

**Comissão Eventual de Inquérito Parlamentar às Perdas
Registadas pelo Novo Banco e Imputadas ao Fundo de Resolução**

[Inquérito Parlamentar n.º 5/XIV/1.ª (BE)]

[Inquérito Parlamentar n.º 6/XIV/1.ª (IL)]

[Inquérito Parlamentar n.º 7/XIV/2.ª (PS)]

Reunião n.º 45

28 de maio de 2021

(09:41 h – 11:52 h)

Ordem do dia: Audição do Sr. Dr. Volkert Reig (Presidente da GNB
Real Estate)

Presidente da Comissão: Isabel Oneto (PS)

Deputados oradores: Duarte Alves (PCP)

Cecília Meireles (CDS-PP)

Eduardo Barroco de Melo (PS)

Filipa Roseta (PSD)

*A transcrição do texto na língua original e a respetiva tradução foram
elaboradas por uma empresa externa.*

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Bom dia, Sr.^{as} e Srs. Deputados. Temos quórum, pelo que vamos dar início à nossa reunião.

Eram 9 horas e 41 minutos.

Hoje, tem lugar a audição do Dr. Volkert Reig, Presidente da GNB Real Estate, a quem desde já agradeço a presença nesta Comissão.

Queria apenas referir que nos encontramos no âmbito de uma comissão de inquérito e, portanto, não prestando juramento, o Sr. Doutor está obrigado a responder com verdade, sob pena de poder cometer um crime de falsas declarações.

O Sr. Doutor vai fazer uma intervenção inicial de cerca de 10 minutos, pelo que lhe passo a palavra de imediato.

O Sr. Dr. **Volkert Reig** (Presidente da GNB Real Estate): **Obrigado.**
Bom dia.

Bom dia, señora Presidenta. Bom dia, señores Diputados.

En primer lugar, me gustaría pedir disculpas por no hablarles en portugués en el día de hoy. He conseguido con bastante esfuerzo hablar algo de su preciosa lengua en este tiempo que llevo aquí, pero no tengo todavía el nivel suficiente para una intervención en este foro y no era adecuado venir aquí con un portuñol malo, entonces, por lo tanto he optado por pedir ayuda de un intérprete para contestar a sus preguntas con la mayor precisión posible y sin riesgo de malentendidos por causa del idioma.

Quiero comenzar por explicar mi actividad como profesional técnico en Hudson Advisors y mi función como administrador de una sociedad del Grupo Novo Banco con la esperanza de que esto le facilite el encuadramiento de sus preguntas.

Hudson es un gestor global de inversiones alternativas, especializado en inversiones inmobiliarias, adquisiciones de deuda, capital y otros activos financieros.

Hudson emplea a más de 900 profesionales a nivel global y cuenta con 17 oficinas en América, Asia y Europa. Entre sus más de 50 clientes se encuentran algunos de los mayores fondos de capital de riesgo del mundo, fondos de pensiones, diversos *sponsors* financieros internacionales y una sociedad gubernamental de los Estados Unidos.

Los principales clientes de Hudson, a día de hoy, continúan siendo los fondos Lone Star, con cuyo fundador comenzó a trabajar la compañía a principios de los años 90.

¿La velocidad de la lectura está bien, o...?

Sí. Ok.

Durante más de 20 años, Hudson ha proporcionado servicios de *underwriting* y *asset management* con relación a más de 1,2 millones de activos individuales, con un valor agregado de más de 224 000 millones de dólares.

En mi caso particular, me uní a Hudson en el año 2012, cuando la compañía comenzó su actividad en la Península Ibérica y fui la persona responsable de la apertura de las oficinas de Madrid y de Lisboa.

En Madrid colaboré junto con mi equipo en la compra y venta de préstamos y activos inmobiliarios por un valor cercano a los 5000 millones de euros. También fuimos responsables de la compra de una promotora inmobiliaria a una entidad de crédito y su posterior transformación en una de las promotoras líderes del mercado español y colaboramos en su posterior salida a bolsa.

En Portugal, con anterioridad al proyecto de Novo Banco, junto a mi equipo de Hudson, he sido responsable de la compra, gestión y posterior

venta de diversos créditos y activos inmobiliarios por un valor cercano a los 800 millones de euros.

En estos activos se encuentran centros comerciales, grandes proyectos turísticos, múltiples edificios de oficinas e instalaciones industriales.

En el acuerdo parasocial de los accionistas, firmado entre Nani Holding y el fondo de resolución tras la adquisición del capital de Novo Banco por parte de los fondos de Lone Star, se establece la posibilidad de contratar a Hudson como asesor del Consejo General de Supervisión y para apoyo al banco en la gestión de inmuebles.

En este contrato se manifiesta ya el *estatus* de parte relacionada de Hudson respecto a los fondos de Lone Star. Esta posible contratación es posteriormente materializada mediante la firma de un contrato de prestación de servicios entre Novo Banco y Hudson, formando parte de dicho contrato, un *secondment agreement* específico sobre mi puesto a disposición de Novo Banco para gestionar su departamento inmobiliario.

Esto se debió al anormal volumen de inmuebles que Novo Banco poseía en su balance, cerca de un 5% del total y del contrastado *know-how* que Hudson y yo mismo contamos en la materia.

Mis credenciales y experiencia, por tanto, motivaron a Hudson para dedicarme a tiempo completo a su mayor proyecto en Portugal.

En este proyecto mi función es el asesoramiento especializado a Novo Banco en todo lo que afecta al sector inmobiliario.

Por otro lado, el Consejo de Administración de Novo Banco ha decidido nombrarme Presidente del Consejo de Administración de la sociedad gestora de fondos de inversión inmobiliaria del Grupo.

Este nombramiento ha sido ratificado mediante el mecanismo del *fit and proper* ante el Banco de Portugal y CMVM.

En estos momentos mi actividad, por tanto, se divide en dos partes: desde Hudson prestó servicios de consultoría y asesoramiento estratégico a

los Consejos de Administración, Ejecutivo y General de Supervisión del banco y, en paralelo, cumplo con mis funciones como administrador del Consejo de Administración de GNB Real Estate.

En mi labor como consultor del Banco, mi función principal es el asesoramiento en cuestiones relativas a la estrategia general inmobiliaria del Grupo.

Esto incluye, por ejemplo, dar mi visión sobre el mercado inmobiliario en cada momento, asesorar sobre la optimización de la rentabilidad del patrimonio inmobiliario del banco, actuar como contacto entre los equipos de Hudson, basados en otras oficinas de otras jurisdicciones, dar consejos sobre la estrategia de desinversión de activos del banco, contribuir con *input* técnico en las discusiones sobre la optimización de la red de oficinas, ayudar en la definición del proyecto de la nueva sede del banco, optimizar el uso y desarrollo de la sede existente, la que tenemos en Avenida da Liberdade, etcétera.

En GNB Real Estate, como Presidente de su Consejo de Administración, soy responsable por la parte del negocio y de la gestión de los recursos humanos de la compañía.

GNB Real Estate es una sociedad gestora de fondos inmobiliarios cuyo accionista único indirectamente es Novo Banco a través de GNBGA, SGPS. La sociedad gestiona fondos con un patrimonio que asciende a 1061 millones de euros y cuenta a su vez con un contrato de *outsourcing* con Novo Banco, mediante el cual gestiona otros 230 millones de euros que son propiedad del banco directa.

Estos datos son de finales de... de... del 21 de febrero, perdón, febrero de 21.

La actividad de gestión de fondos de inversión inmobiliaria es una actividad regulada, supervisada por CMVM, y para desarrollar esta actividad

la sociedad cuenta con un estricto sistema de gobierno corporativo en el que las decisiones son tomadas en órganos colegiados.

En nuestro caso concreto, tenemos un Comité de Inversiones y un Consejo de Administración de los que yo formo parte. En el Comité de Inversiones cuento con un voto entre 8 miembros y en el Consejo de Administración cuento con un voto entre 3 miembros.

Nuestra misión es garantizar el cumplimiento de los procesos, velar por el patrimonio de cada uno de los fondos que tenemos bajo gestión y, en ese caso, defendiendo los intereses de los participantes por encima de los propios de la sociedad gestora o de su accionista.

Bueno, espero que esta introducción les sirva para encuadrar mejor sus preguntas y sin más dilación, me pongo a disposición de sus Señorías.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Obrigado. Bom dia.

Bom dia, Sr.^a Presidente. Bom dia, Srs. Deputados.

Em primeiro lugar, gostaria de pedir desculpa por não falar hoje em português. Tenho conseguido, com bastante esforço, falar algo da vossa preciosa língua neste tempo que estou aqui, mas não tenho ainda o nível suficiente para uma intervenção neste fórum e não era adequado vir aqui com um portunhol mau. Então, optei por pedir a ajuda de um intérprete para responder às vossas perguntas com a maior precisão possível e sem risco de mal-entendidos por causa da língua.

Gostaria de começar por explicar a minha atividade como profissional técnico na Hudson Advisors e a minha função como administrador de uma empresa do Grupo Novo Banco, na esperança de que isso facilite o enquadramento das vossas perguntas.

A Hudson é uma gestora global de investimentos alternativos, especializada em investimentos imobiliários, aquisições de dívida, capital e outros ativos financeiros.

A Hudson emprega mais de 900 profissionais em todo o mundo e tem 17 escritórios na América, Ásia e Europa. Entre os seus mais de 50 clientes estão alguns dos maiores fundos de capital de risco do mundo, fundos de pensões, diversos patrocinadores financeiros internacionais e uma empresa governamental dos Estados Unidos.

Os principais clientes da Hudson, até hoje, continuam a ser os fundos Lone Star, com cujo fundador a empresa começou a trabalhar no início dos anos 90.

A velocidade de leitura está boa, ou...? Sim. Ok.

Há mais de 20 anos que a Hudson fornece serviços de *underwriting*, *asset management* a mais de 1,2 milhões de ativos individuais, com um valor agregado de mais de 224 mil milhões de dólares.

No meu caso particular, entrei para a Hudson em 2012, quando a empresa iniciou a sua atividade na Península Ibérica, e fui a pessoa responsável pela abertura dos escritórios de Madrid e Lisboa.

Em Madrid, colaborei com a minha equipa na compra e venda de empréstimos e ativos imobiliários no valor aproximado de 5 mil milhões de euros. Também fomos responsáveis pela compra de uma promotora imobiliária a uma instituição de crédito e da sua posterior transformação em uma das promotoras líderes do mercado espanhol e colaborámos na sua posterior entrada em bolsa.

Em Portugal, antes do projeto do Novo Banco, juntamente com a minha equipa da Hudson, fui responsável pela compra, gestão e posterior venda de diversos créditos e ativos imobiliários no valor aproximado de 800 milhões de euros.

Nestes ativos encontram-se centros comerciais, grandes projetos turísticos, múltiplos edifícios de escritórios e instalações industriais.

O acordo parassocial dos acionistas, assinado entre a Nani Holding e o Fundo de Resolução na sequência da aquisição do capital do Novo Banco pelos fundos Lone Star, prevê a possibilidade de contratar a Hudson como assessora do conselho geral de supervisão e para apoiar o banco na gestão de imóveis.

Neste contrato já se manifesta o *status* da parte relacionada de Hudson relativamente aos fundos da Lone Star. Esta eventual contratação é posteriormente concretizada mediante a assinatura de um contrato de prestação de serviços entre o Novo Banco e a Hudson, fazendo parte desse contrato um *secondment agreement* específico sobre a colocação do meu cargo à disposição do Novo Banco para gerir o seu departamento imobiliário.

Isto deveu-se ao anormal volume de bens imóveis que o Novo Banco tinha no seu balanço, cerca de 5% do total, e ao comprovado *know-how* que eu e a Hudson temos nesta área.

As minhas credenciais e experiência motivaram a Hudson a dedicar-me a tempo inteiro ao seu maior projeto em Portugal.

Neste projeto, a minha função é a de prestar assessoria especializada ao Novo Banco em tudo o que diz respeito ao setor imobiliário.

Por outro lado, o conselho de administração do Novo Banco decidiu nomear-me presidente do conselho de administração da sociedade gestora de fundos de investimento imobiliário do Grupo.

Esta nomeação foi ratificada através do mecanismo do *fit and proper* junto do Banco de Portugal e da CMVM.

Neste momento, portanto, a minha atividade está dividida em duas partes: a partir da Hudson, presto serviços de consultoria e assessoria estratégica aos conselhos de administração, executivo e geral de supervisão

do banco e, ao mesmo tempo, desempenho as minhas funções de presidente do conselho de administração da GNB Real Estate.

No meu trabalho como consultor do banco, a minha principal função é aconselhar sobre assuntos relacionados com a estratégia imobiliária global do Grupo.

Isso inclui, por exemplo, dar a minha visão sobre o mercado imobiliário a qualquer momento, aconselhar sobre a otimização da rentabilidade do património imobiliário do banco, atuar como elo de ligação entre as equipas da Hudson radicadas em escritórios de outras jurisdições, aconselhar sobre a estratégia de desinvestimento de ativos do banco, contribuir com *input* técnico nas discussões sobre a otimização da rede de escritórios, ajudar a definir o projeto da nova sede do banco, otimizar a utilização e o desenvolvimento da sede existente, a que temos na Avenida da Liberdade, etc.

Como presidente do conselho de administração da GNB Real Estate, sou responsável pelos negócios e gestão dos recursos humanos da empresa.

GNB Real Estate é uma sociedade gestora de fundos imobiliários cujo único acionista é indiretamente o Novo Banco, através do GNBGA, SGPS. A sociedade gere fundos com um património no valor de 1061 milhões de euros e tem um contrato de *outsourcing* com o Novo Banco, através do qual gere outros 230 milhões de euros detidos diretamente pelo banco.

Estes dados são do final de... de... de 21 de fevereiro, desculpem, de fevereiro de 2021.

A atividade de gestão de fundos de investimento imobiliário é uma atividade regulamentada e supervisionada pela CMVM e, para desenvolver esta atividade, a sociedade dispõe de um rigoroso sistema de governança corporativa no qual as decisões são tomadas por órgãos colegiados.

No nosso caso concreto, temos uma comissão de investimentos e um conselho de administração dos quais sou membro. Na comissão de

investimentos tenho um voto em oito membros e no conselho de administração tenho um voto em três membros.

A nossa missão é garantir o cumprimento dos processos, velar pelo património de cada um dos fundos que gerimos e, nesse caso, defendendo os interesses dos participantes acima dos próprios interesses da sociedade gestora ou do seu acionista.

Bom, espero que esta introdução sirva para enquadrar melhor as vossas perguntas e, sem mais delongas, estou à vossa disposição.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Muito obrigada pela sua intervenção inicial.

Vamos iniciar a primeira ronda de pergunta/resposta.

Em primeiro lugar, tem a palavra o Sr. Deputado Duarte Alves, do Partido Comunista Português.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Muito obrigado, Sr.^a Presidente. Cumprimento também o Dr. Volkert Reig.

Sr. Doutor, na sua intervenção inicial, referiu que uma parte da sociedade que representa está relacionada com a Lone Star. Confirma?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, bueno... no, no la sociedad que represento, la sociedad que me emplea, Hudson, es una parte relacionada, efectivamente.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, bem... não, não a sociedade que represento, a sociedade que me emprega, Hudson, é de facto uma parte relacionada.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Portanto, essa sociedade gere a carteira de ativos imobiliários do Novo Banco.

A minha questão é a seguinte: que garantias podemos ter de que, na venda desses imóveis, não há partes relacionadas com a Lone Star quando a entidade que gere a carteira é, ela própria, uma parte relacionada?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — La sociedad Hudson no gestiona la cartera, digamos, nosotros... Hudson tiene un contrato de *servicing* que es un contrato de asesoría al banco, y luego los órganos sociales del banco toman las decisiones correspondientes para el patrimonio del banco y luego los activos que están dentro de los fondos inmobiliarios son gestionados por la sociedad GNBRE que es una sociedad gestora de fondos.

Es decir que no es Hudson directamente el que gestiona el patrimonio y luego respecto a su segunda pregunta de garantías de que no haya partes relacionadas, pues hay mecanismos muy estrictos de control de contrapartes a todos los niveles: al nivel de *compliance* del banco, al nivel de *compliance* de la sociedad gestora y también incluso a nivel de *compliance* de Lone Star y de Hudson, que son todas entidades distintas y cada una de todas están reguladas por distintos reguladores y todas tienen un departamento de *compliance* extenso y con procesos muy sólidos.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — A sociedade Hudson não gere a carteira, digamos, nós... a Hudson tem um contrato de *servicing*, que é um contrato de assessoria ao banco, e depois os órgãos sociais do banco tomam as decisões relativas ao património do banco e depois os ativos dos fundos imobiliários são geridos pela sociedade GNBRE, que é uma sociedade de gestão de fundos.

Por outras palavras, não é a Hudson que gere diretamente o património e, relativamente à sua segunda pergunta sobre as garantias de que não existam partes relacionadas, existem mecanismos de controlo de contrapartes muito rigorosos a todos os níveis: ao nível de *compliance* do banco, ao nível de *compliance* da sociedade de gestão e também ao nível de *compliance* da Lone Star e da Hudson, que são todas entidades diferentes e cada uma delas é regulada por diferentes reguladores e todas têm um departamento de *compliance* extenso e com processos muito sólidos.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Os senhores não gerem a carteira, mas prestam assessoria nessas funções de gestão da carteira?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Efectivamente. Eso es cierto.*

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — De facto. Isso é verdade.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Referiu que, relativamente a partes relacionadas, há departamentos de *compliance* nas várias entidades. E é verdade que há departamentos de *compliance*. Aliás, nós temos acesso aos pareceres de *compliance*.

Relativamente ao Projeto Viriato, reconhece haver uma venda de 13 000 imóveis, que gerou perdas de 270 milhões de euros, dos quais 18 milhões se refletiram diretamente no CCA (Acordo de Capitalização Contingente) e o resto refletiu-se no capital do banco e, portanto, também estará a ser suportado pelos contribuintes.

Nós temos acesso a um parecer do *compliance* do próprio Novo Banco, que diz claramente que há falhas. Até posso ler: «Não resulta documentada a informação que permita aferir a origem e o circuito dos

fundos, ordenadores, geografias e situações financeiras envolvidas na venda deste Fundo que venham a estar relacionadas com este negócio». Depois, mais à frente, diz: «Seria desde já salutar que esses elementos possam ser aclarados pois, provavelmente, serão solicitados em momento posterior».

Ou seja, da parte do *compliance* do Novo Banco, havia a ideia de que não existia clareza suficiente sobre a quem é que se estava a vender este fundo de 13 000 imóveis e se não havia, de facto, partes relacionadas. Chamo a atenção que esta análise que aqui é feita não o é apenas com base nos requisitos legais, portanto naqueles requisitos dos 25%, de haver o beneficiário último com mais de 25%, mas com base na ideia do *know your customer* (KYC), isto é, de o próprio banco saber a quem é que está a vender aqueles imóveis. E, com estas dúvidas que aqui são colocadas, não vemos qualquer resposta no sentido de garantir que há um maior conhecimento sobre a quem é que se estava a vender estes imóveis.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Hay unos mecanismos estrictos, como digo, hay mucho escrutinio por parte de *compliance* y de hecho demuestra, digamos, ese informe que usted lee, que el trabajo se hace correctamente.

Luego, si usted ve el resto de los informes antes de realizar la venta hay una opinión satisfactoria de todos y están aclaradas las preguntas que ha hecho *compliance*, es decir, que no hay fallas en el proceso.

Luego es cierto que a medida que ha ido avanzando el tiempo, nosotros, el banco, digamos, Lone Star compró el banco a finales del 17, y Hudson entró en la gestión en ese momento del contrato de *servicing* y nosotros hemos ido proponiendo mejoras en los procedimientos que se reflejan, por ejemplo, si usted ve las primeras ventas de carteras con respecto a las últimas, pues ya hay ciertas mejoras en los procesos para evitar este tipo de malentendidos que pudieran haber surgido al principio, pero quiero aclarar solo que en el momento de la firma de cada una de las transacciones,

incluso de las primeras, está muy claro que los análisis de contraparte están hechos y que no existe ningún tipo de conflicto.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Há mecanismos rigorosos, como digo, há muito escrutínio por parte da *compliance* e, de facto, o relatório que lê mostra que o trabalho é feito corretamente. Então, se olhar para o resto dos relatórios antes de fazer a venda há uma opinião satisfatória de todos e as perguntas feitas sobre a *compliance* ficam esclarecidas, ou seja, não há falhas no processo.

Então é verdade que à medida que o tempo avança, nós, o banco, digamos, a Lone Star comprou o banco no final do ano 2017, e nessa altura a Hudson entrou a gerir o contrato de *servicing* e temos vindo a propor melhorias nos procedimentos que se refletem, por exemplo, se virmos as primeiras vendas de carteira em comparação com as últimas, já existem certas melhorias nos processos para evitar este tipo de mal-entendidos que possam ter surgido no início, mas quero apenas esclarecer que no momento da assinatura de cada uma das transações, mesmo das primeiras, é muito claro que as análises da contraparte foram feitas e que não existe qualquer tipo de conflito.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Mas se refere que há melhorias em vendas posteriores, quer dizer que reconhece que houve falhas nesta venda?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, no, fallas no hubo... se siguió el proceso... los procedimientos que existían en ese momento, se han mejorado los procesos posteriormente, pero en cada una de las transacciones se cumple el proceso que está en vigor, el procedimiento que está en vigor en ese momento.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, falhas não houve... seguiu-se o processo... os procedimentos que existiam na altura, os processos foram melhorados posteriormente, mas em cada uma das transações é cumprido o processo que está em vigor, o procedimento que está em vigor na altura.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Então, houve melhorias. Portanto, havia aspetos que precisavam de ser melhorados. Daí ter havido essas melhorias de um processo para o outro.

Se nos dá a garantia de que não houve venda a partes relacionadas, então é porque sabe quem são os acionistas da Anchorage, porque a única coisa que nós sabemos é que a Anchorage está sediada nas ilhas Caimão e que, depois, teve uma sociedade sediada no Luxemburgo. E sabemos pouco mais sobre quem são os investidores deste Fundo. Se os senhores podem garantir que não houve partes relacionadas é porque conheciam quem era a Anchorage. Portanto, fica a pergunta: quem eram os investidores principais deste Fundo?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, como le digo los análisis de contraparte no los hago yo, los hace el Departamento de *Compliance* y yo confío que ellos han hecho correctamente su trabajo, o sea, yo lo que hago es organizar la transacción, garantizar que es un proceso transparente y competitivo, supervisar a los asesores externos que contratamos e intentar conseguir el mejor precio posible.

Esa es mi parte del trabajo, yo no miro a quien está detrás de las estructuras.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vejamos, como eu disse, as análises de contraparte não sou eu que faço, são feitas pelo departamento de *compliance* e eu confio que eles fazem o seu trabalho corretamente, ou seja, o que eu faço é organizar a transação, garantir que é um processo transparente e competitivo, supervisionar os consultores externos que contratamos e tentar obter o melhor preço possível.

Essa é a minha parte do trabalho, não estou a olhar para quem está por trás das estruturas.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Ainda havemos de sair de alguma audição a saber quem são, de facto, os investidores que compraram estes 13 000 imóveis, num dos maiores negócios imobiliários da Península Ibérica — não só de Portugal, mas mesmo de toda a Península Ibérica.

Queria abordar um outro tema, ainda relativo à carteira Viriato, sobre a avaliação dos próprios imóveis. Não sei se, quando chegou e começou a assessorar a parte imobiliária do Novo Banco, teve acesso a uma auditoria interna do Novo Banco, de fevereiro de 2016, que aponta várias falhas nos procedimentos de avaliação dos imóveis. É uma auditoria interna que demonstra que havia falhas e que essas falhas não se refletiam na avaliação dos imóveis. Tivemos aqui o diretor do departamento de auditoria interna e tivemos a oportunidade de lho perguntar. De facto, ele referiu que havia falhas graves na forma como os imóveis estavam avaliados.

Queria saber, em primeiro lugar, se teve acesso a esta auditoria de fevereiro de 2016 e se nos pode dar alguma informação sobre o que foi feito, perante essa informação, entre fevereiro de 2016 e outubro de 2018, que é o momento da venda da carteira.

O Sr. **Volkert Reig**: — *A ver, a ese informe preciso que usted se refiere yo no he tenido el acceso.*

Si quiere le puedo explicar un poco cómo es el sistema de avaliação que difiere un poco en el banco y en los fondos que es en la parte en la que yo soy más responsable, digamos, pero con respecto a la pregunta concreta que usted hace, no tengo conocimiento, no tuve acceso a ese informe de auditoría interna que además es anterior a la llegada nuestra.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não tive acesso ao relatório preciso a que o senhor se refere.

Se quiser posso explicar-lhe um pouco como é o sistema de avaliação, que difere um pouco no banco e nos fundos, que é a parte em que sou mais responsável, digamos, mas em relação à pergunta específica que me faz, eu não tenho conhecimento, não tive acesso a esse relatório de auditoria interna que, além do mais, é anterior à nossa chegada.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — É anterior. Mas, repare, a Hudson é contratada para assessorar a parte dos imóveis do Novo Banco e há um relatório, feito dois anos antes, que aponta falhas. Talvez pudesse ter essa informação, mas aparentemente não a teve. Então, gostaria que nos dissesse como considera que estava feita a avaliação daqueles imóveis. Para registar perdas de 270 milhões, entre o que está registado contabilisticamente e o valor por que foram vendidos os imóveis, é porque algo estava mal: ou os imóveis foram mal vendidos, ou o registo nas contas do Novo Banco estava sobreavaliado, o que significava que, automaticamente, haveria perdas.

Portanto, para nós, é importante perceber onde é que falhou, pois em algum lado falhou: ou na avaliação que estava nos registos contabilísticos ou na venda. Na sua opinião, que assessorou esta operação, onde é que houve falhas para, de facto, se registarem perdas de 270 milhões nesta carteira?

O Sr. Volkert Reig: — Bueno, por la parte que me toca, espero que el fallo no esté en la venta. Nosotros intentamos hacerlo de la manera más transparente y competitiva posible.

Luego hay incluso auditorías externas, tanto Deloitte, que fue creo que encomendada por ustedes y una propia de Álvarez & Marsal que yo creo que ratifican que los procesos se hicieron de manera competitiva, transparente, con estándares profesionales adecuados, etcétera.

En cuanto a las valoraciones, a ver, yo no puedo hablar por cómo se hacían las valoraciones en el banco antes de la llegada de Hudson/Lone Star, realmente tampoco puedo hablar mucho sobre cómo se hacen las valoraciones en el banco hoy, porque nosotros realmente lo que prestamos es... Hudson lo que presta es un asesoramiento especializado en materia inmobiliaria técnica, es decir, sobre la propia naturaleza inmobiliaria del negocio, no tanto sobre los procesos internos del banco.

Hay un departamento de operaciones que se llama DMO donde se realizan esas valoraciones que se realizan de acuerdo con lo que pide la normativa del regulador en el caso del banco y también en el caso de la sociedad gestora.

En el caso de la sociedad gestora, que ese si lo conozco más de cerca porque evidentemente soy el Presidente del Consejo de Administración de dicha sociedad, pues hay unas normas claras de CMVM donde tenemos que tener dos tasaciones independientes. Se realizan con cierta periodicidad, son 12 meses, en algunos fondos abiertos el plazo es un poquito menor, luego hay algunos eventos que pueden generar que se tenga que volver a avaliar y, como digo, se piden dos valoraciones de dos tasadores que son peritos independientes registrados en CMVM con ciertas credenciales. Luego la diferencia entre esas dos tasaciones no puede ser mayor al 20%, si fuera mayor al 20% habría que pedir una tercera tasación y luego la media de esas, si están dentro del rango adecuado, la media de esas dos tasaciones es la que

se utiliza para la contabilización del activo. Estas son las normas en los fondos inmobiliarios.

No conozco exactamente cómo es la normativa del banco, porque esto es un tema como digo más bien de operaciones y contable que no es mi *expertise*.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Bem, pela parte que me toca, espero que a falha não esteja na venda. Nós tentámos fazê-la da maneira mais transparente e competitiva possível.

Depois também há auditorias externas, tanto da Deloitte, que penso que foi encomendada por vocês, e uma auditoria própria da Álvarez & Marsal que eu penso que ratificam que os processos foram feitos de forma competitiva, transparente, com padrões profissionais adequados, etc.

Relativamente às avaliações, não posso falar pela forma como as avaliações foram feitas no banco antes da chegada da Hudson/Lone Star, também não posso falar muito sobre como as avaliações são feitas no banco hoje, porque nós realmente fornecemos... o que a Hudson presta é um aconselhamento especializado em matéria imobiliária técnica, ou seja, sobre a própria natureza imobiliária do negócio, e não tanto sobre os processos internos do banco.

Há um departamento de operações chamado DMO onde são realizadas essas avaliações que são realizadas de acordo com o quadro regulamentar no caso do banco e também no caso da sociedade gestora.

No caso da sociedade gestora, que o conheço mais de perto porque, evidentemente, sou o presidente do conselho de administração dessa sociedade, há regras claras da CMVM em que devemos ter duas avaliações independentes. São feitas com certa periodicidade, são 12 meses, em alguns fundos abertos o prazo é um pouco mais curto, portanto há alguns eventos

que podem gerar que se tenha que reavaliar e, como digo, são pedidas duas avaliações de dois avaliadores que são peritos independentes registados na CMVM com determinadas credenciais. A diferença entre essas duas avaliações não pode ser superior a 20%. Se for superior a 20% haveria que pedir uma terceira avaliação e então a média dessas avaliações, se estiverem dentro do intervalo adequado, a média dessas duas avaliações é a que se usa para a contabilização do ativo. Estas são as regras dos fundos imobiliários.

Eu não sei exatamente como é o regulamento do banco, porque este é um assunto mais de operações e contabilidade que não é minha *expertise*.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Perguntámos sobre partes relacionadas, mas não conseguimos obter uma resposta. Perguntámos sobre a avaliação dos imóveis e a diferença entre o registo contabilístico e o valor de venda e também me parece não haver grande informação que possa ser útil a esta Comissão.

Faço agora uma pergunta que talvez possa ser útil aos nossos trabalhos. Referiu, há pouco, que participava no conselho geral de supervisão ou que assessorava o conselho geral de supervisão. Este é um órgão onde tinha assento a comissão de acompanhamento do Novo Banco, nomeada pelo Fundo de Resolução para acompanhar, em seu nome, o banco.

Gostaríamos de saber se podia informar-nos qual era, em relação a estas matérias relativas ao imobiliário, o estilo de intervenção da comissão de acompanhamento. Procuravam saber como eram feitas as avaliações? Procuravam informações sobre as vendas e sobre partes relacionadas? Como é que esta comissão de acompanhamento tratava as questões relativas ao imobiliário neste órgão, o conselho geral de supervisão?

O Sr. **Volkert Reig**: — A ver, el banco tiene un modelo de gestión o de *governance* un poco germánico que tiene el Consejo General de

Supervisión que es un órgano de fiscalización y luego tiene el órgano de gestión de administración, que es el Consejo de Administración Ejecutiva.

Hudson presta servicios de asesoría a esos dos órganos y también a miembros de esos órganos, es decir, si algún miembro de alguno de esos Consejos nos pide que hagamos algún análisis, pues le preparamos alguna presentación, les ayudamos con nuestra opinión o lo que fuese y las veces que somos invitados a participar en el Consejo, digamos, nosotros vamos, presentamos nuestra parte del trabajo, no estamos presentes en todas las discusiones, no estamos presentes en todas las reuniones, solo hacemos nuestra presentación concreta y luego abandonamos la sala.

De las personas que usted refiere, pues sí, en algunas de las intervenciones que hacemos piden aclaraciones, en alguna ocasión yo creo que incluso nos han pedido que les enviemos alguna información, que les completemos algún dato, que les ayudemos a entender alguna parte de la presentación del *slide* y puede que hagan eso con posterioridad a la reunión y esa es un poco la interacción que existe con ese órgano.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Portanto, o banco tem um modelo de gestão ou de *governance* um pouco germânico que tem o conselho geral de supervisão que é um órgão de fiscalização e também tem um órgão de gestão de administração, que é o conselho de administração executiva.

A Hudson presta serviços de assessoria a esses dois órgãos e também a membros desses órgãos, ou seja, se algum membro de algum desses conselhos nos pedir que façamos alguma análise, preparamos uma apresentação, ajudamo-los com a nossa opinião ou seja com o que for e, nas vezes em que somos convidados a participar no conselho, nós vamos e apresentamos a nossa parte do trabalho. Não estamos presentes em todas as

discussões, não estamos presentes em todas as reuniões, só fazemos a nossa apresentação concreta e depois saímos da sala.

Das pessoas que refere, sim, em algumas das intervenções que fazemos pedem esclarecimentos, em algumas ocasiões penso que, inclusive, nos pediram que lhes enviássemos algumas informações, que completássemos alguns dados, que os ajudássemos a compreender alguma parte da apresentação do *slide* e pode ser que tenham feito isso após a reunião e essa é um pouco a interação que existe com esse órgão.

A Sr. **Presidente** (Isabel Oneto): — Tem agora a palavra a Sr.^a Deputada Cecília Meireles, do CDS-PP.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Dr. Volkert Reig, cumprimento-o.

Gostava de começar por tentar confirmar algumas informações.

O senhor é *managing director* da Hudson Advisors e é, simultaneamente, *head of real estate* do Novo Banco. É assim ou não?

O Sr. **Volkert Reig**: — No, no, no, ya no. Yo soy *Managing Director* de Hudson Advisors.

A ver, suena así como muy rimbombante, pero al final es una cuestión de *seniority*, hay cuatro grados de *Managing Director*, *Director*, *Vice President* y *Associate*, o sea que cuando te haces suficientemente viejo, pues terminas arriba en *Managing Director* y después en el banco, como leía en mi intervención inicial en el *Secondment Agreement* se le ofreció al cliente, digamos, al banco que me utilizase para la gestión del patrimonio del banco y entonces inicialmente fui, creo que el título era Director General de un departamento que se llama DGI en la Dirección General Inmobiliaria, y luego posteriormente cuando me nombraron Presidente del Consejo de

Administración de la sociedad gestora, al cabo de un par de meses dejé de tener la función que tenía en el banco y ahora solo tengo, digamos, la parte de Hudson y, como digo, soy miembro de un órgano de gestión de una filial.

No sé si he conseguido contestar correctamente.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, não, já não. Eu sou *Managing Director* da Hudson Advisors.

Quer dizer, soa como muito bombástico, mas no final é uma questão de *seniority*, há quatro graus: *Managing Director*, *Director*, *Vice President* e *Associate*, ou seja, quando ficamos suficientemente velhos, acabamos em *Managing Director* e depois no banco, como li na minha intervenção inicial, no *Secondment Agreement* foi oferecido ao cliente, digamos, ao banco que me utilizasse para a gestão do património do banco e então inicialmente fui, penso que o título era diretor-geral de um departamento que se chama DGI, na Direção-Geral Imobiliária, e posteriormente quando fui nomeado presidente do conselho de administração da sociedade gestora, depois de alguns meses deixei de ter a função que tinha no banco e agora só tenho, digamos, a parte da Hudson e, como digo, sou membro de um órgão de gestão de uma filial.

Não sei se consegui responder corretamente.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mas é gestor da GNB Real Estate?

O Sr. **Volkert Reig**: — Soy administrador de la sociedad, siendo Presidente del Consejo de Administración efectivamente. Sí.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sou administrador da sociedade, sendo efetivamente presidente do conselho de administração. Sim.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E a GNB Real Estate é uma sociedade do Novo Banco?

O Sr. **Volkert Reig**: — Sí, cien por cien filial de GNBGA SGPS que a su vez es cien por cien de Novo Banco.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, 100% filial da GNBGA SGPS que, por sua vez, é 100% do Novo Banco.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Faço esta pergunta porque já não é a primeira vez que encontramos colaboradores da Hudson Advisors no universo do Novo Banco. Aliás, o presidente da dona do Novo Banco, que é a Nani Holdings, simultaneamente, está na Hudson Advisors. Portanto, gostava de perceber qual é a relação da Hudson Advisors com o Novo Banco e qual é a relação da Hudson Advisors com a Lone Star. Isto não pode ser tudo uma coincidência! Há aqui uma relação, e eu gostava de perceber qual é.

O Sr. **Volkert Reig**: — A ver, yo creo que la relación entre Hudson y Novo Banco es bastante simple. Somos un prestador de servicio de acuerdo con el contrato de *servicing* que es un contrato al que se refirió ya el pacto de accionistas en el momento de la compra en el que se identificó a Hudson como una parte relacionada y que pasó por, digamos, por el escrutinio especial que tienen las transacciones con partes relacionadas, fue aprobado

por los reguladores, por los dos accionistas, etcétera, etcétera. Es decir, esa parte yo creo que es relativamente simple de entender.

La otra parte me preguntaba la relación entre Hudson y Lone Star.

Como decía, Hudson y Lone Star son partes relacionadas y lo que las convierte en partes relacionadas no es una relación accionarial, es decir, el grupo Lone Star no existe como tal, es decir, Lone Star son muchos fondos independientes unos de otros con inversores independientes cada uno de los fondos, ese es un patrimonio independiente de cada uno de los fondos de Lone Star y lo que convierte a Hudson y Lone Star en partes relacionadas es que desde el principio de la compañía, desde los años 90, el principal cliente de Hudson siempre fueron los fondos de Lone Star y el fundador de Lone Star pues ha trabajado muy estrechamente con Hudson durante de todos estos años y después, además, hay personal de Lone Star y de Hudson que en distintos momentos del tiempo por esta relación tan estrecha que tienen las compañías, pues han sido cuadros de Lone Star que han pasado a hacer cuadros de Hudson y viceversa, pero, digamos, eso es lo que las convierte en partes relacionadas por lo que fueron identificadas desde el principio como tal en la relación existente aquí en Portugal.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Penso que a relação entre a Hudson e o Novo Banco é bastante simples. Nós somos um prestador de serviços de acordo com o contrato de *servicing*, que é um contrato que já foi referido no pacto de acionistas no momento da compra em que a Hudson foi identificada como uma parte relacionada e que passou por, digamos, pelo escrutínio especial que têm as transações com partes relacionadas, e foi aprovado pelos reguladores, pelos dois acionistas, etc, etc. Acho que essa parte é relativamente simples de entender.

A outra parte da pergunta era sobre a relação entre a Hudson e a Lone Star.

Como dizia, a Hudson e a Lone Star são partes relacionadas e o que as converte em partes relacionadas não é uma relação acionista, ou seja, o grupo Lone Star não existe como tal, quer dizer, a Lone Star são muitos fundos independentes uns dos outros, com investidores independentes em cada um dos fundos, esse é um património independente de cada um dos fundos da Lone Star e o que converte a Hudson e a Lone Star em partes relacionadas é que desde o início da empresa, desde os anos 90, o principal cliente da Hudson sempre foram os fundos da Lone Star e o fundador da Lone Star, portanto, trabalhou muito estreitamente com a Hudson durante todos estes anos e, além disso, há pessoal da Lone Star e da Hudson que em diferentes momentos do tempo, por esta relação tão estreita que têm as empresas, foram quadros da Lone Star que passaram a fazer parte dos quadros da Hudson e vice-versa, mas, digamos, isso é o que as converte em partes relacionadas pelo que foram identificadas desde o início como tal na relação existente aqui em Portugal.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — No âmbito dos contratos celebrados com a Hudson, designadamente nos que envolvem vendas de imobiliário, como é o caso da carteira Viriato, qual foi a opinião do departamento de *compliance* em relação à participação da Hudson Advisors nesta venda?

O Sr. **Volkert Reig**: — A ver, que yo sepa, no debía de tener opinión, es decir, el contrato de prestación de servicios estaba ya aprobado desde el principio, era una relación escrutinada, pública, notoria, del conocimiento de los reguladores y de todas las partes implicadas, no precisaba que para cada proyecto que realizas dentro del contrato de *servicing* no precisas de una

nueva aprobación de *compliance*, es decir, no sé si luego hay algún informe de *compliance*, pero desde luego yo no tengo conocimiento de ello.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Tanto quanto sei, não devia ter opinião, ou seja, o contrato de prestação de serviços estava já aprovado desde o início, era uma relação escrutinada, pública, notória, do conhecimento dos reguladores e de todas as partes envolvidas, não era necessário para cada projeto realizado dentro do contrato de *servicing* ter uma nova aprovação de *compliance*, ou seja, não sei se há algum relatório de *compliance*, mas certamente eu não tenho conhecimento disso.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Este caso é particular, pois é um caso de venda de imobiliário. Há um contrato, que é o mecanismo de capital contingente, que estabelece algumas regras para a venda dos ativos que estão subjacentes ao mecanismo de capital contingente. Ou seja, se aqueles ativos forem vendidos em baixa ou se for preciso fazer uma desvalorização e registar perdas por imparidades, o Fundo de Resolução paga essa diferença.

Ora, o que aconteceu e o que não está a descrever é que, por exemplo, nesta carteira, foi contratada uma empresa que é, objetivamente, uma parte relacionada. O que pergunto é se, do ponto de vista do mecanismo de capital contingente, do Fundo de Resolução e da comissão de acompanhamento esta relação algum dia foi analisada.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Es que no sé si entiendo correctamente su pregunta.

Cuando dice que fue contratada para esta operación una parte relacionada... ¿A qué se refiere? ¿A Hudson?, pero Hudson ya estaba

contratada... digamos forma parte de los servicios del contrato de *servicing* prestar precisamente ese asesoramiento que se prestó en Viriato, es decir, no es una contratación nueva. Ya existía la aprobación de todas las partes para que realizara Hudson esa actividad.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não sei se percebi a sua pergunta corretamente.

Quando diz que foi contratada para esta operação uma parte relacionada... A que se refere? À Hudson? Mas a Hudson já tinha sido contratada... digamos que faz parte dos serviços do contrato de *servicing* prestar precisamente essa assessoria que foi prestada na Viriato, ou seja, não é uma contratação nova. Já existia a aprovação de todas as partes para que a Hudson realizasse essa atividade.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Para o Sr. Doutor perceber, estou, sobretudo, interessada nas operações que envolveram ativos que estão debaixo do chapéu do mecanismo de capital contingente — as outras também me interessam, mas interessam-me menos. É nestas que acho que é preciso ter um particular cuidado, porque estas têm regras que não se aplicam à esmagadora maioria do património do banco.

O que pergunto é se, nesse âmbito, alguma vez houve uma análise da participação da Hudson. E porquê? É que, repare, o potencial de conflito de interesses, neste caso, tem que ver com o facto de existirem incentivos diferentes. Obviamente, o Novo Banco tem interesse em vender o seu património pelo melhor valor possível; por outro lado, a Lone Star tem interesse em obter lucro com isto, mas também tem interesse, obviamente, em que o mecanismo de capital contingente seja ativado.

O que pergunto é qual o papel da Hudson Advisors, que é uma parte que gira entre o acionista, digamos assim, e o Grupo Novo Banco de uma maneira bastante livre, como já percebemos, e não é caso único.

O que quero perceber é o seguinte: qual o papel desta empresa? Em que momentos é que o Compliance se pronunciou? Em que momentos é que, quer o Fundo de Resolução, quer a comissão de acompanhamento, se pronunciaram, se é que houve alguns, sobre a participação desta empresa, em todo este universo?

O Sr. Dr. Volkert Reig: — A ver... voy a intentar explicar primero la parte del CCA para intentar encuadrar eso un poco y luego intento volver a esa pregunta que yo pensaba que había respondido ya, pero lo puedo volver a intentar con más claridad.

En lo que respecta a los activos protegidos por el mecanismo de capital contingente, realmente en la parte inmobiliaria hay muy pocos activos que están protegidos por el mecanismo, digamos en *single names*, y seguro que luego me van a preguntar por alguno de ellos, está Rio Frio que yo creo que ha salido ya en esta en estas audiciones y está Herdade do Pinheiro son dos activos singulares que están protegidos por el mecanismo y luego en los portafolios, no me acuerdo exactamente, si no me equivoco, creo que era un 15, un 20% de activos CCA en Viriato y en Sertorius.

Como yo tengo tan poca relación con activos CCA interactuamos muy poco con un equipo interno del banco que se llama la CCA Unit que son los que realizan la interacción con el fondo de resolución porque está centralizada ahí esa labor.

La indicación que tenemos nosotros como gestores o asesores del banco es que hay que tratar a los activos ya estén cubiertos por el CCA o no de la misma manera que si fuese un activo que no estuviese, o sea, uno sí uno no tiene que estar administrado de la misma forma, con la única

diferencia de que luego para realizar la venta hay que solicitar permiso, nosotros a la CCA Unit y luego CCA Unit al Fondo de Resolución.

¿Cómo lo hicimos en los dos porfolios para asegurarnos de que se mantenía ese principio? Lo que hicimos fue en el *data tape*, que es la lista de Excel donde aparecen las 13000 líneas de activos, no se identifica cuáles son activos CCA y cuáles no son activos CCA, es decir, ni siquiera a los asesores, o sea, el CCA *flag* que llamábamos era una información interna dentro del banco, o sea, no se facilita, Hudson tiene una información, pero no tiene la información, en ese caso, ni Alantra, ni Price, ni ninguno de los asesores y desde luego no la tienen los inversores.

¿Qué nos posibilita eso? Nos posibilita que el precio que obtenemos de cada uno de los inversores para cada uno de los activos no está manipulado para incrementar o descender los valores que se asignan y entonces de esa forma nosotros cuando ya obtuvimos todos los precios línea por línea, lo que se hizo fue que el banco tomó la decisión de venta de los activos que conformaban el porfolio, había algunos activos de los fondos de inversión inmobiliaria donde fueron los órganos de gestión de la sociedad gestora los que tomaron la decisión de venta y luego ese perímetro de 15% se solicitó permiso al fondo de resolución para ver si querían vender o no querían vender. Tardaron en contestar con lo que se vendieron primero unos y los activos de CCA se vendieron en un *closing* posterior.

Y yo creo que con esto quedaba muy protegido ese mecanismo, es decir, el sistema que se utilizó fue exactamente el mismo para todos, el ejercicio de *pricing* de valoración que se hizo fue exactamente el mismo y yo creo que el banco tomó la decisión para sus propios activos, independientemente de la decisión que tomaba el fondo de resolución y el fondo de resolución luego tuvo la opción de decidir sobre sus propios activos y yo creo que eso refleja muy bien el espíritu de cómo se han hecho las cosas, de intentar respetar esa independencia.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vamos ver... Vou tentar explicar em primeiro lugar a parte do CCA, para tentar enquadrar um pouco, e depois tentarei voltar àquela pergunta que pensava já ter respondido, mas posso voltar a tentar com mais clareza.

No que diz respeito aos ativos protegidos pelo mecanismo de capital contingente, na parte imobiliária existem muito poucos ativos protegidos pelo mecanismo, digamos em *single names*, e de certeza que depois me vão perguntar por algum deles, está a Rio Frio que eu acho que já foi mencionada nestas audições e está a Herdade do Pinheirinho são dois ativos singulares que estão protegidos pelo mecanismo e depois nos portfólios, não me lembro exatamente, se não me engano, creio que era 15, 20% de ativos CCA na Viriato e na Sertorius.

Como eu tenho pouca relação com ativos CCA interagimos muito pouco com uma equipa interna do banco que se chama CCA Unit, que é a que realiza a interação com o fundo de resolução porque esse trabalho está centralizado ali.

A indicação que nós, como gestores ou assessores do banco, temos é de que os ativos devem ser tratados, quer estejam ou não cobertos pelo CCA, da mesma forma, ou seja, devem ser geridos da mesma forma, com a única diferença de que, depois, para realizar a venda é preciso pedir autorização, nós à CCA Unit e, depois, a CCA Unit ao Fundo de Resolução.

O que fizemos nos dois portfólios para termos a certeza de que se mantinha esse princípio? O que fizemos foi, na *data tape*, que é a lista do Excel onde aparecem as 13 000 linhas de ativos, não se identificam os ativos CCA e os que não são ativos CCA, nem mesmo os assessores, ou seja, o *CCA flag* que chamávamos, era uma informação interna dentro do banco, ou seja, não é disponibilizada, a Hudson tem uma informação, mas não tem a

informação, nesse caso, nem a Alantra, nem a Price, nem nenhum dos assessores e certamente não a têm os investidores.

O que é que isso nos permite? Permite-nos que o preço que obtemos de cada um dos investidores para cada um dos ativos não seja manipulado para aumentar ou diminuir os valores que se atribuem e, assim, depois de termos todos os preços linha a linha, o que se fez foi que o banco tomou a decisão de vender os ativos que compunham o portfólio, havia alguns ativos dos fundos de investimento imobiliário que foram os órgãos de gestão da sociedade gestora que tomaram a decisão de vender e, em seguida, esse perímetro de 15% solicitou autorização ao fundo de resolução para ver se queriam vender ou não. Demoraram a responder pelo que alguns foram vendidos primeiramente e os ativos do CCA foram vendido num *closing* posterior.

E eu acho que com isto ficava bem protegido, esse mecanismo, ou seja, o sistema utilizado foi exatamente o mesmo para todos, o exercício de *pricing* de avaliação feito foi exatamente o mesmo e eu acho que o banco tomou a decisão para os seus próprios ativos, independentemente da decisão tomada pelo Fundo de Resolução e este depois teve a opção de decidir sobre os seus próprios ativos e penso que isso mostra muito bem o espírito de como as coisas foram feitas, de tentar respeitar essa independência.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Por último, pergunto: no âmbito dos vários contratos que a Hudson Advisors tem com o Grupo Novo Banco, consegue dizer-nos qual o montante total que já foi pago pelos seus serviços à Hudson Advisors?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — En Novo Banco. A ver, no sé el importe exacto, yo sé que en el contrato original, o sea, en el *servicing agreement* había un *cap* porque además creo que ya se dijo aquí alguno de los días, yo

no he visto el contrato porque no fui parte de la negociación, pienso que el *cap* eran no sé si siete millones o siete millones y medio, no me acuerdo exactamente el número, siete o siete millones y medio no me acuerdo cuanto era el *cap*, pero se dijo aquí en alguna ocasión, si quiere le podemos facilitar la información, no sé cuánto se factura a día de hoy, sé que es mucho menos, debe ser menos de la mitad, pero no sé decirle el importe exacto, se lo podemos facilitar también.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — No Novo Banco. Veja, eu não sei o montante exato, eu sei que no contrato original, ou seja, no *servicing agreement* havia um *cap* porque além disso acho que já foi dito aqui há alguns dias, eu não vi o contrato porque não fiz parte da negociação, penso que o *cap* era não sei se sete milhões ou sete milhões e meio, não me lembro exatamente do número, sete ou sete milhões e meio, não me lembro quanto era o *cap*, mas nalguma ocasião foi aqui dito, se quiser podemos fornecer-lhe a informação, não sei quanto se fatura hoje em dia, sei que é muito menos, deve ser menos de metade, mas não sei dizer-lhe o montante exato, podemos fornecer-lho também.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Agradecia, sim.

É tudo, Sr.^a Presidente.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Eduardo Barroco de Melo, do Partido Socialista.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Muito obrigado, Sr.^a Presidente.

Dr. Volkert Reig, queria começar por perguntar-lhe como foi a sua carreira profissional até ao momento, ou seja, o que fez na sua vida profissional até chegar às funções que tem hoje em dia.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Perdón... ¿Cómo...? ¿Cuándo? ¿En qué momento quiere que empiece?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Desculpe... Como...? Quando? Em que momento quer que comece?

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Desde o início da sua carreira profissional. Ou seja, qual o seu percurso até aos dias de hoje.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver. Por abreviar un poco, yo empecé... soy abogado... empecé a trabajar en una firma internacional en Alemania, soy español, soy licenciado en derecho en España, solo colegiado en la jurisdicción española, y empecé a trabajar en Alemania, luego de ahí me fui a trabajar a Estados Unidos como abogado también, luego volví, estuve en total en esa etapa fueron 3 y 3 años, o sea 6. Luego volví a España dos años más como abogado. Luego monté una aventura propia de un *startup* de tema de financiaciones que fue muy bien durante un tiempo y luego en la crisis de 2008 fue muy mal, tuve que abandonar aquel proyecto. Luego pasé de nuevo a la parte más legal en una sociedad pública española en la que estaba en el departamento de unas funciones más jurídicas de refinanciaciones, reestructuraciones, y de ahí me llamó un antiguo compañero que trabajaba en Hudson y me dijo que iban a abrir la oficina de Madrid y que si estaba interesado en participar, esto es en el 2011.

Yo empecé a trabajar en el 97 o sea que eso es la primera parte de lo que le he contado y luego a partir del 2011 he estado en Hudson Advisors, montamos la oficina de Madrid alguna de las cosas las conté ya aquí en la presentación inicial, hemos hecho varios proyectos, contratamos hasta 60 personas en Madrid, tuvimos una actividad bastante interesante y buena y luego surgió la oportunidad de trabajar en este proyecto en Portugal y como yo ya venía por un proyecto que teníamos aquí anteriormente y me gustaba Portugal y me pareció una oportunidad profesional interesante, pues decidí liarme la manta a la cabeza, traerme la familia y aquí estamos, felices.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vamos ver. Vou abreviar um pouco, eu comecei... sou advogado... comecei a trabalhar numa firma internacional na Alemanha, sou espanhol, sou licenciado em direito em Espanha, apenas inscrito na Ordem dos Advogados de Espanha, e comecei a trabalhar na Alemanha. Depois fui trabalhar para os Estados Unidos, também como advogado, depois voltei, estive no total nessa etapa, foram 3 mais 3 anos, ou seja 6. Depois voltei para Espanha e foram mais dois anos como advogado. De seguida, embarquei numa aventura própria de uma *startup* sobre financiamentos que correu muito bem durante um tempo e depois veio a crise de 2008 e correu muito mal, tive de abandonar aquele projeto.

Depois, voltei de novo à parte mais legal de uma sociedade pública espanhola na qual trabalhava no departamento de umas funções mais jurídicas de refinanciamento, reestruturações, e de lá um antigo colega que trabalhava na Hudson telefonou-me e disse-me que iam abrir o escritório de Madrid e que se eu estivesse interessado em participar, isto foi em 2011.

Eu comecei a trabalhar em 97, o que significa que esta é a primeira parte do que eu contei e, a partir de 2011, tenho trabalhado na Hudson Advisors, instalamos o escritório em Madrid. Algumas das coisas já contei

aqui na apresentação inicial, nós realizámos vários projetos, contratámos 60 pessoas em Madrid, tivemos uma atividade bastante interessante e boa e logo surgiu a oportunidade de trabalhar neste projeto em Portugal e como eu já cá vinha devido a um projeto que tínhamos aqui anteriormente e gostava de Portugal, pareceu-me uma oportunidade profissional interessante, e decidi atirar-me de cabeça, trouxe a família e aqui estamos, felizes.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — A minha pergunta tem uma razão de ser. É que, pelo que percebi, o seu percurso profissional é mais marcado pelo trabalho em funções e aquisições. Não percebi em que momento é que se dedicou ao imobiliário, ou como é que adquiriu essa experiência. Ela começou só nestes serviços prestados ao Novo Banco ou vem de antes?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, no, no... como decía en mi intervención también, en la parte como abogado, la mayor parte del *money* que hice era relacionado al mundo inmobiliario, luego el *startup* que hice era un *mortgage brokers*, o sea, era un broker de hipotecas residenciales *subprime lending*, o sea, una cosa muy, muy específica, muy parecida a lo que hace Lone Star y luego, desde que estoy en Hudson, que ya son 10 años, la exposición inmobiliaria es casi total a todo tipo de activos: granulares, *commercial real estate*, o sea que todo mi *percurso*, a pesar de que evidentemente no soy economista ni he estudiado finanzas, pero está muy, muy ligado al mundo inmobiliario.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, não... como disse na minha intervenção, na parte como advogado, a maioria do *money* que fiz estava relacionado com o imobiliário, depois, a *startup* que criei era uma *mortgage*

brokers, ou seja, era um *broker* de hipotecas residenciais *subprime lending*, ou seja, uma coisa muito, muito específica, muito parecida com o que faz a Lone Star e depois, desde que estou na Hudson, e já lá vão 10 anos, a exposição imobiliária é quase total para todo o tipo de ativos: granulares, *commercial real estate*, ou seja, todo o meu percurso, apesar de, evidentemente, não ser economista nem ter estudado finanças, está muito, muito ligado ao mundo imobiliário.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Queria perceber em que momento, exatamente, é que chegou ao Novo Banco. Foi algures em 2017?

Queria, também, perceber como é que foi contratado para essas funções que exerceu nessa altura. Se não estou em erro, liderava o departamento imobiliário. É isso?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, como decía está el contrato de *servicing* entre Hudson y Novo Banco, parte de ese contrato de *servicing* preveía un anexo específico sobre mi *secondment*, o sea, había un *secondment agreement* en el que Hudson ponía a disposición del cliente Novo Banco mi tiempo y luego Novo Banco decidía cómo me utilizaba y Novo Banco decidió utilizarme que era lo que tenía más sentido para la gestión del patrimonio inmobiliario.

Cuando nosotros llegamos, lo primero que hicimos fue analizar cuál era la composición de la cartera inmobiliaria del banco y había una parte que es propiedad directa del banco y otra parte que está en fondos de inversión inmobiliaria, entonces en ese momento había dos equipos, por lo tanto, un equipo que era el DGI y otro equipo que es el que estaba en la sociedad gestora y junto con asesores profesionales externos de consultoría de negocio se llegó a la conclusión que era conveniente centralizar el *know-how* y el *expertise* inmobiliario en un solo punto del banco y entonces la manera en la

que se organizó para cumplir los requisitos regulatorios de los activos que se encuentran dentro de la sociedad gestora fue ampliar la licencia de la sociedad gestora para permitirle prestar servicios de asesoramiento y entonces lo que se ha hecho es incluir a todo el *expertise* del banco en esa sociedad, firmar un contrato de *outsourcing* con el banco para gestionar desde esa sociedad los activos que son propiedad del banco y cumplir al mismo tiempo con los requisitos regulatorios que se requieren para la gestión de los activos que se encuentran dentro del patrimonio de los fondos.

No sé si esto responde a la pregunta o me he enrollado.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, como dizia do contrato de *servicing* entre a Hudson e o Novo Banco, parte desse contrato de *servicing* previa um anexo específico sobre o meu *secondment*, ou seja, havia um *secondment agreement* no qual a Hudson colocava à disposição do cliente Novo Banco o meu tempo e depois o Novo Banco decidia como me utilizava e o Novo Banco decidiu utilizar-me que era o que fazia mais sentido para a gestão do património imobiliário.

Quando chegámos, a primeira coisa que fizemos foi analisar qual era a composição da carteira imobiliária do banco e havia uma parte que é propriedade direta do banco e outra parte que está em fundos de investimento imobiliário, então naquele momento havia duas equipas, por conseguinte, uma equipa que era a DGI e outra equipa que era a que estava na sociedade gestora e junto com assessores profissionais externos de consultoria de negócio concluiu-se que era conveniente centralizar o *know-how* e o *expertise* imobiliário num único ponto do banco e, em seguida, a forma como ele foi organizado para cumprir os requisitos regulamentares dos ativos que estão dentro da sociedade de gestão foi expandir a licença da sociedade de gestão para permitir prestar serviços de consultoria e, então, o que tem sido

feito é incluir todo o *expertise* do banco nessa sociedade, assinar um contrato de *outsourcing* com o banco para gerir a partir dessa sociedade os ativos que são propriedade do banco e, ao mesmo tempo, cumprir os requisitos regulamentares exigidos para a gestão dos ativos que se encontram no património dos fundos.

Não sei se isto responde à pergunta ou se me prolonguei demasiado.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sim, é uma boa resposta, até para a pergunta que lhe ia fazer a seguir, que era, exatamente, a de perceber o entendimento do Novo Banco sobre a gestão do seu património imobiliário, quer daquele que tem, quer de créditos que detinha e que possam ser de crédito malparado.

Do ponto de vista regulatório, o banco tem de se livrar do património imobiliário que fica de crédito malparado durante dois anos. Certo?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Efectivamente, sí.*

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Efetivamente, sim.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Portanto, das duas opções que tem, uma é vender, como tem feito várias vendas em carteira e livrar-se rapidamente desse património imobiliário, e outra é tirá-lo do balanço para uma entidade, por exemplo como a GNB, fazendo a gestão desse património imobiliário, rentabilizá-lo a um prazo eventualmente mais longo, mas daí retirar maiores dividendos.

Queria perceber qual é a estratégia do Novo Banco: se é, exatamente, a de se livrar rapidamente ou a de tentar rentabilizar esse património.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Digamos, está la limitación regulatoria esa a la que usted se refiere de los dos años dentro de los activos del banco que excepcionalmente se van pidiendo algunas prórrogas porque dos años, en realidad, para activos complejos es muy muy poco tiempo, y luego hay los activos de los fondos que evidentemente no están sujetos a esa limitación temporal de esa regulación, pero hay más compromisos regulatorios más allá de la regulación local que habla de esos dos años, es decir, hay un compromiso del Estado portugués con DG Comp. que afecta al patrimonio inmobiliario del banco que requiere una desinversión acelerada de ese patrimonio.

Cuando nosotros llegamos, desde el momento de la resolución hasta nuestra llegada, ese compromiso no se había cumplido y, de hecho, estaba muy lejos de cumplirse porque los niveles prácticamente no variaban y, entonces, en ese momento, nosotros le propusimos al Consejo de Administración del banco una estrategia de desinversión que pudiera cumplir esos requisitos de DG Comp. y la manera en lo que hicimos fue analizando el patrimonio del banco, ver en qué tipo de activos la gestión iba a aportar menos valor y cuáles eran los activos que consumían más recursos de gestión.

Entonces, la conclusión a la que se llegó es que los activos en los que menos se aporta por la gestión son los activos granulares porque en un suelo uno puede avanzar en el proceso urbanístico y generar valor con relativamente poca inversión, pero en un apartamento específico, granular, en una ubicación *x* hay poca gestión que uno puede hacer para maximizar el valor y, además, los bancos no están equipados para gestionar el patrimonio granular, o sea, no tienen sistemas de información adecuados, no tienen redes de ventas adecuadas y es por lo que en el sector hay unas compañías que se llaman *servicers* que realizan este tipo de trabajo especializado para prácticamente todos los bancos.

Entonces, lo que se analizó en ese momento es que no tenía sentido montar un *servicer* dentro del banco porque iba a demorar demasiado tiempo y se llegó a la conclusión de que lo mejor era concentrar los esfuerzos en los activos singulares más grandes y vender la parte más granular.

No sé si esto responde a su pregunta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Digamos, há a limitação regulamentar à qual se refere dos dois anos dentro dos ativos do banco que excepcionalmente vão sendo pedidas algumas prorrogações porque dois anos, na realidade, para ativos complexos é muito pouco tempo, e depois estão os ativos dos fundos que evidentemente não estão sujeitos a essa limitação temporária dessa regulamentação, mas há mais compromissos regulamentares para além da regulamentação local que fala desses dois anos, ou seja, há um compromisso do Estado português com a DG Comp. que afeta o património imobiliário do banco que requer uma alienação acelerada desse património.

Quando chegámos, desde o momento da resolução até à nossa chegada, esse compromisso não tinha sido cumprido e, de facto, estava muito longe de ser cumprido porque os níveis praticamente não variavam e, nessa altura, propusemos ao Conselho de Administração do banco uma estratégia de alienação que pudesse cumprir esses requisitos da D G Comp. e a forma como o fizemos foi analisar o património do banco, ver quais os ativos que iam contribuir com menos valor para a gestão e quais os ativos que consumiam mais recursos de gestão.

Então, a conclusão a que se chegou foi que os ativos que menos contribuem por parte da gestão são os ativos granulares porque num terreno é possível avançar no processo urbanístico e gerar valor com relativamente pouco investimento, mas num apartamento específico, granular, numa localização *x*, há pouca gestão que pode ser feita para maximizar o valor e,

além disso, os bancos não estão equipados para gerir o património granular, ou seja, não têm sistemas de informação adequados, não têm redes de vendas adequadas e é por isso que no setor há empresas que se chamam *servicers* que realizam este tipo de trabalho especializado para praticamente todos os bancos.

Então, o que foi analisado naquele momento é que não fazia sentido instalar um *servicer* dentro do banco porque ia demorar muito tempo e concluiu-se que o melhor era concentrar os esforços nos ativos singulares maiores e vender a parte mais granular.

Não sei se isto responde à sua pergunta.

O Sr. Eduardo Barroco de Melo (PS): — Ajuda-nos a avançar.

Esses compromissos de que me fala com a DG Comp têm que ver com a redução de percentagem de NPL (*non-performing loans*)?

O Sr. Dr. Volkert Reig: — Bueno, sí, de activos no productivos en donde se encuentran los NPL que son los préstamos impagados y los REOs que son los *Real Estate Owned*, que es el adjudicado bancario, digamos el propio colateral.

[tradução]

O Sr. Volkert Reig: — Bem, sim, de ativos não produtivos onde se encontram os NPL que são os empréstimos em incumprimento e os REO que são os *Real Estate Owned*, que é o adjudicado bancário, digamos o próprio colateral.

O Sr. Eduardo Barroco de Melo (PS): — Ok.

Sobre a segunda parte da sua resposta, o objetivo de ter uma sociedade como a GNB Real Estate não é, precisamente, poder gerir este património imobiliário de uma forma que permita maximizar essa receita?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, sí, y eso es lo que intentamos hacer de la mejor manera posible y con la mayor de las humildades, es decir, y los recursos que tenemos y pienso que hemos conseguido avanzar en algunos de los casos. El problema es que el urbanismo aquí como en muchos otros países, es una materia densa, complicada y lenta y se avanza muy despacito.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, sim, e é isso que estamos a tentar fazer da melhor forma possível e com a maior humildade, ou seja, com os recursos que temos e penso que conseguimos avançar nalguns casos. O problema é que o urbanismo, aqui como em muitos outros países, é uma matéria densa, complicada e lenta e avança muito lentamente.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo (PS)**: — Então, peço-lhe para me explicar melhor — acho que já tentou abordar isso, mas, se calhar, não percebi muito bem — quais são os critérios, do ponto de vista estratégico, para vender parte deste património imobiliário em carteira diretamente no Novo Banco e parte dele passar para a GNB Real Estate para maximização de valor.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, esa práctica es anterior a la llegada de Hudson y de Lone Star al banco, es decir, hoy en día, hay muy pocos activos que se han pasado a los fondos, también porque ha habido pocas *for closure* desde que nosotros llegamos, especialmente de activos singulares que mereciera pasar a un fondo para trabajarlos de esa forma, entonces, hoy

en día no hay una política, digamos, de que se pase a un fondo o no, o sea, tiene que ser un activo que es así, si llegase un suelo de muy buena calidad, que estuviese cercano a obtener un hito urbanístico, donde en un plazo razonable de tiempo y dedicando unos recursos limitados, pudiésemos añadir valor, pues supongo que recomendaríamos al banco que hiciera esa transmisión, pero ahora mismo en el horizonte temporal cercano, no hay muchos casos de esa naturaleza y en cuanto a lo que se refiere a su pregunta de qué se mete en porfolio y qué no... ¿o eso no lo preguntó?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Veja, essa prática é anterior à chegada da Hudson e da Lone Star ao banco, ou seja, hoje em dia há muito poucos ativos que passaram para os fundos, também porque houve poucas *for closure* desde que nós chegamos, especialmente de ativos singulares que merecessem passar para um fundo para os trabalhar dessa forma, então, hoje em dia não há uma política, digamos, de os transferir ou não para um fundo, ou seja, tem que ser um ativo que é assim, se aparecesse um terreno de muito boa qualidade, que estivesse perto de atingir um marco urbanístico, onde, num período razoável de tempo e com recursos limitados, pudéssemos acrescentar valor, então suponho que recomendaríamos ao banco que fizesse essa transmissão, mas neste momento, num futuro próximo, não há muitos casos desta natureza. E quanto à sua pergunta sobre o que é que se coloca ou não no portfólio..., ou não perguntou isso?

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sim. Se calhar, acrescentava aqui, tendo em conta a sua resposta... Queria perceber, então, neste momento, o que é que a GNB Real Estate tem.

Ou seja, é uma sociedade gestora de fundos imobiliários, de fundos de investimento imobiliário? Detém vários fundos? Como é que esse

património passa para esses fundos? Em que é que estão a trabalhar neste momento?

É para eu perceber mais ou menos qual é a estratégia.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, ahora mismo tenemos 22 fondos bajo gestión. A febrero del año 21 gestionábamos 1061 millones y en el contrato de *outsourcing* del banco son 230 millones de activos.

A ver, cada fondo es distinto, ¿no? Aquí hay, realmente yo creo, que hay tres tipos de fondos distintos... cuatro, cuatro tipos de fondos distintos. Empezamos por el más simple que es el de los participantes externos que son terceros, o sea, es decir que son ajenos a Novo Banco, esto supone prácticamente nada, es un 5% del negocio de la sociedad gestora, pero existen 4 o 5 fondos que son de participantes absolutamente externos y ajenos al universo de Novo Banco, bueno, totalmente ajenos no porque son clientes, pero vamos, no forman parte ni de Lone Star, ni del banco, ni de nada.

Luego tenemos un grupo de activos, unos fondos, que son productos de inversión, es decir, que originalmente ya eran productos de inversión, por ejemplo NB Logística, NB Patrimonio son dos fondos que... NB patrimonio concretamente es un fondo que fue un producto de inversión con cierta relevancia y cierta fama en Portugal, es un fondo muy longevo ya, tuvo mucho más de 1000 millones, no me acuerdo cuanto en el pasado, bajo gestión, con miles de participantes individuales, y es un fondo bastante clásico en ese fondo. Ese fondo sigue existiendo y se gestiona como un patrimonio de producto en rentabilidad.

Y luego vienen los dos últimos tipos, digamos, esos dos son por un lado fondos donde el banco ejecutó garantías y las garantías que ejecutó eran *Ups*, eran participaciones de fondos ya existentes en su día constituidos por los clientes y entonces el banco al ejecutar las *Ups*, lo que hizo fue cambiar

la sociedad gestora y ponernos a nosotros como sociedad gestora de esos fondos y el último grupo, yo diría que son fondos que ya fueron constituidos por Novo Banco en los que se realizaba esa actividad que usted dice, de meter activos en ese fondo que son cien por cien propiedad del banco y que se hace, pues, porque son suelos o algunos inmuebles donde, en su momento, se pensó que se podría maximizar el valor teniendo un *holding* superior a los dos años.

Yo diría que son más o menos el patrimonio que gestionamos.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Neste momento temos 22 fundos sob gestão. Em fevereiro do ano 21, geríamos 1061 milhões e no contrato de *outsourcing* do banco são 230 milhões de ativos.

Veja, cada fundo é diferente, não é? Aqui, realmente acho que existem três tipos de fundos diferentes... quatro, quatro tipos de fundos diferentes. Começamos pelo mais simples que é o dos participantes externos que são terceiros, ou seja, são alheios ao Novo Banco, isto representa praticamente nada, 5% do negócio da sociedade gestora, mas existem 4 ou 5 fundos que são de participantes absolutamente externos e alheios ao universo do Novo Banco, bem, totalmente alheios não porque são clientes, mas não fazem parte nem da Lone Star, nem do banco, nem de nada.

Depois temos um grupo de ativos, uns fundos que são produtos de investimento, ou seja, que originalmente já eram produtos de investimento, por exemplo NB Logística, NB Património são dois fundos que... NB património, em particular, é um fundo que foi um produto de investimento com alguma relevância e alguma fama em Portugal, é um fundo de longa duração, teve muito mais de mil milhões, não me lembro quanto no passado, sob gestão, com milhares de participantes individuais, e é um fundo bastante

clássico. Esse fundo continua a existir e é gerido como um património de produto em rentabilidade.

E depois vêm os dois últimos tipos, digamos, esses dois são por um lado fundos onde o banco executou garantias e as garantias que executou eram *Ups*, eram participações de fundos já existentes e constituídos pelos clientes e então o banco ao executar as *Ups*, o que fez foi mudar a sociedade gestora e colocou-nos a nós como sociedade gestora desses fundos e o último grupo, diria que são fundos que já foram constituídos pelo Novo Banco nos quais se realizava essa atividade que diz, de colocar ativos nesse fundo que são 100% propriedade do banco e que é feito porque são terrenos ou alguns imóveis onde, na altura, se pensou que se poderia maximizar o valor tendo uma *holding* superior a dois anos.

Eu diria que são mais ou menos o património que gerimos.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Ok. Já vamos também fazer outras perguntas sobre isso.

Há pouco, estávamos a falar da sua carreira profissional e esqueci-me de lhe perguntar se se lembra em que dia é que começou a exercer funções para o Novo Banco.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — ¿Qué día comencé? El día concreto se lo...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Em que dia comecei? O dia em particular...

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Ou em que momento, mais ou menos, no tempo, em que mês é que começou a trabalhar para o Novo Banco.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, espero no equivocarme. Yo creo que la adquisición fue en 2017, en octubre, y yo a finales del 18 fui nominado para la administración de GNBRE, o sea que entré en la administración en enero del 19 y salí de DGI más o menos noviembre del 19 y se implementó también alrededor de esa época, en diciembre del 19, ese contrato de *outsourcing* entre Novo Banco y la sociedad gestora.

Más o menos yo creo que esas son las datas relevantes, no sé si tiene alguna en concreto en mente que quiere que la refiera.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Espero não estar errado. Eu acho que a aquisição foi em 2017, em outubro, e eu no final de 2018 fui nomeado para a administração do GNBRE, ou seja, entrei na administração em janeiro de 2019 e saí da DGI aproximadamente em novembro de 2019 e esse contrato de *outsourcing* entre o Novo Banco e a sociedade gestora foi implementado também por volta dessa época, em dezembro de 2019.

Eu acho que, aproximadamente, essas são as datas relevantes, não sei se quer que lhe refira alguma em especial.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Era só para perceber, mais ou menos, em que períodos temporais fazia o quê, para conseguirmos situar também as perguntas.

Uma das perguntas que tenho para lhe fazer é a seguinte: tendo tido estas responsabilidades dentro da gestão de ativos imobiliários do Novo Banco, acompanhou parte das operações de venda em carteira. Porque é que nas operações em carteira temos vendas simultâneas de ativos CCA e não-CCA?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, como le decía a la señora Diputada, el mandato que tenemos es tratar los activos CCA igual que los activos del banco, entonces, por la propia esencia de ese mandato lo normal es que si generas una cartera, un perímetro de una cartera, pues hay activos CCA y activos no CCA porque se tratan de la misma forma y luego, como ya expliqué, hubo todo tipo de mecanismo de protección para evitar que se pudieran manipular los precios de un lado o de otro.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vejamos, como disse à Sr.^a Deputada, o mandato que temos é tratar dos ativos da CCA da mesma forma que os ativos do banco, então, pela própria essência desse mandato o normal é gerar uma carteira, um perímetro de uma carteira, porque existem ativos CCA e ativos não CCA porque são tratados da mesma forma e, depois, como já expliquei, havia todo o tipo de mecanismos de proteção para evitar que os preços fossem manipulados de um lado ou do outro.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Pois, eu consigo perceber que, num processo normal, se calhar num banco que não tivesse um mecanismo de capital contingente, como é o caso do Novo Banco, e que, portanto, não tivesse chamadas de capital público, isso pudesse ser tratado dessa forma. Tenho alguma dificuldade em perceber que isso seja tratado assim no caso do Novo Banco. E explico-lhe porquê — é que nós já tivemos aqui, enfim, oportunidade de perceber algumas coisas.

Primeiro, é que o Novo Banco tem uma entidade precisamente para tirar ativos imobiliários do seu balanço e poder rentabilizá-los a mais longo prazo, que era aquilo que, eventualmente, limitaria as perdas dos ativos CCA.

Disse há pouco que os ativos CCA imobiliários eram poucos. Está bem, mas, poucos ou muitos, as perdas relacionadas com esses ativos CCA acabaram por ser cobertas pelo capital público e, portanto, pelos contribuintes portugueses.

Depois, ao mesmo tempo, temos uma situação em que a venda simultânea de ativos CCA e não-CCA dificulta a avaliação da capacidade de rentabilização dos ativos CCA que estavam cobertos por esse mecanismo de capital contingente.

Ou seja, está por provar que não fosse mais útil estes ativos CCA serem rentabilizados, por exemplo, na GNB Real Estate e não propriamente em vendas em carteira, especialmente quando sabemos algumas coisas deste processo e a resposta a algumas perguntas que já lhe fizeram aqui.

Sabemos, por exemplo, do NATA 1.

Tivemos aqui o Dr. Luís Seabra, que fazia parte do Departamento de Auditoria Interna, que nos disse que não havia procedimentos que estivessem documentados nessa altura que permitissem garantir que a rentabilização daquela venda tinha sido feita da melhor forma. Vimos que havia dificuldades nos procedimentos de avaliação dos imóveis; percebemos que grande parte das perdas ocorridas no Novo Banco decorreram nem tanto dos processos de venda, mas antes das reavaliações e, portanto, das dificuldades que havia nos seus próprios modelos de avaliação; percebemos que não havia procedimentos de *backtesting*, por exemplo, dessas avaliações.

Portanto, olhamos para estes processos de venda e das duas uma: ou havia, ao longo dos anos, por um lado, alguma dificuldade — pelo menos da parte dos poderes públicos — de avaliar aquilo que era feito com os ativos CCA; ou havia, objetivamente, vontade de não se conseguir destringar os ativos CCA dos não-CCA nestas operações. Essa é a primeira parte.

A segunda parte é que percebemos que havia dificuldades várias, quer na avaliação, quer nos processos de venda, e que resultaram em avultadas perdas.

Depois, temos outro problema que já foi aqui aflorado quer pelo Sr. Deputado Duarte Alves, quer pela Sr.^a Deputada Cecília Meireles, que é o facto de o Dr. Volkert, enfim, não especificando em si, mas a Hudson Advisors ser parte relacionada da Lone Star e de esta ser o acionista maioritário do Novo Banco.

A questão que se coloca — acho que esta é a maior dificuldade — é nós percebermos, neste momento, quem gere os ativos imobiliários do Novo Banco. Neste momento, quem gere, no fundo, é a Hudson Advisors, que tem esse contrato de *servicing*, mas acaba por ser o Dr. Volkert que trabalha para a Hudson Advisors.

A pergunta que colocamos é a seguinte: para quem se está a trabalhar quando se fazem alienações ou gestão de ativos imobiliários? Está a trabalhar-se para o Novo Banco, enquanto banco, que tem dois acionistas, o Estado e a Lone Star, ou a estrutura do banco está construída de maneira a que se sirva um único acionista, que é a Lone Star? Essa é a principal dificuldade! Ao longo desta audição, creio, até este momento, a principal dúvida que nos assalta mesmo é saber para quem se está a trabalhar na gestão dos ativos imobiliários do Novo Banco.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Pero porque la pregunta fue muy larga, o sea, la pregunta es la parte del final o sea, ¿para quién trabajamos?

A ver, lo puedo volver a explicar. Trabajo para Hudson Advisors. Somos, en esa función, asesores del Consejo de Administración y del Consejo General de Supervisión del banco y, por otro lado, tengo función de administrador en una de las sociedades del grupo.

No sé muy bien, yo creo que como la pregunta era tan larga, si me permite igual le hablo un poco también de una parte que no se pregunta sobre si se maximiza o no se maximiza los activos CCA, si se pasan de un lado a otro, es decir, de la manera de la que yo lo tengo entendido, como digo yo no soy parte de la CCA Unit y tengo una interacción muy limitada con el CCA, la instrucción que nosotros tenemos es que se tienen que tratar igual unos activos que otros, con lo cual, siguiendo ese espíritu, si una parte del patrimonio ha decidido por criterios objetivos incluirlos en un portfolio, no tendría sentido dividir de ahí, de ese subsegmento que has identificado los CCA y pasarlos a un paquete distinto porque entiendo que eso no es el espíritu del contrato, pero como digo no soy especialista en el mecanismo e igual hay que preguntar a otra persona sobre eso.

En cuanto a para quién trabajamos, yo creo que es evidente, ¿no?, hay mecanismos de control rigurosísimo y luego también yo creo que hay que por un lado, evidentemente yo actúo con independencia de espíritu en las funciones de un lado y de otro, soy consciente de mis obligaciones fiduciarias de un lado y de otro y soy una persona lo más recta que consigo e intento actuar con la mayor profesionalidad posible, es decir, se habla mucho del conflicto de intereses y el conflicto de intereses yo lo que le puedo decir, por ejemplo, llevo 10 años trabajando en Hudson y lo que he visto es un nivel de escrutinio elevadísimo por parte de los departamentos de *compliance*, he visto a profesionales de muy buena calidad actuando con rectitud y jamás, en los 10 años que he estado aquí, he tenido que recusarme en alguno de los órganos de gestión que he estado por causas de conflictos, nunca ha habido transacciones con partes relacionadas ni aquí, ni en ninguna de las otras transacciones de los fondos de Lone Star en los que he trabajado, porque la misma obligación fiduciaria que existe aquí existe en los demás fondos de Lone Star, es decir, el gestor tiene una responsabilidad de actuar en el mejor interés de los fondos y Lone Star es un inversor institucional

reconocido, enorme y a mí me gustaría aprovechar también este marco para hablar de la honorabilidad de las personas, de la profesionalidad de las personas, de unas instituciones con un historial recto de muchos años supervisados en muchas jurisdicciones distintas.

Perdón, porque igual me he ido un poco *off topic*, pero...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas porque a pergunta foi muito longa, ou seja, a pergunta é a parte do final, ou seja, para quem trabalhamos.

Posso explicar de novo. Trabalho para a Hudson Advisors. Somos, nessa função, consultores do conselho de administração e do conselho geral de supervisão do banco e, por outro lado, tenho a função de administrador numa das sociedades do grupo.

Não sei muito bem, eu acho que como a pergunta foi tão longa, se me permite falo-lhe também um pouco de uma parte que não é perguntada sobre se se maximizam ou não os ativos CCA, se são passados de um lado para outro, ou seja, pelo que eu tenho entendido, como digo eu não sou parte da CCA Unit e tenho uma interação muito limitada com o CCA, a instrução que nós temos é que devemos tratar de igual forma uns e outros ativos, com o qual, seguindo esse espírito, se uma parte do património tiver decidido por critérios objetivos incluí-los num portfólio, não faria sentido dividir por aí, desse subsegmento que identificou os CCA e passá-los para um *pack* diferente porque considero que isso não é o espírito do contrato, mas como digo não sou especialista no mecanismo e seria melhor perguntar a outra pessoa sobre isso.

Em relação a para quem trabalhamos, acho que é óbvio, não?, há mecanismos de controlo muito rigoroso, e depois também penso que há que, por um lado, ser independente nas funções de um lado e do outro, estou consciente das minhas obrigações fiduciárias de um lado e do outro e sou

uma pessoa muito rigorosa e tento agir com o maior profissionalismo possível, ou seja, fala-se muito do conflito de interesses e em relação ao conflito de interesses o que lhe posso dizer, por exemplo, é que trabalho há 10 anos na Hudson e o que tenho visto é um nível de escrutínio elevadíssimo por parte dos departamentos de *compliance*, tenho visto profissionais de muito boa qualidade agindo com integridade e jamais, nos 10 anos que estou aqui, tive que me afastar de nenhum dos órgãos de gestão em que estive por causa de conflitos, nunca houve transações com partes relacionadas nem aqui, nem em nenhuma das outras transações dos fundos da Lone Star em que trabalhei, porque a mesma obrigação fiduciária que existe aqui existe nos outros fundos da Lone Star, ou seja, o gestor tem uma responsabilidade de agir no melhor interesse dos fundos e a Lone Star é um reconhecido e enorme investidor institucional e eu gostaria de aproveitar também este enquadramento para falar da idoneidade e do profissionalismo das pessoas, de instituições com um historial de integridade de muitos anos supervisionados em muitas jurisdições diferentes.

Desculpe, porque talvez me tenha afastado um pouco do assunto, mas...

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Tem agora a palavra a Sr.^a Deputada Filipa Roseta, do Partido Social Democrata.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Bom dia. Agradeço os esclarecimentos dados até agora.

Começo por lhe perguntar se pode caracterizar o mercado imobiliário em Portugal, entre 2017, 2018 e 2019.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — ¿Si le puedo caracterizar?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Se o posso caracterizar?

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Sim, descreva o que se passou no mercado imobiliário em Portugal, particularmente em Lisboa, em 2017, 2018 e 2019. No fundo, são os anos em que começou a trabalhar aqui.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí. A ver, es una pregunta amplia.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim. É uma pergunta vasta.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — É especialista, não é?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, sí. Si me da el palco puedo estar aquí horas hablando sobre esto.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, sim. Se tiver plateia posso estar aqui durante horas a falar sobre isto.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Esteja à vontade.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver. Por intentar ordenar las ideas un poquito. Yo creo que el mercado inmobiliario es un mercado..., o sea, el producto inmobiliario es un producto dispar, hay distintas *asset classes* con lo cual no hay una respuesta única que aplique a todo. Habría que segmentarlo en probablemente en residencial granular y en *commercial real estate* para empezar y luego habría que segmentar el residencial entre

producto terminado y suelo y a su vez habría que segmentar el *commercial real estate* en las diferentes clases de activos que hay: en oficinas, en hoteles, en centros comerciales, en logística, es decir, cada *asset class* tiene unas características distintas, lo que hace especialmente interesante el trabajo mío es que tiene exposición a todas ellas, al final, bueno en español hay un dicho que dice que «el que mucho abarca poco aprieta» entonces al final pues terminas sabiendo un poco de todo, pero no eres especialista completo de nada. En la mayor de la humildad yo intento hacer lo mejor posible mi trabajo y para cada subsegmento terminas buscando el asesoramiento especializado de asesores técnicos de cada sector.

Yo supongo que lo que usted está intentando que yo le manifieste es que el mercado ha funcionado bien, que los comparables son buenos, que hay una evolución positiva en prácticamente en todas las *asset classes* y que por qué nosotros hemos tenido tan pobres resultados. Supongo que va hacia ahí la pregunta ¿no?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vamos ver. Vou tentar organizar um pouco as ideias. Eu acho que o mercado imobiliário é um mercado... Ou seja, o produto imobiliário é um produto díspar, há diferentes *asset classes* com o qual não há uma resposta única que se possa aplicar a tudo. Seria necessário segmentar provavelmente em residencial granular e em *commercial real estate* para começar e depois seria preciso segmentar o residencial em produto terminado e terreno e por sua vez seria necessário segmentar o *commercial real estate* nas diferentes classes de ativos que existem: em escritórios, em hotéis, em centros comerciais, em logística, ou seja, cada *asset class* tem características diferentes, o que torna o meu trabalho particularmente interessante é que está exposto a todas elas, em espanhol há um ditado que diz que «muito e bem há pouco quem» então no final acaba

por se saber um pouco de tudo, mas não se é especialista em nada. Com a maior humildade tento fazer o meu trabalho o melhor possível e para cada subsegmento acabo por procurar assessoria especializada de assessores técnicos de cada setor.

Suponho que o que a senhora está a tentar que eu diga é que o mercado tem funcionado bem, que os comparáveis são bons, que há uma evolução positiva em praticamente todas as *asset classes* e qual é a razão de termos tido resultados tão pobres. Penso que essa é a questão, não é?

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — É objetivamente por aí. Está a ver?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí... sino le sigo contando de los activos, pero igual nos ahorramos toda la historia, es como quiera. ¿Sigo hablando del mercado inmobiliario?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim... eu posso continuar a falar-lhe sobre os ativos, mas talvez seja melhor poupá-la de toda a história, é como quiser. Continuo a falar sobre o mercado imobiliário?

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Objetivamente, queria mesmo saber isso. Portanto, o mercado subiu muito; o ano de 2019 foi o mais alto do mercado em Portugal, e em Lisboa em particular. Queria tentar perceber as vossas desvalorizações.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vamos lá.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Pode confirmar que o mercado subiu? Toda a gente sabe, mas já que toda a gente veio aqui dizer que não sabia de mercado imobiliário, finalmente temos alguém que percebe do assunto.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Por eso, pero como digo está el mercado general que se subdivide en todas estas *asset classes* y luego hay, dentro de cada *asset class*, hay micro mercados geográficos que unos funcionan mejor que otros, incluso cuando uno se circunscribe al Concejo de Lisboa hay micro ubicaciones que funcionan mejor que otras, en una propia parte del Concejo está de nuevo la micro localización que igual a un lado de la calle o del otro el activo es mejor o peor, es decir, que es muy difícil generalizar, en contra de lo que se piensa es muy difícil de generalizar en el producto inmobiliario, o sea, es un análisis muy micro, tanto por producto como por el propio activo en particular.

Es cierto lo que usted dice que el mercado en general ha funcionado bien, gracias a Dios, porque nos ha permitido realizar ventas buenas y nos ha permitido a todos dinamizar un sector que venía muy golpeado de la crisis de 2008. Entonces yo pienso que eso es una buena noticia para todos. Las pérdidas, que son evidentes y preocupantes no por el proceso en sí, sino por el volumen de las pérdidas, están ahí, pero habrían sido peores si el mercado no hubiese acompañado, eso sin duda.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Como disse, o mercado geral subdivide-se em todas estas *asset classes* e depois há, dentro de cada *asset class*, micro mercados geográficos em que uns funcionam melhor do que outros, mesmo quando um se circunscreve ao concelho de Lisboa há micro locais que funcionam melhor do que outros, numa parte do concelho é novamente a

micro localização que faz com que de um lado da rua ou do outro o ativo seja melhor ou pior, ou seja, é muito difícil generalizar. Ao contrário do que se pensa é muito difícil generalizar no produto imobiliário, ou seja, é uma análise muito micro, quer por produto quer pelo próprio ativo em particular.

É verdade o que diz, que o mercado em geral tem funcionado bem, graças a Deus, porque nos permitiu realizar boas vendas e nos permitiu a todos dinamizar um setor que tinha sido muito atingido pela crise de 2008. Então acho que isso é uma boa notícia para todos. As perdas, que são evidentes e preocupantes não pelo processo em si, mas pelo volume das perdas, estão aí, mas teriam sido piores se o mercado não tivesse acompanhado, isso sem dúvida.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Pois, mas estou até mais preocupada com as desvalorizações do que propriamente com as vendas. Como já temos falado muito aqui, a Artilharia 1 desvalorizou 47 milhões de euros, a Herdade do Rio Frio desvalorizou 45 milhões, o FIAE (Fundo de Investimento Alternativo Especial) desvalorizou de 90 milhões para 60 milhões. Portanto, estas são desvalorizações, não são vendas. Foram lá avaliadores imobiliários e desvalorizaram estas propriedades e tal tem impacto nas chamadas de capital. Esta é a questão que nos preocupa e que traz alguma perplexidade, porque estas não foram vendas mal feitas por não conseguirem ou por não procurarem. Não é isso! As propriedades desvalorizaram mesmo e tal tem impacto nas contas dos fundos e nas contas do banco.

Portanto, esta é a questão sobre a qual, realmente, gostava que alguém me desse uma explicação lógica. Compreendo o que diz, ou seja, que é preciso ver terreno a terreno, mas, então, podemos olhar para o da Artilharia 1. Este é um terreno ao lado das Amoreiras, que valia 206 milhões e, entre 2017 e 2018, desvalorizou 50 milhões. Estamos a falar de um mercado que

tem 560 fogos, 133 000 m² acima do solo. Como é que explica esta desvalorização de 50 milhões, que tem impacto nas chamadas de capital?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vamos ver.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Trata-se do fundo das Amoreiras.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, sí, a ver, la señora Diputada va a decir que luego no quiero contestar a las preguntas, pero a ver, el fondo Amoreiras, solo por aclarar, la sociedad gestora que presido no es la sociedad gestora del fondo Amoreiras, eso es una sociedad tercera.

El banco es partícipe del fondo y Hudson Advisors, como tal, asesora al banco como participante en términos de estrategia, de definición de valor, de qué se puede hacer en ese suelo, cuál es la mejor manera de optimizarlo, pero no somos asesores de la sociedad gestora y la propia sociedad gestora es la que toma sus decisiones.

Como expliqué al principio, no sé si es necesario repetirlo, cómo funciona el tema de las valoraciones, lo de los devaluadores...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, sim, a Sr.^a Deputada vai dizer que depois não quero responder às perguntas, mas vamos lá, o fundo Amoreiras, só para esclarecer, a sociedade gestora que presido não é a sociedade gestora do fundo Amoreiras, isso é uma sociedade terceira.

O banco é um participante do fundo e, como tal, a Hudson Advisors aconselha o banco como participante em termos de estratégia, de definição

de valor, do que se pode fazer nesse terreno, qual é a melhor maneira de otimizar, mas não somos consultores da sociedade gestora e é a própria sociedade gestora que toma as suas decisões.

Como expliquei no início, não sei se é necessário repetir como funcionam as avaliações, as desvalorizações...

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Não é necessário repeti-lo, agradeço.

Queria mesmo perceber a sua opinião sobre este assunto como especialista. Estou a perguntar-lhe, como especialista, pois já disse que o era.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Ahora llego ahí, ahora llego ahí.*

*Ese sistema de tasadores externos que es independiente, o sea nosotros para incluso garantizar el cumplimiento de esa independencia en el banco, perdón, en la sociedad gestora, pedimos un parecer jurídico de a ver cómo podía ser la interacción de la sociedad gestora con esos tasadores porque a mí y en general al *management* de la sociedad gestora, siempre nos ha sorprendido enormemente que existan estas disparidades de valor tan enormes entre lo que está en los libros y lo que somos capaces de conseguir en un proceso de venta transparente, competitivo y hecho con el mayor de los rigores y el mayor de los esfuerzos.*

*Entonces, claramente había una desconexión importante entre los valores en los libros y los valores que éramos capaces de conseguir en las ventas y fruto de ese análisis, primero, por un lado, quedó claro la independencia que tienen que tener estos valoradores y que nuestra interacción con ellos es bastante limitada, es decir que te tienes que limitar las características de los activos y algunas pinceladas de estrategia, pero es el *avaliador* el que con absoluta independencia realiza su trabajo, con lo cual tienes muy poca influencia en las desvalorizaciones, pero en el caso ese concreto que usted menciona, y le digo que no estoy metido en la gestión,*

pero, a ver, los suelos hoy en día no se valoran por comparables, es decir, no se valoran por cuanto se vendió un suelo de al lado, especialmente en suelos de esa dimensión porque prácticamente no hay transacciones comparables en esas dimensiones, entonces lo que se utiliza es un modelo de descuento de flujos de caja, lo que se hace es que se escoge un *business plan*, se analizan en qué momento del tiempo futuro van a entrar ciertos *cashflows*, y eso estoy simplificándolo burdamente, y a eso luego se le aplica una tasa de descuento para ver cuál es el valor neto presente de ese activo en concreto y yo creo que el problema es que las personas no entienden el impacto demoledor que tiene el tiempo en los valores presentes netos de los activos y eso afecta especialmente a los suelos porque los suelos generalmente se realiza la inversión de la compra de suelo *upfront* con *equity*, luego hay que hacer frente a gastos de proyecto, de ingeniero, de tal, obras de urbanización, luego hacer la construcción y el dinero solo vuelve cuando uno comienza a hacer ventas que suaviza un poco la carga si uno consigue hacer ventas sobre el plano, pero en un proyecto tan grande como ese no vas a conseguir venderlo todo sobre el plano y vas a tener que vender muy adelante en el futuro.

Solo para hacerse una idea de lo demoledor que es el efecto, o sea, con una tasa de descuento del 10%, del 12%, digamos, el 12% es una tasa de descuento para un proyecto especulativo, digamos, como sería el desarrollo de un suelo que no tienen ni siquiera la licencia en el caso ese tienen una albarán de loteamiento, pero está bastante anticuado.

Pues mire, 10 años que me parece un plazo razonable para desarrollar un proyecto tan largo podrían ser también 15, pero si nos vamos a 15 ya casi no vale nada. Diez años con una tasa de descuento del 12,5 tiene un descuento del 70% el flujo futuro. Es decir que el impacto es muy relevante y en el caso ese concreto, lo que supongo que habrá ocurrido es que le habrán dicho que la sociedad gestora está tratando de modificar el albarán, yo creo que con buen criterio porque el producto inmobiliario, a ver, no quiero hablar

muy mal del fondo porque somos el banco participante y no quiero devaluar mucho algo que no hemos vendido, pero la realidad es que ese activo en concreto tiene un producto diseñado bastante anticuado, se ha intentado mejorar tanto para la ciudad como para el producto, hacer un producto más moderno, más sostenible, con áreas públicas mejores y la realidad es que la sociedad gestora lleva 3 años intentando obtener esa licencia a una tasa de descuento del 12 y medio, 3 años de retraso es un descuento del 30% del valor. El 30% del valor es más de la desvalorización que usted ha hablado, entonces yo pienso que puede que vaya por ahí, pero como digo no soy la sociedad gestora, no participo en las tasaciones, no sé decirle el detalle de por qué, pero me parece plausible que puede ir por ahí.

No sé si responde a su pregunta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Já chego lá, já chego lá.

Esse sistema de avaliadores externos que é independente, ou seja, nós para garantirmos o cumprimento dessa independência no banco, perdão, na sociedade gestora, pedimos um parecer jurídico para saber como podia ser a interação da sociedade gestora com esses avaliadores porque a mim e em geral ao *management* da sociedade gestora, sempre nos surpreendeu que existam estas disparidades de valor tão enormes entre o que está nos livros e o que somos capazes de conseguir num processo de venda transparente, competitivo e feito com o maior dos rigores e o maior dos esforços.

Então, claramente havia uma desconexão importante entre os valores nos livros e os valores que nós éramos capazes de conseguir nas vendas e fruto dessa análise, primeiramente, por um lado, ficou claro a independência que têm que ter estes avaliadores e que a nossa interação com eles é bastante limitada, ou seja, temos que limitar as características dos ativos e algumas pinceladas de estratégia, mas é o avaliador que com absoluta independência

realiza o seu trabalho com o qual temos muito pouca influência nas desvalorizações, mas nesse caso concreto que menciona, e digo-lhe que não estou envolvido na gestão, mas, atualmente, os terrenos não são avaliados como comparáveis, ou seja, não são avaliados pelo montante pelo qual foi vendido um terreno vizinho, especialmente em terrenos desta dimensão, porque praticamente não existem transações comparáveis nessas dimensões, então o que se utiliza é um modelo de desconto de fluxos de caixa, o que se faz é escolher um *business plan*, analisam-se em que momento do tempo futuro vão entrar certos *cashflows*, e estou a simplificar, e depois aplica-se uma taxa de desconto para ver qual é o valor líquido presente desse ativo em concreto e eu creio que o problema é que as pessoas não entendem o impacto demolidor que tem o tempo nos valores presentes líquidos dos ativos e isso afeta especialmente os terrenos porque nos terrenos geralmente é feito o investimento da compra do terreno *upfront com equity*, depois é preciso lidar com as despesas de projeto, de engenheiro, obras de urbanização, de seguida, fazer a construção e o dinheiro só volta quando se começa a fazer vendas. Se conseguimos fazer vendas sobre a planta isto mitiga um pouco a carga, mas num projeto tão grande como esse não se vai conseguir vendê-lo todo na planta e vamos ter que vendê-lo mais adiante, no futuro.

Só para ter uma ideia do quão demolidor é o efeito, ou seja, com uma taxa de desconto de 10%, de 12%, digamos, 12% é uma taxa de desconto para um projeto especulativo, digamos, como seria o desenvolvimento de um terreno que não tem nem sequer a licença nesse caso tem um alvará de loteamento, mas é bastante antiquado.

Pois olhe, 10 anos parece ser um prazo razoável para desenvolver um projeto tão longo, poderiam também ser 15, mas se formos a 15 já quase não vale nada. Dez anos com uma taxa de desconto de 12,5 tem um desconto de 70% no fluxo futuro. Ou seja, o impacto é muito relevante e, neste caso concreto, o que terá acontecido é que lhe terão dito que a sociedade gestora

está a tentar modificar o alvará, eu acho que com um bom critério porque o produto imobiliário... não quero falar mal do fundo porque somos o banco participante e não quero desvalorizar muito algo que não vendemos, mas na verdade é que esse ativo em particular tem um produto desenhado bastante antiquado, tentou-se melhorar quer para a cidade quer para o produto, fazer um produto mais moderno, mais sustentável, com áreas públicas melhores e na realidade a sociedade gestora está há 3 anos a tentar obter essa licença a uma taxa de desconto de 12 e meio, 3 anos de atraso é um desconto de 30% do valor. 30% do valor é mais do que a desvalorização que falou, então eu penso que pode ser por aí, mas como digo, não sou a sociedade gestora, não participo nas avaliações, não lhe sei dizer o porquê, mas parece-me plausível ir por aí.

Não sei se responde à sua pergunta.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Já percebi a sua resposta e não fico muito satisfeita no sentido em que tudo isso que disse já se tinha colocado no ano anterior. Portanto, não há qualquer diferença de um ano para o outro e, na verdade, aquele terreno tem o loteamento, portanto, já tem o plano de pormenor aprovado e um loteamento em curso, que já tinha sido contratualizado com a câmara. Portanto, não houve nenhuma alteração urbanística e nada que faça pender ou agravar os tempos. Essa ideia de que o projeto é antiquado... Eu entendo tudo isso, mas a verdade é que o plano de pormenor inicial era do SOM (Skidmore, Owings & Merrill), que não é propriamente um atelier antiquado. É claro que agora fizeram projetos para outros, mas, enfim.

Mas vamos avançar, porque a minha questão não é sobre o terreno específico. Deixe-me só...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Si me permite solo... sabe, no quiero entrar en discusión técnica porque o sea usted fue *vereadora* de urbanismo y sin duda tiene más conocimientos técnicos urbanísticos que los que tengo yo, pero solo decir que en ese activo en concreto, hay partes del albarán que están en vigor que no se pueden realizar porque hay una calle que no está donde tiene que estar, hay unas obras que ha realizado la Cámara que están en incumplimiento de ese albarán, es decir, es necesario renegociarlo porque en la práctica es difícil implementar lo que hay.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Se me dá licença... sabe, não quero entrar em discussão técnica porque... ou seja, você foi vereadora de urbanismo e sem dúvida tem mais conhecimentos técnicos urbanísticos do que eu, mas quero apenas dizer que nesse ativo em concreto há partes do alvará que estão em vigor que não podem ser realizadas porque há uma rua que não está onde deve estar, há obras que a Câmara realizou que estão em incumprimento desse alvará, ou seja, é necessário renegociar porque na prática é difícil implementar o que existe.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Podemos continuar nestes, mas vamos para outros.

O grande problema aqui é que não é só este — se fosse só este, pronto! —, são vários e, portanto, a minha pergunta direta é se deu alguma indicação, alguma estratégia para desvalorizar todos os ativos.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, rigurosamente, no, pero porque los mecanismos de control, aunque yo lo quisiera hacer, los mecanismos de control no permiten hacerlo, es decir, y que quede claro que yo no lo quiero

hacer porque no es mi labor valorizar o desvalorizar, pero existen mecanismos de control suficientes para que esas cosas no ocurran.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, rigorosamente, não, mas porque os mecanismos de controlo, embora eu o quisesse fazer, os mecanismos de controlo não o permitem, ou seja, e que fique claro que eu não o quero fazer porque não é o meu dever valorizar ou desvalorizar, mas existem mecanismos de controlo suficientes para que essas coisas não aconteçam.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — No último relatório da Deloitte, temos que o banco aplicava descontos mais gravosos aos seus imóveis do balanço do que àqueles que tinha como colateral, portanto os chamados *haircuts*, e que havia *haircuts* generalizados. A auditoria que foi feita detetou que o banco aplicava desvalorizações — chama-se *haircuts*, mas eu traduzo para desvalorizações, para as pessoas perceberem — mais gravosas aos seus imóveis do que àqueles que tinha como colateral. Como é que isto se explica? No fundo, eram tratados com maior cuidado os devedores do que os contribuintes.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Yo no participo en absoluto en las valoraciones del banco, es un departamento que como dije al principio es DMO, es un departamento independiente y no, no sé responder a la pregunta, no sé exactamente qué criterios utilizan para los *haircuts* están muy fuera de mis atribuciones.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Eu não participo nas avaliações do banco, é um departamento que, como eu disse no início, é DMO, é um departamento

independente e não, eu não sei responder à pergunta, não sei exatamente quais são os critérios que eles utilizam para os *haircuts*, estão muito aquém das minhas funções.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — É o que está escrito no relatório da Deloitte, não sei se teve acesso. Isto aqui é relativo à OSI (*on-site inspection*) que foi feita sobre os ativos.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí, sí. El *on-site inspection*. Nosotros tuvimos discusiones amplias con ellos sobre los activos inmobiliarios, tanto desde Hudson como asesores del banco estratégicos para dar nuestra visión sobre los activos y también en la sociedad gestora para los activos que estaban en los fondos.

Así que conozco el *on-site inspection* y fuimos parte de esas conversaciones. Ahora esa parte que usted refiere concretamente de que hay un *finding* que parece que hay mayores *haircuts* en un lado que en otro la desconocía y además, para nada es s mi departamento el que hace ese trabajo.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim, sim. A *on-site inspection*. Nós tivemos largas discussões com eles sobre os ativos imobiliários, quer da Hudson quer de assessores estratégicos do banco para dar a nossa visão sobre os ativos e também na sociedade gestora para os ativos que estavam nos fundos.

Então eu conheço a *on-site inspection* e fizemos parte dessas conversas. Agora essa parte que refere em concreto de que há um *finding* e parece que há mais *haircuts* num lado do que noutra eu desconhecia-a, e além disso, não é o meu departamento que faz esse trabalho.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Muito bem.

Então, vamos passar a outro tema, o da questão das vendas.

Portanto, estava a falar de desvalorizações e passamos para as vendas, que diz que são sempre transparentes e competitivas. Mas o anterior relatório da Deloitte diz que agora, quando a Matinha foi vendida, não houve um processo formal de venda. O plano da Matinha são 250 000 m² à frente do Tejo, vendidos a 500 € por metro quadrado. Não entrando numa discussão sobre se acho que é muito ou pouco — eu acho que é pouco, mas já percebi que, infelizmente, isto é uma coisa subjetiva —, vou perguntar porque não fizeram concurso formal para tentar ser o mais competitivo possível, porque diz que o seu objetivo é ser transparente e competitivo.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, no todos los activos se venden en procesos organizados y ni siquiera ...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Quer dizer, nem todos os ativos são vendidos em processos organizados e nem sequer...

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Eu sei que não era obrigatório fazê-lo, a minha dúvida é porque não o fizeram.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, no, por eso estoy intentando llegar ahí. No todos se venden en procesos organizados, pero además, tampoco el hecho de hacer un proceso necesariamente te genera el mayor precio, es decir, esto es un mercado pequeñísimo, todos los actores se conocen, realizar un proceso organizado para un suelo tan grande como ese, sí, puede ayudar, pero al final hay 4, 5 inversores que son capaces de realizar esa inversión, estamos hablando de un suelo que no está licenciado, que tiene un riesgo gigante de descontaminación, de este puedo hablar más libremente porque

ya no es nuestro. Es un activo de los fondos del cual la discusión se realizó a nivel de la sociedad gestora y soy perfectamente consciente de cómo funcionó el proceso.

Yo personalmente, en un proceso *off market*, visité el suelo con CEOs de promotores extranjeros: franceses, españoles, belgas, alemanes que vinieron a visitar el suelo, se lo enseñamos.

La sociedad gestora en paralelo durante ese tiempo estábamos trabajando con un número elevado de asesores técnicos, arquitectos, ingenieros, especialistas en descontaminación, abogados de urbanismo, es decir, teníamos un pequeño ejército de personas ayudándonos a maximizar ese valor que nos identificaban los riesgos de ese suelo y lo largo que va a ser ese proceso para terminarse y entonces, a medida que íbamos trabajando para intentar maximizar el valor de ese suelo: punto número 1, yo creo que nos quedó claro que no íbamos a ser capaces en un plazo razonable de tiempo, algo *foreseeable*, obtener las autorizaciones necesarias para llegar al hito siguiente urbanístico que iba a crear esa maximización de valor y, mientras realizábamos el trabajo, llegó un inversor, que es VIC Properties, que nos ofreció un precio que a nosotros nos pareció interesante. Consultamos con asesores de la plaza sobre cuál era su estimación de valor para aquel suelo para ver si de alguna otra manera podíamos obtener un precio mayor. Comparamos con las ofertas *unsolicited* que habíamos obtenido durante el tiempo que habíamos realizado el *management* incluso anteriores del banco porque este activo llevaba mucho tiempo ya en el patrimonio del banco y llegamos a la conclusión de que ese precio es interesante y, de hecho, cuando uno lo compara con comparables existentes hoy, de suelo sin licenciar, porque no se puede comparar una cosa licenciada con una cosa no licenciada.

El comparable, de hecho, es bastante adecuado, entonces nos pareció que era un buen negocio y la sociedad gestora en la autonomía de toma de

decisión que tiene como gestora del patrimonio del fondo decide que es el mejor interés del participante realizar esa venta.

En ese caso tendría que comprobar, pero yo creo que por el volumen seguramente se realizó una asamblea de participantes donde el participante probablemente manifestaría también su opinión, pero eso tendría que comprobarlo porque no, no estoy seguro, pero yo creo que por temas regulatorios seguramente cuando vendes un activo de esa dimensión yo creo que sí que se debió de realizar una asamblea de participantes y vamos siguiendo todos los procesos internos necesarios para la toma de decisión se pensó que esa era una buena opción para la venta.

No sé si eso responde su pregunta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, é por isso que estou a tentar chegar lá. Nem todos são vendidos em processos organizados, mas além disso, nem o facto de se fazer um processo gera necessariamente um maior preço, ou seja, isto é um mercado muito pequeno, todos os atores se conhecem, realizar um processo organizado para um terreno tão grande como esse, sim, pode ajudar, mas no final há 4, 5 investidores que são capazes de realizar esse investimento, estamos a falar de um terreno que não está licenciado, que tem um risco enorme de contaminação e deste posso falar mais livremente porque já não é nosso. É um ativo dos fundos do qual a discussão foi feita a nível da sociedade gestora e estou perfeitamente consciente de como funcionou o processo.

Eu pessoalmente, num processo *off market*, visitei o terreno com CEO de promotores estrangeiros: franceses, espanhóis, belgas, alemães que vieram visitar o terreno, nós mostrámos-lhes.

Na sociedade gestora, paralelamente durante esse tempo, estávamos a trabalhar com um número elevado de assessores técnicos, arquitetos,

engenheiros, especialistas em descontaminação, advogados de urbanismo, ou seja, tínhamos um pequeno exército de pessoas a ajudar a maximizar esse valor, identificavam os riscos desse terreno e quão longo iria ser esse processo e então, à medida que trabalhávamos para tentar maximizar o valor desse terreno: ponto número 1, eu acho que ficou claro para nós que não seríamos capazes num prazo razoável de tempo, algo previsível, obter as autorizações necessárias para chegar ao quadro urbanístico seguinte que iria criar essa maximização de valor e, enquanto realizávamos o trabalho, chegou um investidor, que é a VIC Properties, que nos ofereceu um preço que nos pareceu interessante. Consultámos com os assessores da praça sobre qual era a sua estimativa de valor para aquele terreno para ver se de alguma outra forma poderíamos obter um preço maior. Comparámos com as ofertas *unsolicited* que tínhamos obtido durante o tempo que realizámos o *management* mesmo anteriores do banco porque este ativo já estava há muito tempo no património do banco e chegámos à conclusão de que esse preço era interessante e, de facto, quando o comparámos com comparáveis existentes hoje, de terrenos não licenciados, porque não se pode comparar uma coisa licenciada com uma coisa não licenciada.

O comparável, de facto, era bastante adequado, então pareceu-nos ser um bom negócio e a sociedade gestora na autonomia de tomada de decisão que possui como gestora do património do fundo decide que realizar essa venda é o melhor interesse do participante.

Nesse caso, teria de verificar, mas penso que, pelo volume, foi provavelmente realizada uma assembleia de participantes, onde o participante provavelmente também manifestaria a sua opinião, mas isso teria de verificar porque não, não tenho a certeza, mas penso que por questões regulamentares o mais provável é que quando se vende um ativo dessa dimensão, eu acho que sim, que deve ter sido realizada uma assembleia de participantes e fomos seguindo todos os processos internos necessários para

a tomada de decisão. Considerou-se que essa era uma boa opção para a venda.

Não sei se isso responde à sua pergunta.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Há uma questão que acho importante clarificar, porque no nosso sistema de urbanismo, temos o plano de pormenor, o loteamento e o projeto. A partir do momento em que o loteamento está aprovado, não há problema... Aliás, o mais difícil é o plano de pormenor, e isso foi em 2011 para este terreno. Esse é que realmente é difícil e antes do plano de pormenor é mesmo mais difícil. A partir daí, tudo fica mais fácil. E o loteamento foi aprovado em 2019, mas com o loteamento aprovado é quase impossível a câmara dificultar, mesmo que queira. Portanto, não...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Pero cuando nosotros vendimos no estaba el loteamiento aprobado.*

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas, quando nós vendemos, o loteamento não estava aprovado.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Estava o plano de pormenor e não estava o loteamento, é isso.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Pero no estaba el loteamiento. No estaba el loteamiento.*

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas não estava o loteamento. Não estava o loteamento.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Mas, quer dizer, se ele foi aprovado... Quando é que vocês venderam e qual foi a data da venda?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Un segundo que le busco la fecha exacta, pero deje un momentito.

Un segundito, por favor.

¿Lo tienes por ahí o no?

Fue vendido el 23 de enero del 2019, luego la verdad es que no sé cuándo obtuvieron ellos el albarán de loteamiento. También hay que decir que igual no es el foro adecuado, pero es sorprendente que...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Um segundo, estou a procurar a data exata, só um momentinho.

Um segundo, por favor.

Tens isso aí, ou não?

Foi vendido a 23 de janeiro de 2019, logo a verdade é que não sei quando é que eles obtiveram o alvará de loteamento. Também é preciso dizer que talvez não seja o fórum adequado, mas é surpreendente que...

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Não sei. É público. Portanto, à partida, será. Se souber...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Digo que igual no es el foro adecuado para decir eso, pero me sorprende que nosotros hacemos el trabajo de la mejor manera posible, de la manera más profesional posible, tratamos a las cámaras

con el mayor cariño posible, con el mayor espíritu de colaboración, con la apertura de diálogo con todos, entendemos su situación limitada dentro del marco jurídico, etcétera, etcétera, pero es sorprendente el poco éxito que tenemos en la obtención de albarán de loteamiento y que luego el siguiente o el anterior los obtiene con mucha facilidad. A mí me deja un poco perplejo eso.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Digo que talvez não seja o fórum adequado para dizer isso, mas surpreende-me porque nós fazemos o trabalho da melhor forma possível, da forma mais profissional possível, tratamos as câmaras com o maior apreço possível, com o maior espírito de colaboração, com a abertura de diálogo com todos, entendemos a sua situação limitada no quadro jurídico, etc, etc., mas é surpreendente o pouco sucesso que temos na obtenção de alvará de loteamento e que depois o seguinte ou o anterior sejam obtidos com muita facilidade. A mim isso deixa-me um pouco perplexo.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Está a dizer uma coisa complicada. Vou tentar admitir que isso não é assim e que as leis têm de ser iguais para todos. Portanto, o alvará de loteamento saiu em 2019 ainda. Não foi uma coisa complicada...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Pero a usted no le sorprende que yo trabaje durante años y consiga muy pocos albaranes y que los demás los consigan tan rápido.

Perdón, no quiero, no vamos a ir hacia ahí, no.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas não se surpreende que eu trabalhe durante anos e consiga muito poucos alvarás e que os outros os consigam tão depressa.

Desculpe, não quero, não vamos por aí.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — É isso que me preocupa, se há suspeitas genéricas e complicadas... Aqui, transparentemente, não vale a pena... Ou tem casos concretos ou então... Por isso é que gosto que me deem casos concretos, e à partida...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Yo creo que no vale la pena tener esa discusión porque es una discusión más política que no es técnica y yo soy un técnico y no estoy aquí para hablar de política.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Eu acho que não vale a pena ter essa discussão porque é uma discussão mais política que não é técnica e eu sou um técnico e não estou aqui para falar de política.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — E, acima de tudo, era mesmo problemático. Portanto, se isso for assim tem de se identificar e ver, porque isso não pode ser assim. Objetivamente, a lei é igual para todos e não há diferenças para seja quem for. Aí, temos de ser completamente intransigentes e se há uma diferença, na câmara, de uma pessoa ou de outra, é complicado.

Outra coisa que lhe queria perguntar é o seguinte: esta pessoa que comprou a Matinha, a VIC Properties, é o beneficiário efetivo final ou beneficiário efetivo último, ou lá como se chama, ou é um gestor? A pessoa a quem vendeu, um cidadão alemão,...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Se vendió a una sociedad que creo se llama Aggregate... no sé cómo se llama... a ver, no sé exactamente cómo se llama la sociedad Aggregate Holdings que debe ser un vehículo del grupo VIC Properties y se realizaron los análisis de contraparte, ahí con un señor austriaco que no me sé el apellido ahora mismo...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vendeu-se a uma sociedade que penso que se chama Aggregate... não sei como se chama... a ver, eu não sei exatamente como se chama a sociedade Aggregate Holdings que deve ser um veículo do grupo VIC Properties e foram realizadas as análises de contraparte, lá com um austríaco que neste momento não sei o apelido...

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — É porque o relatório da Deloitte diz que não foi feita a análise de conflito de interesses para esta venda.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, no, antes de la venta estoy absolutamente convencido de que se cumplieron todos los requisitos desde el punto de vista del análisis de la contraparte y entiendo que no hubo ningún problema, a ver, nosotros, como digo, no hacemos los análisis, yo lo único que hago (...) puedes comprobar antes de realizar la venta que tenemos los pareceres que nos piden los procedimientos y en ese caso como en todos los demás teníamos la documentación adecuada estaba identificada la persona, la persona existe porque yo la conozco porque he estado con esa persona, con el señor Gunter o sea que luego ya más no puedo decir.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, antes da venda tenho a certeza de que foram cumpridos todos os requisitos do ponto de vista da análise da

contraparte e entendo que não houve nenhum problema, nós, como digo, não fazemos as análises, eu a única coisa que faço... pode verificar antes de realizar a venda que dispomos dos pareceres solicitados pelos procedimentos e nesse caso como em todos os outros tínhamos a documentação adequada, a pessoa estava identificada, a pessoa existe, eu conheço-a porque estive com essa pessoa, com o Sr. Gunter, ou seja, a partir daí já não posso dizer mais nada.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — E o senhor é o gestor do fundo, ou é o proprietário? Explique-nos se é mesmo o proprietário, se esse senhor que conhece é a pessoa que realmente comprou.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, yo conozco al señor Gunter que es el señor que aparece identificado como el UBO de esa estructura.

Como le digo, yo no hago el análisis de contraparte, lo hace un departamento distinto y yo confío en que todos mis compañeros hacen correctamente su trabajo, pero el nivel de escrutinio le garantizo que es elevado.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Eu conheço o Sr. Gunter, que é o senhor identificado como o UBO dessa estrutura.

Como lhe digo, eu não faço a análise de contraparte, é feita por um departamento diferente e eu confio em que todos os meus colegas fazem corretamente o seu trabalho, mas o nível de escrutínio garanto-lhe que é elevado.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Vou tentar explicar, para concluir.

No fundo, temos dois grandes problemas: a parte das desvalorizações e a das vendas.

Nas desvalorizações, a questão é por que motivo acontecem. Podemos ver caso a caso, discutir, mas queremos saber por que motivo é que isto se passa, porque tem impacto no dinheiro dos contribuintes.

Nas vendas, a questão é a quem é vendido, porque o pior filme possível, como deve imaginar, é que, ao fim e ao cabo, seja alguém relacionado, nem só com a Lone Star, mas mesmo com a anterior administração do banco.

Pelo que percebemos nesta história toda, a anterior administração do banco foi capaz de enganar o País durante quase dois anos de contas bizarras. O próprio Ricardo Salgado, por absurdo, pode estar, atrás de fundos, a comprar estas coisas a preços muito mais baixos. É qualquer coisa que nos preocupa.

Como contribuintes e como representantes dos contribuintes, queremos garantir absolutamente que isto não se torna a passar. Portanto, queremos, da vossa parte, que nos garantam que isto não está a ser vendido a ninguém que tivesse que ver com o banco na anterior administração. É esta a garantia que queremos nas vendas.

Podem dizer-lhe: «Olhe, acho que venderam mal.» Os senhores acham que venderam bem. É indiferente. Não vamos estar nisto, porque é subjetivo.

Não foi feito um concurso de venda, etc., mas, pelo menos, garantam-nos que, por absurdo, não são as próprias pessoas...

É que nós, os contribuintes, estamos a pagar as desvalorizações e, quando esta propriedade se valorizar, como a do senhor da VIC Properties, que está a vender a 7000 €/m²... Portanto, mesmo que venda a 6000 €, se os senhores venderam a 500 €, se foram 2000 € para construir — o loteamento já está aprovado —, imagine o que ele faz em dois anos, porque, agora, só é preciso comunicações prévias, a partir do loteamento aprovado.

Portanto, está a ver... Não me importo nada que seja um senhor com visão, que ganhe imenso dinheiro e que faça uma cidade maravilhosa. Chateia-me é que tenha alguma coisa que ver com a administração anterior.

Portanto, é esta garantia que queremos da vossa parte. Percebo a boa-vontade, o rigor, etc. Então, garantam-nos que não se vai passar e que, daqui a uns anos, não vamos descobrir...

O Sr. Dr. Volkert Reig: — Por partes, digamos. En lo que se refiere al valor que no vamos a entrar, desde luego, pero lo que usted decía de los seis mil, siete mil, no sé qué, yo creo que como vamos a estar aquí para verlo, yo le invito a que volvamos a hablar dentro de 5 años y veamos quién hizo un buen negocio, quien hizo malo.

Yo me atrevo a apostar que nosotros hicimos un negocio adecuado y que el tiempo nos dará la razón, pero oye, y también es legítimo que una persona que arriesga su dinero, 140 millones de euros que es un dineral, obtenga un rendimiento adecuado al riesgo que asume, o sea, que no estamos hablando de que él tiene que perder dinero y nosotros tenemos que ganar, solo quiero decir que yo creo que el tiempo demostrará cuando ellos terminen y saquen sus números finales de que el valor neto presente que pagaron fue adecuado, eso por un lado, y por el lado del análisis de contraparte, que es que no me gustaría que parezca que estoy intentando evitar la pregunta, pero es que no soy yo el que realiza los análisis. Existen mecanismos de control estrictos. Hay un nivel de escrutinio elevado.

El otro día escuché aquí en la audición del CEO del banco que parece que había una sociedad que tenía, parecía, algún tipo de vinculación, a ver, yo les garantizo que los trabajos se hacen correctamente, que se hacen con el mayor de los rigores posibles, que puede haber algún error, bueno, pues todos somos humanos, puede que haya algún error, pero los mecanismos de control están ahí, se realizan prudentemente todas las gestiones, eso por el

lado de esa sociedad que puede estar vinculada o no con el antiguo *management*, pero luego hay otra parte en la que a mí me toca más de cerca y también me toca más sentimentalmente y es la parte de vender a partes relacionadas de Lone Star y ahí le puedo afirmar categóricamente que se aplica evidentemente lo mismo para la parte técnica del análisis de control, pero es que además le puedo afirmar categóricamente que yo he trabajado diez años con estas personas, que son personas honestas, que cumplen sus compromisos, que cumplen los contratos que firman y que no tienen intención de defraudar a nadie.

Y entonces le puedo afirmar categóricamente que no hay ninguna transacción relacionada con el grupo Lone Star, seguro. Igual que decía António Ramalho el otro día que él dimitiría el día que se encuentre una, yo digo lo mismo, el día que encuentren ustedes una yo me voy para mi casa. Le garantizó que no hay.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Por partes, digamos assim. No que se refere ao valor e não vamos entrar por aí, claro, mas quando a senhora falava dos seis mil, sete mil, ... eu acredito que como cá estaremos para ver, eu convidoo a voltarmos a falar daqui a 5 anos para ver quem fez um bom negócio e quem fez um mau.

Eu atrevo-me a dizer que fizemos um negócio adequado e que o tempo nos dará razão, mas ouça, também é legítimo que uma pessoa que arrisca o seu dinheiro, 140 milhões de euros que é um dinheirão, obtenha um rendimento adequado ao risco que assume, ou seja, não estamos a dizer que ele tem que perder dinheiro e nós temos que ganhar, só quero dizer que acredito que o tempo demonstrará que quando eles terminarem e apresentarem os seus números finais que o valor líquido presente que pagaram foi adequado, isso por um lado, e pelo lado da análise de

contraparte, eu não gostaria que parecesse que estou a tentar evitar a pergunta, mas não sou eu quem faz as análises. Existem mecanismos de controlo rigorosos. Há um nível elevado de escrutínio.

No outro dia ouvi aqui na audição do CEO do banco que parece que havia uma sociedade que tinha, aparentemente, algum tipo de vínculo, mas eu garanto-lhes que os trabalhos são feitos corretamente, que são feitos com o maior rigor possível, que pode haver algum erro, pois todos somos humanos, talvez haja algum erro, mas os mecanismos de controlo estão aí, realizam-se de forma prudente todas as diligências, isso pelo lado dessa sociedade que poderá estar vinculada ou não com o antigo *management*, mas depois há outra parte que a mim mais me diz respeito e também sentimentalmente e é a parte de vender as partes relacionadas da Lone Star e aí posso afirmar-lhe categoricamente que se aplica evidentemente o mesmo que para a parte técnica da análise de controlo, mas posso também afirmar-lhe categoricamente que trabalhei dez anos com estas pessoas, que são pessoas honestas, que cumprem os seus compromissos, que cumprem os contratos que assinam e que não têm a intenção de burlar ninguém.

E então posso afirmar categoricamente que não há nenhuma transação relacionada com o grupo Lone Star, com certeza. Tal como dizia o António Ramalho no outro dia, que ele renunciaria no dia que se deparar com uma, eu digo o mesmo, no dia que encontrarem uma, eu vou para minha casa. Garanto-lhe que não há.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Infelizmente!

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Sr. Deputado Eduardo Barroco de Melo, tem a palavra.

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Muito obrigado, Sr.^a Presidente.

Queria colocar duas perguntas, sendo a primeira para fazer um esclarecimento sobre a pergunta que lhe fiz há pouco.

Não tenho qualquer interesse em pôr em causa o seu profissionalismo ou o dos outros profissionais da Hudson Advisors, ou o das pessoas que trabalham no GNB Real Estate. A minha questão não é essa.

A minha questão é, como consegue perceber, o sistema de incentivos. Ou seja, quando olhamos para uma estrutura em que quem faz a avaliação, ou quem faz a gestão do património imobiliário, é contratado via uma empresa que é parte relacionada da Lone Star, coloca-se, obviamente, em causa que interesses são relevados: o interesse do banco enquanto todo, enquanto com dois acionistas, ou enquanto banco maioritário.

Isso é especialmente complicado porque, como disse, o principal cliente da Hudson Advisors é a Lone Star. É assim desde os anos 90.

Aliás, há bocado disse até que não há tratamento diferenciado entre os ativos CCA ou não-CCA. Isso seria perfeitamente normal em qualquer caso que não este, por uma razão simples: é porque, mais uma vez, se formos ao sistema de incentivos, o incentivo que a Lone Star tem, enquanto acionista maioritário no Novo Banco, é, obviamente, o de maximizar o dinheiro que pode rentabilizar no mecanismo de capital contingente.

Se atentarmos ao que dizia há bocado, que era a necessidade de cumprir com obrigações regulatórias e, portanto, desfazer-se de NPL e de REO (*real estate owned*), aquilo que conseguimos perceber é que, sem um mecanismo de capital contingente, eventualmente, do ponto de vista estratégico, havia maior vantagem em passar mais ativos imobiliários, não para vendas em carteiras, mas para o GNB Real Estate, tentando, portanto, maximizar esse valor.

A minha pergunta — se calhar, volto a fazê-la — não se trata de pôr em causa o seu brio profissional e o dos seus colegas, mas é a de perceber se o sistema de incentivos está, ou não está, desenhado para que o acionista Lone Star comande estrategicamente a condução do banco, maximizando, dessa forma, as chamadas de capital ao Fundo de Resolução.

Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é mais específica, acho que é relevante e é sobre um tema que ainda não foi abordado aqui.

O Dr. Volkert foi a pessoa responsável pela recomendação da contratação da Alantra, enquanto assessor na venda do Projeto Viriato.

Temos acesso aos relatórios do departamento de *compliance* e o parecer desfavorável é emitido pela Dr.^a Domitilde Gomes para a contratação da Alantra.

Nesse parecer, referem-se duas situações, uma que tem sido mais explorada e outra que tem sido menos. A situação mais explorada é a contratação de Rita Barosa, pelo facto de ter trabalhado no BES. Portanto, recomendava-se que ela não participasse neste negócio.

A entidade a contratar era a Alantra Espanha, não era a Alantra Portugal, embora, inicialmente, Rita Barosa fosse mobilizada para essa equipa. Depois, quando se levantou o conflito de interesses, isso deixou de acontecer, mas queria perguntar-lhe se não se mantinha o conflito de interesses pelo facto de haver pessoas da equipa de Rita Barosa que estavam a trabalhar com a equipa de Espanha a assessorar esta venda.

A parte que tem sido menos explorada é a possibilidade de conflito de interesses de Joel Grau, que integrou a Alantra Espanha a partir de 2014, mas que, antes, tinha trabalhado na PwC, que tinha prestado assessoria a variadíssimos grupos, entre os quais o Grupo Lone Star.

Queria perguntar-lhe por que razão, apesar do parecer do departamento de *compliance*, defendeu a contratação da Alantra e se estes

conflitos de interesse não se mantiveram, independentemente do afastamento de Rita Barosa, porque esse foi apenas um dos problemas levantados pelo departamento de *compliance*.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Ok. ¿Hay algún orden de respuesta o por la primera primero, o por la segunda? ¿Da igual? Empezamos, si quiere, por la última, por la de Alantra que es más fácil. Porque es evidente ¿no?

La contratación de Alantra es sorprendente que haya dado tanto que hablar.

Hay un parecer de *compliance* efectivamente que desaconseja por motivos reputacionales, o sea, no es que haya un impedimento legal, sino que dice que por motivos reputacionales aconseja que no se contrate a ese asesor y yo estaba en mi función de asesor del Consejo de Administración, estaba presente en el Consejo el día que se decidió y que se discutió ese asunto y se me pidió mi opinión como especialista de por qué recomendábamos la contratación de Alantra. Entonces, yo creo que esa parte igual es mejor dividirla en dos partes. Primero podemos hablar de los credenciales de Alantra que yo creo que es importante que la gente entienda cuáles son y luego si quiere entramos en la parte de Rita Barosa, Joel y todo lo demás.

Los credenciales de Alantra yo creo que son indiscutibles, es decir, son con diferencia el líder de mercado en asesoría de venta de portfolios y no solo en Portugal, pero también en España. Puede que hoy tengan algún competidor más, pero cuando se hizo la transacción de Viriato, que fue la primera transacción grande que se ha realizado en Portugal y que tampoco es tan grande cuando se ve en el contexto ibérico, porque por volumen no es tan grande, pero bueno, al fin y al cabo, no sé si serán 9000 o 13 000 activos, porque yo creo que el número correcto son 9000, no 13 000 como dijeron antes, pero da igual, 9000 activos, o sea, digamos vender 9000 casas, vender

una casa es fácil, porque es un negocio jurídico simple, pero cuando lo multiplicas por 9000 se convierte en una cosa un poquito más compleja, es decir, yo siempre le digo a mis equipos, cuenta hasta 9000 y cuando llegues me avisas.

Cualquier cosa, por simple que sea, cuando la multiplicas por 9000, se convierte en una labor complicada de gestionar desde el punto de vista logístico, o sea, obtener 9000 certificaciones energéticas, obtener 9000 licencias de utilización, obtener CRPs, SPU, especialmente en Portugal con esa carga documental que se requiere para la transacción de un inmueble inmobiliario.

Entonces, desde el punto de vista técnico no es complicado, pero desde el punto de vista práctico necesitas a alguien que lo haya hecho muchas veces y se haya equivocado alguna y haya aprendido de esos errores, es decir, nosotros hicimos en España desde Hudson asesorando a un fondo de Lone Star la primera transacción así un poquito más grande que hoy es minúscula comparada con las que se han hecho en España después que fue la transacción de Silverstone en el año 2012 comprada al Banco Santander y aquello fue un trabajo complicadísimo de hacer por la falta de conocimiento de los asesores, de los notarios, de las distintas partes que intervienen en estas transacciones.

Entonces para mí el elemento esencial a la hora de elegir cuál debía ser nuestro asesor en la primera transacción grande que íbamos a realizar era que hubiese hecho ese proceso muchas veces y de los equipos existentes en Portugal nadie tenía el *know-how* de hacerlo en 9000 ocasiones juntas.

Yo había trabajado con Alantra en el pasado, ellos han asesorado a muchos vendedores en los que yo he estado por parte de Hudson/Long Star en la parte compradora con lo cual los he tenido enfrente muchas veces y los he contratado desde Hudson una vez para vender un porfolio en el año 2016 de hipotecas granulares.

Entonces, tenía experiencia con ellos, sabía que lo habían hecho muchas veces, tenía la posibilidad de contratar al equipo español, no al equipo portugués desde aquí porque el equipo español es el que tenía el *know-how* y entonces de esa manera, digamos, lo que hacemos, todo nuestro proceso de contratación interno que tenemos en el banco en el que se piden 3 propuestas, en este caso se pidieron 4 propuestas, se comparan, se ven los credenciales, se hace un análisis, es decir, ahí tuvimos creo que fue, ayúdame, a Alantra, KNG, PwC y Ascend Solutia en ese proceso. Finalmente, de los credenciales que se nos presentaron, yo pensé que el que tenía más credibilidad por experiencia sobre todo era Alantra, he trabajado con ellos en el pasado y me parecían muy buenos y defendí con cierta vehemencia que deberíamos de contratarlos a ellos.

Luego surgió el asunto del parecer de *compliance* por el tema reputacional entonces poniendo en contexto Joel Grau no se menciona en ese parecer, creo yo, yo creo que solo se menciona el asunto de Rita Barosa.

Rita Barosa es una persona que yo no conozco que trabajó en el pasado en el banco antes de la resolución, entiendo, yo jamás he tenido una relación profesional con ella, entonces en vista de la preocupación que se levantó en torno a la presencia de Rita Barosa en la estructura de Alantra, pues dijimos, oye, estos son, pensamos que los mejores para realizar este trabajo, que luego además lo demostraron con un muy buen resultado en la transacción. Digo pues, vamos a tratar de aislar a Rita Barosa para no tener problemas reputacionales en el futuro, y eso es lo que se hizo.

Se contrató Alantra a España se les pidió específicamente en el contrato que no interviniese ni Rita Barosa ni su equipo en la transacción, que además no lo habría hecho porque yo entiendo que ella no tiene experiencia en este tipo de transacciones, ella es especialista en otro tipo de cosas, el otro tipo de servicios que presta Alantra en Portugal y así se realizó la transacción sin ningún tipo de relación con ella y se realizó con absoluta

transparencia, profesionalidad y escrutinio, y *compliance* hizo correctamente su trabajo, es decir, identificó que iba a existir un problema o que podía existir un problema reputacional y, de hecho, aquí estamos hablando de él, o sea yo creo que funcionaron todos los controles.

En cuanto a Joel Grau, a ver, Joel es la persona que gestiona el equipo de ventas de cartera de Alantra, es un profesional respetadísimo, es cierto trabajó en PwC antes y fue asesor de Lone Star no me acuerdo en cuáles proyectos, pero yo creo que, en absoluto, lo incapacita para que su equipo trabaje como asesor en una transacción, es decir, por ahí yo creo no sé si queda suficientemente aclarada la cuestión de Alantra o si necesita alguna aclaración adicional.

En cuanto a la pregunta primera, perdón porque tengo poca memoria de este tipo, vamos a intentar ver si la consigo responder. Entiendo que era sobre los intereses de Lone Star, Hudson, el potencial conflicto, por qué los activos CCA no se habían tratado de forma distinta pasándolos a fondos, ¿era esa la pregunta o me olvido de alguna parte?

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Ok. Há alguma ordem de resposta ou pela primeira, em primeiro lugar, ou pela segunda? É indiferente? Começamos, se quiser, pela última, pela da Alantra que é mais fácil. Porque é evidente, não é?

É surpreendente que a contratação da Alantra tenha dado tanto que falar.

Há um parecer de *compliance* que efetivamente desaconselha por motivos de reputação, ou seja, não existe um impedimento legal, mas diz que por motivos de reputação aconselha que não se contrate esse assessor e eu estava na minha função de assessor do conselho de administração, estive presente no Conselho no dia em que se decidiu e que se discutiu este assunto

e pediram-me a minha opinião como especialista sobre a razão pela qual recomendávamos a contratação da Alantra. Então, eu acho que essa parte é melhor dividi-la em duas partes. Primeiro podemos falar das credenciais da Alantra que eu acho que é importante que as pessoas entendam quais são e depois se quiser entramos na parte da Rita Barosa, do Joel e tudo o resto.

As credenciais da Alantra são indiscutíveis, ou seja, são de longe o líder de mercado em consultoria de venda de portfólios e não só em Portugal, mas também em Espanha. Podem ter hoje mais alguns concorrentes, mas quando se realizou a transação da Viriato, que foi a primeira grande transação realizada em Portugal e que não é tão grande quando se olha para o contexto ibérico, porque por volume não é tão grande, mas adiante, ao fim e ao cabo, não sei se serão 9000 ou 13 000 ativos, porque eu acredito que o número correto são 9000, não 13 000 como disseram antes, mas tanto faz, 9000 ativos, ou seja, digamos vender 9000 casas, vender uma casa é fácil, porque é um negócio jurídico simples, mas quando multiplicamos por 9000, torna-se uma coisa um pouco mais complexa, ou seja, eu digo sempre às minhas equipas para contarem até 9000 e quando lá chegarem avisam-me.

Qualquer coisa, por mais simples que seja, quando multiplicado por 9000, torna-se numa tarefa difícil de gerir do ponto de vista logístico, ou seja, obter 9000 certificados energéticos, obter 9000 licenças de utilização, obter CRP, SPU, especialmente em Portugal com essa carga documental necessária para a transação de um imóvel imobiliário.

Então, do ponto de vista técnico não é complicado, mas do ponto de vista prático, precisamos de alguém que já o tenha feito muitas vezes e se tenha enganado alguma vez e tenha aprendido com esses erros, ou seja, nós fizemos em Espanha na Hudson dando assessoria a um fundo da Lone Star a primeira transação um pouco maior que hoje é minúscula comparada com as que foram feitas em Espanha depois da transação da Silverstone no ano 2012 comprada ao Banco Santander e aquilo foi um trabalho muito

complicado pela falta de conhecimento dos assessores, dos notários, das diferentes partes envolvidas nestas transações.

Então para mim o elemento essencial no momento de escolher o nosso assessor na primeira transação grande que íamos realizar era que tivesse feito esse processo muitas vezes e das equipas existentes em Portugal ninguém tinha o *know-how* de fazê-lo em 9000 ocasiões juntas.

Eu, no passado, tinha trabalhado com a Alantra, eles aconselharam muitos vendedores com os quais estive por parte da Hudson/Lone Star na parte compradora pelo que os tive na minha frente muitas vezes e uma vez contratei-os por parte da Hudson para vender um portfólio no ano 2016 de hipotecas granulares.

Então, tinha experiência com eles, sabia que o tinham feito muitas vezes, tinha a possibilidade de contratar a equipa espanhola, não a equipa portuguesa porque a equipa espanhola era a que tinha o *know-how* e então dessa forma, digamos, o que fazemos, é seguir todo o nosso processo de contratação interna que temos no banco, em que se pedem 3 propostas, neste caso foram pedidas 4 propostas, são comparadas, são apreciadas as credenciais, é feita uma análise, ou seja, aí tivemos creio eu, ajude-me, a Alantra, KNG, PwC e Ascend Solutia nesse processo. Finalmente, das credenciais que nos foram apresentadas, eu pensei que a que tinha mais credibilidade em termos de experiência era a Alantra, trabalhei com eles no passado e pareceram-me muito bons e defendi com certa veemência que devíamos contratá-los.

Em seguida, surgiu a questão do parecer de *compliance* pelo tema da reputação, então para contextualizar o Joel Grau não é mencionado nesse parecer, eu acho que só é mencionado o caso da Rita Barosa.

A Rita Barosa é uma pessoa que eu não conheço que trabalhou no passado no banco antes da resolução, entendo, eu jamais tive uma relação profissional com ela, então, devido à preocupação levantada em torno da

presença da Rita Barosa na estrutura da Alantra,... pois dissemos... Oiça, estes são, pensamos nós, serem os melhores para realizar este trabalho, que depois também o demonstraram com muito bons resultados na transação. Vamos tentar isolar a Rita Barosa para não termos, no futuro, problemas de reputação, e foi isso que aconteceu.

A Alantra foi contratada para Espanha, tendo-lhes sido especificamente pedido no contrato que não interviesse nem a Rita Barosa nem a sua equipa na transação, que, além do mais, não o teria feito porque entendo que ela não tem experiência neste tipo de transação, ela é especialista noutra tipo de coisas, o outro tipo de serviços prestados pela Alantra em Portugal e assim se realizou a transação sem qualquer relação com ela e foi realizado com absoluta transparência, profissionalismo e escrutínio, e a *compliance* fez corretamente o seu trabalho, ou seja, identificou que iria existir um problema ou que poderia existir um problema de reputação e, de facto, estamos aqui a falar dele, ou seja, penso que funcionaram todos os controlos.

Quanto ao Joel Grau, vamos lá, o Joel é a pessoa que gere a equipa de vendas da carteira da Alantra, é um profissional respeitadíssimo, é certo que antes trabalhou na PwC e foi assessor da Lone Star não me lembro em que projetos, mas eu acho que, de forma alguma, o incapacita para que a sua equipa trabalhe como assessora numa transação, ou seja, por aí eu acho que não sei se fica suficientemente esclarecida a questão da Alantra ou se precisa de algum esclarecimento adicional.

Quanto à primeira pergunta, desculpe-me por ter pouca memória deste tipo, vamos tentar ver se consigo responder. Entendo que era sobre os interesses da Lone Star, Hudson, o potencial conflito, por que razão os ativos CCA não tinham sido tratados de forma diferente passando-os para fundos. Era essa a pergunta ou estou a esquecer-me de alguma parte?

O Sr. **Eduardo Barroco de Melo** (PS): — Sim, no fundo era isso. Ou seja, a minha pergunta é se o sistema de incentivos não leva a que a gestão do Novo Banco sirva principalmente o interesse da Lone Star, sendo que é só um dos dois acionistas.

Por isso, desse ponto de vista, pergunto se o tratamento dos imóveis que o Novo Banco detém não é condicionado pelo facto de haver um mecanismo CCA e, portanto, poder registar perdas e acelerar essa venda, em vez de tentarem rentabilizar, porque, de qualquer maneira, vão sempre buscar esse dinheiro ao Fundo de Resolução.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, como he intentado ya igual en respuestas anteriores aclarar, existen mecanismos de control exhaustivos muy escrutinados por todos los equipos para que estas cosas no ocurran, es decir, la toma de decisión tanto en la sociedad gestora como en el banco es absolutamente independiente de Hudson e incluso también de Lone Star, en cierta medida, porque las personas de Lone Star forman parte del Consejo General de Supervisión que es un órgano de fiscalización y no un órgano de gestión con lo que yo creo que el propio sistema, más allá de la discusión adicional de la honorabilidad y de que hacemos las cosas correctamente, previene que ese tipo de conflictos ocurran, luego el propio mecanismo de capital contingente prevé que los dos grupos de activos se traten y se gestionen de la misma forma y eso es lo que nosotros... entiendo como expliqué antes de una manera más exhaustiva, pero si quiere lo puedo volver a explicar, como fue el mecanismo en los porfolios para garantizar que los activos CCA se trataban de una manera igual a los del banco y es curioso más porque el descuento de los activos CCA es menor que el descuento de los activos del banco porque supongo que igual la calidad de los activos es distinta, pero la variación es incluso favorable al fondo de resolución o al mecanismo que en los activos del banco. Y en los activos del banco se

decidió... los órganos correspondientes... aceptar la venta en esas condiciones y luego el fondo de resolución tomó la decisión sobre sus propios activos y, bueno, el precio incluso para ellos era algo mejor porque tenían menos pérdidas de las pérdidas que ha asumido el banco.

¿Y por qué no se pasan los activos a los fondos? Creo que preguntó para intentar maximizar.

Un poco vuelve a la misma naturaleza o a la misma mentalidad de tratar los activos de la misma forma que se tratan los activos del banco.

En el pasado reciente, desde que nosotros formamos parte del contrato de asesoría y de la gestión de la sociedad gestora, que también evidentemente tiene que tener una opinión sobre qué activos admite para sus fondos o no, pues no se han realizado prácticamente transferencias de activos de un lado a otro, generalmente se ha hecho en algunos casos muy puntuales donde había locales comerciales que estaban vacíos y que estimamos que tenían un mayor valor si estuviesen arrendados y algunos necesitaban alguna inversión de *capex*, entonces esos activos, pues se han pasado, pero estamos hablando de una cosa completamente testimonial, o sea, se han pasado a los fondos y desde la estructura de los fondos donde se tiene más capacidad de gestión que en el propio banco, pues se han realizado esas inversiones, han encontrado inquilinos y algunos de esos activos incluso ahora forman parte del patrimonio, que es un producto de inversión y rentan por encima de la media del resto de los activos del fondo, es decir, pienso que la decisión que se tomó en ese momento con respecto a la protección de los intereses de los participantes particulares y demás participantes dentro del patrimonio fue la correcta. Fue una buena adquisición.

No, no sé si esto más o menos, contesta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Como eu já tentei esclarecer em respostas anteriores, existem mecanismos de controlo exaustivos muito escrutinados por todas as equipas para que estas coisas não aconteçam, ou seja, a tomada de decisão quer na sociedade gestora quer no banco é absolutamente independente da Hudson e inclusive da Lone Star, em certa medida, porque as pessoas da Lone Star fazem parte do conselho geral de supervisão, que é um órgão de auditoria e não um órgão de gestão pelo que, eu acredito que o próprio sistema, além da discussão adicional da idoneidade e de fazermos as coisas corretamente, previne que esse tipo de conflitos aconteçam, logo o próprio mecanismo de capital contingente prevê que os dois grupos de ativos sejam tratados e geridos da mesma forma e isso é o que nós... entendo como já expliquei de uma forma mais exaustiva, mas se quiser posso voltar a explicar, como foi o mecanismo nos portfólios para garantir que os ativos CCA eram tratados de uma forma igual aos do banco e é curioso porque o desconto dos ativos CCA é menor do que o desconto dos ativos do banco porque eu suponho que talvez a qualidade dos ativos seja diferente, mas a variação é mesmo favorável ao fundo de resolução ou ao mecanismo do que aos ativos do banco. E nos ativos do banco, foi decidido pelos respetivos órgãos, aceitar a venda nessas condições e, em seguida, o fundo de resolução tomou a decisão sobre os seus próprios ativos e o preço mesmo para eles era um pouco melhor porque eles tinham menos perdas do que as perdas que o banco assumiu.

E por que razão os ativos não são passados para os fundos? Acho que perguntou para tentar maximizar.

Volta-se um pouco à mesma natureza ou à mesma mentalidade de tratar os ativos da mesma forma que os ativos do banco.

No passado recente, desde que nós fazemos parte do contrato de assessoria e da gestão da sociedade gestora, que também deve, evidentemente, ter uma opinião sobre que ativos admite para os seus fundos

ou não, uma vez que não se verificaram praticamente transferências de ativos de um lado para o outro, geralmente tem sido feito nalguns casos muito pontuais onde havia lojas comerciais que estavam vazias e que estimamos que tinham um valor maior se estivessem alugadas e alguns necessitassem de algum investimento de *capex*, então esses ativos, foram passados, mas estamos a falar de uma coisa totalmente testemunhal, ou seja, passaram para os fundos e da estrutura dos fundos onde se tem mais capacidade de gestão que no próprio banco, já que se realizaram esses investimentos, encontraram inquilinos e alguns desses ativos até fazem parte do património, que é um produto de investimento e têm um rendimento acima da média em relação a outros ativos do fundo, ou seja, penso que a decisão tomada nessa altura, no que se refere à proteção dos interesses dos participantes individuais e de outros participantes no património, foi a correta. Foi uma boa aquisição.

Não, não sei se isto responde mais ou menos.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Sr.^a Deputada Filipa Roseta, tem, de novo, a palavra.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Obrigada, Sr.^a Presidente.

Então, cá estaremos para ver, daqui a cinco anos. Mas temos de ver que a pessoa que ficou com a Matinha também ficou com o Pinheirinho, que é outra questão, este sim, ativo CCA. Portanto, a mesma pessoa, por 142 milhões de euros — aliás, recebeu 30 milhões de euros para custos de operação; recebeu 20 milhões mais 9 milhões... Portanto, na verdade, esta pessoa, por 112 milhões, ficou com duas propriedades.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — 112 millones no. El precio son 200 millones.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Por 112 milhões, não. O preço são 200 milhões.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Não, o que estou a dizer é que, na verdade, o Pinheirinho, o empréstimo foi dado... Tem a noção que o Pinheirinho... Deram o dinheiro todo, é o chamado «negócio com o pelo do cão.» É só por isto que estou a dizer...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — No, no, no en absoluto. Son dos transacciones independientes, 140 millones que se pagaron con *equity* para Matinha, que ya la hablamos, dinero que recibimos y que quedó de nuestro lado y luego el precio que estaba negociado para Pinheirinho que es un precio excepcional en contra de lo que he escuchado por aquí, o sea, si uno ve los comparables es un precio excepcional, son prácticamente el triple de lo que se han vendido algunos terrenos similares, o sea, el terreno más comparable que es el terreno que está al lado de Pinheirinho que se llama Costa Terra se vendió a 139€ el metro cuadrado edificable y en Herdade de Pinheirinho se vendió a 304€. Luego Herdade de Comporta que el fondo, el banco solo tenía el 15% creo que de las participaciones del fondo, el resto era de Rio Forte lo compró Vanguard y el Grupo Amorim y ese se vendió por 277€ el metro cuadrado de área de construcción, en una ubicación bastante mejor que el suelo de Pinheirinho porque ese suelo está realmente dentro de Comporta en una zona que a nivel de *branding* y de *standing* es distinta al suelo de Pinheirinho con mucho más servicios y más establecida, pero incluso ellos vendieron a un precio inferior al nuestro y después el único que se ha vendido ligeramente por encima de la venta nuestra, es un suelo que se vendió más al norte, cerca de Troia, que se vendió a una inversora española y que pagó

327€ por metro cuadrado con respecto a 304€ en la venta que hicimos nosotros.

Decir que esto fue un proceso competitivo, transparente, gestionado por un asesor externo con todas las garantías que se puedan pedir para un precio de este tipo. Fue presentado varias veces al fondo de resolución porque en esas reuniones, en las que yo habitualmente no participo, en esa sí que participe porque por el *know-how* que tenía del activo y del propio proceso, se me pidió que fuese a la reunión y expliqué al fondo de resolución cuáles eran los esfuerzos de venta que habíamos realizado y cómo había funcionado el proceso. El fondo de resolución aceptó la venta de ese activo y se realizó la venta.

¿En la parte que usted dice que cómo se pagó? El cierre de la transacción de Pinheirinho cayó justo en marzo del año pasado, que fue un *timing* poco afortunado por las circunstancias, porque justo fue cuando comenzó la crisis pandémica, había una situación de incertidumbre importante como se puede imaginar, todo hacía indicar que postpandemia las cosas no iban a ir mejor, por lo menos no en el corto plazo, de lo que iban en ese momento, con lo cual el precio existente en ese momento era importante proteger una venta que ya teníamos acordada pre-COVID y entonces el comprador nos manifiesta que él tenía negociada una financiación que iba a utilizar para la compra del suelo.

El financiador, libre de hacerlo evidentemente, modificó sustancialmente las condiciones que tenía pactadas, dadas las circunstancias del COVID y entonces nos preguntó: Oye, ¿os interesa dar *vendor finance* para esta transacción?

Yo lo puse en contacto con el equipo de financiaciones porque tenemos segregación de funciones y por muralla China yo no participo en los préstamos de nueva creación cuando estoy también realizando la venta del mismo activo, bueno, de hecho no participo en ninguno de ellos y el

banco decide que es una buena transacción, yo no conozco los detalles del préstamo, el margen y tal, pero entiendo que debe ser un margen interesante por la situación en la que se pactó y lo que se da son 60 millones para la compra del suelo y se da 20 millones adicionales para obras de infraestructura en Matinha y se hace un préstamo con colateralización cruzada de ambos suelos.

Decir que ellos han aportado 140 millones de euros el *loan to cost* es bajísimo, no sé exactamente cuál es, pero debe ser en torno al 40%, no sé cuánto será, es decir, que desde el punto de vista de la financiación que como le digo no es mi negociado me parece que es una operación vista aisladamente interesante y que además permitió una venta favorable para los intereses del banco y para los intereses del fondo de resolución, porque si no llegamos a hacer esa venta, la pérdida habría sido mayor.

No sé si esto contesta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Não, não, não absolutamente. São duas transações independentes, 140 milhões que foram pagas com *equity* para a Matinha, que já falamos dela, dinheiro que recebemos e que ficou do nosso lado e depois o preço que estava negociado para a Pinheirinho que é um preço excecional contra o que ouvi por aqui, ou seja, se os terrenos comparáveis forem considerados temos um preço excecional, é praticamente o triplo do preço de venda de alguns terrenos semelhantes, ou seja, o terreno mais comparável que é o terreno que está ao lado da Pinheirinho que se chama Costa Terra foi vendido a 139€ o metro quadrado de construção e na Herdade de Pinheirinho foi vendido a 304€. Depois a Herdade de Comporta que o fundo, o banco detinha apenas 15% das participações do fundo, o resto era da Rio Forte comprada pela Vanguard e o Grupo Amorim, e esse foi vendido a 277€ o metro quadrado de área de construção, numa localização

bastante melhor do que o terreno do Pinheirinho porque esse terreno está realmente dentro de Comporta numa zona que a nível de *branding* e de *standing* é diferente do terreno do Pinheirinho com muito mais serviços e mais estabelecida, mas mesmo eles venderam a um preço inferior ao nosso e depois o único que foi vendido ligeiramente acima da nossa venda, é um terreno que foi vendido mais a norte, perto de Tróia, que foi vendido a um investidor espanhol e que pagou 327€ por metro quadrado em relação aos 304€ na venda que nós fizemos.

Dizer que este foi um processo competitivo, transparente, gerido por um consultor externo com todas as garantias que possam ser exigidas para um preço deste tipo. Foi apresentado várias vezes ao fundo de resolução porque nessas reuniões, nas quais eu habitualmente não participo, nessa participei porque pelo *know-how* que tinha do ativo e do próprio processo, pediram-me que fosse à reunião e expliquei ao fundo de resolução quais eram os esforços de venda que tínhamos feito e como tinha funcionado o processo. O fundo de resolução aceitou a venda desse ativo e a venda foi efetuada.

Na parte que a senhora diz como foi pago? O fecho da transação do Pinheirinho, foi em março do ano passado, foi um *timing* infeliz devido às circunstâncias, porque foi quando a crise pandémica começou, havia uma situação de incerteza importante como se pode imaginar, tudo fazia indicar que no pós-pandemia as coisas não melhorariam, pelo menos não no curto prazo, em relação a esse momento, pelo que com o preço existente nesse momento era importante proteger uma venda que já tínhamos acordado no pré-COVID e então o comprador disse-nos que tinha negociado um financiamento que ia utilizar para a compra do terreno.

O financiador, livre de o fazer evidentemente, modificou substancialmente as condições que tinha acordado, dadas as circunstâncias da COVID e então perguntou-nos: veja, interessa-lhes dar *vendor finance* para esta transação?

Eu pu-lo em contato com a equipa de financiamentos porque temos uma segregação de funções e devido a esta «muralha da China» eu não participo nos empréstimos de nova criação quando também estou a realizar a venda do mesmo ativo, bem, na verdade não participo em nenhum deles e o banco decide o que é uma boa transação, eu não conheço os detalhes do empréstimo, a margem e tal, mas entendo que deve ser uma margem interessante devido à situação em que foi acordado e o que se dá são 60 milhões para a compra do terreno e dão-se mais 20 milhões para obras de infraestrutura na Matinha e faz-se um empréstimo com colaterização cruzada de ambos os terrenos.

Dizer que eles contribuíram com 140 milhões de euros o *loan to cost* é baixíssimo, não sei exatamente qual é, mas deve ser cerca de 40%, não sei quanto será, ou seja, do ponto de vista do financiamento que, como lhe digo, não fui eu que negocieei, parece-me que é uma operação isoladamente interessante e que também permitiu uma venda favorável para os interesses do banco e para os interesses do fundo de resolução, porque se não fizéssemos essa venda, a perda teria sido maior.

Não sei se isto responde.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Eu conheço a descrição porque vem no relatório da Deloitte. Mais uma vez, eles descrevem todos esses passos.

O que estava a tentar dizer é que, realmente, caiu a pandemia e a pessoa disse que não podia pagar. Portanto, há um empréstimo total e ainda um apoio para desenvolver as operações.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Hay una diferencia entre no poder pagar y querer dedicar tus recursos a otra cosa, es decir, podían pagar, pero lo que pasa es que ellos protegen su liquidez.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Há uma diferença entre não poder pagar e querer reencaminhar os nossos recursos para outra coisa, ou seja, podiam pagar, mas o que acontece é que eles protegem a sua liquidez.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Claro, sim. Tem toda a razão, tem toda a razão! Mas a verdade é que acabaram por dar-lhe a propriedade com um empréstimo inteiro sobre a propriedade — mais 20 milhões, mais 9 milhões — e ficou ligado à Matinha porque a própria Matinha serviu como colateral desta operação. Certo?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Sí. Las dos operaciones vistas individualmente son muy interesantes, es decir, tienes una buena venta a un precio muy competitivo y por otro lado tienes un préstamo muy interesante que es bueno para todos también, es decir, al final el negocio del banco es dar préstamos.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Sim. As duas operações vistas individualmente são muito interessantes, ou seja, temos uma boa venda a um preço muito competitivo e por outro lado temos um empréstimo muito interessante que também é bom para todos, ou seja, no final o negócio do banco é dar empréstimos.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Sim, só que o relatório da Deloitte diz que quando vocês fizeram o concurso a pessoa não tinha indicado que iria precisar de financiamento. Isto é o que diz o relatório.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Pero porque durante las negociaciones, que esas sí que las hice yo, durante las negociaciones no se habló de financiación porque ellos tenían una financiación más competitiva de lo que el banco ofrecía en ese momento.

¿Qué ocurrió? Que con el cambio de circunstancias su financiación dejó de ser competitiva, ellos sus recursos propios los querían proteger y guardar para lo que fuera que pudieran necesitar en el futuro y surge una oportunidad de negocio interesante que es avaliada de acuerdo a los criterios de riesgo del banco habituales sin ningún tipo de interferencias por parte nuestra y ellos llegan a la conclusión de que es un buen negocio el rentar ese préstamo, y yo me reafirmo en la parte mía del negocio, que sigue siendo un buen negocio a la venta, con lo cual se materializa la transacción.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas porque durante as negociações, que essas sim fui eu que as fiz, durante as negociações não se falou de financiamento porque eles tinham um financiamento mais competitivo daquele que o banco oferecia na época.

O que acontece? Que com a alteração das circunstâncias, o seu financiamento deixou de ser competitivo, os seus recursos próprios queriam protegê-los e guardá-los para o que fosse preciso para o futuro e surge uma oportunidade de negócio interessante que é avaliada de acordo com os critérios de risco habituais do banco sem qualquer tipo de interferência da nossa parte e eles chegam à conclusão de que é um bom negócio dar rendimento a esse empréstimo, e eu reafirmo na minha parte do negócio, que continua a ser um bom negócio a venda, pelo que a transação é materializada.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Só para dizer que quando estivermos aqui, daqui a cinco anos, vamos ver a pessoa que comprou estes dois terrenos

que eu considero que são os melhores do vosso portefólio, com as características físicas que tem — o Pinheirinho é em cima da praia; já lá foi e sabe do que é que nós estamos a falar.

Mas do que queria agora falar não era tanto disto, mas de uma coisa que é mesmo importante clarificar — há bocadinho estava a passar por cima, mas isto é muito importante — porque realmente vi aqui que o loteamento da Matinha estava feito para discussão pública em outubro de 2019, o que é muito rápido. Ou seja, estava concluído, já com várias partes passadas e para discussão pública, que já é o último momento, para outubro de 2019.

Como disse aqui que vocês tinham muitas dificuldades, gostava que me respondesse mesmo diretamente, porque é importante que clarifique: alguém lhe disse, em algum momento, que este loteamento ia ser difícil? Porque, na verdade, não foi. Portanto, sentiu, ou alguém lhe disse, em algum momento, que era difícil ter este loteamento para... Porque de facto, a propriedade, no minuto em que o loteamento está despachado, valoriza outra vez. E esta pessoa que comprou em outubro já tinha o loteamento despachado.

Alguém lhe disse, em algum momento, que isto ia ser complicado?
Sim ou não?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, lo que le puedo decir es que el análisis que hicimos junto con nuestros especialistas es que quedaba trabajo por hacer, que no estaba exento de riesgo y yo lo único que le puedo decir es que mi experiencia personal en muchos, muchos procesos urbanísticos que tenemos en curso y que también tenemos en curso en otra inversión del fondo anterior al banco, han tenido resultados bastante poco satisfactorios, entonces mi experiencia personal, por lo menos en las transacciones en las que yo he trabajado, es que el riesgo urbanístico es elevado y es un riesgo que preferí que el fondo no corriese.

¿Qué luego el siguiente ha sido capaz de resolver aquello muy rápidamente? Oye, pues me alegro por él, aunque tenga el albarán del loteamiento aún le queda mucha parte del camino por recorrer.

Ese suelo tiene unos gastos de infraestructura gigantes porque tienen que hacer unas obras de infraestructura enormes. Hay una parte del suelo que ni siquiera es de ellos, que está en una disputa entre el puerto de Lisboa y Galp. Tiene un riesgo de descontaminación en área industrial, donde hay metales pesados, gas, otro tipo de aceites, porque aquello era una instalación de Galp donde te puedes encontrar cosas bastantes desagradables una vez que te pongas a excavar.

Me parece que todos esos eran riesgos que un fondo con el participante de la naturaleza del participante que tiene ese fondo, que es una institución financiera con presión regulatoria de DG Comp para deshacer posiciones, no me parecía prudente asesorar al fondo con una buena oferta sobre la mesa de que corriese todos esos riesgos, o sea, yo creo que... Oiga, si me he equivocado el tiempo dirá me si he equivocado.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Vejamos, o que vos posso dizer é que a análise que fizemos em conjunto com os nossos especialistas é que havia trabalho a ser feito, que não estava isento de risco e tudo o que posso dizer é que a minha experiência pessoal em muitos, muitos processos urbanísticos que temos em curso e que também temos em curso noutro investimento do fundo anterior ao banco, tiveram resultados bastante insatisfatórios, pelo que a minha experiência pessoal, pelo menos nas transações em que trabalhei, é que o risco urbanístico é elevado e é um risco que preferi que o fundo não assumisse.

Que depois o seguinte foi capaz de resolver aquilo muito rapidamente? Oiça, fico contente por ele, mesmo tendo o alvará do loteamento ainda há muito caminho a percorrer.

Esse terreno tem enormes despesas com infraestruturas porque têm de fazer enormes obras de infraestrutura. Há uma parte do terreno que nem sequer é deles, que está numa disputa entre o porto de Lisboa e a Galp. Tem um risco de descontaminação em área industrial, onde há metais pesados, gás, outro tipo de óleos, porque aquilo era uma instalação da Galp onde é possível encontrar coisas bastante desagradáveis quando começarem a escavar.

Parece-me que todos esses eram riscos que um fundo com um participante da natureza do participante que tem esse fundo, que é uma instituição financeira com pressão regulamentar da DG Comp para desfazer posições, não me pareceu prudente aconselhar o fundo com uma boa oferta em cima da mesa para que corresse todos esses riscos, por outras palavras, penso que... veja, se me enganei, o tempo o dirá.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Mas isso é um sim ou um não? Mas alguém da câmara lhe disse que ia ser difícil fazer este loteamento, a si ou a algum dos seus representantes?

Isto é direto.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, yo no participé en las reuniones precisas con la Cámara de Zeuza. Si quiere puedo buscar esa respuesta y se la puedo facilitar, le puedo mandar un pequeño memo o algo de cuáles fueron las reuniones que tuvimos con la Cámara o que tuvo el equipo técnico con la Cámara respecto a su loteamiento, pero ahora mismo, así de cabeza, yo no formé parte de las reuniones no sé exactamente cuáles fueron los contenidos

de las mismas, pero lo que yo pienso es que, a ver, el tiempo dirá si igual me equivoqué y voy a quedar igual como...

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Veja, eu não participei das reuniões com a Câmara de Zeuza. Se quiser posso procurar essa resposta e posso facultar-lha, posso enviar-lhe um pequeno memorando ou algo sobre quais foram as reuniões que tivemos com a Câmara ou que a equipa técnica teve com a Câmara a respeito do seu loteamento, mas neste momento, assim de cabeça, eu não fiz parte das reuniões, não sei exatamente quais foram os conteúdos das mesmas, mas o que eu penso é que... o tempo dirá se me enganei...

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Mas o problema principal é que nós pagamos agora e só depois vamos ver o lucro, está a ver? Esse é que é o problema de «o tempo o dirá». Por isso é que...

Eu percebo, mas o problema é este, é que nós...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Pero yo solo puedo tomar decisiones en el día de hoy, o sea, yo tengo que velar por el interés de los participantes y tomo las decisiones con independencia de conciencia, con el mejor criterio profesional que puedo, intentando favorecer los intereses de los participantes y de esa manera es la que tomamos en los órganos colegiados de la sociedad, tanto en el Comité de Inversiones como en el Consejo de Administración, es como intentamos tomar las decisiones.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Mas eu só posso tomar decisões no dia de hoje, ou seja, eu tenho que zelar pelo interesse dos participantes e tomo as decisões com independência, com consciência, com o melhor critério profissional que

posso, tentando favorecer os interesses dos participantes e é assim que procedemos nos órgãos colegiados da sociedade, quer no comité de investimento quer no conselho de administração, é assim que tentamos tomar as decisões.

A Sr.^a **Filipa Roseta** (PSD): — Pois, eu entendo...

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Yo me reafirmó que la decisión de mis colegas y mía en esos dos foros para este activo en concreto, espero que haya sido la adecuada si dentro de 5 años se demuestra que me equivoqué pues, bueno, es el riesgo de hacer negocios.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Volto a afirmar que a decisão dos meus colegas e a minha nestes dois fóruns e para este ativo específico, espero que tenha sido a correta. Se daqui a cinco anos se provar que me enganei, pois bem, é o risco de fazer negócios.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Dr. Reig, obrigada pelos seus esclarecimentos.

Tinha apenas uma questão a colocar para o esclarecimento desta Comissão.

Referiu há pouco que a Hudson Advisors recebeu uma lista do Novo Banco com imóveis CCA e imóveis não-CCA e que vendeu... Portanto, era um pacote de ativos CCA e de ativos não-CCA para venda.

Aquilo que pergunto é: tem ideia se os ativos não-CCA tiveram uma desvalorização tão grande quanto os ativos CCA? No final, não fizeram esse balanço?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — Acústicamente igual por la máscara no he entendido correctamente toda la pregunta, pero entiendo que me pregunta si los activos CCA y los otros tienen una desvalorización distinta.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Acusticamente, talvez devido à máscara, não entendi corretamente toda a pergunta, mas entendo que me está a perguntar se os ativos CCA e os outros têm uma desvalorização diferente.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Vou repetir.

Receberam do Novo Banco um pacote de ativos que incluía ativos CCA e ativos não-CCA.

Pergunto se, no final, verificaram que os ativos não-CCA tiveram, proporcionalmente — ou percentualmente — a mesma desvalorização dos ativos CCA. Pode facultar-nos a lista dos ativos CCA e não-CCA que receberam no pacote? E como é que eles foram colocados no mercado?

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — A ver, los datos concretos igual se los tengo que facilitar más tarde, porque igual no los tengo aquí, pero yo le puedo hablar, por ejemplo, si dividimos la cartera en *single names*, en activos singulares y en producto granular, en *single names* solo gestionamos dos activos CCA que es Herdade de Pinheiro e Herdade de Rio Frio, ambos tienen desvalorizaciones muy importantes, no sé cuál es la media, pero seguro que tiene una desvalorización mayor que la media de los activos no CCA.

También es cierto que yo creo que en un universo tan pequeño, digamos cuando compara miles de activos contra dos y dos que además están seleccionados adversamente ya desde el principio porque por eso forman parte del CCA porque son activos muy problemáticos, más problemáticos

que los otros, tampoco es una comparación completamente justa, digamos, porque hay activos no CCA individualmente que tienen desvalorizaciones similares o incluso mayores, como es el caso de, por ejemplo, de Greenwoods que es un activo muy relevante, muy grande que tiene una desvalorización gigante y no es un activo CCA, es decir que no creo que haya una diferencia cuando comparas activo a activo, no hay gran diferencia entre unos activos y otros, si uno solo coge un universo de dos seleccionados contra el universo total evidentemente sale peor comparada la foto y luego en lo que se refiere a los activos CCA granulares en las carteras, ahora le puedo decir el número exacto la desvalorización de los activos CCA en Viriato, por ejemplo, la pérdida total de los activos no CCA fue 31 %, y de los activos CCA fue 22, con lo cual la pérdida es inferior y en Sertorius son 56% para los activos no CCA y 54% también una pérdida en este caso más cerca de la otra para los activos CCA, con lo cual yo creo que la respuesta para los granulares es que la pérdida en general de los activos CCA es menor al de los activos no CCA y en el caso de los granulares se debe sobre todo a que el *vintage*, o sea, la antigüedad de los activos CCA es menor que la de los activos no CCA dentro de la cartera y entonces generalmente suelen obtener precios algo mejores.

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Os dados concretos talvez os tenha de fornecer mais tarde porque não os tenho aqui, mas eu posso dizer, por exemplo, se dividirmos a carteira em *single names*, em ativos singulares e em produto granular, em *single names* só gerimos dois ativos CCA que é a Herdade de Pinheirinho e a Herdade de Rio Frio, ambos têm desvalorizações muito importantes, não sei qual é a média, mas com certeza têm uma desvalorização superior à média dos ativos não CCA.

Também é verdade que acredito que num universo tão pequeno, digamos, quando se compara milhares de ativos com dois e dois que além do mais estão selecionados adversamente desde o início porque por isso fazem parte do CCA porque são ativos muito problemáticos, mais problemáticos do que os outros, não é uma comparação completamente justa, digamos, porque há ativos não CCA individualmente que têm desvalorizações semelhantes ou inclusive maiores, como é o caso, por exemplo, da Greenwoods que é um ativo muito importante, muito grande, que tem uma desvalorização gigante e não é um ativo CCA, quer dizer que não acredito que haja uma diferença quando se compara ativo a ativo, não há grande diferença entre uns ativos e outros, se só pegarmos num universo de dois selecionados contra o universo total evidentemente a foto fica pior comparada e depois no que se refere aos ativos CCA granulares nas carteiras, agora posso dizer-lhe o número exato da desvalorização dos ativos CCA na Viriato, por exemplo, a perda total dos ativos não CCA foi de 31%, e dos ativos CCA foi de 22, o que significa que a perda é menor e na Sertorius são 56% para os ativos não CCA e 54%, uma perda também mais próxima da outra para os ativos CCA, logo, eu acredito que a resposta para os granulares é que a perda em geral dos ativos CCA é menor do que a dos ativos CCA e no caso dos granulares é principalmente devido ao *vintage*, ou seja, a antiguidade dos ativos CCA é inferior à dos ativos CCA dentro da carteira e, em geral, obtêm preços ligeiramente melhores.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Muito obrigada.

Dou por terminada esta reunião, agradecendo todas as informações e disponibilidade.

Muito obrigada, Srs. Deputados, e muito obrigada ao Dr. Reig pela sua presença aqui.

O Sr. Dr. **Volkert Reig**: — *Muchas gracias, Sra. Deputada, ha sido un placer haber estado aquí.*

[tradução]

O Sr. **Volkert Reig**: — Muito obrigado, Sr.^a Deputada, foi um prazer ter estado aqui.

A Sr.^a **Presidente** (Isabel Oneto): — Está encerrada a reunião.

Eram 11 horas e 52 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO.