

**Comissão Parlamentar de Inquérito aos Programas relativos à
Aquisição de Equipamentos Militares (EH-101, P-3 Orion, C-295,
torpedos, F16, submarinos, Pandur II)**

34.^a Reunião
(26 de Agosto de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 17 horas e 43 minutos.

Procedeu-se à audição do Sr. Hélder Bataglia (Presidente do Conselho de Administração da Escom), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados Nuno Serra (PSD), José Magalhães (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), João Ramos (PCP), João Semedo (BE) e Filipe Neto Brandão (PS).

O Presidente encerrou a reunião eram 19 horas e 8 minutos.

O Sr. **Presidente** (Telmo Correia): - Srs. Deputados, temos quórum, pelo que declaro aberta a reunião.

Eram 17 horas e 43 minutos.

Antes de mais, queria agradecer ao Sr. Hélder Bataglia a sua presença nesta Comissão, na qualidade de Presidente do Conselho de Administração da ESCOM, pedindo-lhe desculpa pelo atraso. Às vezes, é um bocadinho imponderável o tempo que demora cada audição, até porque estamos numa fase da Comissão em que há pessoas que falam mais e outras que falam menos, e, por isso, esta audição começa com algum atraso, facto de que peço desculpa.

Também desejava dizer-lhe que o sistema da audição é um sistema de rondas por grupo parlamentar, sendo que é direito de cada um dos depoentes, se quiser, dado que não é uma obrigação mas é um direito, fazer uma declaração inicial.

Pergunto-lhe, por isso, se quer ou não fazer essa declaração inicial. Se não quiser, passaremos já às perguntas dos Srs. Deputados.

O Sr. **Hélder Bataglia** (Presidente do Conselho de Administração da ESCOM): - Não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: - Uma vez que não pretende fazer declaração inicial, passamos, portanto, às perguntas dos Srs. Deputados.

Temos um sistema rotativo e, nesta ronda, cabe ao Partido Social-Democrata iniciar as perguntas, pelo que dou a palavra ao Sr. Deputado Nuno Serra, que dispõe de 10 minutos.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Sr. Presidente, queria cumprimentar o Sr. Hélder Bataglia por estar aqui presente e, não obstante já termos tido, aqui, bastantes esclarecimentos relativamente à ESCOM e à sua relação no processo, temos ainda algumas questões que, devido ao seu cargo e à sua importância na organização, provavelmente, ainda nos poderá esclarecer muito melhor.

Queria começar por perguntar ao Sr. Hélder Bataglia qual é o seu conhecimento deste processo e qual foi o seu envolvimento em todo ele.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Hélder Bataglia, tem a palavra para responder, por favor.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado Nuno Serra, responderei com todo o gosto.

Infelizmente, o meu envolvimento no processo é muito reduzido, por duas razões muito simples: em primeiro lugar, porque a minha função, na altura e até hoje, na ESCOM era o desenvolvimento do relacionamento com África, onde passava e passo grande parte da minha vida. Portanto, não pude acompanhar o desenvolvimento deste processo.

É evidente que tive conhecimento dele e, quando nos foi proposto, estive de acordo que ele fosse desenvolvido. Aliás, eu e os restantes acionistas da ESCOM estivemos de acordo em que ele fosse desenvolvido, achámos que era um bom negócio para a ESCOM. Mas, infelizmente, o meu conhecimento é muito reduzido.

Devo dizer-lhe que nunca tive qualquer reunião com alguém do GSC porque, precisamente, não estava cá. Lembro-me de ter ido uma vez, a

convite deles — «deles», estaleiros da Alemanha —, e foi o único contato físico que tive com eles, em que falei com eles.

De resto, acompanhava com os meus colegas. Como sabem, eram o Luís Horta e Costa e o Pedro Neto que acompanhavam mais, e o nosso consultor, que era o Miguel Horta e Costa, que também acompanhava mais todo este processo. Mas, quando vinha, ia acompanhando, com certa regularidade. Portanto, direi que fui acompanhando, mas não tive parte importante no dia-a-dia do desenvolvimento da negociação com a parte alemã.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado Nuno Serra.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Tem a noção entre que datas é que a ESCOM fez, no fundo, consultadoria ao consórcio alemão?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Tenho uma ideia vaga, mas lembro-me perfeitamente que, inicialmente, começámos a falar, na ESCOM, neste processo já em 1996 ou 97, altura em que fomos informados que haveria esta oportunidade. Foi-nos proposta pelo Dr. Miguel Horta e Costa esta possibilidade de podermos intervir ao nível das contrapartidas, que seria uma componente importante para a negociação. Lembro-me perfeitamente. Depois, andámos vários anos a estudar essa hipótese, lembro-me perfeitamente, ainda muito antes do concurso, propriamente. Pensava que era importante.

Portanto, lembro-me que foi, talvez, em 97, 98 ou 99. Não me recordo agora perfeitamente da data, mas lembro-me dessa parte.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado Nuno Serra, faça favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Portanto, no fundo, até à assinatura do contrato da questão dos submarinos, que foi em 2004, a ESCOM fez serviço de consultadoria ao consórcio alemão.

Pergunto-lhe se, para além desse serviço de consultadoria, em alguma situação foram intermediários ou foram interlocutores com o Governo português em alguma reunião ou em algum processo de toda esta negociação.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Hélder Bataglia, tem a palavra para responder.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não, que eu tenha conhecimento, não houve nenhuma reunião com o Governo português relativamente a esse assunto.

Penso que o nosso relacionamento era, fundamentalmente, com o German Submarine Consortium e nós, no fundo, assessorávamos todo o aspeto das contrapartidas, que era uma componente da proposta que iria ser feita ao Governo português, relativamente ao fornecimento dos submarinos.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Ainda relativamente ao processo da negociação das contrapartidas, em audições anteriores, no fundo, foi aqui ressaltado que a Ferrostaal era o interveniente mais ativo em todo este processo e eu queria perguntar-lhe qual era o relacionamento que a ESCOM tinha com a Ferrostaal, mais precisamente.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra para responder, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não o posso ajudar nessa resposta porque, para mim, o relacionamento era com o consórcio. Penso que a Ferrostaal talvez estivesse mais ativa nessa parte do consórcio, mas não o posso ajudar porque, francamente, não sei. Não sei. Para mim, o consórcio é que era o nosso interlocutor nesta negociação.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, tem a palavra,

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Neste contrato que a ESCOM tinha com o consórcio, não querendo saber de valores, até porque há muitos processos a decorrer e já aqui tivemos a noção de que, provavelmente, não faz sentido falar em valor, faz sentido, se calhar, para perceber realmente as funções da ESCOM neste processo, saber se a remuneração era feita com base nalgum *fee* ou nalgum *achievement* que tivesse em toda essa negociações. Era um *fee* fixo de consultadoria?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra para responder, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - O que tínhamos era um *fee* fixo de consultadoria, que foi negociado inicialmente. Devo dizer que, na altura, até solicitávamos um aumento desse *fee*, que ficou no *fee* que foi estabelecido e é do conhecimento público.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Este contrato que a ESCOM tinha com o consórcio alemão incluía o acompanhamento de alguma parte, não das negociações da Comissão Permanente de Contrapartidas mas o acompanhamento das negociações que, por exemplo, a Ferrostaal tinha com a ACECIA, que era um agrupamento de empresas ao qual foi adjudicado um grande número de componentes para automóveis?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra para responder, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não o posso ajudar porque, de facto, não me recordo dessa componente. Lembro-me da ACECIA porque, ultimamente, como sabe, houve um processo em tribunal onde se falava desse assunto. Inclusivamente o nosso consultor, Dr. Miguel Horta e Costa, foi testemunha nesse processo, mas, francamente, não o posso ajudar porque não me recordo disso. Penso que a nossa função era, no fundo, procurar os *clusters* que havia em Portugal no sentido de as contrapartidas fazerem algum sentido para a economia portuguesa. Esse era o grande trabalho. No fundo, era indicar ao nosso cliente Ferrostaal as áreas que devia propor ao Governo português para essas contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Para perceberem quais eram as áreas que melhor se impunham para esta negociação e para perceberem o que é que

era necessário ao nosso País, já ouvimos que contrataram a INTELI para vos dar assessoria.

Em alguma altura, tiveram a noção que a INTELI também fazia serviço de consultadoria e acompanhamento a entidades governamentais?

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não tenho conhecimento. Se teríamos conhecimento que a INTELI faria esse acompanhamento a entidades governamentais? Francamente, não sei. Sei que a INTELI, no fundo, era nossa consultora neste processo e, na altura, em determinado momento, também era consultora neste processo e, pelo que ouvia nas reuniões, fez um trabalho muito profícuo e muito profissional.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, tem a palavra.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Em audições anteriores, tivemos cá o Dr. Castro Caldas, antigo Ministro da Defesa, que afirmou que existiria um conflito de interesses por parte da ESCOM no negócio dos submarinos.

Pergunto-lhe, ouvindo estas afirmações, que comentários é que tem a fazer sobre isto.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não sinto que tenha havido um conflito de interesses. Penso que, fundamentalmente, o Dr. Castro Caldas, uma vez que temos uma componente financeira dentro do grupo, se queria referir, eventualmente, ao fato de, no fundo, fazer parte do grupo que financiou a

operação, mas não encontrava nenhum conflito de interesses. Aliás, penso que, pelo contrato, devíamos propor — não era obrigatório que aceitassem — *o financial adviser e o legal adviser* nesta operação.

Portanto, não sinto que houvesse um conflito de interesses, até porque o Governo português ia, com certeza, escolher a melhor proposta, do ponto de vista financeiro, para esta operação.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Portanto, considera que, mesmo sendo a entidade financiadora que propunha o financiamento para estes equipamentos o vosso acionista maioritário, isso não constituiria qualquer conflito de interesses neste processo. Portanto, nunca houve qualquer pressão de ambos os lados incluídos neste processo?

O Sr. **Presidente**: - Faça favor, Sr. Hélder Bataglio.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não tenho conhecimento de qualquer pressão, Sr. Deputado, relativamente a esse assunto.

Aliás, o Banco Espírito Santo não era o nosso acionista maioritário mas, sim, o Grupo Espírito Santo, embora, no fundo, fosse o mesmo grupo. Mas o Banco Espírito Santo, salvo erro, fazia parte de um consórcio em que estavam outros bancos internacionais que fizeram a montagem financeira desta operação. Portanto, não era o único.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Outra dúvida que tenho é que a ESCOM, pouco tempo depois de se fechar este negócio dos submarinos, deixa de fazer consultadoria ao consórcio alemão. Pergunto-lhe se nunca esteve em cima da mesa, depois, ser também a ESCOM a acompanhar o processo da execução das contrapartidas?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Contratualmente, nunca deveríamos implementar as contrapartidas nem a prossecução das contrapartidas; a nossa função era definir, escolher e propor ao German Submarine Consortium as contrapartidas que achávamos que seriam as melhores para propor ao Governo, neste processo.

Portanto, não havia nenhum assunto desses em cima da mesa, na prática, porque não era obrigatório implementarmos essas mesmas contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Essa proposta de contrapartidas era, em termos absolutos e nominais,... no fundo, era dizer-se que faria sentido adquirir-se este produto ou esta tecnologia àquela empresa ou era algo muito mais ligado, por exemplo, ao setor em que faria sentido trabalharmos, como o setor automóvel, o setor marítimo? Portanto, era muito nominal se era mais genérico e mais abrangente?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, como disse, inicialmente, o grande objetivo era definir os *clusters* no País e, depois, promover o seu

desenvolvimento através das contrapartidas. Portanto, era muito genérico e não havia nenhum setor específico, que me recorde.

Nas poucas reuniões onde estive relativamente a este assunto... Devo dizer que durante estes anos, em relação a este processo, por razões que se prendem com a minha atividade dentro da ESCOM, não estive em mais de duas ou três reuniões relativamente a este assunto de pontualização deste processo. No fundo, eram de *follow up*, para saber como estava a situação e quais eram os passos seguintes.

Lembro-me da última reunião, que foi até onde tentámos rescindir o contrato com German Submarine Consortium, porque eles começaram, depois, num processo que não achámos que seria o correto relativamente a este assunto. Mas foram duas ou três reuniões e não muitas mais.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - No fundo, esse desligar do consórcio ou essa derivação tem a ver com o facto de esse Consórcio não ter seguido as vossas diretivas, os vossos conselhos, ou foi por razões que neste momento não podem ser divulgadas por estarem em segredo de justiça?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Essas razões, penso, não são razões que estão em segredos de justiça, são razões fundamentalmente de estratégia de negociação do próprio Consórcio, que achávamos... mas foi uma coisa que foi clarificada com eles perfeitamente. Aliás, se bem me recordo, no julgamento que houve relativamente a este assunto, há muito pouco tempo,

foi referido também este pequeno problema, no fundo, da deriva do Consórcio relativamente a uma outra estratégia.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Essa estratégia tem a ver com a estratégia de negociação das contrapartidas?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Essa estratégia tem a ver com o modelo que, no fundo, o nosso assessor imaginava e propunha para o desenvolvimento deste projeto, que, enfim, teve algumas derivações que, na prática, ele não achava que seria o melhor para o projeto.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Última questão: há cerca de dois anos, penso que o Dr. Miguel Horta e Costa, ex-consultor da ESCOM, afirmou que «houve contrapartidas fictícias». Pergunto-lhe se assim considera e se, na altura em que foram negociadas, tinham a noção que alguma vez isto poderia acontecer, isto é, mesmo na altura não tendo a noção que seriam fictícias, se se poderia evoluir para este caminho.

O Sr. **Presidente**: - Faça favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Francamente, não tinha essa noção. Não me recordo dessas palavras dele, com certeza que ele as disse muito recentemente, mas não tinha essa ideia relativamente às contrapartidas.

A única coisa que sei é que, numa das poucas reuniões que tivemos, o objetivo era encontrar, para o nosso País, umas contrapartidas que, de facto, fizessem sentido. Daí o nosso trabalho, o nosso empenho, durante anos, porque isto não foi um trabalho de dois ou três meses nem de dois anos, foi um trabalho de muitos anos, de muita procura.

Portanto, foi isso que tentámos fazer e foi para isso que aceitámos contribuir, para que a proposta do German Submarine Consortium fosse a melhor e fosse a ganhadora.

Era essa, portanto, a nossa missão.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Agradecendo, desde já, todas as respostas, porque não farei mais intervenções a seguir, só para terminar, perguntava-lhe o seguinte: já que foi a ESCOM que, realmente, esteve, no fundo, na génese da negociação das contrapartidas, considera hoje que foram escolhidas as melhores contrapartidas? No fundo, hoje, considera que esse trabalho do Consórcio com o Estado português seguiu aquilo que vocês aconselharam e acha que o Estado, no fundo, ficou bem ressarcido no que diz respeito às contrapartidas pela compra dos submarinos?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Acho que as coisas não correram bem, podiam ter corrido muito melhor; acho que havia, enfim, de parte a parte,

uma falta de experiência relativamente a este assunto, pelo que podia ter corrido muito melhor.

Agora, a nossa intenção era que elas corressem muito melhor e que, de facto, com a assinatura deste acordo e com o desenvolvimento deste negócio, isso representasse para Portugal e para o Estado português uma contrapartida que, de facto, fizesse a diferença, ao invés de outras contrapartidas que no passado tinham acontecido.

Esse era o nosso espírito, era por aquilo que trabalhávamos e foi com isto que desenvolvemos a proposta das contrapartidas ao German Submarine Consortium.

O Sr. **Presidente**: - O Sr. Deputado terminou?

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): - Sim, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: - Termina, portanto, o conjunto de perguntas do Partido Social-Democrata. Segue-se o Partido Socialista, que dispõe também de 10 minutos.

Tem a palavra o Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Sr. Presidente, pela nossa parte, gostaríamos de juntar às perguntas já respondidas algumas outras.

Teve ocasião de dar, abertamente, uma entrevista ao *Expresso*, recentemente, no dia 9 de Agosto, onde, sobre esta matéria, perguntado sobre o facto de os investigadores do processo de aquisição de submarinos e torpedos entenderem que era desproporcionado o montante invocado de 30 milhões pagos pelo German Submarine Consortium à ESCOM pelo serviço de consultadoria, declarou que «não achava desproporcionado e

que os contratos estavam – estou a citar literalmente – feitos percentualmente sobre o volume total dos montantes».

Não lhe podendo pedir que faça aqui as declarações que fez na sede própria, gostaria, no entanto, que pudesse ajudar-nos a reconstituir, com mais rigor, a maneira como a ESCOM trabalhava e, sobretudo, como se relacionava com a contraparte alemã, que exigiu que a ESCOM criasse uma sociedade-veículo, no Reino Unido, para efeito de realização de pagamentos, uma vez que a ESCOM, nessa altura, tinha sede num *offshore*, não percebi bem qual mas, de qualquer das maneiras, não em território nacional.

É capaz de reconstituir como é que esse processo de sugestão ocorreu, julgo que com a sua intervenção e com a intervenção do acionista maioritária.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado José Magalhães, a situação é a seguinte: como sabe, a sede do Grupo Espírito Santo não era em Portugal e, na altura da constituição da ESCOM, a da ESCOM também não era, a ESCOM só pôs a sua sede na Europa a partir, salvo erro, de 2007/2008. Na altura, a sede da ESCOM... a ESCOM era, no fundo, uma sociedade *offshore*, tinha aqui uma delegação e, depois, tinha escritórios em África. Portanto, foi essa a estratégia.

Relativamente às minhas declarações, gostaria de recordar uma coisa que é importante: quando foram estes problemas com o German Submarine Consortium, que, no fundo, tiveram também a sua repercussão, como sabe, na Alemanha, o German Submarine Consortium pediu uma auditoria independente a todo este processo e, nessa auditoria independente de uma

empresa alemã, fizeram também a análise da nossa prestação relativamente ao montante que foi pago pela mesma e foi considerado satisfatório.

Portanto, a resposta que gostaria de dar-lhe era esta: no fundo, o que solicitámos aos alemães por este serviço foi aceite pelos próprios alemães; portanto, foi uma negociação e, depois de muitas negociações, chegámos a esse montante, ao que parece, justo porque, no fundo, a própria auditoria da German Submarine Consortium veio relatar — e isso é hoje público na *Internet* — que, de facto, entre o que nós prestámos de serviço e aquilo que foi pago, era razoável o contrato.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Certo, mas em relação à mudança de orientação da Ferrostaal e em relação ao facto de isso ter sido precedido por auditoria, que é muito cuidadosa na forma como examina as relações entre a ESCOM e a Ferrostaal, a minha pergunta é centrada sobre a questão de saber como é que os alemães exigiram que os pagamentos não fossem feitos a uma sociedade situada num *offshore* mas fossem feitos a uma empresa sediada no Reino Unido. É que isso não aconteceu por acaso, isso aconteceu devido à evolução da lei alemã de que os senhores tiveram perceção também.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - De facto, Sr. Deputado, foi exatamente assim. Portanto, os alemães, em determinado momento — disso recordo-me porque foi referido e tivemos uma reunião sobre esse assunto, nessa altura —, não poderiam efetuar as suas responsabilidades, os seus

pagamentos, se a unidade recetora não fosse uma unidade na comunidade europeia, devido à evolução. O nosso contrato era um contrato muito anterior e, para a lei alemã, na altura, o *compliance* alemão não levantou problema algum, mas, na altura do pagamento, sim, levantou. E, portanto, constituímos essa sociedade com esse objetivo.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Agora, essa sociedade era apenas, na verdade, o Sr. Miguel Bataglia.

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sim, o Miguel Bataglia era um sobrinho meu que, na altura, estava em Londres e pedi-lhe, porque necessitávamos de uma pessoa que estivesse presente nesse escritório. Mas a sua função, fundamentalmente, era a de estar no escritório em Londres, não tinha quaisquer funções executivas nesse escritório.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - A cadeia decisional era uma cadeia que passava pela vossa administração e pelas decisões do acionista maioritário, uma vez que o pagamento de montantes de 2 milhões, 3 milhões, 4 milhões, ou mais, não é um ato banal de administração e, portanto, exigia uma confirmação ou um entendimento com o acionista maioritário?

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Nestes casos, o entendimento com o acionista maioritário relativamente a este assunto era um entendimento normal. Tínhamos um contrato que tinha prazos de pagamento e nós recebíamos nas datas contratuais esse mesmo pagamento. Não havia mais diferença relativamente a isto.

Portanto, eles pagaram nas datas contratualmente estabelecidas.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Certo, mas a questão, basicamente, é: pagaram a quem? No ano de 2004, no fim, e, depois, em 2005, a Ferrostaal fez sucessivos pagamentos e esses sucessivos pagamentos foram reencaminhados pela ESCOM UK para entidades terceiras, designadamente com sedes fora do território da União Europeia. Esses movimentos foram, evidentemente, sancionados ou decididos pela administração com acordo do acionista maioritário.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, como sabe, esse assunto está em segredo de justiça e, portanto, foi dada uma explicação cabal, profunda, na Procuradoria-Geral da República sobre esse assunto.

Gostaria imenso de lhe poder explicar, não tenho qualquer problema, mas, de facto, está em segredo de justiça e foi completamente explicado nessa altura. Foi explicado, tranquilamente, todo este processo, que é claro, como, depois, mais tarde, verá.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, pode continuar.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Isso significa que, do ponto de vista do vosso relacionamento, a decisão de romper relações com a Ferrostaal não resultou deste processo, portanto, destes fluxos, nem de qualquer desentendimento quanto a esses pagamentos. Então, resultou de quê, na sua opinião?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Na minha opinião, penso mais que tenha resultado de uma reorientação estratégica relativamente às contrapartidas, como vimos ali com o Sr. Deputado Nuno Serra. Portanto, os nossos consultores não estariam de acordo que seria a melhor solução. Fundamentalmente, foi isso. Não houve nenhuma outra situação de que me recorde, francamente, nem nunca tivemos qualquer problema com a Ferrostaal que seja do meu conhecimento.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Tiveram, pelo menos, o grau de divergência bastante para levar à rescisão do contrato pelas razões que outros membros da administração já tiveram ocasião de documentar e de testemunhar. Enfim, não ouvimos a outra parte, não ouvimos ninguém da Ferrostaal sobre essa matéria, ainda, nesta sede, mas o que ouvimos dos interlocutores portugueses leva a admitir que a divergência é estratégica. Ou seja, a ESCOM não estava disponível para ser ela própria uma

sociedade-veículo de entendimento com empresas terceiras, deduzindo no montante do *fee* que tinha direito, no seu entendimento, a receber os montantes a pagar a essas entidades, uma vez que não tinha relação com essas entidades e não se sentia senão penalizada até pela sua existência e pela sua concorrência.

Portanto, o desentendimento era um desentendimento real e um desentendimento que se traduziu, de resto, numa rescisão, que é a forma mais radical de dissolver um casamento desse tipo.

Qual é a sua perceção? Porque é impossível que isso não passe pelas mãos dos decisores de forma colegial. O que é interessante procurar apurar é como é que o decisor viu, encarou e geriu essa situação e, por outro lado, como é que o acionista maioritário interveio nesse processo, porque julgo que interveio.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, não me recordo se, nessa altura, o acionista maioritário interveio no processo. Francamente, não me recordo.

O que sei é que o nosso objetivo era tentar que as contrapartidas fossem, de facto, na nossa ótica, o melhor que pudéssemos trazer para o País e também o melhor que pudesse ser para a proposta da Ferrostaal.

Quando houve esta deriva, no fundo e como o Sr. Deputado, e muito bem, disse, em que houve uma divergência profunda com a Ferrostaal sobre este assunto, que, aliás, é pública, a nossa decisão foi interromper esse mesmo contrato com a Ferrostaal. Foi uma coisa que nós fizemos e que foi implementada.

Portanto, houve, de facto, essa contradição, mas não foi assim tão forte, foi uma contradição que houve, nós não estivemos de acordo e imediatamente propusemos a rescisão desse mesmo contrato porque não estávamos de acordo com o modelo que, na altura, a Ferrostaal (ou o German Submarine Consortium) gostaria de implementar.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Já agora seria útil, dada a circunstância, que soubéssemos em que é que consistia, realmente, a divergência. Seguramente, não seria, pelas indicações que nos foram dadas, pelo facto de os senhores discordarem de contrapartidas fictícias ou entendidas como fictícias e a Ferrostaal querer essas contrapartidas fictícias.

Não sendo assim, qual era a razão da vontade de rescisão? E é concebível que isso não seja decidido com o acionista maioritário, sendo certo que era um negócio, enfim, razoavelmente importante, ainda que, provavelmente, minúsculo, na ótica mais alargada da ESCOM global, chamemos-lhe assim.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, francamente, não me recordo. Esse assunto não se passou comigo e, portanto, não me recordo de ter havido uma reunião com o acionista maioritário sobre esse assunto. Talvez tenha havido — isso pode ser aclarado — uma reunião do acionista maioritário, na altura, com o Sr. Luís Horta e Costa ou com o nosso

consultor sobre esse assunto, que tenham decidido, de facto, fazer isso, mas não me recordo de ter havido uma reunião sobre a rescisão do contrato.

Agora, com certeza, sim, foi comunicada essa rescisão, pelas razões que sabe. Isso de ter sido comunicado, recordo-me. Agora, se houve reuniões anteriores relativamente a essa tomada de decisão, francamente, não me recordo.

Como lhe disse, infelizmente, posso ajudar pouco, dado que, em 365 dias do ano, deveria passar, talvez, 50 em Portugal e, quando eram reuniões muito rápidas e para tomar conhecimento destes assuntos e dado que, na prática, também sou acionista da ESCOM, portanto, como tal, tinha reuniões de acompanhamento deste processo, mas a implementação de todo ele não passava muito por mim.

De facto, há coisas que gostaria de poder explicar mas, neste momento, não sei, não lhe posso explicar, sei que isso foi feito, foi implementado e foi-me comunicada a implementação dessa rescisão, que foi, na altura, aceite pelos alemães e, portanto, o contrato seguiu os seus trâmites normais depois da sua rescisão.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Gostava que procurasse regressar ao tema da ESCOM UK.

A empresa, segundo informação aberta, disponível, foi criada com este propósito específico, existiu, primeiro, num determinado endereço e, depois, noutra e, em 2011, julgo, foi extinta.

Essa extinção da ESCOM UK resultou da extinção do seu fim, tinha consumado a sua existência. Teve algum outro negócio ou alguma outra

atividade que não a receção da dívida ou das comissões pagas pela Ferrostaal?

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, não tenho bem presente se a ESCOM UK teve qualquer outra atividade relativamente a outros negócios pela razão simples de que nós, em 2007, salvo erro, fizemos uma profunda reestruturação do grupo ESCOM, dada a sua dimensão já e, portanto, houve uma série de empresas que foram descontinuadas. A ESCOM UK, salvo erro, foi, nessa altura, descontinuada, assim como várias outras, em várias áreas, mas, francamente, não me recordo se teria outra atividade além dessa.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Portanto, basicamente, ela existiu por exigência do interlocutor alemão, proibido de utilizar empresas não sediadas no território da União Europeia, teve a sua existência com um procurador permanente, dada a circunstância de residir em Londres, e sem qualquer outra atividade.

Resta-me perguntar-lhe qual é a lição que tira desta intervenção da ESCOM tanto no campo das contrapartidas como no do *consulting* financeiro. Aliás, no campo do *consulting* financeiro teve ocasião de dizer que não interveio, uma vez que foi o Grupo Espírito Santo, através do seu consórcio com os bancos estrangeiros, que estão identificados, que teve a decisão e o protagonismo. Mas, em relação à questão das contrapartidas, feito o balanço, a análise *over all* do processo, e sendo certo que também

não tinha um *expertise* nessa matéria, tiveram que a subcontratar à empresa prestigiada INTELI, que balanço é que pode procurar extrair, como empresário que é e interventor nesse domínio, deste processo?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Quanto ao balanço que faria, se fosse hoje essa operação, penso que a experiência seria outra, não teríamos cometido alguns erros de percurso que cometemos, mas, na génese, acho que o nosso trabalho foi um trabalho profundo, foi um trabalho profissional e foi um trabalho que, se fosse totalmente aproveitado, tinha servido, no fundo, talvez um pouco melhor os interesses a que ele se propunha, isto é, ser uma boa contrapartida para a proposta que os alemães estavam a fazer ao Governo português.

Portanto, era isso que gostava de dizer.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Sr. Presidente, para já, eram estas as questões. Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: - Ainda nesta primeira ronda, segue-se o Grupo Parlamentar do CDS-PP, que dispõe também de 10 minutos.

Tem a palavra a Sr.^a Deputada Cecília Meireles.

A Sr.^a **Cecília Meireles (CDS-PP)**: - Sr. Presidente, queria agradecer ao nosso convidado por estar aqui. De facto, a circunstância de estarmos a ouvir dois representantes da ESCOM de maneira tão seguida facilita-nos

bastante a vida, porque torna-se fácil perceber o que é que ainda poderá não estar esclarecido, o que, muito francamente, neste momento, também já não é muito, uma vez que já antes de aqui ter chegado e também nestes dois interrogatórios que me precederam explicou muita coisa.

Gostava só de clarificar dois aspetos: o primeiro tem a ver com a apresentação de contrapartidas. Já nos disse que a sua atuação, enfim, era limitada. Mas, uma vez que a ESCOM começou a prestar assessoria, tanto quanto nos foi dito, algures em 97/98, portanto ainda antes de o concurso ser iniciado, gostava de confirmar consigo que começaram, logo de início, a trabalhar em contrapartidas e que, logo no início, os concorrentes começaram a apresentar contrapartidas, muito antes de haver decisão de adjudicação.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr.^a Deputada, a área da assessoria da ESCOM em Portugal começou antes até, começou com o novo aeroporto de Lisboa. Éramos promotores do novo aeroporto de Lisboa e, portanto, foi nessa área que começamos. Daí eu ter-lhe dito o que nos propúnhamos também fazer. Chegámos a formar um consórcio e, penso eu, foi talvez nessa fase de formação do consórcio que os nossos consultores tomaram conhecimento com os alemães porque a Hochtief, que era uma empresa alemã, julgo que deste mesmo grupo, também fazia parte do consórcio, e, portanto, penso que foi nessa altura.

Portanto, ainda antes das contrapartidas, tínhamos esta valência também ao nível da assessoria.

O Sr. **Presidente**: - Faça favor, Sr.^a Deputada.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): - Em relação às contrapartidas que foram sendo apresentadas, desde o período em que abre o concurso, que é 98, até ao momento em que finalmente há uma lista aprovada de contrapartidas, algures no fim de 99, e daí por diante, porque elas continuaram a ser apresentadas e a ser alteradas, pergunto como é que isto funcionava, como é que eram avaliadas as contrapartidas?

O que quero perceber é o seguinte: quando uma contrapartida é avaliada pelo seu valor, que é, por hipótese, uma encomenda de 200 milhões ser avaliada em 200 milhões, percebo a avaliação; aquilo que se torna bastante mais difícil é, quando estamos a falar, por exemplo, de tecnologia ou *know how*, perceber quanto é que o País pode ganhar pela implantação daquela tecnologia e *know how*, quando estamos a lidar, por assim dizer, com multiplicadores.

O que lhe perguntava, neste período e sobretudo até haver um enquadramento contratual de contrapartidas, é se lidou com isso, se tem noção de como é que se avaliavam as contrapartidas e que tipo de contrapartidas eram procuradas.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr.^a Deputada, infelizmente, não lidei com isso, não fazia parte dessa equipa que, no fundo, tratava das contrapartidas.

O que sei é que as contrapartidas eram propostas ao nosso cliente alemão e que ele as negociava com os seus interlocutores do Governo português, portanto, da Comissão de Contrapartidas que existia no Governo português. Isso, sim, existia. E nós assessorávamos a parte alemã no melhor procedimento e no melhor que achávamos que seriam as contrapartidas

para Portugal, para serem bem aceites e ser uma componente da proposta importante, porque a componente das contrapartidas era muito importante, como era a do preço, como era a das condições de pagamento. Portanto, era a nossa função.

Mas eu, francamente, nunca integrei nenhuma reunião desse tipo, nunca estive em nenhuma reunião de contrapartidas, porque, no fundo, tínhamos os assessores, que eram as pessoas que, realmente, tratavam desse assunto nestas reuniões.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr.^a Deputada.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): - Também já foi aqui dito que a ESCOM prestou consultadoria a vários concorrentes em processos de aquisição de equipamento militar, para além deste processo dos submarinos.

Disseram-nos aqui também que a ESCOM prestou consultadoria ao concorrente Agusta nos EH-101, em helicópteros, e que também prestou em vários outros, em que os seus concorrentes não ganharam mas perderam o concurso.

Perguntava-lhe se se lembra que concorrentes foram estes e que concursos foram estes.

O Sr. **Presidente**: - Para responder, tem a palavra o Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr.^a Deputada, acho que, a partir do momento em que tínhamos os consultores para as contrapartidas, a partir do momento em que eram lançados os concursos por parte do Governo

português nas várias áreas militares, o apetite era, no fundo, de fornecer e oferecer contrapartidas aos vários concorrentes. Era esse o nosso objetivo, porque achávamos, que tínhamos parceiros à altura, que podíamos prestar um bom serviço e que, portanto, na prática, podíamos ser um elemento importante para o proponente dos vários equipamentos militares.

O Sr. **Presidente**: - Sr.^a Deputada, faça favor.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): - Por último, e porque tenho lido isto ao longo dos anos várias vezes, gostava de saber se a ESCOM alguma vez forneceu ao Ministério da Defesa, no âmbito do processo dos submarinos, um projeto de engenharia financeira, pelo qual cobrou 30 milhões de euros, ou se isto não tem pés nem cabeça.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputada, é exatamente como diz na sua última frase, de facto, não tem pés nem cabeça. Nunca fornecemos qualquer projeto de engenharia financeira ao Ministério da Defesa. O nosso contrato era com uma empresa alemã e foi com ela que sempre negociámos.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr.^a Deputada.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): - É tudo, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: - Segue-se o Grupo Parlamentar do Partido Comunista Português, pelo que dou a palavra ao Sr. Deputado João Ramos, que dispõe também de 10 minutos.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Desejo cumprimentar, em nome do Grupo Parlamentar do PCP, o nosso convidado.

A primeira questão que tinha para colocar prende-se com o que foi agora referido. O Dr. Castro Caldas, também numa audição aqui, havia referido precisamente isso, que a ESCOM estava envolvida nesta questão da definição do modelo de financiamento dos equipamentos militares e disse-nos, agora, que não. Relativamente ao financiamento geral da Lei de Programação Militar, há algum envolvimento ou houve alguma participação na definição da forma de execução da Lei de Programação Militar, ou não?

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado João Ramos, temos muitas valências mas não temos a financeira e nunca prestamos qualquer assessoria nesse sentido.

Relativamente à Lei da Programação Militar, que seja do meu conhecimento, nunca fizemos qualquer proposta desse tipo.

Relativamente à componente financeira, de facto, não é nossa valência nem nos metemos nela. O nosso contrato só dizia que podíamos indicar, mas não era obrigatório que aceitassem, na prática, o *financial adviser* e o *legal adviser*. No fundo, era só fundamentalmente isso.

O Sr. **Presidente**: - Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Perante esta resposta, gostava de lhe colocar outra questão, que tem a ver com a forma como era administrada a ESCOM e também gostava de perceber como é que o Grupo Espírito Santo, que teria quase 67% das ações da ESCOM, fazia a sua intervenção junto da administração da ESCOM.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra para responder, Sr. Hélder Bataglia,

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, o Grupo Espírito Santo tinha dois administradores na ESCOM. Eu representava 33% do capital e os outros dois administradores os 67% do capital. Portanto, era assim que era dirigida a ESCOM, como todas as empresas do Grupo; na prática, tinha os seus próprios representantes no conselho de administração.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Então, o que estranhámos é que, depois, se diga que não há aqui incompatibilidades ou conflito. Por um lado, o Grupo Espírito Santo detém 67% da ESCOM, que faz assessoria à entidade que vende os submarinos ao Estado português, e, por outro lado, o mesmo Grupo Espírito Santos, através do Banco Espírito Santo, cria um modelo de financiamento para a aquisição de submarinos que o Estado português não compraria se não houvesse o modelo de financiamento, uma vez que não tinha dinheiro para os comprar.

E dizer que, nisto tudo, não há aqui qualquer questão de incompatibilidade, tendo o mesmo Grupo, por duas vias e podendo determinar por duas vias no mesmo negócio, do lado do comprador e do lado do vendedor, parece-nos estranho que se possa afirmar isso com essa clareza e com esse à vontade.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Ao Sr. Deputado, de facto, pode parecer estranho, mas a realidade é essa.

Portanto, o Banco Espírito Santo apresentou uma proposta ao Governo português — tanto quanto é do meu conhecimento, porque não é um assunto que eu tenha tratado ou que tenha sido do meu conhecimento — relativamente ao financiamento desta operação, para o que montou um consórcio com outros bancos internacionais, fez uma proposta e ela foi aceite. Não vejo que haja aqui...

O nosso objetivo, quando nos propusemos nas contrapartidas, fundamentalmente, não era que o banco viesse a fazer o financiamento. Podia ser uma das entidades financeiras a ser contactada para esse mesmo financiamento mas não era esse o nosso propósito, o nosso objetivo. E daí dizer, se me permite, que não acho qualquer contradição nessa proposta, até porque outros grupos financeiros, com certeza, fizeram as suas propostas relativamente ao mesmo assunto.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Para além de que o administrador da ESCOM, que tratava do processo, era um dos administradores indicados pelo Grupo Espírito Santo.

O Sr. **Presidente**: - Faça favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Afirmativo. Um dos administradores que tratava deste processo, e que, penso, acabou de sair daqui, era, de facto, um dos administradores indicados pelo Grupo Espírito Santo à administração da ESCOM, desde a sua fundação. Era assim, exatamente.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Relativamente à participação da ESCOM noutros processos de aquisição de equipamentos militares, há um grande enfoque na questão dos submarinos, há também a questão dos helicópteros EH-101. O Sr. Horta e Costa, que esteve aqui antes, relativamente à questão dos torpedos, referiu que o Ministério da Defesa Nacional diz que a ESCOM também esteve envolvida no processo dos torpedos e o Sr. Horta e Costa acabou por nos dizer que esteve, numa fase inicial, e, depois, a ESCOM acabou por passar o processo a outra empresa.

Há aqui um grande envolvimento em processos de contrapartidas de dimensão e, sobre esta questão da prestação de assessoria por parte da ESCOM a empresas que vendem equipamento militar, gostava de saber qual era a sua importância naquilo que era a componente de negócio da ESCOM e quanto é que a ESCOM ganhou com as assessorias destes equipamentos, em específico.

O Sr. **Presidente**: -Faça favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Como disse e referi anteriormente aos outros Srs. Deputados, o objetivo inicial da ESCOM era, fundamentalmente, o desenvolvimento do seu projeto em África. A partir do momento em que houve uma oportunidade, por termos conhecimento de um consultor que nos podia ajudar nesse sentido e que nos fez uma proposta, e depois também com o apoio que tivemos da INTELI, isso deu-nos alguma massa crítica relativamente a essa situação toda e achámos que era uma boa área de negócio exercer esta atividade ao nível das contrapartidas. E foi isso que fizemos.

Relativamente à componente propriamente dita, dentro componente da ESCOM na sua globalidade, era uma componente relativamente reduzida. Como o Sr. Deputado sabe, e é do conhecimento público, a ESCOM deve ter investido, nos últimos 20 anos, cerca de um bilião de dólares só em África e, portanto, isto era uma componente muito pequena.

Fomos, de facto, os precursores desta cooperação de Portugal com Angola, fundamentalmente, que, enfim, deu os frutos que o Sr. Deputado, com certeza, deve conhecer.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Tendo em conta que a ESCOM avançou nesta área de negócio nas circunstâncias que referiu agora, tendo em conta que isto tem trazido alguns dissabores neste processo, nomeadamente por conta dos processos judiciais à ESCOM, como é que avaliam a participação? Neste momento, a ESCOM arrepende-se de ter avançado nestes negócios?

Já agora e como última questão, gostava de o questionar sobre o seguinte facto: o Sr. Luís Horta e Costa lamentou aqui o envolvimento da ESCOM nestes processos, precisamente por causa destas polémicas, e até classificou a ESCOM como o «patinho feio» relativamente a todos estes envolvimento. É esta também a perspetiva que tem enquanto Presidente do Conselho de Administração da empresa?

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Como é evidente, Sr. Deputado, não foi para nós muito agradável nem muito simpático ver o que resultou, agora, nesta fase final, do assunto das contrapartidas e do envolvimento da ESCOM nesse assunto.

De qualquer maneira, dado que estamos tranquilos com este assunto e que, na nossa consciência, correu bem e fizemos aquilo que devíamos ter feito, estamos perfeitamente tranquilos relativamente a este assunto.

Foi pena não podermos, enfim, clarificar melhor toda esta situação porque veriam que tudo é muito mais simples.

Hoje, se me dissessem se eu proporia aos sócios maioritários entrarmos no esquema de contrapartidas, eu talvez dissesse que sim porque, na prática, também aprendemos muito. Acho que, em negócios desta dimensão, as contrapartidas, executadas como devem ser executadas, são importantes para o país recetor e é um modelo que continua a ser utilizado pelo mundo inteiro.

Penso que talvez nós o fizéssemos de novo, mas foi pena que tivesse, de facto, representado para a ESCOM uma imagem negativa relativamente a toda a sua atividade, fundamentalmente em África, que foi uma imagem que, no fundo, depois, com este problemas judiciais, com o que

conhecemos hoje, foi, de facto, uma imagem que poderíamos ter evitado, mas são as circunstâncias da vida e estamos aqui exatamente como fruto dessa circunstâncias, para dar explicações ao Parlamento sobre o que aconteceu, daquilo que conhecemos, como a Procuradoria-Geral da República tem a sua função de indagar o que acha que não é claro.

Mas esse é o problema da nossa sociedade no desenvolvimento de toda a nossa atividade e, portanto, cada um tem a sua função e dá as explicações que acha que deve dar para clarificar esta situação. De facto, foi um problema para nós, durante esse tempo.

O Sr. **Presidente**: - Tem, a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **João Ramos** (PCP): - Não queria fazer mais perguntas, queria só agradecer e referir, relativamente àquilo que disse agora, esta perspetiva do lado de uma empresa que presta assessoria ao vendedor, persistindo neste modelo, e repetiria este modelo, quando da parte do comprador nos foi referido já, várias vezes, por quem hoje já não tem responsabilidades políticas, que este modelo não seria um modelo de repetir e até que este modelo de contrapartidas está em abandono, comprovando-se que ele, afinal, não funciona bem.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Hélder Bataglia, desejar fazer mais algum comentário?

O Sr. **Hélder Bataglia**: -Não.

O Sr. **Presidente**: - Então, passamos ao Bloco de Esquerda, que é o último partido a fazer perguntas nesta primeira ronda.

Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Sr. Presidente, Sr. Hélder Bataglia, a minha primeira pergunta tem a ver com a sua carreira profissional. Perguntava-lhe se nos pode dizer em que condições e como, julgo eu, foi fundador da ESCOM, em que circunstâncias se verificou a criação da ESCOM e a sua integração desde a sua fundação.

O Sr. **Presidente**: - Para responder, tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Portanto, em 1991, aquando da privatização do Banco Espírito Santo, uma das primeiras decisões, que, ao que parece, foi tomada foi a de o Grupo Espírito Santo, dado o seu histórico com a África, fundamentalmente, com Angola e com Moçambique, enfim, com as ex-colónias portuguesas, poder retomar essa atividade e poder começar a cooperar com África.

Portanto, quando definiram e tomaram essa decisão, faltava encontrar alguém que pudesse, no fundo, implementar essa mesma decisão. E foi-me feita uma proposta, relativamente a este assunto, que eu aceitei.

Como sabe, sou tanto angolano como português, do que me orgulho muito e, portanto, o meu objetivo, na prática, era poder, com o Grupo Espírito Santo, que era um Grupo de referência em Portugal, levar para Angola, para Moçambique — para as ex-colónias portuguesas, mas, fundamentalmente, para Angola e Moçambique —, na altura, a cooperação de que eles bem necessitavam e que nós podíamos implementar. E tenho muito orgulho nisso porque, no fundo, conseguimos fazer um trabalho extraordinário, do meu ponto de vista, tanto como Grupo Espírito Santo

como ESCOM, e, portanto, a decisão feita pelo Grupo foi muito importante.

Devo dizer-lhe também que tive um grande apoio do Dr. Ricardo Salgado em todo este processo, que nunca me negou meios para o investimento nem tive qualquer tipo de entraves nas decisões que foram tomadas relativamente a investimentos estratégicos que foram feitos em Angola durante o tempo da guerra e que foram fundamentais para nós e dos quais resultaram também, como sabe, benefícios substanciais para Portugal.

Portanto, foi assim que foi formada a ESCOM e foi assim que desenvolvemos o nosso projeto de cooperação com a África, fundamentalmente com Angola.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Na altura, portanto em 91, quando foi feito esse convite, trabalhava no Grupo Espírito Santo?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Não, nunca trabalhei no Grupo Espírito Santo. Fui convidado por um amigo comum, que conhecia do meu relacionamento de África.

Na prática, toda a gente sabia do meu relacionamento com África. Já nessa altura, dava apoio, assessoria, a algumas instituições portuguesas relativamente aos seus problemas com África — problemas de dívidas existentes com a banca, etc., que sempre foram uma constante até essa data. Portanto, era conhecido o meu bom relacionamento e o meu conhecimento das questões angolanas, fundamentalmente.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Fiz-lhe a pergunta desta forma não porque tivesse essa ideia mas porque julguei que se tivesse verificado consigo o mesmo que com o Sr. Luís Horta e Costa, que esteve aqui antes e que disse que sempre tinha trabalhado no Grupo Espírito Santo. Portanto, julguei que os dois tivessem tido um percurso semelhante, foi por isso que fiz a pergunta nestes termos e estou inteiramente esclarecido.

A minha segunda questão diz respeito ao seguinte: percebo o que é que a ESCOM viu no consórcio alemão, no fabricante, neste projeto e neste negócio dos submarinos. Isso entendo perfeitamente. É um projeto de grande dimensão.

Agora, o que não compreendi até agora é o que é que os alemães viram na ESCOM quanto às contrapartidas. Trata-se de um conjunto de financiamentos, investimentos, projetos, para promover a economia nacional e a ESCOM tem a sua *expertise*, digamos, no território africano, na política africana, nos meios africanos, na sociedade africana. Portanto, até agora — e já pus esta mesma questão ao Sr. Luís Horta e Costa —, ainda não compreendi o que é que recomendou aos alemães o nome da ESCOM quando a ESCOM era uma sociedade, enfim, que tinha outra natureza, outro tipo de atividade.

Gostaria de ouvir a sua opinião sobre isso, sobre quais foram os mecanismos, os fatores, que promoveram esta aproximação entre dois mundos tão diferentes.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado João Semedo, vou tentar dar-lhe uma resposta, muito subjetiva, porque, na prática, é uma pergunta que tem que ser feita aos alemães.

Como também expliquei à Sr.^a Deputada, penso que, quando promovemos um dos consórcios para a construção do novo aeroporto de

Lisboa, havia, na parte desse consórcio, também uma empresa alemã, começaram a haver algumas ligações com os alemães por parte dos nossos consultores e, portanto, nasceu a ideia — imagino eu — de nós podermos também ajudar nesse setor das contrapartidas.

Penso também que é um facto importante que uma empresa como o German Submarine Consortium, que tinha as três maiores empresas alemãs, sentisse algum conforto relativamente à ESCOM por pertencer a um grupo sério, a um grupo de alguma dimensão, em Portugal, que, no fundo, lhe podia fazer um trabalho profundo relativamente a este assunto. Portanto, como conheceu esses consultores, penso que terá sido por aí o início desta... porque a proposta vem-nos por esse mesmo consultor.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Queria recordar-lhe duas perguntas e duas respostas suas a uma entrevista, já aqui citada, se não estou em erro, pelo Sr. Deputado José Magalhães, que é uma entrevista relativamente recente que teve ocasião de dar ao semanário *Expresso*.

A primeira pergunta é a seguinte: «O que se passou com o negócio dos submarinos do qual é arguido?». E a sua resposta é: «Trabalhamos e muito nesse negócio, desde 1996, aconselhámos os alemães do GSC sobre quais as contrapartidas que deviam propor ao Governo português». Esta é a primeira resposta.

Segunda pergunta: «Os investigadores consideram desproporcional o montante de 30 milhões pagos pela GSC à ESCOM pelo serviço de consultadoria?». E a sua resposta é: «Não acho, os contratos estão feitos percentualmente sobre o volume total dos montantes. Aos procuradores respondi ao que me foi perguntado e esclareci tudo. Fiquei tranquilo e a

única coisa que me preocupa é a imagem que as pessoas possam ter, pensando que nos apropriámos de dinheiro que não era nosso». Esta parte final já não interessa.

Queria concentrar-me na primeira resposta e, depois, no início da segunda resposta. E, então, por me parecer mais simples, começarei por essa segunda.

Quando diz «não acho que se possa considerar desproporcional o montante de 30 milhões pagos pela GSC à ESCOM», o senhor está a dizer que foram 30 milhões ou não está a dizer? É porque uma das leituras possíveis desta resposta é que, ao afirmar que não acha desproporcional, está a confirmar os 30 milhões que a pergunta inclui, tal como foi formulada pelo jornalista que o entrevistou. Portanto, a minha pergunta, em concreto, é esta: sim ou não são 30 milhões?

A segunda tem a ver com o que senhor disse há pouco, «que o contrato incluía um *fee* que era do conhecimento público». Ora, pode ser do conhecimento público, há milhões de coisas que são do conhecimento público e, felizmente, não são do meu conhecimento, mas eu tenho algumas dúvidas que o *fee* seja do conhecimento público. No entanto, se é assim, agradecia que tivesse a gentileza de me informar a mim, porque não faço parte desse público conhecedor desse *fee*.

Portanto, sobre esta segunda pergunta e segunda resposta, são estas duas perguntas que lhe queria fazer. Depois voltaremos a outro assunto.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, relativamente aos 30 milhões, não foram, de facto, 30 milhões. Quando o jornalista referiu os 30 milhões, o meu espírito era a grandeza do negócio. Foi à volta disso.

Como sabe também, ou não sei se sabe, como é evidente, a ESCOM não recebeu nem pouco mais ou menos disso, porque tivemos que pagar a

advisers, a *legal advisers*, a consultores, e, portanto, a verba não foi exatamente essa.

Relativamente a ser do domínio público, quando digo «domínio público» é porque vejo sempre em todos os jornais falar em 25 milhões, em 22 milhões, em 30 milhões, e, portanto, andamos sempre na ordem de grandeza no domínio público. Imaginemos que o negócio foi à volta de 1000 milhões e se toda a gente disser, no domínio público, que foi à volta de 25 milhões ou 24 milhões, será uma percentagem relativamente a essa. Portanto, quando falo do domínio público, o espírito é exatamente esse, é por ser público que o montante recebido foi mais ou menos esse, não o recebido pela ESCOM, que, como lhe digo, foi inferior, dado o pagamento que teve de fazer a terceiras partes, aos *advisers*, aos advogados, etc.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Deixe-me só procurar precisar melhor para que não haja nenhuma dúvida sobre isto.

A pergunta do jornalista que o entrevistou está feita como um pagamento à ESCOM e um pagamento não significa o lucro da ESCOM. Portanto, se bem percebi o que me está a dizer é que a ESCOM não lucrou 30 milhões com isso.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Exato!

O Sr. **João Semedo** (BE): - O que não significa que não possa ter sido esse o valor do contrato, porque, entretanto, houve um conjunto de despesas que a sociedade teve, para permitir realizar este trabalho.

E está também a dizer-me, se bem sei fazer contas, que isto significaria qualquer coisa como — aliás, na base das notícias públicas a que se referiu, algumas provavelmente até pouco fundamentadas — um *fee* na ordem dos 2,5%. Basta fazer as contas: 25 milhões, se o contrato é de 1000 milhões, não andará longe disso.

Portanto, esclarecido isto — e não quero esclarecer mais do que isto —, queria voltar, então, aqui à primeira pergunta sobre «o trabalhamos muito nesse negócio desde 96» para lhe pôr uma questão muito diferente daquelas que tenho estado aqui a colocar.

Há uma referência muito insistente, continuada, digamos assim, sobre as razões que levaram a ESCOM a rescindir o contrato, que estão mais ou menos entendidas; já as razões que conduziram o consórcio a mudar de orientação relativamente às contrapartidas, e, eventualmente, a assumir uma orientação diferente daquela para que a ESCOM os tentava orientar é que ainda não estão muito esclarecidas. E é um ponto importante. Quero até dizer-lhe que, julgo, para todos os Deputados desta Comissão, esta ideia que o consórcio mudou de plano, digamos assim, a partir de determinada altura e que isso até terá contribuído para que a ESCOM tivesse rescindido o contrato, é uma informação e uma ideia que não existia, o que significa que vale a pena fazermos estas audições, que o Sr. Presidente, tão insistentemente, tem marcado umas atrás das outras.

Mas isto para dizer o seguinte: a ideia com que fico, depois de o ouvir a si, depois de ouvir o Sr. Luís Horta e Costa e uma outra audição anterior a estas duas, fica um pouco esta cronologia: foi feito um programa de contrapartidas com o qual os alemães ganharam um concurso. Ganho o concurso, os alemães desinteressaram-se dessas contrapartidas e, eventualmente, interessaram-se por outras.

E digo isto porquê? Porque a cronologia bate certo com o que eu estou a dizer, o que não quer dizer que o que eu esteja a dizer esteja certo. Estou a dizer que o que estou a dizer sustenta-se na cronologia, podendo não ser exato. Portanto, a minha pergunta é se é ou não assim. Acha, na opinião que tem, na forma como avalia com esta distância, que o programa das contrapartidas deixou de interessar ao fabricante a partir do momento que o contrato ficou claro que era para este consórcio?

Não sei se fui claro na pergunta, mas julgo que sim.

O Sr. **Presidente**: - Para responder, tem a palavra, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - O Sr. Deputado foi muito claro.

A pessoa indicada para, de facto, responder claramente a essa situação é o Dr. Miguel Horta e Costa, que, no fundo, acompanhou este assunto e fez a proposta que os alemães, depois de ganharem o concurso, alteraram, ou, pelo menos, tentaram alterar substancialmente a orientação relativamente às contrapartidas.

De facto, não concordámos com essa orientação. E tanto não concordámos com essa orientação, o que também penso que é público e veio nesse julgamento que decorreu sobre este assunto, que nós, inclusivamente, fizemos uma carta sobre isso e dissemos exatamente isso, ou seja, que não estávamos de acordo com o modelo, o que, aliás, foi referido pelo Dr. Miguel Horta e Costa, como testemunha, nesse julgamento.

Portanto, houve uma reorientação por parte dos alemães relativamente a esse assunto, como é evidente, com a qual não estávamos muito de acordo. Daí, ponto um, tentámos rescindir o contrato, e

rescindimos; e, ponto dois, houve uma orientação diferente por parte dos alemães, que tinham, perfeitamente,... porque as contrapartidas eram uma proposta que eles poderiam aceitar ou não, bem como a forma de as fazer e a maneira de as fazer.

Agora, tínhamos uma ideia concreta sobre isso, inicialmente, e, muito francamente, em todas as reuniões que tivemos, a ideia era, de facto, muito virada para *clusters* importantes da economia nacional, que iriam fazer toda a diferença nessas contrapartidas.

Portanto, a resposta, sim, é isso. Houve uma reorientação nítida por parte dos alemães, penso eu, pelo que é público hoje em dia e pelo que me confirmou o Dr. Miguel Horta e Costa. E, daí termos rescindido, posteriormente, o contrato com eles.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Há pouco, tivemos oportunidade de conversar com o Sr. Luís Horta e Costa e queria fazer-lhe a seguinte pergunta: conversámos, na audição anterior, sobre o comunicado que a ESCOM fez procurando esclarecer algumas notícias que surgiam na comunicação social, na opinião pública, e que, do ponto de vista do conselho de administração da ESCOM, não correspondiam à verdade.

Esse comunicado, como sabe, tem quatro pontos e o último ponto, o quarto, sublinha que «todas as decisões foram do conhecimento e da concordância dos acionistas». Ora, sendo o senhor o Presidente do Conselho de Administração, está a referir-se ao Grupo Espírito Santo, pois não se vai referir a si próprio, como é óbvio, e, portanto, isto é dirigido ao Grupo Espírito Santo. E depois diz: «a definição de critérios ou políticas de

distribuição de resultados, prémios e dividendos também é do conhecimento dos acionistas».

Há pouco, no diálogo com o Sr. Luís Horta e Costa, perguntei-lhe se isto queria dizer que a política, no caso dos submarinos, de prémios, dividendos e remunerações tinha sido obviamente do conhecimento dos acionistas, mas, para além disso, que ela teria sido diferente daquilo que era habitual no Grupo ou até na própria ESCOM. E o Sr. Luís Horta e Costa disse que ela tinha sido «ligeiramente diferente». Queria perguntar-lhe em que é que consistiu essa diferença. Não é por acaso nem porque não tinham mais nada que escrever que esta referência aos prémios, aos resultados e aos dividendos surge no comunicado.

Quer dizer, num comunicado com quatro pontos, todos eles querem dizer alguma coisa. É que se fossem 40, ainda podíamos dizer: «ah, isto é para encher». Mas, aqui, não é nada para encher, é tudo dirigido ao Grupo Espírito Santo e há esta questão que me deixa intrigado: o que é que mudou na política de resultados, prémios, remunerações e dividendos relativamente a outras circunstâncias, a outros contextos, no Grupo ou da própria ESCOM?

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, cada negócio é um negócio, cada política de prémios e de bónus era definida em função de cada situação concreta, e este caso foi um deles.

Quando fizemos esse comunicado e dissemos que era de perfeito conhecimento da administração do Grupo Espírito Santo, isto é, do acionista maioritário, toda essa política de bónus, o que se quer dizer é que

tinham perfeitamente conhecimento da distribuição desses mesmos bónus. Era o que queríamos dizer.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado, o seu tempo está excedido. Não sei se tem ainda mais algum esclarecimento complementar, mas dar-lhe-ei a palavra para esse efeito, se quiser.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Sr. Presidente, era só para concluir este ponto e, entretanto, agradecer as respostas.

Queria ainda dizer o seguinte: este comunicado surge de forma um pouco difusa, com uma origem pouco identificada, pouco esclarecida, no momento em que surgem notícias que a ESCOM, como entidade principal neste processo, terá distribuído «luvas» e outros benefícios, digamos assim, a um conjunto variado de pessoas não identificadas sequer mas, nalguns casos, até sugeridas. Portanto, o comunicado é para responder a isso.

Na realidade, o que o comunicado diz é que tudo isto era do conhecimento dos acionistas e, portanto, tudo aquilo que foi feito não foi feito debaixo da mesa mas foi feito tomando decisões que os próprios acionistas, naturalmente a administração também, assumiram.

Portanto, é por isso que acho que é importante que este ponto esteja aqui, porque ele diz exatamente isso: é um esclarecimento da administração sobre uma prática, estava a ser acusada de ter distribuído benefícios e luvas de uma forma relativamente indiscriminada, ou orientada, como quiser, e esta é a resposta a isso.

Portanto, agradecendo os seus esclarecimentos, queria, no entanto, sublinhar este ponto.

O Sr. **Presidente**: - Sr. Hélder Bataglia, deseja fazer mais algum comentário?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado João Semedo, é só para lhe dizer que o espírito era, na prática, de dizer que o acionista maioritário, como sabe, tinha conhecimento. Tenho pena de não poder explicar, porque está em segredo de justiça, mas tudo se passa dentro do universo do Grupo Espírito Santo e, portanto, não tem outra implicação que não essa.

O Sr. **Presidente**: - Passamos agora à segunda ronda, havendo intenção dos partidos de a usarem.

A diferença da segunda ronda é que a pergunta será corrida, com o tempo de 5 minutos, e a resposta também será uma resposta corrida, de tempo seguido, em relação a cada uma das perguntas.

O Partido Social-Democrata faz sinal de que não pretende usar a segunda ronda.

Pergunto ao Partido Socialista.

Pausa

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado Filipe Neto Brandão, faça favor.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): - Sr. Presidente, dirigindo-me, obviamente, ao depoente, tinha apenas uma questão que importaria clarificar: o que está ao abrigo do segredo de justiça é o que consta do processo e não propriamente as declarações que possa prestar sobre matéria que lhe seja dirigida, tanto mais que está perante uma Comissão de

Inquérito e não perante uma comissão ordinária, digamos, da Assembleia da República.

Aquilo que eu lhe iria perguntar, clarificando o que está em cima da mesa e que não ignora, até porque, eventualmente, terá sido diretamente inquirida sobre isso, é que, no âmbito das investigações de Munique, há uma referência a pagamentos feitos à ESCOM UK em que haveria, por parte das autoridades alemãs, a suspeita de que esses pagamentos teriam sido «corrutos» — desconheço alemão mas a tradução será esta, aproximadamente.

Ora, aparentemente, o Ministério Público — e aí, sim, vinculado ao segredo de justiça — terá considerado que o valor que foi pago à ESCOM, considerados os pagamentos que foram feitos a outras instituições não totalmente identificadas no âmbito do contrato de aquisição de submarinos, aparentemente pagos como contrapartida de apoio jurídico e *fees* mensais, não seriam adequados a suportar aquilo que acabou por referir, ou seja, que estivessem integralmente justificados.

A pergunta que lhe faço, e a essa teria que me responder, é, obviamente, a que entidades é que foram pagos, no âmbito do contrato de fornecimento dos submarinos, aqueles que, genericamente, disse «*legal adviser*, advogados, etc.». Aquilo que lhe iria perguntar é alegadamente a quem é que foram pagas essas verbas porque, eventualmente, serão essas as pessoas que teriam que vir depor a esta Comissão de Inquérito. Portanto, a minha pergunta, muito diretamente, é esta e agradeço, antecipadamente, a sua resposta.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Hélder Bataglia.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, do meu conhecimento — e conheço o processo — não foram pagos, para além dos *legal adviser* e do apoio técnico que foi dado a este processo, quaisquer montantes, comissões, tudo o que possa imaginar, fora do universo do Grupo ESCOM. É isso que lhe posso garantir.

O Sr. **Presidente**: - Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Filipe Neto Brandão**: - Peço desculpa, mas é só para clarificar, apesar de esta segunda ronda ser una e corrida.

O Sr. **Presidente**: - Teria direito ainda a uma terceira, mas talvez seja mais útil, de facto, pormenorizar a pergunta, se ainda quer algum esclarecimento adicional, até porque é mais económico, por assim dizer.

O Sr. **Filipe Neto Brandão (PS)**: - Exatamente, Sr. Presidente.

É só para clarificar o que é que entende por universo ESCOM, ou seja, se são pessoas que têm uma relação laboral com a ESCOM, se têm uma relação contratual... Enfim, o que é o universo ESCOM?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - É uma relação acionista ou contratual.

O Sr. **Presidente**: - O CDS-PP não pretende mais nenhum esclarecimento e, assim, dou a palavra ao Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos (PCP)**: - Sr. Presidente, serei muito rápido.

Na sequência do que perguntou o Sr. Deputado Filipe Neto Brandão, e insistindo, a questão era precisamente a de saber, tendo em conta o

processo, o seguinte: a ESCOM faz um conjunto de propostas de contrapartidas à concessionária e esta aceita, há um pagamento de, mais ou menos, 30 milhões, que não reverte todo para a ESCOM e que a ESCOM redistribui por apoio técnico e *legal advisers*. O que importava saber é quem são os alvos desta distribuição, quem são os *legal advisers*, qual é o apoio técnico, quem é que recebe este dinheiro e quanto é que recebe.

Pode dizer-nos ou isto também está sujeito ao segredo de justiça e não pode falar-nos no assunto?

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, gostaria muito de poder explicar mas, de fato, este assunto está em segredo de justiça e será clarificado, certamente, quando o processo for aberto e terão todos conhecimento dele.

De qualquer maneira, com toda a tranquilidade, devo dizer-lhe que as respostas foram todas cabalmente dadas ao Ministério Público, estamos tranquilos com elas e não sentimos qualquer desconforto com as mesmas.

O Sr. **Presidente**: - Pergunto ao Bloco de Esquerda, ao Sr. Deputado João Semedo, se deseja mais algum esclarecimento.

O Sr. **João Semedo** (BE): - Sr. Presidente, serei muito rápido.

Era só para perguntar o seguinte: se esta Comissão quisesse obter as diferentes propostas, ou, de outra forma, as diferentes versões, a sequência de propostas que a ESCOM foi apresentando ao fabricante, ao consórcio, relativamente a projetos de contrapartidas, seria possível obtermos essa documentação?

O Sr. **Presidente**: - Sr. Hélder Bataglia, faça favor.

O Sr. **Hélder Bataglia**: - Sr. Deputado, não vejo inconveniente. Enfim, são coisas que, na prática, estão ao nível também do Ministério Público e em segredo de justiça mas é uma questão que, do ponto de vista legal, tenho de me informar, e, se for possível, são coisas transparentes, claras e não temos qualquer problema.

O Sr. **Presidente**: - Mais algum Sr. Deputado pretende fazer alguma pergunta?

Pausa

Uma vez que ninguém mais deseja usar da palavra, terminamos a audição do Sr. Hélder Bataglia, Presidente da ESCOM, a quem queria agradecer, obviamente, a pronta disponibilidade em vir a esta Comissão e os esclarecimentos que nos deu e, exatamente nos mesmos termos do depoente anterior, registar que, obviamente, havendo matéria que entende que só poderá ser cabalmente esclarecida quando o processo for aberto, como disse, queria agradecer, ainda assim, a disponibilidade, até porque temos tido aqui alguns casos em que, fechando-se um bocadinho na existência do processo e até no estatuto de arguidos, não tem havido colaboração com a Comissão, o que não foi o caso do depoente anterior nem o seu caso. Portanto, queria agradecer todos os esclarecimentos que deu à Comissão e o tempo que aqui esteve e que lhe tomámos.

Estas duas audições foram, de fato, mais esclarecedoras até do que se poderia presumir.

Informo os Srs. Deputados que vamos ainda fazer uma última audição, hoje. Quanto a esta última audição, tenderia a dar razão ao Sr.

Deputado João Semedo, porque já nos vai obrigar a um esforço para além do normal, ainda que, Sr. Deputado, siga sempre a vontade maioritária da Comissão e nisso possa refugiar-me também.

Risos.

O Sr. **João Semedo** (BE): - *Por não ter falado ao microfone, não foi possível transcrever as palavras do orador.*

O Sr. **Presidente**: - Sim, não no agendamento, é verdade.

Portanto, aproveito para agradecer, mais uma vez, ao Sr. Hélder Bataglia a sua presença.

Está encerrada a audição.

Eram 19 horas e 8 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.