

**Comissão Parlamentar de Inquérito à Celebração de Contratos  
de Gestão de Risco Financeiro por Empresas do Sector Público**

40.<sup>a</sup> Reunião  
(8 de novembro de 2013)

---

**SUMÁRIO**

O Sr. Presidente (Jorge Lacão) deu início à reunião às 10 horas e 21 minutos.

Após uma intervenção inicial, os Srs. Dr. António Ladeira, na qualidade de representante e gerente da sucursal em Portugal do BNP Paribas, *Corporate & Investment Banking*, e o Dr. Henri Foch, na qualidade de Adjunto do Responsável Global da área de *Fixed Income* da mesma instituição bancária, prestaram esclarecimentos aos Srs. Deputados Hélder Amaral (CDS-PP), Bruno Dias (PCP), Mariana Mortágua (BE), Elsa Cordeiro (PSD) e Ana Catarina Mendonça (PS).

O Sr. Presidente encerrou a reunião eram 13 horas.

O Sr. Presidente (Jorge Lacão): — Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, está aberta a reunião.

*Eram 10 horas e 21 minutos.*

Srs. Deputados, a nossa audição de hoje é com a instituição financeira BNP Paribas, aqui representada pelo Sr. Dr. António Ladeira, na qualidade de representante e gerente da sucursal em Portugal, e pelo Sr. Dr. Henri Foch, na qualidade de Adjunto do Responsável Global da área de *Fixed Income* do BNP Paribas.

Como os Srs. Deputados já se terão apercebido, as nossas declarações serão traduzidas para francês, assim como as declarações do Sr. Dr. Henri Foch serão vertidas para português, o que será feito pela tradutora presente na sala.

Vamos, então, dar início aos nossos trabalhos. Acordámos já, no que respeita à metodologia a seguir na audição de hoje, que cada um dos Srs. Deputados fará uma primeira intervenção de 5 minutos. Antes disso, passo agora a palavra ao Sr. Dr. António Ladeira para uma declaração inicial, agradecendo-lhe, em meu nome e em nome de toda a Comissão, a disponibilidade manifestada para colaborar connosco nesta Comissão de Inquérito.

Faça o favor, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. António Ladeira (Representante e gerente da sucursal em Portugal do BNP Paribas, *Corporate & Investment Banking*): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, muito bom dia.

Pretendo fazer uma curta intervenção inicial para tentar situar os factos no que diz respeito à nossa instituição.

Ex.<sup>mo</sup> Sr. Presidente, Ex.<sup>mas</sup> Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados Membros desta Comissão: Em nome do Grupo BNP Paribas, gostaria de começar por saudar o Sr. Presidente e os restantes membros desta Comissão.

O BNP Paribas está plenamente consciente da importância e do propósito desta Comissão Parlamentar de Inquérito. Acreditamos que a resposta positiva da nossa parte ao convite que nos foi endereçado para estarmos presentes perante esta Comissão é, por si só, a demonstração do compromisso do BNP Paribas em cooperar com a Assembleia da República.

Esperamos, sinceramente, que os esclarecimentos que hoje prestamos relativamente aos contratos de produtos financeiros derivados celebrados entre o BNP Paribas e algumas empresas públicas possam, de alguma forma, contribuir para a conclusão desta importante e, certamente, difícil tarefa a que todos os membros desta Comissão se dedicaram.

Apesar de o BNP Paribas ter um compromisso de longa data com Portugal, o facto de ter uma postura discreta leva-nos a crer que será útil fazer um pequeno enquadramento sobre a presença do nosso Grupo em Portugal.

O BNP Paribas está presente em Portugal desde o início dos anos 70, tendo sido, em 1985, o primeiro banco estrangeiro a quem foi concedida licença para operar em Portugal após abril de 1974.

A presença do Grupo BNP Paribas em Portugal tem crescido desde então, sendo hoje composta por nove entidades, que empregam mais de 1800 trabalhadores.

Embora possuindo posições de relevo no mercado financeiro, o Grupo tem sistematicamente vindo a reforçar a sua posição em todos os segmentos, não só nas áreas de *Corporate and Investment Banking* mas, nomeadamente, no crédito a particulares, através da Cetelem, empresa líder

do sector, no crédito às pequenas e médias empresas, através da BNPP Lease, que é líder no sector agrícola, da BNPP Factor, terceira empresa do sector, e da Arval, empresa de referência na gestão de frotas, e ainda na atividade seguradora, com a Cardif, que é líder no seu segmento, e na custódia de títulos, com a BNP Paribas Security Services.

O BNP Paribas Portugal tem ainda desenvolvido uma estratégia de criação de diversos centros de competência, que prestam ao Grupo, num âmbito internacional, serviços especializados em áreas tão diversificadas como pagamentos, *design* de produtos, custódia de títulos, controlo financeiro e muitos outros.

Esta estratégia tem permitido ao BNP Paribas ser, nos últimos anos, empregador de centenas de jovens recém-licenciados.

A presença do BNP Paribas em Portugal é, por conseguinte, considerada pelo Grupo como estratégica, tendo sido definida uma política de crescimento e de continuidade a longo prazo.

O BNP Paribas tem assumidamente uma postura que se centra na oferta de soluções aos seus clientes e não numa visão limitada de vendedor de produtos.

Encaramo-nos e gostamos de nos sentir parceiros dos nossos clientes e não meros vendedores. Estamos orgulhosos da confiança conquistada junto dos nossos clientes, a maioria dos quais partilha este nosso sentimento, para além de partilhar os nossos princípios. Será, certamente, também por estes motivos que continuamos a ser escolhidos para os acompanhar nos seus negócios.

Foi certamente devido à qualidade dos nossos serviços, aliada à cultura do Grupo BNP Paribas de tentar oferecer sempre as melhores soluções possíveis, que as empresas públicas nos abordaram, solicitando propostas de produtos financeiros derivados destinados a suprir as suas

necessidades de cobertura de risco de taxa de juro e de otimização financeira, que implicaram decisões de gestão no contexto da situação de mercado então existente.

Durante todas as fases da negociação e contratação de tais produtos, mantivemos sempre uma postura de total cooperação na procura de um entendimento, tendente a encontrar as melhores soluções possíveis para salvaguardar os interesses de ambas as partes.

As nossas propostas foram sempre apresentadas com total transparência, incluindo toda a informação necessária para que os decisores das empresas públicas pudessem tomar as suas decisões de uma forma sustentada e fundamentada relativamente aos contratos de produtos financeiros derivados em causa.

Estamos igualmente convictos de que estivemos sempre disponíveis para dar resposta às solicitações das empresas públicas, quer para reuniões de negociação, quer para a prestação de esclarecimentos e informações adicionais entendidas como necessárias. Fomos também proactivos no acompanhamento próximo e minucioso da relação com os nossos clientes.

Dito isto, gostaria de terminar esta declaração reiterando o compromisso que o BNP Paribas assumiu de total cooperação com esta Comissão, estando eu, na minha qualidade de gerente da sucursal do BNP Paribas em Portugal, bem como o Sr. Henri Foch, aqui presente na sua qualidade de responsável pela área de *Fixed Income* para o mercado europeu, totalmente disponíveis para responder às questões que entendam colocar-nos.

O Sr. Presidente: — Muito obrigado.

Passo agora a palavra aos Srs. Deputados.

Em primeiro lugar, tem a palavra o Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — Sr. Presidente, antes de mais, quero cumprimentar V. Ex.<sup>a</sup>, os meus Colegas, o Sr. Dr. António Ladeira e o Sr. Dr. Henri Foch. *Merci et bienvenu a notre comité.*

A minha primeira questão tem que ver com o motivo da assinatura ou da contratualização dos instrumentos de gestão de risco financeiro.

Já vai longa a nossa lista de audições a um conjunto de empresas e entidades, perpassando a ideia de que nem todas as empresas se limitaram a fazer uma gestão do risco financeiro, até porque o IGCP classifica muitos destes contratos como sendo de risco, especulativos, tóxicos.

Não conhecendo essas classificações, eu gostaria, de qualquer maneira, de saber se o BNP Paribas se limitou ao mero financiamento e a assegurar o risco anexado a esse financiamento ou se, de alguma forma, também especulou ou vendeu produtos que iam para além da segurança e da gestão de risco.

O Sr. Presidente: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Henri Foch (Adjunto do Responsável Global da área de *Fixed Income* do BNP Paribas, *Corporate & Investment Banking*): — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Muito obrigado, antes de mais, Sr. Deputado, pelas suas perguntas.

Em primeiro lugar, permita-me expor a razão de ser dos *swaps*, o motivo por que celebrámos 11 *swaps* com cinco empresas do setor público português. Fizemo-lo a pedido dessas mesmas empresas para cobrir financiamentos a taxas de juro variáveis, ou seja, as empresas pretendiam garantir a sua dívida, contraída a uma taxa de juro variável, e transformá-la numa taxa de juro fixa, e assim poderem gerir essas dívidas a partir de taxas fixas.

Pediram ao BNP Paribas, tal como a outras entidades bancárias, ajuda para gerir essas suas taxas de juro, sem que se possa falar aqui de produtos tóxicos. Essa designação não se aplica à situação em causa.

Relativamente à segunda parte da sua pergunta, é bom dizer que o termo especulativo tão-pouco se aplica aqui, uma vez que foram as empresas que nos solicitaram essa ajuda. Portanto, a resposta é negativa quanto à designação dos contratos como sendo uma especulação ou especulativos.

Procurámos, em contrapartida, isso sim, soluções de forma a cobrir a posição do banco e a cobrir o pedido das empresas que nos procuraram. Portanto, não houve aqui qualquer tentativa de ganho em relação a perdas das empresas do setor público português e os contratos foram celebrados nesse espírito.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — Assim sendo, queria falar de um *swap* em particular, de uma transação com a Metro do Porto, com a data de contratação de 11 de agosto de 2006, classificado pelo IGCP, que é a agência de gestão da dívida portuguesa, como um *algorithmic strategy* e que estava a pagar, a 31 de dezembro de 2012, 8% de taxa de juro.

Para a nossa classificação este é um produto complexo, é um produto com um alto grau de complexidade, é uma forma eletrónica de vender e comprar ações, que usa um programa de computador para tomar decisões.

A minha pergunta é esta: em sua opinião, este produto cumpriu a missão de proteger a Metro do Porto das variações de taxa de juro?

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

A operação *swap* à qual se refere é indexada a um índice, o qual, sem querer entrar na complexidade técnica dos *swaps*, era composto por dados observáveis e que podiam ser acompanhados diariamente, ou seja, taxas de juro e respetivas variações eram publicadas, observadas e reavaliadas constantemente.

Portanto, em relação a essa questão — «Será que esses *swaps* ou essa operação respondeu ao seu propósito, o de proteger?» —, eu diria que a situação foi reavaliada em alta, tendo em conta a evolução das taxas de juro e, portanto, a resposta a essa pergunta é não, porque na sequência da crise de 2008 assistimos a uma queda das taxas de juro e, é preciso dizê-lo, esse cupão ao qual se refere, cujo juro associado era de 8% constituía um objetivo e tinha a ver com a Metro do Porto.

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado Hélder Amaral, tem a palavra.



O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — Sabemos que, de facto, em 2008 há uma alteração superveniente das circunstâncias, mas este *swap*, em concreto, que foi reestruturado nesse ano — já não com incertezas, mas com certezas, porque em 2008 já se verificam quedas das taxas de juro — esse *swap* ficou ainda mais complexo, repito, segundo a classificação do IGCP. Ou seja: em vez de ter menos risco e maior proteção, passou a ter menos proteção e mais risco. Gostava de saber as razões para que isso tenha acontecido — é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é se era possível fazer um *swap* mais simples, se sim ou se não, e de quem foi a iniciativa, ou a vontade, de fazer este contrato e de o assinar.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Em relação ao *swap* em apreço, uma vez que há duas partes na sua pergunta ou duas perguntas, começarei por responder à sua segunda pergunta, ou seja, se seria possível fazer um *swap* mais simples e, portanto, reestruturar. Sim, poderíamos tê-lo feito e optar, por exemplo, por fazer um *swap* dito *vanilla* de taxa fixa, mas que não iria, contudo, responder ao objetivo determinado pela Metro do Porto, uma vez que a iniciativa partiu da própria empresa Metro do Porto, em função de um caderno de encargos

estabelecido por ela e em que o BNP Paribas esteve em concorrência com outras instituições bancárias.

Portanto, eu diria que atendendo à quebra ou à diminuição das taxas de juro ocorrida em 2008, bem como em 2009, e que ainda continua em baixa... Aliás, ainda ontem o BCE reduziu as taxas de juro, a situação foi esta: continuaram, de facto, a não proteger a Metro do Porto porque as taxas de juro não aumentaram.

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — Registo que a iniciativa é, de facto, da empresa Metro do Porto. De qualquer das maneiras, há mais três reestruturações de três *swaps*, aqui já com a Metro de Lisboa, que duplicam a sua complexidade na sua reestruturação.

As minhas perguntas são: que comentário tem a fazer a estes três *swaps* e se em algum momento o BNP pôs como condição de financiamento às empresas a assinatura deste tipo de contratos, ou se, mais uma vez, reafirma que também na Metro de Lisboa foi iniciativa da empresa.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

O Sr. Deputado referiu-se a três *swaps* desta vez respeitantes à Metro de Lisboa e falou também da classificação desses *swaps* pelo IGCP. Essa classificação — em abono da verdade, convirá referi-lo — é própria do IGCP que usou critérios que lhe dizem respeito, classificando os *swaps* segundo uma escala de 1 a 5, sabendo que essa classificação pode seguir outros critérios e ser feita de outra forma. Portanto, já não me recordo exatamente, mas esses *swaps* teriam sido classificados pelo IGCP como de nível 4 ou de 5.

Em relação à segunda parte da pergunta — se o BNP Paribas vinculava ou não esses contratos à celebração de *swaps* —, direi que dos 11 apenas houve financiamento em dois casos. As outras situações partem de iniciativas da própria empresa, que precisa de um *hedge*, tendo em conta os financiamentos que tinha feito a taxas variáveis junto de outras entidades bancárias concorrentes nacionais.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — Reconheço que a classificação que aqui utilizo é do IGCP, mas é verdade que, quer os tribunais portugueses — não nos contratos com empresas públicas, mas com privados — quer a Financial Service Authority, em Inglaterra, obrigou os cinco maiores bancos ingleses, como tem acontecido, a cessar posições nos *swaps* feitos com empresas privadas, porque considera que a assimetria da informação é muita; considera que estes produtos são muito complexos e que estas empresas não tinham condições de assinar os contratos com perfeito conhecimento.

Sei que com empresas públicas, a situação é diferente. A minha pergunta é se o BNP sentiu que estava a contratar com gente que detinha

toda a informação, se deu toda a informação necessária para a assinatura destes contratos — riscos, *stress tests* dos piores cenários — para percebermos se, de facto, também aqui havia condições de eventualmente se conseguir assinar os contratos de forma diferente.

O Sr. Presidente: — Srs. Deputados, um momento. Vou, agora, dar a palavra, em primeiro lugar, ao Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Obrigado, Sr. Presidente.

Sr. Deputado, por algum motivo o BNP Paribas não aparece envolvido nesses tipos de contratos — é sinal de que o Banco, por uma questão de princípio, presta todas as informações que os nossos clientes consideram necessárias para poderem tomar as boas decisões relativamente às propostas que apresentamos.

No caso das empresas públicas, sempre tivemos o cuidado de, através de uma forma muito sistemática, dar toda a informação necessária aos nossos clientes, nomeadamente com situações de *stress tests*, de *worst-case scenarios*, dos quais estavam perfeitamente cientes do risco que estavam a assumir.

O nosso posicionamento relativamente a estas situações sempre foi no sentido da máxima transparência e estando cientes de que, no nosso caso, obviamente estamos a falar também com investidores qualificados e, conseqüentemente, não teríamos de ter o mesmo eventual nível de cuidado que se tem com uma empresa privada que não tenha em linha de conta essa classificação.

De qualquer maneira, o nível de informação que prestámos aos nossos clientes foi integral e respondemos a todas as perguntas que nos fizeram e tomámos mesmo a iniciativa de os informar.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra para complementar.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Apenas para completar, gostaria de dizer que me parece que em todos os casos e em todas as situações referidas, inclusive nas mais adversas, foram fornecidos todos os dados para que as empresas pudessem tomar uma decisão, segundo a terminologia do regulador português, «educada», ou seja, informada; para que os nossos interlocutores que reportavam aos conselhos de administração das referidas empresas pudessem saber, exatamente, do que se estava a falar.

O Sr. Presidente: — Para uma última questão, tem a palavra, Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. Hélder Amaral (CDS-PP): — É, de facto, uma última questão.

No relatório do IGCP — presumo que não conheça —, na página 9, justifica-se a cessação de posições da parte do Estado português com o risco eminente, da parte do BNP, de utilizar um instrumento que estava no contrato, que era um ETO, ou seja, um *early termination option*, e que, à data, transformava as perdas potenciais em perdas efetivas.

De acordo com as respostas que deu, a minha pergunta é a seguinte: porque é que o BNP utilizou este instrumento radical para terminar uma posição, se estava tudo a correr normalmente?

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Em relação à pergunta «quem usou essas cláusulas chamadas ETO», a resposta é: ninguém! Ninguém as utilizou, porque, na realidade, não foi exercida nenhuma dessas cláusulas ETO.

O que acontece é que as cláusulas ETO correspondem a um aspeto contratual, portanto, fazem parte da política prudente do BNP Paribas quando celebra um contrato. E essa situação é dada a conhecer *ab initio* ao cliente. Portanto, o cliente foi informado dessa situação.

É um facto que o BNP Paribas examinou a possibilidade de vir a exercer essas cláusulas ETO, mas foi sempre protelando essa situação e nunca o fez, para que o IGCP, precisamente, tivesse tempo suficiente para examinar a situação.

No entanto, o Sr. Henri Foch não sabe se outros bancos terão exercido ou não, mas o facto é que o BNP Paribas não as exerceu.

O Sr. Presidente: — Vamos agora passar ao Sr. Deputado Bruno Dias, a quem dou a palavra.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, começo por cumprimentar a delegação do BNP Paribas, o Sr. Dr. Henri Foch e o Sr. Dr. António Ladeira.

Agradecendo as vossas informações, gostava de colocar uma questão relacionada com a gestão dos processos negociais com as cinco empresas mencionadas.

A primeira pergunta — só para termos um esclarecimento — é a seguinte: existia ou não uma relação creditícia com as várias empresas?

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Efetivamente, havia relações creditícias com várias empresas. Como ainda há pouco referimos, havia, inclusivamente, duas situações em que era explícito que os contratos estavam intimamente ligados com a operação de financiamento que foi feita. E, relativamente a essas empresas, havia outras situações, também de crédito, não de *swaps*. Portanto, tínhamos duas situações e, inclusivamente, tínhamos *swaps* que estavam a cobrir empréstimos do BEI, empréstimos operacionistas, em relação aos quais não havia qualquer espécie de empréstimo por trás.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — De modo a clarificarmos a situação existente, coloco uma questão de forma objetiva: qual era a importância da realização de contratos *swap* por parte destas empresas para a relação creditícia que existia?

O Sr. Presidente: — Faça favor, Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Se bem compreendi, pergunta «para a relação creditícia que existia». Ora, a operação de *swap*, quando estava ligada a uma operação de financiamento, tinha, pura e simplesmente, importância nesse caso específico, porque nós apresentávamos este produto, ou este pacote, como uma forma de responder às questões colocadas pelos clientes dentro dos itens dos objetivos que eles tinham.

Portanto, não havia qualquer relação direta entre financiamentos que tivessem sido concedidos anteriormente, ou que viessem a ser concedidos no futuro, relativamente a essa operação. Tratava-se de uma operação específica, que estava incluída em determinado tipo de pacote, de resposta a uma questão que o cliente nos tinha colocado, ou a um pedido que o cliente nos tinha feito, com base em determinado tipo de objetivos que tinha com essa operação.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — O Sr. Doutor acaba de nos dizer que não havia nenhuma relação direta. Nesse sentido, pergunto-lhe se havia alguma relação indireta.

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — O Banco mantém com estas empresas — e manteve no passado — uma relação de longa data e, conseqüentemente, queria sempre manter essas relações.



Portanto, estamos a falar de situações em que os *swaps* estavam conectados com esses financiamentos, ou com essas operações, relativamente a uma situação específica. Era uma operação que estava a ser feita em determinada altura. A relação com os clientes era de longa data, de uma forma contínua, e, portanto, umas coisas não iriam impedir que se quebrasse uma relação ou que não se fizesse qualquer outra operação no futuro.

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Gostava de perguntar se, quer ao nível nacional quer ao nível global do BNP Paribas, existe uma política ou uma estratégia da parte do Banco de fazer uma espécie de gestão integrada de negociação de carteiras de clientes, em que possa ser tida em conta, mutuamente, a evolução dos processos negociais, o mesmo é dizer o Banco ter em conta na relação creditícia aquilo que está a acontecer nas outras operações de outra ordem, e vice-versa.

Fiz-me entender, Sr. Doutor?

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Sim, a sua pergunta foi extremamente clara — e o Sr. Foch, no fim da sua intervenção, disse que esperava também ter sido claro.

Em relação à nossa atividade de CIB (*corporate investment banking*), que em português se diria banco de financiamento e de investimento, o BNP concede empréstimos e soluções obrigacionistas, mas também soluções adaptadas às necessidades dos clientes por intermédio de produtos derivados.

Mas é certo que nem todos os clientes têm os mesmos objetivos.

O BNP atendeu ao pedido dos clientes, aos seus itens, como foi dito há pouco, e não há aqui qualquer relação entre operações creditícias ou crédito concedido e operações deste tipo.

Portanto, o BNP foi respondendo às solicitações dos clientes.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Gostaria de perguntar se os senhores compreendem a afirmação de uma grande parte dos responsáveis das empresas em causa quando nos diziam que, na prática, se não houvesse contratação de *swaps*, era muito mais difícil ou quase impossível por parte destas empresas aceder ao crédito.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sr. Deputado, compreendo o que eles dizem, porque, nomeadamente, se exprimem em português... Portanto, não tive dúvidas relativamente a isso.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Não era nesse sentido.

O Sr. Dr. António Ladeira: — O que aconteceu nas operações em que o BNP Paribas participou, em que havia associada a operação de financiamento, tanto quanto sabíamos — e tínhamos informações relativamente seguras em relação a isso —, estávamos dentro de uma base competitiva com bastantes bancos — falava-se, normalmente de sete ou oito bancos. Portanto, quando a nossa proposta foi apresentada e aceite dentro desses termos, nunca vimos que fosse qualquer coisa no sentido de obrigar as empresas a assinar o nosso contrato ou a escolher a nossa proposta. Havia alternativas dos outros bancos e admito que haveria propostas muito diferentes relativamente a isto.

Portanto, a opção tomada foi, pura e simplesmente, digamos, dos responsáveis das empresas nessa altura e não por qualquer imposição da nossa parte.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Antes de passar à próxima pergunta, não resisto a fazer um comentário: é que, às vezes, a concorrência entre os bancos nestes processos fazia lembrar aqueles *placards* dos preços da gasolina nas autoestradas, em que a diferença é quase de uma décima de cêntimo...!

Mas gostava de fazer uma pergunta, que tem a ver, ainda neste âmbito, com o problema da complexidade dos contratos.

Há uma situação recorrente de contratos *snowball* ou *algorithmic strategy*, que à medida em que as reestruturações aconteciam, como já foi dito, muitas vezes ficavam ainda mais complexos. Gostava de perguntar

qual é a razão subjacente a esta característica e a esta evolução das contratações.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Na sua última intervenção, referiu a dado momento um *snowball*. Trata-se de um tipo de produto específico.

Falamos de *swaps* e nos 11 *swaps* que o BNP Paribas negociou, quando negociámos a resolução da carteira com o IGCP, verificámos essas situações, nomeadamente a valorização negativa inferior a um milhão de euros, o que, é preciso dizê-lo, perante a carteira total acaba por ser negligenciável.

Portanto, em relação à pergunta, deveremos entender as coisas da seguinte forma: as empresas públicas portuguesas tiveram várias opções e, entre essas várias opções, duas hipóteses para gerir as suas taxas de juro: numa primeira opção podiam escolher um *swap* simples, ou seja, tinham um pagamento variável e recorriam a uma taxa fixa, ou, numa segunda opção, podiam escolher um *swap* mais estruturado para aproveitar o aumento das taxas de juro.

Mas a opção foi pelo segundo tipo de produto, por um *swap* mais estruturado, em vez de optarem pelo *swap* mais simples, dito *plain vanilla*, que porventura à época seria mais oneroso do que o segundo. Para além

disso, consideraram que a segunda opção, mais estruturada, também lhes permitiria tirar maior partido do aumento das taxas de juro.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sr. Presidente, Sr. Doutor, julgo ter entendido que no caso concreto do *snowball*, de facto, haverá perdas mais reduzidas, mas no caso dos contratos do tipo *algorithmic strategy* não será tão negligenciável assim, se é que seria o primeiro.

Em todo o caso, a minha questão é relacionada com a complexificação. À medida que as reestruturações aconteciam, ia ficando cada vez complexo e cada vez mais preso, digamos assim, num processo negocial. Confirma isto? Como é que analisa ou explica esta realidade?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sr. Presidente, Sr. Deputado Bruno Dias, há aqui uma situação que temos sempre que ter em consideração, que é a seguinte: o facto de poder haver mais complexidade num determinado produto não quer dizer que ele seja mais arriscado de uma forma praticamente sistemática.

Exceção para essa situação, da qual que o meu colega Dr. Henri Foch falou, é a Metro de Lisboa, aonde mantivemos um *snowball* até ao final, apesar de termos feito várias tentativas junto da empresa para proceder a essa reestruturação. Viemos a perceber, posteriormente, que a empresa tinha feito um produto simétrico, portanto, não tinha interesse nisso e resolveu mantê-lo — estava no seu pleno direito. Mas, tirando essa situação, o que fizemos, em termos das nossas reestruturações, foi reduzir o

risco da empresa face a situações que ao momento em que os contratos foram celebrados eram totalmente imprevisíveis.

Portanto, inicialmente, tínhamos alguns *snowballs* que transformámos efetivamente em produtos, eventualmente, um pouco mais complexos, mas muito menos arriscados face à tendência que as taxas de juro estavam a tomar.

Por outro lado, a complexidade dos contratos depende muito dos interlocutores que nós temos, pois quando temos interlocutores, digamos, de um nível bastante elevado, como os que tínhamos invariavelmente em todas estas empresas, a complexidade é relativa. E digo-o porque eles percebiam perfeitamente a proposta que estávamos a fazer, de que é que estávamos a falar e, muitas vezes, muito daquilo que fizemos proveio de sugestões apresentadas pelas próprias empresas. Relativamente a isso, a situação da complexidade depende muito de quem a analisa.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra novamente, Sr. Deputado.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — A minha penúltima pergunta tem que ver com o processo de negociação do IGCP com o Banco no sentido do cancelamento dos contratos. Gostava de perguntar em que termos foi feita essa negociação.

Dou-lhe nota, de forma sintética, de que já tivemos testemunho de situações em que havia uma cadência de etapas de um processo de negociação — os termos, os documentos, os testes, etc. — e tivemos testemunho do exemplo contrário em que o Estado chegou, disse quanto é que tinha para pagar, quanto é que queria pagar e a negociação ficou feita. Qual foi o caso do BNP Paribas?

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Em relação à sua pergunta, é preciso referir que estamos a falar de um período bastante extenso em termos do desenrolar dos acontecimentos, um período que vai de 2012 até ao momento em que se chega a um acordo com o IGCP, ou seja, dia 9 de maio de 2013.

Numa primeira fase o IGCP começou por analisar a situação referente à Metro de Lisboa e à Metro do Porto e só depois é que o seu mandato foi alargado a todos os contratos *swap* que existiam em relação ao BNP Paribas no caso vertente. Inclusive, o IGCP socorreu-se da ajuda de um gabinete externo para analisar esta situação, uma situação bastante complexa e morosa tendo em conta a carteira, que é grande.

Portanto, tudo isso demorou tempo, tanto que, conforme já foi referido, o BNP Paribas não exerceu as cláusulas *early termination option* (ETO) e foi dando tempo ao IGCP para que pudesse avaliar e perceber bem a situação.

Consideramos — o BNP Paribas — que teria sido útil proceder a uma reestruturação global dos 11 *swaps*. Porém, o IGCP preferiu outra abordagem, via as coisas de outra maneira — inclusive, o Sr. Henri Foch chegou a ter uma reunião no IGCP —, até março de 2013 em que foi explicado ao BNP que existiam duas opções: a primeira opção consistia em negociar com o IGCP em função de termos impostos e rígidos formulados

pelo IGCP; a segunda opção era não negociar e ir para a barra dos tribunais, de modo que o BNP, que queria uma resolução negociada, optou por — entre março e maio, reta final dessas negociações — trabalhar com vista à eventualidade de um acordo em função de termos que fossem convenientes a ambas as partes.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sr. Presidente, antes de fazer a minha última pergunta, pedia só um esclarecimento complementar sobre esta informação que foi dada relativamente aos termos e às condições estritas que o IGCP apresentou. Perguntava se o senhor nos pode dar algum termo de referência para esses termos de negociação que eram exigidos.

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Em relação aos termos impostos, essa questão tem a ver com a forma como os *swaps* eram classificados em função da sua complexidade, um trabalho que coube ao IGCP com essa entidade externa chamada StormHarbour, ou seja, estimar a complexidade em função desses elementos do IGCP.



Portanto, a ideia foi impor aquilo a que se chama na gíria um *haircut*, um *haircut* substancial — pelo menos, para o BNP Paribas foi um *haircut* substancial, tanto que quisemos verificar com o IGCP todos os parâmetros que estavam envolvidos para, então, podermos vir a assinar um acordo. Esse acordo foi, de facto, assinado em condições extremamente difíceis e é preciso dizer que o IGCP é um negociador extremamente duro e, assim, chegou a um bom acordo.

O Sr. Presidente: — Agora, tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sr. Presidente, ainda quero pedir esclarecimentos.

O Sr. Presidente: — O Sr. Deputado tinha falado na penúltima? Percebi que era a última, no seu propósito...

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sr. Presidente, o que eu disse foi que, antes de fazer a minha última pergunta, queria formular um pedido de esclarecimentos, complementar à penúltima que tinha sido feita. Foi o que aconteceu.

O Sr. Presidente: — Com certeza, Sr. Deputado Bruno Dias. Devolvo-lhe a palavra.

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Agora que foi feito o esclarecimento adicional à penúltima pergunta que coloquei, vou fazer a minha última pergunta.

De facto, esta referência relativamente ao carácter irreduzível e à característica de «duro negociador» que encontramos na contraparte é geralmente o melhor elogio que se pode fazer a um negociador que está a trabalhar connosco...!

Gostava de perguntar, no quadro desta negociação tão irreduzível, até para efeitos de contabilização das perdas reais, qual foi depois o montante que o Estado português acabou por entregar ao BNP Paribas, em termos do cancelamento dos contratos e da transformação de perdas potenciais em perdas reais e, com esta questão, colocar o problema no âmbito global.

Gostaria de saber se estamos perante um processo que seja uma idiossincrasia, se o nosso País é um caso à parte, ou se é costume o BNP Paribas encontrar situações destas, nomeadamente nestes últimos anos em que a contratação de *swaps* tenha resultado numa situação deste tipo. Concluindo, isto é uma idiossincrasia nacional, isto é uma sina portuguesa, ou os senhores encontraram isto em muitos lados?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Como se diz, em bom francês, o Sr. Deputado «deixou o melhor para o fim!»...

*Risos do Deputado do PCP Bruno Dias.*

A nível mundial, de facto, o BNP Paribas não estava habituado a este género de situação e, aliás, reduzir-se a que elas não aconteçam de modo frequente.

Aquilo que acontece é que muitas vezes os *swaps* estão associados a produtos derivados e não é inabitual que isso desemboque em situações de contenda.

O Sr. Henri Foch esteve durante muitos anos na Ásia e conhece situações comparáveis na Índia, na Coreia, no Japão. Portanto, Portugal não será aqui um caso à parte. Aquilo que porventura é espetacular em Portugal é que estas situações mais extremas dizem, sim, respeito a empresas públicas.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Em relação à primeira parte da sua pergunta — «quanto?» —, pois parece-me que os números são públicos e, aliás, o relatório preparado pelo IGCP foi amplamente divulgado pela comunicação social.

O BNP Paribas negociou com o IGCP, de facto, um *haircut* de 35% e, mais uma vez, os números da carteira são públicos. Estávamos a falar de um valor de 225 milhões, aplicando a 35%.

O Sr. Presidente: — Está esclarecido, Sr. Deputado?

O Sr. Bruno Dias (PCP): — Sim, Sr. Presidente.

O Sr. Presidente: — Antes de dar a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, vamos fazer uma pequena interrupção de 10 minutos, Srs. Deputados.

Peço-vos o favor de colaborarem no sentido de que a interrupção seja mesmo de 10 minutos.

*Eram 11 horas e 28 minutos.*

Srs. Deputados, estamos em condições de retomar os nossos trabalhos.

*Eram 11 horas e 47 minutos.*

Tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Sr. Presidente, quero agradecer, antes de mais, a presença aqui dos representantes do BNP Paribas.

Já foram aqui ditas algumas coisas e eu gostava de esclarecer alguns pontos específicos, nomeadamente começando por esta questão dos poderes de negociação entre as diferentes partes.

Várias empresas públicas estiveram aqui e falámos com muitos gestores e ex-gestores de empresas públicas, que nos apresentaram a contratação destes produtos derivados mais complexos como uma imposição por parte de instituições bancárias ou, quando mais não seja, por

uma falta de outras opções em mercado, e, portanto, uma escolha muito condicionada pelas próprias condições de mercado e das ofertas que existiam.

Por outro lado, vários bancos têm vindo aqui — neste caso, o BNP Paribas — dizer que esta imposição nunca existiu e que as escolhas foram tomadas livremente.

Dentro deste contexto, eu perguntava duas coisas simples. A primeira, como é que o processo de contratação e de oferta acontecia, se era o BNP Paribas que propunha às várias empresas estes contratos, ou se eram as empresas que procuravam o Banco. Em segundo lugar, se sim, ou não, os *swap* alguma vez foram condição para garantia de crédito ou financiamento a empresas públicas portuguesas.

O Sr. Presidente: — Em primeiro lugar, tem a palavra o Sr. Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, é um facto que todas as operações em que participámos passaram-se dentro de uma base concorrencial.

Portanto, havia vários bancos que estavam dispostos a emprestar dinheiro ao Estado, nas situações onde o empréstimo estava associado, e, portanto, tenho um pouco de dificuldade em dizer que não tínhamos outro tipo de alternativa.

Creio é que nas situações em que nós fizemos, e houve outros bancos que fizeram noutras alturas, era a melhor alternativa que eles tinham para fazerem isso, porque as nossas condições eram melhores do que as dos outros. Mas nós respondíamos, digamos, a um caderno de encargos que nos tinha sido proposto, e sempre a pedido das empresas, no sentido de que nos

punham sempre dois grandes objetivos: fazer o *hedging* das taxas de juro e, por outro lado, obter melhor gestão dos seus encargos financeiros.

Algumas vezes, havia associado, efetivamente, o financiamento; outras vezes, não havia. Mas esses dois requisitos estavam sempre presentes.

A forma que tínhamos de dar satisfação ao pedido que o cliente nos estava a fazer era, efetivamente, apresentar um produto estruturado. Nas situações em que fizemos financiamento juntamente com um *swap* apresentámos a nossa proposta como um todo. Se o cliente me viesse dizer: «Nestas condições, você faz-me só o financiamento», dir-lhe-ia que não, o que não quer dizer que não poderia estar, na altura, disposto a fazer-lhe só financiamento, mas iria fazê-lo em condições diferentes daquelas que eu lhe estava a propor.

Espero ter respondido.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, queira prosseguir.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Eu gostava que me comentasse, se possível, uma informação escrita por representantes da Metro do Porto, quando se referem a uma operação do BNP Paribas, no valor de 200 milhões, e dizem que há uma apresentação, em 2006, de uma proposta de financiamento por parte do Banco condicionada à celebração de uma operação de *swap*, no mesmo dia, sobre um qualquer contrato de financiamento, ou seja, haveria financiamento se fosse celebrado um *swap* sobre qualquer outro contrato de financiamento, que já existisse na carteira. E, portanto, isto era parte das condições — esta condição foi imposta à Metro do Porto: «Eu faço-vos um empréstimo, se ao mesmo tempo for

celebrado um *swap*, não sobre este empréstimo, mas sobre um empréstimo que tenham em carteira».

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Nesse caso, o Banco, de facto, pôs as condições que poderiam ser sobre o financiamento ou sobre qualquer outra operação, ou provavelmente terá mesmo falado em ser outra operação.

Normalmente, o que estava aqui subjacente a isto era que, para se poder tirar mais valor da operação que tínhamos e ir ao encontro daquilo que eram os objetivos da empresa, haveria vantagem de se associar o empréstimo que eventualmente tivesse uma maturidade mais longa.

Daí o Banco ter dito para se fazer outro. Normalmente, já sabíamos o que é que a empresa nos tinha oferecido, em termos de poder fazer o *hedging* relativamente a essa operação, que era um empréstimo BEI, com certeza, que era a alternativa que havia relativamente a esse tipo de situação, que tinha, efetivamente, um período mais longo de duração, do qual se conseguia tirar, obviamente, mais lucro do que se tivesse uma operação muito curta, em que a situação não resultava tanto, dentro dos objetivos, nomeadamente, de reduzir o montante dos encargos financeiros que as empresas tinham e que era, na altura, um objetivo primeiro, em termos dos pedidos que nos eram feitos.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, queira prosseguir, por favor.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Em relação a esta operação em concreto, tenho duas perguntas sobre este contrato, a primeira das quais é a de saber qual era o objetivo da Metro do Porto e qual foi o objetivo da contratação deste *swap*.

O empréstimo do BEI estava em juro, estava indexado à Euribor; o *swap* contratado, além de ser relativamente complexo e de estar indexado a índices proprietários, estava indexado à Libor. E, portanto, a minha pergunta é: de que forma é que um *swap*, indexado a uma taxa de juro que não é taxa de juro na qual o empréstimo está feito, cobre o risco?

A minha segunda pergunta é a seguinte: na estrutura de pagamentos e na estrutura de ativo subjacente indexado ou associado a este *swap*, há uma primeira fase em que o BNP Paribas paga uma taxa sobre um nominal de 100 milhões, até 2010. Do lado da Metro do Porto, este subjacente é sempre 200 milhões ou 283 milhões (não tenho um número em concreto, aqui), mas, de facto, há uma diferença; então, porque é que o nominal, o ativo subjacente nos primeiros dois anos de contrato é superior a 200 milhões no caso da Metro do Porto e é apenas 100 milhões no caso do BNP Paribas?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, tanto quanto tenho presente, todas as nossas operações tinham um *match* exato relativamente à operação de *swap* e ao montante que estava em jogo.

Portanto, não tenho qualquer ideia (e, nesta altura, não tenho aqui elementos que possa apresentar relativamente a isso, mas poderei ir procurá-los) de que houvesse um valor diferente entre aquilo que era o *notional* e aquilo que era o valor do *swap*.



Nós cobrimos montante igual. Eu creio que nessa altura estava em causa qualquer coisa como 243 milhões de euros e a operação cobria, exatamente, 243 milhões e tinha maturidades exatamente iguais àquele empréstimo.

Portanto, a nossa estratégia foi essa e era sempre de fazer as coisas no sentido de haver uma concordância plena entre o *notional* e o valor do *swap*. Nesse caso, está a falar-me de uma situação para a qual eu nesta altura não tenho aqui elementos para lhe poder dizer se foi assim ou não. Eu acho que não foi, mas não lhe consigo dizer que não foi. Tínhamos, de facto, este tipo de preocupação: eram 243 milhões do *notional* e 243 milhões do *swap*.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra para complementar.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Gostaria de dar um complemento à informação.

Em relação aos 11 *swaps* que hoje estão em apreço, dois, de facto, conforme já foi dito, estavam associados a financiamentos; os demais teriam a ver com financiamentos por parte de outras entidades bancárias. Mas conforme disse, e bem, o Sr. António Ladeira, o BNP apresentava sempre um pacote, não havia qualquer imposição. Portanto, a palavra «imposição» não se aplica de modo algum, tratando-se, conforme foi dito,

de situações que eram negociadas em concorrência, concorrência com outras entidades, em que cada banco apresentava soluções diversas. E também com conhecimento de causa e com todos os cuidados associados em termos de *stress tests*, de *worst-case scenarios*, que já previam perdas substanciais.

Agora, também se assistiu àquilo que aconteceu no mercado: é que as taxas de juro baixaram brutalmente, de forma extraordinariamente pronunciada, o que ninguém podia prever à época.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE) — De facto, as coisas evoluíram de forma que várias empresas acumularam perdas. O facto de alguns contratos do BNP Paribas não terem um *cap* máximo, ou um limite máximo direto de perdas, ou terem este limite muito alto, potenciou ainda mais essas perdas. Alguma vez houve a preocupação por parte, neste caso, da Metro do Porto, em reestruturar essas operações, em torná-las mais simples, mais vantajosas? E se sim, isso foi aceite pelo BNP Paribas e esses processos seguiram em frente?

O Sr. Presidente: — Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Praticamente todas as nossas operações tinham um *cap*. A única que, efetivamente, não tinha foi uma que referimos aqui ainda há pouco, que era uma operação de *snowball* que havia com a Metro de Lisboa que, por sua vez, tinha uma operação simétrica por detrás. Portanto, nós tivemos o cuidado de limitar o risco relativamente à evolução desfavorável das taxas de juro, metendo *caps*

praticamente em todas as nossas operações. Isso foi um princípio que nós adotámos aquando da reestruturação.

Esta operação de que me está a falar é, por sua vez, já a reestruturação de uma outra operação e, portanto, nós fomos pró-ativos, designadamente a fazer reestruturações de diversas operações, à medida que o mercado ia mostrando situações desfavoráveis relativamente ao produto que nós tínhamos. Isto provinha, por um lado, do seguimento sistemático que nós fazíamos, mas, diga-se a verdade, vinha também do acompanhamento que era feito por todas as empresas com quem nós celebrámos os contratos e que, muitas vezes, tomavam também a iniciativa de falar connosco e de nos vir propor soluções, ou de nos pedir soluções, relativamente a situações que eles pensavam que poderiam vir a acontecer.

Portanto, houve aqui uma pró-atividade dos dois lados, que nos levou, de alguma maneira, a chegar a determinado tipo de situações de acordo, no sentido de reestruturamos as operações e, portanto, sempre que nos foi solicitado e que nós achámos que fazia sentido propô-lo, isso foi feito.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE) — Portanto, não se reconhece na afirmação de que a Metro do Porto faz num documento que nos enviou, a dizer que (e cito): «A Metro do Porto tem contactado, desde 2009, sem resultado, o BNP Paribas, manifestando preocupação com a evolução do mercado e impacto na estrutura contratada». E referem-se a um contrato de 100 milhões que se reporta a 2008, se não estou em erro.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, faça favor.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Não, não nos revemos numa situação dessas. Não é de maneira nenhuma o nosso tipo de comportamento não responder às solicitações dos clientes. Como lhe disse ainda há pouco, nós próprios mantivemos uma situação ativa relativamente ao seguimento de toda a nossa carteira, nomeadamente dessa operação.

Pode ter acontecido – e disso não consigo nesta altura recordar-me — que nós possamos ter apresentado soluções que a Metro do Porto entendeu não aceitar. Mas nós não respondermos é uma situação que, de maneira nenhuma, aceito; nem sequer tenho qualquer registo em termos da documentação que tenho, quer comigo, quer com os meus colegas, os *marketeers*, das operações, no sentido de ter havido qualquer contacto da Metro do Porto sem ter sido respondido. Portanto, acho isto extremamente estranho e não é, de maneira nenhuma, uma situação em que me possa rever.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE) — As minhas duas últimas perguntas dizem respeito ao processo de renegociação.

Disse várias vezes aqui que nunca usou as cláusulas de cancelamento antecipado. Nós sabemos isso. A minha pergunta é se alguma vez anunciou, se deu a entender ou se informou o Governo ou uma empresa pública de que iria fazer uso dessas cláusulas de cancelamento antecipado, forçando o Governo a terminar os contratos.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

É preciso dizer que, atendendo ao facto de serem situações em que temos prazos a cumprir, fazemos um acompanhamento das datas que estão em jogo e, nomeadamente no caso das ETO, fazemos um acompanhamento cerrado da situação. E, geralmente, aquilo que acontece é que, quando os prazos estão perto de ser cumpridos, contactamos a contraparte dias antes, dando-lhe conhecimento de que está próximo o prazo da ETO e que, atendendo aos termos contratuais e ao quadro jurídico em vigor, tencionamos vir a exercer essas cláusulas.

Em relação ao caso português, foi-nos dito que não seria desejável exercermos as ETO. Atendendo à situação complicada, recebemos a mensagem e, de facto, não exercemos as ETO. Portanto, não posso de todo subscrever essa afirmação, segundo a qual o BNP teria usado as ETO como uma alavanca para exercer pressão contra o Governo, no caso português.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça o favor.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE) — Eu vou insistir neste ponto, porque é um ponto que tem relevância, porque um dos motivos para a justificação do fecho destes contratos, desta forma, tem a ver com uma possibilidade de vários bancos terem exercido pressão sobre o Governo.

Aquilo que nós temos até agora concluído, perguntando a vários bancos, é que nenhum banco exerceu pressão, ou todos recusam, pelo

menos, a possibilidade de terem exercido pressão. E esta é uma questão importante neste processo.

Por isso, percebo que quando se aproxima a data de uma cláusula de cancelamento o banco informe a empresa de que amanhã, ou para a semana, isso pode acontecer, até porque em contratos com condições Bermuda isso é mais frequente do que até *rating triggers*, portanto, há outros fatores que podem despoletar o cancelamento de um contrato.

Para que fique claro, a minha pergunta é: quando recebem a resposta, do Governo ou da empresa, a dizer que não é desejável que essa cláusula seja acionada, a contrapartida é o cancelamento dos contratos? Ou existia, da parte do BNP, a possibilidade de manutenção do contrato ou de reestruturação do contrato, sem utilizar a cláusula? Não sei se me faço entender...

Ou seja: fechar os contratos foi a única forma que o Governo teve de impedir que o BNP Paribas acionasse cláusulas de cancelamento antecipado?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, queira responder, por favor.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Para responder à sua pergunta: sim, de facto, poderíamos ter prosseguido esses contratos sem nunca exercer a cláusula ETO, mas existe uma posição de princípio por parte do BNP Paribas que consiste,

habitualmente, em exercer essas cláusulas de antecipação. Porém, há clientes e clientes e os governos merecem a nossa maior atenção.

De modo que não me lembro de que tenham existido exceções com clientes comerciais, os chamados *corporates*. Porém, em relação a clientes estatais, empresas estatais, que é o caso vertente, essas situações podem existir.

O Sr. Presidente: — Vamos passar ao PSD.

Tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Elsa Cordeiro.

A Sr.<sup>a</sup> Elsa Cordeiro (PSD): — Quero, desde já, agradecer a disponibilidade do Dr. António Ladeira e do Dr. Henri Foch por estarem hoje aqui presente na nossa Comissão de Inquérito, que tem como uma das suas finalidades apurar o grau de conhecimento e eventual intervenção das entidades com competências de supervisão, designadamente em relação às práticas do setor financeiro nestes procedimentos.

Está definido por lei que os intermediários financeiros devem classificar os clientes em função da sua experiência e dos seus conhecimentos sobre o investimento nos mercados de capitais e em função da sua capacidade para avaliar os riscos associados.

Neste sentido, a minha primeira questão é a de saber se alguma vez informaram por escrito as empresas do setor empresarial do Estado de que realizaram contratos de instrumentos de gestão de risco financeiro com a vossa instituição e qual era a sua classificação.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Quando tratámos com as empresas públicas portuguesas, tínhamos perante nós aquilo a que se chama «investidores qualificados» e, por norma interna do BNP Paribas, propomos geralmente determinado tipo de produtos a determinado perfil de cliente em função das suas qualificações.

Em relação aos produtos financeiros vendidos às EPE's, tratava-se de interlocutores qualificados e habituados a trabalhar com este género de produtos, fosse em relação a bancos nacionais, fosse em relação a bancos internacionais. Portanto, estávamos perante um interlocutor qualificado.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Elsa Cordeiro, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Elsa Cordeiro (PSD): — Subentendi que não houve esse procedimento escrito, pelo que pretendo saber por que razão não o fizeram. Só porque estava implícito que essas empresas públicas do setor empresarial do Estado eram investidores qualificados e por isso não o fizeram, mas deveriam saber que há um dever informar as mesmas por escrito.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, nós não dissemos que não tínhamos informado. Nesta altura, não consigo garantir-lhe se informámos ou não por escrito. O que acontece é que das próprias normas



de classificação das empresas nos termos do MiFID (Markets in Financial Instruments Directive), as empresas públicas são classificadas como qualificadas. Nessas circunstâncias, advém do que está estabelecido. Não sei se teríamos ou não obrigação de o fazer, mas nesta altura não consigo confirmar se o fizemos ou não.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Elsa Cordeiro, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Elsa Cordeiro (PSD): — Peço desculpa por ter insistido nesta questão... Às vezes, pode parecer tolo estarmos a fazer esse tipo de perguntas, mas, ao longo das várias audições que realizámos nesta Comissão, alguns responsáveis pela contratação deste tipo de instrumentos demonstraram algum desconhecimento quanto aos riscos associados aos mesmos. Por isso estou a insistir nestas questões.

Alguma destas empresas interpelou alguma vez a sua instituição para que tivesse outra classificação que não a de «investidor qualificado»?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Tanto quanto é do meu conhecimento, não.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Elsa Cordeiro, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Elsa Cordeiro (PSD): — O BNP Paribas realizou essencialmente contratos de instrumentos de gestão de risco financeiro do tipo *algorithmic strategy* e um nome de que eu nunca tinha ouvido falar,

que é *callable* — penso que é assim que se pronuncia —, ambos produtos de alto grau de complexidade e de elevado risco.

O primeiro tipo que referi usa programas informáticos para tomar decisões sobre determinadas transações e determinados índices; o segundo tipo é um *swap* mobilizável ou um *swap* multi-exigível. Como a própria definição refere, o mesmo é extremamente exigente, mas, como tive o cuidado de analisar, penso que é exigente só para o lado do comprador, uma vez que, no caso de as taxas de juro começarem a ser desfavoráveis para a instituição financeira, o contrato poderá ser cancelado, sem que a instituição financeira tenha de pagar qualquer indemnização à empresa.

O que pretendo saber é se a sua instituição — e já hoje referiu várias vezes que tinham o cuidado de informar o cliente e que estavam a lidar com pessoas extremamente informadas — alguma vez informou com detalhe sempre os seus clientes dos riscos que incorriam ao contratar este tipo de instrumentos com este elevado risco e complexidade.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Desde já, parece-me que é importante distinguir «complexidade» de «risco», porque, convirá dizê-lo, um produto pode ser muito complexo e ter um grau de risco menor e o inverso também se poderá dizer. De modo que é bom dissociar ambas as coisas: complexidade e risco.

Na comunicação com os nossos clientes, é bom referir que sempre se deu uma situação de *reverse enquiry*, ou seja, eram os clientes que vinham ter connosco em função de objetivos por eles determinados e, com os condicionalismos que eles nos apresentavam, tentávamos, então, apresentar propostas. Enviámos várias propostas encarando vários cenários, diversos cenários, inclusive, apresentando *stress tests* e também os piores cenários possíveis. Só então é que poderíamos chegar à fase da assinatura de qualquer documento, sendo que houve muitíssimas reuniões — e o Sr. António Ladeira aqui presente poderá falar disso.

O facto é que nunca fomos nós a ir ter com o cliente e muito menos numa base do *take it or leave it* (é pegar ou largar, em bom português), porque sempre apresentámos, sim, soluções ditas *ad hoc*.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Elsa Cordeiro, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Elsa Cordeiro (PSD): — Das suas palavras, subentendemos, então, que os gestores públicos contrataram estes instrumentos de gestão de risco financeiro, teriam as ferramentas e os conhecimentos necessários para acompanhar as evoluções de taxas de juros, as indexantes, os índices, as cotações, etc., etc., associados aos contratos que acabaram por realizar com a vossa instituição de forma a estarem permanentemente habilitados para tomar uma posição atempada quanto à melhor forma de colmatar perdas potenciais.

Volto a insistir na questão: em sua opinião, os gestores públicos e aqueles que tinham contacto direto com a vossa instituição financeira sempre estiveram munidos de ferramentas e conhecimentos adequados para acompanhar o risco associado ao contrato de gestão de risco que tinham?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, quando me fala em gestores públicos, tenho alguma dificuldade em definir o grupo. Admito perfeitamente que um presidente de um conselho de administração possa não ter diretamente à sua disposição os conhecimentos para poder tomar decisão, mas a maior parte dos nossos interlocutores, apesar de eu ter feito também algumas apresentações aos conselhos de administração e a todos os membros, nas suas equipas havia gente que possuía todos estes instrumentos, os conhecimentos e tinha capacidade para lhes transmitir a informação de que eles teriam necessidade quando chegasse o momento de poderem decidir. Portanto, não tenho quaisquer dúvidas de que a empresa tinha todos esses meios.

Relativamente às pessoas que tinham ou não conhecimentos, as pessoas com quem nós dialogávamos — e estamos aqui a falar de diretores financeiros e, muitas vezes, o CFO, portanto, o administrador financeiro — , não tenho qualquer dúvida de que tinham os meios e os conhecimentos, porque as questões que nos punham, as alternativas que nos propunham não eram de iniciados, eram de gente com profundo conhecimento disto.

E repare: estamos aqui a falar de um período relativamente longo, onde muitas destas operações foram feitas e onde os nossos interlocutores tinham uma experiência vastíssima em todos estes produtos. Portanto, lidámos com pessoas experimentadas, muito profissionais e com todos os elementos para tomar as decisões que entendiam ou para pedir ao Banco que lhes dessem informação adicional, ou para pedir ao Banco que lhes apresentasse propostas.

O Sr. Presidente: — Para complementar a resposta, tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

O Sr. Henri Foch pretendia apenas acrescentar que a partir do momento em que o contrato era celebrado, era assinado com uma contraparte, o BNP Paribas fazia um seguimento, um acompanhamento permanente da situação, enviando ao cliente reavaliações, posições e, inclusive, ajudava a contraparte a seguir o valor dos *swaps* celebrados. Inclusive, o BNP Paribas teve a iniciativa, em determinadas situações, de falar com o cliente dizendo que talvez valesse a pena, tendo em conta a situação do mercado, rever os *swaps*. Portanto, a posição foi essa.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Ana Catarina Mendonça, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Sr. Presidente, quero cumprimentar o Sr. Dr. António Ladeira, *et je salut aussi* Mr. Henri Foch.

Já foram respondidas muitas das questões que são pertinentes para esta Comissão, mas eu quero voltar a um tema.

A Sr.<sup>a</sup> Ministra das Finanças diz que renegociou ou, melhor, cancelou estas operações por força das pressões que teve do Banco, dos vários bancos. O Dr. Henri Foch diz aqui que abriu uma exceção

substancial à regra quanto ao não acionamento das cláusulas de antecipação de contratos.

A primeira pergunta para perceber tudo isto é a seguinte: quem tomou a iniciativa de cancelar estas operações?

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente : — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Poderíamos dizer que o interesse do BNP Paribas teria sido prosseguir os *swaps*. E tínhamos o direito de exercer uma ETO, mas não o fizemos. O IGPC/Governo terá querido uma negociação a dada altura. Portanto, fomos para a negociação e foram-nos dadas duas hipóteses: ou aceitar os termos impostos pelo IGCP ou – foi o caso, aliás, de um banco —, em alternativa, ir a tribunal. Ora o BNP Paribas não pretendia ir a tribunal e, portanto, afastou essa hipótese, daí as negociações que decorreram entre novembro de 2012 e a altura em que se chegou a uma situação negociada firmada, a 9 de maio de 2013.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Ana Catarina Mendonça, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Sr. Doutor, entendamo-nos sobre um ponto que me parece relevante, chegados a esta altura das audições: uma negociação tem de ser sã para as duas partes. Há uma instituição financeira que optou por não negociar, face às condições que o

Governo dava, e litigar em tribunal — e há hoje, aliás, uma entrevista de um seu diretor que diz que tem a expectativa de vir a ganhar essas ações em tribunal.

O Sr. Dr. Henri Foch disse há pouco que houve uma perda para o Banco de 35% do valor global deste cancelamento. Está por explicar nesta Comissão, e pedia-lhes que o fizessem, por que razão não avançaram para a litigância em tribunal, uma vez que me parece, das suas palavras, que esta negociação não é benéfica para o Banco.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Julgo que referiu, e bem, a palavra *sã*. Uma negociação quer-se *sã* e é *sã* na medida em que as partes envolvidas numa negociação chegam a um termo que seja do agrado de ambas as partes. E assim foi, desculpem o silogismo, mas penso que tenhamos chegado a um termo da negociação que foi *são*. Se outro banco optou por outra solução, aí não posso responder por esse outro banco.

Em relação ao BNP Paribas, é um banco que já está em Portugal há vários anos, salvo erro desde 1985, e não quisemos entrar por uma via litigiosa, entrar numa discussão contenciosa, com as autoridades públicas portuguesas, tanto que optámos pela via negocial, tanto quanto é possível

seguir uma negociação sã e assim nos pareceu que foi, sã. Portanto, dada a importância do caso em apreço, optámos por chegar a um acordo.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Quais foram as razões do Governo para cancelar estes *swaps*?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, por favor.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

O Sr. Henri Foch diz que, não sendo ele membro do Governo, aconselha a fazer essa pergunta a algum membro do Governo.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, por favor.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Ó Sr. Doutor, nós já colocámos, e a resposta foi simples: os bancos pressionaram. E é isso que está em causa nesta nossa audição. Pressionaram ou não pressionaram o Governo português a cancelar estes contratos?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, por favor.



O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Julgo (diz o Sr. Henri Foch) já ter respondido duas vezes à sua pergunta, mas tentarei fazê-lo uma terceira vez. O objetivo do BNP Paribas não era, de todo, concluir ou encerrar esses contratos; portanto, a decisão foi antes no sentido de acelerar o processo de negociação para se chegar a um acordo.

O Sr. Presidente: — Nós já estamos na fase quase final dos nossos trabalhos, mas vamos todos colaborar para que a nossa intérprete consiga fazer bem o seu trabalho até ao fim.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Então, vamos ver se percebemos os cancelamentos das 11 operações. Qual era o valor que o Banco tinha estimado se os contratos fossem cancelados em junho de 2011, ou seja, quais eram as perdas reais nessa altura para o Estado português?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, por favor.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Quanto à valorização do produto à data de 2011, lamento, mas não tenho comigo esses elementos. Posso dizer-lhe, em contrapartida, qual era a sua valorização à data em que foi selado o acordo, ou seja, em maio de 2013. Mas, dada a evolução das taxas de juro, julgo que não seria muito diferente da valorização que tinha à data da negociação, um valor praticamente idêntico.

Porém, não sei responder em relação a outros produtos que terão sido vendidos por outros bancos. Seja como for, em relação ao BNP Paribas, poderei dar-lhe um complemento de informação por escrito, se assim o entender.

Mas o certo é que, se olharmos para a evolução das taxas de juro em 2011, 2012 e 2013, a situação seria praticamente a mesma em termos de valorização.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Ana Catarina Mendonça, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Agradeço o esclarecimento, mas, como sabe, esta Comissão de Inquérito tem analisado e tem-se apercebido de que as perdas potenciais do cancelamento destes contratos duplicaram nestes dois anos. E duplicaram porque também como o Paribas diz, a primeira reunião que têm é em novembro de 2012 e cancelam em maio de 2013. Portanto, estamos a falar de cerca de dois anos em que nada se passou sobre estes contratos!

Para nós, Comissão de Inquérito, particularmente para a Bancada do PS, interessa perceber exatamente quem ganhou e quem perdeu no cancelamento destes contratos.

*Protestos do PSD e contraprotestos do PS.*

O Sr. Presidente: — Srs. Deputados e Sr.<sup>as</sup> Deputadas, o Presidente está a apelar à vossa colaboração.

Tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Vou tentar responder à sua pergunta sem entrar no debate político português, que, compreensivelmente, está animado...

Relativamente ao facto de se anular ou não o contrato, é uma pergunta que cabe essencialmente às autoridades políticas portuguesas e, no que se refere aos bancos e, no caso vertente, ao BNP Paribas, este nunca exerceu pressão para anular estes contratos, nem sequer era do seu interesse.

Quanto à sua pergunta subjacente, a de que mais valia termos anulado o contrato em 2011 em vez de esperar até 2013, como se nada tivesse sido feito no interregno, é uma questão que convirá perguntar, mais uma vez, ao Governo.

Aquilo que, em contrapartida, posso dizer, sujeito a verificação, é que julgo que, inclusive em termos de valorização dos *swaps*, a situação não foi mais negativa no decorrer desse período.

Também não lhe sei dizer como é que os outros bancos procederam e quais foram as propostas.

O Sr. Presidente: — Para um complemento de resposta, tem a palavra o Sr. Dr. António Ladeira.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Queria dar alguma justificação da razão por que o comportamento do *mark-to-market* negativo das operações que tínhamos durante esse período estabilizou.

Nós, em todas as operações e contrariamente àquilo que se pode por vezes querer insinuar, previmos aqueles casos e pusemos *caps* em todas as operações. As piores situações já tinham sido atingidas. Portanto, todas as nossas operações estavam na situação de *worst-case scenario*, tinham atingido o *cap*, portanto estavam estabilizadas. A partir disso, não havia perdas adicionais, porque havia o *cap* que estava a impedir que as situações fossem piores.

A partir de determinada altura, a partir de 2011 — se fôssemos mais atrás, a situação não era essa —, efetivamente, a situação estava estabilizada.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Ana Catarina Mendonça, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Creio que nestas negociações não tiveram conhecimento do relatório do IGCP.

A minha pergunta é: face às classificações de tóxicos ou de complexos, como é que o BNP Paribas reage e se as condições do IGCP foram tão difíceis para a negociação chegar a bom porto, não valia a pena que conhecessem esta classificação, que, de resto, das suas palavras, decorre que é uma originalidade portuguesa? Já agora, pedia-lhe que confirmasse.

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Quanto à questão da originalidade portuguesa, não sei o que lhe possa dizer.

O certo é que o IGCP recorreu à empresa StormHarbour que ajudou a fazer esse exercício de classificação que, de forma simplificada, fez em função de um grau de toxicidade, mas não sei se posso acompanhar esse conceito de toxicidade.

O facto é que o IGCP pediu ao BNP para negociar e, durante todo período em que contactámos com o IGCP, nunca tivemos acesso a esse relatório que, tanto quanto me parece, só foi publicado após a negociação, sendo que o Sr. Henri Foch gostaria, contudo, que lhe explicasse o que entende por uma originalidade portuguesa.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Ana Catarina Mendonça, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Dr. Henri Foch já respondeu. A originalidade é a classificação de toxicidade ou contratos tóxicos. Uma coisa é serem complexos, outra coisa é terem riscos, outra coisa é serem tóxicos. Isto pareceu-me decorrer das suas palavras, e creio não estar errada.

Em todo o caso, e apesar de terem estado um ano a negociar com o IGCP, gostaria de uma reação e perguntar-lhe como é que ficou concluída esta operação.

O IGCP diz que a situação mais crítica do BNP Paribas, resultante de uma opção de cancelamento antecipado, prende-se com dois *swaps* que este Banco terá feito com a AdP e com a STCP, cujo *mark-to-market* ascende a 33 milhões. Essa opção, entretanto, foi adiada para março de 2013...

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor de concluir.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Com certeza, Sr. Presidente.

Foi apresentada ao Banco uma alternativa de fazer o cancelamento destas duas operações por contrapartida do cancelamento das operações da RoP a 60% do valor *mark-to-market*, proposta esta que, após uma aparente vacilação, foi rejeitada pelo Paribas. Como é que se concluiu esta operação?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Essa operação, pelos vistos, não se concluiu, porque a proposta que nos fizeram era, efetivamente, um *haircut* enorme, superior àquele que depois viemos a obter. Portanto, nós não aceitámos, achámos que não tínhamos condições para isso e preferimos continuar a negociar.

Na primeira fase, como disse o Sr. Henri Foch, foi pura e simplesmente discutido o papel dessas operações na Metro.

Depois, parece que o âmbito de atuação da negociação se alargou a todas as contrapartidas. Nessa fase, houve, de facto, uma proposta de fazer um *haircut* de 40%. O nosso interesse não era fazer os *haircuts*, mas continuar os contratos. Daí que nessa altura preferimos continuar a negociar, e continuámos.

O Sr. Presidente: — Para complemento de resposta, tem a palavra o Sr. Dr. Henri Foch.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Talvez acrescentasse, para esclarecer e completar as informações, que até ao momento em que o IGCP assumiu efetivamente a negociação para o conjunto das empresas públicas do setor empresarial do Estado, poderá ter havido tentativas de negociação com uns ou outros. Mas a partir do momento em que a abordagem do IGCP foi global, a atitude mudou de caminho e, numa primeira fase, é certo que o IGCP fez-nos uma proposta

de *haircut* excessivamente alta, pelo que a recusámos, por sua vez, o BNP Paribas fez uma proposta no sentido de anular um *swap*, proposta que também foi recusada pelo IGCP, e, então, a partir daí foi possível entabular uma negociação que nos permitiria convergir para o acordo que foi firmado, ou seja, um *haircut* de 35%.

O Sr. Presidente: — Sr.<sup>a</sup> Deputado Ana Catarina Mendonça, tem a palavra. É a sua última questão.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Como falei muito depressa, precisava de fazer um inciso sobre esta questão e, depois, uma última questão, Sr. Presidente, se me der mais 30 segundos.

O Sr. Presidente: — Faça, então, o inciso, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — O meu inciso é muito simples: percebi das palavras do Dr. António Ladeira que esta operação não foi cancelada. Esta operação era suposto ter sido cancelada em março de 2013; o *haircut* que lhe foi proposto foi de 40% — já está encerrado este *swap* também...

O Sr. Dr. António Ladeira: — Sim.

O Sr. Presidente: — Queira concluir, então, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Eu concluo dizendo o seguinte, Sr. Presidente: se o Paribas também diz, apesar das notícias publicadas em junho deste ano, que o Paribas ameaçou liquidar



antecipadamente os *swaps*, apesar de a Sr.<sup>a</sup> Ministra das Finanças vir aqui dizer que a justificação para correr para estes cancelamentos das operações *swap* foi por pressão dos bancos, que não se justificou; apesar de o Banco dizer aqui que cancela com uma perda ou um não ganho para o Banco de 35% do valor total dos contratos em causa, das 11 operações, subsiste uma pergunta que, creio, tem de ter resposta nesta Comissão de Inquérito: em negociações, há contrapartidas para ambas as partes. Já se sabe que o Governo, pelos vistos, conseguiu pagar menos 35% pelo cancelamento das operações *swap*. Qual foi a contrapartida para o Banco, que não queria cancelar os *swaps*, mas cancela-os com esta perda de 35%? Qual é a contrapartida do Estado português ao Banco Paribas?

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. António Ladeira, tem a palavra.

O Sr. Dr. António Ladeira: — Não há qualquer espécie de contrapartida.

Nós tínhamos, como dissemos, duas alternativas: ou íamos a tribunal ou aceitávamos a proposta que nos estavam a fazer. Portanto, nós optámos por não ir a tribunal, porque achámos que era uma coisa que não fazia sentido, face à posição que nós temos em Portugal e aquilo que queremos fazer com a República Portuguesa.

Portanto, nós resolvemos aceitar, pura e simplesmente, o que nos estava a ser proposto. O futuro dar-nos-á oportunidade de fazer melhores negócios.

A Sr.<sup>a</sup> Ana Catarina Mendonça (PS): — Ah! O futuro dará melhores negócios, financiamentos...

O Sr. Presidente: — Sr. Dr. Henri Foch, tem a palavra.

O Sr. Dr. Henri Foch: — (*Em francês.*)

O Sr. Presidente: — Queira fazer a tradução.

*A tradução é a seguinte:*

Não posso dizer que tenha havido uma negociação no sentido daquela mais básica. A alternativa que tínhamos era ou um processo ou um acordo. Nós não queríamos optar pela via processual, seguimos, portanto, a via do acordo.

O BNP Paribas está há muito tempo no mercado português, pretende manter-se no mercado português, dá trabalho a muita gente no mercado português e pretende também continuar a fazer os seus negócios bancários no mercado português.

O Sr. Presidente: — Chegados ao fim dos nossos trabalhos, quero não só agradecer às Sr.<sup>as</sup> e aos Srs. Deputados e, de novo, ao Dr. António Ladeira e ao Dr. Henri Foch a sua disponibilidade para, em nome do BNP Paribas, prestarem a sua colaboração nesta Comissão de Inquérito, mas também à nossa intérprete Patrícia pela sua eficácia e assim dar por concluídos os trabalhos de hoje.

*Eram 13 horas.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.