do ano passado, contemplava inicialmente 100% do FLIT, 100% do Fundo Recuperação Turismo e quatro ativos/imóveis do Fundo Recuperação. Mas o perímetro foi alterado porque alguns bancos discordaram do valor implícito dos ativos imobiliários que acabaram por ser retirados.

Recorde-se que, tal como JE avançou, a DK ofereceu cerca de 900 milhões de euros por um portfólio com menos ativos do que o inicialmente previsto e que era de 30 imóveis. Entre as propriedades hoteleiras que estão no portfólio que será vendido à DK está o Palácio do Governador, além de outros noves hotéis da marca NAU, no Algarve e no Alentejo.

O valor líquido dos 30 ativos (o NAV), atribuído pela ECS, rondava os 1,4 mil milhões de euros, mas as ofertas era muito inferiores. Dos 30 ativos que inicialmente integravam o Projecto Crow, foram retirados sete ativos imobiliários com um valor bruto de cerca de 300 milhões. Neste momento os "ativos da discórdia" entre os bancos têm um valor acima de 200 milhões, segundo as fontes ouvidas pelo JE.

Os maiores acionistas dos fundos da ECS – Sociedade Gestora são o BCP, a CGD e o Novobanco. Mas o Santander Totta e a Oitante também detêm unidades de participação, embora com menor peso.

Na apresentação de resultados anuais, Pedro Castro e Almeida, CEO do Santander Totta, desafiado a responder sobre a venda dos fundos, disse que "o Santander é um parceiro com uma posição muito pequena nos fundos e quem está a liderar o processo é a Caixa Geral de Depósitos e o BCP". O CEO do banco disse ainda que "as negociações estão a correr bem, e que foi feito um *carve-out* de uma parte dos fundos que tem mais interesse". Pedro Castro e Almeida disse também que espera que se vendam esses ativos "porque não faz qualquer sentido os bancos manterem unidades de participação de hotéis e imóveis que detêm desde 2009 e ou se vende agora ou só vendemos daqui a 15 anos, porque nunca mais vamos ter uma oportunidade tão boa", defendeu o banqueiro.

Já o CEO da Caixa, Paulo Macedo, disse na apresentação de resultados que a CGD "não está disponível para registar perdas com esse portfolio até porque não já tem pressão de vender os ativos".

O processo de venda do Projecto Crow envolve a alienação de dois fundos de recuperação detentores de propriedades hoteleiras em Portugal, bem como de alguns terrenos em desenvolvimentos e outros ativos comerciais, geridos pela ECS. Em causa está um portfólio de hotéis de luxo como o Conrad Algarve, o Cascatas Golf & Resort Spa, da Hilton, hotéis NAU, além de centros comerciais La Vie, entre outros, num total de cerca de 20 ativos. O Novobanco registou a maioria das perdas de 260 milhões de euros com os fundos de reestruturação. Já o BCP defendeu a retirada dos ativos porque o valor oferecido pela DK ficou abaixo do valor registado no seu balanço. ■

MALPARADO

Bankinter e EuroBic têm à venda carteiras de NPL de quase 100 milhões

O Bankinter e o EuroBic estão a vender as carteiras "Laser" e a "Robin". Mercado espera carteira de NPL da CGD este ano.

MARIA TEIXEIRA ALVES E NUNO VINHA
mtalves@jornaleconomico.pt

Os bancos estão a reduzir o rácio de Non-Performing Loans (NPL) e o fim das moratórias não gerou o malparado que o mercado antevia, mas ainda há portfólios à venda ou a chegar ao mercado. Quem o diz é Marco Freire, CEO da Whitestar, uma empresa do Grupo Arrow, especialista na gestão de NPL e imóveis.

Neste momento estão duas carteiras no mercado com processo de venda a decorrer. Uma delas é a carteira "Laser" do Bankinter, de cerca de 100 milhões de euros. É uma carteira mista de crédito *non-performing* com e sem garantias reais (*secured* e *unsecured*).

O Jornal Económico apurou que consiste numa carteira com cerca de 65% de crédito a empresas. Essa carteira já está numa fase final de venda e deverá ser fechada ainda no primeiro trimestre deste ano. Contactado, o Bankinter, sucursal em Portugal, não comentou.

Há uma segunda carteira no mercado: a "Robin", do EuroBic. É uma carteira de NPL, totalmente *unsecured*, ou seja, sem garantias reais, e cujo valor é de 88 milhões de euros, com uma concentração significativa de crédito a empresas. Contactado pelo JE, o EuroBic também não comentou.

"Além das carteiras atualmente no mercado, prevemos que o Santander e a Caixa Geral de Depósitos coloquem carteiras NPL à venda no segundo trimestre do ano", disse o CEO da WhiteStar.

A Caixa já tinha anunciado que iria vender carteiras de malparado este ano. O Jornal Económico sabe que o banco liderado por Paulo Macedo está a preparar uma carteira de NPL (*non-performing loans*) sem colateral (sem garantias) para pôr à venda até ao fim do semestre. O montante dos créditos que irão para o mercado ainda não está definido.

Além destes, existem processos de externalização da gestão de NPL. Um deles é o chamado "Projeto Douro", do Banco Montepio, que o Jornal Económico já noticiou, e que é uma espécie de *spin-off* da gestão do crédito malparado a empresas e do imobiliário que o banco tem em balanço. "Aguardamos ansiosamente ser convidados pelo Banco Montepio para esse projeto, pois achamos ser a entidade mais capacitada para o efeito", disse o CEO da Whitestar.

Fontes do mercado admitem que a operação passe pela criação de um SPV (special purpose vehicle) detido pela Associação Mutualista Montepio Geral, que retire os ativos problemáticos do balanço do banco, e que a gestão desses ativos seja entregue a um *servicer* independente.

O Jornal Económico sabe também que existe outro processo de externalização da gestão de NPL em preparação. É da Parvalorem, que ficou com os ativos que eram do BPN.

O mercado antevê que entre março e abril haja uma consulta para a externalização da gestão das suas carteiras.

O CEO da Whitestar defende que a falta de produto [crédito NPL] no mercado primário, pelo facto de os rácios de NPL estarem em mínimos históricos, pode ser compensado, em parte, pelo mercado secundário, ou seja investidores que compraram carteiras há quatro, cinco anos e que chegam agora à maturidade. Mas não é expectável que vão continuar a existir vendas de carteiras de NPL tão massivas, ou nos mesmos volumes, como nos últimos três ou quatro anos.

"Acreditamos que vão existir vendas, mas de volumes mais baixos. Mas, por outro lado, haverá uma dinamização do chamado mercado secundário. Já se começa a ver essa tendência e acreditamos que isso vai crescer a partir deste ano", disse ainda o presidente da Whitestar. ■

Alberto Ramos
CEO Bankinter Portugal

José António de Azevedo Pereira
Presidente executivo do EuroBic

OPINIÃO

Mantendo o roaming acessível para os consumidores europeus

Angelika Winzig
Eurodeputada austríaca (PPE), negociadora principal do PE sobre as regras de roaming

Maria da Graça Carvalho
Eurodeputada do PSD (PPE), membro da comissão ITRE

Ligar à sua família para dizer que o seu voo aterrou em segurança ou enviar uma fotografia de uma viagem para seus amigos é comum nos dias de hoje. Desde a introdução, há cinco anos, do *Roam Like At Home*, os cidadãos da União Europeia, Noruega, Islândia e Liechtenstein têm a tranquilidade de saber que o uso de dados móveis durante as férias já não resulta em contas telefónicas astronómicas devido a sobretaxas de roaming.

Todos nos habituámos muito rapidamente aos benefícios que estas novas regras da UE trazem à nossa vida quotidiana. Parece-nos natural usar o nosso telemóvel no exterior como fazemos em casa, sem medo de custos proibitivos. No entanto, esta legislação está em vigor apenas até 30 de junho de 2022. Temos de renová-la, caso contrário os consumidores pagarão preços mais elevados, como acontece com os cidadãos do Reino Unido devido ao facto de já não fazerem parte da UE.

No Parlamento Europeu, aproveitámos esta oportunidade para fazer algumas melhorias substanciais na legislação, e já temos um acordo que oferece mesmo flexibilidade suficiente para reagir a novos desenvolvimentos nos setores das telecomunicações e tecnológico.

Com as novas regras de roaming, os europeus terão melhor qualidade de serviço ao consumidor. Acabarão as práticas comerciais que diminuem deliberadamente a velocidade dos dados no exterior. Os consumidores poderão desfrutar da mesma qualidade e velocidade de dados no exterior como em casa. Chega de ecrãs congelados a ver um programa de televisão ou a fazer videochamadas importantes em trabalho.

Com as novas regras de roaming, estamos a introduzir mais competitividade no mercado de telecomunicações, reduzindo os preços máximos que as operadoras de telecomunicações cobram entre si quando os consumidores usam outras redes em roaming. O nível desses encargos, conhecidos no setor como tarifas grossistas, foi até agora demasiado elevado para que operadoras menores conseguissem oferecer serviços *Roam Like At Home* de forma sustentável.

Com as novas regras de roaming, as operadoras ficarão vinculadas a uma "política de uso justo" mais rígida, direcionada a consumidores que aproveitam excessivamente o roaming permanente por morarem em outro país. O novo regulamento garantirá que esta política só se aplica nestas circunstâncias extremas e apenas aborda a utilização abusiva ou anómala de serviços de roaming retalhistas.

Com as novas regras de roaming, também teremos de dar mais um passo no sentido de acabar com as sobretaxas para chamadas intra-UE, quando alguém liga do seu país de origem para outro país da UE.

Hoje em dia, alguém que mora na Alemanha e liga para um amigo em Itália, paga uma sobretaxa. No entanto, se for residente na Alemanha, estiver a viajar pela Itália e ligar para um amigo na Alemanha, não paga sobretaxas de roaming. Essas regras confundem os consumidores, mas obtivemos um compromisso da Comissão Europeia para avaliar a situação antes do fim das disposições atuais, em 2024, e dar os próximos passos necessários.

Para muitos cidadãos, as regras do *Roam Like At Home* são uma inevitabilidade. Desde o primeiro dia, há mais de uma década, o Grupo PPE no Parlamento Europeu entendeu isso, defendeu os consumidores e pressionou por melhores regras, a cada passo do caminho. Continuaremos a fazê-lo porque um verdadeiro mercado único das comunicações digitais é a prova diária de uma União Europeia bem-sucedida. ■