularização realizada por este banco.

A operação foi colocada com sucesso numa base alargada de investidores de vários países europeus. Nesta operação, o Banco Efisa interveio como Manager e como Assessor do BPN na montagem desta importante operação.

Especificamente em matéria de Mercado de Capitais, o Banco Efisa prestou assessoria ao Grupo BPN na montagem de uma emissão de Obrigações Subordinadas da SLN SGPS, no montante de 50 milhões de Euros, e na Oferta Pública de Subscrição de Acções da Total S.A. reservada a colaboradores do Grupo Total.

Corporate Banking

No ano de 2006 o Banco Efisa consolidou a actividade anteriormente desenvolvida na assessoria financeira a operações de apoio ao investimento, reestruturações financeiras, montagem de financiamentos estruturados com mecanismos de cobertura de risco associados, operações de cessão/ antecipação de créditos, operações de trade finance e commodity finance. Alargou também a sua acção a outras actividades cuja expressão tem aumentado no mercado português, nomeadamente a assessoria em operações relacionadas com património imobiliário.

Operações Estruturadas

O Banco Efisa procurou manter a oferta de soluções inovadoras aos seus clientes, adaptadas às suas necessidades específicas. No que se refere a clientes institucionais, foi concluída em Maio de 2006 uma operação de cessão de créditos "sem recurso" da Parque Expo 98, S.A., sobre o Município de Lisboa, no montante global de 144 milhões de Euros, operação esta colocada junto de um único investidor.

Foi ainda concluída em Dezembro de 2006, uma operação de reestruturação de dívida no montante de 20 milhões de Euros, por um prazo de 9 anos, para a AEP - Associação Empresarial de Portugal, no qual o Banco Efisa actuou como Banco Organizador e Banco Agente, financiamento esse que foi colocado junto de um sindicato bancário composto exclusivamente por bancos locais. Adicionalmente, foi concluída a negociação do empréstimo obrigacionista para a Transtejo - Transportes Tejo, S.A. a 10 anos, no montante de 55 milhões de Euros com aval do Estado Português e no qual o Banco Efisa actua igualmente como Banco Organizador e Banco Agente. A assinatura do contrato e emissão do aval pelo Estado Português ocorreu no início de 2007.

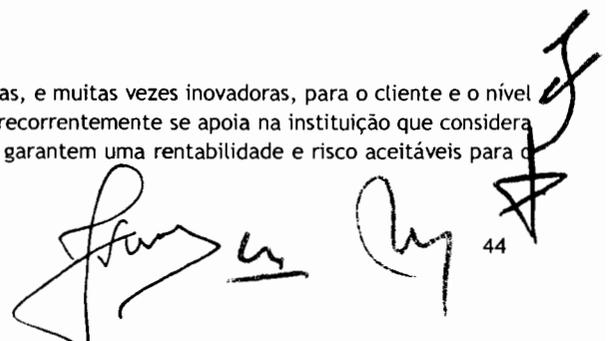
No sector imobiliário, foi já autorizada por parte da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, a constituição de dois fundos de investimento imobiliário fechados, cujo capital conjunto é de 14 milhões de Euros e em que o Banco Efisa é a instituição financeira colocadora das unidades de participação dos fundos, tendo já ocorrido a subscrição de um dos fundos.

Adicionalmente, encontra-se em curso a estruturação e colocação de uma operação de commodity finance no montante global de 28 milhões de USD destinada ao financiamento de stocks de tabaco localizados nos países em que a empresa tem produção, cuja conclusão ocorrerá no decurso de 2007.

Na sequência do trabalho desenvolvido em 2006, com vista ao alargamento da base de investidores internacionais, perspectivamos continuar esse trabalho ao longo de 2007, no sentido de aproximar o mercado português desses investidores, potenciando assim a procura de novos mandatos.

Assessoria a Projectos de Investimento/Crédito ao Investimento

Apesar da agressividade concorrencial, a contínua procura de soluções optimizadas, e muitas vezes inovadoras, para o cliente e o nível e qualidade do serviço oferecido têm mantido fiel um conjunto de clientes, que recorrentemente se apoia na instituição que considera ser da sua confiança, não obstante a procura de novos clientes, cujos projectos garantem uma rentabilidade e risco aceitáveis para o Banco.



44

De referir o trabalho de sindicância de um financiamento no mercado nacional para a empresa CNE - Cimentos Nacionais e Estrangeiros, S.A, no montante de 30 milhões de euros, tendo o Banco Efisa actuado como organizador, agente e um dos bancos mutuantes. O Sindicato foi concluído em Dezembro e visa o apoio ao projecto de investimento relativo à construção de uma Unidade de Moagem de cimento daquela empresa. Em Julho de 2006 o projecto foi considerado "PIN" - Projecto de Interesse Nacional pela API - Agência Portuguesa para o Investimento.

Ainda no mercado nacional, é de referir a Sindicância de uma operação de 8 milhões de euros para a OMNI, Aviação e Tecnologia, SA, destinada à aquisição de dois helicópteros para utilização nas bases petrolíferas da Petrobrás no Brasil. Esta mesma empresa concedeu ainda durante o corrente ano, um novo Mandato para uma operação em moldes semelhantes, no montante de 13 milhões de euros.

Para além do mercado nacional, o Banco Efisa tem vindo a apostar igualmente no alargamento da sua base de clientes, com destaque para o mercado africano e brasileiro. No mercado africano, salientamos a concessão de um mandato para sindicância de um empréstimo obrigacionista de médio prazo no montante de 75 milhões de euros pelo Eastern and Southern African Trade and Development Bank (PTA Bank), sediado no Quênia. No Brasil foram efectuadas diversas operações de apoio financeiro intercalar a investimentos, com destaque para o apoio prestado no âmbito do projecto de construção do complexo designado "Inovation Center" no aeroporto de Guarulhos, em São Paulo.

Adicionalmente, o Banco tem vindo a estruturar e participar em operações de Papel Comercial, sendo de destacar a nova participação no programa de emissão de Papel Comercial da CIMMA -Centro de Inspeção Mecânica em Automóveis, S.A.. O total da carteira gerida pelo Banco Efisa ascendeu a cerca de 100 milhões de euros.

A actividade de Trade Finance & Forfaiting no ano de 2006 ficou marcada pela alteração nos mercados alvo, com incidência na Guiné-Bissau, através do Banco de África Ocidental e Moçambique, através do Banco de Desenvolvimento e Comércio. O mercado espanhol continua a ser fortemente explorado, tendo o volume transaccionado em 2006 ascendido a cerca de 17,5 milhões de euros.

IBD-International Business Development

A divisão de International Business Development (IBD), enquanto veículo de identificação de oportunidades de negócio para as áreas de produto do Banco Efisa, originou e desenvolveu, em articulação com os diversos departamentos, um conjunto de operações das quais se destacam:

- A estruturação de um financiamento-ponte de USD 5 Mios para a Brasilinvest para o desenvolvimento de um importante projecto imobiliário, sito em Campinas, no Estado de São Paulo, Brasil;
- A assessoria financeira e estruturação de financiamentos ao Consórcio Maireengineering, Constrant e Shahin para um projecto rodoviário sob a forma de Parceria Público Privada (PPP) rodoviária no Brasil - a MG050. Este projecto representa o lançamento da primeira PPP rodoviária no Brasil, sendo o Banco Efisa o único banco de investimento português a assessorar um consórcio na fase de qualificação e apresentação de propostas;
- O IBD, capitalizando o Know-how adquirido em operações de assessoria financeira em projectos imobiliários de World Trade Centers (como por exemplo, o World Trade Center de São Paulo), realizou um trabalho de assessoria no âmbito dos estudos de desenvolvimento do projecto de construção do World Trade Center Luanda, em Angola.

Relativamente a operações de sindicância, para além daquelas que já se encontravam em carteira (Raiffeisen Leasing, Raiffeisen Ukraine, Raiffeisen Roménia, Raiffeisen Áustria - RZB Rússia - e International Industrial Bank), foram ainda subscritas as seguintes: (i) EBRD - European Bank for Reconstruction and Development - Participação num B-Loan como Lead Manager com USD 800.000 num Syndicated Loan de um total de 7,5 Mios para um banco sito no Azerbaijão (Unibank); (ii) EBRD - European Bank for Reconstruction and Development - participação num B-Loan como Manager com USD 1 Mio num Syndicated Loan de um total de USD 30 Mios para um banco sito na Ucrânia (Kreditprombank).

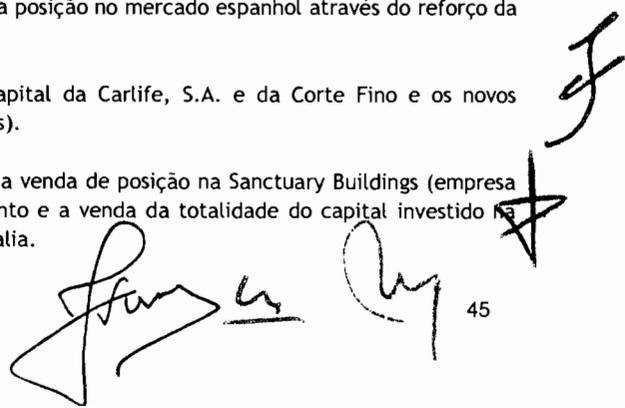
Private Equity

No ano de 2006 e no que concerne o desenvolvimento da actividade de Private Equity foram analisadas 45 novas operações das quais foram aprovadas apenas 6 representando um montante total de 7.398.000 euros, dos quais 1.290.000 euros no Balanço do Banco Efisa e 6.108.000 euros através do FIQ Banco Efisa - Dinamização e Competitividade Empresarial.

Durante o ano em apreço, o Banco Efisa prosseguiu uma política de consolidação da posição no mercado espanhol através do reforço da sua posição no capital da Disperfum.

No que respeita aos Investimentos feitos no FIQ Efisa refira-se o reforço no capital da Carlife, S.A. e da Corte Fino e os novos investimentos na área do lazer (Wellness Spa Center) e na área avícola (Rodricarnes).

Finalmente e relativamente aos desinvestimentos realizados em 2006 há a referir a venda de posição na Sanctuary Buildings (empresa de real estate no Reino Unido), a venda de 15,6% do capital investido na Avipronto e a venda da totalidade do capital investido na Helvética. Estas operações saldaram-se pela realização de uma significativa mais valia.



Refira-se ainda que, durante o ano de 2006 ocorreu a realização de duas tranches do 2º aumento de capital do Fundo FIQ, aprovado em 22 de Setembro de 2005, cujo montante subscrito ascendeu a 29.500.000 euros e o realizado a 27.300.000 euros.

Emerging Markets

A Divisão de Emerging Markets visa dar uma resposta especializada e personalizada ao crescente envolvimento do Banco com agentes económicos de mercados emergentes, com especial enfoque no mercado indiano.

Durante o ano de 2006, a DEM auxiliou várias empresas indianas na colocação de capital junto de investidores internacionais.

Outra das áreas em que a divisão actuou foi a do investimento, pautando-se por participações em fundos de investimento com acção em nichos de mercado em países diversos.

Neste âmbito, o Banco Efisa realizou dois novos investimentos, um de USD 1,5 milhões no fundo Rio Hotel & Casino, que visou a aquisição e exploração de uma percentagem de um hotel e casino situado em Macau, e outro de USD 1,75 milhões na empresa Acacia Real Estate Limited, uma empresa do ramo imobiliário, com investimentos na Europa, EUA, Índia, Turquia e países do Golfo.

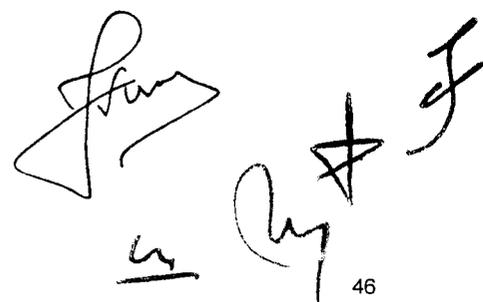
Manteve a posição de USD 5 milhões no Leverage India Fund, o segundo maior fundo de private equity na Índia, cujo valor global ascende a USD 153,6 milhões, que se encontra a ser gerido pela IL&FS, uma empresa financeira cotada na BSE (Bombay Stock Exchange).

Com a liquidação da posição no The Sanctuary Buildings, um fundo estruturado com o objectivo de adquirir o edifício Sanctuary Building situado no Reino Unido que se encontrava arrendado à Coroa Britânica, o Banco obteve um retorno na ordem dos 38%, decorridos treze meses do investimento.

O DEM tem apoiado ainda empresas e particulares em investimentos em projectos situados no mercado nacional e nos mercados emergentes.

Principais Indicadores de actividade do Banco Efisa, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	342.211	306.722	11,6%
Situação líquida	28.807	28.739	0,2%
Resultados líquidos	3.711	3.177	16,8%
Margem Financeira	5.225	4.630	12,9%
Produto Bancário	17.026	13.771	23,6%
Débitos para com Clientes	82.446	58.967	39,8%
Créditos sobre Clientes	243.505	191.621	27,1%
Número de Colaboradores	90	67	34,3%



Handwritten signatures and initials, including a large signature and several smaller initials, located in the bottom right corner of the page.

Crédito Especializado

BPN Crédito IFIC

No seguimento do projecto elaborado para 2006, a BPN Crédito continuou a fazer a abordagem ao mercado por tipo de actividade, ou seja, Financiamento Automóvel, Locação Imobiliária e de Equipamentos e Factoring.

Abordagem dos diversos mercados

Financiamento Automóvel

Torna-se importante começar por analisar o comportamento do Mercado Automóvel em Portugal, para melhor compreender as performance e tendências do crédito especializado auto, nomeadamente o Crédito e a Locação.

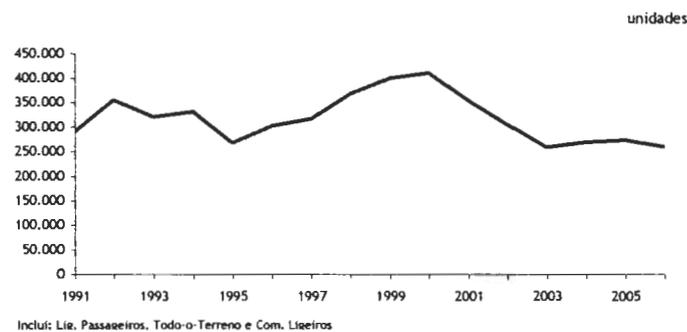
Vendas de Automóveis em Portugal

	unid. vendidas		
	2006	2005	Δ %
Automóveis Ligeiros de Passageiros *	194.684	206.484	-5,7%
Veículos Comerciais Ligeiros	64.489	66.638	-3,2%
Total de Ligeiros	259.173	273.122	-5,1%
Veículos Comerciais Pesados **	5.985	5.344	12,0%
Total de Mercado Automóvel Novos	265.158	278.466	-4,8%

* Inclui: Todo-o-Terreno ** Inclui: Autocarros

Após um período de ligeira recuperação, o mercado de veículos ligeiros novos voltou a ter uma queda, situando-se ao nível das vendas de 2003. Este mercado teve uma quebra face ao período homólogo, de 4,8%, consequência de uma queda nos veículos ligeiros de 5,1%, mas compensada pelo novo crescimento dos veículos comerciais pesados, que em 2006 foi cerca de 12%.

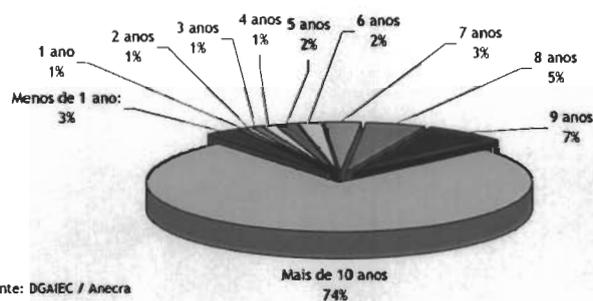
Evolução da Venda de Veículos Ligeiros em Portugal



Fonte: ACAP

Em contra ciclo com o mercado dos veículos novos, verificou-se um novo crescimento nas viaturas importadas, que cada vez mais alimentam o mercado nacional de viaturas usadas. Estas importações deveriam levar a um mais rápido rejuvenescimento do parque automóvel nacional, mas a carga fiscal existente, tal como a isenção do IA pela idade dos veículos, leva a que mais de 80% dos veículos importados tenham idades superiores a 9 anos.

Idade dos Ligeiros de Passageiros Usados em 2006



Handwritten signatures and initials.

47

Crédito ao Consumo Automóvel

Com o mercado de viaturas usadas a crescer e a terem um peso cada vez maior na venda de veículos automóveis, o produto crédito ao consumo vai tendo cada vez mais relevo na área do financiamento automóvel. Em 2006 registou um crescimento na ordem dos 11%.

Locação Automóvel

Apesar da quebra do mercado automóvel (ligeiros passageiros e mercadorias) superior a 5%, o mercado de locação apresentou um crescimento perto dos 2%. Este crescimento é consequência de um maior dinamismo das empresas do sector.

Locação Imobiliária

Apesar da crise instalada no sector da construção civil, este segmento de mercado continua a crescer, embora agora com um ritmo mais lento do que em 2005, mas ainda com valores significativos, na ordem dos 19% em 2006.

Locação de Equipamentos

Apenas em 2006, a Associação separou a locação de Veículos Pesados da Locação de Equipamentos, pelo que para comparação com 2005, ainda consideramos os dois produtos apenas num tipo de Locação.

O ano de 2006 foi novamente marcado por uma forte subida na Locação de Equipamentos, com um valor na ordem dos 19%, à qual não podemos dissociar o crescimento de 12% que a venda de veículos pesados teve neste ano.

Crédito Lar

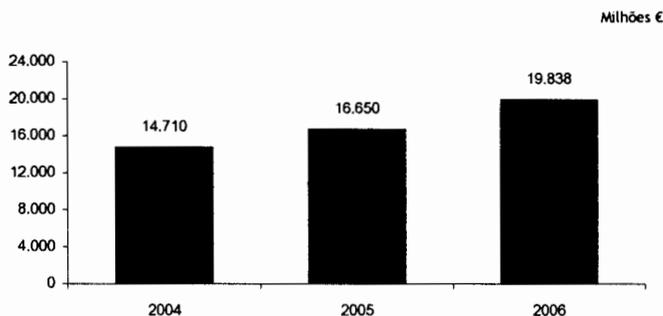
Depois de um forte crescimento em 2005, este mercado teve um ano de 2006 bem mais calmo, registando um crescimento de apenas 6,5%. Para este menor desempenho contribuíram por certo o aumento das taxas de juro e o endividamento das famílias.

Factoring

Depois do crescimento verificado em 2005 (13,2%) e evolução verificada no último exercício e, fundamentalmente, a performance global obtida no ano em apreço e que agora terminou, pôs em evidência que a actividade de factoring em Portugal é, claramente, um produto financeiro em franco desenvolvimento e que merece, e tem merecido, a aposta dos principais interlocutores do mercado financeiro nacional.

Em 2006, o mercado nacional de factoring foi responsável por um valor total de créditos tomados de 19.838 milhões de euros, o que representa, se comparado com o ano transacto, um crescimento de cerca de 16%, bem superior à evolução económica. Nos últimos três anos a evolução foi a seguinte:

Evolução do Factoring em Portugal



A liderança do sector mantém-se na mão de duas operadoras financeiras, com respectivamente 31% e 18% de um mercado global que libertou em 2006, 181 Milhões de euros de proveitos totais (juros + comissões).

No entanto, uma destas operadoras continua a evidenciar a sua maior preferência pelo volume, não conseguindo a mesma liderança no que respeita ao nível de proveitos totais e eficiência comercial apurada na base: Quota de Prov. Totais/Quota Créditos Tomados.

48

Actividade Desenvolvida

Financiamento Automóvel

O financiamento automóvel continuou a ser uma aposta estratégica da BPN Crédito, tendo em 2006 sido efectuados 14.678 contratos, num valor superior a 190 Milhões de euros, representando um crescimento perto dos 19%, bem acima da evolução global.

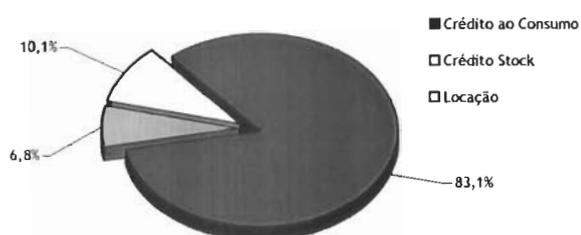
Distribuição do financiamento automóvel por produto

Tirando partido da oportunidade criada pelo mercado com o crescimento da venda de viaturas usadas, o crédito ao consumo aumentou o seu peso no financiamento automóvel na BPN Crédito, situando-se agora acima dos 69%.

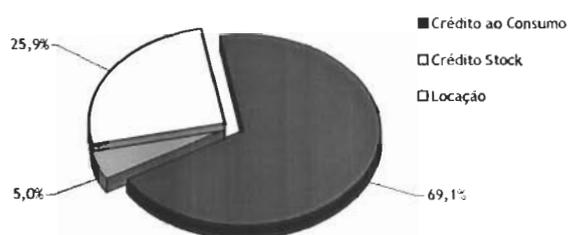
O Crédito Stock representou 5% do total da produção auto, progredindo em linha com o financiamento aos utilizadores finais.

A Locação Auto, embora também tenha apresentado um ligeiro crescimento face a 2006, perdeu peso na relação do financiamento automóvel dentro da BPN Crédito, representando agora cerca de 26% do negócio.

Financiamento Automóvel por Produto (nº contratos)



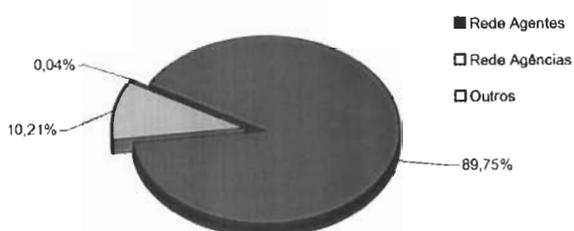
Financiamento Automóvel por Produto (valor financiado)



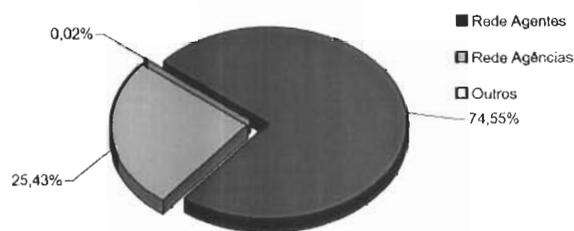
Distribuição do financiamento automóvel por redes de negócio

O crescimento do negócio auto teve por base a Rede Agentes, que assim aumentou o seu peso para 74,6%, enquanto a rede banco se fixou em 10%.

Distribuição por Redes de Negócio (nº contratos)



Distribuição por Redes de Negócio (valor financiado)

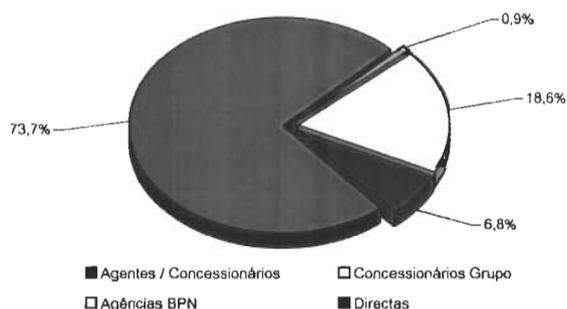


Financiamento automóvel por Canais de Angariação

Acompanhando o peso do crédito ao consumo no financiamento automóvel, também os Agentes Auto/Usados, e os Concessionários, têm uma maior importância neste tipo de financiamento (73,7%).

As Agências BPN representam 18,6% do financiamento automóvel feito na Empresa, e os Concessionários do Grupo BPN 0,9%.

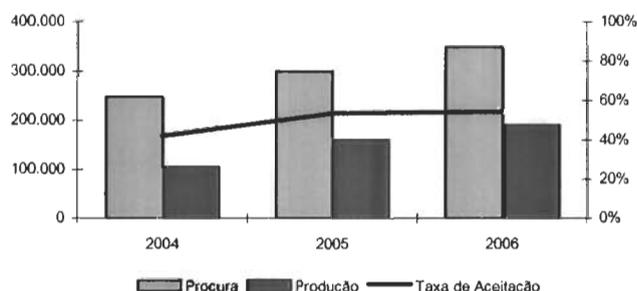
Distribuição por Canais de Angariação (valor financiado)



Procura / Produção

O controlo do risco continua a ser a trave mestra do sucesso na BPN Crédito. A taxa de aceitação subiu 1% face ao ano anterior sem ter prejudicado os já excepcionalmente baixos níveis de crédito vencido, graças à qualidade do serviço que se presta e à criteriosa escolha dos nossos parceiros de negócios.

Procura / Produção



Leasing Imobiliário

Com um ligeiro crescimento em termos de valor financiado, a locação imobiliária continua a ser estratégica para a BPN Crédito, pelas características do próprio negócio, que dão sustentabilidade à carteira.

O seu peso no volume total de negócios da Empresa, fixou-se em 18,9%.

	Milhares €		
	2006	2005	Δ %
N.º Contratos	152	154	-1,3%
Valor Financiado	38.697	32.532	19,0%

Leasing de Equipamentos

Esta actividade é desenvolvida em exclusivo pelo Banco, quer na rede de Agências quer na rede Empresas, e apresentou uma evolução bastante favorável em relação ao ano transacto.

Este crescimento só foi possível graças ao empenho de todos os colaboradores BPN e teve na colocação dos NetPay junto dos seus clientes, associados a um contrato de Locação, um precioso auxílio.

	Milhares €		
	2006	2005	Δ %
N.º Contratos	8.542	1.224	597,9%
Valor Financiado	58.004	31.578	83,7%

Crédito Lar

De forma a dar um novo dinamismo a este produto, em meados de 2006 foi relançado o negócio Lar.

Em 2006, a Empresa realizou 3.493 contratos lar, num total de 4 Milhões de euros.

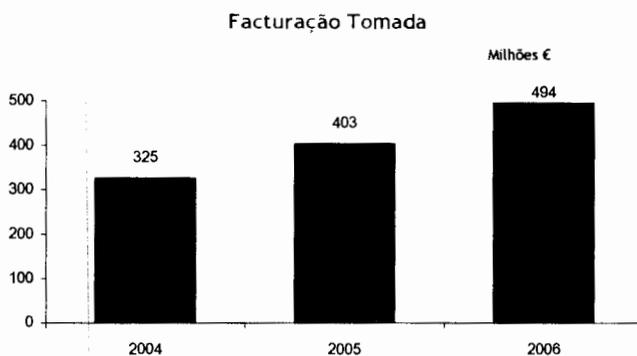
Factoring

O exercício de 2006 decorreu de uma forma muito positiva, tendo sido obtido um valor global de facturação tomada de 494 Milhões de euros, facto revelador do esforço, dedicação e atenção da rede comercial do BPN por este produto financeiro, que com o crescimento da produção em quase 23%, se posiciona bem acima dos 16% apurados no sistema financeiro.

Esquemáticamente a evolução da actividade desenvolveu-se da seguinte forma:

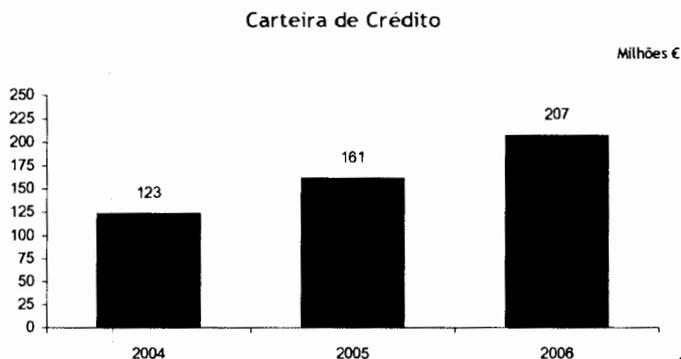
	Milhões €		
	2006	2005	Δ %
Facturação Tomada	494	403	22,6%
Proveitos (Juros + Comissões)	6	5	20,8%
Carteira de Crédito	207	161	28,6%

Em termos acumulados, nos últimos 4 anos, a facturação tomada ascendeu a 1.500 Milhões de euros, tendo libertado para o Grupo cerca de 18,1 Milhões de euros de proveitos brutos.



As nossas expectativas apontam para um crescimento no próximo exercício de 10%, considerando que, segundo a nossa sensibilidade, a retracção do investimento publico terá uma forte influência neste produto.

A boa performance da carteira de crédito é sustentada pelo apreciável nível de crescimento de contratos, cujo número praticamente duplicou em dois anos, atingindo, no final de 2006, cerca de 450 contratos activos.



Principais Indicadores de actividade do BPN Crédito IFIC

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	671.042	584.525	14,8%
Crédito a Clientes	624.161	541.659	15,2%
Resultados Líquidos	10.220	9.917	3,1%
ROE	13,7%	13,7%	

Fincor

O ano de 2006 foi para o Grupo Fincor SGPS um ano de consolidação, após a reestruturação iniciada no ano anterior. O processo de reestruturação foi completado no início de 2006, e foi com grande satisfação que o Conselho de Administração constatou que já este ano foi possível obter um resultado positivo, invertendo os sucessivos prejuízos registados nos anos anteriores.

A Fincor Corretora, mercê da política de reorganização da empresa já iniciada no anterior exercício, conseguiu ao longo de 2006, uma assinalável intensificação da sua actividade comercial, com resultados bastante positivos. O reposicionamento estratégico da Corretora, bem como o estreitamento das relações entre a Fincor Corretora e a respectiva rede de Lojas, a par da modernização de processos e procedimentos, contribuiu em larga escala para o sucesso comercial verificado.

A reorganização antes referida, teve no plano tecnológico um grande suporte graças à nova ferramenta de gestão de BackOffice, que entrou em produção no quarto trimestre de 2006. Integralmente adaptado às necessidades actuais e futuras da Fincor, o investimento efectuado numa plataforma sólida e versátil, dotará a Corretora dos meios necessários a um significativo incremento da qualidade dos seus serviços.

Tendo como objectivo o alargamento e fidelização da sua base de Clientes, foi também conduzido pela empresa um processo de disponibilização de novos produtos de investimento em mercados de capitais, com especial enfoque na área de produtos derivados, que se prevê concluído no 1º quadrimestre de 2007.

Merecedora da confiança de uma franja relevante do mercado e presença constante nos lugares cimeiros do ranking das corretoras, a Fincor perspectiva 2007 como um ano de consolidação e reforço dos resultados financeiros.

Principais Indicadores de actividade da Fincor,SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	39.177	17.633	122,2%
Resultados líquidos	11	(231)	n.a.
Situação líquida	1.587	1.335	18,9%
Quota de mercado	7,6%	10,5%	-27,6%

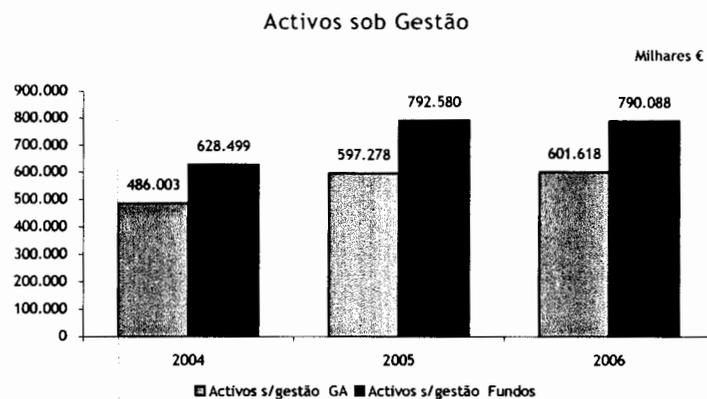
Gestão de Activos e Serviços Financeiros

BPN Gestão de Activos

O ano de 2006 foi, à semelhança de 2005, muito favorável para o investimento em activos mobiliários. O ambiente de baixas taxas de juro, fundamentalmente no Japão e China, a onda de fusões e aquisições, a evolução dos preços das matérias primas e a taxa de crescimento dos resultados das empresas, criaram condições de liquidez e uma atmosfera excelente para o negócio da gestão de activos mobiliários.

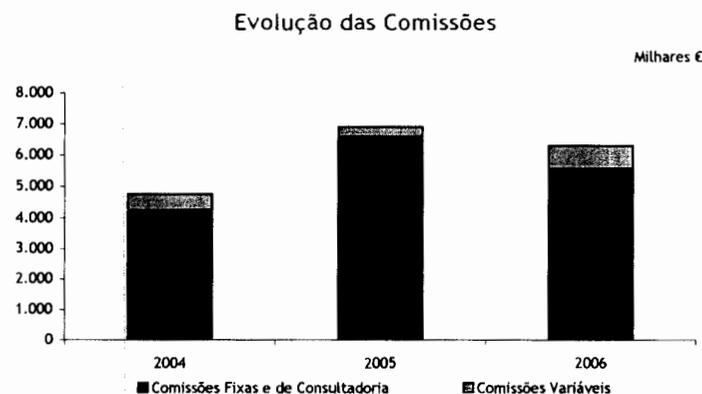
A linha de negócio gestão discricionária, registou, em 2006, um aumento marginal dos activos sob gestão de 4,4 milhões de euros, que passou de 597 milhões de euros em 2005, para 601 milhões de euros em 2006. Este aumento aconteceu na sua globalidade em clientes institucionais. O número de carteiras activas sofreu no entanto uma evolução negativa no ano, visto que passaram de 524 em 2005 para 466 no final de 2006, afigurando-se que esta evolução não é alheia a algum desconforto sobre a realidade do País.

No que concerne à linha de negócio gestão de fundos de investimento mobiliário e de capital de risco, registou-se uma queda no volume dos activos sob gestão. Esta evolução negativa resultou fundamentalmente de uma aparente opção por depósitos a prazo, face aos fundos de investimento de obrigações e tesouraria, propiciado pelo ambiente de subida das taxas euribor. Espera-se que em 2007, e num cenário de estabilização das taxas de juro euribor, os fundos de investimento de obrigações e tesouraria voltem a ganhar protagonismo e recuperem e até aumentem os volumes sob gestão.



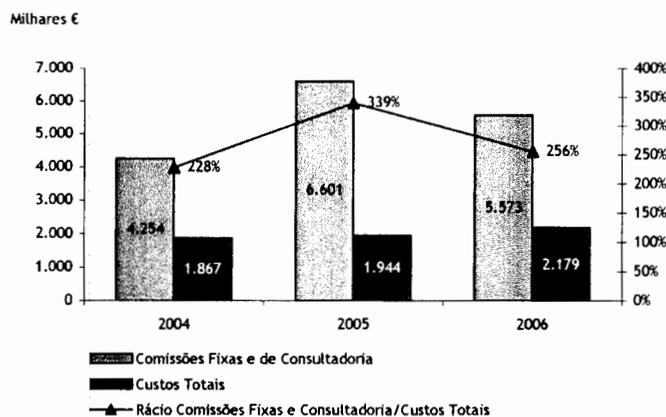
Em 2006, a Sociedade Gestora, lançou mais dois fundos, o BPN Taxa Fixa Euro, e o BPN Acções Europa.

Em 2006, os fundos BPN Tesouraria e BPN Conservador, venceram os prémios da Standard & Poor's/ Diário Económico 2006 para melhores do ano de 2005, para o período dos últimos 12 meses, para o primeiro, e para 36 meses no caso do BPN Conservador. Atendendo à respectiva performance em 2006, já confirmada pela informação disponibilizada pela Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios sobre rendibilidades, os fundos BPN Renda Mensal, BPN Conservador e BPN Tesouraria, poderão repetir o sucesso já alcançado em 2005 e 2004.



Em 2006 o resultado líquido depois de impostos foi de 3.118 milhares de euros e a rendibilidade dos capitais próprios foi de 139%. Estes indicadores, apesar de extremamente positivos, representam uma diminuição face ao ano anterior, resultante da renegociação das comissões de gestão com um grande investidor institucional, e que implicou uma descida das taxas praticadas face a 2005, e a consequente descida da facturação.

Mesmo assim, a sociedade continuou a apresentar um desempenho extremamente interessante em todos os indicadores. A facturação atingiu o montante de 6.297 milhares de euros, já que a descida das comissões fixas foi compensada com um acréscimo de 134% das comissões variáveis.



Em termos de custos totais, apesar de um aumento de 4%, o rácio Comissões Fixas/Custos Totais continuou a manter um valor extremamente positivo, cerca de 256%, continuando assim a estar assegurada uma óptima rentabilidade da sociedade, sem qualquer dependência das comissões variáveis.

Ao nível do balanço, a sociedade continua a apresentar um nível patrimonial sólido, com o rácio de autonomia financeira a atingir cerca de 87%.

Principais Indicadores de actividade da BPN Gestão de Activos, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activos Sob Gestão	1.391.706	1.389.858	0,1%
Carteiras Activas - Gestão Discricionária	466	524	-11,1%
Nº Fundos sob Gestão	10	8	25,0%
Activo	6.085	7.052	-13,7%
Comissões Totais	6.297	6.910	-8,9%
Rácio Comis. Fixas e Consul./Custos Totais	256%	316%	-19,1%
Resultado Líquido	3.118	3.702	-15,8%
ROE	139,0%	191,0%	-

BPN Imofundos

Em 2006, a BPN Imofundos - Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Imobiliário, S.A., registou acréscimo da sua actividade, na esteira dos exercícios anteriores. Com efeito, em 31 de Dezembro de 2006, os activos administrados pela sociedade atingiram um valor global de 1.132.215 milhares de euros, um crescimento de 4,8%, correspondentes a 51.453 milhares de euros, em relação ao período homólogo. Para esta performance foi determinante o crescimento de 7,2% registado pelo Fundo BPN Imonegócios e as valorizações ocorridas nos fundo BPN Imoreal e Euroreal.

Valor líquido global dos fundos imobiliários

	Milhares €		
Designação	2006	2005	Δ %
BPN Imonegócios	597.673	557.782	7,2%
BPN Real Estate	104.221	105.191	-0,9%
BPN Imoglobal	140.135	140.377	-0,2%
BPN Imoreal	212.909	207.030	2,8%
BPN Imomarinhas	55.592	53.924	3,1%
Euroreal	21.685	16.459	31,8%
Total	1.132.215	1.080.763	4,8%

Ao longo do exercício não foram lançados novos fundos de investimento, deste modo a sociedade manteve sob gestão seis fundos de investimento imobiliário, um fundo aberto, o Fundo BPN Imonegócios e cinco fechados, o BPN Real Estate, BPN Imoglobal, BPN Imoreal, BPN Imoamarinas e Euroreal.

Segundo dados da CMVM, em 31 de Dezembro de 2006 existiam em actividade 32 sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário, que no seu conjunto administravam activos no valor de 9.757,6 milhões de euros. Este valor reflecte um crescimento do sector de 19,5%, quando comparado com os 8.164,1 milhões de euros registados em 31 de Dezembro de 2005. Como se poderá verificar, pela análise do quadro seguinte, a indústria tem apresentado um crescimento sustentado ao longo dos últimos seis anos.

Evolução da indústria dos Fundos de Investimento Imobiliários

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
N.º de entidades gestoras	26	26	26	26	28	32
N.º Fundos abertos	19	14	13	14	15	16
N.º Fundos fechados	25	33	38	51	67	165
TOTAL	44	47	51	65	82	181
VLG Fundos abertos (10 ⁶ EUR)	2.637,9	3.088,9	3.309,6	3.862,8	4.465,9	4.723,6
% TOTAL	63,9%	61,6%	56,6%	54,8%	54,7%	48,4%
VLG Fundos fechados (10 ⁶ EUR)	1.492,7	1.925,9	2.540,8	3.187,7	3.698,2	5.034,0
% TOTAL	36,1%	38,4%	43,4%	45,2%	45,3%	51,6%
TOTAL (10⁶ EUR)	4.130,6	5.014,8	5.850,4	7.050,5	8.164,1	9.757,6
Taxa de crescimento	22,6%	21,4%	16,7%	20,5%	15,8%	19,5%

Fonte: www.cmvm.pt

Pela primeira vez na história desta indústria em Portugal, mais de 50% do mercado de fundos de investimento imobiliário (FII), correspondiam a aplicações em fundos fechados. Com efeito, ao longo do exercício findo em 31 de Dezembro, acentuou-se a preferência pelos fundos fechados já observada desde o ano 2003.

Foi particularmente notório o crescimento do número deste tipo de produtos, de tal modo que em 31 de Dezembro encontravam-se em actividade 165 fundos fechados, representando um crescimento anual de 146,3%. Já em termos do seu VLG agregado registou-se um crescimento mais moderado, observando-se uma variação de 36,1%. Em média cada fundo fechado tinha um VLG de 30,5 milhões de euros, quando em 31 de Dezembro de 2005 aquele valor médio era de 50,2 milhões de euros.

Ao longo do exercício a quota de mercado da BPN Imofundos decresceu 1,64%, fixando-se nos 11,6% em 31 de Dezembro de 2006, este valor determina que a BPN Imofundos seja agora a terceira maior sociedade gestora de fundos de investimento imobiliário, em termos de activos sob gestão. A liderança do mercado continua na posse da ESAF - Fundos Imobiliários, com uma quota de mercado de 15,1%, e em segundo lugar, com 12,9% surge a Fundimo.

O descrito aumento de actividade permitiu à sociedade registar um crescimento ao nível dos proveitos de exploração. Assim, em 31 de Dezembro de 2006 o total de proveitos da BPN Imofundos foi de 9.874 mil euros, dos quais 9.650 respeitam a comissões e 198 mil euros a juros e rendimentos similares. Ou seja, as comissões representam 98% do total dos proveitos.

Quando comparados com idêntico período no exercício anterior, verifica-se que os proveitos totais cresceram 5,2%, as comissões 4,8% e os juros e rendimentos similares 29%.

O incremento da actividade traduziu-se também num crescimento dos custos operacionais da sociedade, que registaram um crescimento global de 32,1%, quando comparados com o período homólogo de 2005, observando-se agora um valor total de 1.760 milhares de euros.

Dos custos operacionais, a rubrica mais significativa refere-se a gastos gerais administrativos, com um valor de 858 mil euros, mais 5,3% que o valor registado em 31 de Dezembro de 2005, seguindo-se-lhes os custos com pessoal com um valor total de 827 milhares de euros, os quais cresceram 75,4%, como resultado da modificação de critérios contabilísticos e ainda da contratação de dois colaboradores para a sociedade. A BPN Imofundos dispõe agora de um total de quinze colaboradores.

A descrita evolução permitiu que, em 2006, fossem obtidos resultados antes de impostos de 8.115 mil euros, tendo-se apurado 2.213 mil euros de imposto sobre o rendimento, carga fiscal que determinou uma taxa efectiva de tributação de 27,3%. Assim, obtiveram-se resultados líquidos de 5.891 milhares de euros, o que comparado com os 5.849 mil euros registados no exercício de 2005, representou um crescimento do lucro líquido de 0,7%.

Principais Indicadores de actividade da BPN Imofundos, S.A.

	Milhares €		Var %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	8.749	8.780	-0,4%
Situação líquida	7.537	7.522	0,2%
Activos sob gestão	1.132.215	1.080.763	4,8%
Resultados líquidos	5.891	5.849	0,7%
ROE	357,9%	349,6%	-
Nº de participantes	13.895	12.014	15,7%

O total do activo líquido decresceu 0,4% face ao exercício anterior, registando em 31 de Dezembro de 2006 o valor de 8.749 mil euros, dos quais 7.800 mil euros correspondiam a aplicações em depósitos a prazo junto do Banco Português de Negócios, com vencimento ao longo do primeiro trimestre do ano de 2007.

Os fundos próprios da sociedade, apurados nos termos do Aviso 12/92, e considerando já a proposta de aplicação de resultados do exercício de 2006, ascendiam a 1.704 milhares de euros. Tendo em conta o disposto no Artigo 10º do Decreto-lei 60/2002, de 20 de Março, aquele nível de fundos próprios possibilita a administração de fundos de investimento imobiliário até um valor próximo dos 1.704 milhões de euros.

Sector de Seguros

Ramo Vida

O Sector em 2006

O mercado segurador Vida decresceu, em 2006, 5,8%, face ao período homólogo. Esta evolução traduz um abrandamento face aos anos anteriores (em 2004 crescimento de 14,4%; em 2005 crescimento de 49,4%).

As operações de capitalização tiveram o maior crescimento do sector, com os prémios a ascenderem a mais de 700 milhões de euros, o que corresponde a mais 28,7% dos prémios realizados no ano anterior, passando este segmento a representar 8% do mercado segurador Vida português.

O volume de prémios referentes a produtos de poupança/reforma (P.P.R./E) aumentaram, em 2006, 13,6%. Este ramo aumentou o seu peso na carteira para cerca de 23%.

O maior decréscimo veio dos Produtos de Capitalização, que viram o seu volume de prémios diminuir 15,5% (menos cerca de 1.000 milhões de euros face a 2005), passando para cerca de 5.100 milhões de euros.

Real Vida Seguros

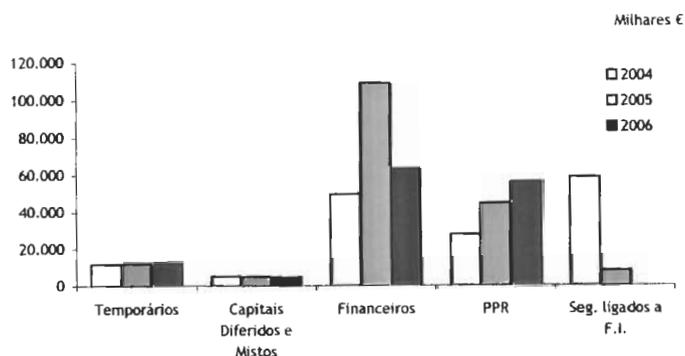
A produção total directa da Real Vida Seguros S.A. ultrapassou os 135.500 milhares de euros, situação que traduz um decréscimo de cerca de 24%, face ao ano anterior.

O ramo com maior preponderância continua a ser o ramo de Produtos de Capitalização, que neste último ano diminuiu 44,7%. A maior taxa de aumento dos prémios verificou-se nos produtos de poupança reforma/educação (P.P.R./E.), ramo este que cresceu 24,6% em 2006.

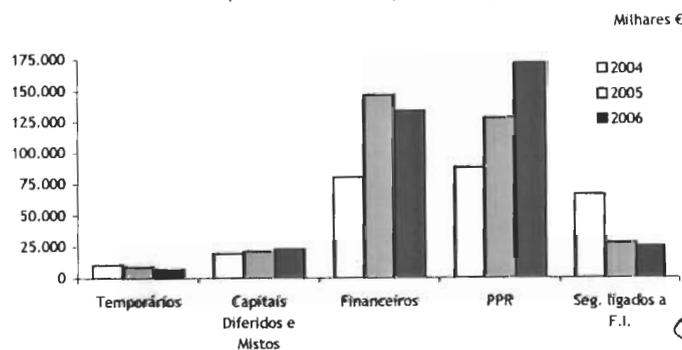
Os produtos de Risco e Rendidas diminuiram ligeiramente o seu volume de prémios em 2006 (-2,7%).

A Real Vida Seguros, S.A. atingiu, em 2006, 1,57% de quota de mercado Vida. Esta diminuição está em linha com a regressão do volume de prémios no mercado Vida em 2006.

Prémios Processados



Responsabilidades (provisões)



[Handwritten signatures and initials]

Principais Indicadores de actividade da Real Vida Seguros, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	394.368	375.500	5,0%
Prémios processados	135.697	179.084	-24,2%
Prémios processados ¹⁾	17.081	18.145	-5,9%
Situação líquida	18.532	16.463	12,6%
Resultados líquidos	2.108	707	198,2%
ROE	12,8%	4,5%	-

¹⁾ Com a aplicação da IFRS 4

Ramo Não Vida

O Sector em 2006

O crescimento de 0,9%, em 2006, do ramo Não Vida, traduz um novo abrandamento no sector, uma vez que, pelo quinto ano consecutivo o crescimento foi inferior ao do ano anterior (2002 crescimento de 8,9%, 2003 crescimento de 5,3%, 2004 crescimento de 3,5%; 2005 crescimento de 2,3%).

O ramo de Acidentes e Doença cresceu no ano de 2006 (2,6%). A preponderância na carteira manteve-se praticamente inalterada, sendo em 2006 responsável por 31% da carteira não vida do mercado português.

O ramo Automóvel estagnou face a 2005, tendo registado uma taxa de crescimento de 0,2%. O volume de prémios que este ramo gerou em 2006 representa 48% do mercado segurador não vida português.

O ramo de Incêndio e Outros Danos em Coisas manteve o seu "peso" na carteira não vida do mercado nacional (16%). O volume de prémios manteve-se idêntico ao de 2006, tendo obtido um aumento residual de 0,1%.

Nos restantes ramos, destaca-se o comportamento dos seguros de Responsabilidade Civil, que, após uma regressão de 1,5% em 2005, aumentou, em 2006, 0,6% o seu volume de prémios.

A Real Seguros

A produção total directa da Real Seguros S.A. ultrapassou os 123.500 milhares de euros, o que traduz um crescimento de 1,1% face a 2005, valor este superior ao registado pelo mercado (0,9%).

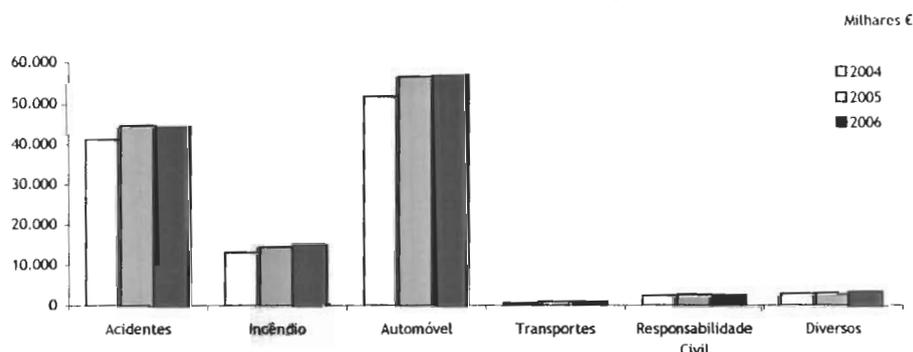
O crescimento do ramo automóvel foi, em 2005, de 1,8%.

O volume de prémios de seguros de Acidentes e Doença decresceu 0,9%, continuando, no entanto, a representar um terço da carteira não vida da Real.

O ramo de Incêndio e Outros Danos em Coisas obteve um crescimento superior à média da carteira da companhia, tendo evoluído 4,6%.

A Real Seguros, S.A. atingiu, em 2006, 2,9% de quota de mercado Não Vida. Este último ano perfaz o quinto com ganhos de quota de mercado. De notar, ainda, que nos últimos cinco anos a quota de mercado da companhia passou de 1,42% em 2000 para 2,85% em 2006.

Prémios Processados (Não Vida)



Taxa de Encerramento de Sinistros (em número)

	Em Curso		Abertos		Encerrados		Tx Encerramento
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	
Acidentes e Doença	3.744	3.075	17.630	17.283	17.019	17.195	96,5%
Incêndio	832	629	4.572	3.161	4.376	3.113	95,7%
Automóvel	4.183	3.970	25.779	24.763	25.663	25.200	99,6%
Transportes	53	59	150	189	162	179	108,0%
Responsabilidade Civil	532	390	953	712	828	514	86,9%
Diversos	32	28	5	-	1	1	20,0%
Total	9.376	8.151	49.089	46.108	48.049	46.202	97,9%

Principais Indicadores de actividade da Real Seguros, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	
Activo líquido	190.926	166.762	14,5%
Prémios processados⁽¹⁾	123.584	122.212	1,1%
Situação líquida	39.041	33.022	18,2%
Resultados líquidos	7.261	6.900	5,2%
ROE	22,8%	26,8%	-

⁽¹⁾ A aplicação da IFRS 4 não provoca alteração no valor dos prémios processados da Real Seguros

Infraestruturas e Processos

No contexto actual, nenhuma Instituição, independentemente do seu ramo de actividade, pode aspirar a crescer sem estar dotada de processos e ferramentas eficientes que suportem esse crescimento de forma sustentada. Partindo desta premissa, é fácil perceber o nível de investimento verificado em 2006 na área de Sistemas de Informação e Tecnologias.

O ano de 2006 caracteriza-se assim, como mais um ano de grande intensidade. Prova disso é o elevado número de Projectos desenvolvidos, de entre os quais se destacam os seguintes:

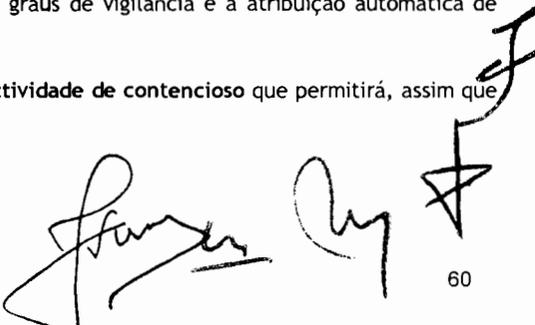
A nível transversal, o Projecto de implementação da **nova Solução de “Core Banking”** (Core Banking System) continua, como no ano anterior, a constituir-se como a actividade de maior relevância, quer pelo seu carácter estruturante e inovador, quer pela sua complexidade. A nova solução de Core Bancário, em implementação, permitirá criar as condições necessárias ao crescimento do negócio do BPN, reduzindo custos com operações e tecnologias, apresentando uma elevada performance e permitindo o lançamento de novos produtos no mercado, num curto espaço de tempo, entre outros benefícios.

Na área de **Canais de Distribuição** assume particular relevância:

- O Projecto **“Front-End”** que tem como objectivo a implementação de uma nova plataforma de “Front-End”, mais eficiente, que será implementada sob duas vertentes, ambas em curso;
 - Numa vertente, permitirá a substituição da actual aplicação de “Front-Office”, estando prevista a implementação de cerca de 100 transacções que, integradas como a actual sistema core, correspondem a aproximadamente 80% do volume total de transacções efectuadas pela Rede Comercial;
 - Noutra vertente, permitirá a disponibilização de 650 transacções totalmente integradas com a nova solução de Core Bancário, actualmente em implementação.
- O Projecto **2ª Fase de Canais Complementares**, em fase final de desenvolvimento, que tem como âmbito não só a disponibilização de um conjunto alargado de novas transacções (cerca de 40), mas também a melhoria das actuais, assim como a optimização da aplicação ao nível técnico (performance, ergonomia, navegabilidade, etc.). A conclusão deste Projecto irá permitir uma maior e melhor oferta através do canal BPN interactivo;
- A conclusão da implementação da aplicação de suporte à **Gestão de Promotores da Assurfinance**, permitindo à Rede Assurfinance uma gestão mais eficiente dos seus promotores comerciais, quer particulares, quer do tipo Empresa;
- A conclusão do Projecto **“Intranet Corporativa”**, que teve como principais objectivos a implementação de toda a infra-estrutura de base à nova aplicação, a inclusão de uma ferramenta de suporte ao agendamento comercial (Programa Mais), a substituição da lista telefónica interna por uma versão melhorada e a introdução de novas funcionalidades. Com a conclusão deste Projecto, o Grupo BPN passou a dispor de um precioso instrumento de trabalho que para além de garantir o suporte a diversos processos de trabalho, permite a gestão e partilha do conhecimento dentro do Grupo.

Na área de **Crédito e Risco**, destaca-se:

- A conclusão da implementação de uma nova **Plataforma de suporte aos modelos de “scoring”** (CDA - Capstone Decision Accelerator, da Fair Isaac), que permite o cumprimento dos requisitos Basileia II, no IRB avançado;
- A execução das actividades conducentes à implementação da aplicação Almonde, entretanto concluída, para o cálculo do reporte da Imparidade no âmbito da aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade e de Relato Financeiro (IAS/IFRS) e dos reportes de Basileia II;
- A implementação de um **sistema de gestão do risco operacional**, permitindo ao Grupo BPN tomar consciência da exposição a esse tipo de risco e tomar medidas conducentes à sua mitigação. Foram concluídas as suas quatro fases: identificação e registo dos eventos de risco; avaliação qualitativa dos riscos previamente identificados; módulo de acompanhamento e tratamento de riscos; modelização do risco e cálculo do capital regulamentar;
- A conclusão do Projecto **“Workflow de Crédito Imobiliário”**, permitindo assim a utilização da ferramenta de Workflow para suporte ao tratamento deste tipo de crédito, totalmente integrado com a nova ferramenta de “scoring”;
- A conclusão da implementação de um sistema de **Workflow para Gestão de Vigilâncias Especiais**, que permite uma gestão mais eficiente no processo de aprovação do enquadramento dos Clientes nos diferentes graus de vigilância e a atribuição automática de graus de vigilância de acordo com critérios definidos pelo Banco;
- O desenvolvimento de uma solução de suporte à **gestão do crédito vencido e à actividade de contencioso** que permitirá, assim que finalizada a fase de Testes, uma gestão ainda mais eficiente deste tipo de processos;



- O desenvolvimento do “**Sistema de Gestão de Grelhas de Balanço**”. Este sistema permitirá, aquando da sua entrada em produção, em conjunto com a Aplicação de Notações de Risco, já em produção, uma maior eficiência ao nível da análise e gestão de informação, no que diz respeito à Análise de Risco;
- A conclusão de todo o processo de **titularização de crédito** no BPN, que engloba, em traços gerais, as funcionalidades de identificação da carteira a titularizar, sua conversão contabilística e a implementação dos respectivos processos de controlo e reporting;
- Ainda, o início em 2006 dos Projectos “**Relação Patrimonial**” e “**Workflow de Crédito para atribuição de Cartões de Crédito a Clientes particulares BPN**”, que permitirão uma gestão mais eficiente no que concerne aos dados patrimoniais dos clientes e ao processo de decisão sobre a atribuição de cartões de crédito a clientes BPN, respectivamente.

Na área de **Meios de Pagamento**, destaca-se:

- O desenvolvimento de uma nova **Solução de Meios de Pagamento** que permitirá, quando concluída, entre outras funcionalidades, o tratamento de Cheques Pré-Datados, Cheques sobre o Estrangeiro e Efeitos, possibilitando, assim que implementada, ganhos de produtividade e uma redução de custos;
- A implementação um novo Sistema de **Gestão Operacional de Cartões de débito e crédito, “BizCard”**, constituindo uma importante mais valia nesta área de negócio;
- O desenvolvimento e entrada em produção de um sistema de **Workflow** para suporte ao processo de Proposta de Adesão a **Cartões “Co-Branded”** totalmente integrado com a componente de Gestão de Cartões (Bizcard), o que constitui uma importante mais valia para a Rede NetPay;
- A construção e disponibilização da plataforma de **Call Center NetPay**, que permite a Gestão de Contactos de modo eficiente, interligando-se com a plataforma de Issuing (Bizcard) e a Aplicação de suporte ao **Workflow de Cartões Co-Branded**. Esta plataforma possibilita ainda a eventual deslocação dos operadores para outros locais físicos sem custos adicionais ao nível da infra-estrutura;
- A inclusão de novas funcionalidades no sistema de **Workflow de Tratamento e decisão Netpay**, como sejam a diferenciação de preçário por tipo de actividade, “brand” e entidade, o suporte ao processo de adesões mistas (solicitação de dois tipos de TPA’s), o módulo de gestão de Stock’s, entre outras;
- O início, no último trimestre de 2006, do Projecto “**Monitorização de POS’s e ATM’S**”, cujo objectivo passa pela implementação de uma Solução que permita uma gestão eficiente destes equipamentos através da disponibilização de um conjunto de informação de gestão. Além desta componente também serão implementados os módulos de “gestão de anomalias” e de “falhas/sobras”.

Na área de **Estrangeiro e Mercados**, releva-se:

- O Projecto “**Miner**”, cujo objectivo passa pela substituição das aplicações de Back-Office de Mercados - SIM, CAF, MM e Gestão de Activos por um Sistema único, permitindo sinergias neste âmbito e a inclusão de novas funcionalidades como o tratamento de derivados e futuros. Em 2006 foi desenvolvido e colocado em produção o módulo que substitui o Aplicativo SIM, utilizado pela Fincor;
- A reestruturação da solução **Kondor** que, através do “upgrade” efectuado às máquinas e aos sistemas, possibilitou um aumento de performance bastante significativo.
- O desenvolvimento da Aplicação de “**Créditos Documentários de Exportação**”, que resulta da necessidade de efectuar a gestão do ciclo de vida de um Crédito Documentário de Exportação com base numa solução informática, prevendo-se a sua entrada em produção brevemente;
- A conclusão do Projecto “**Informação para a Direcção Internacional**” que, centralizando numa única Aplicação toda a informação relacionada com operações internacionais e Bancos correspondentes, constitui uma mais valia significativa para esta área de negócio;

Na área de **Contabilidade e Reporte** importa referir:

- O início do Projecto de **substituição da Solução de Contabilidade** por uma nova (“Millenium”), que garantirá a integração com o novo sistema de Core Banking e que constituirá uma mais valia efectiva para esta área de actividade;

- A conclusão da 1ª fase do Projecto **Sistema Anti-Branqueamento de Capitais**, tornando possível, ainda em 2006, a filtragem “off-line” das Bases de Dados de Clientes contra as listas internacionais, de forma automatizada. Desta forma, o BPN passa a dispor de uma ferramenta que lhe permite garantir a manutenção e reforço da confiança pública e reputação do Grupo BPN, através da minimização do risco de envolvimento involuntário com entidades praticantes de actividades de branqueamento de capitais e assegurando, ao mesmo tempo, o cumprimento da legislação em vigor sobre este tema;

- O desenvolvimento de um alargado número de novas transferências gerais adaptadas para interagir com o novo módulo de ligação ao preçário do Banka, permitindo a periodificação das comissões de acordo com o critério e o tipo de cálculo seleccionado, respondendo às exigências do Custo Amortizado no âmbito da aplicação das IAS/IFRS;

- A implementação de uma nova versão da **Aplicação Corona**, o upgrade aos servidores de suporte, a realização de uma reengenharia dos processos de interligações com outras aplicações e o expurgo de dados históricos, com vista à melhoria da performance e da qualidade de serviço.

Na área de **Recursos Humanos** destaca-se:

- O Projecto “**Novo Sistema de Gestão de Recursos Humanos**”, actualmente em fase de desenvolvimento, que tem como objectivo substituir a actual aplicação, introduzindo e reforçando as suas valências, como sejam a autonomia no acesso à informação, a possibilidade de ter uma visão integrada dos colaboradores, a integração com outros sistemas, entre outras;

- A implementação de uma **plataforma de E-Learning**, do Instituto de Formação Bancária, tornando possível, aos colaboradores, ainda em 2006, a frequência deste tipo de cursos a partir do seu posto de trabalho, reduzindo custos em deslocações, estadias e outros.

Ao nível da **Infra-Estrutura Aplicacional** evidencia-se:

- A implementação de uma **plataforma de gestão documental** que garante a gestão eficiente ao nível dos processos com base documental. Garantindo, actualmente, o suporte à componente de “Acquiring”, constitui a base para a inclusão de vários processos da mesma natureza. Nesse sentido foram desenvolvidas as actividades conducentes à inclusão dos processos de conta à ordem e crédito, actualmente em curso, aos quais se seguirão as relacionadas com os processos de facturação de fornecedores e contratos do BPN interactivo;

- Os trabalhos desenvolvidos no âmbito do Projecto de implementação de um novo “**Middleware**”. A implementação desta nova infra-estrutura técnica de suporte aos diversos canais e a vários ambientes centrais, baseada em tecnologia Microsoft, permitirá, assim que concluída, uma maior simplicidade e fiabilidade ao nível da integração entre as múltiplas aplicações, sendo caracterizada pela sua elevada escalabilidade e alto desempenho;

- A conclusão da migração do SWIFT Alliance Entry para o **SWIFT Alliance Access**, possibilitando assim uma gestão mais eficiente do tráfego de mensagens Swift e respectivo “routing” para os Bancos do Grupo BPN (BPN, Banco Efisa, BPN Cayman e BPN IFI). A instalação desta nova versão garante, também, a compatibilidade com as previsíveis alterações que a SWIFT irá introduzir neste sistema.

Por último, ao nível da **Infra-Estrutura Tecnológica** destacam-se as seguintes realizações:

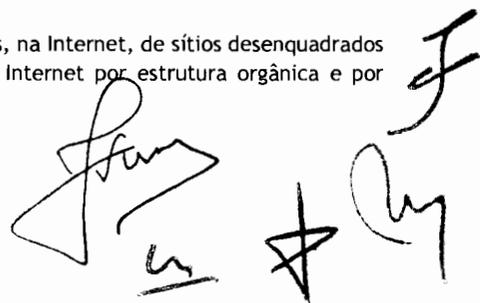
- A conclusão do Projecto “**Renovação do Parque Informático dos Edifícios Centrais**”, que permitiu actualizar e adequar o parque tecnológico às novas necessidades de negócio, ao nível do Hardware e Sistemas Operativos;

- A actualização tecnológica efectuada aos **Sistemas Centrais (AS/400 e RS6000)**, permitindo assim responder às necessidades actuais e futuras (2/3 anos) do Grupo BPN e acarretando consigo um conjunto de benefícios significativos, como sejam:

- O aumento da disponibilidade global do sistema;
- A melhoria da performance em todos os aplicativos;
- A diminuição dos tempos de resposta do sistema;
- A capacidade para responder ao aumento do número de clientes e transacções e
- A diminuição dos custos de manutenção.

- A conclusão do Projecto de **Reestruturação e Consolidação da Infra-Estrutura de Segurança**, tendo-se procedido à consolidação das Firewalls e ao “upgrade” das versões existentes, o que permite uma maior eficácia na protecção das aplicações e respectivas infra-estruturas;

- A implementação da ferramenta **WebSense**, que possibilita a filtragem e bloqueio automáticos, na Internet, de sítios desenquadrados com a actividade profissional e permite, ao mesmo tempo, um controlo efectivo do tráfego Internet por estrutura orgânica e por utilizador;



- A conclusão do processo de **Consolidação dos Ambientes de Desenvolvimento**, tendo - se reduzido para 1/5 o número de servidores utilizados, o que permitiu uma redução de custos (em Hardware e Software), obtendo-se, ao mesmo tempo, melhorias ao nível da manutenção e flexibilidade da infra-estrutura de desenvolvimento;
- A adopção de uma **nova plataforma de Backup´s (Tivoli)** que, tendo sido implementada, permitiu uma racionalização de custos neste âmbito;
- A implementação de uma ferramenta segura de transferência de ficheiros entre sistemas (**Connect Direct**), que permite a automatização dos processos de FTP já existentes no BPN, aumentando assim a segurança e produtividade deste processo, transversal a todas as Aplicações e Sistemas;
- A reestruturação da toda a solução de **MQ Series** (Ferramenta para execução de toda a comunicação transaccional entre sistemas), que permitiu dotá-la de uma maior robustez, fiabilidade e redundância;
- Ao nível da **comunicação de dados** foram contratadas um conjunto de condições técnicas bastante mais favoráveis, permitindo um incremento da performance e da qualidade dos serviços, através do aumento de larguras de banda e da adopção de uma infra-estrutura tecnológica muito mais avançada, assente em telefonia IP.

Como o crescimento do negócio também implica a manutenção do actual, não podemos deixar de evidenciar o suporte prestado pela Direcção de Sistemas de Informação e Tecnologias (DSIT) a mais de 2.500 colaboradores, 200 Agências, 10 Edifícios Centrais e a mais de 90 aplicações.

Handwritten signatures and initials in black ink, including a large signature on the left, a smaller signature on the right, and several initials and marks below them.

Aprovisionamento, Logística e Instalações

No âmbito do Aprovisionamento e Logística, o ano de 2006 caracterizou-se pela continuação do programa de automatização e melhoria do controlo de processos, com ganhos adicionais ao nível da eficiência interna.

O processo de aprovisionamento do Grupo BPN está neste momento apoiado numa solução informática global que assegura o tratamento integrado das tarefas de requisição, encomenda, contabilização e pagamento de bens e serviços, através do qual tem sido permitida uma crescente racionalização de recursos. Por outro lado, as melhorias introduzidas ao nível das funcionalidades relativas à extracção de informação de gestão permitiram otimizar significativamente os processos de planeamento e de execução de compras.

Ao nível dos Equipamentos Administrativos, durante o ano de 2006 concluiu-se a 1ª fase do processo de instalação de Equipamentos Multifuncionais nas Agências mais antigas do BPN e em alguns dos Serviços Centrais de Empresas do Grupo, substituindo-se, em cada caso, um conjunto de equipamentos diversos por um equipamento Multifuncional (equipamento que centraliza as tarefas de Impressão e Cópia e o envio e a recepção de documentos via Fax). O processo de instalação de equipamentos multifuncionais irá continuar no ano de 2007, quer de forma activa onde os ganhos de eficiência o exijam, quer à medida que os equipamentos administrativos das unidades de serviço se vão mostrando obsoletos.

Relativamente aos processos de Impressão e de Finishing de documentos a enviar para os Clientes das Instituições do Grupo BPN (Projecto ODD), foi dada continuidade à implementação de uma solução de Outsourcing que assegura, relativamente aos fornecedores externos, uma maior rapidez, flexibilidade e autonomia na execução destas tarefas. Após uma fase inicial que envolveu a Impressão e o Finishing de alguns documentos do BPN, do Net Pay e da Fincor, foram lançadas novas fases, que contemplaram um alargamento do tipo de documentos incluídos neste sistema, estando a ser preparada a inclusão, em 2007, de outras empresas do Grupo. Por outro lado, assegurou-se que a solução implementada, para além da disponibilização imediata dos documentos a imprimir em cada momento, permite, se necessário, a sua nova disponibilização em momentos futuros, quer ao nível do home-banking, quer da intranet do Grupo.

Ainda no âmbito do Aprovisionamento e Logística, e tendo em vista melhorar significativamente quer a qualidade dos serviços prestados, quer a proximidade entre os utilizadores internos e os serviços centrais, foi desenvolvido no âmbito da Intranet Corporativa um aplicativo que permite a requisição e a gestão de pedidos ao nível dos equipamentos administrativos (resolução de avarias, pedidos de manutenção, pedidos de consumíveis, etc.) e de serviços diversos (correio, limpeza, carimbos, etc.). Este aplicativo assegura o envio, o encaminhamento e a recepção automática de pedidos dos diversos utilizadores, assim como a consulta do seu estado de resolução e a extracção de informação de controlo e de gestão.

No que se refere à área de Instalações, deu-se continuidade, em 2006, ao esforço de modernização e de melhoria das instalações das Agências mais antigas do BPN, através da realização de obras de conservação e reparação, assim como de manutenção preventiva e correctiva quer das Agências em geral, quer das instalações dos Serviços Centrais.

Sistemas de Controlo e de Gestão de Custos e Investimentos

Sob uma linha de orientação geral que exige a prestação pelo Grupo de um nível de serviço cada vez mais elevado, ao mais baixo custo de produção, tem sido desenvolvido ao nível das Instituições do Grupo um sistema visando o conhecimento detalhado dos custos gerais administrativos e o estabelecimento de uma base que permita uma avaliação objectiva da performance e da contribuição das unidades de serviço para os resultados globais.

Nesta perspectiva, foram introduzidos no ano de 2006 novos procedimentos quer ao nível das aplicações informáticas, quer do tratamento administrativo da realização de despesas, que permitiram melhorar significativamente o conhecimento sobre os gastos gerais das diversas empresas do Grupo. Procedeu-se, ainda, no caso específico do BPN, S.A. e do BPN Serviços ACE, à recolha e tratamento de informação relativa a Projectos desenvolvidos por cada área funcional, bem como à recolha de indicadores relevantes da actividade desenvolvida.

Esta melhoria significativa da informação sobre a performance e os gastos gerais das unidades de serviços internos, tem vindo a permitir a identificação de situações de menor eficiência na utilização de recursos ou no desempenho dos serviços e a tomada de medidas pontuais ou estruturais de correcção das mesmas.



Projecto BASILEIA II

Em Junho de 2006, o Acordo Basileia II foi transposto para a Legislação Comunitária, através da publicação da nova Directiva de Adequação de Capital (Capital Requirements Directive - CRD), repartida nas Directivas 2006/48/EC e 2006/49/EC. Em Portugal, no fim de 2006, estava em curso a elaboração de Legislação Nacional baseada na CRD, a qual deverá ser promulgada no decorrer do primeiro semestre de 2007.

Assim, ao longo do exercício transacto, o Grupo BPN foi adoptando um conjunto de medidas no sentido de preparar-se para as alterações regulamentares previstas e colocar as instituições financeiras do Grupo ao nível das "best practices" internacionais nos vários processos de Gestão de Risco.

Neste sentido, é importante destacar os desenvolvimentos entretanto realizados na implementação de uma infra-estrutura tecnológica que vai permitir fazer a ligação entre a Gestão de Risco e o processo de cálculo dos requisitos de fundos próprios e reporte institucional, de acordo com os três Pilares de Basileia II.

Após avaliação da adequação das práticas do Grupo BPN às exigências do Acordo de Basileia II, o Conselho de Administração deliberou a adopção da seguinte metodologia de abordagem de Basileia II:

- no que diz respeito ao **Risco de Crédito**, o Banco Português de Negócios, o Banco EFISA e o BPN Crédito, deverão utilizar o método padrão (Standardised Approach);
- quanto ao **Risco Operacional**, as entidades jurídicas do Grupo BPN irão adoptar, numa primeira fase, o método avançado (Advanced Measurement Approach - AMA);
- por fim no que diz respeito ao Risco de Mercado, o Grupo deverá utilizar o método padrão.

Risco de Crédito

Durante o ano de 2006, foi dada continuidade ao processo de desenvolvimento de Modelos de Risco para cada segmento da carteira de crédito, de acordo com as regras e classes de activos de Basileia II.

Está implementado um novo Modelo de Scoring para o segmento de Crédito Habitação, e estão a ser implementados Modelos para outros segmentos de Retalho (nomeadamente: Pequenos Negócios, Crédito Automóvel - Novos, Crédito Pessoal, Cartões de Crédito, Crédito Consumo Lar) que deverão estar em pleno funcionamento ao longo de 2007.

Estes Modelos já possuem associadas PD (Probability of Default), de acordo com as exigências de Basileia II.

Paralelamente, mantêm-se como objectivos importantes:

- a estimação de LGD (Lost Given Default) e de EAD (Exposure at Default), com base nos Modelos de Risco;
- a melhoria da eficácia dos processos de recuperação e cobrança de créditos;
- a adequação do sistema de gestão de garantias e colaterais aos requisitos de mitigação do Risco de Crédito.

A implementação deste conjunto de medidas visa dotar o Grupo BPN dos instrumentos necessários para que, num horizonte próximo, se possa assumir a candidatura ao método avançado de notações internas (Internal Rating Based Approach Advanced - IRB Advanced), o que permitirá uma gestão mais eficiente dos capitais próprios.

Risco Operacional

No âmbito da estratégia de reforço dos sistemas de gestão do risco, encontra-se em curso um projecto iniciado em 2004, que visa dotar o Grupo com um sistema evoluído de gestão de risco operacional, em conformidade com as melhores práticas.

Assim, em 2006 concluiu-se o desenvolvimento dos módulos informáticos de suporte ao sistema de gestão do risco operacional e iniciou-se a última fase do projecto visando a modelização dos dados e o cálculo dos requisitos de capital. Esta última fase é assegurada com a colaboração de uma prestigiada empresa internacional de consultoria.

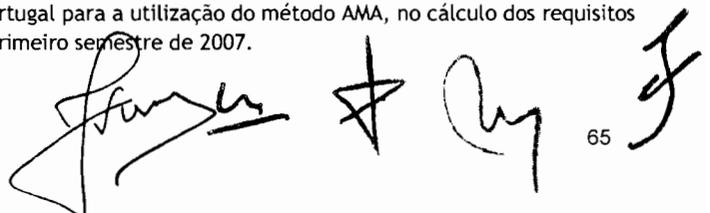
Actualmente, o sistema abrange cerca de 900 colaboradores, dos quais 73 com o perfil de aprovação e 29 Coordenadores Locais de Risco Operacional.

Com base nos cerca de 1500 eventos de risco operacional certificados foram elaborados os primeiros relatórios sobre o risco operacional no Grupo e recomendações para a sua mitigação.

No final de 2006 o BPN foi admitido na ORX (Operational Risk Exchange), um consórcio actualmente composto por trinta e cinco bancos europeus e norte-americanos, com o objectivo de aceder a dados externos para inclusão nos modelos estatísticos.

Esta associação é também um dos mais importantes fóruns de discussão sobre o risco operacional. O BPN tem estado activamente envolvido na actividade desta Associação, participando no grupo de trabalho "Definitions Working Group", que visa a definição das fronteiras do risco operacional e a criação de standards comuns para todos os Bancos.

Em 2006, o BPN apresentou a sua candidatura informal ao Banco de Portugal para a utilização do método AMA, no cálculo dos requisitos de capital, contando apresentar a candidatura formal no decorrer do primeiro semestre de 2007.



Handwritten signatures and initials, including a large signature on the left and several smaller initials on the right.

A Gestão do Risco no Grupo BPN

Riscos de Mercado

Introdução

O actual desenvolvimento, dinamismo e complexidade dos mercados financeiros, associado às exigências do novo Acordo de Basileia II, requerem que todas as Instituições Financeiras, nomeadamente os Bancos, estejam dotadas de mecanismos que lhes permitam de forma eficaz e em tempo útil, medir, monitorizar e controlar os riscos resultantes, quer da sua actividade de banca tradicional, quer da actividade inerente às suas carteiras de negociação.

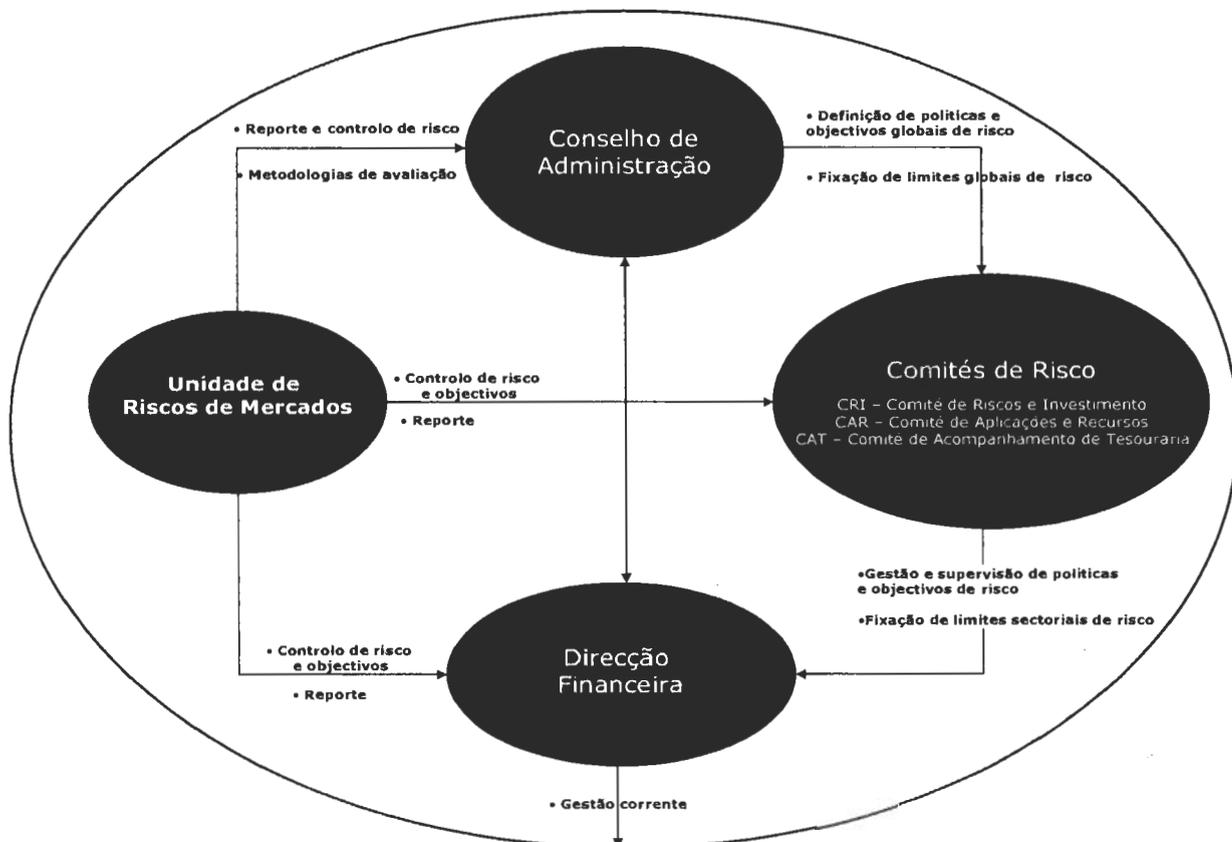
Os riscos decorrentes da variação nos preços dos activos e passivos a que uma determinada carteira está sujeita, bem como o risco de uma instituição não possuir, em determinado momento, recursos suficientes para honrar os seus compromissos de curto prazo são geralmente designados por Riscos de Mercado.

Neste âmbito, o BPN tem vindo a implementar, no decorrer dos últimos anos, uma estrutura organizacional que transporta o grau de controlo e gestão dos riscos de mercado para níveis adequados à sua realidade e exigências. Partindo do Conselho de Administração a definição das políticas globais de risco e seus objectivos, chegou-se a uma estrutura onde a segregação de funções e os controlos interagem, resultando no que podemos considerar um modelo moderno e adequado à evolução que pretendemos do nosso Banco nestes domínios.

Organização interna

A definição das políticas e objectivos globais de risco são da competência do Conselho de Administração.

A sua implementação é realizada através de uma estrutura organizacional, que prima pela segregação de funções em órgãos de supervisão interna, de reporte e de gestão.



Compete à Direcção Financeira do BPN, realizar a gestão corrente dos riscos de mercado (Taxa de Juro, Cambial e Liquidez) no âmbito das carteiras de negociação que obedecem aos limites de exposição estabelecidos pelo Conselho de Administração e na execução das estratégias de cobertura dos riscos de mercado da carteira bancária, que são definidas no domínio dos Comités de Risco.

Assinaturas manuscritas de dois indivíduos, provavelmente representantes da Direcção Financeira ou do Conselho de Administração.

Os comités de risco são presididos por órgãos da Administração (CEO ou CFO) e integram também quadros directivos de primeira linha das áreas directamente relacionadas com os riscos de mercado:

- Comité de Aplicações e Recursos (CAR);
- Comité de Risco e Investimentos (CRI);
- Comité de Acompanhamento de Tesouraria (CAT).

No âmbito destes comités é supervisionada a aplicação pelas áreas de gestão de risco, das metodologias e limites estabelecidos para os riscos de mercado, com especial enfoque para o Risco de Liquidez, que é analisado no âmbito do CAR e para os Riscos de Taxa de Juro e Cambial no âmbito do CRI e CAT.

A Unidade de Riscos de Mercado (URM) é centralizada para o Grupo BPN e reporta directamente à Administração, trabalhando de forma independente das áreas de negócio. Este departamento é directamente responsável pelo reporte dos resultados e riscos de mercado, bem como pela concepção e implementação de políticas e metodologias para apuramento dos mesmos.

O Risco de Liquidez

O risco de liquidez pode ser definido como o risco de uma instituição não possuir, em determinado momento, recursos suficientes para honrar os seus compromissos à vista.

No Grupo BPN a boa gestão do risco de liquidez, sempre foi entendida como garante da actividade global da Instituição e do seu crescimento.

O controlo e reporte do risco de liquidez é efectuado mensalmente ao Banco de Portugal, ao abrigo das exigências regulamentadas na Instrução nº 1/2000 - Rácio de Liquidez. Para além destas medidas, emanadas da supervisão, o controlo e reporte da liquidez é feito numa base diária pela Direcção Financeira ao Administrador do Pelouro e analisado em base semanal no Comité de Acompanhamento de Tesouraria (CAT). Mensalmente, é realizado o Comité de Aplicações e Recursos (CAR), onde é debatido e supervisionado o risco de liquidez global do Grupo, cuja gestão se encontra integrada no BPN, S.A..

O Risco de Taxa de Juro

O Grupo monitoriza o risco de taxa de juro da carteira bancária com base em análises de sensibilidade da margem financeira e da situação líquida face a um choque standard na taxa de juro de 200 p.b. Esta avaliação é efectuada com base na técnica de "Gap Analysis", segundo a qual todos os activos e passivos sensíveis a variações na taxa de juro e não associáveis às carteiras de negociação são distribuídos de acordo com as suas maturidades ou datas de "repricing". Esta análise é elaborada de acordo com o disposto na Instrução nº 19/2005 do Banco de Portugal, que segue as recomendações do Comité de Supervisão Bancária de Basileia.

A 31 de Dezembro de 2006 o risco de taxa de juro em termos de situação líquida situou-se nos -4.513 milhares de euros (-1.576€ milhares em Dezembro de 2005), e em termos de margem financeira nos 9.842 milhares de euros (10.220€ milhares em Dezembro de 2005).



Novas Tecnologias

O Sector das tecnologias

O mercado de TIC (Tecnologias de Informação e Comunicações) registou em 2006 um volume de negócios na ordem dos 2,7 mil milhões de euros, valor este que, de acordo com o Observatório Europeu das Tecnologias de Informação (EITO), coloca Portugal abaixo da média Europeia de investimento em TIC per capita. Ainda assim, o valor registado em 2006 representou um crescimento de 7% face a 2005.

No crescimento verificado em 2006, a componente de hardware foi a que maior crescimento registou, em grande parte devido ao contributo do mercado doméstico, onde se destacam as vendas de equipamentos de comunicações IP e de equipamentos para telecomunicações - smartphones. Já as áreas de software e de serviços registaram crescimentos inferiores, numa clara demonstração da contenção do investimento que se verifica quer no sector empresarial quer no sector público. Para 2007, os analistas de mercado prevêem valores idênticos de crescimento.

SLN Novas Tecnologias

A Sociedade foi constituída por escritura pública em 18 de Setembro de 2001 e tem por objecto a gestão de participações sociais de outras sociedades como forma indirecta do exercício de actividades económicas.

No final do exercício a Sociedade detinha participações em 5 empresas, totalizando um valor de investimento de 16.847 milhares de Euros.

No decorrer do exercício a SLN Novas Tecnologias aumentou de 9% para 51% a sua participação no capital da Sociedade " Bizfirst - Business First Consulting, Consultoria em Sistemas de Informação, S.A.".

Principais Indicadores de Actividade SLN Novas Tecnologias, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	52.088	50.694	2,7%
Capitais próprios	8.479	7.128	19,0%
Resultado do exercício	1.617	803	101,3%
Admissões	179	100	79,0%
Saídas	159	85	87,1%
Total de colaboradores	466	446	4,5%

Actividade das participadas

DATACOMP - Sistemas de Informática, S.A.

Conforme delineado em 2005, o ano de 2006 foi um período de investimento em soluções desenvolvidas in-house e na adaptação de produtos ao mercado nacional. Foram criadas no seio do Grupo Datacomp unidades específicas de desenvolvimento, que permitiram, através de uma maior racionalidade de meios técnicos e humanos, desenvolver soluções em menor tempo e de custo menos elevado. A concretização desta decisão, aliada à mudança da imagem corporativa da empresa, permitiu um interessante sucesso e notoriedade ao Grupo Datacomp no exercício transacto.

Este novo enquadramento estratégico facilitou a obtenção, no final do exercício, de um EBITDA de cerca de 2.070 milhares de euros face aos 1.456 milhares de euros de 2005. Embora o volume de negócios tenha decrescido cerca de 19% em relação ao valor de 2005, explicado essencialmente pela selecção qualitativa das vendas, a realidade é que a empresa obteve 1.693 milhares de euros de resultados operacionais, por contraposição aos 998 milhares de euros do exercício anterior.

Em consonância com um dos principais objectivos da estratégica implementada, persistiu o crescimento do Grupo Datacomp na componente dos serviços, tendo já ultrapassado a barreira dos 50% no peso da facturação global. Assim, em 2006, os serviços contribuíram com cerca de 65%, sendo que em 2005 foram de 47%.

Em relação à participada Cagicomp, esta deu continuidade em 2006 aos negócios na área da automação e auto-identificação, tendo desenvolvido importantes e inovadores projectos para clientes multinacionais com presença em Portugal. Na sua oferta de terminais de pagamento automático, teve uma presença determinante no projecto Netpay, seja no fornecimento dos equipamentos e respectivo software, como nos serviços de assistência técnica, *help desk* e *roll out* de novos modelos e versões. Moçambique e Cabo Verde foram também alvo de novos desenvolvimentos de negócio neste tipo de soluções. No sentido de consolidar a oferta em soluções globais e aumentar a competitividade das suas soluções, foi criado na Cagicomp um novo departamento de Investigação e Desenvolvimento (DID).

Em termos do processo de reorganização do Grupo Datacomp, que teve início em 2003, concretizámos no corrente exercício a dissolução da participada SGOI, SA. Em relação ao plano inicial, faltam iniciar os procedimentos de liquidação das participadas TGR Técnica, Lda. e 7Comp, Lda., com sede no Brasil.

Principais Indicadores de Actividade (*) Datacomp - Sistemas de Informática, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	15.525	16.075	-3,4%
Capitais próprios	2.263	2.042	10,8%
Volume de negócios	4.951	6.092	-18,7%
Resultado do exercício	204	139	46,8%

(*) Está incluída equivalência patrimonial referente à participada Seac Banche, S.p.A.

Seac Banche, S.p.A.

O exercício de 2006 resultou sobretudo na tomada de medidas visando três áreas de actuação estratégicas para a consolidação da empresa, sendo estas a organização interna no sector das vendas e logística; a criação das bases para penetração em mercados alternativos como sejam a Índia, a América Latina, o mercado Asiático e Sul Africano e, por último, o lançamento de novos projectos de desenvolvimento de produtos, com o objectivo de conquistar outros segmentos de mercado, para além do sector financeiro.

Foram consolidadas as acções, já iniciadas no ano anterior, no tocante aos processos de produção, sendo que praticamente 95% da produção passou a ser feita em regime de outsourcing, tendo-se iniciado no final do ano um novo projecto de produção em full-outsourcing, incluindo o processo de supply chain. Na área de desenvolvimento de produto, o grupo Seac optou por uma estratégia de apresentação de novos produtos para segmentos até agora fora do seu mercado natural - a banca. O sector da segurança e controlo de identidade representa uma clara aposta para os anos futuros.

No sector das vendas, a entrada em funções de um novo responsável a nível mundial e de uma equipa de vendas dedicada ao mercado italiano virá proporcionar uma nova dinâmica comercial e sobretudo consolidar a posição da empresa num mercado importante como o italiano, o qual apresenta boas perspectivas para 2007. Outros alvos importantes e alternativos aos mercados tradicionais, como a Latino-Americano, o Indiano, o Asiático e o Sul Africano, foram alvo de acções comerciais particulares dada a sua dimensão e potencial. A empresa que registou um resultado significativo nas vendas em França, em Espanha e na Grã-Bretanha, continuará a apostar nestes mercados, mas sem deixar de tomar em linha de conta a sua tendência para a saturação, daí a indispensável busca de novos mercados.

Principais Indicadores de Actividade
Seac Banche, S.p.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	13.073	12.461	4,9%
Capitais próprios	9.602	9.509	1,0%
Volume de negócios	7.525	5.970	26,0%
Resultado do exercício	93	(537)	n.a.

NLS - New Link Solution

O Volume de Negócios da NLS cresceu, apesar da retoma continuar a não se manifestar. A estratégia de diversificação é, neste quadro, fundamental. O seu efeito nos resultados será gradual mas consistente.

Em 2006 renovou-se o certificado de qualidade, o que significa que os padrões de desempenho e de crescimento da produtividade foram mais uma vez atingidos.

O factor de qualidade de serviços e das soluções apresentadas aos clientes de referência, foram a sustentação do volume de negócios da NLS e permitiram manter a posição da NLS no mercado, não obstante o momento menos positivo do sector.

Espera-se que as soluções e serviços disponibilizados pela NLS possam criar condições de crescimento sustentável no negócio da empresa, que será naturalmente reforçado, se a desejada retoma se verificar, já em 2007. A aposta na diversificação dos núcleos de competências, continuará a ser uma linha orientadora da actuação da empresa.

Principais Indicadores de Actividade
NLS - New Link Solution

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	3.854	4.592	-16,1%
Capitais próprios	1.244	1.108	12,3%
Volume de negócios	7.964	7.311	8,9%
Resultado do exercício	150	142	5,6%

I2S Informática - Sistemas e Serviços, S.A.

Se o ano 2005 foi considerado um ano de mudanças, 2006 apresentou-se como um ano de consolidação das apostas realizadas no plano das soluções tecnológicas e no plano dos investimentos.

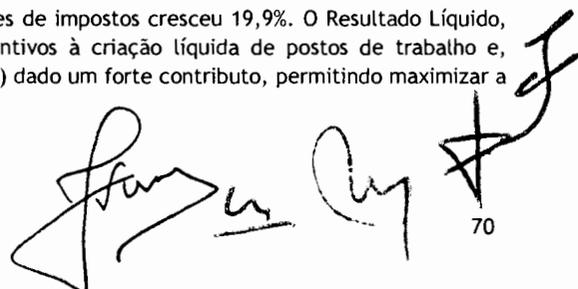
Em termos de definição do rumo e de afirmação dos caminhos a percorrer no futuro, o ano 2006 constituiu um marco na história da I2S, quer pela importância que os projectos fora do mercado nacional assumiram, particularmente o mercado angolano, quer pela consolidação da evolução das soluções tecnológicas, permitindo inaugurar a nova geração das soluções GIS.

Estando a actividade da I2S inteiramente focalizada no sector segurador e tendo este sector continuado a dar sinais positivos em 2006, em linha com o restante sector financeiro, a evolução da I2S, em 2006 foi também claramente positiva, como evidenciam os seus indicadores económico-financeiros.

O volume de negócios cresceu 10,7%, com os "Serviços Prestados" a crescerem 8,1% e as vendas de equipamento a registaram um crescimento de 22,2%.

Os custos operacionais, embora tenham registado um crescimento de 9,9%, evoluíram alinhados, por baixo, com os proveitos operacionais. Sublinhe-se o crescimento moderado das despesas com pessoal (5,0%).

Os resultados operacionais registaram um crescimento de 16,6% e o resultado antes de impostos cresceu 19,9%. O Resultado Líquido, por sua vez, cresceu 52,9%, tendo os benefícios fiscais, nomeadamente os incentivos à criação líquida de postos de trabalho e, sobretudo, os incentivos ao investimento em Investigação & Desenvolvimento (I & D) dado um forte contributo, permitindo maximizar a eficiência fiscal.



O volume do investimento realizado em 2006 ultrapassou o valor de investimento de 2005. No entanto, a composição deste investimento alterou-se significativamente em relação a 2005. Depois dum período de dois anos com importantes investimentos em instalações e equipamentos, 2006 registou uma redução acentuada, passando de 768 milhares de Euros para 283 milhares de Euros. Esta redução foi, contudo, largamente compensada pelo aumento do investimento em I & D, tendo este passado de 212 milhares de Euros em 2005, para 1.095 milhares de Euros em 2006.

Em 2006, com a entrada de seis novos colaboradores e com a admissão de 7 novos estagiários, a I2S passou a ter ao serviço, no final do ano, 124 Colaboradores permanentes, 100 dos quais pertencentes ao quadro efectivo.

Nos últimos 6 anos (2000-2006) o número de colaboradores cresceu 46%, passando de 85 em 2000, para 124 em 2006.

No âmbito da política da qualidade, destaque para o esforço que vem sendo feito, no sentido da introdução de novas ferramentas de gestão e controlo de projectos e das actividades desenvolvidas pelos colaboradores e pelos diversos sectores. Destaque ainda para a auditoria de renovação da certificação de qualidade - ISO 9001, efectuada em Dezembro último, a qual decorreu com total normalidade e sem qualquer não conformidade tendo sido realçado com nota muito positiva a utilização do SGQ - Sistema de Gestão de Qualidade como sistema global de gestão da organização.

No quadro seguinte apresenta-se um conjunto de indicadores, os quais permitem avaliar o desempenho da empresa em 2006 e a respectiva evolução ao longo do triénio.

Principais Indicadores de Actividade
I2S - Informática Sistemas e Serviços, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	10.910	10.007	9,0%
Capitais próprios	8.691	6.885	26,2%
Volume de negócios	9.086	8.206	10,7%
Resultado do exercício	2.646	1.731	52,9%

Easy Quick - Sistemas de Pagamento, S.A.

Continuando a apoiar o projecto “acquirer” do BPN, a Easy Quick, no primeiro ano de actividade plena, desenvolveu uma actividade francamente positiva, contribuindo de forma digna de nota para a consecução dos objectivos perspectivados.

Paralelamente manteve o apoio na relação aderentes/Banco, através de toda a estrutura que criou, montou e desenvolveu, permitindo a resposta atempada e cabal, mercê da capacidade técnica e profissional dos seus quadros, altamente capacitados para permitir o grau de satisfação completo dos Clientes.

Principais Indicadores de Actividade
Easy Quick - Sistemas de Pagamento, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	12.873	6.114	110,6%
Capitais próprios	1.632	1.107	47,5%
Volume de negócios	15.359	2.836	441,6%
Resultado do exercício	525	607	-13,5%

Retalho Automóvel

SLN Multiauto, SGPS, S.A. (ex - SLN CAR, SGPS, S.A.)

O Mercado Automóvel

Europa

Segundo dados disponibilizados pela A.C.E.A. (Associação de Construtores Europeus de Automóveis), nos países da União Europeia e EFTA, o número de matrículas de viaturas ligeiras de passageiros aumentou em 2006 para 15.364.997, representando um acréscimo de 0,7% face a 2005.

Nos mercados principais apenas a Alemanha se destacou com um aumento de 17,7%, o qual foi devido essencialmente a uma antecipação de compras, por via da comunicação do aumento do imposto sobre as transacções. Em sentido contrário, o número de viaturas novas registadas caiu 14,7% no Reino Unido, 11% em França, 5,5% na Espanha e 5,5% em Itália. Os motivos apresentados nestes países, explicando estas quebras, foram a elevada flutuação do preço dos combustíveis, a subida das taxas de juro e a falta de novos modelos.

Em termos de construtores, o Grupo VW lidera com perto de três milhões de matrículas e um crescimento de 6,2% face a 2005, seguido do grupo PSA, o qual caiu 2,2% e o grupo Ford com uma queda de 1,1% a ocuparem o pódio. Destaque ainda para o bom desempenho dos grupos FIAT (+17,6%, essencialmente devido à recuperação dos números apresentados pela marca FIAT), Toyota (+9,2% com a marca LEXUS a crescer 72%), Suzuki (+12,7%) e Mazda (+8,8%). Pela negativa destacam-se o grupo MG Rover (-83,2%) pelo abandono da produção, a Nissan (-13%) e o grupo Renault, o qual caiu 10,9% (-12,6% na marca Renault) e ocupa o 5º lugar no ranking dos construtores.

Portugal

A venda de viaturas novas

O mercado de veículos automóveis em Portugal encerrou o ano de 2006 com um decréscimo global, relativamente ao ano anterior, que se cifrou em 4,8%. No que toca ao mercado dos veículos ligeiros, o mais importante do sector, decresceu 5,1%, distribuído entre uma quebra de 5,7% no maior segmento, o dos Ligeiros de Passageiros e 3,2% de quebra nos Comerciais Ligeiros. Por sua vez, o mercado dos veículos pesados teve um acréscimo de 12%.

Venda de Viaturas Novas 2006

	2006	2005	Unidades Δ %
Ligeiros Passageiros ⁽¹⁾	259.173	273.126	-5,1%
Comercial Ligeiros	64.489	66.638	-3,2%
Total de Ligeiros	323.662	339.764	-4,7%
Comerciais Pesados	5.985	5.344	12,0%
Pesados Mercadorias	5.406	4.616	17,1%
Pesados Passageiros	579	728	-20,5%
Total de Pesados	11.970	10.688	12,0%

Fonte: ACAP - Associação do Comércio Automóvel de Portugal

⁽¹⁾ Inclui veículos Ligeiros de Passageiros, Todo-o-terreno e Com. Ligeiros

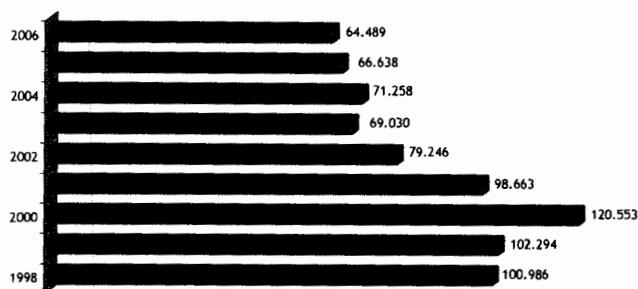
A atenuar ligeiramente a quebra, aparecem os veículos comerciais pesados com um crescimento anormal de 12%, que se atribui a uma antecipação de compras relacionada com a introdução do tacógrafo digital e do Euro IV, situação que, certamente, se irá reflectir negativamente nos primeiros meses de 2007.



Fonte: ACAP - Associação do Comércio Automóvel de Portugal

Após uma pequena recuperação em 2005, no ano de 2006, o maior segmento de vendas de viaturas novas, o dos Ligeiros de Passageiros, caiu 5,7%, com menos 11.804 viaturas vendidas.

Vendas de Comerciais Ligeiros



Fonte: ACAP - Associação do Comércio Automóvel de Portugal

No segundo maior segmento de mercado, o das viaturas Comerciais Ligeiras, a queda foi também de 3,2%, representando um valor de vendas inferior ao ano anterior em 2.149 unidades, continuando a tendência de quebra que vem desde 2004 e que reflecte o fraco nível de FBCF que o país vem registando.

Analisando por marcas, a Renault, apesar de uma quebra de 7,9%, mantém a liderança, tendo perdido apenas 0,32% da quota de mercado face a 2005. Opel e Peugeot mantêm respectivamente a segunda e terceira posição, sendo que a Peugeot se aproximou do segundo lugar ao apresentar uma quebra de viaturas matriculadas de menos de metade da quebra verificada na marca Opel (-8,1% contra -19% verificada na Opel). A Citroen caiu da quarta para a sexta posição, sendo ultrapassada pelas marcas Volkswagon e Ford.

Além dos casos já descritos, destacam-se ainda pela positiva a performance da Toyota que, cresceu 12,8%, contrariando completamente o mercado e aproximando-se bastante das seis tradicionais marcas que representam cerca de metade do mercado em termos de vendas, a Fiat (+28,2%) recuperando de uma crise profunda, a Mazda com + 19,6%, batendo o seu recorde absoluto para Portugal, a Suzuki com um crescimento de 32,1% e a Chrysler com +12% face a 2005.

Pela negativa, afirmaram-se para além da Opel e da Citroen, a Audi (-11,5%), a Honda (-8,5%), a Mitsubishi (-16,5%), a Volvo (-21%), a Nissan (-19,7%) e a Kia (-36,1%). Estas flutuações dependem, no entanto, fortemente, do ciclo de produto de cada marca e do volume de viaturas que representam no mercado.

O comportamento do mercado automóvel foi assim determinado, mais uma vez, pelo não crescimento da economia portuguesa, nomeadamente o fraco crescimento do consumo privado, da diminuição do investimento, assim como, da estagnação da taxa de desemprego num nível elevado. Por outro lado, o crescimento das taxas de juro tem-se constituído igualmente como uma variável com um impacto negativo nas vendas de automóveis. Para além disso, a escalada dos preços dos combustíveis, tem também o seu peso na diminuição da procura de automóveis.

O crescimento do chamado mercado "paralelo", não pode deixar de ser tido em consideração na análise do sector da distribuição automóvel. Este mercado consiste na importação de viaturas, paralela ao importador tradicional, o qual era praticamente exclusivo na importação directa aos produtores.

Os dados disponíveis pela ACAP, para os primeiros sete meses de 2006, apontam para que este mercado paralelo represente já 26% do número de viaturas novas matriculadas, por via do representante oficial. Este valor varia de marca para marca, sendo superior nas marcas cujo mix de produtos se situa nos segmentos mais elevados, nos quais as diferenças de preço mais que compensam as despesas de legalização das viaturas importadas directamente, no entanto esta realidade tem já expressão nos segmentos médios.

Realce-se o caso da Mercedes com mais viaturas importadas do que matriculadas pelo representante oficial (185%), Audi (137%), BMW (50%), VW (48%) ou Honda (25%).

O efeito dos factos apontados está já a ter reflexos nas empresas que operam no sector. Segundo estatísticas da ARAN (Associação Nacional do Ramo Automóvel), durante 2006 encerraram mais de 300 empresas do ramo automóvel, sendo que nos últimos 4 anos verificou-se uma redução de empresas do sector automóvel, de cerca de 10%.

Um ponto que é sempre focado e que origina dificuldades neste sector, é a questão da fiscalidade, nomeadamente, a existência de uma das mais pesadas cargas fiscais sobre a sua aquisição de viaturas automóveis a nível europeu.

Em 2006, mais concretamente no dia 1 de Julho, o Governo alterou a base de tributação do IA (Imposto Automóvel), reduzindo a carga fiscal incidente sobre os veículos ligeiros de passageiros que utilizem tecnologias menos poluentes. As novas regras tiveram um novo factor de cálculo, de índole ambiental, representado pelo nível de emissões de dióxido de carbono indexado a escalões de emissões, que determinam o imposto a pagar. Este valor era fixado apenas em função da cilindrada do veículo.

73

O ano de 2007 vai ficar marcado pela reforma do Imposto Automóvel (IA), o qual será abolido juntamente com o imposto municipal sobre veículos, com o imposto de circulação e o imposto de camionagem. Em sua substituição serão assim criados o Imposto sobre Veículos (ISV) e o Imposto Único de Circulação (IUC).

As alterações mais relevantes prendem-se com:

- i) alargamento da tributação em função da componente ambiental (incrementando-se o peso das emissões de dióxido de carbono (CO₂) na base de tributação, para 30%, no primeiro ano, e 60%, no segundo ano);
- ii) com a deslocação de uma parte da carga fiscal do imposto devido pela aquisição do automóvel para a fase da circulação.

O novo ISV apresenta, já no ano da sua introdução, um peso inferior em 10% ao do actual imposto automóvel, sendo que esta redução da carga fiscal, no momento da aquisição, não será idêntica para todos os veículos - os veículos menos poluentes beneficiarão, em geral, de reduções de imposto superiores ao valor médio de 10%, enquanto os veículos mais poluentes podem, em certos casos, ver a sua carga fiscal agravada.

Numa primeira fase, existirão duas tabelas do ISV: a tabela A, com taxas sobre a cilindrada e o CO₂, aplicável aos veículos homologados como ligeiros de passageiros, que podem ser tributados com base nas emissões de dióxido de carbono; e a tabela B, com taxas sobre a cilindrada, a aplicar aos restantes automóveis veículos até que as respectivas homologações integrem os valores das emissões de CO₂, o que acontecerá a partir de 1 de Janeiro de 2009.

Prevê-se, ainda, a atribuição de um benefício fiscal de 500 Euros para veículos a gasóleo que emitam partículas abaixo dos 0,005g/Km.

Do conjunto de outras inovações introduzidas, salientam-se:

- i) A disciplina dos requisitos de acesso ao estatuto de operador registado;
- ii) A criação da figura do operador reconhecido, visando um melhor controlo das empresas do sector automóvel, que não sendo representantes de marcas, ainda assim possuem uma actividade significativa na comercialização de veículos novos e usados;
- iii) A harmonização dos requisitos de acesso, prazos, ónus e formalidades no domínio dos benefícios;
- iv) A fusão num único regime dos actuais dois regimes vigentes (um para os cidadãos que transferem a residência da UE e outro para os cidadãos que regressam de terceiros países), revendo-se requisitos e documentação probatória, de modo a evitar fraudes e exercer um controlo mais rigoroso da despesa fiscal associada a este regime, que atinge cerca de 50% do total da despesa fiscal em sede de imposto automóvel.

Relativamente ao IUC, que substitui os actuais Imposto Municipal sobre Veículos, Imposto de Circulação e Imposto de Camionagem, este novo imposto é aplicável a veículos novos matriculados após 1 de Julho 2007 e aos restantes a partir de Janeiro de 2008, sendo que, em relação ao parque automóvel existente, mantém-se, em termos idênticos, os níveis de tributação actualmente vigentes.

O facto gerador do IUC passa a ser a propriedade, o que permite um controlo mais eficaz do imposto, sendo os veículos identificados, em termos de incidência, por sete categorias, de "A" a "G", correspondendo a cada uma as respectivas taxas.

A base tributável dos automóveis ligeiros de passageiros e automóveis ligeiros de utilização mista com peso bruto inferior a 2500 Kg, que sejam matriculados na vigência do novo modelo, passa a integrar as emissões de dióxido de carbono, por razões de protecção do meio ambiente.

A liquidação do imposto passa a ser efectuada pelo próprio sujeito passivo, através da Internet ou por qualquer serviço de finanças, sendo que, para as pessoas colectivas, a liquidação do mesmo é obrigatoriamente feita através da Internet, dispensando-se a aposição do dístico.

O objectivo do Governo é que estas alterações possam entrar em vigor em 1 de Julho de 2007.

Entretanto, outra medida governativa que poderá incentivar o sector, foi a revisão em 2006 do sistema de incentivos fiscais para veículos em fim de vida. Com esta revisão, o Governo pretende agilizar o processo e aumentar o número de abates a efectuar. A obrigatoriedade de possuir o veículo há mais de um ano passou para seis meses; foi aumentado número de locais de entrega de veículos; deixou de ser necessário que o veículo se desloque pelos seus próprios meios, bastando que seja entregue inteiro num dos Centros de Recuperação e Operadores de Desmantelamento.

Em relação a este ponto, poderia ter-se ido mais longe e adoptar o exemplo de Espanha, onde os proprietários de um veículo podem obter este benefício na troca de um veículo velho por outro, que também pode ser usado, desde "que tenha menos do que cinco anos".

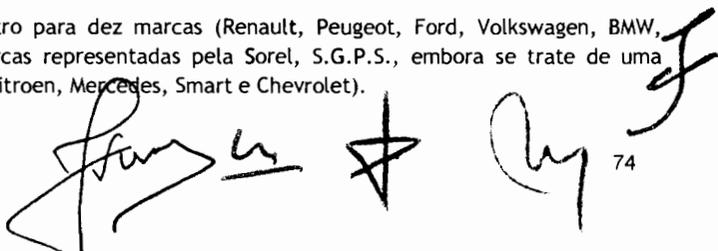
Actividade da Sociedade em 2006

A actividade da Sociedade fica marcada pela aquisição, já no segundo semestre de 2006, de 100% do capital social da Multiauto, S.A e da Motorgest, S.G.P.S., S.A.

A Multiauto, S.A. representa a marca, líder de mercado, Renault em Setúbal, Évora, Beja e Sines e a marca Nissan em Setúbal e Beja.

A Motorgest, S.G.P.S., através de diversas participadas, representa as seguintes marcas: Audi em Évora, BMW em Évora e Portalegre, Mazda em Évora e Portalegre, Peugeot em Beja, Évora e Portalegre e Volkswagen em Évora e Portalegre.

Assim, a SLN Multiauto passou da representação directa de quatro para dez marcas (Renault, Peugeot, Ford, Volkswagen, BMW, Mitsubishi, Audi, Nissan, Mazda e Hyundai). Se juntarmos as marcas representadas pela Sorel, S.G.P.S., embora se trate de uma participação minoritária, as dez passam a quinze (a juntar a Opel, Citroen, Mercedes, Smart e Chevrolet).



74

O ano ficou assinalado pelas negociações para a aquisição destas duas novas sociedades e que decorreram em simultâneo. O último trimestre de 2006 fica marcado pelo trabalho insistente de integração das novas participadas, com um processo de implementação de métodos de controlo, de vanguarda. Também os procedimentos e políticas comerciais até então praticados pelas novas participadas foram avaliados, sendo que gradualmente foram alterados esses mesmos processos, com políticas comerciais bem mais “agressivas” e consentâneas com o potencial de marcas que as empresas adquiridas representam.

Em 30 de Novembro, ocorreu a fusão entre a Coimbracar e as sociedades Miatacar e Portalegrear. Uma vez que todas as sociedades intervenientes na fusão eram, directa ou indirectamente, detidas em 100% pela mesma sociedade - a SLN Multiauto, SGPS, SA - a fusão teve fundamentalmente em vista a redução dos custos administrativos e de estrutura inerentes à manutenção de três sociedades, cuja actividade podia ser desenvolvida directamente pela sociedade incorporante.

Com a realização da fusão, e a conseqüente concentração empresarial, pretende-se uma empresa de gestão única e integrada, a gerir o mesmo tipo de actividade e serviços sob a forma de produtos diferenciados, o que cria um maior fluxo de informação e uma maior necessidade de integração.

O exercício de 2006 ficou igualmente marcado pela venda da actividade, leilões de viaturas automóveis, da SLV - Sociedade Leiloeira de Veículos, S.A. à Manheim Portugal, uma joint-venture da qual faz parte a Manheim, empresa líder mundial no sector de “remarketing” de veículos usados e que só em 2005 vendeu cerca de 5 milhões de veículos usados. A opção pela venda dos activos no qual se incluiu a marca, o logótipo, a base de dados de clientes, os contratos com clientes, fornecedores e colaboradores e ainda os relacionados com as instalações deveu-se a não ser este um ramo de actividade considerado “core business” para a actividade da SLN Multiauto, SGPS, S.A..

Ainda no decorrer de 2006, a própria SLN Multiauto, SGPS, S.A. foi alvo de uma reestruturação a nível de organização interna com a introdução de procedimentos internos de controlo e de maior acompanhamento às participadas. Para além das novas instalações, sitas na Avenida Marechal Gomes da Costa em Lisboa, foi ainda criada uma Comissão Executiva que acompanha de perto a actividade das participadas. Foram ainda contratados três novos colaboradores que assessoriam o Conselho de Administração e ainda acompanham todos os projectos transversais a todas as participadas.

De grande impacto, foi a criação do Departamento de F&I, a nível central, que pela primeira vez efectuou uma negociação única dos objectivos para 2007 com diversas financeiras, o que se revelou de uma mais-valia para os interesses do Grupo. De quatro negociações separadas (concessões da Zona Centro, Multiauto, Grupo Motorgest e Grupo Sorel), passou-se para uma, com reais benefícios a nível de linhas obtidas (adiantamentos de produção, contas correntes e linhas de stocks de usados) e com redução dos spreads pagos pelas diversas concessões.

As participadas detidas a 100% directamente pela SLN Multiauto atingiram um volume de facturação de 113 milhões de euros, o qual representou um acréscimo de 377%, em relação ao ano anterior. Este acréscimo foi suportado, evidentemente, pelas novas participadas adquiridas em 2006, com um volume de negócios que atingiu os 81 milhões de euros.

Em termos de viaturas novas, os distribuidores do Grupo SLN Multiauto venderam 4.589 unidades em 2006 e em termos de usados atingiram as 2.516 viaturas. Em 2005 tinham foram vendidas 1.593 unidades novas e 808 usadas.

O Grupo SLN Multiauto fechou o ano com uma quota de mercado de 1,8% das vendas de viaturas novas efectuadas em Portugal (0,6% em 2005). As marcas actualmente representadas, ascendem a 52% da quota de mercado nacional. Em 2005, o Grupo apenas representava marcas que ascendiam a 11% do mercado.

A facturação de viaturas novas atingiu os 52 milhões de euros, a de usados foi de 14 milhões de euros, sendo que o Serviço Após-Venda facturou 15,2 milhões de euros.

Em relação à participada SLV - Sociedade de Leilões de Veículos, de assinalar que durante o exercício, a SLN Multiauto adquiriu os 49% do capital que não lhe pertenciam, tendo fechado o ano com 100% da totalidade do capital. O seu volume de facturação atingiu os 2,8 milhões de euros em 2006, tendo tido um acréscimo de 27% em relação ao ano transacto. O resultado líquido desta participada foi de 4,75 milhões de euros, em 2006, contra os 92 mil euros de 2005. Para este resultado contribui não só a melhoria do resultado operacional da operação em 710 mil euros, como também a alienação do negócio que já foi referida acima, à Manheim Portugal.

Principais Indicadores de Actividade
SLN Multiauto, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	39.335	19.130	105,6%
Capitais próprios	21.103	1.693	1146,5%
Resultado do exercício	6.249	196	3088,3%
Marcas representadas	15	9	
Admissões	324	40	710,0%
Saídas	40	19	110,5%
Total de colaboradores	423	139	204,3%

Perspectivas para o futuro

Em 2007, a SLN Car, S.G.P.S., S.A., alterou a sua designação social para SLN Multiauto, S.G.P.S., S.A. Pretendeu-se com esta mudança, dar um novo impacto ao mercado da transformação do grupo e do seu crescimento, juntando o nome SLN a outro nome de cariz fortemente comercial e de fácil reconhecimento, Multiauto, por onde o Grupo instale as suas unidades, seja em Portugal ou no mercado internacional.

Para 2007, os desafios colocados passam pela consolidação dos investimentos efectuados em 2006, nomeadamente com a aquisição da Multiauto e do Grupo Motorgest. Prevê-se a concentração das concessões no menor número possível de localizações, dentro da mesma cidade, sendo que esses projectos já estão em desenvolvimento, nomeadamente nas cidades de Beja, Portalegre e Évora. Também a unidade de Sines da Multiauto será alvo de interesse, com a pesquisa de um novo terreno onde se possa construir uma nova instalação.

O Grupo conta ainda ser designado distribuidor e reparador oficial da marca Ford, para os distritos de Beja e Évora, distritos que neste momento não contam com qualquer representação da 5ª maior marca a nível nacional.

A nível informático, foi adjudicada a implementação, por todas as concessões do Grupo, do DMS ICAR e da aplicação de BackOffice Primavera ERP. A implementação será realizada a partir do 2º trimestre de 2007. Simultaneamente será efectuado uma substituição do parque informático.

The image shows several handwritten signatures and initials in black ink. At the top is a large, stylized signature that appears to be 'J. S. M.'. Below it are several smaller initials and signatures, including 'u', 'J', and 'L'. The handwriting is cursive and somewhat abstract.

Actividade das participadas

Garagem Lopes, S.A.

Em 2006, ao registar uma quebra de apenas 0,9% no principal segmento de mercado, o dos ligeiros de passageiros, a Ford caiu bastante menos que o mercado e subiu ao quinto lugar em termos de ranking de matrículas neste segmento, ultrapassando a Citroen, a qual caiu 13,9% em 2006. Foram matriculadas 13.616 viaturas ligeiras de passageiros da marca Ford, fazendo com que a marca atingisse 6,99% da quota de mercado deste segmento.

Em termos de Comerciais Ligeiros, a Ford foi a marca que mais cresceu das cinco líderes deste segmento, com +2,9% que em 2005, aproximando-se assim das quatro primeiras (Renault, Opel, Citroen e Peugeot), ao aumentar a sua quota de mercado de 7,68% para 8,16%. Aquelas quatro primeiras marcas continuam a representar 50% das vendas deste segmento.

A Garagem Lopes foi uma das grandes responsáveis pelos valores registados pela marca, essencialmente pela operação de fornecimento de um lote de 567 viaturas para a renovação da frota dos CTT - Correios de Portugal, S.A., através da Rentilusa, S.A. Aliás, pelo segundo ano consecutivo que o ranking da Ford a nível nacional tem origem nas vendas para a renovação da frota dos CTT. Sem estas vendas, a Ford seria 6ª nas vendas em 2005 e 2006 e não 5ª como foi.

O volume de negócios caiu apenas 1,4%. Realça-se o excelente desempenho obtido ao nível de actividades mais rentáveis, tendo havido um crescimento do volume de negócios obtido na venda de viaturas usadas (+4,2%) e da prestação de serviços oficinais (+5%).

A actividade de Após-Venda registou uma boa performance, com acréscimos de proveitos na ordem dos 18%. Convém realçar o papel dos outros proveitos subsidiários, como sendo o serviço de legalização de viaturas ou as comissões por angariação de financiamentos ou de extensão de garantia Ford, que continuam a contribuir com um valor importante para a rentabilidade da empresa. Em 2006, os proveitos libertados por estas actividades ascenderam a 2,5% do volume de negócios.

O esforço e empenhamento na melhoria das actividades que representam não só o cerne do negócio, mas também um melhor aproveitamento de serviços associados à venda de viaturas, foram responsáveis por um acréscimo nos Resultados Operacionais de 39,4%. Já os encargos financeiros tiveram um acréscimo de cerca de 5.5 milhares de euros, valor ainda assim notável, tendo em conta as sucessivas subidas das taxas de juro de referência e consequentemente das taxas de juro aplicadas ao endividamento bancário.

Assim sendo, os resultados correntes passaram de aproximadamente 178 milhares de euros, registados em 2005, para cerca de 293 milhares de euros em 2006, baseados essencialmente na actividade operacional da empresa.

Para além dos lançamentos de novos produtos previstos no ciclo habitual da marca Ford, a empresa aposta, para 2007, num forte incremento na actividade de venda de viaturas usadas a retalho, assim como numa melhoria completa da rentabilidade de todos os serviços associados à venda, nomeadamente decorrentes de negociação feita pelo conjunto já significativo de unidades de negócio existentes nas regiões Centro e Sul do país, pertencentes ao universo SLN Multiauto.

Principais Indicadores de Actividade Garagem Lopes

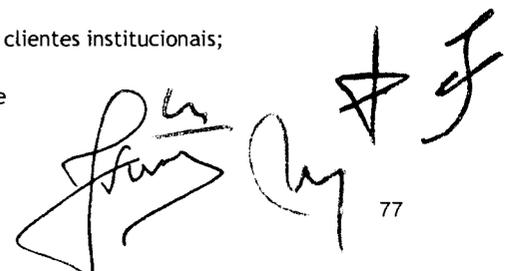
	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	18.375	5.865	213,3%
Capitais próprios	422	393	7,4%
Volume de negócios	15.253	15.581	-2,1%
Resultado do exercício	182	141	29,1%

Coimbracar, S.A.

O ano de 2006 fica marcado ainda pela fusão que ocorreu entre a Coimbracar e as sociedades Miatacar e Portalegrekar, sociedades incorporadas, mediante a transferência global do património das duas sociedades incorporadas para a sociedade Coimbracar. Tratou-se de uma fusão na modalidade de fusão por incorporação.

A operação de fusão assentou no seguinte conjunto de razões:

- A capacidade de desenvolver uma estratégia integrada para a gestão dos diferentes produtos, através de uma equipa de gestão única;
- Assumir uma maior dimensão, que permitirá maior capacidade competitiva na procura de clientes institucionais;
- Redução dos custos de natureza administrativa, de publicidade e marketing;
- Redução dos custos relacionados com a formação da rede comercial das várias empresas e
- Eliminar ineficiências e obter economias de escala.



77

Desta forma, a Coimbracar passou a ser também em 2006 Representante Oficial das marcas Mazda e Hyundai, as quais acumularam com a representação oficial da marca Mitsubishi que já detinha.

Em relação às marcas representadas, a Mitsubishi em 2006 não inverteu a tendência de perda de mercado, apresentando uma quebra de 16,5% no segmento principal, o das viaturas ligeiras de passageiros, onde perde 0,19% de quota de mercado e uma quebra de 7% no segmento dos Comerciais Ligeiros, segmento este onde a marca sempre se apresentou forte, numa estratégia clara de nicho.

Em 2006, a Hyundai verificou, para o mercado nacional, uma quebra de 2,5% no segmento das viaturas Ligeiras de Passageiros, sendo que, ao comportar-se melhor que a média do mercado, ganhou ligeiramente em termos de quota de mercado (de 1,60% para 1,66%). Já no que se refere ao segmento das viaturas Comerciais Ligeiras, a performance foi bem pior, tendo a marca apresentado uma quebra de 30,4%, com menos 341 unidades vendidas. Neste caso, a quota de mercado caiu de 1,68% para 1,21%.

Em 2006, de entre as marcas representadas, a Mazda foi sem dúvida a marca vedeta em termos de performance, ao contrariar por completo o comportamento do mercado. Enquanto o mercado caiu 5,7%, a Mazda apresentou uma recuperação para níveis superiores aos obtidos em 2004, batendo o seu record absoluto de vendas em Portugal e uma quota de mercado record de 1,82%, no segmento das viaturas Ligeiras de Passageiros. A completar aquela performance, a Mazda cresceu também no segundo maior segmento de mercado, o das viaturas Comerciais Ligeiras 43%, com mais 162 unidades vendidas e a subida da sua quota de mercado neste segmento de 0,57% para 0,84%.

Foi assim um ano muito positivo para esta marca no mercado português, facto que se deveu a uma forte estratégia de comunicação e marketing, que veio acompanhar uma nova gama de produtos que já havia dado provas de ter sido muito bem aceite pelo mercado.

Com a incorporação das marcas Mazda e Hyundai na actividade da empresa, esta apresenta a final de 2006 um volume de negócios próximo dos 17 milhões de euros e proveitos operacionais na ordem dos 2,7 milhões de euros.

Com proveitos operacionais semelhantes aos verificados em 2005 pelo conjunto das marcas das empresas objecto da fusão, foram conseguidos ainda esforços de redução na estrutura de custos ao nível dos Fornecimentos e Serviços Externos (-2%), ao nível dos Custos com o Pessoal (-13%) e Outros custos Operacionais (-39%).

A conjuntura ao nível das condições de financiamento, nomeadamente as constantes subidas das taxas de juro de referência aumentou inevitavelmente os encargos financeiros incorridos pela empresa e tiveram um forte contributo na menor rentabilidade apresentada face ao ano anterior.

Para 2007, o enfoque deverá continuar a manter-se num controlo apertado da estrutura de custos, ao mesmo tempo que se concentrarão os esforços no aumento de vendas a retalho e melhor aproveitamento dos serviços associados à venda das viaturas, tais como a prestação de serviços oficinais, comercialização de serviços de financiamento e seguros e outros.

A Empresa está igualmente condicionada pelas novidades que as marcas representadas vão fazer chegar ao mercado. Assim, são várias as novidades que a Mitsubishi introduzirá no mercado nacional em 2007, destacando-se, desde já, as novas adições à sua oferta TT, materializadas nas novas gerações do Outlander e do Pajero.

Em relação à Mazda, o ano de 2007 é visto com claro optimismo, até porque a marca está já a preparar o lançamento da nova Pick Up BT-50, em meados do ano apresentará o SUV CX-7 e no último trimestre de 2007 espera a chegada do novo segmento B.

No que diz respeito à Hyundai, estão previstos uma série de novos lançamentos, nomeadamente o novo FD. Com o FD a Hyundai apresenta o primeiro produto da sua nova gama no segmento C, o mais importante do mercado europeu.

Principais Indicadores de Actividade Coimbracar

	Milhares €		Var. %
	2006	2005*	06/05
Activo líquido	11.376	10.514	8,2%
Capitais próprios	1.468	1.814	-19,1%
Volume de negócios	16.810	16.483	2,0%
Resultado do exercício	(138)	(118)	n.a.

* Pró-forma, inclui Miatacar e Portalegrecar

Multiauto, S.A.

A Multiauto, S.A. foi adquirida a 100% pelo Grupo SLN, no passado mês de Setembro. Empresa fundada em 1973, é concessionária Renault em Setúbal desde 1990. Actualmente a empresa é responsável pela cobertura dos territórios de Setúbal, Beja, Évora e Sines. Representa ainda a marca Nissan em Setúbal e Beja. Conta nos seus quadros com 159 colaboradores, divididos pelas quatro localizações anteriormente referidas.

Em 2005, a empresa atingiu um volume de negócios de 33,7 milhões de euros, sendo que ainda assim obteve um resultado operacional negativo de 96 milhares de euros. Com custos financeiros na ordem dos 341 milhares de euros e resultados extraordinários positivos de 264 milhares de euros, a empresa encerrou com um prejuízo de 176 milhares de euros.

A empresa foi adquirida em Setembro e no final do terceiro trimestre de 2006 o prejuízo acumulado da Multiauto era de 303 milhares de euros. O Grupo SLN ao entrar na gestão efectiva da empresa, alterou uma série de procedimentos e imprimiu uma nova dinâmica, nomeadamente na área comercial, com um acompanhamento mais eficaz das equipas de vendas.

A Multiauto acaba por fechar o exercício com um resultado líquido negativo de 26 milhares de euros. Assistiu-se assim a uma recuperação de 277 milhares de euros no último trimestre de 2006, derivado do aumento das vendas, do cumprimento de objectivos nas marcas representadas, de um "cross-selling" com o Grupo SLN e também pela participação efectiva dos colaboradores, que com um novo director-geral e motivados pela mudança foram responsáveis por esta recuperação.

Acaba por encerrar com um volume de negócios de 35,6 milhões de euros (acréscimo de 5,7% em relação a 2005) e um resultado operacional positivo de 232 milhares de euros, sendo que existiram custos financeiros que ascenderam para 279 milhares de euros.

Foram vendidas 1.269 viaturas novas (1.223 viaturas em 2005) e 746 usadas (616 viaturas em 2005). Nota-se assim que mesmo com as quedas registadas no mercado nacional pelas marcas representadas, Renault (-10,2%) e Nissan (-5,7%), a Multiauto conseguiu aumentar o número de vendas de viaturas em 3,8% nas novas e 21,1% nas usadas.

Para 2007 e em relação à marca Renault, aguarda-se com expectativa os lançamentos, a ocorrer no 2º semestre, dos futuros Twingo e mais tarde do novo Laguna, integrados no âmbito do Plano Renault Contrato 2009, que conta vinte e seis novos produtos, treze dos quais se destinam a conquistar novos mercados.

No que diz respeito à Nissan, a grande aposta passa pelo modelo Qashqai, uma configuração bastante original para se impor no segmento de mercado mais disputado da Europa. É, também por isso, o carro mais importante que a Nissan lança nos últimos 10 anos, durante os quais viveu "dos rendimentos" proporcionados pelo bom trabalho que fez ao nível dos 4X4.

Principais Indicadores de Actividade Multiauto

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	18.287	n.a.	n.a.
Capitais próprios	3.919	n.a.	n.a.
Volume de negócios	35.638	n.a.	n.a.
Resultado do exercício	(27)	n.a.	n.a.

Motorgest, S.G.P.S., S.A.

O Grupo Motorgest foi adquirido a 100% pela SLN Multiauto, em Outubro de 2006. Grupo implementado na região do Alentejo, representa as marcas Audi, BMW, Mazda, Peugeot e Volkswagen, sendo composto por 12 empresas. Conta nos seus quadros com cerca de 150 colaboradores.

O interesse estratégico nesta aquisição partiu do facto de este grupo ser distribuidor de marcas que interessavam ter no portfólio da SLN Multiauto e que no seu conjunto representavam a Dezembro de 2006, 24% do mercado nacional. Fica ainda a SLN Car com uma oferta global muito apreciada a nível de todos os segmentos automóveis (do B ao F).

Em termos de cobertura geográfica, o Grupo Motorgest representa as marcas Audi (Evoracar) em Évora, a BMW (Maxicar), Mazda (MZ Car) e Volkswagen (Evoracar) nos distritos de Évora e Portalegre e ainda a Peugeot (Motorex) nos três distritos alentejanos (Beja, Évora e Portalegre).

O Grupo Motorgest vendeu em 2005, 1.654 viaturas novas e 1.145 viaturas usadas, sendo que mais de metade desse valor foi efectuado pela concessão Peugeot. O volume de facturação atingiu, nesse ano, os 50 milhões de euros (41 milhões na venda de viaturas e 9 milhões no após-venda). A Motorgest, SGPS, SA encerrou o exercício de 2005 com um Resultado Líquido de 553 mil euros.

Em 2006, o Grupo vendeu 1.589 viaturas novas (-3,9% em relação a 2005) e 1.099 viaturas usadas (-4% em relação a 2005), sendo que novamente este volume assentou na concessão Peugeot do grupo, a Motorex, que aliás encerra o exercício de 2006 com uma quota de 4,1% no total das vendas da marca francesa. O volume de negócios desceu, em relação a 2005, para 46 milhões de euros (39 milhões na venda de viaturas e 7 milhões no após-venda). O Resultado Líquido atingiu os 1,4 milhões de euros, fruto de uma reorganização do Grupo Motorgest que já se iniciou no último trimestre de 2006 e que decorrerá ainda em 2007.

79

O grande desafio para 2007 passa pela reorganização do Grupo, a qual passará por elevadas sinergias com as outras operações da SLN Multiauto na área do Alentejo, nomeadamente a Multiauto e a operação da Coimbra no distrito de Portalegre. Está ainda previsto a dissolução de grande parte das empresas do Grupo Motorgest, as quais na sua maioria se encontram inactivas.

Para 2007 e em relação às marcas representadas, o carácter desportivo da Audi vai manter-se em evidência em 2007, com o lançamento de três novos modelos: o Audi TT Roadster, a versão descapotável que completa a gama TT, seguindo-se em Abril o super desportivo Audi R8. No início do segundo semestre será lançado o Audi A5, um coupé que inaugura a presença da marca num novo segmento, entre o A4 e o A6.

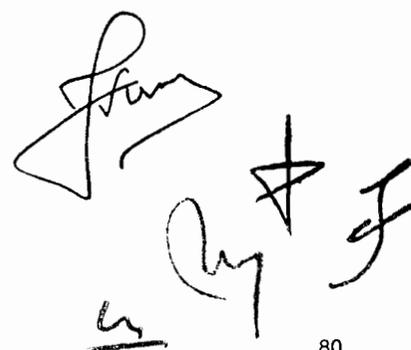
Em relação à BMW, durante a Primavera de 2007 chegará ao mercado europeu a versão de três portas do BMW Série 1. Também surgem novidades na motorização deste modelo, com um novo 177 cv do 2 litros diesel.

No que diz respeito à Peugeot, esta vai continuar a sua aposta na gama 207, com o lançamento da nova carrinha e da versão CC. Também o primeiro SUV desta marca, o 407, chegará ao mercado no segundo semestre de 2007. Ainda se espera que no final de 2007 seja lançado o novo 308 que será o substituto do 307.

Na Volkswagen, a novidade passa pelo lançamento da nova carrinha Golf Variant (na sua 3ª geração), que substitui as carrinhas do Golf IV e do Bora.

Principais Indicadores de Actividade Motorgest

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	22.769	n.a.	n.a.
Capitais próprios	1.513	n.a.	n.a.
Volume de negócios	50.943	n.a.	n.a.
Resultado do exercício	1.622	n.a.	n.a.



Hotelaria e Turismo

SLN Investimentos, SGPS, S.A.

Esta sociedade é a subholding do Grupo SLN que concentra as participações financeiras em sociedades da área hoteleira, tendo vindo a construir uma rede hoteleira denominada "WR", formado por diversas unidades hoteleiras.

Principais Indicadores de Actividade SLN Investimentos, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	41.000	29.557	38,7%
Capitais próprios	6.935	7.735	-10,3%
Resultado do exercício	(796)	798	-199,8%
Admissões	127	78	62,8%
Saídas	97	43	125,6%
Total de colaboradores	217	187	16,0%

O Sector do Turismo em 2006

Os resultados preliminares dos indicadores da hotelaria, relativos ao ano de 2006, revelam um comportamento positivo face ao ano anterior. Indicam que a hotelaria acolheu cerca de 12,3 milhões de hóspedes, a que corresponderam aproximadamente 37,7 milhões de dormidas, traduzindo, face a 2005, um acréscimo de 7,3% para os hóspedes e de 6,2% para as dormidas.

Os hóspedes não residentes, à semelhança do verificado nos anos anteriores, contribuíram com a maior proporção das dormidas, 68,1% do total; asseguraram 25,7 milhões de dormidas, a que correspondeu um crescimento homólogo de 7,7%, que compara com a variação de 3,2% associada aos 12 milhões de dormidas dos residentes em Portugal.

Em 2006 mantiveram-se como principais mercados emissores: o Reino Unido, a Alemanha, a Espanha, os Países Baixos, a França, a Irlanda e a Itália que, no seu conjunto, representaram 76,8% do total das dormidas dos não residentes.

Comparativamente com o ano anterior, todos estes mercados apresentaram uma evolução positiva no número de dormidas dos seus residentes, salientando-se os acréscimos de 29,6% para a Itália, 17,9% para a Espanha e de 10,4% para os Países Baixos.

As principais regiões de destino dos não residentes mantiveram-se também semelhantes às dos anos anteriores: o Algarve (43,0%), Lisboa (22,8%) e a Região Autónoma da Madeira (19,5%). Os residentes elegeram como destinos preferenciais o Algarve (26,2%), Lisboa (19,3%), o Norte (19,2%) e o Centro (18,4%).

Os proveitos totais aproximaram-se dos 1.689 milhões de euros e os de aposento dos 1.125 milhões de euros. Em comparação com o ano anterior, estes resultados traduziram-se em acréscimos de 6,3% e 6,1%, respectivamente.

Todas as regiões apresentaram uma evolução positiva para os dois indicadores, destacando-se o Norte (9,8% para os proveitos totais e 11% para os de aposento), o Centro (7,4% para os proveitos totais e 8% para os de aposento) e Lisboa (6,6% para os proveitos totais e 7,9% para os de aposento).



Actividade das Participadas

WR - Gestão de Hotelaria e Turismo, S.A.

Durante o exercício foram efectuadas diversas intervenções de natureza técnica e que tiveram como objectivo a modernização da unidade hoteleira.

Investimento

Durante o exercício fizeram-se diversos investimentos, de ajustamento nas unidades em operação, que provocaram um acréscimo de 236,5 milhares de euros no imobilizado corpóreo.

Comercial

Como habitualmente, o Departamento Comercial realizou diversas acções promocionais ao longo do ano, com especial incidência nas acções directas, mas também marcando presença nas principais feiras de Turismo, sendo de destacar a BTL em Lisboa e a Fitur em Madrid, durante o mês de Janeiro a ITB na Alemanha, em Março e Novembro a WTM em Inglaterra.

Para 2007, prevê-se a realização de várias acções comerciais e haverá um reforço das acções de marketing tendente a conferir visibilidade à marca "WR" e simultaneamente a captar o cliente directo.

Operacional

O esforço comercial realizado, bem como as diversas actividades promovidas ou apoiadas conduziram a um crescimento da taxa de ocupação quarto, que passou de 47,4% para 54,4%, muito por força da operação realizada entre Abril e Junho com clientes austríacos, que no entanto contribuiu para a redução do preço médio por quarto. A conjugação destes factores resultou numa redução do valor da facturação de alojamento em 87,8 milhares de euros, apesar do aumento de 9.502 quartos vendidos relativamente a 2005.

O aumento da oferta provocado pela construção de diversos novos hotéis, conjugado com a redução da procura, motivada pela retracção da economia, têm pressionado os preços médios em sentido descendente, o que só não se verifica na hotelaria de Lisboa e do Algarve cujo preço médio registou um ligeiro crescimento.

Globalmente verificou-se um aumento nos proveitos operacionais de cerca de 180 milhares de euros, o que corresponde a uma variação positiva de cerca de 4,2%.

Financeiro

Da análise à Demonstração de Resultados encontra-se um crescimento do consumo de Matérias-primas de 11,3%, no entanto, se tivermos em conta o aumento da facturação de A&B, verificou-se uma melhoria da produtividade dos departamentos em causa.

Os FSE sofreram um aumento de 42,5%, uma vez que o débito de rendas de cessão de exploração por parte da sociedade Hotel Costa da Caparica, S.A. foi superior em cinco rendas, ou seja, 750 milhares de euros. Se excluirmos o impacto das rendas neste indicador, concluiremos que se verificou uma redução nestas rubricas de cerca de 50 milhares de euros, o que não deixa de ser positivo, se for tido em consideração que houve um aumento substancial de movimento no hotel.

O total dos proveitos cresceu cerca de 10%, valor que está influenciado pelas prestações de serviços facturadas pelo apoio ao arranque, já no final do ano, da nova unidade em S. João da Madeira.

Principais Indicadores de Actividade
WR - Gestão de Hotelaria e Turismo, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	7.312	6.032	21,2%
Capitais próprios	(451)	102	-542,2%
Volume de negócios	4.839	4.345	11,4%
Resultado do exercício	(553)	19	n.a.
Taxa de ocupação	54,2%	47,4%	

Turiscaramulo - Empreendimentos Turísticos do Caramulo, SA

Investimento

Durante o exercício de 2006, foi transferido do imobilizado em curso, o valor de 579 milhares de euros, correspondente ao valor de aquisição e respectivas despesas da Estalagem do Caramulo, o valor de 70 milhares de euros relativo ao respectivo trespasse, bem como um conjunto de despesas de reparação no edifício do Hotel, que totalizaram 156 milhares de euros e que, pelos valores envolvidos, estavam igualmente registadas no imobilizado em curso.

Comercial

Como habitualmente, o Departamento Comercial realizou diversas acções promocionais ao longo do ano, com especial incidência nas acções porta a porta junto das principais empresas residentes na região centro do país, mas também marcando presença nas principais feiras de Turismo.

Operacional

Apesar do esforço comercial realizado, o número de quartos vendido diminuiu em 1.322 unidades, tendo a receita de quartos diminuído 127,2 milhares de euros, por força igualmente da redução da receita média de quarto que passou de 60,06 euros em 2005 para 56,35 euros em 2006.

As receitas do SPA desceram igualmente cerca de 45,2 milhares de euros, devido à redução na venda de alguns "packages", num processo de reajustamento da oferta às características dominantes da clientela.

À semelhança do que sucedeu com os restantes departamentos, as receitas de A&B sofreram igualmente uma redução de 15,7 milhares de euros, que não foi mais acentuada porque os serviços do hotel conseguiram compensar a redução na venda de "packages", com algum aumento dos grupos que, no entanto, pelas suas características, não são consumidores de serviços de SPA.

Financeiro

Da análise à Demonstração dos Resultados da empresa, verifica-se uma diminuição no total de proveitos de cerca de 5,8%, sendo a redução no total de prestações de serviços de aproximadamente 1,9%.

Do lado dos custos verificou-se uma redução do custo dos materiais consumidos de cerca de 5,9%, apesar da receita de A&B ter diminuído apenas 2,1%, o que deixa entender alguma melhoria de produtividade.

Os FSE's registaram uma redução de 74,4 milhares de euros, correspondente a 8,9% o que pode significar uma melhoria nos mecanismos de controlo de custos.

Os custos com pessoal registaram um aumento de 13,2%, o crescimento predominantemente associado ao pagamento de indemnizações relacionadas com processos de redução de efectivos por mútuo acordo.

Analisando o Balanço, verifica-se que a estrutura económica da empresa melhorou ligeiramente, apesar do resultado atingido, verificando-se uma cobertura do activo fixo por capitais permanentes de cerca de 95%.

Principais Indicadores de Actividade
Turiscaramulo - Empreendimentos Turísticos do Caramulo, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	13.340	13.378	-0,3%
Capitais próprios	9.692	10.010	-3,2%
Volume de negócios	1.900	1.936	-1,9%
Resultado do exercício	(315)	(319)	n.a.
Taxa de ocupação	37,5%	41,2%	

WR - S. João da Madeira

Trata-se de um hotel moderno com 111 quartos e 6 suites, numa combinação perfeita de conforto e funcionalidade, situado no coração da cidade e que marcará toda a diferença na região, quer seja em visita de negócios, quer seja de lazer.

Investimento

Durante o exercício concluiu-se a construção do hotel que abriu ao público, no início do mês de Novembro. Os bens de Investimento adquiridos no exercício totalizaram 8.100 milhares de euros, tendo 7.440 milhares de euros sido contabilizados em imobilizado em curso, para incorporarem o valor do imóvel e os restantes 660 milhares de euros em imobilizado corpóreo, uma vez que se trata de bens característicos da operação hoteleira.

Comercial

A promoção específica ao hotel WR - S. João da Madeira foi condicionada pela incerteza relativamente à conclusão das obras e consequentemente à data de abertura.

Operacional

Do ponto de vista operacional, a empresa iniciou a actividade hoteleira já em Novembro, pelo que não há ainda factos a registar para além de um nível de procura, que sendo ainda baixo, está acima do que se perspectivava.

Financeiro

O total de proveitos registados nos dois meses de funcionamento do hotel foram de 110,7 milhares de euros, o que não deixa de se considerar positivo, tendo em atenção todas as dificuldades anteriormente mencionadas.

Principais Indicadores de Actividade WR - S. João da Madeira

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	15.648	-	n.a.
Capitais próprios	2.468	-	n.a.
Volume de negócios	110	-	n.a.
Resultado do exercício	(32)	-	n.a.
Taxa de ocupação *	15,1%	n.a.	

* Compreende os meses de Novembro e Dezembro

Hotel Lawrence

Esta unidade hoteleira, a mais antiga da Península Ibérica, com quartos identificados pelo nome de figuras da vida cultural prima pela qualidade do seu restaurante e pela sua localização privilegiada em Sintra, paisagem cultural, classificada como património da humanidade pela UNESCO.

Operacional

No exercício em análise, verificou-se um aumento da actividade da empresa, que sendo muito sensível à regularidade de visitas de personalidades estrangeiras, reagiu bem a algumas acções promocionais levadas a efeito em mercados muito específicos.

O resultado desse trabalho foi o aumento das taxas de ocupação do Hotel Lawrence, de 38,5% em 2005, para 52% em 2006, que se traduziu por um aumento do número de clientes em alojamento de 4.075 para 5.214.

Principais Indicadores de Actividade Hotel Lawrence

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	1.949	1.961	-0,6%
Capitais próprios	179	314	-43,0%
Volume de negócios	581	531	9,4%
Resultado do exercício	(135)	(86)	n.a.
Taxa de ocupação	52,0%	38,5%	



Saúde

Grupo Português de Saúde, SGPS, S.A.

O Grupo Português de Saúde (GPSaúde) registou um significativo crescimento orgânico no exercício de 2006, associado à abertura da Clínica São Francisco de Pombal em Janeiro; da Clínica Unimed Acidentes das Torres de Lisboa, em Setembro e da Clínica Unimed Cascais, em Outubro.

No âmbito da política de aquisições, foi adquirido em Agosto um laboratório, o Primelab, por forma a promover a integração vertical e subsequente retenção integral de margem associada às análises clínicas, na zona da Grande Lisboa.

A primeira Parceria Público-Privada na área da saúde foi levada a efeito pelo Grupo Português de Saúde, ao concretizar a negociação da gestão do CMR do Sul, para começar a operar em Abril de 2007. No concurso para o Hospital de Vila Franca de Xira, em que o Grupo Português de Saúde concorreu em parceria com a Ferrovial a proposta apresentada é a favorita.

O exercício de 2006 correspondeu a um incremento do volume assistencial, e mesmo face à quebra de preços, de crescimento para as Unidades do Grupo Português de Saúde em termos de Volume de Negócios (em 4,5%). O GPSaúde encerra o ano de 2006 com uma facturação, em termos pró-forma, de 89,7 milhões de Euros (contra 85,8 milhões de Euros em 2005).

Como principais contribuintes para este crescimento temos as Unidades Hospitalares, com particular destaque para o BHXXI, que apresenta uma evolução acima dos 15%.

O IMI manteve a tendência histórica do crescimento, facto assinalável num ano em que os preços unitários dos exames conheceram a maior depreciação da última década.

Áreas de actuação

O Grupo Português de Saúde perfila-se como o operador nacional com a presença geográfica mais disseminada e encontra-se presente no mercado nacional de Saúde em 3 segmentos de actividade distintos:

- Cuidados Hospitalares:
 - . British Hospital Lisbon XXI
 - . Centro Hospitalar de São Francisco
 - . Hospital de Saint Louis *
 - . Hospital de Santa Maria *
- Cuidados Ambulatórios:
 - . British Hospital Campo de Ourique (LUKH)
 - . Clínica Unimed Entrecampos (Cliuni)
 - . Clínica Unimed Cascais
 - . Clínica Unimed Acidentes das Torres de Lisboa
 - . Clínica São Francisco de Pombal
 - . Clínica São Francisco de Alcobça
 - . Clínica Microcular Saldanha
 - . IMI
 - . Primelab
- Serviços de Saúde e Gestão de Rede:
 - . Unimed Acidentes
 - . Unimed SHST
 - . Unimed Check-Up's
 - . Cartão de Saúde Unimed
- Contratos de gestão

Principais Indicadores de Actividade Grupo Português de Saúde, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	53.866	46.747	15,2%
Capitais próprios	17.407	13.425	29,7%
Resultado do exercício	(3.720)	(1.342)	n.a.
Admissões	217	350	-38,0%
Saídas	116	33	251,5%
Total de colaboradores	769	668	15,1%



Actividade das Participadas

British Hospital Lisbon XXI

O British Hospital Lisbon XXI, localizado nas Torres de Lisboa, ex-Instituto de Urologia, é uma das Instituições Hospitalares nacionais mais diferenciadas na prestação privada de serviços de saúde em regime de ambulatório e de internamento.

Actualmente, esta unidade hospitalar de referência encontra-se dotada de 46 camas, 3 salas de Bloco Operatório, 1 Sala de Hemodinâmica, Unidades de Cuidados Intensivos e Intermédios, 12 Gabinetes de Consulta Externa, 1 Hospital de Dia e modernos equipamentos, que servem as áreas de meios complementares de diagnóstico e terapêutica.

O ano de 2006 foi um ano de consolidação e expansão para o BHXXI. As principais actividades desenvolvidas foram as seguintes:

- Dinamização do novo Programa do SIGIC;
- Renegociação do Acordo com a Multicare;
- Actualização do preçário de privados;
- Relançamento do Serviço de Atendimento Permanente e Cirurgia do Ambulatório, com a criação de unidade própria;
- 2.ª fase das obras da Imagiologia;
- Continuação da política de (re)investimento em equipamento médico-cirúrgico (ex: ecógrafos, monitores, ventiladores e T.A.C.);
- Início de um programa de qualidade e certificação pela norma ISO 9001-2000;
- Conclusão da implementação do Sistema de Controlo Interno nas áreas administrativas e
- Coordenação de acções de marketing (exs: rastreios do cancro da próstata, mama e pele).

A evolução da actividade desta unidade foi extremamente positiva em 2006, com um aumento de 23% no número de consultas e um aumento de 21,4% no número de cirurgias. Esta evolução resultou directamente no aumento de facturação da unidade em 16,3% e num aumento significativo do EBITDA de 207%.

O British Hospital é uma unidade plenamente licenciada pela Direcção Geral de Saúde.

Principais Indicadores de Actividade British Hospital XXI, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	7.756	6.900	12,4%
Capitais próprios	2.903	3.283	-11,6%
Volume de negócios	15.830	13.628	16,2%
Resultado do exercício	60	1	5946,6%
Consultas	27.395	22.267	23,0%
MCDT's	154.019	145.599	5,8%
Cirurgias	6.659	5.485	21,4%

British Hospital Campo de Ourique (LUKH)

O British Hospital - C. de Ourique - tem vindo a passar por um longo processo de reformas, sentidas na generalidade como essenciais, inclusivamente tendo em conta a legislação em vigor, tornando assim esta unidade hospitalar competitiva, com os seus pares e dotada dos meios necessários para a prestação de serviços de qualidade.

O ano de 2006 viu sair duas equipas de profissionais médicos e diversos outros profissionais, que por vários motivos optaram por novos rumos nas respectivas carreiras, rondando o seu peso relativo na facturação cerca de 20% do total.

Apesar dos factores negativos descritos - processo de obras em curso e saída de profissionais com facturação expressiva - o hospital manteve os níveis de facturação e movimento de 2005, apresentando resultados semelhantes aos desse ano. Na generalidade a redução do volume de facturação foi de apenas 11%, podendo-se afirmar haver sinais claros de retoma no último trimestre de 2006.

O grande esforço desenvolvido por todos os profissionais, a implementação de novas áreas de actividade e o alargamento a diversas convenções, serão porventura os motores deste ressurgimento.

As principais iniciativas de 2006 foram:

- Renovação do parque de equipamentos médicos;
- Profunda reforma estrutural das instalações, com conclusão prevista até ao fim do primeiro semestre de 2007;
- Inauguração de nova área de Pediatria em Março;
- Alargamento da oferta ao nível da Dermatologia e
- Renovação da imagem e da marca, associando-a à da rede de unidades de saúde do GPSaúde.

Apresenta-se de seguida um quadro resumo dos principais indicadores, reflectindo a evolução da actividade acima já descrita.

Principais Indicadores de Actividade
British Hospital Campo de Ourique (LUKH)

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	3.934	3.882	1,3%
Capitais próprios	(627)	193	-425,0%
Volume de negócios	1.437	1.612	-10,9%
Resultado do exercício	(674)	(512)	31,7%
Consultas	10.612	10.356	2,5%
MCDT's	14.152	14.476	-2,2%

A diminuição do volume de negócios reflecte o decréscimo de actividade em consequência da saída de vários profissionais médicos, sendo contudo de notar que este impacto não foi maior em resultado do esforço desenvolvido por todos os profissionais, quer na implementação de novas áreas, quer no desenvolvimento de novas convenções. Não obstante, a estrutura de custos fixos manteve-se inalterada explicando assim o decréscimo do EBITDA.

Análise idêntica é efectuada relativamente aos resultados antes de impostos, ajudados pelo facto de o ano de 2006 ter sido um ano de investimentos em activos fixos imobilizados, designadamente a remodelação das instalações, originando um aumento das amortizações do exercício.

Foi, sem dúvida, um ano de grandes investimentos e mudanças para esta unidade, sendo expectável o retorno dos investimentos efectuados no curto prazo.

Clinica Unimed Cascais, S.A.

A Clínica Unimed Cascais, com uma área de 13.500 m² distribuídos por sete andares, é a maior e mais moderna Unidade Privada de Saúde na zona de Cascais e uma das maiores de Portugal.

A Clínica Unimed Cascais oferece um serviço de qualidade que integra as seguintes áreas: 40 Gabinetes de Consulta, oferecendo um vasto leque de especialidades médicas e médico-cirúrgicas; 2 Salas de Bloco Operatório; 3 Salas de Endoscopia; 20 Quartos individuais para internamento, totalmente equipados com as mais modernas tecnologias hospitalares de acompanhamento pós-operatório.

Disponibiliza ainda, de uma forma integrada e complementar, os seguintes serviços:

- Centro de Diálise;
- Centro de Fisiatria;
- Centro de Imagiologia;
- Centro de Check-Up;
- Centro de Acidentes de Trabalho e
- Centro de Análises Clínicas.

Durante o ano de 2006, decorreram as obras finais de alteração da unidade de Cascais, tendo em conta a decisão tomada em exercícios anteriores, de redireccionamento do projecto, exclusivamente para a actividade clínica.

A unidade iniciou a actividade no final de 2006 (mais concretamente a 06 de Novembro) com um conjunto limitado de especialidades médicas, estando neste momento a dar os primeiros passos para um crescimento sustentado.

As principais actividades de 2006 foram:

- Construção da Clínica;
- Angariação das equipas médicas, técnicas e administrativas;
- Arranque em produtivo de toda a estrutura da clínica;
- Desenvolvimento e aplicação em produtivo do sistema informático SICS;
- Desenvolvimento de campanhas promocionais e
- Negociação de acordos e convenções com agregadores de procura.



Principais Indicadores de Actividade
Clínica Unimed Cascais, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	22.572	10.772	109,5%
Capitais próprios	1.412	50.000	-97,2%
Volume de negócios	26	-	n.a.
Resultado do exercício	(588)	-	n.a.

Microcular, S.A.

Situada no Saldanha, no centro de Lisboa, a Microcular é uma clínica de Oftalmologia de referência a nível nacional.

Desde a aquisição desta unidade pelo Grupo Português de Saúde, constatou-se a necessidade de alargar a zona de consultas, que até então condicionava a evolução do negócio. A clínica contava com 4 gabinetes de consulta, 1 sala de rastreio, 3 salas de exames, e um Bloco Operatório (com 2 salas de operações e zona de recobro com 3 camas).

As obras iniciaram-se na fracção adjacente à clínica, tendo-se assinado o novo contrato de arrendamento em Setembro. Esta nova área da Microcular inclui 5 novos gabinetes de consulta e 3 novas salas de exames e tratamentos.

Em Dezembro realizaram-se melhorias no Bloco Operatório (substituição do pavimento das salas de cirurgia, e alargamento do recobro), bem como nos acessos e áreas adjacentes (vestiários, copa, espera do Bloco e I.S. para deficientes).

As principais iniciativas de 2006 foram:

- Obtenção da certificação em Qualidade, de acordo com a norma ISO 9001:2000, passando a ser a primeira clínica de oftalmologia em Portugal certificada nesse âmbito;
- Aquisição de um novo equipamento para a cirurgia refractiva;
- Início das obras de ampliação e modernização das instalações da Microcular e
- Contratação de nova equipa de médicos, que permitirá à Microcular atingir os seus objectivos de crescimento da actividade e plena potenciação das novas instalações.

Apresenta-se de seguida um quadro resumo dos principais indicadores, reflectindo a evolução da actividade acima já descrita.

Principais Indicadores de Actividade
Microcular, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	938	606	54,8%
Capitais próprios	326	277	17,5%
Volume de negócios	2.565	2.786	-7,9%
Resultado do exercício	48	101	-52,0%
Consultas	13.061	13.828	-5,5%
MCDT's	4.206	3.969	6,0%
Cirurgias	1.245	1.272	-2,1%

A Microcular apresentou, em 2006, um decréscimo do seu volume de negócios em cerca de 7,93% relativamente a 2005, que se explica em grande parte pelo impacto das obras no último trimestre do ano.

Desta forma, o nível de facturação reflecte a evolução negativa no número de consultas (-5,55%) e de cirurgias (-2,12%), muito embora o número de exames, tenha aumentado (5,97%).

Ao nível das margens do negócio, assiste-se à apreciação da margem EBITDA em cerca de 3,01%, e uma redução da margem do EBIT em cerca de 1,56%.

IMI - Imagens Médicas Integradas, S.A.

Com cinco unidades presentes na área da Grande Lisboa e outra em Leiria, para além do contrato de gestão do serviço de imagiologia do Montepio Rainha Dona Leonor através da Cedima, o IMI - Imagens Médicas Integradas, é a empresa líder na área da Imagiologia em Portugal, dedicando-se ao Diagnóstico por imagem, a nível de exames de Raios-X Digital, Osteodensitometria, Ortodontografia/Cefalometria, Ecografia e Ecocardiografia, Mamografia Digital, TAC e Ressonância Magnética.

A formação contínua da sua equipa de profissionais de saúde, permite-lhe encarar cada Exame Médico como um desafio à sua capacidade de fazer melhor, concentrando-se naquilo que, de facto, é importante: os seus clientes.

O IMI é a primeira marca na área da saúde a certificar simultaneamente, segundo o referencial ISO 9001:2000, duas empresas e cinco instalações.

No exercício de 2006 o IMI contou com a exploração de novas unidades e várias iniciativas de consolidação e crescimento das quais se destacam:

- Início da gestão da sociedade Cedima, SA, detida pelo Grupo Português de Saúde e transformada em IMI Caldas da Rainha;
- Inauguração e início de exploração de uma nova unidade em Cascais (nas instalações da Clínica Unimed);
- Início da gestão da sociedade IMALIS, LDA, controlada maioritariamente pela Sociedade Lusa de Negócios e transformada em IMI Leiria;
- Reforço da actividade na participada SMDI, SA;
- Conclusão do *upgrade* tecnológico no parque de equipamentos médicos;
- Mudança de escritórios para espaço que permite crescimento da actividade e ainda maior celeridade no processo de decisão, devido à proximidade geográfica com a Holding e outras empresas do Grupo;
- Conclusão do processo negocial que permite a realização de análises clínicas nas instalações do IMI - instalação do primeiro posto de colheitas no IMI Republica;
- Finalização do processo de reformulação dos suportes de apresentação de exames (CD e Papel) - já em fase de roll out numa parceria com a HP, que constitui uma inovação a nível mundial e
- Desenvolvimento do primeiro projecto interno na assessoria à Holding na proposta para o novo Hospital de Vila Franca de Xira.

Apresenta-se de seguida um quadro resumo dos principais indicadores, reflectindo a evolução da actividade acima já descrita.

Principais Indicadores de Actividade IMI - Imagens Médicas Integradas, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	7.587	7.174	5,8%
Capitais próprios	3.090	3.058	1,1%
Volume de negócios	9.036	8.925	1,2%
Resultado do exercício	504	586	-14,0%
MCDT's	290.247	273.785	6,0%

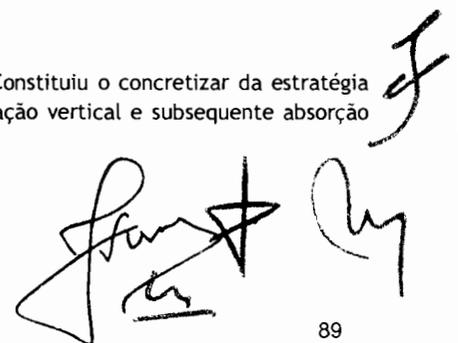
A sociedade apresentou um crescimento do seu volume de negócios em cerca de 1,2%, fruto do crescimento da actividade (número de exames) em cerca de 6%, contra 1,8% do ano anterior face ao ano de 2004.

Ao nível das margens do negócio assiste-se a um incremento da margem EBITDA em cerca de 2,2%. Esta situação é justificada pela envolvente no sector e pelo volume de investimentos em curso, que só atingirão a fase de maturidade no ano de 2008. Contudo, as perspectivas para 2007 apresentam já indicadores de melhoria de performance da sociedade.

Por um lado, a erosão das margens do negócio é um dos factores a destacar como ponto menos favorável inerente ao exercício de 2006. Por outro lado, a performance qualitativa da Sociedade e o crescente envolvimento sinérgico com a Holding Grupo Português de Saúde assumem também destaque, mas pela positiva.

Primelab

O ano de 2006 marcou a adesão do Primelab ao universo das unidades geridas pelo GPSaúde. Constituiu o concretizar da estratégia previamente delineada de actuação no sector de análises clínicas (nomeadamente, a de integração vertical e subsequente absorção integral da margem).



Principais Indicadores de Actividade
Primelab, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	854	n.a.	n.a.
Capitais próprios	15	n.a.	n.a.
Volume de negócios	723	n.a.	n.a.
Resultado do exercício	(242)	n.a.	n.a.
Nº análises	186.397	n.a.	n.a.

No final do exercício foram abertos novos postos de colheita, sem que tal acarretasse ainda crescimento de proveitos no exercício de 2006. Assim, estes novos postos de colheita foram, em 2006, sinónimo de investimento, quer com aquisição de materiais, quer com a entrada de recursos humanos de suporte à actividade.

As iniciativas a destacar em 2006 e que reflectem já a entrada no universo GPSaúde são:

- Reestruturação da organização técnica e produtiva do laboratório;
- Reestruturação da componente de recursos humanos;
- Aquisição de novos equipamentos e substituição de outros menos aptos à actividade;
- Alteração de processos e estratégias de forma a induzir a qualidade e níveis de serviço superiores;
- Licenciamento do laboratório e
- Elaboração de projecto e construção de um novo laboratório com 500 m2 nas Torres de Lisboa.

Indústria e Transportes

Pleiade, SGPS, S.A.

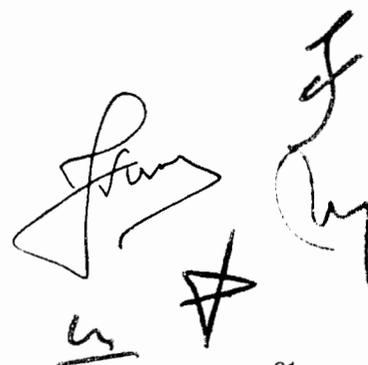
A Pleiade detém participações sociais em sociedades com objectos sociais bastante diversificados na área da prestação de serviços, bem como, na área industrial, comercial e área financeira.

No decorrer do exercício, na área dos serviços, a Pleiade concentrou a sua actividade no acompanhamento da gestão corrente das suas participadas Geslusa, Serviplex, Vsegur e Complementus. Na área industrial, a Pleiade concentrou a sua actividade na gestão estratégica das participadas Inapal e CNE.

No final deste exercício, os activos desta subholding do Grupo SLN ascendem a 11.531 milhares de Euros, no sector de actividade dos serviços e a 33.301 milhares de Euros, no sector de actividade industrial.

Principais Indicadores de Actividade Pleiade, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	54.042	54.550	-0,9%
Capitais próprios	22.679	22.446	1,0%
Resultado do exercício	512	703	-27,2%
Admissões	379	560	-32,3%
Saídas	256	147	74,1%
Total de colaboradores	1.059	936	13,1%



Actividade das Participadas

Inapal Plásticos, S.A.

Actividade industrial

A Inapal Plásticos é a única empresa nacional detentora de know-how nas tecnologias de transformação dos materiais compósitos SMC (sheet moulding compound) e D-LFT (direct long fiber thermoplastics) para a indústria automóvel.

Enquanto fornecedora directa dos construtores automóveis, a empresa tem que se posicionar num patamar tecnológico muito elevado, apresentando tecnologias avançadas e uma aposta intensa na inovação e desenvolvimento.

Este posicionamento é essencial para sustentar a sua competitividade, numa indústria caracterizada pela crescente transferência de responsabilidades do processo produtivo para os fornecedores. Os produtores de componentes têm vindo a assumir sucessivamente um maior número de fases do processo, garantindo desde a concepção do produto à sua produção.

Actividade comercial

O ano de 2006 caracterizou-se essencialmente pelo lançamento em produção do novo carro da Autoeuropa, o VW EOS.

De referir que é o primeiro carro de luxo da VW a ser fabricado fora da Alemanha e é também o primeiro de uma série de novos modelos, já que os monovolumes cuja produção justificou a instalação da fábrica no início da década de 90, estão em fim de vida.

Nos últimos cinco anos, com o lançamento deste novo modelo numa nova plataforma, a unidade portuguesa da VW aumentou as vendas e a produção de automóveis, permitindo também a internacionalização da fábrica, que era fundamentalmente europeia e ganhou uma dimensão mais global, com fornecimentos para o Japão e Estados Unidos da América.

As acções da actividade comercial centraram-se também nas oportunidades de negócio associadas aos novos modelos a lançar pela VW AE, o Sirocco e eventualmente o Sharan II.

Estas acções resultaram na atribuição à Inapal Plásticos das "nomination letters" para a montagem do módulo do Front End para o primeiro dos modelos, cujo desenvolvimento se iniciou nos primeiros meses de 2007. Esta actividade irá continuar a manter a Inapal Plásticos como "first tier" (fornecedor directo) da Autoeuropa deste módulo, independentemente da tecnologia utilizada na fabricação da peça.

Por outro lado, com o objectivo de reduzir o peso do grupo VW nas vendas da Inapal Plásticos, efectuaram-se contactos com outros clientes em particular ligados ao grupo PSA e RVI.

No sentido de preencher a capacidade disponível existente nas linhas de LFT, quer de Leça, quer de Palmela, desenvolveram-se também acções comerciais junto dos vários clientes, no sentido de obter peças nesta tecnologia, formalizando-se contratos de fornecimento para dois novos projectos da Rieter e para dois novos projectos da Webasto França.

Proseguindo a estratégia de diversificação de clientes e de produtos, a Inapal Plásticos formalizou um primeiro contrato de fornecimento com a Daimler Chrysler, para o fornecimento da tampa da mala do face lift do modelo da Mercedes Classe C - Sport Coupé.

Este módulo será produzido em Palmela com pintura Classe A e montagem de componentes, sendo enviado para o Brasil.

Este contrato foi conseguido pelo reconhecimento do elevado grau de inovação, tecnologia e qualidade da unidade de Palmela, considerada pela Daimler Chrysler como um exemplo a seguir na actividade de transformação de SMC.

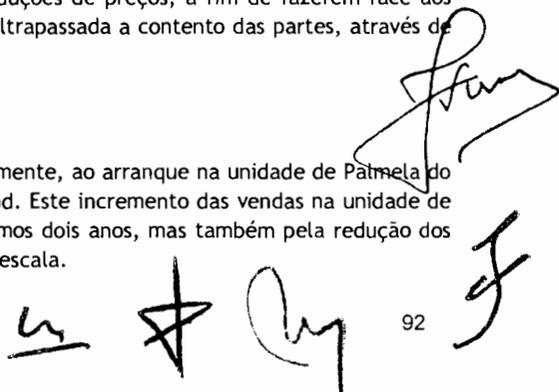
O nosso da Inapal Plásticos é, procurar conquistar mais e mais clientes; estar cada vez mais presentes no mercado, melhorando continuamente para prestar o melhor serviço; oferecer o melhor produto; conquistar a confiança dos nossos colaboradores, tendo a certeza de que esse é apenas o mínimo a fazer para se ser realmente vencedor.

Em termos totais, o volume de negócios registou um incremento de 29,3% em relação ao exercício de 2005, o que permite concluir que, no encerramento do exercício de 2006, foram atingidos os principais objectivos que para ele havia sido fixado.

Continua a sentir-se uma pressão constante, por parte dos clientes, na obtenção de reduções de preços, a fim de fazerem face aos custos produtivos mais baixos em países do leste europeu. No entanto, esta pressão foi ultrapassada a contento das partes, através de um aumento de produtividade, continuando a manter-se os níveis de qualidade.

Perspectivas Futuras

Perspectiva-se para 2007 um aumento de 53% no volume de vendas devido, fundamentalmente, ao arranque na unidade de Palmela do projecto da Daimler Chrysler e à nova actividade de montagem dos módulos do Front End. Este incremento das vendas na unidade de Palmela é fundamental, não só para rentabilizar os investimentos aí efectuados nos últimos dois anos, mas também pela redução dos custos operacionais dos produtos fabricados, através do aproveitamento de economias de escala.



O projecto Inapal Plásticos Palmela vem contribuir, assim, para o reforço do posicionamento estratégico de uma empresa, com capitais maioritariamente nacionais, que, num contexto de crescente exigência dos construtores junto dos fornecedores de componentes, adoptou uma clara estratégia de ascensão na cadeia de valor, através do ganho de dimensão crítica e do estabelecimento de uma relação privilegiada com a Autoeuropa.

Quanto à unidade de Leça, o valor projectado das vendas é muito semelhante ao verificado em 2006, uma vez que, estando o início dos fornecimentos correspondentes aos novos projectos planeado para Outubro de 2007, não compensam o decréscimo provocado pelo fim de vida do modelo Sharan / Alhambra a partir do 2º trimestre.

Principais Indicadores de Actividade
Inapal Plásticos, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	61.258	54.340	12,7%
Capitais próprios	12.992	12.998	-0,0%
Volume de negócios	36.266	28.144	28,9%
Resultado do exercício	(99)	210	-147,3%

C.N.E. - Distribuição de Cimentos Nacionais e Estrangeiros, S.A.

Enquadramento sectorial

Em 2006 persistiu a conjuntura de recessão que vem afectando os sectores da construção e obras públicas nos últimos anos.

Tais quedas devem-se, por um lado, à crise que ambos os sectores atravessam, por razões de todos conhecidas, e também devido às políticas de forte contracção do investimento e da despesa pública.

Como consequência, o mercado cimenteiro que em 2001 representava mais de 11 milhões de toneladas - produzidas e vendidas -, em 2006 situou-se nos 7 milhões de toneladas.

Como termo de comparação, refira-se que, na vizinha Espanha, que novamente registou crescimento neste sector de actividade, o mercado cimenteiro atingiu os 54 milhões de toneladas, continuando a haver necessidade de importação de cimento. Este aspecto, associado ao diferencial de preços que existe entre Portugal e Espanha, permitiu à CNE ganhar competitividade no mercado vizinho e, consequentemente, iniciar ali a venda dos seus produtos com boas perspectivas de crescimento a partir do primeiro trimestre de 2007.

Por outro lado, os principais concorrentes da CNE, persistem nos esforços para travar a afirmação e consolidação do projecto da CNE, não obstante constatarem que a nossa penetração no mercado nacional é irreversível.

À parte outras formas de que se reveste a pressão da concorrência, de que é exemplo as condicionantes à descarga de clínquer, a mais persistente e com efeitos maiores na gestão racional da CNE prende-se com a questão dos preços e condições comerciais praticadas, as quais estão completamente desajustadas, face ao praticado em mercados estrangeiros congéneres. Há zonas em Espanha, de que é exemplo a região de Madrid, onde os preços diferem em cerca de mais 30€/ton. face aos verificados em Portugal. De um modo geral, os preços em Espanha são cerca de 15€/ton. superiores aos do praticados em Portugal.

Vendas

Não obstante o quadro antes referido, a CNE continua a evoluir nas suas vendas, ao registar um crescimento de cerca de 9% nas vendas de cimento.

Ao mesmo tempo, que a empresa foi adaptando a sua estrutura orgânica e funcionamento ao crescimento global da sua actividade, a construção da Unidade de Moagem foi progredindo.

No final do ano ficou praticamente concluída a Unidade de Moagem de Setúbal, que conta como equipamento principal os seus dois moinhos, com capacidade nominal anual superior a 1.6 milhões de toneladas.

A CNE dispõe actualmente de três diferentes tipos de cimento, comercializando-os quer a granel, quer ensacado, sendo justamente no cimento ensacado onde se encontra o maior volume de vendas.

A produção, ensacamento e paletização do CEM II é realizada quer nas instalações do Terminal Norte do porto de Aveiro, quer na Unidade de Moagem de Setúbal, a partir dos quais se comercializam os três tipos de cimento.

As vendas foram realizadas, em percentagens semelhantes, quer através do Terminal de Aveiro, quer através das instalações de Setúbal, que já representam a maioria das vendas da empresa e que no futuro tenderá a registar maiores subidas. Com o início da moagem em Setúbal, cessaram as importações de cimento, passando o Terminal de Aveiro a ser abastecido com cimento a granel e em saco, a partir da unidade fabril de Setúbal, onde se concentra todo o esforço produtivo.

A entrada em funcionamento da Unidade de Moagem de Setúbal, a partir dos finais de 2006, obteve uma aceitação bastante assinalável por parte dos clientes, realçando a qualidade dos cimentos da CNE e a política seguida pela empresa. A CNE continua a projectar cada vez mais a imagem de verdadeira “consciência do mercado”, facto bem revelador do importante papel que desempenha, realidade que começa a ser entendida pelos clientes, de uma forma bem mais construtiva do que inicialmente, ao não se deixarem seduzir por ofertas aparentemente aliciantes, mas com um sentido perverso. O mesmo entendimento e consideração tem sido manifestado por diversas entidades públicas e pela própria entidade reguladora da concorrência.

Em termos de expansão territorial, a CNE para além de ocupar praticamente todo o território do continente português, estendeu o seu raio de acção para o mercado espanhol, como já referido, que irá ser uma grande aposta de futuro, nomeadamente enquanto o mercado vizinho apresentar os elevados ritmos de crescimento e de consumo de cimento.

A primeira exportação de cimento por via marítima, já foi efectuada tendo como destino Angola. Este é outro dos mercados preferenciais da CNE, que só não tem sido mais desenvolvido devido à questão do transporte marítimo. No entanto, outros países têm merecido a atenção da CNE, uma vez que a componente da exportação é um dos objectivos estratégicos mais importantes da empresa.

É desta forma que a CNE está a reagir em termos estratégicos à agressividade comercial e às fortes pressões dos nossos concorrentes - nem sempre éticas nem legítimas - que teimam em não querer perceber que estamos para ficar e quanto mais nos agridem mais nos ajudam a refinar a acção e a reforçar a determinação.

	Vendas (milhares €)		
	2006	2005	2004
Portugal	36.839	34.662	30.524
Espanha	715	-	-
Angola	652	-	-
	<u>38.206</u>	<u>34.662</u>	<u>30.524</u>

Preços de Compra

Os preços do cimento, na origem, em dólares, aumentaram substancialmente, devido à paridade Dólar/Euro, que se tem mantido favorável ao euro, pelo que os produtores em geral e os nossos fornecedores em particular, tiveram de reflectir no preço do produto, pelo menos parcialmente a sua perda cambial.

Custos de Funcionamento

Os custos de funcionamento, por tonelada vendida, alcançaram valores semelhantes aos atingidos em 2005. Com a entrada em funcionamento da Unidade de Moagem, a diminuição dos custos de funcionamento foi significativa.

Pessoal

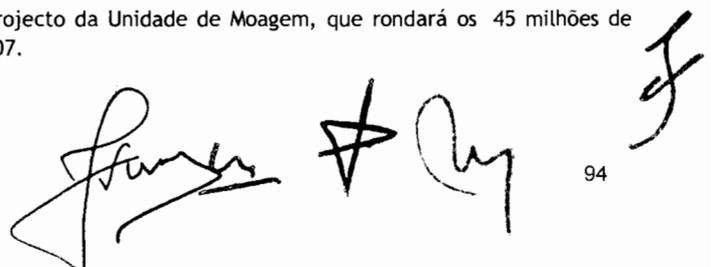
Os custos com o pessoal aumentaram, em relação ao ano de 2005, mas na mesma proporção do aumento do efectivo da empresa. Estes aumentos concentraram-se em Setúbal, tendo em vista a laboração da Unidade de Moagem. O efectivo da empresa compreende actualmente 91 pessoas.

Este esforço compreendeu não só a admissão de novos profissionais para novas áreas específicas da empresa e para colmatar notórias insuficiências, como para assegurar a requalificação dos trabalhadores já em funções.

O nível de qualificação dos recursos humanos da CNE melhorou significativamente e o respectivo enquadramento numa nova estrutura orgânica permitiu um melhor interrelacionamento e proactividade entre os vários sectores.

Investimentos

A Empresa continuou a investir principalmente em Setúbal, com o Projecto da Unidade de Moagem, que rondará os 45 milhões de Euros, cuja conclusão se prevê no decorrer do primeiro semestre de 2007.



94

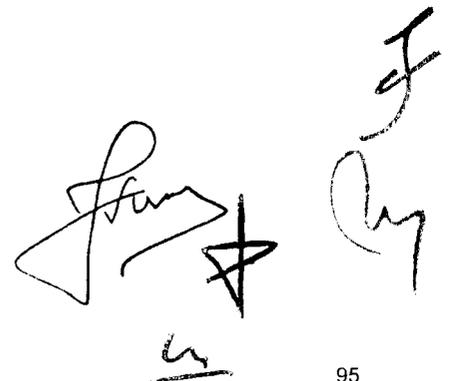
Entretanto, foram também realizados alguns investimentos ligados a Aveiro, nomeadamente na separação da área concessionada do Terminal do Porto de Aveiro com o resto do Porto, e consequentemente numa nova Portaria, para permitir o acesso exclusivo e a autonomia operacional desta Unidade.

Resultados

Apesar dos fortes condicionalismos à racional actividade da CNE, o resultado líquido do exercício foi positivo e atingiu o montante de aproximadamente 708 milhares de euros e o Cash-Flow o valor de cerca de 1.267 milhares de euros.

Principais Indicadores de Actividade C.N.E. - Distribuição de Cimentos Nacionais e Estrangeiros, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	116.051	62.274	86,4%
Capitais próprios	20.923	6.715	211,6%
Volume de negócios	39.569	35.730	10,7%
Resultado do exercício	708	677	4,6%



Sector Agro-Alimentar

Partinvest, SGPS, S.A.

A Partinvest detém participações financeiras em sociedades do sector agro-alimentar, com especial destaque para as empresas de produção de vinhos e espumantes, SAC Varosa que comercializa os seus produtos com a marca "Murganheira", a sociedade Tapada do Chaves e as Caves Raposeira.

Em Dezembro de 2006, a Sociedade adquiriu 5,89% do capital social da empresa Cervejas Nampula, S.A.R.L. Este Investimento ascendeu a cerca de 1.099 milhares de Euros.

Esta holding detém ainda participações sociais nas sociedades Geosil, Castânia e Sortegel, que se dedicam à produção de castanhas, azeite e mel.

Durante o exercício de 2006, a Partinvest concentrou o seu objectivo na gestão directa das suas participadas e no final do exercício detinha participações em 9 empresas, totalizando um valor de investimento de 35.220 milhares de Euros.

Principais Indicadores de Actividade Partinvest, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	36.239	33.189	9,2%
Capitais próprios	5.797	4.331	33,9%
Resultado de exercício	1.534	2.226	-31,1%
Admissões	219	263	-16,7%
Saídas	208	325	-36,0%
Total de colaboradores	369	358	3,1%



Actividade das Participadas

Castânia-Sociedade Agroflorestal, S.A. e Geosil-Empreendimentos Agrosilvícolas, S.A.

As propriedades integradas nas empresas Geosil e Castânia registaram, ao longo do exercício de 2006, um nível de actividade decorrente da estrutura florestal dos seus principais activos.

As plantações mistas de castanheiro de fruto e de madeira, no décimo segundo ano após a plantação, foram objecto dos trabalhos de manutenção que incluíram a limpeza, retanchar e prosseguimento da instalação de pastagens permanentes em sub-coberto.

Na propriedade da Quinta de Arufe, foram realizadas as sondagens geológicas com vista à identificação do local mais adequado à construção da prevista barragem de rega. Também tendo em vista a irrigação das plantações da Quinta da Aveleira, foram reforçados os contactos com a Direcção Regional de Agricultura, no sentido de se obter a resposta definitiva quanto à execução da barragem prevista, para o local, pelo Ministério da Agricultura.

Prosseguiram os ensaios, com resultados animadores, de variedades de fruteiras, nomeadamente de nogueiras, cerejeiras em duas das propriedades. Estão previstas ensaios de amendoeiras, na propriedade do Vimioso, a partir de 2007.

Após um longo processo de preparação de uma candidatura à realização de uma proposta de carácter turístico na Quinta de Arufe, foi declarado pela Assembleia Municipal de Bragança, o interesse turístico para o Concelho, na edificação de um conjunto de alojamentos na mancha florestal da referida propriedade. Após esta fase seguiu o processo para apreciação das entidades regionais de tutela do Ministério do Ambiente.

A esta fase deverá seguir-se a recuperação das instalações já existentes, igualmente para fins de alojamento turístico, após a necessária deliberação do accionista.

No que se refere às produções de castanha, o conjunto das propriedades registaram, em 2006, um crescimento significativo, tendo a produção geral ultrapassado os cento e trinta mil quilos. Apesar do significativo crescimento das produções de castanha, em virtude dos custos gerais de exploração serem muito significativos, tendo em conta as áreas envolvidas, os resultados destas empresas não reflectem ainda o potencial que estes activos deverão revelar nos anos de produção de cruzeiro.

Principais Indicadores de Actividade Castânia-Sociedade Agroflorestal, S.A. e Geosil-Empreendimentos Agrosilvícolas, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	6.592	6.497	1,5%
Capitais próprios	1.073	1.070	0,3%
Volume de negócios	299	129	132,1%
Resultado do exercício	3	11	-71,5%

Sortegel, S.A.

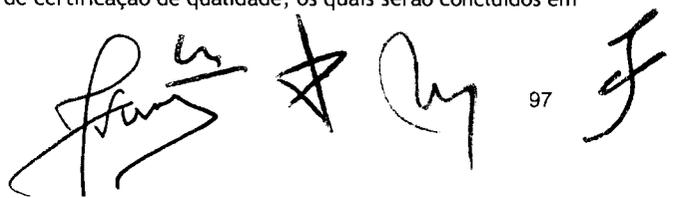
A Sortegel registou, em 2006, o ano de maior quantidade adquirida e transformada. Com efeito foram adquiridas na campanha de 2006/2007, nove mil trezentas e cinquenta toneladas de castanha. Esta quantidade representa cerca de duas vezes e meia a quantidade laborada na campanha de 2005/2006, em que mercê da excepcional quebra da produção nacional, em cerca de dois terços, a empresa se viu confrontada com uma disponibilidade de matéria prima inferior à metade da sua laboração habitual. A empresa prosseguiu o programa de investimentos aprovados pelo IFADAP, o qual deverá estar concluído no final do primeiro semestre de 2007.

Em resultado dos investimentos efectuados nas novas linhas de descasque e da introdução de novos processos, registaram-se evoluções muito significativas nos aumentos de produtividade de todos os factores, nos rendimentos da matéria-prima e da racionalização dos consumos energéticos.

É particularmente significativo o facto da Sortegel, mercê do processo de co-geração de energia introduzido com a combustão da casca da castanha, ter reduzido consumo de gás em mais de cem toneladas, na campanha de 2006/2007.

Pode confirmar-se, sem margem para dúvidas, que a Sortegel é actualmente a mais eficiente das empresas europeias que efectuam descasque de castanha pelo método de "brulage" - descasque a fogo. Esta eficiência possibilitou a realização de uma campanha de descasque de cerca de seis mil e quinhentas toneladas de castanha, no prazo de cento e nove dias. Este prazo deverá ser inferior a noventa dias após a conclusão do projecto de investimento, facto que terá como consequência um aumento adicional do rendimento da matéria-prima.

A par dos investimentos materiais prosseguiu a implementação dos processos de certificação de qualidade, os quais serão concluídos em 2007.



97

A dimensão da campanha de 2006/ 2007 potenciou uma utilização intensa dos equipamentos instalados, que funcionaram durante cento e nove dias, dezoito horas por dia, ao mesmo tempo que permitiu o prosseguimento da estratégia de reforço da presença da empresa nos mercados da castanha em fresco.

Com efeito, a empresa que comercializou vinte e cinco por cento das compras nos mercados da castanha em natureza, tem hoje uma posição de referência nos mercados brasileiro, inglês e nacional.

Os efeitos conjugados da dimensão da campanha, do reforço da posição nos mercados do consumo em fresco e dos efeitos decorrentes nas produtividades dos investimentos realizados, possibilitaram uma campanha francamente positiva para a empresa.

Os resultados obtidos são ainda mais relevantes tendo em conta o preço muito elevado pago pela matéria-prima e o facto de os preços de venda ainda não terem recuperado para os níveis verificados nas campanhas de 2002/ 2003.

Proseguiu neste exercício o projecto de investigação, conjunto com a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, com vista à identificação dos meios mais adequados à conservação da castanha e identificação dos principais componentes das variedades nacionais mais representativas.

No intuito de promover a atenuação da sazonalidade da actividade da Sortegel, decorrente do peso da castanha na actividade da empresa, foi realizado em 2006, uma parceria com a empresa Frutas Guadalupe para produção e comercialização da designada fruta de caroço - pêsego, nectarina e ameixa e de melão. Na sequência da campanha em causa está em análise a possibilidade de entrada, por parte da Sortegel, no capital social das Frutas Guadalupe.

Principais Indicadores de Actividade Sortegel - Produtos Congelados, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	23.461	14.280	64,3%
Capitais próprios	3.422	2.680	27,7%
Volume de negócios	11.444	7.635	49,9%
Resultado do exercício	742	(1.765)	-142,1%

Sociedade Agrícola e Comercial do Varosa (Murganheira)

Conjuntura e Mercado

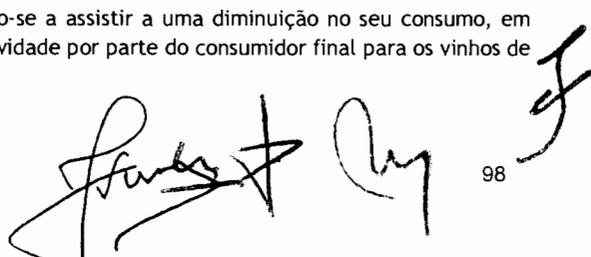
Sem registo de evoluções positivas na conjuntura económica, política e social do país, bem pelo contrário, com agravamento em algumas regiões e sectores de actividade, associado a uma manutenção de um euro demasiado forte, o exercício de 2006 evoluiu dentro das expectativas.

Contudo, sentimos:

- Maiores dificuldades no mercado interno, por uma moderação do consumo em virtude das diversas incertezas que continuam a preocupar o consumidor, acompanhadas por uma perda de poder de compra;
- Grande concorrência no mercado das bebidas, quer de produtos nacionais quer, especialmente, de produtos importados, assistindo-se a esforços crescentes da cava, espumante espanhol, para penetração no mercado nacional;
- Forte instabilidade nos preços dos vinhos tranquilos, mantendo-se uma forte tendência para a redução dos preços praticados;
- Uma estagnação dos nossos principais mercados de exportação, devido ao forte valor do Euro, às suas características específicas e à conjuntura que os condiciona;
- Redução de quantidades nos armazenistas, que tentam cada vez mais uma gestão "just in time", assumindo por vezes o risco de rotura e perda de vendas;
- Menor capacidade financeira dos agentes económicos em geral e
- Dificuldades nos mercados de exportação, devidas à forte valorização do Euro.

No entanto, consolidamos parcerias, crescemos em termos de Imagem de Marca e sobretudo não perdemos Pontos de Venda, apesar de se continuar a verificar, incompreensivelmente, um exagero nas margens praticadas pelos retalhistas, em especial a moderna distribuição e restauração, com consequências evidentes na evolução do consumo.

O ano de 2006 foi particularmente difícil para os vinhos tranquilos, continuando-se a assistir a uma diminuição no seu consumo, em especial na restauração, um aumento da sua oferta e uma forte perda de receptividade por parte do consumidor final para os vinhos de preço mais elevado.



Em suma, o exercício de 2006 traduziu-se num conjunto de circunstâncias adversas que foram superadas, pelo que as contas que agora apresentadas reflectem um desempenho que se entende bastante interessante.

Principais Indicadores de Actividade
Sociedade Agrícola e Comercial do Varosa (Murganheira)

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	20.074	17.742	13,1%
Capitais próprios	12.804	11.308	13,2%
Volume de negócios	6.619	6.133	7,9%
Resultado do exercício	1.614	2.008	-19,6%

Perspectivas futuras

Praticamente atingido o limite de produção no que diz respeito a Espumante, a Sociedade Agrícola e Comercial do Varosa continua fortemente empenhada no desenvolvimento do mercado de Vinhos Tranquilos.

A Murganheira é hoje uma marca de grande notoriedade, sempre associada a um elevado padrão de qualidade, um negócio bem estruturado, com um excelente nível de rentabilidade, pelo que reúne as necessárias condições para se expandir criando oportunidades no sector vitivinícola em franca sofisticação.

É neste sentido que foi já alargada a zona de intervenção, no que diz respeito à produção, à Tapada do Chaves no Alentejo e às Caves da Raposeira, SA, no Douro, permitindo hoje liderar os principais segmentos do mercado de espumante em Portugal e desenvolver o mercado de exportação.

Outras oportunidades estão a ser analisadas, mas com as precauções inerentes a um crescimento que se quer sustentado e devidamente enquadrado na estratégia de gestão definida.

Todos os indicadores, apesar da conjuntura, levam a encarar o futuro com optimismo e prever um maior contributo, da parte da empresa, para a dignificação e valorização do sector.

Tapada do Chaves - Sociedade Agrícola e Comercial, S.A.

Actividade

Sustentada por produtos de excelente qualidade e uma marca de grande notoriedade, Tapada do Chaves, a actividade comercial apresentou, apesar das fortes dificuldades conjunturais, um desempenho satisfatório.

A forte concorrência sentida, pelo aumento do número de marcas e pela baixa de preços verificada de forma generalizada obrigou a Tapada do Chaves a um acompanhamento no mesmo sentido. Uma vez constituídos os stocks que permitem crescer de forma sustentada, é agora cada vez mais importante, afirmar posições e conquistar quota de mercado o que, na actual conjuntura, obriga forçosamente à baixa dos preços dos produtos e desenvolvimento de campanhas promocionais.

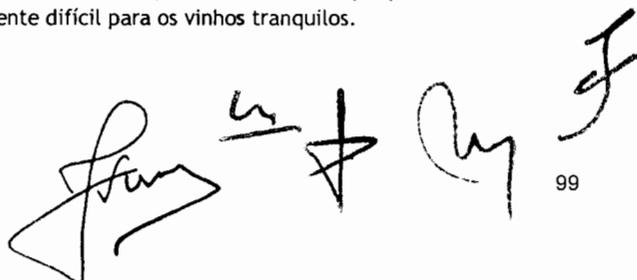
O preço médio global unitário de venda desceu cerca de 2%, em virtude da baixa dos preços praticados.

Foram lançados em 2006 dois produtos novos, o Reserva Especial Tinto de 1999 e o Porta Nobre 2001, produto criado especialmente para exportação.

Mercados

Não obstante a grande concorrência no Mercado das Bebidas, quer por produtos nacionais, quer por produtos importados, a estratégia adoptada - produtos de alta qualidade, acompanhamento constante dos pontos de venda e uma política de marketing orientada e enquadrável dentro das limitações ditadas pela dimensão da empresa - tem permitido um crescimento sustentado da penetração e notoriedade dos produtos Tapada do Chaves.

Um trabalho atento, desenvolvido com os distribuidores da Tapada do Chaves e o reposicionamento de preço no momento certo permitiram atenuar as dificuldades que ameaçaram, num ano particularmente difícil para os vinhos tranquilos.



99

Investimentos

Como investimentos mais relevantes, foi feita uma barragem para garantir a necessária rega da vinha e a surribo para reconversão de cerca de 8 hectares de vinha. Não houve quaisquer outros investimentos relevantes no ano de 2006, a não ser aqueles que decorrem da vindima conseguida e consequente reforço de Stock.

Estão em curso projectos de ampliação da adega, que no momento se encontram em fase de apreciação pelas entidades responsáveis.

Principais Indicadores de Actividade Tapada do Chaves - Sociedade Agrícola e Comercial, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	3.607	3.569	1,1%
Capitais próprios	1.809	1.738	4,1%
Volume de negócios	582	593	-1,9%
Resultado do exercício	71	93	-23,8%

Perspectivas futuras

Sustentar a qualidade do produto, desenvolver a imagem da empresa, e estar cada vez mais próximo do consumidor final são as prioridades definidas para os próximos exercícios, no que diz respeito ao mercado interno.

Continuar a desenvolver de forma equilibrada as exportações, com particular interesse pelo mercados de Angola, Brasil e E.U.A., sendo certo que o valor do Euro tem dificultado este trabalho.

Existe a expectativa, que não se agravando a conjuntura, nacional e internacional, o reposicionamento de preço irá permitir crescimento em quantidade, facturação e resultados, da empresa.

Caves da Raposeira, S.A.

Numa conjuntura económica fortemente condicionada por acontecimentos económicos, sociais e políticos pouco animadores o exercício de 2006 evoluiu dentro das perspectivas.

No mercado interno essa conjuntura económica - num produto que se destina ao segmento médio, a perda de poder de compra faz-se sentir - e a grande concorrência particularmente de espumantes espanhóis e de novas marcas de espumantes portugueses, surgindo estas últimas não pelo crescimento da procura, mas por necessidade de alargamento da sua oferta e como alternativa de escoamento de vinho branco, foram as principais dificuldades sentidas.

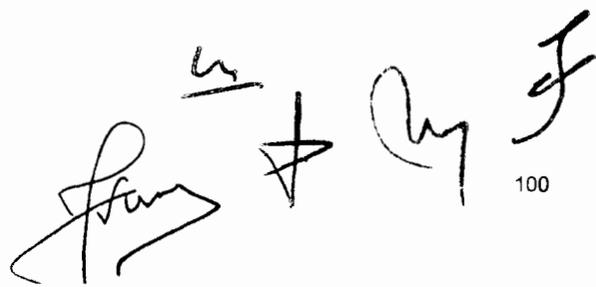
Na distribuição para o mercado interno foi rompido o exclusivo com o distribuidor existente e formada uma rede de distribuição sustentada nos principais distribuidores de bebidas nacionais. Esta, em conjunto com a baixa do preço médio por garrafa vendida, é a razão para a quebra de facturação apresentada. Em boa verdade, o distribuidor até então existente apresentava um nível de stock importante, cujo escoamento se traduziu em perda de vendas para a Raposeira.

As Caves da Raposeira continuam a consolidar parcerias, crescer em termos de Imagem de Marca e sobretudo a não perder Pontos de Venda.

Foram conseguidas, no entanto, algumas vitórias importantes que levam a afirmar que, muito embora a conjuntura tenha condicionado a um decréscimo no volume de negócios, do ponto de vista qualitativo a marca Raposeira tem hoje outra percepção no mercado. São disto testemunhos as inúmeras referências positivas que tem sido publicadas na comunicação social, a qualificação em terceiro lugar em prova nacional com quarenta espumantes, efectuada pela "Revista de Vinhos", publicada na sua edição de Dezembro de 2006; as duas menções honrosas obtidas no International Wine Challenge em Inglaterra e a medalha de bronze no Challenge International du vin em França.

No mercado externo, embora de forma modesta, tem sido alargada a penetração da marca, estando hoje presente nos seguintes países: EUA, Brasil, Angola, Luxemburgo, Suíça, Andorra, Espanha e França.

Em suma, o exercício de 2006 traduziu-se num conjunto de circunstâncias adversas que, apesar de terem gerado os seus efeitos, entende-se terem sido superados pela empresa.



100

Principais Indicadores de Actividade
Caves da Raposeira, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	23.094	22.064	-4,7%
Capitais próprios	11.090	9.450	17,4%
Volume de negócios	5.376	6.263	-14,2%
Resultado do exercício	1.742	2.129	-18,2%

Perspectivas futuras

São objectivos de curto prazo:

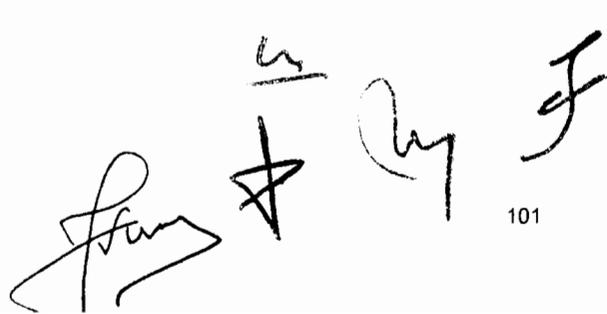
- A melhoria da qualidade percebida para o produto bem como da imagem da marca junto do consumidor e
- O desenvolvimento dos mercados de exportação.

Prevê-se um crescimento sustentado, mas com uma velocidade variável em função da evolução da conjuntura interna e externa que, no momento, se apresentam como bastante difíceis.

O lançamento de um novo espumante - o Reserva Tinto Bruto - efectuado no segundo semestre de 2005, terá efeitos interessantes no médio prazo, quer em vendas quer em notoriedade da marca.

Continuam a ser desenvolvidas campanhas de comunicação, com vista a atenuar a excessiva sazonalidade do espumante Raposeira e promover o seu consumo de aperitivo e à refeição. Neste capítulo, entende-se como fundamental o esforço, mas existe a consciência das dificuldades, que particularmente resultam das políticas de preço da restauração e das grandes superfícies.

É no entanto convicção do Grupo que a Raposeira começa hoje a apresentar uma base sólida capaz de garantir o seu crescimento sustentado.



Imobiliário

Partinvest Imobiliária, SGPS, S.A.

A Partinvest Imobiliária SGPS, S.A. tem por vocação adquirir e gerir participações sociais em empresas da área imobiliária.

Tem investido, em finais de 2006, perto de 75 milhões de euros, distribuídos por um vasto conjunto de projectos diversificados, tanto em termos geográficos (em Portugal continental), como em termos de áreas de intervenção (residencial, comércio, serviços e turismo).

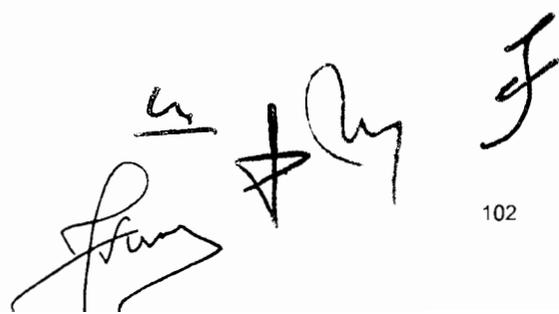
A maioria dos investimentos tem sido em projectos em fase de licenciamento, que obrigam a um planeamento de médio e longo prazo, até se conseguirem as mais valias projectadas.

Tem ainda participações em sociedades prestadoras de serviços, cujas valias lhe permitem verticalizar o negócio, assegurando as melhores condições para o acompanhamento de cada projecto, desde a avaliação para a decisão de compra, passando pela fase de licenciamentos e projectos, pelo lançamento dos concursos de empreitada, coordenação e gestão de obra, e finalmente pela promoção, marketing e vendas.

Finalmente, de salientar que a Partinvest Imobiliária SGPS, S.A. também apresenta mais valias para o Grupo SLN no apoio que tem vindo a prestar a outras empresas do universo SLN. Deste modo, a área imobiliária do Grupo contribui para a valorização de activos imobiliários diversos, pertencentes a diferentes empresas não vocacionadas para a gestão daqueles activos, e que assim delegam na área imobiliária do grupo, com óbvios ganhos em termos de prazos e de rentabilidade.

Principais Indicadores de Actividade Partinvest Imobiliária, SGPS, S.A.

	Milhares €		Var. %
	2006	2005	06/05
Activo líquido	77.382	54.227	42,7%
Capitais próprios	10.944	(514)	2228,7%
Resultado do exercício	(1.042)	(1.195)	-12,9%
Admissões	72	95	-24,2%
Saídas	87	69	26,1%
Total de colaboradores	140	155	-9,7%



Contributo para as Rubricas de Balanço Consolidado

milhares €

	Financeiro	Segurador	Novas- tecnologias	Automóvel	Hotelaria	Saúde	Indústria e serviços	Agro- alimentar	Imobiliário	Outros	SLN-IAS
Activo											
Activos monetários e créditos a I.C.	1.047.661	59.754	8.269	2.196	106	981	1.566	302	293	404	1.121.532
Activos financeiros	461.819	328.749	3	2	-	1	19.488	8	-	(17.984)	792.086
Crédito a clientes	4.650.898	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.650.898
Imobilizado	36.984	11.676	12.828	55.774	26.296	33.834	113.867	23.840	7.436	26.561	349.096
Participações e outros	609.290	50.931	3.109	10.017	2.620	846	15.463	3.365	(977)	85.641	780.305
	6.806.652	451.110	24.209	67.989	29.022	35.662	150.384	27.515	6.752	94.622	7.693.917
Passivo e Capitais Próprios											
Débitos a I.C., passivos monetários e financeiros	1.139.793	70	3.177	21.833	1.011	3.424	36.355	12.344	16.902	5.402	1.240.311
Débitos para com Clientes	4.039.825	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.039.825
Dívida titulada	250.835	-	-	-	-	-	10.567	-	-	4.800	266.202
Dívida subordinada e outros passivos	515.887	487.805	32.409	84.428	29.128	45.739	110.591	22.710	29.279	162.891	1.520.867
	5.946.340	487.875	35.586	106.261	30.139	49.163	157.513	35.054	46.181	173.093	7.067.205
Capitais próprios	489.359	40.906	2.497	8.046	2.104	679	12.419	2.702	(784)	68.784	626.712
	6.435.699	528.781	38.083	114.307	32.243	49.842	169.932	37.756	45.397	241.877	7.693.917

Contributo para as Rubricas de Resultados Consolidados

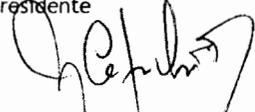
milhares €

	Financeiro	Segurador	Novas- tecnologias	Automóvel	Hotelaria	Saúde	Indústria e serviços	Agro- alimentar	Imobiliário	Outros	SLN-IAS
Margem financeira	165.732	229	46	(2.652)	(42)	(565)	(1.752)	(633)	(274)	(3.075)	157.014
Comissões líquidas	53.664	(10.357)	(238)	(584)	(112)	(162)	(760)	(57)	(93)	(751)	40.550
Resultado líquido de resseguro	-	27.453	-	-	-	-	-	-	-	-	27.453
Resultados em operações financeiras	10.819	21.014	(154)	5	-	55	259	-	1	15.764	47.763
Outros proveitos líquidos	33.175	5.781	35.241	34.159	6.235	31.601	33.039	7.596	9.158	(940)	195.045
Produto da actividade	263.390	44.120	34.895	30.928	6.081	30.929	30.786	6.906	8.792	10.998	467.825
Custos de estrutura	160.903	28.363	32.151	23.103	7.383	33.422	29.714	4.423	9.787	4.232	333.481
Provisões e imparidade	37.025	3.276	(522)	556	-	185	50	(67)	-	-	40.503
Resultado operacional	65.462	12.481	3.266	7.269	(1.302)	(2.678)	1.022	2.550	(995)	6.766	93.841
Resultado de associadas	5.666	(9)	(769)	(10)	-	(424)	34	450	122	1.510	6.570
Resultado antes de imposto	71.128	12.472	2.497	7.259	(1.302)	(3.102)	1.056	3.000	(873)	8.276	100.411
Imposto	14.706	4.047	307	971	(72)	(40)	403	860	(72)	1.898	23.008
Interesses minoritários	(66)	394	1.477	-	(137)	(18)	(87)	98	46	102	1.809
Resultado consolidado	56.488	8.031	713	6.288	(1.093)	(3.044)	740	2.042	(847)	6.276	75.594

Conselho de Administração



José de Oliveira Costa
Presidente



Luís Carlos Oliveira Caprichoso
Vogal



Francisco Gonçalves Sanches
Vogal



Joaquim Manuel Nunes
Vogal



José António Mendes Ribeiro
Vogal

ANEXO I

Para efeitos do artigo 447º do Código das Sociedades Comerciais, a posição accionista dos Membros dos Órgãos de Administração e Fiscalização, no exercício de 2006, era a seguinte:

José de Oliveira Costa

Possuía em 1 de Janeiro de 2006, 18.565.910 acções.

Possuindo em 31 de Dezembro de 2006, 18.515.910 acções.

Luís Carlos Oliveira Caprichoso

Não possuía em 1 de Janeiro de 2006, quaisquer acções.

Não possuía em 31 de Dezembro de 2006, quaisquer acções.

Francisco Gonçalves Sanches

Não possuía em 1 de Janeiro de 2006, quaisquer acções.

Não possuía em 31 de Dezembro de 2006, quaisquer acções.

Joaquim Manuel Nunes

Não possuía em 1 de Janeiro de 2006, quaisquer acções.

Não possuía em 31 de Dezembro de 2006, quaisquer acções.

José António Mendes Ribeiro

Não possuía em 1 de Janeiro de 2006, quaisquer acções.

Não possuía em 31 de Dezembro de 2006, quaisquer acções.

Handwritten signatures and initials in black ink. On the left is a large signature that appears to be 'João'. To its right are several smaller marks: a horizontal line with a hook, a signature that looks like 'Luís', a star-like symbol, and another signature that looks like 'J'.

105

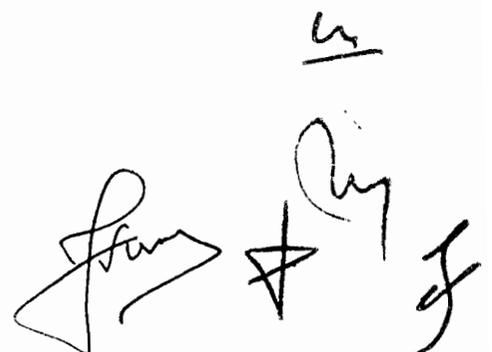
ANEXO II

Para efeitos do artigo 448º do Código das Sociedades Comerciais, as participações dos accionistas eram, à data do encerramento do exercício, as seguintes:

Accionistas com, pelo menos, metade do capital social:
Nada a referir.

Accionistas com, pelo menos, um terço do capital social:
Nada a referir.

Accionistas com, pelo menos, um décimo do capital social:
SLN Valor, SGPS, Lda

Handwritten signatures and initials in black ink, including a large signature on the left, a star-like symbol in the middle, and several initials on the right.

2.

**Contas Individuais
e
Contas Consolidadas**

GRUPO



Balanço Individual (SLN SGPS, S.A.)

Milhares Euros

	Notas	31.12.06		31.12.05
		Valor antes de imparidade e amortizações	Imparidade e amortizações	Pro forma
			Valor líquido	Valor líquido
Activo				
Caixa e disponibilidades em bancos centrais		-	-	-
Disponibilidades em outras instituições de crédito	3	39.725	-	39.725
Activos financeiros detidos para negociação		-	-	-
Activos financeiros ao justo valor através de resultados		-	-	-
Activos financeiros disponíveis para venda		-	-	-
Aplicações em instituições de crédito	4	-	-	60.000
Crédito a Clientes		-	-	-
Investimentos detidos até à maturidade		-	-	-
Activos com acordo de recompra		-	-	-
Derivados de cobertura		-	-	-
Activos não correntes detidos para venda		-	-	-
Propriedades de investimento		-	-	-
Outros activos tangíveis	5	488	312	176
Activos intangíveis	6	127	38	89
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	7	491.944	-	491.944
Activos por impostos correntes		418	-	418
Activos por impostos diferidos		-	-	-
Outros activos	8	281.507	-	281.507
Total de Activo		814.209	350	813.859
Passivo				
Recursos de bancos centrais		-	-	-
Passivos financeiros detidos para negociação		-	-	-
Outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados		-	-	-
Recursos de outras instituições de crédito		-	-	-
Recursos de clientes e outros empréstimos		-	-	-
Responsabilidades representadas por títulos		-	-	-
Passivos financeiros associados a activos transferidos		-	-	-
Derivados de cobertura	9	-	221	-
Provisões		-	-	-
Passivos por impostos correntes		-	-	-
Passivos por impostos diferidos		-	-	-
Instrumentos representativos de capital		-	-	-
Outros passivos subordinados	10	-	100.306	50.367
Outros passivos	11	-	1.284	5.572
Total de Passivo			101.811	55.939
Capital Próprio				
Capital	12	-	470.925	470.925
Prémios de emissão	12	-	151.104	151.104
Outros instrumentos de capital		-	-	-
Acções próprias		-	-	-
Reservas de reavaliação	9,12	-	(221)	-
Outras reservas e resultados transitados	12,13	-	53.518	12.769
Resultado líquido		-	36.722	40.749
Dividendos antecipados		-	-	-
Total de Capital Próprio			712.048	675.547
Total de Passivo e de Capital Próprio			813.859	731.486

Demonstração de Resultados Individual (SLN SGPS, S.A.)

		Milhares Euros	
		31.12.06	31.12.05
	Notas	Pro forma	
Juros e rendimentos similares		1.960	2.439
Juros e encargos similares		3.377	2.242
Margem financeira	14	(1.417)	197
Rendimentos de instrumentos de capital	15	29.000	44.218
Rendimentos de serviços e comissões		-	-
Encargos com serviços e comissões		-	-
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados		-	-
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda		-	-
Resultados de reavaliação cambial		-	-
Resultados de alienação de outros activos		-	-
Outros resultados de exploração	16	13.494	41
Produto da actividade		41.077	44.456
Custos com pessoal	17	1.194	1.234
Gastos gerais administrativos	18	3.027	2.391
Amortizações do exercício	6,7	77	79
Custos operacionais		4.298	3.704
Provisões liquidas de reposições e anulações		-	-
Correcções de valor associadas ao crédito a clientes e valores a receber de outros devedores (liq. reposic. e anulações)		-	-
Imparidade de outros activos financeiros liquida de reversões e recuperações		-	-
Imparidade de outros activos liquida de reversões e recuperações		-	-
Resultado antes de imposto		36.779	40.752
Impostos			
Correntes	19	57	3
Diferidos		-	-
Resultado após imposto		36.722	40.749
Do qual: Resultado líquido após impostos de operações descontinuadas		-	-
<hr/>			
Resultado por acção (euros)			
Básico		0,08	0,09
Diluido		0,08	0,09

Demonstração de Fluxos de Caixas

Milhares de euros

	2006.12	2005.12
Fluxos de Caixa das Actividades Operacionais:		
Juros e comissões recebidas	1.960	2.124
Rendimentos adquiridos nos activos disponíveis para venda	-	-
Pagamento de juros e comissões	(3.438)	(2.281)
Pagamentos ao pessoal e fornecedores	(4.073)	(3.174)
Resultados cambiais e outros resultados operacionais	(7)	41
Recuperação de créditos incobráveis	-	-
Resultados operacionais antes das alterações nos activos e passivos operacionais	(5.558)	(3.290)
(Aumentos) Diminuições dos activos operacionais		
Aplicações em instituições de crédito	60.000	18.000
Activos financeiros detidos para negociação	-	-
Créditos a clientes	-	-
Activos ao Justo valor por resultados	-	-
Derivados de Cobertura	-	-
Activos não correntes detidos para venda	-	-
Outros activos	24.179	(31.607)
Fluxo dos activos operacionais	84.179	(13.607)
Aumentos (diminuições) de passivos operacionais:		
Recursos de bancos centrais	-	-
Recursos de instituições de crédito	-	-
Recursos de clientes e outros empréstimos	-	-
Passivos financeiros detidos para negociação	-	-
Outros passivos	(4.073)	3.407
Fluxo dos passivos operacionais	(4.073)	3.407
Caixa líquida das actividades operacionais antes dos impostos sobre o rendimento	74.548	(13.490)
Impostos pagos	(106)	(184)
Caixa líquida das actividades operacionais	74.442	(13.674)
Fluxos de Caixa das Actividades de Investimento:		
Dividendos recebidos	25.000	19.218
Aquisição de activos disponíveis para venda	-	-
Alienação de activos disponíveis para venda	-	-
Aquisições de activos tangíveis e intangíveis	(1)	(7)
Vendas de activos tangíveis	-	-
Aquisições/ Alienações de propriedades de investimento	-	-
Investimentos em empresas filiais e associadas	(117.443)	(16)
Caixa líquida das actividades de investimento	(92.444)	19.195
Fluxos de Caixa das Actividades de Financiamento:		
Aumento de Capital	-	-
Dividendos pagos	-	-
Emissão de dívida titulada e subordinada	49.836	470
Remuneração paga relativa às obrigações de caixa e outros	-	-
Remuneração paga relativa a passivos subordinados	-	-
Caixa líquida das actividades de financiamento	49.836	470
Aumento (Diminuição) líquida de caixa e seus equivalentes	31.834	5.991
Caixa e equivalentes no início do exercício	7.891	1.900
Caixa e equivalentes no fim do exercício	39.725	7.891

Demonstração de Alterações no Capital Próprio para o exercício findo em Dezembro de 2006

Milhares Euros

	Capital	Prémios de emissão	Reservas de reavaliação	Acções (quotas) próprias	Outras reservas	Resultados transitados	Resultado Líquido do Período	
Posição no início do período 01-Jan-2005 (PCSB)	448.500	151.104			21.549	(819)	14.464	634.798
Aumentos de reservas e result. transitados por aplicação dos resultados					13.645	819	(14.464)	-
Aumentos / reduções de capital	22.425				(22.425)			-
Resultado Líquido do período							40.749	40.749
Posição no fim do período 31-Dez-2005 (PCSB)	470.925	151.104	-	-	12.769	-	40.749	675.547
Impacto da adopção dos IAS/IFRS, excluindo IAS 32 e IAS 39								
Activos intangíveis (IAS 38)								
Activos fixos tangíveis (IAS 16)								
Periodificação de comissões (IAS 18)								
Impostos diferidos (IAS 12)								
Primeira aplicação do IAS 32 e do IAS 39								
Valorização ao justo valor								
Capitais Próprios em 31-Dez-2005 (NCA)	470.925	151.104	-	-	12.769	-	40.749	675.547
Ajustamentos no Período								
Aumentos de reservas e result. transitados por aplicação dos resultados					2.037	38.712	(40.749)	-
Reservas resultantes da valorização ao justo valor			(221)					(221)
Total dos ajustamentos no Capital Próprio	-	-	(221)	-	2.037	38.712	(40.749)	(221)
Resultado líquido do período							36.722	36.722
Distribuição antecipada de lucros								
Interesses minoritários								
Capitais Próprios em 31-Dez-2006	470.925	151.104	(221)	-	14.806	38.712	36.722	712.048

Notas às Demonstrações Financeiras Individuais

31 de Dezembro de 2006

(Montantes expressos em milhares de euros)

Nota Introdutória

A **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.**, é uma sociedade gestora de participações sociais, constituída por escritura pública em 11 de Setembro de 1998, tendo por objecto a gestão de participações sociais noutras sociedades como forma indirecta de exercício de actividades económicas.

A actividade da **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.**, está sujeita à supervisão do Banco de Portugal, por ser considerada uma companhia financeira, nos termos do Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro.

As Demonstrações Financeiras da **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.** serão objecto de consolidação com as suas filiais e associadas.

Nota 1 - Bases de apresentação, políticas contabilísticas e critérios valorimétricos

1.1 Geral

As Demonstrações Financeiras foram preparadas no pressuposto da continuidade das operações, de acordo com as normas internacionais de contabilidade, conforme disposto no Aviso n.º 1/2005 do Banco de Portugal, em conformidade com o Plano de Contas definido pela Instrução n.º 23/2004, e apresentadas segundo os Modelos definidos pela Instrução n.º 18/2005, estabelecidos pelo Banco de Portugal na sequência da competência que lhe foi atribuída pelo art.º 115.º do Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro.

As Normas de Contabilidade Ajustadas (NCA) correspondem genericamente às Normas Internacionais de Relato Financeiro (IAS/IFRS), conforme adoptadas pela União Europeia, de acordo com o Regulamento n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho, transposto para o ordenamento nacional pelo Aviso n.º 1/2005, de 21 de Fevereiro, do Banco de Portugal, excepto no que se refere a:

i) Valorimetria e provisionamento do crédito concedido, relativamente ao qual se mantém o anterior regime, de acordo com o disposto no Aviso do Banco de Portugal n.º 3/2005, de 21 de Fevereiro;

ii) Os activos tangíveis são obrigatoriamente mantidos ao custo de aquisição, não sendo deste modo possível o seu registo pelo justo valor, conforme permitido pela IAS 16 - Activos fixos tangíveis. Como excepção, é permitido o registo de reavaliações extraordinárias, legalmente autorizadas, caso em que as mais valias resultantes são registadas em "Reservas de reavaliação".

Até 31 de Dezembro de 2005, as demonstrações financeiras individuais da **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.** foram preparadas de acordo com os princípios contabilísticos consagrados no Plano de Contas para o Sistema Bancário (PCSB), nos termos da Instrução n.º 4/96 do Banco de Portugal, de 17 de Junho, e demais disposições do Banco de Portugal.

Em 2006 a sociedade apresenta pela primeira vez as suas demonstrações financeiras individuais de acordo com as NCA.

1.2 Comparabilidade da informação

As demonstrações financeiras reportadas ao exercício de 2005 foram convertidas para as NCA's - Demonstrações Financeiras proforma - nos termos previstos no IFRS 1 - Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro, incluindo a adopção das normas IAS 32 - Instrumentos Financeiros: divulgação e apresentação e IAS 39 - Instrumentos Financeiros: reconhecimento e mensuração.

1.3 Resumo das principais políticas contabilísticas

As políticas contabilísticas mais significativas utilizadas na preparação das demonstrações financeiras foram as seguintes:

i) Especialização de Exercícios

A **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.** segue o princípio contabilístico da especialização de exercícios em relação à generalidade das rubricas das demonstrações financeiras.

ii) Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos

Os investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos são valorizados pelo método do custo de aquisição, de acordo com a IAS 27.

Os dividendos são reconhecidos como proveitos quando recebidos ou quando são atribuídos, desde que a data de atribuição ocorra antes da data efectiva do fecho das contas.

Antes de 1 de Janeiro de 2006 este tipo de investimentos era classificado como participações, sendo constituídas provisões no caso de se perspectivarem perdas potenciais.

iii) Imparidade

Em conformidade com as NCA, a empresa avalia regularmente se existe evidência objectiva de que um activo ou grupo de activos apresenta sinais de imparidade.

iv) Derivados de cobertura

Os activos financeiros disponíveis para venda incluem instrumentos de capital e dívida, que não sejam classificados como activos financeiros detidos para negociação, ao justo valor através de resultados ou como investimentos a deter até à maturidade ou como crédito ou como empréstimos e contas a receber.

Os activos financeiros disponíveis para venda são registados ao justo valor, com excepção de instrumentos de capital não cotados num mercado activo e cujo justo valor não possa ser mensurado com fiabilidade, os quais permanecem registados ao custo. Os derivados com valor líquido a receber (justo valor positivo) e os de valor líquido negativo (justo valor) são incluídos na rubrica "Derivados de cobertura".

v) Pensões de reforma

A empresa não tem qualquer responsabilidade contratual com o pagamento de complementos de pensões de reforma.

vi) Impostos correntes

A **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.** está sujeita a tributação em sede de Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC) e correspondente Derrama Municipal.

De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais estão sujeitas a revisão e correcção por parte das autoridades fiscais durante um período de quatro anos (cinco anos para a Segurança Social, sendo que para as quotizações e contribuições relativas a exercícios anteriores a 2001 o prazo era de dez anos), excepto quando tenha havido prejuízos fiscais, tenham sido concedidos benefícios fiscais, ou estejam em curso inspecções, reclamações ou impugnações, casos em que, dependendo das circunstâncias, os prazos são prolongados ou suspensos.

Deste modo, as declarações fiscais da Empresa dos exercícios de 2003 a 2006 poderão vir ainda a ser sujeitas a inspecção e eventual ajustamento pelas Autoridades Fiscais. Assim, poderão vir a ter lugar eventuais liquidações de imposto, devido essencialmente a diferentes interpretações de legislação fiscal. Contudo, é convicção da Administração da empresa que não ocorrerão liquidações adicionais de valor significativo no contexto das Demonstrações Financeiras.

Também de acordo com a legislação fiscal em vigor, os prejuízos fiscais são reportáveis durante um período de seis anos após a sua ocorrência e susceptíveis de dedução a lucros fiscais gerados durante esse período.

vii) Impostos diferidos

Não foram reconhecidos impostos diferidos activos ou passivos dado não existirem situações que levem à sua contabilização.

Nota 2 - Introdução das normas de contabilidade ajustadas

A **SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A.** aplicou as NCA's na preparação das demonstrações financeiras individuais, de acordo com o Aviso n.º 1/2005, de 21 de Fevereiro, do Banco de Portugal.

Nota 3 - Disponibilidades em outras instituições de crédito

AA

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Disponibilidades sobre instituições de crédito no país		
Depósitos à ordem	39.525	7.576
Cheques a cobrar	-	-
Outras disponibilidades	-	-
	39.525	7.576
Disponibilidades sobre instituições de crédito no estrangeiro		
Depósitos à ordem	-	-
Cheques a cobrar	-	-
Outras disponibilidades	-	-
	-	-
Juros a receber	200	315
	39.725	7.891

Nota 4 - Aplicações em instituições de crédito

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Aplicações em IC's no país		
Mercado monetário interbancário	-	-
Aplicações a muito curto prazo	-	-
Depósitos	-	60.000
Empréstimos	-	-
Operações de compra com acordo de revenda	-	-
Aplicações subordinadas	-	-
Outras aplicações	-	-
Juros a receber	-	-
Receitas diferidas	-	-
	-	60.000
Aplicações em IC's no estrangeiro		
Juros vencidos a regularizar	-	-
Despesas de crédito vencido	-	-
Correcções de valor de activos objecto de cobertura	-	-
Comissões associadas ao custo amortizado (liq.)	-	-
	-	-
	-	60.000
Imparidade	-	-
	-	60.000

Handwritten signatures and initials, including a large signature and initials 'FJ' and 'LJ'.

Nota 5 - Outros activos tangíveis

O movimento ocorrido na rubrica Outros activos tangíveis durante o ano de 2006 foi o seguinte:

milhares €

	31.12.05		Aquisições	Alienações e abates	Transf.	Amortiz. Exercício	Saldo 31.12.06
	Valor bruto	Amortiz. Acumuladas					
Imóveis em uso	-	-	-	-	-	-	-
Equipamento							
Equip. informático	160	71	2	-	-	24	67
Outro equipamento	19	7	-	-	-	2	10
	179	78	2	-	-	26	77
Outros activos tangíveis	307	170	-	-	-	38	99
	307	170	-	-	-	38	99
	486	248	2	-	-	64	176

Nota 6 - Activos intangíveis

O movimento ocorrido na rubrica Activos intangíveis durante o ano de 2006 foi o seguinte:

milhares €

	31.12.05		Aquisições	Alienações e abates	Transf.	Amortiz. Exercício	Saldo 31.12.06
	Valor bruto	Amortiz. Acumuladas					
Sistemas de tratamento automático de dados	-	-	-	-	-	-	-
Outros activos intangíveis	126	25	-	-	-	12	89
	126	25	-	-	-	12	89
Activos intangíveis em curso	-	-	-	-	-	-	-
	126	25	-	-	-	12	89

Nota 7 - Investimentos em filiais e associadas e empreendimentos conjuntos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	Partic. efectiva (%)		Valor de Balanço		Capitais	Result.
	31.12.06	31.12.05	31.12.06	31.12.05	Próprios	Líquido
Partinvest, SGPS, SA	100,0	100,0	5.237	5.237	5.797	1.534
BPN, SGPS, SA	100,0	100,0	363.253	283.253	397.918	32.477
Grupo Português de Saúde, SGPS, SA	100,0	100,0	24.999	14.999	17.887	(3.241)
ABZ - Urbanismo e Construções, Lda	50,0	50,0	3	3	-	-
Turivisa, Lda	77,1	69,0	696	376	-	-
SLN Investimentos, SGPS, SA	100,0	100,0	5.000	5.000	6.935	(796)
Pleiade - Investimentos e Participações, SGPS, SA	100,0	100,0	41.087	41.087	22.679	512
Dumpfe Holding, B.V.	100,0	100,0	27	27	-	-
SLN Multiauto, SGPS, S.A. (ex - SLN CAR, SGPS, S.A.)	100,0	100,0	17.809	4.490	21.103	6.249
SLN Novas Tecnologias, SGPS, SA	100,0	100,0	5.000	5.000	8.479	1.617
Partinvest - Imobiliária, SGPS, SA	100,0	100,0	15.000	2.500	10.944	(1.042)
SLN Internacional, SGPS, SA	100,0	100,0	2.450	2.450	823	(15)
Marinapart, SGPS, SA	30,0	30,0	10.000	10.000	13.644	208
Planfin - Serv. Planeamento Financ. Internac., SA	19,0	19,0	47	47	-	-
Socenta - Construções Imobiliárias, SA	10,0	10,0	10	10	-	-
Siresp, SA	33,0	33,0	1.326	17	2.132	(1.883)
Lusenerg	-	10,0	-	5	-	-
			491.944	374.501		

Nota 8 - Outros activos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Devedores, outras aplicações e outros activos		
Aplicações diversas	578	578
Sector público administrativo	-	-
Devedores diversos	280.919	287.791
	281.497	288.369
Despesas com encargo diferido		
Outras despesas com encargo diferido	10	17
	10	17
	281.507	288.386

Nota 9 - Derivados de cobertura

A empresa celebrou com o Banco Português de Negócios um contrato de swap de taxa de juro, com as seguintes características:

Montante	25.000.000 euros
Data de contratação	6 de Maio de 2006
Data de início	9 de Maio de 2006
Data de vencimento	26 de Outubro de 2009
Taxa flutuante	Euribor 6 Meses + Spread
Spread	0,81%
Pagador da taxa flutuante	SLN, SGPS, S.A.
Juros	Semestrais a 25 Abril e 25 Outubro
Base cálculo	360 dias
1º período de contagem de juros na taxa flutuante em euros	Entre a data de início e 26 de Outubro de 2006
Taxa fixa	4,50%
Pagador da taxa fixa	Banco Português de Negócios
Juros	Semestrais a 25 Abril e 25 Outubro
Base cálculo	360 dias
1º período de contagem de juros na taxa fixa em euros	Entre a data de início e 26 de Outubro de 2006

À data de 31/12/2006 a posição do justo valor do swap é de -220.887 euros.

Nota 10 - Outros passivos subordinados

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Empréstimos subordinados		
Titulados		
SLN, SGPS	100.000	50.000
Banco Português de Negócios	-	-
	100.000	50.000
Juros a pagar	306	367
	306	367
	100.306	50.367

AA

A rubrica Passivos Subordinados é composta por dois empréstimos obrigacionistas no montante de 50.000 milhares de Euros cada.

O primeiro empréstimo teve início em 25 de Outubro de 2004. O pagamento de juros é efectuado semestralmente e a taxa de juro aplicável é de 4,5% até ao cupão de 25 de Outubro de 2009, sendo a partir daí obtida através da taxa Euribor a 6 Meses, em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,75%, e o vencimento do empréstimo ocorre em 2014.

O emitente poderá efectuar o reembolso antecipado da emissão, total ou parcial, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal.

O segundo empréstimo teve início em 8 de Maio de 2006. O pagamento de juros é efectuado semestralmente e a taxa de juro aplicável no primeiro cupão foi de 4,5%. A partir do segundo cupão, e até ao cupão que se vence em 8 de Maio de 2011, a taxa de juro é obtida através da taxa Euribor a 6 Meses, em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,15%. Nos restantes cupões a fórmula de cálculo é idêntica mas o spread sobe para 1,50%. O vencimento do empréstimo ocorre em 2016.

O emitente poderá efectuar o reembolso antecipado da emissão, total ou parcial, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal.

Não existem quaisquer condições de subordinação que permitam a conversão do passivo subordinado em capital ou em outra forma de passivo.

Nota 11 - Outros passivos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Credores e outros recursos		
Recursos diversos	-	-
Sector público administrativo	35	51
Credores diversos	803	5.069
	838	5.120
Encargos a pagar		
Juros a pagar	-	-
Outros encargos a pagar	446	452
	446	452
	1.284	5.572

Nota 12 - Capital próprio

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €							
	Capital	Prémios de emissão	Outros instrumentos de capital	Acções próprias	Reservas reavaliação	Outras reservas e resultados transitados	Resultado exercício	Dividendos antecipados
Saldo 31.12.2005 (PCSB)	470.925	151.104				12.769	40.749	
Impacto da adopção das IAS/IFRS								
Saldo 01.01.2006	470.925	151.104				12.769	40.749	
Aplicação resultado						40.749	(40.749)	
Resultado do exercício							36.722	
Outros					(221)			
	470.925	151.104			(221)	53.518	36.722	

O capital é composto por 470.925.000 acções de um euro cada e encontra-se totalmente realizado.

AA

Nota 13 - Outras reservas e resultados transitados

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	31.12.06	31.12.05 Pro forma
Outras reservas		
Reserva Legal	5.221	3.183
Outras reservas	9.585	9.586
	14.806	12.769
Resultados Transitados		
Aprovados	38.712	-
	38.712	-
	53.518	12.769

Nota 14 - Margem financeira

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	31.12.06	31.12.05 Pro forma
Juros e rendimentos similares		
Juros de disponibilidades	1.960	2.014
Juros de aplicações em instituições de crédito	-	-
Juros de crédito a clientes	-	-
Juros de crédito vencido	-	-
Juros de outros activos financeiros	-	425
	1.960	2.439
Juros e encargos similares		
Juros de recursos	-	-
Juros de responsabilidades representadas por títulos	-	-
Juros de passivos financeiros	-	-
Juros de derivados	-	-
Juros de passivos subordinados	3.377	2.242
Outros juros e encargos	-	-
	3.377	2.242
	(1.417)	197

Nota 15 - Rendimentos de instrumentos de capital

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Activos financeiros disponíveis para venda	-	-
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos:		
Disponíveis	29.000	44.218
Indisponíveis	-	-
Outros instrumentos de capital	-	-
	29.000	44.218

Nota 16 - Outros resultados de exploração

AA

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Rendimentos e receitas operacionais		
Ganhos em investimentos em filiais	13.495	44
Ganhos em activos não financeiros	-	-
Outros ganhos e rendimentos operacionais	121	142
	13.616	186
Encargos e gastos operacionais		
Perdas em investimentos em filiais	-	-
Perdas em activos não financeiros	-	-
Outros encargos e gastos operacionais	122	3
	122	3
Outros impostos		
Impostos indirectos	-	142
Impostos directos	-	-
	-	142
	13.494	41

Nota 17 - Custos com pessoal

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Remunerações dos órgãos de gestão e de fiscalização	876	987
Remuneração de empregados	69	146
Encargos sociais obrigatórios	71	101
Outros custos com pessoal	178	-
	1.194	1.234

Nota 18 - Gastos administrativos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Água energia e combustíveis	5	6
Material de consumo corrente	-	2
Publicações	4	4
Material de higiene e limpeza	-	1
Rendas e alugueres	368	184
Comunicações	4	8
Deslocações, estadas e representação	10	27
Publicidade e edição de publicações	-	60
Conservação e reparação	3	7
Seguros	33	8
Serviços especializados	2.520	2.007
Outros serviços de terceiros	80	77
	3.027	2.391

Handwritten signatures and initials, including a large signature and several smaller ones.

Nota 19 - Impostos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Imposto corrente		
Do exercício	57	3
Correcção de exercícios anteriores	-	-
	57	3
Imposto diferido		
Diferenças temporárias	-	-
Por prejuízos fiscais reportáveis	-	-
	-	-
	57	3

Nota 20 - Transacções realizadas com entidades em relação de domínio, ou que sejam filiais da mesma empresa-mãe

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Réditos		
Juros de disponibilidades	1.960	2.014
Juros de outros activos financeiros	-	425
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	29.000	44.218
Outros ganhos e rendimentos operacionais	27	-
	30.987	46.657
Gastos		
Rendas e alugueres	35	156
Seguros	33	21
Deslocações, estadas e representação	-	16
Serviços especializados	-	238
Outros serviços de terceiros	4	-
Outros custos com pessoal	16	-
	88	431

Nota 21 - Outras informações

Em Rendimentos de instrumentos de capital estão registados dividendos no montante global de 29.000.000 Euros, relativos ao exercício de 2006, por via da distribuição de resultados e/ou reservas, conforme actas de aprovação de contas das respectivas empresas participadas. Estes dividendos serão liquidados no exercício de 2007.

Nota 22 - Passivos contingentes

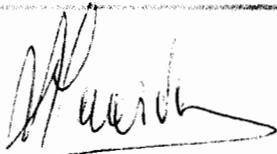
Não são conhecidos passivos contingentes à data de 31 de Dezembro de 2006.

Nota 23 - Acontecimentos após a data do balanço

Até à presente da data, não existem acontecimentos subsequentes relevantes que possam afectar a imagem verdadeira e apropriada das demonstrações financeiras, em referência à data de 31 de Dezembro de 2006.



O Técnico Oficial de Contas

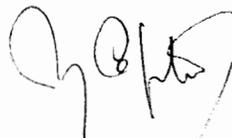


Luís Miguel Reis de Almeida

Conselho de Administração



O Presidente
José de Oliveira Costa



Vogal
Luís Carlos Oliveira Caprichoso



Vogal
Francisco Gonçalves Sanches



Vogal
Joaquim Manuel Nunes



Vogal
José António Mendes Ribeiro

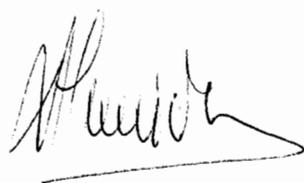
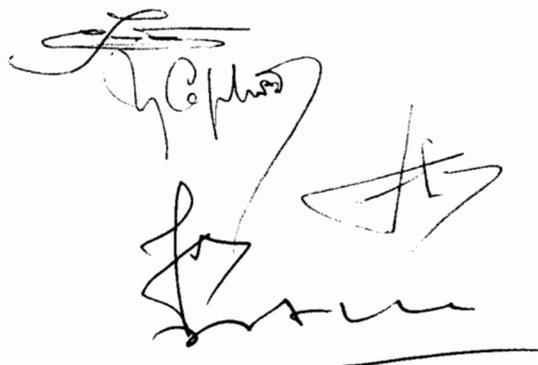
Balanço Consolidado (SLN SGPS, S.A.)

Milhares Euros

	Notas	31.12.06		31.12.05	
		Valor antes de imparidade e amortizações	Imparidade e amortizações	Valor líquido	Pro forma
Activo					
Caixa e disponibilidades em bancos centrais	6	352.405	-	352.405	305.884
Disponibilidades em outras instituições de crédito	7	540.571	-	540.571	206.618
Activos financeiros detidos para negociação	8	146.064	-	146.064	75.853
Activos financeiros ao justo valor através de resultados	8	331.661	-	331.661	303.396
Activos financeiros disponíveis para venda	9,25	318.042	1	318.041	124.487
Aplicações em instituições de crédito	10	228.556	-	228.556	71.537
Crédito a Clientes	11,25	4.788.140	137.242	4.650.898	4.180.834
Investimentos detidos até à maturidade		-	-	-	-
Activos com acordo de recompra		-	-	-	-
Derivados de cobertura	8.1	79	-	79	93
Outros activos tangíveis	13	464.265	154.822	309.443	220.671
Activos intangíveis	14	59.668	20.014	39.654	25.104
Investimentos em associadas e filiais excluídas de consolidação	15,25	191.752	1.479	190.273	187.328
Activos por impostos correntes	16	3.314	-	3.314	1.727
Activos por impostos diferidos	16	19.125	-	19.125	19.230
Provisões técnicas de resseguro cedido	17	18.644	-	18.644	17.204
Outros activos	18,25				
Devedores por seguro directo e resseguro		21.623	4.629	16.994	19.601
Outros		546.582	18.387	528.195	424.135
Total de Activo		8.030.491	336.574	7.693.917	6.183.702
Passivo					
Recursos de bancos centrais	19			77	-
Passivos financeiros detidos para negociação	20			27.768	15.878
Outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados	20			535	268
Recursos de outras instituições de crédito	21			646.651	593.481
Recursos de clientes e outros empréstimos	22			4.039.825	3.912.688
Responsabilidades representadas por títulos	23			266.202	54.889
Passivos financeiros associados a activos transferidos	24			565.279	-
Derivados de cobertura	8.1			614	505
Provisões	25			2.197	697
Provisões técnicas	17			167.664	153.686
Passivos por impostos correntes	16			16.796	11.747
Passivos por impostos diferidos	16			4.682	5.093
Instrumentos representativos de capital				-	-
Outros passivos subordinados	26			250.306	200.367
Outros passivos	27				
Credores por seguro directo e resseguro				339.306	309.080
Outros passivos				739.303	342.464
Total de Passivo				7.067.205	5.600.843
Capital Próprio					
Capital	28			470.925	470.925
Prémios de emissão	28			151.104	151.104
Outros instrumentos de capital				-	-
Acções próprias	28			(17.988)	(21.551)
Reservas de reavaliação				(221)	-
Outras reservas e resultados transitados	28			(86.249)	(93.555)
Diferenças cambiais	28			1.665	1.724
Resultado líquido	28,43			75.594	44.059
Dividendos antecipados				-	-
Interesses minoritários	28			31.882	30.153
Total de Capital Próprio				626.712	582.859
Total de Passivo e de Capital Próprio				7.693.917	6.183.702

Demonstração de Resultados Consolidados (SLN SGPS, S.A.)

		Milhares Euros	
		31.12.06	31.12.05
		Pro forma	
	Notas		
Juros e rendimentos similares		329.625	285.583
Juros e encargos similares		172.611	129.285
Margem financeira	30	157.014	156.298
Rendimentos de instrumentos de capital	31	725	548
Rendimentos de serviços e comissões	32	73.167	62.798
Encargos com serviços e comissões	32	32.617	30.815
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados	33	23.049	17.085
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda	33	2.965	2.138
Resultados de reavaliação cambial	33	2.857	1.733
Resultados de alienação de outros activos	33	18.168	2.094
Resultado líquido de resseguro	34	27.453	25.421
Outros resultados de exploração	35	193.115	127.827
Produto da actividade		465.896	365.127
Custos com pessoal	36	157.094	135.497
Gastos gerais administrativos	37	145.041	119.320
Amortizações do exercício	13,14	31.346	26.408
Custos operacionais		333.481	281.225
Provisões líquidas de reposições e anulações	38	(6.437)	(5.226)
Imparidade do crédito líquido de reversões e recuperações	39	(32.625)	(28.676)
Imparidade de outros activos financeiros líquida de reversões e recuperações	40	948	310
Imparidade de outros activos líquida de reversões e recuperações	40	(460)	792
Resultado operacional		93.841	51.102
Diferenças de consolidação negativas		-	-
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos (MEP)	41	6.570	9.749
Resultado antes de impostos e de interesses minoritários		100.411	60.851
Impostos			
Correntes	42	30.769	17.973
Diferidos	42	(7.761)	(2.747)
Resultado após impostos antes de interesses minoritários		77.403	45.625
Do qual: Resultado líquido após impostos de operações descontinuadas		-	-
Interesses minoritários		1.809	1.566
Resultado consolidado do exercício	43	75.594	44.059
Resultado por acção (euros)			
Básico		0,16	0,10
Diluido		0,16	0,10

Demonstração de Fluxos de Caixas Consolidados

Milhares de euros

	Consolidado	
	2006.12	2005.12
Fluxos de Caixa das Actividades Operacionais:		
Juros e comissões recebidas	638.216	624.911
Rendimentos adquiridos nos activos disponíveis para venda	-	(342)
Pagamento de juros e comissões	(352.621)	(312.767)
Pagamentos ao pessoal e fornecedores	(611.220)	(458.603)
Resultados cambiais e outros resultados operacionais	492.728	302.955
Recuperação de créditos incobráveis	352	46
Resultados operacionais antes das alterações nos activos e passivos operacionais	167.455	156.200
(Aumentos) Diminuições dos activos operacionais		
Aplicações em instituições de crédito	(136.854)	62.142
Activos financeiros detidos para negociação	(42.929)	46.644
Créditos a clientes	(496.258)	(386.761)
Activos ao Justo valor por resultados	(9.708)	(74.803)
Derivados de Cobertura	(269)	20
Activos não correntes detidos para venda	95	(35.008)
Outros activos	(19.372)	127.723
Fluxo dos activos operacionais	(705.295)	(260.043)
Aumentos (diminuições) de passivos operacionais:		
Recursos de bancos centrais	-	-
Recursos de instituições de crédito	(14.933)	2.563
Recursos de clientes e outros empréstimos	118.363	282.231
Passivos financeiros detidos para negociação	(11.818)	(11.375)
Outros passivos	876.614	(46.152)
Fluxo dos passivos operacionais	968.226	227.267
Caixa líquida das actividades operacionais antes dos impostos sobre o rendimento	430.386	123.424
Impostos pagos	(19.016)	(12.249)
Caixa líquida das actividades operacionais	411.370	111.175
Fluxos de Caixa das Actividades de Investimento:		
Dividendos recebidos	717	160
Aquisição de activos disponíveis para venda	(281.309)	(145.106)
Alienação de activos disponíveis para venda	69.267	32.550
Aquisição de activos tangíveis e intangíveis	(85.648)	(72.739)
Vendas de activos tangíveis e intangíveis	4.999	10.893
Aquisição/ Alienação de propriedades de investimento	-	12
Investimentos em empresas filiais e associadas	(74.508)	(56.573)
Subsídios de Investimento	416	1
Outros recebimentos/ pagamentos	421	237
Caixa líquida das actividades de investimento	(365.645)	(230.565)
Fluxos de Caixa das Actividades de Financiamento:		
Aumento de Capital	458	1.980
Redução de Capital e Prestações Suplementares	(292)	(8.100)
Dividendos pagos	(460)	74.490
Emissão de dívida titulada e subordinada	347.583	124.237
Remuneração paga relativa às obrigações de caixa e outros	-	-
Remuneração paga relativa a passivos subordinados	-	-
Aquisição e venda de acções próprias	-	(423)
Amortização de contratos de locação financeira	(795)	(605)
Outros juros e custos similares	(11.889)	(7.419)
Caixa líquida das actividades de financiamento	334.605	184.160
Aumento (Diminuição) líquida de caixa e seus equivalentes	380.330	64.770
Efeito das diferenças de câmbio	-	-
Caixa e equivalentes no início do exercício	516.663	451.893
Caixa e equivalentes no fim do exercício	896.993	516.663

Demonstração de alterações no Capital Próprio Consolidado para o exercício findo em Dezembro de 2006

											Milhares Euros
	IAS/IFRS	Capital	Prémios de emissão	Reserva Legal	Acções próprias	Outras reservas	Diferenças cambiais	Resultados transitados	Resultado do exercício	Interesses minoritários	Capital próprio
Saldo em 1 de Janeiro (PCSB)		448.500	151.104	-	-	(7.347)	-	(869)	48.353	2.822	642.563
Aplicação de Resultados				723		46.810		819	(48.353)		(0)
Aumento de capital		22.425						(22.425)			-
Outros ajustamentos				(723)		(58.105)		22.475		788	
RL do Período									44.952		
Saldo em 31 de Dezembro (PCSB)		470.925	151.104	-	-	(18.642)	-	-	44.952	3.610	651.949
Impacto da aplicação das IFRS/IAS											
Concentração de Actividades Empresariais	IFRS 3					584			279		
Impostos diferidos	IAS 12					13.151	(738)		2.605		
Provisões	IAS 37					12.416			-		
Taxa efectiva	IAS 32 e 39					(7.278)			(390)		
Benefícios a empregados	IAS 19					(24.748)			(4.402)		
Consolidação de SPE	IAS 27					(3.123)			38		
Activos intangíveis	IAS 38					(6.515)			686		
Outros instr. financeiros	IAS 39					(181)			(7)		
Imparidade de crédito	IAS 39					(954)			-		
Custos Diferidos	Estrutura Conceptual					(5.150)			(2.951)		
Diferenças Cambiais	IAS 21					484	2.938		-		
Alteração perímetro											
- Gestusa - acções próprias da SLN					(21.551)						
- Interesses Minoritários						(24.509)	(476)		(1.558)	26.543	
- Outros Ajustamentos						(29.090)			4.807		
Capitais próprios em 31 de Dezembro de 2005		470.925	151.104	-	(21.551)	(93.555)	1.724	-	44.059	30.153	582.859
Aplicação resultado				2.037		3.310		38.712	(44.059)		
Resultado do exercício									75.594	250	
Outros				(2.037)	3.563	3.775	(59)	(38.712)		1.479	
Capitais próprios em 31 de Dezembro de 2006		470.925	151.104	-	(17.988)	(86.470)	1.665	-	75.594	31.882	626.712

Nota 1. Nota Introdutória

O Grupo SLN , do qual a SLN - Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, S.A. (abreviadamente SLN, SGPS, S.A.) é a Empresa-Mãe, é constituído por Empresas que actuam em diferentes áreas de negócio, em Portugal, no Brasil e Cabo Verde, nomeadamente nos sectores Financeiro e Segurador; Agro-Alimentar; do Comércio de Retalho Automóvel; dos Cuidados Hospitalares; da Gestão e Hotelaria e Turismo; das Tecnologias de Informação e Imobiliário.

A SLN, SGPS, S.A. é uma sociedade gestora de participações sociais, constituída por escritura pública em 11 de Setembro de 1998, tendo por objecto social as actividades legalmente consentidas a este tipo de sociedade, nomeadamente a gestão de participações sociais noutras sociedades.

A actividade da SLN, SGPS, S.A. está sujeita à supervisão do Banco de Portugal, sendo considerada uma Empresa Financeira, nos termos do Decreto - Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro.

Durante o exercício de 2006, ocorreram algumas alterações significativas a nível da estrutura do Grupo, nomeadamente a expansão do sector automóvel com a aquisição das empresas Multiauto e Grupo Motorgest. Ainda durante o ano de 2006, foram alienadas as participações nas empresas Ergi Empreendimentos, do sector imobiliário no Brasil, e na Lusenerg - Energias Renováveis.

Em 31 de Dezembro de 2006, as sociedades que integram o perímetro de consolidação do Grupo SLN são:

Empresa	Método de consolidação	Participação
7COMP	Integral	78
Animacorpus	Integral	100
Avipronto	Eq. patrimonial	24,85
AVS - Corretores de Seguros	Integral	66,66
AVS-Consultadoria e Gestão, Lda	Integral	59,99
Azulso, Lda	Integral	100
Banco Efisa	Integral	99,8
BIZ Service - Tecnologia em Meios Pagamento, Ltda	Integral	99,8
Bizz First	Integral	51
BPN - I.F.I., S.A. (Instituição Financeira Internacional, S.A.)	Integral	99,8
BPN Brasil	Integral	99,8
BPN Cayman	Integral	99,8
BPN Crédito IFIC	Integral	99,8
BPN Créditis Brasil	Integral	99,8
BPN Créditis Corretora de Seguros, Ltda	Integral	78,2
BPN Gestão Activos	Integral	99,8
BPN Imofundos	Integral	99,8
BPN Imoglobal	Eq. patrimonial	30,15
BPN Madeira	Integral	99,8
BPN Participações Brasil	Integral	79,84
BPN Participações Financeiras	Integral	99,8
BPN S.A.	Integral	100
BPN Serviços ACE	Integral	98,54
BPN SGPS	Integral	100
Brick and Sand	Integral	100
British Hospital Lisbon XXI	Integral	90
BYPASS	Eq. patrimonial	44,91
CAGICOMP	Integral	92,62
Carvisão, Lda	Integral	100
Castania	Integral	100
Centro de Imagiologia Médica	Integral	100
Clinica Braga	Integral	100
Clinica do Porto	Integral	100
Clinica Lotus (Coimbra)	Integral	100
Clinica Lotus SA	Integral	100
Cluni - Clínica Unida, S.A.	Integral	60,47
CNE- Cimentos Nacionais e Estrangeiros	Integral	100
Coimbracar	Integral	100
Complementus	Integral	100
Coseal Lda	Integral	64,93
Datacomp - Sistemas Informáticos	Integral	97,5
Dumpfe	Integral	100
Dywidag	Eq. patrimonial	50
Easy Quick	Integral	100
Emmedi	Eq. patrimonial	26,57
Evoracar, S.A.	Integral	100
Fincor	Integral	80
FIQ - Fundo Investimento Qualificado - Banco EFISA	Integral	56,21
Foz Garden	Integral	99,92
Gamboa Promoção Imobiliária, S.A.	Integral	100
Garagem Lopes	Integral	100
Geosil	Integral	100
Geslusa Trading	Integral	100
GP Diálise - Cascais	Integral	100
GP Diálise - Sacavém	Integral	100
GPDiálise	Integral	100
GPSaude - Serviços de Gestão de Participadas	Integral	100
Grupo Português de Saúde SGPS	Integral	100
Hospital Britânico (LUKH)	Eq. patrimonial	50
I2S	Integral	51
I2S Brasil	Integral	50,49
I2S NET	Integral	49,98

AR

[Handwritten signature]

[Handwritten mark]

[Handwritten signature]

(cont.)

IMI - Imagens Médicas Integradas, S.A.	Integral	100
Imoreal	Eq. patrimonial	44,15
Imostrong	Integral	100
IMRM	Eq. patrimonial	50
Inapal	Integral	70
Limpeque	Integral	100
Marina da Barra, S.A	Eq. patrimonial	50
Marina Part, Sgps	Eq. patrimonial	30
Maxicar, Lda	Integral	100
Medinorte - Serviços Médicos Nocturnos, Lda	Integral	71,2
MEXCOR - Soc. Med. de Seguros, Lda.	Integral	46,66
Microcular-Centro de Microcirurgia Ocular Laser e Diagnóstico, S.A.	Integral	67,49
Monte da Quinta Club - Actividades Hoteleiras	Integral	100
Morais e Cabral	Eq. patrimonial	26
Motorconta, Lda	Integral	100
Motorex, Lda	Integral	100
Motorgal, Lda	Integral	100
Motorgest, S.A., SGPS	Integral	100
Motorluz, Lda	Integral	100
Motorpor, Lda	Integral	100
Motorsintra, S.A.	Integral	100
Multiauto	Integral	100
Mz Car, Lda	Integral	100
New Link Solutions	Integral	51
Nossa	Eq. patrimonial	35,4
Partenon	Integral	80
Partinvest Imobiliária	Integral	100
Partinvest SGPS	Integral	100
Peres, Sociedade Unipessoal	Integral	75
Pet Gest	Integral	50,8
Planmediação -Mediação Imob	Integral	100
Pleiade	Integral	100
Primelab	Integral	100
Raposeira	Integral	89,9
Real Re Ltd	Integral	99,8
Real Seguros	Integral	96,53
Real Vida Seguros	Integral	100
Rentilusa	Integral	100
Santa Maria Park Hotel	Integral	100
Seac Banche	Integral	78
Seac Banche Internacional	Integral	94,58
Seac Brasil	Integral	77,99
Seac Espanha	Integral	52,26
Seac França	Integral	78
Seac USA	Integral	78
Serviplex	Integral	100
SIRESP	Eq. patrimonial	42,31
SLN Cabo Verde - Ex Clear Gain	Integral	100
SLN Internacional	Integral	100
SLN Investimentos	Integral	100
SLN Madeira	Integral	99,8
SLN Multiauto, SGPS, S.A.	Integral	100
SLN Novas Tecnologias	Integral	100
SLV - Sociedade de Leilões de Veículos	Integral	100
SMDI - Serviços Médicos de Diagnóstico pela Imagem, S.A.	Integral	80
SMN-Serviços Médicos Nocturnos, S.A.	Integral	83,14
Soc. Agr. Comerc. Varosa	Eq. patrimonial	49,5
Soc. Lusa de Negócios SGPS S.A.	Integral	100
Socenta	Eq. patrimonial	50
Sociedade Gestora Centro Medicina Física Reabilitação do Sul	Integral	100

(cont.)

NA

Sortegel	Integral	100
Tapada das Chaves	Integral	89,45
Toscana	Integral	78
Triweb, Lda	Integral	100
Turifenus	Integral	100
Turigon	Integral	100
Turiscaramulo-Emp. Turisc.	Integral	100
Turivisa	Integral	69
UMS - Unidades Móveis de Saúde, Lda	Integral	71,2
Vantec	Eq. patrimonial	50
VSegur	Integral	100
World Rest, S.A.	Integral	75

[Handwritten signatures and initials]

Nota 2. Bases de Apresentação, Comparabilidade da Informação, Princípios de Consolidação e Políticas Contabilísticas

2.1 - Bases de Apresentação

As demonstrações financeiras individuais da **SLN, SGPS, S.A.**, das suas subsidiárias e associadas, utilizadas na elaboração das demonstrações financeiras consolidadas, foram preparadas com base nos seus registos contabilísticos, que são processados em conformidade com os princípios contabilísticos estabelecidos nos Planos de Contas emitidos pelas respectivas autoridades de supervisão.

Até 31 de Dezembro de 2005, as demonstrações financeiras consolidadas do Grupo SLN foram preparadas de acordo com o Plano de Contas para o Sistema Bancário (PCSB) e outras disposições emitidas pelo Banco de Portugal.

No âmbito do disposto no Regulamento (CE) nº 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de Julho, na sua transposição para a legislação Portuguesa através do Decreto -Lei nº35/2005, de 17 de Fevereiro e do Aviso do Banco de Portugal nº. 1/2005, de 21 de Fevereiro, as demonstrações financeiras consolidadas do Grupo SLN de 2006, são apresentadas de acordo Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS). Neste sentido, estas demonstrações financeiras consolidadas são preparadas em conformidade com os princípios de reconhecimento e mensuração preconizado pelas IFRS, com efeito a 1 de Janeiro de 2005, tal como adoptado na União Europeia.

As IFRS incluem as normas contabilísticas emitidas pelo *International Accounting Standards Board (IASB)* e as interpretações emitidas pelo *International Reporting Interpretation Comitee (IFRIC)* e pelos respectivos órgãos antecessores.

As demonstrações financeiras consolidadas do grupo apresentadas, reportam-se ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2006 e foram preparadas de acordo com as IFRS em vigor, tal como adoptadas na União Europeia até 31 de Dezembro de 2006.

As demonstrações financeiras consolidadas do Grupo SLN estão expressas em milhares de euros e foram preparadas de acordo com o princípio do custo histórico, com excepção dos activos e passivos registados ao seu justo valor, designadamente instrumentos financeiros derivados, activos financeiros ao justo valor através de resultados, activos financeiros disponíveis para venda e activos e passivos cobertos, na sua componente que está a ser objecto de cobertura.

A preparação das demonstrações financeiras em conformidade com as IFRS requer que o Grupo exerça o seu julgamento no processo de aplicação das políticas contabilísticas, com eventual impacto sobre as actuais estimativas e nos montantes de proveitos, custos, activos e passivos. As áreas que envolvem uma maior grau de julgamento ou complexidade ou onde são utilizados pressupostos e estimativas significativos na preparação das demonstrações financeiras consolidadas, são apresentadas na **Nota 3**.

Estas Demonstrações Financeiras foram aprovadas em reunião de Conselho de Administração em 5 de Abril de 2007.

2.2 - Comparabilidade da Informação

Por forma a assegurar a comparabilidade com o ano anterior, as demonstrações financeiras a 31 de Dezembro de 2005 foram reexpressas para IAS/IFRS - demonstrações financeiras pro forma - de acordo com o preconizado na IFRS 1 - Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro. O Grupo decidiu por não optar pela regra de transição permitida pela IFRS 1, que estabelece a não obrigatoriedade de aplicação das IAS 32, IAS 39 e IFRS 4 na data de transição com referência a 1 de Janeiro de 2005, pelo que as demonstrações financeiras agora apresentadas, com referência a 31 de Dezembro de 2006 e respectivos comparativos incluem o efeito da aplicação das referidas normas.

Assim, as normas IAS 32 - Instrumentos Financeiros: divulgação e apresentação, IAS 39 - Instrumentos Financeiros: reconhecimento e mensuração e IFRS 4 - Contratos de Seguro, foram aplicadas pela primeira vez nas demonstrações financeiras a 1 de Janeiro de 2005.



As demonstrações financeiras consolidadas do Grupo SLN apresentadas, reflectem os activos, passivos e resultados da Empresa-Mãe e das suas subsidiárias e os resultados atribuíveis ao Grupo referentes às participações financeiras em empresas associadas. Procedeu-se à uniformização das políticas contabilísticas de base, observada pelas entidades consolidantes, sempre que tal foi considerado necessário, aplicável ou materialmente relevante.

Entidades Subsidiárias

São consideradas subsidiárias as entidades sobre as quais o Grupo exerce controlo. Presume-se a existência de controlo quando o Grupo detém mais de metade dos direitos de voto de uma entidade ou possuindo uma percentagem sobre os seus capitais próprios inferior a 50%, detém o poder, directa ou indirectamente, de gerir a política financeira e operacional da entidade, de modo a obter benefícios das suas actividades. As entidades subsidiárias são consolidadas integralmente desde o momento em que o Grupo assume o controlo sobre as suas actividades até ao momento em que esse controlo cessa.

Quando as perdas acumuladas de uma subsidiária, atribuíveis aos interesses minoritários, excedem o interesse minoritário no capital próprio dessa subsidiária, o excesso é atribuível ao Grupo, sendo os prejuízos contabilizados em resultados na medida em que forem incorridos. Os lucros obtidos subsequentemente são reconhecidos como proveitos do Grupo até que as perdas previamente absorvidas sejam recuperadas.

Entidades Associadas

São consideradas associadas as entidades sobre as quais o Grupo tem influência significativa mas não exerce controlo sobre a sua política financeira e operacional. Presume-se que o Grupo exerce influência significativa quando detém o poder de exercer mais de 20% dos direitos de voto da associada. Caso o Grupo detenha, directa ou indirectamente, menos de 20% dos direitos de voto, poderá ainda exercer influência significativa através da participação na gestão da associada ou na composição dos Conselhos de Administração com poderes executivos.

Os investimentos em associadas são consolidados pelo método da equivalência patrimonial, desde o momento em que o Grupo adquire influência significativa até ao momento em que a mesma termina.

Quando o valor das perdas acumuladas incorridas por uma associada e atribuíveis ao Grupo iguala ou excede o valor contabilístico da participação e de quaisquer outros interesses de médio e longo prazo nessa associada, o método da equivalência patrimonial é interrompido, excepto se o Grupo tiver a obrigação legal ou construtiva de reconhecer essas perdas ou tiver pagamentos em nome da associada.

Diferenças de Consolidação

As diferenças de consolidação negativas (*goodwill* positivo) resultantes das concentrações de actividades empresariais ocorridas até 1 de Janeiro de 2005 encontram-se deduzidas aos capitais próprios.

O Grupo contabiliza as aquisições de empresas subsidiárias e associadas ocorridas após 1 de Janeiro de 2005 pelo método da compra. O custo de aquisição equivale ao justo valor, determinado à data da compra, dos activos cedidos, dos passivos incorridos ou assumidos adicionado de quaisquer custos atribuíveis à aquisição.

As diferenças de consolidação representam a diferença entre o valor de custo e o justo valor proporcional da situação patrimonial adquirida.

De acordo com a IFRS 3 - Concentrações de Actividades Empresariais, o *goodwill* positivo é reconhecido no activo pelo seu valor de custo e não é amortizado. O valor recuperável do *goodwill* reconhecido no activo é revisto anualmente, independentemente dos sinais de imparidade, conforme previsto na IAS 36 - Imparidade de Activos.

No caso de investimentos em associadas, o *goodwill* está incluído no respectivo valor de balanço determinado com base no método de equivalência patrimonial.

As diferenças de consolidação positivas (*goodwill* negativo ou *badwill*) são reconhecidas directamente em resultados no período em que a aquisição ocorre.

Entidades de Finalidades Especiais (SPE)

O Grupo patrocina a constituição de Entidades de Finalidade Especial ("SPE's"), com o principal objectivo de efectuar operações de securitização de activos.

O Grupo consolida pelo método integral determinadas entidades de finalidade especial, constituídas especificamente para o cumprimento de um objectivo restrito e bem definido, quando a substância da relação com tais entidades indica que o Grupo exerce controlo sobre as suas actividades, independentemente da percentagem que detém sobre os seus capitais próprios.

A avaliação da existência de controlo é efectuada com base nos critérios definidos pela SIC 12 - Consolidação de Entidades de Finalidades Especiais, nomeadamente:

- As actividades do SPE estão, em substância, a ser conduzidas a favor do Grupo, de acordo com as suas necessidades específicas de negócio, de forma a que o Grupo obtenha benefícios do funcionamento do SPE;
- O Grupo detém o poder de decisão conducente à obtenção da maioria dos benefícios das actividades do SPE;
- O Grupo tem direito a obter a maioria dos benefícios do SPE podendo por isso estar exposto aos riscos inerentes à sua actividade e
- O Grupo está exposto à maioria dos riscos do SPE com o objectivo de obter os benefícios decorrentes da sua actividade.

Participações Financeiras em subsidiárias e associadas residentes no estrangeiro

As demonstrações financeiras de cada uma das subsidiárias e associadas do Grupo são preparadas na sua moeda funcional, definida como a moeda do ambiente económico principal onde essas subsidiárias e associadas operam.

As demonstrações financeiras consolidadas do Grupo são preparadas em euros, uma vez que esta é a moeda funcional da SLN.

As demonstrações financeiras de empresas filiais e associadas, expressas em moeda estrangeira, são precedidas da sua conversão para euros com base no câmbio de divisas, divulgado a título indicativo pelo Banco de Portugal:

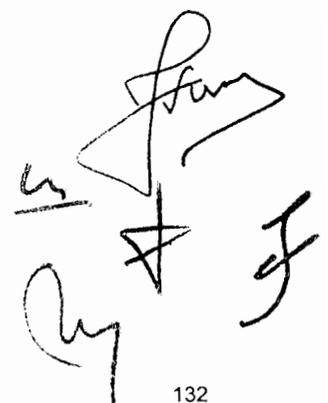
- Os activos e passivos são convertidos à taxa de câmbio da data do balanço;
- Os proveitos e custos apurados nas diferentes moedas são convertidos para euros ao câmbio médio do período em que são reconhecidos;
- As diferenças cambiais associadas à conversão para euros são reconhecidas directamente nos capitais próprios. Na data de alienação da empresa, estas diferenças são reconhecidas em resultados como parte integrante do ganho ou perda da alienação.

Saldos e transacções eliminados na consolidação

Os saldos e transacções entre empresas do Grupo, incluindo quaisquer ganhos ou perdas não realizadas resultantes de operações intragrupo, são eliminados no processo de consolidação, excepto nos casos em que as perdas não realizadas indiciam a existência de imparidade que deva ser reconhecida nas contas consolidadas.

Os ganhos não realizados resultantes de transacções com entidades associadas são eliminados na proporção do Grupo nas mesmas.

As perdas não realizadas são também eliminadas, mas apenas nas situações e que as mesmas não indiciem a existência de Imparidade.



2.4 - Políticas Contabilísticas

2.4.1 Conversão cambial

Nas empresas cuja moeda de relato é o Euro, as transacções em moeda estrangeira são convertidas à taxa de câmbio em vigor na data da transacção. Os activos e passivos monetários expressos em moeda estrangeira são convertidos para euros à taxa de câmbio em vigor na data do balanço. As diferenças cambiais resultantes desta conversão são reconhecidos em resultados.

Os activos e passivos não monetários registados ao custo histórico, expressos em moeda estrangeira, são convertidos à taxa de câmbio à data da transacção. Activos e passivos não monetários expressos em moeda estrangeira registados ao justo valor são convertidos à taxa de câmbio em vigor na data em que o justo valor foi determinado.

2.4.2 Operações em moeda estrangeira

As operações em moeda estrangeira são registadas segundo o sistema "multi-currency", isto é, nas respectivas moedas de denominação. Este método prevê que todos os saldos expressos em moeda estrangeira sejam convertidos para Euros com base no câmbio indicativo do dia para operações à vista, divulgado a título indicativo pelo Banco de Portugal.

Os proveitos e custos apurados nas diferentes moedas, são convertidos mensalmente, com base no câmbio indicativo divulgado pelo Banco de Portugal para o último dia útil do mês.

Os procedimentos contabilísticos diferem em função do efeito que as operações têm sobre a posição cambial:

Posição cambial à vista

A posição cambial à vista em cada moeda é dada pelo saldo líquido dos activos e dos passivos nessa moeda, acrescidos dos montantes das operações à vista a aguardar liquidação e das operações a prazo que se vençam nos dois dias úteis subsequentes. A posição cambial à vista é reavaliada diariamente com base nos câmbios oficiais de divisas do dia, divulgados a título indicativo pelo Banco de Portugal, dando origem à movimentação da conta de posição cambial (moeda nacional) por contrapartida de contas de custos ou proveitos.

Posição cambial a prazo

A posição cambial a prazo em cada moeda é dada pelo saldo líquido das operações a prazo aguardando liquidação, com exclusão das que se vençam dentro dos dois dias úteis subsequentes. Todos os contratos relativos a estas operações ("Currency forwards") são reavaliados às taxas de câmbio a prazo do mercado ou, na ausência destas, através do seu cálculo com base nas taxas de juro aplicáveis ao prazo residual de cada operação. As diferenças para os respectivos contravalores às taxas contratadas representam o proveito ou o custo da reavaliação da posição a prazo, sendo registadas numa conta de reavaliação da posição cambial por contrapartida de custos ou proveitos.

2.4.3 Activos e passivos financeiros

Os activos e passivos financeiros são reconhecidos na data de negociação ou contratação ("trade date"), excepto se decorrer de expressa estipulação contratual ou de regime legal ou regulamentar aplicável que os direitos e obrigações inerentes aos valores transaccionados se transferem em data diferente, casos em que será esta última a data relevante.

A mensuração inicial dos activos e passivos financeiros é efectuada e reconhecida ao justo valor, acrescido dos custos de transacção que sejam directamente atribuíveis à sua aquisição ou emissão, excepto para os activos e passivos ao justo valor por via de resultados, em que os custos de transacção são imediatamente reconhecidos em resultados.

Entende-se por justo valor o montante pelo qual um activo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso numa transacção em que não existe relacionamento entre elas.

O justo valor corresponde ao seu valor de mercado, quando existe mercado activo ou, na ausência deste, é determinado tendo por base métodos e técnicas de avaliação. Estes métodos têm subjacentes cálculos matemáticos, baseados em teorias financeiras reconhecidas ou preços calculados com base em activos ou passivos semelhantes transaccionados em mercados activos ou com base em estimativas estatísticas ou outros métodos quantitativos.

Activos e passivos financeiros de negociação

Os activos e passivos financeiros adquiridos ou emitidos com o objectivo de venda ou de recompra no curto prazo ou que façam parte de uma carteira de instrumentos financeiros identificados que são geridos em conjunto e para os quais existe evidência de um modelo real recente de tomada de lucros no curto prazo ou que se enquadrem na definição de derivado, excepto no caso em que o derivado seja um instrumento de cobertura e eficaz, são classificados como de negociação.

Os activos e passivos financeiros de negociação são reconhecidos inicialmente ao seu justo valor, com os custos ou proveitos associados às transacções reconhecidos em resultados (justo valor através de resultados) e posteriormente valorizados ao justo valor. Os custos e proveitos subsequentes resultantes das alterações do justo valor, periodificação de juros e recebimento de dividendos são reconhecidos na rubrica "Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados" da demonstração de resultados.

Estas rubricas incluem:

- Títulos de rendimento fixo e variável transaccionados em mercados activos, incluindo posições longas (título comprados) ou curtas (títulos vendidos a descoberto) e derivados adquiridos pelo Grupo para venda ou recompra num prazo muito próximo;
- Títulos afectos às carteiras de seguros de capitalização;
- Títulos de rendimento fixo e variável transaccionados em mercados activos e em que o Grupo tenha optado, na data da escrituração, por registar e avaliar o justo valor através de resultados

Activos financeiros detidos para venda

Os activos financeiros disponíveis para venda, com o objectivo de serem mantidos pelo Grupo, são classificados como detidos para venda, excepto se forem classificados como de negociação ou detidos até à maturidade. A mensuração inicial de um activo financeiro detido para venda é efectuada pelo seu justo valor, adicionado dos custos de transacção directamente atribuíveis à sua aquisição. A mensuração subsequente destes activos é igualmente ao justo valor sendo, no entanto, as respectivas variações reconhecidas em reservas (excepto no caso de perdas por imparidade e de ganhos e perdas cambiais de activos monetários), até que os activos sejam desreconhecidos (vendidos) ou seja identificada uma perda por imparidade, momento em que o valor acumulado dos ganhos e perdas potenciais contabilizados em reservas é transferido para resultados.

Esta rubrica inclui:

- Títulos de rendimento fixo que não tenham sido classificados como carteira de negociação nem como carteira de crédito;
- Títulos de rendimento variável disponíveis para venda e
- Suprimentos e prestações suplementares de capital em activos financeiros disponíveis para venda.

Os juros são reconhecidos com base na taxa de juro efectiva, considerando a vida útil esperada do activo. Nas situações em que existe diferença entre o custo de aquisição e o valor nominal (prémio ou desconto) do activo, esta é incluída no cálculo da taxa de juro efectiva.

Os rendimentos de títulos de rendimento variável, nomeadamente dividendos no caso de acções, são contabilizados em resultados, na data em que são atribuídos ou recebidos. De acordo com este critério, os dividendos antecipados são registados como proveito no exercício em que é deliberada a sua distribuição.

À data de cada balanço é efectuada uma avaliação para verificar a evidência objectiva da existência (ou não) de imparidade dos activos financeiros. Em caso positivo de evidência de imparidade, a perda acumulada contabilizada nas reservas é removida do capital próprio e reconhecida em resultados.

As perdas por imparidade reconhecidas nos resultados para um investimento num instrumento de capital próprio (títulos de rendimento variável) classificado como disponível para venda não podem ser revertidas.

As perdas de imparidade reconhecidas por títulos de rendimento fixo podem ser revertidas através de resultados, caso exista uma alteração positiva no justo valor do título resultante de um evento ocorrido subsequentemente à determinação da imparidade.

As variações cambiais de activos não monetários (instrumentos de capital próprio) classificados na carteira de disponíveis para venda são reconhecidas em outras reservas. As variações cambiais dos restantes títulos são contabilizadas em resultados.

Depósitos e outros recursos

Após o reconhecimento inicial, os depósitos e recursos financeiros de Clientes e Instituições de Crédito são valorizados ao custo amortizado, com base no método da taxa de juro efectiva.

Nesta categoria estão incluídos os seguros de capitalização do ramo Vida sem participação discricionária de resultados.

Contabilidade de Cobertura

São realizadas operações de derivados de cobertura de riscos de taxa de juro para cobertura de activos e passivos financeiros individualmente identificados (p.e. empréstimos).

Uma relação de cobertura existe quando:

- À data de início da relação, existe documentação formal da cobertura;
- Se espera que a cobertura seja altamente eficaz;
- A eficácia da cobertura pode ser fiavelmente mensurada;
- A cobertura é avaliada numa base contínua e efectivamente determinada como sendo altamente efectiva ao longo do período de relato financeiro; e
- Em relação à cobertura de uma transacção prevista, esta tem de ser altamente provável e tem de apresentar uma exposição a variações nos fluxos de caixa que poderia em última análise afectar os resultados.

De acordo com a IAS 39, para que uma relação de cobertura seja classificada como tal, deve ser demonstrada a sua efectividade. Deste modo, o Grupo testa a eficácia da cobertura, comparando a variação do justo valor do instrumento coberto com a variação do justo valor do derivado de cobertura, devendo a relação entre ambos situar-se entre os 80% e 125%. Quando a efectividade está fora do intervalo referido, a contabilidade de cobertura é descontinuada, os derivados são reclassificados para negociação e o valor da reavaliação dos instrumentos cobertos é reconhecido em resultados durante o prazo remanescente da operação. Os testes à eficácia das coberturas são devidamente documentados no final de cada mês, assegurando-se a existência de comprovativos durante a vida das operações cobertas.

Cobertura de Justo Valor

As variações do justo valor dos activos que se qualifiquem e classifiquem como de justo valor são reconhecidas em resultados, em conjugação com as variações de justo valor do activo, passivo ou grupo de activos e passivos a cobrir no que é referente ao risco coberto.

Se a cobertura deixar de cumprir com os critérios exigidos para a contabilidade de cobertura, o instrumento financeiro derivado é transferido para a carteira de negociação e a contabilidade de cobertura é descontinuada prospectivamente. Caso o activo ou o passivo coberto corresponda a um instrumento de rendimento fixo, o ajustamento de revalorização é amortizado até à sua maturidade pelo método da taxa efectiva.

Cobertura de Fluxos de Caixa

A porção do ganho ou perda resultante do instrumento de cobertura que seja determinado como uma cobertura eficaz e que se qualifique como cobertura de fluxos de caixa, é reconhecida directamente em capitais próprios. Os ganhos ou perdas da parcela ineficaz da relação de cobertura são reconhecidos em resultados, no momento em que ocorre.

Os valores acumulados em capitais próprios são reclassificados para a demonstração de resultados nos períodos em que o item coberto afecta resultados. No entanto, quando a transacção prevista que se encontra coberta resulta no reconhecimento de um activo ou passivo não financeiro, os ganhos ou perdas contabilizados por contrapartida de capitais próprios são reconhecidos no custo inicial do activo ou passivo.

Quando um instrumento de cobertura expira ou é alienado, ou quando deixa de cumprir os critérios para contabilidade de cobertura, qualquer ganho ou perda acumulado contabilizado em capitais próprios na data mantém-se nessa rubrica, até que a transacção prevista seja reconhecida em resultados. Quando já não é expectável que a transacção ocorra, os ganhos ou perdas acumulados contabilizados por contrapartida de capitais próprios são reconhecidos imediatamente em resultados.

Durante o período coberto por estas demonstrações financeiras o Grupo não detinha operações de cobertura classificadas como cobertura de fluxos de caixa.

Derivados Embutidos

Os derivados que estão embutidos em outros instrumentos financeiros são tratados separadamente quando as suas características económicas e os seus riscos não estão relacionados com o instrumento principal e este não está contabilizado ao seu justo valor através de resultados. Estes derivados embutidos são registados ao justo valor com as variações reconhecidas em resultados.

2.4.4 Créditos a clientes

O crédito a clientes inclui os créditos concedidos pelo Grupo a Clientes e Instituições de Crédito, que não sejam transaccionados num mercado activo e para os quais não exista intenção de venda.

O crédito a clientes é desreconhecido do balanço quando (i) os direitos contratuais do Grupo relativos aos respectivos fluxos de caixa expiram, (ii) o Grupo transferiu substancialmente todos os riscos e benefícios associados à sua detenção, ou (iii) não obstante o Grupo ter retido parte, mas não substancialmente todos, os riscos e benefícios associados à sua detenção, o controlo dos activos foi transferido.

O crédito a clientes é reconhecido, no momento inicial, ao seu justo valor acrescido dos custos de transacção (comissões, taxas ou outros custos e proveitos associados às operações de crédito). Subsequentemente, o crédito é valorizado ao custo amortizado, com base no método da taxa de juro efectiva, sendo deduzidas perdas de imparidade.

Os juros, comissões e outros custos e proveitos associados a operações de crédito são periodificados ao longo da vida das operações, independentemente do momento em que são cobrados ou pagos. As comissões recebidas por compromissos de crédito são reconhecidas de forma diferida e linear durante a vida do compromisso.

O Grupo avalia regularmente a existência de evidência objectiva de imparidade na sua carteira de crédito. As perdas por imparidade são registadas por contrapartida de resultados, sendo subsequentemente revertidas por resultados caso, num período posterior, o montante da perda estimada diminua.

O Grupo utiliza, conforme previsto pela IAS 39, dois métodos de cálculo das perdas de imparidade: (i) análise individual e (ii) análise colectiva

(i) Análise Individual

A avaliação da existência de perdas de imparidade a nível individual é determinada através de uma análise da exposição de crédito caso a caso. Para cada crédito considerado individualmente significativo, o Grupo avalia, em cada data de balanço, a existência da evidência objectiva de imparidade. Nesta avaliação são considerados diversos factores, nomeadamente:

- A exposição de cada cliente junto do Grupo e a existência de crédito vencido;
- A viabilidade económico-financeira do negócio do cliente e a sua capacidade de gerar meios suficientes para fazer face aos serviços de dívida futuros;
- A existência, natureza e o valor estimado dos colaterais associados a cada crédito;
- A deterioração significativa do 'rating' do cliente;
- O património do cliente em situações de liquidação ou falência;
- A existência de credores privilegiados;
- O montante e os prazos de recuperação estimados.

As perdas por imparidade são calculadas através de comparação do valor actual dos 'cash flows' futuros esperados descontados à taxa efectiva original de cada contrato e o valor contabilístico de cada crédito, sendo as perdas contabilizadas por contrapartida de resultados. O valor contabilístico dos créditos com imparidade é apresentado no balanço líquido das provisões por perdas de imparidade. Para os créditos com uma taxa de juro variável, a taxa de desconto utilizada corresponde à taxa de juro efectiva anual, aplicável no período em que foi determinada a imparidade.

O cálculo do valor actual dos 'cash flows' futuros esperados de um crédito com garantias reais, considera os 'cash flows' que possam resultar da recuperação e venda do colateral, deduzido dos custos inerentes à sua recuperação e venda.

Os créditos em que não seja identificada uma evidência objectiva de imparidade, são agrupados em carteiras com características de risco de crédito idêntico, as quais são avaliadas colectivamente.

(ii) Análise Colectiva

No processo de análise de imparidade numa base colectiva os créditos são agrupados com base em características semelhantes de risco de crédito, em função da avaliação de risco definida pelo Grupo. Os fluxos de caixa futuros para uma carteira de créditos, cuja imparidade é avaliada colectivamente, são estimados com base nos fluxos de caixa contratuais e na experiência histórica de perdas. A metodologia e os pressupostos utilizados para estimar os fluxos de caixa futuros são revistos regularmente pelo Grupo, de forma a monitorizar as diferenças entre as estimativas de perdas e as perdas reais.

Quando o Grupo considera que determinado crédito é incobrável havendo sido reconhecida uma perda de imparidade de 100%, este é abatido ao activo. As recuperações subsequentes de créditos anteriormente abatidos ao activo são reconhecidas em resultados pela diminuição do montante das perdas por imparidade do período.

Na anterior estrutura de relato contabilístico e até 31 de Dezembro de 2005 o crédito a clientes incluía os empréstimos originados pelo Grupo, os quais eram reconhecidos na data em que o montante do crédito era adiantado ao cliente e eram reconhecidos pelo seu valor nominal deduzido de provisões para riscos de crédito determinados de acordo com os requisitos estabelecidos pelo Banco de Portugal.

Relativamente às subsidiárias do sector financeiro sedeadas em Portugal, as provisões para riscos de crédito incluíam:

- Uma provisão específica para crédito e juros vencidos, apresentada como uma dedução ao activo e
- Uma provisão genérica para riscos gerais de crédito, apresentada no passivo.

Após a aplicação dos requisitos de provisionamento representados pelas provisões acima mencionadas, era considerada a adequação do valor global das provisões do Grupo para riscos de crédito face ao risco da carteira.

2.4.5 Activos tangíveis

Os activos tangíveis do Grupo, na sua mensuração inicial, são contabilisticamente relevados pelo modelo do custo (custo de aquisição incluindo custos directamente atribuíveis).

O Grupo optou pela aplicação da regra geral definida na IAS 16, em que os activos fixos tangíveis, na sua mensuração subsequente, são escriturados pelo seu custo, deduzido de qualquer depreciação acumulada e quaisquer perdas por imparidade acumuladas.

A depreciação dos activos tangíveis é registada numa base sistemática ao longo do período de vida útil estimada do bem, correspondente ao período em que se espera que o activo esteja disponível para uso:

Anos de vida útil	
Imóveis	20 a 50
Obras em Edifícios Próprios	20 a 50
Obras em Edifícios Arrendados	10 a 20
Equipamentos	4 a 10
Outras Imobilizações Corpóreas	10

As despesas de investimento em obras não passíveis de recuperação, realizadas em edifícios arrendados, são amortizadas em prazo compatível com a sua utilidade esperada ou do contrato de arrendamento.

Os terrenos não são amortizados.

Os activos tangíveis adquiridos até 1 de Janeiro de 2005 foram registados, conforme previsto na IFRS 1, pelo valor contabilístico na data de transição para as IAS/IFRS, que corresponde ao custo ajustado por reavaliações efectuadas nos termos da lei, decorrentes da evolução de índices gerais de preços e por reavaliações económicas.

2.4.6 Activos recebidos em dação por recuperação de créditos

Os activos (imóveis, equipamentos e outros bens) recebidos em dação em cumprimento de crédito vencido são registados na rubrica de Outros Activos, uma vez que nem sempre se encontram em condições de venda imediata e o prazo de detenção destes activos pode ser superior a um ano. Estes activos são reconhecidos pelo valor acordado no contrato de dação, o qual corresponde ao menor dos valores de dívida existente ou da avaliação do imóvel, à data da dação em cumprimento do crédito. Sempre que o valor presumível de realização destes imóveis, apurado através de avaliações (líquido de custo de venda) periódicas, seja inferior ao valor por que se encontram contabilizados, são reconhecidas em resultados perdas por imparidade.

2.4.7 Activos intangíveis

Os activos intangíveis correspondem essencialmente a despesas da fase de desenvolvimento de projectos implementados e a implementar, bem como custos de software adquirido, em qualquer das situações quando se espera que venham a gerar benefícios económicos futuros para além de um exercício.

Os activos intangíveis são amortizados pelo método das quotas constantes, ao longo do período de vida útil estimado do bem, o qual em geral, corresponde a um período de três anos.

Todas as despesas referentes a emolumentos notariais, de registo de aumentos de capital e de arranque ("start up costs"); formação de pessoal; publicidade e actividades promocionais, por não cumprirem os critérios de reconhecimento previstos na IAS 38 - Activos Intangíveis, não foram reconhecidos no balanço, sendo ajustados para a rubrica de outras reservas e resultados transitados (momento de transição) e para resultados (no exercício).

Em 2006 e de acordo com a IAS 38, todas as despesas acima mencionadas e incorridas no exercício foram reconhecidas em resultados, com a respectiva reexpressão em 2005.

2.4.8 Locações

O Grupo classifica as operações de locação como locações financeiras ou locações operacionais, em função da sua substância e não da sua forma legal, cumprindo os requisitos definidos na IAS 17 - Locações. São classificadas como locações financeiras as operações em que os riscos e benefícios inerentes à propriedade de um activo são transferidos para o locatário. Todas as restantes operações são classificadas como locações operacionais.

Locações Operacionais

Grupo como locatário

Os pagamentos efectuados pelo Grupo à luz dos contratos de locação operacional são registados em custos no período a que dizem respeito.

Grupo como locador

Os activos que tenham sido adquiridos para a realização de operações de locação operacional são registados na conta de Activos tangíveis, pelo custo de aquisição da propriedade locada, que é equivalente ao valor actual das rendas de locação vincendas. Estes activos são amortizados de acordo com o procedimento descrito no Nota 2.4.5.

As rendas dos contratos são contabilizadas na rubrica de Outros Activos, por contrapartida de proveitos do exercício. O reconhecimento do resultado financeiro reflecte uma taxa de retorno periódica constante sobre o investimento do locador.

Locações Financeiras

Grupo como locatário

Os contratos de locação financeira são registados na data do seu início, no activo e no passivo, pelo custo de aquisição da propriedade locada, que é equivalente ao valor actual das rendas de locação vincendas. Estes activos são amortizados de acordo com o procedimento descrito no Nota 2.4.5.

As rendas são constituídas (i) pelo encargo financeiro que é debitado em resultados e (ii) pela amortização financeira do capital que é deduzida ao passivo. Os encargos financeiros são reconhecidos como custos ao longo do período da locação, a fim de produzirem uma taxa de juro periódica constante sobre o saldo remanescente do passivo em cada período.

Grupo como locador

Os activos detidos sob locação financeira são registados no balanço como créditos concedidos pelo valor equivalente ao investimento líquido realizado nos bens locados.

Os juros incluídos nas rendas aos clientes são registadas como proveitos enquanto que as amortizações de capital, também incluídas nas rendas, são deduzidas ao valor do crédito concedido a clientes. O reconhecimento dos juros reflecte uma taxa de retorno periódica constante sobre o investimento líquido remanescente do locador.

2.4.9 Factoring

Os activos decorrentes das operações de factoring contratadas com recurso são relevados no balanço como créditos concedidos pelo valor dos adiantamentos efectuados por conta dos contratos respectivos.

Os activos decorrentes das operações de factoring, contratadas sem recurso, são relevados no balanço como créditos concedidos pelo valor dos créditos tomados e tendo por contrapartida o reconhecimento de um passivo na rubrica de Credores por operações de factoring. Esta rubrica é debitada pelas entregas efectuadas aos aderentes, por conta do contrato.

O valor das facturas tomadas com recurso, ao abrigo de contratos de factoring, que não foram objecto de adiantamento ao aderente são registadas na rubrica extrapatrimonial. A regularização do saldo desta rubrica ocorrerá à medida que tais facturas forem liquidadas. Os compromissos resultantes das linhas de crédito negociadas com os aderentes e ainda não utilizadas são registadas como elemento extrapatrimonial.

2.4.10 Benefícios aos empregados

Pensões

Até 31 de Dezembro de 1997 o BPN, S.A. ainda não tinha aderido ao acordo colectivo de trabalho para o sector bancário. Por este motivo, e até essa data, os seus empregados estavam enquadrados no sistema de reformas da Segurança Social. Durante o ano de 1998, o BPN, S.A. celebrou com os Sindicatos dos Bancários do Norte, Centro e Sul e Ilhas e com o Sindicato dos Quadros e Técnicos Bancários, Acordos de Adesão ao acordo colectivo de trabalho. Esses acordos prevêem que o Banco assegure as responsabilidades com pensões de reforma por velhice, invalidez e sobrevivência relativamente à totalidade do seu pessoal abrangido pelo acordo colectivo de trabalho a partir de 31 de Dezembro de 1997. Com o objectivo de cobrir as responsabilidades com pensões de reforma então assumidas foi constituído o Fundo de Pensões do Grupo BPN gerido pela Real Vida Seguros, S.A..

O Grupo determina anualmente o valor das responsabilidades com serviços passados, através de cálculos actuariais pelo método de Crédito da Unidade Projectada ('Project Unit Credit') para as responsabilidades com serviços passados por velhice e método de "Prémios Únicos Sucessivos" para o cálculo dos benefícios de invalidez e sobrevivência. Os pressupostos actuariais (financeiros e demográficos) têm por base expectativas à data de balanço para o crescimento dos salários e das pensões e baseiam-se em tábuas de mortalidade adaptadas à população das empresas. A taxa de desconto é determinada com base em taxas de mercado de obrigações de empresas de baixo risco, de prazo semelhante ao da liquidação das responsabilidades. Os pressupostos são mutuamente compatíveis. O valor das responsabilidades inclui, para além dos benefícios com pensões de reforma, os benefícios com cuidados médicos pós-emprego (SAMS) e com subsídio de morte na reforma.

Os ganhos e perdas actuarias determinadas anualmente, resultantes de (i) diferenças entre pressupostos actuariais e financeiros utilizados e valores efectivamente verificados e (ii) alterações de pressupostos actuariais, são reconhecidos como um activo ou um passivo e o seu valor acumulado é imputado a resultados com base no método do corredor.

Este método estabelece que os ganhos e perdas actuariais diferidos acumulados no início do ano que excedem 10% do maior de entre o total das responsabilidades e do valor do fundo, também reportados ao início do ano, sejam imputados a resultados durante um período que não pode exceder a média da vida de serviço remanescente dos trabalhadores abrangidos pelo plano.

Os ganhos e perdas actuariais acumulados que se situem dentro do referido limite, não são reconhecidos em resultados.

Anualmente, é reconhecido como um custo, na demonstração de resultados um valor total líquido que inclui (i) o custo do serviço corrente, (ii) o custo dos juros, (iii) o rendimento esperado dos activos do fundo, (iv) uma porção dos ganhos e perdas actuariais determinada com base no referido método do corredor e (v) o efeito das reformas antecipadas, o qual inclui a amortização antecipada dos ganhos e perdas actuariais associadas.

Os acréscimos de responsabilidades por serviços passados decorrentes de alterações das condições dos Planos de Pensões são integralmente reconhecidos como custo no caso de benefícios adquiridos, ou amortizados durante o período até os benefícios se tornarem adquiridos. O saldo dos acréscimos de responsabilidades ainda não relevados como custo está registado na rubrica Outros Activos.

A cobertura das responsabilidades com serviços passados (benefícios pós-emprego) é assegurada por fundos de pensões. O valor dos fundos de pensões corresponde ao justo valor dos seus activos à data do balanço.

O regime de financiamento pelo fundo de pensões está definido no Aviso do Banco de Portugal n.º 4/ 2005, que determina a obrigatoriedade de financiamento integral das responsabilidades por pensões em pagamento e de um nível mínimo de financiamento de 95% das responsabilidades por serviços passados de pessoal no activo.

Nas demonstrações financeiras do Grupo, o valor das responsabilidades com serviços passados por pensões de reforma líquido do valor do fundo de pensões está registado na rubrica Outros Passivos

Os resultados consolidados do Grupo incluem os seguintes custos relativamente a pensões de reforma e sobrevivência:

- Custo do serviço corrente (custo do ano);
- Custo dos juros da totalidade das responsabilidades;
- Rendimento esperado dos fundos de pensões;
- Custos com acréscimos de desvios actuariais ou de alterações de pressupostos fora do corredor e
- Custos resultantes da alteração das condições do Plano de Pensões.

Na data de transição o Grupo adoptou a possibilidade permitida pela IFRS 1 de não recalcular os ganhos e perdas actuariais diferidos desde o início dos planos (*reset*). Assim, os ganhos e perdas actuariais diferidos reflectidos nas contas do Grupo a 31 de Dezembro de 2004 foram integralmente anulados por contrapartida de resultados transitados na data da transição (1 de Janeiro de 2005).

Benefícios de saúde

Aos trabalhadores bancários é assegurada pelo Grupo a assistência médica por um Serviço de Assistência Médico-Social. Este serviço, o SAMS, constitui uma entidade autónoma e é gerido pelo Sindicato respectivo.

O SAMS proporciona, aos seus beneficiários, serviços e/ou participações em despesas no domínio de assistência médica, meios auxiliares de diagnóstico, internamentos hospitalares e intervenções cirúrgicas, em conformidade com as suas disponibilidades financeiras e regulamentação interna.

As contribuições obrigatórias para o SAMS, a cargo do Grupo, correspondem a 6,5% do total das retribuições efectivas dos trabalhadores no activo, incluindo, entre outras, o subsídio de férias e o subsídio de Natal.

O cálculo e reconhecimento das obrigações do Grupo com benefícios de saúde atribuíveis aos trabalhadores na idade da reforma são efectuados de forma idêntica às responsabilidades com pensões.

Prémios de Antiguidade

As instituições financeiras do Grupo que aderiram ao Acordo Colectivo de Trabalho Vertical para o Sector Bancário Português, assumem o compromisso de atribuir aos colaboradores no activo que completem quinze, vinte e cinco e trinta anos de bom e efectivo serviço, um prémio de valor igual, respectivamente, a um, dois ou três meses da sua retribuição mensal efectiva, no ano da atribuição.

Os prémios de antiguidade são contabilizados pelo Grupo de acordo com a IAS 19, como outros benefícios de longo prazo a empregados.

A

As referidas instituições determinam anualmente o valor actual dos benefícios com prémios de antiguidade através de cálculos actuariais pelo método de crédito da unidade projectada ("Project Unit Credit"). Os pressupostos actuariais utilizados baseiam-se em expectativas futuras de aumentos salariais e tábuas de mortalidade adaptadas à população das empresas do Grupo. A taxa de desconto é determinada com base nas taxas de mercado associadas a obrigações de empresas de rating elevado, denominadas na moeda em que os benefícios serão pagos e com maturidade semelhante à data do termo das responsabilidades calculadas.

Anualmente, o aumento das responsabilidades com prémios de antiguidade, incluindo ganhos e perdas actuariais e custos de serviços passados, é reconhecida em resultados.

Remunerações variáveis aos empregados

Em conformidade com as disposições estatutárias de algumas entidades do Grupo, os accionistas destas sociedades aprovam anualmente em Assembleia-Geral a remuneração variável a ser distribuída aos membros dos órgãos de Administração e demais colaboradores (prémios ou bónus), de acordo com proposta do Conselho de Administração.

As remunerações variáveis dos colaboradores são contabilizadas em resultados do exercício a que respeitam, conforme previsto na IAS 19.

2.4.11 Provisões técnicas

O Grupo comercializa seguros do ramo vida, nas modalidades de risco, tipo universal life e de capitalização, através da sua subsidiária Real Vida. Os seguros de capitalização sem participação discricionária de resultados são reconhecidos, de acordo com o definido pela IAS 39, e incluídos na rubrica de Recursos de Clientes e Outros Empréstimos. Os restantes seguros, incluindo os de capitalização com participação discricionária de resultados, são contabilizados nos termos da IFRS 4 - Contratos de Seguros, na rubrica de Provisões Técnicas.

As provisões técnicas constituídas para os contratos do ramo Vida e Real representam, no seu conjunto, as responsabilidades para com os segurados e incluem:

- Provisões matemáticas determinadas de acordo com métodos actuariais prospectivos, em conformidade com as base técnicas de cada um dos produtos. É incluída também uma provisão para compromissos de taxa, a qual é contabilizada quando a taxa de rentabilidade efectiva dos activos que se encontram a representar as provisões matemáticas de um determinado produto é inferior à taxa técnica de juro utilizada no cálculo das provisões matemáticas;
- Provisões para participação nos resultados a atribuir no final de cada ano aos contratos em vigor. O seu cálculo é efectuado de acordo com as base técnicas de cada contrato, devidamente aprovadas pelo ISP (Instituto de Seguros de Portugal), com base nas taxas de rentabilidade dos investimentos afectos à cobertura das respectivas provisões matemáticas;
- Provisões para sinistros, de modo a fazer face às indemnizações a pagar referente a sinistros já ocorridos mas não regularizados.

2.4.12 Provisões para outros riscos e encargos

A rubrica inclui as provisões para fazer face a obrigações presentes, resultantes de eventos passados, das quais se esperam a saída de benefícios económicos para liquidar a obrigação, sendo possível estimar, de forma viável, o seu montante.

Estas obrigações, regra geral, assumem a natureza de contingências fiscais, processos judiciais e outras perdas decorrentes das actividades do Grupo SLN.

2.4.13 Impostos sobre o Rendimento

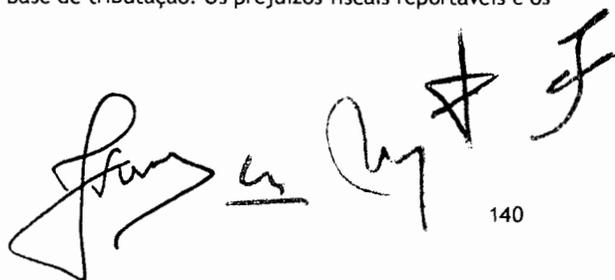
Todas as empresas do Grupo SLN são tributadas individualmente.

A SLN, SGPS, S.A., as subsidiárias e associadas com sede em Portugal estão sujeitas ao regime fiscal consignado no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC). No entanto, a SLN - Madeira, SGPS, S.A., BPN - Madeira, SGPS, S.A., Sucursal Financeira Exterior do BPN, S.A. e a SLN Internacional, SGPS, S.A., sediadas na Zona Franca da Madeira, beneficiam de isenção de IRC até 31 de Dezembro de 2011, ao abrigo do artigo 33.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, com a redacção que lhe foi dada pelo Decreto-Lei n.º 198/2001, de 3 de Julho.

As subsidiárias da SLN, SGPS, S.A., Inapal Plásticos, S.A. e a CNE - Cimentos Nacionais e Estrangeiros, S.A., no âmbito de dois projectos de investimento e de contratos assinados com a API - Agência Portuguesa para o Investimento, em 2005, beneficiam de benefícios fiscais previstos no artigo 39.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais e regulamentados pelo Decreto-Lei nº 409/99, de 15 de Outubro.

Os impostos correntes são calculados com base nas taxas de imposto legalmente em vigor, para o período a que se reportam os resultados.

Os impostos diferidos activos e passivos correspondem ao valor do imposto a recuperar e a pagar em períodos futuros resultante de diferenças temporárias entre o valor de um activo ou passivo no balanço e a sua base de tributação. Os prejuízos fiscais reportáveis e os créditos fiscais são também registados como impostos diferidos activos.



Os impostos diferidos activos são reconhecidos até ao montante em que seja provável a existência de lucros tributáveis futuros aos quais as diferenças temporárias dedutíveis possam ser utilizadas.

Os impostos diferidos activos e passivos são calculados com base nas taxas fiscais decretadas para o período em que se prevê que seja realizado o respectivo activo ou passivo.

Os impostos correntes e os impostos diferidos são relevados em resultados excepto os que se relacionam com valores registados directamente em capitais próprios.

Os lucros distribuídos à SLN, SGPS, S.A., por empresas subsidiárias ou associadas localizadas no território nacional não são tributados na esfera deste, em virtude da aplicação do regime previsto no artigo 46.º do CIRC, que prevê a eliminação da dupla tributação económica de lucros distribuídos.

O Banco de Portugal alterou as regras contabilísticas relativas à preparação das demonstrações financeiras individuais, que são as contas relevantes para efeitos fiscais. A partir de 1 de Janeiro de 2005, as demonstrações financeiras individuais das participadas sujeitas à supervisão do Banco de Portugal passaram a ser preparadas de acordo com as Normas de Contabilidade Ajustadas (NCA) estabelecidas pelo Aviso n.º 1/2005 do Banco de Portugal. Desta forma, o cálculo dos impostos correntes e diferidos relativos a alguns dos impactos da transição para as novas regras contabilísticas foram baseadas em pressupostos, os quais podem ou não vir a ser confirmados pelas autoridades fiscais no futuro.

2.4.14 Fundo de garantia de depósito

Conforme previsto no Decreto - Lei n.º 298/92 de 31 de Dezembro, foi criado em 1994 o Fundo de Garantia de Depósitos, cujo objectivo é o de garantir os depósitos constituídos nas instituições de crédito, nomeadamente bancos que nele participam, de acordo com os limites estabelecidos no Regime Geral das Instituições de Crédito, ficando ainda definidas as contribuições iniciais a efectuar pelo conjunto das instituições financeiras participantes, do qual o BPN, S.A. e o Banco EFISA fazem parte integrante. As contribuições iniciais, efectuadas no final de 1994, foram amortizadas em 5 anos, com início no exercício de 1995, por contrapartida de resultados e de acordo com o método das quotas constantes.

Relativamente aos anos de 1995 e seguintes, é fixado anualmente o coeficiente da contribuição a aplicar sobre o valor médio dos saldos mensais do ano anterior dos depósitos elegíveis nos termos definidos no Aviso n.º 9/95, de 15 de Setembro, do Banco de Portugal. As contribuições anuais são divididas em duas componentes: uma primeira, efectivamente paga e reconhecida como custo do exercício a que diz respeito (em 2005 esta componente foi de 67%), e o restante relevado em contas extrapatrimoniais como compromissos irrevogáveis.

2.4.15 Sistema de indemnizações aos investidores

Conforme previsto no Decreto - Lei n.º 222/99 de 22 de Junho, foi criado o Sistema de indemnização aos investidores, destinado a garantir a cobertura dos créditos de que seja sujeito passivo a Instituição, como entidade participante no sistema, em consequência de incapacidade financeira para reembolsar ou restituir aos investidores os fundos que lhes sejam devidos e que se encontrem especialmente afectos a operações de investimento ou que sejam detidos, administrados ou geridos por sua conta pela Instituição. Durante o exercício de 2006, por decisão da respectiva entidade, não houve qualquer contribuição para o Sistema de Indemnização aos investidores.

Nota 3. Principais estimativas e julgamentos utilizados na preparação das demonstrações financeiras

As IFRS determinam uma série de tratamentos contabilísticos e requerem que o Conselho de Administração efectue julgamentos e calcule estimativas necessárias, de forma a decidir qual o tratamento contabilístico mais adequado.

As principais estimativas contabilísticas e julgamentos utilizados na aplicação dos princípios contabilísticos pelo Grupo são analisados como se segue, no sentido de melhorar o entendimento de como a sua aplicação afecta os resultados reportados do Grupo e a sua divulgação.

Considerando que em determinadas situações as IAS/ IFRS permitem um tratamento contabilístico alternativo em relação ao adoptado pelo Conselho de Administração, os resultados reportados pelo Grupo poderiam ser diferentes caso um tratamento diferente fosse escolhido.

Os resultados das alternativas analisadas de seguida são apresentados apenas para assistir o leitor no entendimento das demonstrações financeiras.



141

11

3.1 Imparidade dos activos financeiros disponíveis para venda

A imparidade dos activos financeiros disponíveis para venda é determinada pelo Grupo quando existe uma desvalorização continuada ou de valor significativo no seu justo valor, o que requer julgamento. No julgamento efectuado, o Grupo avalia entre outros factores, a volatilidade normal do preço das acções.

A utilização de metodologias alternativas e de diferentes pressupostos e estimativas, poderá resultar num nível diferente de perdas por imparidade reconhecidas, com o conseqüente impacto nos resultados do Grupo.

3.2 Justo valor dos instrumentos financeiros derivados

O justo valor tem por base preços de cotação de mercado, quando disponíveis, e na sua ausência é determinado com base na utilização de preços de transacções semelhantes e realizadas em condições de mercado ou com base em metodologias de avaliação, baseadas em técnicas de fluxos de caixa futuros descontados, considerando as condições de mercado, o efeito temporal, a curva de rendibilidade e factores de volatilidade. Estas metodologias podem requerer a utilização de pressupostos financeiros diferentes daqueles reportados.

3.3 Imparidade de crédito

O valor da imparidade do crédito é determinado com base em fluxos de caixa esperados e estimativas do valor a recuperar, conforme descrito na nota 2.4.4.

Estas estimativas são efectuadas com base em pressupostos determinados a partir da informação histórica disponível e da avaliação da situação dos clientes.

Eventuais diferenças entre os pressupostos utilizados e o comportamento futuro dos créditos, ou alterações nos pressupostos adoptados, têm impacto nas estimativas efectuadas e conseqüentemente nos resultados consolidados do Grupo.

3.4 Securitizações e Entidades de Finalidade Especial (SPE's)

O Grupo não consolida as Entidades de Finalidade Especial (SPE's) em que não detém controlo. Ao ser, por vezes, difícil determinar se é exercido o controlo sobre uma SPE, é necessário efectuar um julgamento para determinar se o Grupo está exposto aos riscos e benefícios inerentes à actividade da SPE e se tem os poderes de tomada de decisão nessas SPE's (ver Nota 2.3).

A decisão de que uma SPE tem que ser consolidado pelo Grupo requer a utilização de pressupostos e estimativas para apurar os ganhos e perdas residuais e determinar quem retém a maioria desses ganhos e perdas. A utilização de diferentes pressupostos e estimativas poderiam levar a que o perímetro de consolidação do Grupo fosse diferente, com impacto directo nos resultados.

3.5 Pensões e outros benefícios a empregados

As responsabilidades por pensões de reforma e sobrevivência são estimadas com base em tábuas actuariais e pressupostos de crescimento das pensões e dos salários. Estes pressupostos são baseados nas expectativas do Grupo para o período durante o qual irão ser liquidadas as responsabilidades.

Alterações a estes pressupostos poderiam ter um impacto significativo nos valores determinados.

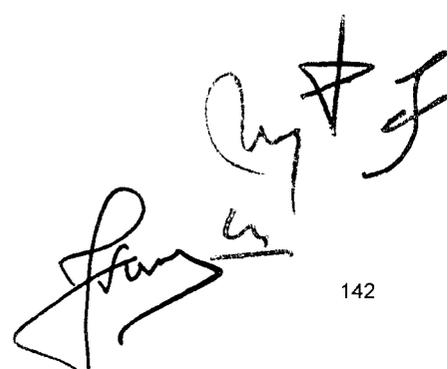
3.6 Impostos sobre rendimentos

O Grupo encontra-se sujeito ao pagamento de imposto sobre o rendimento, de acordo com diversas jurisdições. A determinação do montante global de impostos sobre o rendimento requer determinadas interpretações e a utilização de estimativas.

O recurso a diferentes interpretações e estimativas poderia resultar num nível diferente de imposto sobre o rendimento, corrente e diferido, reconhecido no período.

De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais, efectuadas pela SLN SGPS, S.A., pelas suas subsidiárias e associadas residentes em Portugal, estão sujeitas a revisão e correcção por parte das Autoridades Fiscais, durante um período de quatro anos (ou seis anos no caso de existirem prejuízos reportáveis).

No entanto, é convicção dos Conselhos de Administração da SLN SGPS, S.A., suas subsidiárias e associadas residentes em Portugal, que eventuais correcções resultantes de revisões fiscais àquelas declarações de imposto, não terão efeito significativo nas Demonstrações Financeiras Consolidadas, à data de 31 de Dezembro de 2006.



11

Nota 4. Introdução das Normas Internacionais de Contabilidade

4.1 Impacto nos capitais próprios e nos resultados de 31 de Dezembro de 2005 da transição para as IAS/ IFRS

A aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade nas demonstrações financeiras consolidadas teve um impacto global nos capitais próprios do Grupo SLN em 1 de Janeiro de 2006, no valor de 69.090 milhares de euros relativamente ao valor apresentado nas últimas demonstrações financeiras preparadas em conformidade com o PCSB (incluindo Interesses minoritários).

		milhares €		
Ajustamentos de transição		Capitais próprios em 1-1-2005	Resultado em 2005	Capitais próprios em 31-12-2005
Valores em PCSB		642.563	44.952	651.949
Alterações resultantes da introdução das IAS/IFRS				
Concentração de Actividades Empresariais	IFRS 3	584	279	863
Impostos diferidos	IAS 12	12.413	2.605	15.018
Provisões	IAS 37	12.416	-	12.416
Taxa efectiva	IAS 32 e 39	(7.278)	(390)	(7.668)
Benefícios a empregados	IAS 19	(24.748)	(4.402)	(29.150)
Consolidação de SPE	IAS 27	(3.123)	38	(3.085)
Activos intangíveis	IAS 38	(6.515)	686	(5.829)
Outros instr. financeiros	IAS 39	(181)	(7)	(188)
Imparidade de crédito	IAS 39	(954)	0	(954)
Aplicação das IAS - Estrutura Conceptual		(5.150)	(2.951)	(8.101)
Diferenças de conversão cambial	IAS 21	3.422	-	3.422
Acções Próprias		(21.551)	-	(21.551)
Outros ajustamentos		(52.516)	1.691	(50.825)
Interesses minoritários		24.985	1.558	26.543
Capitais próprios em 31 de Dezembro de 2005		574.366	44.059	582.859

Handwritten signatures and initials, including a large signature that appears to be 'Francisco' and another set of initials 'CJF' with a star above them.

4.2 Principais diferenças entre as demonstrações financeiras PCSB e IAS

Em 31 de Dezembro de 2005, o balanço consolidado do Grupo SLN, de acordo com o PCSB e de acordo com as IAS/ IFRS tem a seguinte composição:

Balanço Consolidado

Milhares Euros

	31.12.05	
	PCSB ⁽¹⁾ Valor líquido	IAS Valor líquido
Activo		
Caixa e disponibilidades em bancos centrais	300.298	305.884
Disponibilidades em outras instituições de crédito	152.489	206.618
Activos financeiros detidos para negociação	64.231	75.853
Outros activos financeiros ao justo valor através de resultados	-	303.396
Activos financeiros disponíveis para venda	214.228	124.487
Aplicações em instituições de crédito	34.803	71.537
Crédito a Clientes	4.269.554	4.180.834
Derivados de cobertura	-	93
Outros activos tangíveis	53.424	220.671
Activos intangíveis	7.640	25.104
Investimentos em associadas e filiais excluídas de consolidação	201.486	187.328
Activos por impostos correntes	634	1.727
Activos por impostos diferidos	-	19.230
Provisões técnicas de resseguros cedido	-	17.204
Outros activos		
Devedores por seguro directo e resseguro	-	19.601
Outros	317.440	424.135
Total de Activo	5.616.227	6.183.702
Passivo		
Recursos de bancos centrais	-	-
Passivos financeiros detidos para negociação	1.173	15.878
Outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados	-	268
Recursos de outras instituições de crédito	514.277	593.481
Recursos de clientes e outros empréstimos	3.948.282	3.912.688
Responsabilidades representadas por títulos	47.025	54.889
Derivados de cobertura	-	505
Provisões	59.657	697
Provisões técnicas	-	153.686
Passivos por impostos correntes	4.778	11.747
Passivos por impostos diferidos	-	5.093
Instrumentos representativos de capital	-	-
Outros passivos subordinados	200.000	200.367
Outros passivos		
Credores por seguro directo e resseguro	-	309.080
Outros passivos	189.086	342.464
Total de Passivo	4.964.278	5.600.843
Capital Próprio		
Capital	470.925	470.925
Prémios de emissão	151.104	151.104
Outros instrumentos de capital	-	-
Acções próprias	-	(21.551)
Outras reservas e resultados transitados	(18.642)	(93.555)
Reservas de Conversão Cambial	-	1.724
Resultado líquido	44.952	44.059
Dividendos antecipados	-	-
Interesses minoritários	3.610	30.153
Total de Capital Próprio	651.949	582.859
Total de Passivo e de Capital Próprio	5.616.227	6.183.702

⁽¹⁾ A apresentação dos valores de 2005 do PCSB, numa estrutura de Balanço IAS, provoca variações nalgumas rubricas, face aos valores apresentados no R&C de 2005

Em 31 de Dezembro de 2005, demonstração dos resultados consolidados do Grupo SLN, de acordo com o PCSB e de acordo com as IAS/ IFRS tem a seguinte composição:

Demonstração de Resultados Consolidados

	Milhares Euros	
	31.12.05	
	PCSB ⁽¹⁾	IAS
	Valor líquido	Valor líquido
Juros e rendimentos similares	269.364	285.583
Juros e encargos similares	126.860	129.285
Margem financeira	142.504	156.298
Rendimentos de instrumentos de capital	14.919	548
Rendimentos de serviços e comissões	68.742	62.798
Encargos com serviços e comissões	11.678	30.815
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados	118	17.085
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda	-	2.138
Resultados de reavaliação cambial	1.389	1.733
Resultados de alienação de outros activos	189	2.094
Resultado líquido de resseguro	-	25.421
Outros resultados de exploração	15.493	127.827
Produto bancário/ Produto da actividade	231.676	365.127
Custos com pessoal	72.207	135.497
Gastos gerais administrativos	58.073	119.320
Amortizações do exercício	15.736	26.408
Custos operacionais	146.016	281.225
Provisões líquidas de reposições e anulações	(27.507)	(5.226)
Imparidade do crédito líquido de reversões e recuperações	-	(28.676)
Imparidade de outros activos financeiros líquida de reversões e recuperações	(1.594)	310
Imparidade de outros activos líquida de reversões e recuperações	(4.188)	792
Resultado operacional	52.371	51.102
Diferenças de consolidação negativas	-	-
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos (MEP)	5.021	9.749
Resultado antes de impostos e de interesses minoritários	57.392	60.851
Impostos		
Correntes	12.428	17.973
Diferidos	-	(2.747)
Resultado após impostos antes de interesses minoritários	44.964	45.625
Do qual: Resultado líquido após impostos de operações descontinuadas	-	-
Interesses minoritários	12	1.566
Resultado consolidado do exercício	44.952	44.059

⁽¹⁾ A apresentação dos valores de 2005 do PCSB, numa estrutura de Demonstração de Resultados IAS, provoca variações nalgumas rubricas, face aos valores apresentados no R&C de 2005

Nota 5. Relato por segmentos

O Grupo adopta como formato principal de relato, o Relato por Segmento de Negócios e o secundário o Relato por Área Geográfica.

Nota 5.1 - Informação por segmentos de linhas de negócio

Em 31 de Dezembro de 2006, a contribuição dos principais segmentos de negócio apresentava o seguinte detalhe:

milhares €

	Corporate finance	Trading and sales	Banca de retalho	Banca comercial	Gestão de activos	Corretagem (retalho)	Custódia	Outros	Total
Demonstração de resultados									
Juros e rendimentos similares	5.227	27.826	71.305	188.464	34	1	-	36.768	329.625
Juros e encargos similares	6.059	11.121	66.105	53.461	5	-	-	35.860	172.611
Margem financeira	(832)	16.705	5.200	135.003	29	1	-	908	157.014
Rendimentos de instrumentos de capital	214	467	-	38	-	-	-	6	725
Rendimentos de serviços e comissões	2.176	607	9.016	28.428	14.489	4.530	156	13.765	73.167
Encargos com serviços e comissões	318	3.318	306	1.451	106	1.354	-	25.764	32.617
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados	-	3.143	-	(2.555)	-	13	-	22.448	23.049
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda	-	1.407	(79)	966	(3)	-	-	674	2.965
Resultados de reavaliação cambial	-	2.549	-	544	-	(17)	-	(219)	2.857
Resultados de alienação de outros activos	-	-	-	2.329	-	-	-	15.839	18.168
Outros resultados de exploração	1.641	91	13.920	8.712	23	(238)	-	196.419	220.568
Produto da actividade	2.881	21.651	27.751	172.014	14.432	2.935	156	224.076	465.896
Custos com pessoal e FST's	35.054	878	25.137	71.024	3.530	2.812	-	163.700	302.135
Amortizações do exercício	237	185	482	4.798	89	25	-	25.530	31.346
Provisões e imparidade	(5)	(178)	(9.186)	(24.764)	(4)	1	-	(4.438)	(38.574)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos (MEP)	1.458	4.068	-	-	2.137	-	-	(1.093)	6.570
Resultado antes de imposto	(30.957)	24.478	(7.054)	71.428	12.946	99	156	29.315	100.411
Impostos e Interesses Minoritários	187	550	2.486	2.379	3.463	1	-	15.751	24.817
Resultado após imposto	(31.144)	23.928	(9.540)	69.049	9.483	98	156	13.564	75.594
Balço									
Caixa e aplicações em IC's	-	527.884	469.395	32.227	(0)	631	-	91.384	1.121.522
Crédito a clientes	17.781	-	1.492.483	3.126.460	-	-	-	14.173	4.650.898
Activos financeiros	-	24.994	-	17.032	221	25	-	958.054	1.000.326
Outros activos	-	-	5.237	38.678	2.093	30.437	-	844.726	921.171
Total do Activo	17.781	552.878	1.967.116	3.214.398	2.314	31.093	-	1.908.338	7.693.917
Depósitos de IC's	-	-	0	535.105	-	-	-	67.767	602.872
Depósitos de clientes	802	10.882	843.153	3.185.036	-	-	-	-	4.039.874
Outros passivos	-	2.053	4.729	61.624	(10.601)	37.555	-	2.329.099	2.424.459
Total do Passivo	802	12.935	847.882	3.781.766	(10.601)	37.555	-	2.396.866	7.067.205
Capital próprio	560	413	8.831	11.438	8.074	66	-	597.330	626.712
Total do Passivo e Capital próprio	1.362	13.348	856.713	3.793.203	(2.527)	37.621	-	2.994.196	7.693.917

Nota 5.2 - Informação por segmentos de áreas geográficas

Em 31 de Dezembro de 2006, a contribuição dos principais segmentos geográficos apresentava o seguinte detalhe:

milhares €

	Portugal	Países da EU	Resto da Europa	América do Norte	América Latina	Ásia	África	Resto do Mundo	Total
Demonstração de resultados									
Juros e rendimentos similares	297.368	4.562	-	-	10.358	-	3.712	13.625	329.625
Juros e encargos similares	157.091	1.318	-	-	3.098	-	2.574	8.530	172.611
Margem financeira	140.277	3.244	-	-	7.260	-	1.138	5.095	157.014
Rendimentos de instrumentos de capital	(3.681)	-	-	-	6	-	-	4.400	725
Rendimentos de serviços e comissões	66.455	840	-	-	3.039	-	150	2.683	73.167
Encargos com serviços e comissões	30.473	280	-	-	618	1	-	1.245	32.617
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados	23.740	-	-	-	(2.555)	-	(48)	1.912	23.049
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda	2.942	-	-	-	23	-	-	-	2.965
Resultados de reavaliação cambial	2.643	14	-	-	15	-	494	(309)	2.857
Resultados de alienação de outros activos	15.818	-	-	-	2.329	-	-	21	18.168
Outros resultados de exploração	191.626	19.698	-	222	6.292	-	2.669	61	220.568
Produto da actividade	409.347	23.516	-	222	15.791	(1)	4.403	12.618	465.896
Custos com pessoal e FST's	279.490	7.178	-	250	11.212	-	1.323	2.682	302.135
Amortizações do exercício	29.924	594	-	13	581	-	234	-	31.346
Provisões e imparidade	(34.335)	(155)	-	-	(3.283)	-	(276)	(525)	(38.574)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos (MEP)	6.570	-	-	-	-	-	-	-	6.570
Resultado antes de imposto	72.168	15.588	-	(41)	716	(1)	2.570	9.411	100.411
Impostos e Interesses Minoritários	23.893	449	-	-	306	-	158	11	24.817
Resultado após imposto	48.275	15.139	-	(41)	410	(1)	2.412	9.400	75.594
Balço									
Caixa e aplicações em IC's	953.029	35.716	-	120	26.329	-	8.598	97.730	1.121.522
Crédito a clientes	4.358.416	49.336	-	-	44.869	-	46.655	151.622	4.650.898
Activos financeiros	943.500	1.344	-	2.347	1.058	-	280	51.797	1.000.326
Outros activos	837.726	12.721	-	31.407	21.137	-	2.708	15.473	921.171
Total do Activo	7.092.670	99.117	-	33.874	93.393	-	58.240	316.622	7.693.917
Depósitos de IC's	525.581	-	-	-	21.294	-	4	55.993	602.872
Depósitos de clientes	3.340.435	78.722	-	-	5.884	-	251.535	363.298	4.039.874
Outros passivos	2.175.700	12.159	-	1.714	32.919	-	1.415	200.552	2.424.459
Total do Passivo	6.041.716	90.881	-	1.714	60.097	-	252.954	619.843	7.067.205
Capital próprio	619.235	11.974	-	(1.195)	2.470	-	(7.109)	1.338	626.712
Total do Passivo e Capital próprio	6.660.951	102.855	-	519	62.566	-	245.845	621.180	7.693.917

Nota 6 - Caixa e disponibilidades em bancos centrais

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Caixa	85.315	78.170
Depósitos à ordem em bancos centrais:		
No Banco de Portugal	265.525	226.626
Em bancos centrais estrangeiros	1.565	1.088
Juros a receber		
	352.405	305.884

A rubrica de Depósitos à ordem em Bancos Centrais inclui depósitos de carácter obrigatório no Banco de Portugal e no Banco de França, que têm por objectivo satisfazer os requisitos legais quanto à constituição de disponibilidades mínimas de caixa.

O BPN e o Banco EFISA estão sujeitos ao Sistema de Reservas Mínimas do Sistema Europeu de Bancos Centrais (SEBC), sendo-lhes aplicável, sobre esta matéria, o disposto no Regulamento (CE) n.º 2818/98 do Banco Central Europeu.

De acordo com este regulamento, as disponibilidades mínimas obrigatórias em depósitos à ordem em Bancos Centrais, são remuneradas e correspondem a 2% dos depósitos e títulos de dívida com prazo até 2 anos, excluindo destes os depósitos e os títulos de dívida de instituições sujeitas ao regime de reservas mínimas do SEBC.

Nota 7 - Disponibilidades em outras instituições de crédito

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Disponibilidades sobre instituições de crédito no país		
Depósitos à ordem	65.149	59.386
Cheques a cobrar	173.289	95.920
Outras disponibilidades	-	-
	238.438	155.306
Disponibilidades sobre instituições de crédito no estrangeiro		
Depósitos à ordem	295.197	42.847
Cheques a cobrar	6.628	8.331
Outras disponibilidades	18	88
	301.843	51.266
Juros a receber	290	46
	540.571	206.618

O saldo da rubrica "Cheques a cobrar" sobre instituições de crédito no país corresponde a cheques sacados por terceiros, sobre outras instituições residentes, os quais em geral não permanecem nesta conta por mais de um dia útil.

Nota 8 - Activos financeiros detidos para negociação e ao justo valor através de resultados

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Activos financeiros detidos para negociação		
Instrumentos de dívida		
De emissores públicos nacionais	47.823	-
De outros emissores públicos nacionais	-	-
De emissores públicos estrangeiros	3.550	4.933
De outros emissores nacionais	7.751	10.286
De organismos financeiros internacionais	724	986
De outros emissores estrangeiros	34.023	35.774
	93.871	51.979
Instrumentos de capital		
De emissores nacionais	-	233
De emissores estrangeiros	2.767	-
	2.767	233
Outros títulos	18.603	7.373
Instrumentos derivados de negociação (8.1)	30.823	16.268
	146.064	76.853
Activos financeiros ao justo valor através de resultados		
Instrumentos de dívida		
De emissores públicos nacionais	-	-
De outros emissores públicos nacionais	-	-
De emissores públicos estrangeiros	2.891	28.956
De outros emissores nacionais	5.491	6.631
De organismos financeiros internacionais	140.520	135.543
De outros emissores estrangeiros	42.954	45.282
	191.856	216.412
Instrumentos de capital		
De emissores nacionais	23.633	6.277
De emissores estrangeiros	28.933	20.966
	52.566	27.243
Outros títulos	87.239	59.741
Outros activos titularizados não desreconhecidos	-	-
	231.661	301.396
	477.725	378.249

Nota 8.1 - Derivados

A rubrica Instrumentos derivados de negociação com justo valor positivo tem a seguinte composição:

	milhares €		
	Valor nocial	Valor de balanço 2006	Valor de balanço 2005
Cotados em bolsa			
Contratos de taxa de câmbio			
Swaps	-	-	-
Futuros	1.060.679	2.052	1.819
Opções	-	-	-
Contratos de taxa de juro			
Swaps	-	-	-
Futuros	609	111	137
Contratos sobre acções			
Swaps	89.650	7.618	4.695
Futuros	1.150	1.872	486

(cont.)

(cont.) milhares €

	Valor		Valor de balanço	
	nocional	2006	2005	
Mercado de balcão				
Contratos de taxa de câmbio				
Forwards	17.494	700	220	
Swaps	224.533	114	195	
Futuros	53.792	33	-	
Contratos de taxa de juro				
Swaps	1.429.128	10.289	5.677	
Equity Swaps	107.912	6.234	-	
Opções	161.290	1.659	-	
Swaps - Eventos de Crédito	75.930	10	3.039	
Contratos sobre acções				
Swaps	11.165	131	-	
		30.823	16.268	

AA

A rubrica Derivados de cobertura tem a seguinte composição:

milhares €

	2006			2005	
	Valor nocional	Valor de balanço		Valor de balanço	
		Activos	Passivos	Activos	Passivos
Cobertura de justo valor					
Swaps					
Taxa de juro	4.235	79	221	-	20
Cobertura de fluxos de caixa					
Swaps					
Divisas	13.602	-	393	93	485
		79	614	93	505

Nota 9 - Activos financeiros disponíveis para venda

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005
		Pro forma
Instrumentos de dívida		
De emissores públicos nacionais	230.502	30.373
De emissores públicos estrangeiros	1.053	3.678
De outros emissores nacionais:		
Dívida não subordinada	84	81
Dívida subordinada	14.650	7.891
De outros emissores estrangeiros:		
Operações de titularização	-	99
Dívida não subordinada	10.184	11.855
Dívida subordinada	6.355	7.743
	262.828	61.720
Instrumentos de capital		
De emissores nacionais		
Valorizados ao justo valor	390	512
Valorizados ao custo histórico	5	-
De emissores estrangeiros		
Valorizados ao justo valor	3.761	3.764
Valorizados ao custo histórico	-	8
	4.156	4.284
Outros títulos		
Valorizados ao justo valor	36.516	30.251
Valorizados ao custo histórico	14.542	29.421
	51.058	59.672
Imparidade	(1)	(1.189)
	(1)	(1.189)
	318.341	124.487

Handwritten signatures and initials, including a large signature and the initials 'JF'.

Em 31 de Dezembro de 2006, esta rubrica apresentava o seguinte detalhe:

milhares €

Natureza e espécie de título	Quant	Valores unit. (Eur)		Valor de aquisição	Valor de balanço	Mais-valia	Menos-valia	Imparidade
		nominal	preço					
Instrumentos de dívida								
De emissores públicos nacionais	235.343.800			230.515	230.502	84	143	-
- OT - Agosto 2007	110.000	0,01	1,01	112	111	-	-	-
- OT - Julho 2009	110.000	0,01	1,00	111	110	-	-	-
- BT's 18/05/07	100.000.000	1,00	0,99	98.619	98.660	41	-	-
- BT's 23/03/07	100.000.000	1,00	0,99	99.178	99.220	42	-	-
- OT - Agosto 02/07	150.000	1,00	1,01	153	152	-	2	-
- OT - Julho 99/09	1.265.000	1,00	1,00	1.296	1.265	-	31	-
- OT - Julho 04/08	28.150.000	1,00	0,99	27.935	27.883	-	53	-
- OT - Julho 2008	3.000.000	1,00	1,01	3.028	3.016	-	57	-
- OT - Abril	60.000	1,00	1,00	59	60	-	-	-
- OT - Maio 2010	1.898.800	0,01	0,01	18	19	1	-	-
- OT - Julho 2009	600.000	0,01	0,01	6	6	-	-	-
De emissores públicos estrangeiros	1.000			832	1.053	2	-	-
- LTF 19/12/2007 - 20/09/2002	340	120,92	1,05	273	358	1	-	-
- LTF 19/12/2007 - 20/09/2003	545	193,83	1,05	438	574	1	-	-
- LTF 19/12/2007 - 20/09/2004	115	40,90	1,05	121	121	-	-	-
De outros emissores nacionais:	14.735.000			14.735	14.734	-	-	-
Dívida não subordinada	85.000			85	84	-	-	-
- Obrigações de caixa - SFE	85.000	1,00	0,99	85	84	-	-	-
Dívida subordinada	14.650.000			14.650	14.650	-	-	-
- CHAVES SME CLO N.º 1 - C	5.050.000	1,00	1,00	5.050	5.050	-	-	-
- CHAVES SME CLO N.º 1 - E	9.600.000	1,00	1,00	9.600	9.600	-	-	-
De outros emissores estrangeiros:	20.099.112			16.036	16.539	320	3	-
Dívida não subordinada	12.125.000			9.681	10.184	320	3	-
- K(2) Corp. (Capital Notes)	2.000.000	0,76	0,77	1.519	1.534	-	-	-
- Jubil V-X-W	1.325.000	1,00	1,04	1.325	1.376	39	-	-
- BNP Paribas	3.500.000	0,76	0,63	1.898	2.216	221	-	-
- Promise PLC	1.000.000	1,00	1,01	1.000	1.007	-	-	-
- EURLTD Float 09	500.000	1,00	0,77	380	384	-	3	-
- Exum 2006 4xd	1.000.000	1,00	0,76	759	761	-	-	-
- Harbm 5X B2E	800.000	1,00	1,04	800	830	27	-	-
- Harbm 6X B2	1.000.000	1,00	1,05	1.000	1.048	33	-	-
- Harbm 2X B2	1.000.000	1,00	1,03	1.000	1.028	-	-	-
Dívida subordinada	7.974.112			6.355	6.355	-	-	-
- K2 Corp. (Capital Notes) 02-12-22	7.903.268	1,00	0,76	6.001	6.001	-	-	-
- Investment Circle Bonds	70.844	1,00	5,00	354	354	-	-	-
	270.178.912			262.118	262.828	406	146	-

Instrumentos de capital								
De emissores nacionais:	155.732			1.462	395	15	582	(1)
Valorizados ao justo valor	154.788			1.457	390	15	582	(1)
- Nextpart, SGPS, SA	76.661	1,00	1,80	138	138	-	-	-
- BANIF, SGPS - NOM.	12.500	1,00	5,30	51	66	15	-	-
- Calzeus S.A	63.428	22,02	2,82	1.258	179	-	582	-
- BCP	553	2,80	4,99	2	3	-	-	-
- PT	561	9,84	3,16	6	2	-	-	(1)
- EDP	1.085	2,09	2,09	2	2	-	-	-
Valorizados ao custo histórico	944			5	5	-	-	-
- Real Seguros	944	5,00	4,99	5	5	-	-	-

(cont.)

(cont.)

milhares €

Natureza e espécie de título	Quant.	Valores unit. (Eur)		Valor de aquisição	Valor de balanço	Mais-valia	Menos-valia	Imparidade
		nominal	preço					
De emissores estrangeiros:	80.000			3.761	3.761	-	-	-
Valorizados ao justo valor	80.000			3.761	3.761	-	-	-
- Investments Circle SA	80.000	1,00	47,02	3.761	3.761	-	-	-
	235.732			5.223	4.156	15	582	(1)
Outros títulos								
Valorizados ao justo valor	20.157.735			52.163	36.516	664	10	-
- Fundo Invest. BPN Ações	250.000	5,00	6,45	10.722	1.613	366	-	-
- Fundo Invest. BPN Imonegócios	543.749	5,00	6,53	15.613	3.550	67	-	-
- IMOSOCIAL - Fund. Inv. Imobiliário	1.749.276	5,00	6,26	4.500	10.948	225	-	-
- CHAYES SME CLO N.º 1 - F	15.613.000	1,00	1,00	2.050	15.613	-	-	-
- Papel Comercial - Inapa	1.000.000	1,00	2,02	2.050	2.021	6	-	-
- Papel Comercial - Cima S.A.	1.000.000	1,00	1,26	14.228	1.262	-	10	-
- BPN Tesouraria	210	5,00	5,30	1.500	1	-	-	-
- SPPM	1.500	1.000,00	1.000,00	1.500	1.500	-	-	-
- Coop. Bralupo Bragança					8	-	-	-
Valorizados ao custo histórico	14.712.845			14.228	14.542	-	-	-
- Aquilae 2006-1X Z	1.500.000	1	1	1.500	1.507	-	-	-
- Aurum Investments SA	1.000.000	1	1	996	1.006	-	-	-
- Xelo PLC Float 201213	1.000.000	1	1	1.000	992	-	-	-
- Zela Fin G.S.T.111Float	2.000.000	1	1	1.519	1.536	-	-	-
- Excellence Assets Funds	18.084	1	1	18	18	-	-	-
- Leverage India Fund	3.796.507	1	1	3.797	3.910	-	-	-
- Rio Hotel e Casino	1.898.254	1	1	1.898	2.043	-	-	-
- Luso Carbon Fund	1.500.000	1	1	1.500	1.500	-	-	-
- Sedna Finance Corporation	2.000.000	1	1	2.000	2.030	-	-	-
	34.870.580			66.391	51.058	664	10	-
	305.285.224			333.732	318.042	1.085	738	(1)

Nota 10 - Aplicações em instituições de crédito

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Aplicações em IC's no país		
Mercado monetário interbancário	1.550	1.550
Aplicações a muito curto prazo	-	-
Depósitos	18.865	40.655
Empréstimos	300	-
Operações de compra com acordo de revenda	-	-
Aplicações subordinadas	-	-
Outras aplicações	483	2.420
Juros a receber	1.364	1.077
Receitas diferidas	-	-
	22.562	45.702
Aplicações em IC's no estrangeiro		
Aplicações a muito curto prazo	22.670	5.466
Depósitos	8.420	9.097
Empréstimos	86.286	5.410
Operações de compra com acordo de revenda	1.519	1.695
Aplicações subordinadas	-	-
Outras aplicações	84.718	3.170
Juros a receber	2.427	1.048
Receitas diferidas	(46)	(51)
Provisões	-	-
	205.994	25.835
Correcções de valor de activos objecto de cobertura	-	-
Comissões associadas ao custo amortizado (liq.)	-	-
	228.556	71.537
Imparidade	-	-
	228.556	71.537

Nota 11 - Crédito a clientes

DA

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Crédito não titulado		
Interno		
Desconto	303,774	314,514
Empréstimos	735,957	964,673
Créditos em conta corrente	1,566,095	1,483,251
Descobertos em depósitos à ordem	88,030	97,928
Créditos tomados-factoring	120,498	104,851
Locação financeira	288,040	283,276
Operações de compra com acordo de revenda	-	-
Outros créditos	637,231	501,933
Juros a receber	21,553	18,730
Receitas diferidas	-	(1,979)
	3.761.170	3.767.177
Ao exterior		
Desconto	9,522	8,251
Empréstimos	108,759	108,625
Créditos em conta corrente	265,327	242,187
Descobertos em depósitos à ordem	32,086	34,548
Créditos tomados-factoring	8,442	5,445
Locação financeira	1,109	-
Operações de compra com acordo de revenda	-	-
Outros créditos	59,948	41,232
Juros a receber	8,196	4,312
Receitas diferidas	-	(237)
	493.389	444.363
Crédito titulado	-	-
Activos titularizados não desreconhecidos		
Crédito a clientes		
Crédito interno	405,288	-
Crédito ao exterior	-	-
Outros créditos e valores a receber	-	-
Juros a receber	1,848	-
	407.136	-
Crédito e juros vencidos	126,439	99,359
Correcções de valor de activos objecto de cobertura	(14)	111
Comissões associadas ao custo amortizado (liq.)	-	-
	126,445	99,470
Imparidade	(137,242)	(130,176)
	4.650.898	4.180.834

O escalonamento dos créditos sobre Clientes por prazos de vencimento é o seguinte:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Até 3 meses	1.459.181	1.239.523
De 3 meses a 1 ano	1.472.835	1.361.069
De 1 a 5 anos	1.018.153	908.849
Mais de 5 anos	777.786	735.148
Duração indeterminada	60.185	66.421
	4.788.140	4.311.010

AA

No Grupo SLN, SGPS, a carteira de crédito a clientes, no final de 2006, encontra-se distribuída pelas seguintes instituições:

milhares €

Empresa	2006	2005	Var. anual	% no total do crédito
BPN, S.A.	3.677.177	3.285.986	11,9%	76,7%
Banco Efisa	238.381	200.985	18,6%	5,0%
BPN Cayman	153.069	155.616	-1,6%	3,2%
BPN IFI	46.886	51.131	-8,3%	1,0%
BPN Crédito, IFIC	626.078	578.553	8,2%	13,1%
BPN Brasil	46.549	38.739	20,2%	1,0%
BPN Créditos Brasil	-	-	0,0%	0,0%
Total	4.788.140	4.311.010	11,1%	100,0%

Por sectores de actividade, o crédito bruto apresenta a seguinte distribuição:

milhares €

	2006	2005	Var. anual	% no total do crédito
Agricultura, Silvicultura, Caça e Pescas	62.211	52.434	18,6%	1,3%
Indústrias Extractivas	43.618	38.199	14,2%	0,9%
Alimentação, Bebidas e Tabacos	69.785	57.001	22,4%	1,5%
Têxteis	86.182	73.131	17,8%	1,8%
Madeira e Cortiça	35.148	33.997	3,4%	0,7%
Papel, Artes Gráficas e Editoras	34.337	34.138	0,6%	0,7%
Químicas e Actividades Conexas	30.993	27.522	12,6%	0,6%
Produtos Minerais não Metálicos	80.899	78.963	2,5%	1,7%
Máquinas, Equipamento e Metalúrgicas de Base	65.921	58.748	12,2%	1,4%
Fab. Mobiliário e Outras Ind. Transformadoras	82.930	76.445	8,5%	1,7%
Electricidade, Água e Gás	17.358	11.910	45,7%	0,4%
Construção	573.862	506.139	13,4%	12,0%
Actividades Imobiliárias	811.450	739.021	9,8%	16,9%
Comércio a Retalho (excepto de veículos)	156.949	134.162	17,0%	3,3%
Comércio por Grosso e Agentes de Comércio	368.449	321.794	14,5%	7,7%
Comércio, Manutenção e Reparação de Veículos	90.408	87.223	3,7%	1,9%
Restaurantes e Hóteis	108.744	95.382	14,0%	2,3%
Transporte, Armazenagem e Comunicações	55.352	91.308	-39,4%	1,2%
Outras Actividades de Serviços Prestados	465.156	264.655	75,8%	9,7%
Intermediação Financeira	253.479	147.570	71,8%	5,3%
Outros	214.188	479.123	-55,3%	4,5%
Particulares	1.080.721	902.145	19,8%	22,6%
Total	4.788.140	4.311.010	11,1%	100,0%

Nota 13 - Outros activos tangíveis

O movimento ocorrido na rubrica Outros activos tangíveis durante o ano de 2006 foi o seguinte:

	31.12.05							milhares €		Saldo 31.12.06
	Valor	Amortiz.	Aquisições	Reaval.	Alienações e abates	Transf.	Amortiz. Exercício	Saldo 31.12.06	Ajust. IAS	
	bruto	Acumuladas								
Imóveis em uso										
Imóveis de serviço próprio	78.384	(18.338)	17.951	(147)	(37)	1.242	(2.498)	76.557	(386)	76.171
Outros imóveis	7.908	(1.538)	3.491	-	(3)	11	(405)	9.464	(98)	9.366
Obras em imóveis arrendados	22.872	(10.059)	1.159	-	(42)	448	(2.256)	12.122	-	12.122
	109.164	(29.935)	22.601	(147)	(82)	1.701	(5.159)	98.143	(484)	97.659
Equipamento										
Mobiliário e material	14.000	(8.407)	1.295	-	(97)	1	(1.415)	5.377	-	5.377
Máquinas e ferramentas	45.958	(25.399)	12.025	-	(67)	260	(3.737)	29.040	-	29.040
Equip. informático	27.499	(20.289)	5.089	-	(610)	3.610	(4.903)	10.396	-	10.396
Instalações interiores	4.219	(3.521)	442	-	(5)	-	(337)	798	-	798
Material de transporte	6.901	(4.559)	1.905	-	(700)	(17)	(961)	2.569	-	2.569
Equip. segurança	2.313	(1.126)	208	-	(51)	2	(259)	1.087	-	1.087
Outro equipamento	54.539	(23.800)	28.202	-	(5.698)	-	(7.785)	45.458	66	45.524
	155.429	(87.101)	49.166	-	(7.228)	3.856	(19.397)	94.725	66	94.791
Equip. em locação operacional	14.777	(5.422)	67	-	(2.260)	-	(2.402)	4.760	-	4.760
Equip. em locação financeira	7.959	(5.033)	585	-	-	-	(616)	2.895	-	2.895
Activos tangíveis em curso	58.033	-	64.311	-	(2.447)	(13.586)	-	106.311	(166)	106.145
Outros activos tangíveis	3.252	(452)	1.438	-	(565)	(850)	370	3.193	-	3.193
	84.021	(10.907)	66.401	-	(5.272)	(14.436)	(2.648)	117.159	(166)	116.993
	348.614	(127.943)	138.168	(147)	(12.582)	(8.879)	(27.204)	310.027	(584)	309.443

Nota 14 - Activos intangíveis

O movimento ocorrido na rubrica Activos intangíveis durante o ano de 2006 foi o seguinte:

	31.12.05							milhares €		Saldo 31.12.06
	Valor	Amortiz.	Aquisições	Alienações e abates	Transf.	Amortiz. Exercício	Saldo 31.12.06	Ajust. IAS		
	bruto	Acumuladas								
Sistemas de tratamento automático de dados	11.444	(9.893)	719	(451)	-	(1.152)	667	-	667	
Outros activos intangíveis	29.969	(16.600)	3.589	(226)	117	(2.990)	13.859	480	14.339	
	41.413	(26.493)	4.308	(677)	117	(4.142)	14.526	480	15.006	
Activos intangíveis em curso	10.184	-	15.468	(455)	(549)	-	24.648	-	24.648	
	51.597	(26.493)	19.776	(1.132)	(432)	(4.142)	39.174	480	39.654	

Nota 15 - Investimentos em associadas e filiais excluídas de consolidação

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	Partic. efectiva (%)		Valor de Balanço		Método	Método	2006	2005
	31.12.06	31.12.05	31.12.06	31.12.05	consolid. 2006	consolid. 2005	Participante	Participante
Acacia Real Estate	1,7%	-	1.329	-	Custo	-	EFISA	-
Cervejas Nampula	7,6%	7,5%	1.099	507	Custo	Custo	Partinvest SGPS	SLN Madeira
Banco Africa Ocidental	8,7%	8,6%	178	178	Custo	Custo	Efisa	Efisa
BDCMoçambique	9,96%	9,96%	549	607	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Locagest	19,96%	19,96%	16	18	Custo	Custo	Efisa	Efisa
PME Capital	0,02%	0,02%	9	9	Custo	Custo	Efisa, BPN, S.A.	BPN, S.A., Efisa
PME Investimento	0,02%	0,02%	9	9	Custo	Custo	Efisa, BPN, S.A.	BPN, S.A., Efisa
EfisaCar	19,76%	19,74%	732	732	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Fenton Ventures & Resources INC	19,96%	0,00%	1	-	Custo	-	Efisa	-
Schoolgest	15,97%	19,96%	10	10	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Ergorent	19,96%	19,96%	3	3	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Sensorrent	19,96%	19,96%	5	5	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Velmax	7,98%	7,98%	15	16	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Moçambique C Seguros	4,49%	4,49%	31	35	Custo	Custo	Efisa	Efisa
CG Moçambique	19,19%	19,96%	6	5	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Payshop Moçambique S.A.R.L	19,96%	19,96%	101	112	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Nearent	19,96%	19,96%	18	18	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Nearent Ibérica	19,96%	19,96%	6	6	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Avipronto-Produtos Alimentares	40,5%	40,5%	5.464	8.820	MEP	MEP	Efisa, FIQEFISA	Efisa, FIQEFISA
CEL Foguetreiro	19,96%	19,96%	848	848	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Calzeus	13,23%	13,23%	1.258	1.079	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Bypass	44,91%	44,91%	23	12	MEP	MEP	Efisa	Efisa
Fund BOX	3,64%	2,92%	208	208	Custo	Custo	Efisa	Efisa
Disperfum SL	9,82%	6,98%	754	444	Custo	Custo	Efisa	Efisa
ERGj ⁽¹⁾	-	20,0%	-	882	-	Custo	-	SLN Madeira
Cimpofin	18,7%	18,7%	648	648	Custo	Custo	SLN Internacional	BPN, S.A.
Coimbra Vita	11,07%	11,07%	49	66	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
AMB	11,00%	11,00%	94	94	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
Quartenaire Portugal	16,4%	16,4%	40	40	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
ADRAVE	6,4%	6,4%	19	25	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
INEGI	3,0%	-	50	-	Custo	-	BPN, S.A.	-
SIBS	0,4%	0,4%	2.342	2.342	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
UNICRE	0,3%	0,3%	99	107	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
Entigere	10,0%	10,0%	100	100	Custo	Custo	BPN, S.A.	BPN, S.A.
Montes Serranos ⁽¹⁾	-	40,0%	-	2.104	-	Custo	Real Seguros	Real Seguros
Nossa	35,4%	35,4%	660	1.751	MEP	MEP	Real Seguros	Real Seguros
Imoglobal ⁽²⁾	30,2%	28,2%	42.587	50.733	MEP	MEP	BPN, S.A., Real Seguros, Real Vida	BPN, S.A., Real Seguros, Real Vida
Imoreal ⁽²⁾	44,2%	41,1%	94.340	74.679	MEP	MEP	BPN, S.A., Real Seguros, Real Vida	BPN, S.A., Real Seguros, Real Vida
SGF - Soc. Gest. Fundos Pensões, SA	9,8%	9,8%	130	132	Custo	Custo	AVS	AVS
Lusenerg	-	10,0%	-	5	-	Custo	-	SLN SGPS
Planfin	19,5%	19,5%	47	47	Custo	Custo	SLN SGPS	SLN SGPS
Marinapart SGPS	30,0%	30,0%	6.339	9.612	MEP	MEP	SLN SGPS	SLN SGPS
ABZ	50,0%	50,0%	3	3	Custo	Custo	SLN SGPS	SLN SGPS
Siresp	33,0%	33,0%	907	21	MEP	MEP	Datacomp	Datacomp
Oakleigh	100,0%	100,0%	228	228	Custo	Custo	SLN Internacional	SLN Internacional
Alborada	100,0%	100,0%	1.155	1.155	Custo	Custo	SLN Internacional	SLN Internacional
Urbinegócios	15,0%	8,0%	900	900	Custo	Custo	Part. Imobiliária	Part. Imobiliária
Qta Torre	15,0%	15,0%	1.746	1.746	Custo	Custo	Part. Imobiliária	Part. Imobiliária
Parvir	-	8,0%	-	310	-	Custo	-	Part. Imobiliária
Morais e Cabral	26,0%	26,0%	10	10	MEP	MEP	Partinvest SGPS	Partinvest SGPS
Nordica	-	100,0%	-	3.000	-	Custo	-	Pleiade
Pleiade Investissement	100,0%	100,0%	158	158	Custo	Custo	Pleiade	Pleiade
Omni	18,4%	18,4%	1.064	1.064	Custo	Custo	Pleiade	Pleiade
Bragafin	20,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Bullfin	15,0%	15,0%	8	8	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Classe Mercados	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Espinho Fin	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Feirafin	10,0%	10,0%	3	3	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Finmaiacor	10,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Finocal	10,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Peninsulafin, Lda	10,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Profactors	10,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor

(cont.)

AK

R. Duarte & S. Vicente, Lda	2,0%	10,0%	1	1	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Spot - Gestão Financeira, Lda	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Tradeoff, Lda	10,0%	10,0%	2	2	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Aveimercados, S.A.	7,7%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Finmat, S.A.	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Leirimercados, S.A.	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Lojafin, S.A.	10,0%	10,0%	5	5	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Sinase, S.A.	51,0%	50,7%	38	38	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
Sintrafin	10,0%	10,0%	10	10	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
S. J. Mercados	10,0%	10,0%	10	10	Custo	Custo	Pleiade	Fincor
BPN Crédito Corretora de Seguros Ltda ⁽³⁾	-	79,8%	-	7	-	Custo	-	BPN Brasil
M. Martins da Silva, Lda	100,0%	100,0%	6	6	-	Custo	-	CEDIMA
TGR Técnica	100,0%	100,0%	1	1	Custo	Custo	Datacomp	Datacomp
EDP	-	-	2	2	Custo	Custo	Datacomp	Datacomp
BCP	-	-	6	6	Custo	Custo	Datacomp	Datacomp
Independente	1,1%	1,1%	100	100	Custo	Custo	Geslusa	Geslusa
HCC, S.A.	5,0%	5,0%	550	550	Custo	Custo	Geslusa	Geslusa
Campus XXI	15,0%	15,0%	25	36	Custo	Custo	IMI	IMI
SPPM	50,0%	50,0%	-	1.500	-	Custo	Inapal	Inapal
C.E.I.L.A.	3,0%	3,0%	15	15	Custo	Custo	Inapal	Inapal
Acecia, ACE	16,7%	16,7%	10	10	Custo	Custo	Inapal	Inapal
SOGEPIN, LDA.	19,8%	-	10	-	Custo	-	Inapal	-
Olivimo	20,0%	20,0%	3.000	3.000	Custo	Custo	Partenon	Partenon
Nauinvest	35,0%	-	635	-	Custo	-	Partenon	-
SAC Varosa	49,5%	49,5%	5.990	5.387	MEP	MEP	Partinvest	Partinvest
Sorel	19,5%	19,5%	3.424	1.907	Custo	Custo	SLN CAR	SLN CAR
Bizzfirst	51,0%	9,0%	-	8	-	Custo	SLN NT	SLN NT
Autolote	-	100,0%	-	50	-	Custo	-	SLV
Hospiserve, Lda	50,0%	50,0%	1	1	Custo	Custo	SMN	SMN
Unidade do Coração, Lda	14,2%	14,2%	26	22	Custo	Custo	SMN	SMN
CPD-Centro Port. Saúde no Trabalho, S.A.	-	71,2%	-	1.224	Custo	Custo	SMN	SMN
GPD	71,2%	71,2%	14	156	Custo	Custo	SMN	SMN
Sotor	-	-	-	50	-	Custo	-	TURIVISA
Marina Barra	50,0%	50,0%	1.250	1.250	MEP	MEP	BPN, S.A.	BPN, S.A.
Swift	0,6%	-	17	-	Custo	-	BPN, S.A.	-
LUKH	50,0%	50,0%	-	97	MEP	MEP	GPSaúde	GPSaúde
4M	15,0%	15,0%	46	46	Custo	Custo	Part. Imobiliária	GPSaúde
Imalis	12,8%	-	61	-	Custo	-	GPSaúde	-
Imogran	12,9%	-	44	-	Custo	-	GPSaúde	-
Nascimento e Sousa	12,9%	-	10	-	Custo	-	GPSaúde	-
Dywidag	50,0%	50,0%	34	28	MEP	MEP	Part. Imobiliária	Part. Imobiliária
Emmedi	34,0%	34,1%	85	60	MEP	MEP	Seac Banche	Seac Banche
J. Umbelino Monteiro SA ⁽⁴⁾	19,5%	-	1.026	-	Custo	-	FIQEFISA	-
Sogefran - Soc. Gestora Franchising	19,5%	19,5%	87	136	Custo	Custo	FIQEFISA	FIQEFISA
Telhas JM ⁽¹⁾	-	19,5%	-	1.130	-	Custo	-	FIQEFISA
Corte Fino	12,3%	12,3%	250	480	Custo	Custo	FIQEFISA	FIQEFISA
SRE - Sol Racionais de Energia	15,0%	15,0%	799	541	Custo	Custo	FIQEFISA	FIQEFISA
Polimaia SGPS	25,9%	25,9%	2.910	2.363	Custo	Custo	FIQEFISA	FIQEFISA
Rodricarnes ⁽⁴⁾	45%	-	1.323	-	Custo	-	FIQEFISA	-
Helvética ⁽¹⁾	-	35,2%	-	400	-	Custo	-	FIQEFISA
Wellness ⁽⁴⁾	21,4%	-	750	-	Custo	-	FIQEFISA	-
Carlife - Centro Manutenção de VA	46,7%	40,0%	1.260	1.000	Custo	Custo	FIQEFISA	FIQEFISA
SPIDOURO, S.A.	0,8%	0,8%	7	8	Custo	Custo	Sortegel	Sortegel
			190.273	187.328				

(1) A participação foi alienada no decurso do exercício de 2006;

(2) Aumento na participação;

(3) A participação no exercício de 2006 consolidada pelo método integral;

(4) Participação adquirida no exercício de 2006.

Handwritten signatures and initials, including a large signature 'Fran' and another signature 'J'.

AA

Nota 16 - Impostos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Activos por impostos correntes		
IRC a recuperar	2.910	1.723
Outros	404	4
	3.314	1.727
Activos por impostos diferidos		
Por diferenças temporárias	17.863	15.461
Por prejuízos fiscais	1.262	3.768
	19.125	19.229
Passivos por impostos correntes		
IRC a pagar	12.318	7.835
Outros	4.478	3.912
	16.796	11.747
Passivos por impostos diferidos		
Por diferenças temporárias	4.682	5.093
Por créditos fiscais	-	-
	4.682	5.093
	961	4.116

Nota 17 - Provisões técnicas

Esta rubrica tem a seguinte composição no Ramo Vida:

	milhares €				
	2005	Ajust. IAS/IFRS	2005 Pro forma	Aumentos/ Reduções	2006
Provisão Matemática					
De Seguro Directo	303.488	(274.225)	29.263	1.272	30.535
De Resseguro Cedido	5.238	-	5.238	(2.131)	3.107
Provisão para Sinistros					
De Seguro Directo	8.770	-	8.770	(2.821)	5.949
De Resseguro Cedido	3.131	-	3.131	(433)	2.698
Provisão para Participação nos Resultados					
De Seguro Directo	192	(192)	-	183	183
De Resseguro Cedido	-	-	-	-	-
Provisões técnicas relativas a seguros de vida em que o risco de investimento é suportado pelo tomador de seguro					
	27.696	(27.696)	-	-	-
	331.777	(302.113)	29.664	1.198	30.862

Esta rubrica tem a seguinte composição no Ramo não Vida:

	milhares €				
	2005	Ajust. IAS/IFRS	2005 Pro forma	Aumentos/ Reduções	2006
Provisão para prémios não adquiridos					
De Seguro Directo	27.276	-	27.276	614	27.890
De Resseguro Cedido	5.459	-	5.459	102	5.561
Provisão para sinistros					
De Seguro Directo	88.252	-	88.252	14.300	102.552
De Resseguro Cedido	3.376	-	3.376	3.902	7.278
Provisão para desvios de sinistralidade					
	272	(272)	-	24	24
Outras provisões técnicas					
De Seguro Directo	125	-	125	406	531
De Resseguro Cedido	-	-	-	-	-
	107.090	(272)	106.818	11.340	118.158
Total das Provisões técnicas	438.867	(302.385)	136.482	12.538	149.020

Handwritten signatures and initials, including a large signature at the top and several smaller ones below it.

As provisões técnicas constituídas para os contratos do ramo Vida e Real representam, no seu conjunto, as responsabilidades para com os segurados e incluem:

- Provisões matemáticas determinadas de acordo com métodos actuariais prospectivos, em conformidade com as base técnicas de cada um dos produtos. É incluída também uma provisão para compromissos de taxa, a qual é contabilizada quando a taxa de rentabilidade efectiva dos activos, que se encontram a representar as provisões matemáticas de um determinado produto, é inferior à taxa técnica de juro utilizada no cálculo das provisões matemáticas;

- Provisões para participação nos resultados a atribuir no final de cada ano aos contratos em vigor. O seu cálculo é efectuado de acordo com as base técnicas de cada contrato, devidamente aprovadas pelo ISP (Instituto de Seguros de Portugal), com bases nas taxas de rentabilidade dos investimentos afectos à cobertura das respectivas provisões matemáticas;

- Provisões para sinistros, de modo a fazer face às indemnizações a pagar referente a sinistros já ocorridos mas não regularizados.

Nota 18 - Outros activos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005
		Pro forma
Devedores por seguro directo e resseguro	21.623	21.583
Imparidade	(4.629)	(1.982)
	16.994	19.601
Devedores, outras aplicações e outros activos		
Devedores por operações sobre futuros e opções	4.717	2.801
Aplicações diversas	19.158	42.211
Sector público administrativo	16.528	12.357
Devedores diversos	298.787	190.959
	339.190	248.328
Outros activos		
Ouro	-	-
Outros metais preciosos, numismática e medalhística	31	4
Outros activos	73.413	50.187
	73.444	50.191
Imparidade	(16.529)	(14.075)
	396.105	284.444
Rendimentos a receber		
Juros e rendimentos similares	1.740	21.991
Outros rendimentos a receber	9.794	3.845
	11.534	25.836
Despesas com encargo diferido		
Outras operações activas (assoc. ao custo amortizado)	-	-
Outras despesas com encargo diferido	22.765	13.415
	22.765	13.415
Fundo de pensões		
Contribuições para o fundo de pensões	(71)	-
Desvios actuariais	8.951	8.188
Outros elementos	-	-
	8.880	8.188
Encargos a pagar		
Comissões associadas ao custo amortizado (postecipadas) de operações activas	(1.121)	(464)
	(1.121)	(464)
Receitas com rendimento diferido		
Devedores, outras aplicações e outros activos	-	-
Outras operações activas (assoc. ao custo amortizado)	(66)	(72)
	(66)	(72)

(cont.)

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Outras contas de regularização		
Posição cambial	28	1.513
Operações cambiais a liquidar	9.112	14.074
Operações sobre valores mobiliários a regularizar	10.429	11.976
Outras operações a regularizar	28.583	22.269
	48.152	49.832
	90.144	96.735
Activos recebidos em dação por recuperação de créditos		
Imóveis	43.222	43.634
Equipamento	556	601
Outros activos tangíveis	26	25
Outros activos	-	-
	43.804	44.260
Imparidade	(1.858)	(1.304)
Passivos	-	-
	41.946	42.956
	545.189	443.736

Nota 19 - Recursos de bancos centrais

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Recursos do Banco de Portugal		
Mercado monetário interbancário	-	-
Depósitos	-	-
	-	-
Recursos de outros bancos centrais		
Recursos a muito curto prazo	77	-
Depósitos	-	-
Empréstimos	-	-
	77	-
Juros a pagar	-	-
	77	-

Nota 20 - Passivos financeiros detidos para negociação e ao justo valor através de resultados

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Passivos financeiros detidos para negociação		
Vendas a descoberto	-	-
Empréstimos de títulos	-	-
Outros passivos financeiros	27.768	15.878
Swaps		
Taxa de Juro	7.206	3.453
Equity Swaps	9.444	7.049
Eventos de Crédito	3	-
Futuros		
Taxa de Juro	-	-
Opções		
Divisas	1.659	-
Cotações	9.433	5.376
Outros	23	-
	27.768	15.878

(cont.)

(cont.) milhares €

	2006	2005 Pro forma
Passivos financeiros ao justo valor através de resultados		
Instrumentos derivados		
Derivados	535	268
	535	268
	28.303	16.146

Nota 21 - Recursos de outras instituições de crédito

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Recursos de IC's no país		
Mercado monetário interbancário	6.133	-
Recursos a muito curto prazo	8.000	9.000
Depósitos	92.192	92.911
Empréstimos	97.263	97.406
Operações de venda com acordo de recompra	-	-
Outros recursos	10.847	5.313
Juros a pagar	3.628	2.853
Encargos diferidos	(304)	(1.433)
	217.759	206.050
Recursos de IC's no estrangeiro		
Recursos a muito curto prazo	-	4.000
Depósitos	67.662	44.018
Empréstimos	358.006	337.191
Operações de venda com acordo de recompra	-	-
Outros recursos	955	506
Juros a pagar	2.269	1.716
Encargos diferidos	-	-
	428.892	387.431
Correcções de valor de passivos objecto de cobertura	-	-
	646.651	593.481

Nota 22 - Recursos de clientes e outros empréstimos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Recursos de clientes		
Depósitos à ordem	1.267.926	1.153.104
Depósitos com pré-aviso	-	-
Depósitos a prazo	2.622.401	2.618.561
Depósitos de poupança	93.755	93.276
Depósitos obrigatórios	73	114
Cheques e ordens a pagar	26.454	22.106
Operações de venda com acordo de recompra	-	-
Outros	7.052	6.771
Juros a pagar	26.935	18.756
Encargos diferidos	-	-
	4.044.596	3.912.688
Empréstimos		
De residentes	-	-
De não residentes	-	-
Juros a pagar	-	-
Encargos diferidos	-	-
	-	-

(cont.)

(cont.)

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Outros		
Receitas diferidas	-	-
Correcções de valor de passivos que sejam objecto de operações de cobertura	(4.771)	-
Comissões associadas ao custo amortizado (liq.)	-	-
	(4.771)	-
	4.039.825	3.912.688

Nota 23 - Responsabilidades representadas por títulos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	2006	2005 Pro forma
Certificados de depósito		
Emissões	11.698	1.567
Recompras	-	-
	11.698	1.567
Obrigações de caixa		
Emissões	45.771	43.646
Recompras	-	-
	45.771	43.646
Outros		
Emissões	210.000	10.000
Recompras	-	-
	210.000	10.000
Juros a pagar	1.944	947
Responsabilidades representadas por títulos sem carácter subordinado	(1.317)	(1.271)
Correcções de valor de passivos que sejam objecto de operações de cobertura	(1.894)	-
Comissões associadas ao custo amortizado (liq.)	-	-
	(1.267)	(324)
	266.202	54.889

As características das responsabilidades são como se segue:

milhares €

Denominação	Data de emissão	Data de reembolso	Taxa de juro	Montante	Obs.
Certificados de depósito					
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-05	Jun-07	100% CDI	22	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Set-05	Set-07	102% CDI	83	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-05	Dez-07	100% CDI	57	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jan-06	Jan-08	101% CDI	163	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Fev-06	Jan-08	104% CDI	25	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mar-06	Fev-08	105% CDI	20	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mar-06	Mar-08	102% CDI	12	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mar-06	Mar-08	105% CDI	8	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Abr-06	Mar-08	102% CDI	8	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Abr-06	Abr-08	100% CDI	416	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Abr-06	Abr-08	100% CDI	416	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Abr-06	Mai-07	100% CDI	78	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mai-06	Mai-08	104% CDI	194	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mai-06	Mai-08	105% CDI	39	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mai-06	Mai-08	105% CDI	37	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mai-06	Mai-08	107% CDI	19	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Mai-06	Mai-08	107% CDI	19	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Mai-08	107% CDI	19	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-08	105% CDI	8	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-09	104% CDI	134	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-08	100% CDI	10	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-09	107% CDI	117	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-09	107% CDI	117	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-09	110% CDI	4	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jun-06	Jun-09	110% CDI	4	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jul-06	Jun-08	100% CDI	4	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jul-06	Jun-09	100% CDI	7	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jul-06	Jun-08	107% CDI	190	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Jul-06	Jul-08	100% CDI	376	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Ago-06	Jul-08	100% CDI	5	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Ago-06	Jul-08	100% CDI	75	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Ago-06	Ago-08	105% CDI	22	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Set-06	Ago-08	100% CDI	185	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Set-06	Ago-08	104% CDI	18	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Set-06	Set-08	110% CDI	37	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Set-06	Set-08	100% CDI	816	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Out-06	Set-08	104% CDI	5	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Out-06	Set-08	110% CDI	18	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Out-06	Out-08	100% CDI	810	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Out-06	Out-08	100% CDI	91	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Nov-08	100% CDI	5.875	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Nov-08	100% CDI	848	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Dez-08	103% CDI	25	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Dez-08	104% CDI	29	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Dez-08	100% CDI	89	
CDB - Certificado de Depósito Bancário - BPN Brasil	Dez-06	Dez-08	100% CDI	144	
				11.698	
Obrigações					
BPN SFE - 50M	Jun-03	Jun-13	5,28%	1.662	
Obrigações BPN 100%	Jun-04	Jun-07	*	20.000	
BPN SFE - 75M	Jun-05	Jun-13	5,74%	18.378	
GPSaúde - Papel Comercial 2ª Emissão				5.731	
BPN Cayman Ltd. - 200M FRN	Set-06	Set-09	4,06%	200.000	
				245.771	
Outros					
CNE - Papel Comercial - 4ª Emissão	Jan-05	Jan-10	Euribor12+1,25%	5.000	
CNE - Papel Comercial - 5ª Emissão	Fev-05	Fev-10	Euribor12+1,25%	2.500	
CNE - Papel Comercial - 6ª Emissão	Out-05	Out-10	Euribor12+1,25%	2.500	
				10.000	
Juros a pagar				1.944	
Responsabilidades representadas por títulos sem carácter subordinado				(1.317)	
Correcções de valor de passivos que sejam objecto de operações de cobertura				(1.894)	
				(1.267)	
				266.202	

* A Remuneração varia entre 0% e 25% do valor nominal e é igual a 100% da média aritmética da variação dos índices constantes no cabaz.

A variação de cada índice define-se como a variação percentual verificada no valor do índice entre 21 de Junho de 2004 e 21 Junho 2007 com o máximo de 25% de acordo com a seguinte fórmula:

Min (25%, (Nível de Referência Final - Nível de Referência Inicial) / Nível de Referência Inicial.

Nota 24 - Passivos financeiros associados a activos transferidos

O BPN, S.A. lançou em 20 de Dezembro de 2006, uma operação de titularização sob a designação de Chaves SME CLO No.1. As principais características da operação, são resumidas no quadro seguinte:

Denominação	Montante (milhares Euros)	Data de emissão	Vida média		
			estimada	Garantia	Spread
- Chaves SME CLO No.1	601.210	20-12-2006	5,73	Créditos a PME's	0,20%
Montante liquidado	(35.931)				
	565.279				

Aquando do cálculo do montante do crédito titularizado e a concretização efectiva da operação, ocorreram liquidações totalizando um montante de 35.931 milhares de Euros, pagamento este ainda efectuado em Dezembro de 2006.

Nota 25 - Provisões e imparidades

O movimento ocorrido nas provisões e imparidades durante o exercício de 2006 foi o seguinte:

	milhares €						Saldo 31.12.06
	Saldo 31.12.05	IAS 32 e 39	Aumentos	Reposições/ Reversões	Utilizações	Transf./Out. Aumentos	
Imparidades em activos financeiros disponíveis para venda:							
Instrumentos de dívida	-		231	(135)	(96)	-	0
Instrumentos de capital	1		-	-	-	-	1
Outros títulos	1.187		125	(474)	(838)	-	-
Créditos e outros valores a receber	-		-	-	-	-	-
Imparidades em aplicações em instituições de crédito							
Imparidades em crédito a clientes	130.176	(1.416)	54.917	(18.094)	(28.896)	555	137.242
Imparidade em associadas e empreendimentos conjuntos	1.478		1	-	-	-	1.479
Imparidades em activos com acordo de recompra	-		-	-	-	-	-
Imparidades em outros detidos até à maturidade	-		-	-	-	-	-
Imparidades em activos não financeiros	-		-	-	-	-	-
Imparidades em outros activos	15.379		4.141	(2.379)	(437)	1.683	18.387
Imparidades por seguro directo e resseguro	1.981		2.658	-	(8)	-	4.631
Imparidades e provisões para garantias e compromissos assumidos							
Outras provisões	48		45	(44)	-	-	49
Outras provisões	649		2.660	(26)	(501)	(634)	2.148
	150.899	(1.416)	64.778	(21.152)	(30.777)	1.604	163.937

Nota 26 - Outros passivos subordinados

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Empréstimos subordinados		
Titulados		
Emissões	250.000	200.000
Recompras	-	-
	250.000	200.000
Outros passivos subordinados		
Emissões	-	-
Recompras	-	-
	-	-
Juros a pagar	306	367
Receitas diferidas	-	-
Encargos diferidos	-	-
	306	367
	250.306	200.367

As características dos passivos subordinados são como se segue:

milhares €				
Denominação	Data de emissão	Data de reembolso	Taxa de juro	Montante
Empréstimos subordinados				
Obrigações de caixa subordinadas BPN (SFE)	Maio 2003	Maio 2013	(1)	25.000
Obrigações de caixa subordinadas BPN	Junho 2003	Junho 2013	(1)	50.000
Obrigações de caixa subordinadas BPN	Junho 2003	Junho 2013	(1)	25.000
Obrigações de caixa subordinadas BPN/2005	Dezembro 2005	Dezembro 2015	(2)	50.000
SLN Rendimento Mais 2004	Dezembro 2004	Dezembro 2009	(3)	50.000
SLN Rendimento Mais 2006	Dezembro 2006	Dezembro 2016	(4)	50.000
				250.000
Periodificações, custos e proveitos diferidos				306
				250.306

(1) A taxa de juro do 1º cupão foi de 4,75%, sendo a dos restantes cupões correspondente à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 2%.

O BPN poderá efectuar o reembolso antecipado, total ou parcial, neste último caso por redução do valor nominal, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, e em cada data de pagamento de juros, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal.

Não existem quaisquer condições de subordinação que permitam a conversão do passivo subordinado em capital ou em outra forma de passivo;

(2) A taxa de juro do 1º cupão foi de 4% sendo que: a) nos cupões que se vencem de 22/12/2006 a 22/12/2010 corresponde à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,15% b) e nos restantes cupões corresponde à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,5%.

O BPN poderá efectuar o reembolso antecipado, total ou parcial, neste último caso por redução do valor nominal, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, e em cada data de pagamento de juros, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal;

(3) A taxa de juro é de 4,5% até ao cupão de Outubro de 2009, sendo a dos restantes cupões correspondente à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,75%.

O BPN poderá efectuar o reembolso antecipado, total ou parcial, neste último caso por sorteio entre as obrigações ainda não amortizadas, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, e em cada data de pagamento de juros, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal.

Não existem quaisquer condições de subordinação que permitam a conversão do passivo subordinado em capital ou em outra forma de passivo;

(4) A taxa de juro é de 4,5% até ao cupão de Novembro de 2006. Nos cupões que se vencem entre Maio de 2007 e Maio de 2011 inclusivé, a taxa de juro aplicável corresponde à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,15%.

Nos restantes cupões, a taxa de juro aplicável corresponde à Euribor a 6 Meses em vigor no segundo dia útil imediatamente anterior à data de início de cada um dos períodos de contagem de juros, acrescida de 1,50%.

O BPN poderá efectuar o reembolso antecipado, total ou parcial, neste último caso por sorteio entre as obrigações ainda não amortizadas, a partir do quinto ano de vida do empréstimo, e em cada data de pagamento de juros, sujeito ao acordo prévio do Banco de Portugal.

Não existem quaisquer condições de subordinação que permitam a conversão do passivo subordinado em capital ou em outra forma de passivo.

Nota 27 - Outros passivos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Credores por seguro directo e resseguro	339.306	309.080
Credores e outros recursos		
Operações de venda com acordo de recompra	-	-
Credores por operações sobre futuros e opções	191	638
Recursos diversos	166.455	86.071
Sector público administrativo	13.451	12.341
Cobranças por conta de terceiros	119	208
Dividendos a pagar	-	-
Contribuições para outros sistemas de saúde	239	224
Credores diversos	190.907	143.974
	371.362	243.456
Despesas com encargo diferido		
Credores e outros recursos	-	-
Outras operações passivas	58	-
	58	-
Fundo de pensões		
Contribuições para o fundo de pensões	-	178
Desvios actuariais	-	12.112
Outros elementos	-	-
	-	12.290
Encargos a pagar		
Juros a pagar	1.458	1.145
Outros encargos a pagar	48.234	28.927
	49.692	30.072
Receitas com rendimento diferido		
De rendas de locação operacional	4.273	89
De outras rendas	1	7
De garantias prestadas e outros passivos eventuais	758	686
De compromissos irrevogáveis assumidos perante terceiros	-	-
Outras	12.264	16.804
	17.296	17.586
Outras contas de regularização		
Posição cambial	924	5.226
Operações cambiais a liquidar	12.145	13.010
Operações sobre valores mobiliários a regularizar	1.150	13.210
Outras operações a regularizar	286.676	7.614
	300.895	39.060
	1.078.609	651.544

Nota 28 - Capital próprio

Os movimentos nas rubricas de Capital Próprio tem a seguinte composição:

milhares €

	Capital	Prémios de emissão	Outros instrumentos de capital	Acções próprias	Reservas de reavaliação	Diferenças de Conversão Cambial	Outras reservas e resultados transitados	Resultado exercício	Interesses minoritários
Saldo 31.12.2005 (PCSB)	470.925	151.104	-	-	-	-	(18.642)	44.952	3.610
Impacto da adopção das IAS/IFRS	-	-	-	(21.551)	-	1.724	(45.823)	(5.700)	26.543
Outros	-	-	-	-	-	-	(29.090)	4.807	-
Saldo 01.01.2006	470.925	151.104	-	(21.551)	-	1.724	(93.555)	44.059	30.153
Aplicação resultado	-	-	-	-	-	-	44.059	(44.059)	-
Resultado do exercício	-	-	-	-	-	-	-	75.594	250
Outros	-	-	-	3.563	(221)	(59)	(36.753)	-	1.479
Saldo 31.12.2006	470.925	151.104	-	(17.988)	(221)	1.665	(86.249)	75.594	31.882

Em 31 de Dezembro de 2006, o capital social da SLN SGPS encontrava-se representado por 470.925 milhões de acções, com um valor nominal de um euro cada, as quais se encontravam totalmente subscritas e realizadas.

As Acções Próprias apresentaram a seguinte evolução no exercício:

	31.12.2006		31.12.2005	
	Nº Acções	Valor	Nº Acções	Valor
Saldo Inicial	8.231.632	21.551	7.877.745	21.400
Aquisições	-	-	4.000.000	11.260
Aumento de capital	-	-	393.887	-
Alienações	1.360.833	3.563	4.040.000	11.109
Saldo Final	6.870.799	17.988	8.231.632	21.551

Os Accionistas com mais de 2% do capital são:

	31.12.2006	31.12.2005
SLN Valor, SGPS, S.A.	31,4%	30,9%
José de Oliveira Costa	3,9%	3,9%
Almiro Jesus Silva	3,2%	3,2%
Voilpart, SGPS, S.A.	3,1%	3,1%
SILVAPLUS - Investimentos, SGPS, S.A.	2,0%	2,0%

Nota 29 - Contas extrapatrimoniais

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	31.12.06	31.12.05 Pro forma
Garantias prestadas e outros passivos eventuais		
Garantias e avales	396.453	389.943
Aceites e endossos	-	-
Transacções com recurso	-	-
Cartas de crédito stand-by	2.993	4.439
Créditos documentários abertos	29.569	25.074
Fianças e indemnizações (contragarantias)	-	-
Outras garantias pessoais prestadas e outros passivos eventuais	-	-
	429.015	419.456
Activos dados em garantia	32.246	32.246

(cont.)

(cont.)

milhares €

	31.12.06	31.12.05 Pro forma
Compromissos perante terceiros		
Compromissos irrevogáveis		
Opções sobre activos	9.400	9.400
Operações a prazo	-	-
Contratos a prazo de depósitos	5.695	-
Linhas de crédito irrevogáveis	178.839	160.482
Subscrição de títulos	-	-
Responsabilidades por pensões de reforma e sobrevivência ainda não reconhecidas	-	2.885
Responsabilidades a prazo de contribuições anuais para o FGD	3.771	3.647
Responsabilidade potencial para com o Sistema de Indemnização ao Investidor	133	186
Outros compromissos irrevogáveis	-	-
Compromissos revogáveis	999.717	706.420
	1.197.555	883.020
Responsabilidades por prestação de serviços		
De depósito e guarda de valores	8.209.633	5.606.386
De cobrança de valores	76.518	82.518
Valores administrados pela instituição	2.772.456	2.741.533
Fundos consignados	-	-
Outras	-	-
	11.058.607	8.430.437
	12.717.423	9.765.159

Em 31 de Dezembro o saldo da rubrica Activos dados em garantia inclui:

- Títulos dados em garantia ao Banco de Portugal, no âmbito do Crédito intra diário, no montante de 28.449 milhares de euros;
- Títulos dados em garantia à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (C.M.V.M.), no âmbito do Sistema de Indemnização aos Investidores, no montante de 26 milhares de euros e
- Títulos dados em garantia ao Fundo de Garantia de Depósitos, no montante de 3.771 milhares de euros.

Nota 30 - Margem financeira

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	31.12.06	31.12.05 Pro forma
Juros e rendimentos similares		
Juros de disponibilidades	4.731	3.802
Juros de aplicações em instituições de crédito	22.057	14.235
Juros de crédito a clientes	270.107	222.731
Juros de crédito vencido	3.184	3.538
Juros de outros activos financeiros	17.395	28.359
Comissões recebidas ao custo amortizado	12.151	12.918
	329.625	285.583
Juros e encargos similares		
Juros de recursos		
De bancos centrais	746	17
De outras instituições de crédito	31.753	22.781
Depósitos de clientes	114.922	92.413
Outros recursos de clientes	58	51
Juros de responsabilidades representadas por títulos	3.765	1.937
Juros de passivos financeiros	3.669	2.946
Juros de derivados	-	3
Juros de passivos subordinados	10.466	6.533
Outros juros e encargos	4.373	440
Comissões pagas ao custo amortizado	2.859	2.164
	172.611	129.285
	157.014	156.298

Handwritten signature and initials, possibly 'Francisco' and 'J'.

Nota 31 - Rendimentos de instrumentos de capital

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Activos financeiros disponíveis para venda	629	428
Outros instrumentos de capital	96	120
	725	548

Nota 32 - Resultados de serviços e comissões

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Serviços e comissões recebidas		
Por garantias prestadas	6.287	6.228
Por compromissos assumidos perante terceiros	191	160
Por operações sobre instrumentos financeiros	-	-
Por serviços prestados	35.322	37.156
Por operações realizadas por conta de terceiros	9.536	8.797
Outras comissões recebidas	21.831	10.457
	73.167	62.798
Serviços e comissões pagas		
Por garantias recebidas	31	15
Por compromissos assumidos por terceiros	-	-
Por operações sobre instrumentos financeiros	-	-
Por serviços bancários prestados por terceiros	22.126	18.441
Por operações realizadas por terceiros	1.079	1.355
Outras comissões pagas	9.381	11.004
	32.617	30.815
	40.550	31.983

Nota 33 - Resultados em operações financeiras

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Ganhos e perdas em operações ao justo valor		
Ganhos e perdas em activos financeiros detidos para negociação	21.222	14.757
Ganhos e perdas em outros activos financeiros	2.204	2.625
Ganhos e perdas em activos com acordo de recompra	-	-
Ganhos e perdas em derivados de cobertura	(251)	(297)
Ganhos e perdas em passivos financeiros	-	-
Valores objecto de operações de cobertura	(126)	-
	23.049	17.085
Ganhos e perdas em activos disponíveis para venda		
Instrumentos de dívida	499	1.671
Instrumentos de capital	(2)	482
Outros títulos	2.468	(15)
Créditos e outros valores a receber	-	-
	2.965	2.138

(cont.)

(cont.) milhares €

	2006	2005 Pro forma
Resultados de reavaliação cambial		
Ganhos em diferenças cambiais	15.732	17.671
Perdas em diferenças cambiais	(12.875)	(15.938)
	2.857	1.733
Resultados de alienação de outros activos		
Ganhos e perdas na alienação de crédito a clientes	2.328	644
Ganhos e perdas em investimentos detidos até à maturidade	-	-
Outros ganhos e perdas em operações financeiras	-	-
Ganhos e perdas em investimentos em filiais	15.840	1.450
	18.168	2.094
	47.039	23.050

Nota 34 - Resultado líquido de resseguro

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

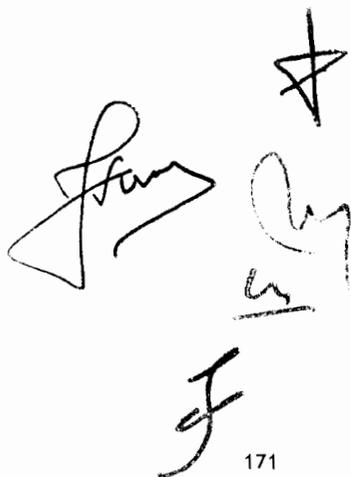
	2006	2005 Pro forma
Prémios líquidos de resseguro	117.530	117.285
Custos com sinistros líquidos de resseguro	(83.959)	(87.861)
Variações das provisões técnicas líquidas de resseguro	(6.118)	(4.003)
	27.453	25.421

Nota 35 - Outros resultados de exploração

Esta rubrica tem a seguinte composição:

milhares €

	2006	2005 Pro forma
Rendimentos e receitas operacionais		
Ganhos em derivados de cobertura	16.647	27.979
Rendas	3.008	3.943
Ganhos em activos não financeiros	9.261	1.614
Outros ganhos e rendimentos operacionais	399.059	270.559
	427.975	304.095
Encargos e gastos operacionais		
Perdas em derivados de cobertura	3.310	9.666
Rendas	9	-
Quotizações e donativos	380	356
Contribuições para o FGD	711	599
Perdas em activos não financeiros	992	1.348
Outros encargos e gastos operacionais	223.306	159.579
	228.708	171.548
Outros Impostos		
Impostos indirectos	5.303	4.392
Impostos directos	849	328
	6.152	4.720
	193.115	127.827



Nota 36 - Custos com pessoal

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Remunerações dos órgãos de gestão e de fiscalização	7.864	7.289
Remuneração de empregados	111.848	91.316
Encargos sociais obrigatórios	30.044	25.753
Outros custos com pessoal	7.338	11.139
	157.094	135.497

Nota 37 - Gastos gerais administrativos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Água, energia e combustíveis	8.086	5.738
Material de consumo corrente	1.912	1.448
Publicações	243	214
Material de higiene e limpeza	1.738	2.315
Outros fornecimentos de terceiros	2.726	1.140
Rendas e alugueres	21.907	20.117
Comunicações	16.827	11.511
Deslocações, estadas e representação	7.496	5.751
Publicidade e edição de publicações	12.102	9.256
Conservação e reparação	5.425	4.295
Transportes	4.377	4.131
Formação de pessoal	309	129
Seguros	2.344	2.162
Serviços especializados e Outros serviços de terceiros	59.549	51.113
	145.041	119.320

Nota 38 - Provisões

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Provisões para contingências fiscais		
Dotações	178	236
Reversões	-	-
	178	236
Provisões para encargos com benefícios aos empregados		
Dotações	11	11
Reversões	-	-
	11	11
Provisões para garantias e compromissos assumidos		
Dotações	-	-
Reversões	-	-
Outras provisões		
Dotações	7.122	10.041
Reversões	(874)	(5.062)
	6.248	4.979
	6.437	5.226

Nota 39 - Imparidade do crédito

MF

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005
		Pro forma
Crédito a clientes		
Dotações	55.377	47.444
Reversões	(22.752)	(18.768)
	32.625	28.676
	32.625	28.676

Nota 40 - Imparidade de outros activos

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005
		Pro forma
Outros activos financeiros		
Dotações	241	235
Reversões	(1.189)	(545)
	(948)	(310)
Outros activos		
Dotações	2.074	905
Reversões	(1.614)	(1.697)
	460	(792)
	(488)	(1.102)

Handwritten signatures and initials, including a large signature on the left and several initials on the right.

Nota 41 - Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos (MEP)

A

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	Milhares Euros	
Denominação	2006	2005
Avipronto	557	681
AVS - Corretores de Seguros	(9)	(9)
BPN Crédito Brasil	-	(251)
BPN Participações Financeiras	32	-
BPN S.A.	1.458	707
Real Vida Seguros	-	8
BPN SGPS	(2)	-
Centro de Imagiologia Médica	-	(4)
Coimbracar	-	(8)
Datacomp - Sistemas Informáticos	-	-
Dywidag	6	(77)
Banco Efisa	4.208	2.909
Emmedi	32	7
FIQ - Fundo Investimento Qualificado - Banco EFISA	(394)	1.151
Grupo Português de Saúde SGPS	(1.415)	(1.369)
I2S	-	-
I2S NET	-	-
BPN Crédito IFIC	(1)	55
BPN Imoglobal	(74)	2.261
Imoreal	2.605	3.368
IMRM	-	(63)
Limpeque	-	-
Hospital Britânico (LUKH)	(349)	(256)
Marina Part, Sgps	11	(200)
Marina da Barra, S.A	-	-
Motorconta, Lda	-	-
Motorgest, S.A., SGPS	-	-
Motorsintra, S.A.	(10)	-
Partinvest SGPS	(160)	(160)
Partinvest Imobiliária	(84)	(6)
Pleiade	(306)	(294)
Primelab	(6)	-
Soc. Agr. Comerc. Varosa	450	783
Seac Banche	-	-
SIRESP	(800)	-
SLN Multiauto, SGPS, S.A.	(469)	(264)
SLN Investimentos	(151)	(151)
SLN Novas Tecnologias	(480)	(694)
Soc. Lusa de Negócios SGPS S.A.	1.850	1.771
SMN-Serviços Médicos Nocturnos, S.A. (UNIMED)	(68)	(6)
Socenta	105	(53)
Turiscaramulo-Emp. Turisc.	-	(2)
Vantec	34	(85)
	6.570	9.749

[Handwritten signatures and initials]

Nota 42 - Impostos

AA

Esta rubrica tem a seguinte composição:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
Imposto corrente		
Do exercício	30.751	17.973
Correcção de exercícios anteriores	18	-
	30.769	17.973
Imposto diferido		
Diferenças temporárias	(6.192)	(1.782)
Alteração da taxa de imposto	-	-
Por prejuízos fiscais reportáveis	(1.569)	(965)
	(7.761)	(2.747)
	23.008	15.226

Nota 43 - Resultado consolidado

Nos exercícios de 2006 e 2005, o Resultado Consolidado da SLN foi determinado da seguinte forma:

	milhares €	
	2006	2005 Pro forma
SLN SGPS	36.722	40.749
Grupo BPN SGPS	147.407	136.255
SLN Investimentos SGPS	(1.331)	499
GPSaúde SGPS	(6.254)	(3.523)
Partinvest SGPS	1.421	(589)
Pleíade SGPS	475	711
SLN Multiauto SGPS	6.096	182
SLN Novas Tecnologias SGPS	1.554	589
Partinvest Imobiliária SGPS	(2.147)	(995)
SLN Cabo Verde	623	-
Anulação de Dividendos	(116.653)	(134.910)
Outros	(810)	(1.076)
	67.103	37.893
Aplicação das IFRS/IAS:		
IFRS 3 - Concentração de Actividades Empresariais	615	279
IAS 12 - Impostos diferidos	449	2.605
IAS 39 - Taxa efectiva	-	(390)
IAS 19 - Benefícios a empregados	344	(4.402)
IAS 27 - Consolidação de SPE	-	38
IAS 28 - Investimentos em Associadas	(77)	-
IAS 37 - Provisões	24	-
IAS 38 - Activos intangíveis	(50)	686
IAS 39 - Outros instr. financeiros	-	(7)
IAS 39 - Imparidade de crédito	2.370	-
Aplicação das IAS - Custos Diferidos	(1.963)	(2.951)
Ajustamentos de consolidação	6.779	10.308
	75.594	44.059




Nota 44 - Justo valor

Em 31 de Dezembro de 2006, o justo valor dos instrumentos financeiros apresentava o seguinte detalhe:

milhares €

	2006			2005 Pro-forma		
	Valor de Balanço	Ao justo valor	Diferença	Valor de Balanço	Ao justo valor	Diferença
Activo						
Caixa e disponibilidades em bancos centrais	352.405	352.405	-	305.884	305.884	-
Disponibilidades em outras instituições de crédito	540.571	540.571	-	206.618	206.618	-
Activos financeiros detidos para negociação	146.064	146.064	-	75.853	75.853	-
Outros activos financeiros ao justo valor através de resultados	331.661	331.661	-	303.396	303.396	-
Activos financeiros disponíveis para venda	318.041	318.041	-	124.487	124.487	-
Aplicações em instituições de crédito	228.556	228.556	-	71.537	71.537	-
Crédito a Clientes	4.650.898	4.650.898	-	4.180.834	4.180.834	-
Derivados de cobertura	79	79	-	93	93	-
Investimentos em associadas	191.752	192.550	(798)	187.328	183.583	3.745
	6.760.027	6.760.825	(798)	5.456.030	5.452.285	3.745
Passivo						
Recursos de bancos centrais	77	77	-	-	-	-
Passivos financeiros detidos para negociação	27.768	27.768	-	15.878	15.878	-
Recursos de outras instituições de crédito	646.651	646.651	-	593.481	593.481	-
Recursos de clientes e outros empréstimos	4.039.825	4.039.825	-	3.912.688	3.912.688	-
Responsabilidades representadas por títulos	266.202	266.202	-	54.889	54.889	-
Passivos financeiros associados a activos transferidos	565.279	565.279	-	-	-	-
Derivados de cobertura	614	614	-	505	505	-
Outros passivos subordinados	250.306	250.306	-	200.367	200.367	-
	5.796.722	5.796.722	-	4.777.808	4.777.808	-

Nota 45 - Passivos contingentes

Não são conhecidos passivos contingentes à data de 31 de Dezembro de 2006.

Nota 46 - Acontecimentos após a data do balanço

Até à presente da data não existem acontecimentos subsequentes relevantes que possam afectar a imagem verdadeira e apropriada das demonstrações financeiras consolidadas em referência à data de 31 de Dezembro de 2006.

Proposta de Aplicação de Resultados

SLN - Contas Individuais

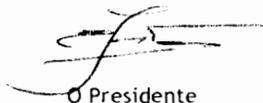
Nos termos da alínea f), do n.º 2 do artigo 66º do Código das Sociedades Comerciais, propõe-se que o resultado positivo do exercício, no montante de 36.721.647,86 Euros, tenha a seguinte aplicação:

Para Reserva Legal	1.836.082,39 €
Para Reservas Livres	34.885.565,47 €

O resultado consolidado foi de **75.594** milhares de Euros.

Lisboa, 5 de Abril de 2007

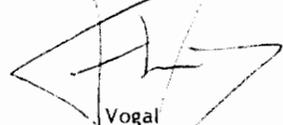
Conselho de Administração



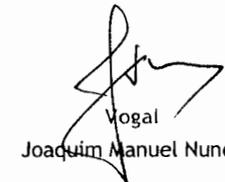
O Presidente
José de Oliveira Costa



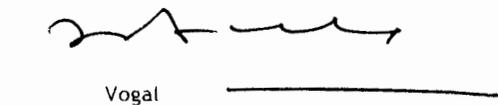
Vogal
Luís Carlos Oliveira Caprichoso



Vogal
Francisco Gonçalves Sanches



Vogal
Joaquim Manuel Nunes



Vogal
José António Mendes Ribeiro

3.

**Certificações da SLN, SGPS, S.A.
(contas individuais e consolidadas)**

José Carlos Pinto Silva Mota
José Manuel Carlos Monteiro
Maria Ema Assunção Palma
Salvador Figueiredo Vás Lima



CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

INTRODUÇÃO

1. Examinámos as demonstrações financeiras da **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, as quais compreendem o Balanço em 31 de Dezembro de 2006, (que evidencia um total de 813.859 milhares de euros e um total de capital próprio de 712.048 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 36.722 milhares de euros), a Demonstração de resultados por natureza, a Demonstração de alterações no capital próprio e a Demonstração dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data e as correspondentes Notas explicativas.

RESPONSABILIDADES

2. É da responsabilidade da Administração da Empresa a preparação de demonstrações financeiras em conformidade com as Normas de Contabilidade Ajustadas introduzidas pelo Aviso n.º 1/2005 da Empresa de Portugal, as quais têm por base as Normas Internacionais de Relato Financeiro (“IFRS”) em vigor, tal como adoptadas pela União Europeia, com a excepção referida no Aviso n.º 1/2005 do Banco de Portugal de Portugal (“NCA’s”), que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira da Sociedade, o resultado das suas operações e os fluxos de caixa, bem como a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados e a manutenção de um sistema de controlo interno apropriado.
3. A nossa responsabilidade consiste em expressar uma opinião profissional e independente, baseada no nosso exame daquelas demonstrações financeiras.



A Member Firm of Russell Bedford International - a worldwide association of independent accounting firms and business advisers

Sede Social:
Rua Augusto Macedo, 10 C, Esc. 2
1600-794 LISBOA

Telefone: 21 712 07 34
Fax: 21 712 07 41
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

Delegação:
Av. D. Afonso Henriques, 1462, 3º Piso, Esc. 4
4450-013 MATOSINHOS

Telefone: 22 936 43 40
Fax: 22 936 43 49
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

cy

ÂMBITO

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objectivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto, o referido exame incluiu:
 - a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações constantes das demonstrações financeiras e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pela Administração, utilizados na sua preparação;
 - a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adoptadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias;
 - a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; e
 - a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras.
5. O nosso exame abrangeu também a verificação da concordância da informação financeira constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras.
6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

OPINIÃO

7. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira da **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, em 31 de Dezembro de 2006, o resultado das suas operações e os fluxos de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas de Contabilidade Ajustadas emitidas pelo Banco de Portugal.

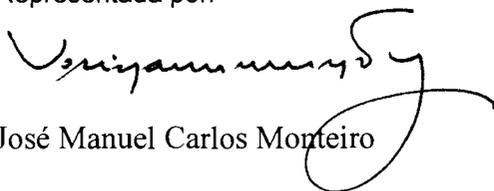
ÊNFASE

8. Sem afectar a opinião expressa no parágrafo anterior, chamamos a atenção para a seguinte situação:

- (i) Conforme referido na Nota 2 das Notas explicativas, em 2006 a Sociedade adoptou pela primeira vez as Normas de Contabilidade Ajustadas na preparação das suas demonstrações financeiras, tendo para este efeito seguido os requisitos previstos na IFRS 1 – Adopção pela primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro, pelo que esta adopção se reportou a 1 de Janeiro de 2005. Consequentemente, para efeitos de comparabilidade, a informação financeira apresentada referente àquela data e ao exercício de 2005, anteriormente preparada em conformidade com o Plano de Contas para o Sistema Bancário, foi reexpressa para as Normas de Contabilidade Ajustadas conforme explicitado na Nota 1.2 das Notas explicativas.

Lisboa, 10 de Abril de 2007

J. MONTEIRO & ASSOCIADOS
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
Representada por:



Handwritten signature of José Manuel Carlos Monteiro in black ink, featuring a stylized 'J' and 'M'.

José Manuel Carlos Monteiro

José Carlos Pinto Silva Mota
José Manuel Carlos Monteiro
Maria Ema Assunção Palma
Salvador Figueiredo Vás Lima



RELATÓRIO E PARECER DO FISCAL ÚNICO

Senhores Accionistas,

A fim de dar cumprimento aos estatutos e à legislação vigente, na qualidade de Fiscal Único, apresentamos o nosso Relatório e Parecer sobre as Contas e o Relatório de Gestão apresentados pelo Conselho de Administração da **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, relativamente ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2006.

Analisámos o Relatório de Gestão do Conselho de Administração e as contas do exercício findo em 31 de Dezembro de 2006, compreendendo o Balanço, a Demonstração de resultados por natureza, a Demonstração de Alterações no Capital Próprio, a Demonstração dos fluxos de caixa e as correspondentes Notas explicativas.

Na qualidade de Revisor Oficial de Contas, procedemos à emissão da Certificação Legal das Contas, e do Relatório Anual sobre a Fiscalização Efectuada.

Nesta conformidade, entendemos que os documentos acima referidos permitem, quando lidos em conjunto, uma boa compreensão da situação financeira da **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, em 31 de Dezembro de 2006, satisfazendo as disposições legais e estatutárias. Como nos compete damos ainda o nosso acordo quanto aos critérios valorimétricos utilizados pela sociedade, que constam das Notas explicativas.

Nestes termos, o Fiscal Único é de Parecer:

- 1º Que sejam aprovados o Relatório de Gestão do Conselho de Administração, o Balanço, a Demonstração de resultados por natureza, a Demonstração de Alterações no Capital Próprio, a Demonstração dos fluxos de caixa e as correspondentes Notas explicativas, relativos ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2006.



A Member Firm of Russell Bedford International - a worldwide association of independent accounting firms and business advisers

Sede Social:
Rua Augusto Macedo, 10 C, Esc. 2
1600-794 LISBOA

Telefone: 21 712 07 34
Fax: 21 712 07 41
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

Delegação:
Av. D. Afonso Henriques, 1462, 3º Piso, Esc. 4
4450-013 MATOSINHOS

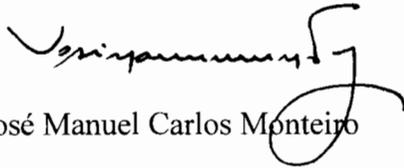
Telefone: 22 936 43 40
Fax: 22 936 43 49
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

2º Que seja aprovada a proposta de aplicação de resultados apresentada pelo Conselho de Administração.

Lisboa, 10 de Abril de 2007

O FISCAL ÚNICO

J. MONTEIRO & ASSOCIADOS
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
Representada por:



José Manuel Carlos Monteiro

CERTIFICAÇÃO DAS CONTAS **(Relatório de Auditoria)**

Introdução e responsabilidades

1. Examinámos as demonstrações financeiras da SLN – Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, SA (adiante também designada por SLN SGPS), as quais compreendem o Balanço em 31 de Dezembro de 2006 (que evidencia um activo líquido de 813 859 milhares de euros e um total de capital próprio de 712 048 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 36 722 milhares de euros), a Demonstração dos Resultados por Naturezas, a Demonstração de Alterações no Capital Próprio, a Demonstração dos Fluxos de Caixa e as correspondentes Notas às demonstrações financeiras, referentes ao exercício findo naquela data. É da responsabilidade do Conselho de Administração a preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira da SLN SGPS, o resultado das suas operações e os fluxos de caixa, bem como a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados e a manutenção de um sistema de controlo interno apropriado. A nossa responsabilidade consiste em expressar uma opinião profissional e independente, baseada no exame que realizámos às referidas demonstrações financeiras.

Âmbito

2. O nosso exame foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o exame seja planeado e executado com o objectivo de obtermos um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto, o referido exame incluiu: (i) a verificação, por amostragem, do suporte das quantias e divulgações constantes das demonstrações financeiras e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação; (ii) a apreciação da adequacidade das políticas contabilísticas adoptadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias; (iii) a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; e (iv) a apreciação da adequacidade, em termos globais, da apresentação das demonstrações financeiras. O nosso exame abrangeu também a verificação da concordância da informação financeira constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras. As presentes demonstrações financeiras em 31 de Dezembro de 2006 incluem participações de capital e suprimentos no valor global de, respectivamente, 128 691 milhares de euros e 212 408 milhares de euros que respeitam a empresas cujas demonstrações financeiras foram examinadas por outros revisores oficiais de contas, cujas certificações legais das contas levámos em consideração. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

Opinião

3. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira da SLN – Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, SA, em 31 de Dezembro de 2006, o resultado das suas operações e os fluxos de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas de Contabilidade Ajustadas (NCA) definidas pelo Banco de Portugal.

Ênfase

4. Sem afectar a opinião expressa no parágrafo anterior chamamos a atenção para que no exercício de 2006, conforme referido na Nota 1, as referidas demonstrações financeiras foram preparadas pela primeira vez de acordo com as NCA definidas pelo Banco de Portugal. Sendo a data desta transição reportada a 1 de Janeiro de 2005, a informação financeira comparativa referente ao exercício de 2005 foi reexpressa em conformidade nas presentes demonstrações financeiras.



Lisboa, 10 de Abril de 2007

José Carlos Pinto Silva Mota
José Manuel Carlos Monteiro
Maria Ema Assunção Palma
Salvador Figueiredo Vás Lima



CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

INTRODUÇÃO

1. Examinámos as demonstrações financeiras consolidadas de **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, as quais compreendem o Balanço consolidado em 31 de Dezembro de 2006, (que evidencia um total de 7.693.917 milhares de euros e um total de capital próprio de 626.712 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 75.594 milhares de euros), a Demonstração consolidada dos resultados por natureza, a Demonstração de alterações no capital próprio consolidado e a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data, e as correspondentes Notas Explicativas.

RESPONSABILIDADES

2. É da responsabilidade da Administração a preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira do conjunto das empresas incluídas na consolidação, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos de caixa, bem como a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados e a manutenção de sistemas de controlo interno apropriados.
3. A nossa responsabilidade consiste em expressar uma opinião profissional e independente, baseada no nosso exame daquelas demonstrações financeiras.

ÂMBITO

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objectivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto, o referido exame incluiu:



A Member Firm of Russell Bedford International - a worldwide association of independent accounting firms and business advisers

Sede Social:
Rua Augusto Macedo, 10 C, Esc. 2
1600-794 LISBOA

Telefone: 21 712 07 34
Fax: 21 712 07 41
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

Delegação:
Av. D. Afonso Henriques, 1462, 3º Piso, Esc. 4
4450-013 MATOSINHOS

Telefone: 22 936 43 40
Fax: 22 936 43 49
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

uy

- a verificação de as demonstrações financeiras das empresas incluídas na consolidação terem sido apropriadamente examinadas e, para os casos significativos em que o não tenham sido, a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações nelas constantes e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pela Administração, utilizadas na sua preparação;
 - a verificação das operações de consolidação e da aplicação do método da equivalência patrimonial;
 - a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adoptadas, a sua aplicação uniforme e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias;
 - a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; e
 - a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras consolidadas.
5. O nosso exame abrangeu também a verificação da concordância do relatório de gestão com as demonstrações financeiras consolidadas.
6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

OPINIÃO

7. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada de **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.** em 31 de Dezembro de 2006, o resultado consolidado das suas operações e fluxos de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia.

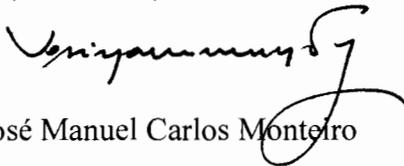
ÊNFASE

8. Sem afectar a opinião expressa no parágrafo anterior, chamamos a atenção para a seguinte situação:

- (i) Conforme referido na Nota 2.2 das Notas explicativas, em 2006 o Grupo adoptou pela primeira vez as Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia na preparação das suas demonstrações financeiras, tendo para este efeito seguido os requisitos previstos na IFRS 1 – Adopção pela primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro, pelo que esta adopção se reportou a 1 de Janeiro de 2005. Consequentemente, para efeitos de comparabilidade, a informação financeira apresentada referente àquela data e ao exercício de 2005, anteriormente preparada em conformidade com o Plano de Contas para o Sistema Bancário, foi reexpressa para as Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia, conforme explicitado na Nota 4 das Notas explicativas.

Lisboa, 10 de Abril de 2007

J. MONTEIRO & ASSOCIADOS
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
Representada por:



José Manuel Carlos Monteiro

José Carlos Pinto Silva Mota
José Manuel Carlos Monteiro
Maria Ema Assunção Palma
Salvador Figueiredo Vás Lima



RELATÓRIO E PARECER DO FISCAL ÚNICO
SOBRE AS CONTAS CONSOLIDADAS DO EXERCÍCIO DE 2006

Senhores Accionistas,

No cumprimento do disposto nos estatutos da **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.** e na legislação vigente, vem o Fiscal Único apresentar o seu relatório sobre a acção fiscalizadora desenvolvida no Grupo SLN e emitir o seu Parecer sobre o Relatório de Gestão, o Balanço consolidado, a Demonstração consolidada dos resultados por natureza, a Demonstração de alterações no capital próprio consolidado, a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa e as correspondentes Notas Explicativas, referentes ao exercício de 2006, que lhe foram apresentados para apreciação pelo Conselho de Administração.

1. ACTUAÇÃO DO FISCAL ÚNICO

No âmbito das atribuições que nos estão cometidas, desenvolvemos a nossa actuação, nomeadamente através de reuniões e de contactos regulares com os Administradores do Grupo, tendo solicitado e obtido as informações e esclarecimentos considerados necessários, examinámos as demonstrações financeiras e respectiva documentação contabilística, apreciamos as Actas do Conselho de Administração e outros documentos que julgámos apropriados nas circunstâncias.

Verificámos que o perímetro de consolidação e/ou as exclusões foram definidas pela **SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.**, como empresa consolidante, de harmonia com o estabelecido nas Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia, e que nos seus aspectos essenciais foram apropriadamente aplicadas as normas de consolidação de contas.



A Member Firm of Russell Bedford International - a worldwide association of independent accounting firms and business advisers

Sede Social:
Rua Augusto Macedo, 10 C, Esc. 2
1600-794 LISBOA

Telefone: 21 712 07 34
Fax: 21 712 07 41
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt

Delegação:
Av. D. Afonso Henriques, 1462, 3º Piso, Esc. 4
4450-013 MATOSINHOS

Telefone: 22 936 43 40
Fax: 22 936 43 49
E-mail: jmsroc@mail.telepac.pt



Relativamente às empresas integradas no perímetro de consolidação examinámos, igualmente, as demonstrações financeiras das principais empresas e apreciamos os respectivos relatórios e pareceres emitidos pelos seus órgãos de fiscalização no caso de não termos procedido à emissão da respectiva certificação legal das contas, em conformidade com as disposições legais e estatutárias que lhe são aplicáveis.

2. RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

O Relatório de Gestão, da responsabilidade do Conselho de Administração, aborda de forma desenvolvida os factos mais relevantes ocorridos na vida do Grupo, ao longo de 2006, bem como as perspectivas para 2007, com relevância para a compreensão da situação actual do Grupo SLN e satisfaz os requisitos exigidos pelo Código das Sociedades Comerciais.

3. DOCUMENTOS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS

O Balanço consolidado, a Demonstração consolidada de resultados por natureza, a Demonstração de Alterações no Capital Próprio consolidado, a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa e as correspondentes Notas Explicativas, foram elaborados em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia, obedecendo aos preceitos legais e estatutários e exprimem de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada do Grupo SLN, em 31 de Dezembro de 2006, bem como o resultado consolidado das suas operações do exercício findo nesta data.

Os critérios valorimétricos adoptados e detalhadamente divulgados nas Notas explicativas, merecem a nossa concordância e foram alterados face ao exercício anterior, dado que a informação financeira relativa ao exercício de 2006 foi preparada de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro tal como adoptadas na União Europeia.

4. GERAL

Realçando o apoio dispensado pelos colaboradores do Grupo SLN, bem como a colaboração e disponibilidade manifestada pelos seus Conselhos de Administração, aos quais deixo o meu público reconhecimento, emito o seguinte:

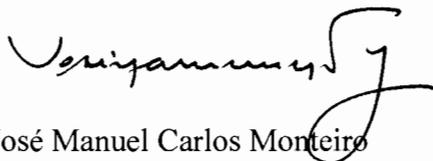
5. PARECER

Face ao exposto, o Fiscal Único é de parecer que a Assembleia Geral aprove o Relatório de Gestão, o Balanço Consolidado, a Demonstração consolidada dos resultados por natureza, a Demonstração de alterações no capital próprio consolidado, a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa e as correspondentes Notas Explicativas, relativos ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2006, apresentados pelo Conselho de Administração da SLN – SOCIEDADE LUSA DE NEGÓCIOS, SGPS, S.A.

Lisboa, 10 de Abril de 2007

O FISCAL ÚNICO

J. MONTEIRO & ASSOCIADOS
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
Representada por:



Handwritten signature of José Manuel Carlos Monteiro in black ink, featuring a stylized 'J' and 'M'.

José Manuel Carlos Monteiro

CERTIFICAÇÃO DAS CONTAS CONSOLIDADAS **(Relatório de Auditoria)**

Introdução e responsabilidades

1. Examinámos as demonstrações financeiras consolidadas da SLN – Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, SA, as quais compreendem o Balanço Consolidado em 31 de Dezembro de 2006 (que evidencia um activo líquido de 7 693 917 milhares de euros e um capital próprio de 626 712 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 75 594 milhares de euros), a Demonstração Consolidada dos Resultados por Naturezas, a Demonstração de Alterações no Capital Próprio Consolidado, a Demonstração Consolidada dos Fluxos de Caixa e as correspondentes Notas às demonstrações financeiras consolidadas, referentes ao exercício findo naquela data. É da responsabilidade do Conselho de Administração a preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira do conjunto das empresas incluídas na consolidação, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos de caixa consolidados, bem como a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados e a manutenção de sistemas de controlo interno apropriados. A nossa responsabilidade consiste em expressar uma opinião profissional e independente, baseada no exame que realizámos às referidas demonstrações financeiras consolidadas.

Âmbito

2. O nosso exame foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o exame seja planeado e executado com o objectivo de obtermos um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto, o referido exame incluiu: (i) a verificação das demonstrações financeiras das empresas incluídas na consolidação terem sido apropriadamente examinadas e, para os casos significativos em que o não tenham sido, a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações nelas constantes e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação; (ii) a verificação das operações de consolidação e da aplicação do método da equivalência patrimonial; (iii) a apreciação da adequacidade das políticas contabilísticas adoptadas, da sua aplicação uniforme e da sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias; (iv) a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; e (v) a apreciação da adequacidade, em termos globais, da apresentação das demonstrações financeiras consolidadas. O nosso exame abrangeu também a verificação da concordância da informação financeira constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras consolidadas. Não examinámos as demonstrações financeiras em 31 de Dezembro de 2006 de um conjunto de empresas, incluídas nas presentes demonstrações financeiras consolidadas, que representam cerca de 18% do activo líquido consolidado e cerca de 22% do resultado líquido consolidado, que foram examinadas por outros Revisores Oficiais de Contas, em cujas certificações legais das contas baseámos a nossa opinião. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

Opinião

3. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada da SLN – Sociedade Lusa de Negócios, SGPS, SA, em 31 de Dezembro de 2006, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos de caixa consolidados no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adoptadas na União Europeia.

Ênfase

4. Sem afectar a opinião expressa no parágrafo anterior, chamamos a atenção para que no exercício de 2006, conforme referido na Nota 2, as referidas demonstrações financeiras foram preparadas pela primeira vez de acordo com as IFRS tal como adoptadas na União Europeia. Sendo a data desta transição reportada a 1 de Janeiro de 2005, a informação financeira comparativa referente ao exercício de 2005 foi reexpressa em conformidade nas presentes demonstrações financeiras.



BDO bdc & Associados - SGA

Lisboa, 10 de Abril de 2007