

**Comissão de Inquérito Parlamentar à Gestão do BES e do Grupo Espírito Santo, ao Processo que Conduziu à Aplicação da Medida de Resolução e às suas Consequências, nomeadamente quanto aos Desenvolvimentos e Opções relativos ao GES, ao BES e ao Novo Banco**

33.<sup>a</sup> Reunião  
(27 de janeiro de 2015)

---

**SUMÁRIO**

O Presidente (Fernando Negrão) deu início à reunião às 15 horas e 11 minutos.

O Sr. Hélder José Bataglia dos Santos (Presidente da Escom) respondeu aos Deputados Mariana Mortágua (BE), Clara Marques Mendes (PSD), José Magalhães (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), Miguel Tiago (PCP) e Pedro Alves (PSD).

O Presidente (José Magalhães) encerrou a reunião eram 19 horas e 12 minutos.

O Sr. **Presidente** (Fernando Negrão): — Srs. Deputados, temos quórum, pelo que está aberta a reunião.

*Eram 15 horas e 11 minutos.*

Hoje, temos a audição do Sr. Hélder José Bataglia dos Santos. Informo que não fará uma intervenção inicial e que tem uma limitação nas suas respostas, que todos já adivinhamos qual é. Essa limitação tem a ver com o segredo bancário, não o português mas o que diz respeito a Angola. Não é a primeira vez que nos deparamos com esta dificuldade. Trata-se de um segredo invocado relativamente a um país soberano, que não Portugal, e, portanto, nós não temos maneira de contornar essa limitação.

Iniciando já a audição com as perguntas ao Sr. Hélder Bataglia, começo por dar a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, cumprimento o Sr. Hélder Bataglia e começo pelas perguntas óbvias, que são: como conheceu Ricardo Salgado e como é que se dá a sua entrada para o Grupo Espírito Santo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos** (Presidente da Escom): — Boa tarde.

Conheci o Dr. Ricardo Salgado socialmente, pouco tempo antes de entrar para o Grupo Espírito Santo, talvez dois anos antes. A minha entrada para o Grupo Espírito Santo deu-se em 1992, com uma proposta feita pelo meu colega Luís Horta e Costa, que na altura já estava no Grupo Espírito Santo e que me convidou, em nome do Grupo Espírito Santo, para os

ajudar em Angola num projeto, que também já aqui foi referido, de financiamento da linha Falcon Ex em Angola.

Portanto, dado o meu conhecimento...

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Desculpe, estamos a ouvir mal deste lado.

Disse do financiamento de...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Do financiamento da linha Falcon Ex em Angola, no início de 1992.

Na altura, o Banco Espírito Santo Madrid era o banco agente dessa linha e conseguiram que parte desses recursos fossem canalizados para o apoio a empresas portuguesas que pudessem exportar para Angola. A linha era 100% uma vertente de exportação de produtos para Angola e inseria-se no apoio à reestruturação de uma série de atividades em Angola com o programa de paz de 1992.

Convidaram-me nessa altura, dado o meu conhecimento de Angola e porque era importante para o Grupo — que, na altura, não tinha nenhuma vertente nesse sector —, para os poder ajudar a desenvolver essa atividade, que foi o que fiz em 1992.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E, a partir daí, em que empresas esteve envolvido que faziam parte do Grupo Espírito Santo, quer como administrador ou como sócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Em 1992, com o fim do programa, convidaram-me para constituir uma empresa com o Grupo Espírito Santo, no sentido de desenvolver a atividade do Grupo Espírito

Santo em Angola, que, como sabe, tinha uma atividade centenária. Já no tempo colonial era um Grupo muito importante, tanto em Angola como em Moçambique, e a Administração do Grupo achava o momento adequado para a reentrada em Angola com uma nova empresa. E foi isso que foi feito. Fui convidado para ser sócio, até hoje. Tenho exatamente um terço da Escom e foi aí que nós começámos a nossa atividade, salvo erro em maio de 1993.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E a sua entrada no BESA?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A minha entrada no BESA dá-se em 2002, com a fundação do BESA.

Como sabe, o BESA foi fundado em 25 de janeiro de 2002, que é também o dia da cidade de Luanda. Foi nessa data, em 2002.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Em que outras empresas do Grupo Espírito Santo esteve envolvido?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Só estive envolvido em empresas relativas ao Grupo Escom. Portanto, do Grupo Espírito Santo, do qual era sócio, e dentro do universo do Grupo Escom.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E no BESA foi sócio e foi administrador executivo, correto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Correto! No BESA fui administrador executivo e mais tarde sócio, exatamente.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Podia descrever-me as datas em que foi sócio e administrador executivo, para que possamos fazer aqui uma cronologia do envolvimento?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fui nomeado administrador executivo aquando da fundação do BESA e da constituição do Banco em Angola e fui sócio do BESA por volta de 2004/2005. Não me recordo agora da data precisa, mas foi aproximadamente por essa altura.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Entretanto, vendeu as ações do BESA, correto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Correto! Eu tinha um horizonte temporal relativamente ao BESA. Como devem imaginar, a minha atividade principal não era o BESA, independentemente de ser administrador executivo, e tinha posto a mim próprio, já há alguns anos antes, 10 anos para estar no BESA e sair ao fim desses 10 anos. Foi exatamente o que fiz. Quando se completaram 10 anos, escrevi uma carta ao Dr. Ricardo Salgado a agradecer-lhe o apoio, que foi muito, e saí do BESA, que foi exatamente em setembro de 2012, salvo erro.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Então, como administrador e sócio da Escom, poderá explicar-nos como é que se dá a degradação da situação financeira da Escom.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Com certeza. Até cronologicamente posso explicar toda esta situação, que é importante. Para isso, tenho de contextualizar todo este processo para se poder entender. Se

me permitem, essa explicação é importante, senão não entendemos o contexto onde estamos inseridos relativamente à Escom.

Portanto, como já foi aqui explicado, a Escom era uma empresa que se dedicava fundamentalmente ao financiamento de operações para Angola, apoiando empresas portuguesas. Foi o que fizemos durante alguns anos, até que, em determinado momento, achámos que a nossa função era, de facto, investir em Angola e em áreas que fossem importantes para a economia de Angola.

Como estão recordados, o país estava em guerra. Foi uma guerra que, como sabem, durou três dezenas de anos. Era uma situação muito difícil e eu achava que os grupos económicos e, fundamentalmente, os portugueses tinham uma palavra a dizer no sentido do apoio não só às empresas portuguesas que queriam sempre ir para Angola, mas também ao desenvolvimento da economia local. Foi por isso que fundámos a primeira associação, a AMDL, em 1997/1998, salvo erro, não me recordo, e onde fizemos três operações concretas.

A primeira foi uma área de *cash and carry*, uma área comercial, na qual realizámos uma parceria com a Parmalat italiana.

A segunda foi no sector das pescas, onde não encontramos ninguém para fazer uma parceria. Eu bem me desloquei a Portugal várias vezes no sentido de encontrar parcerias no sector das pescas, mas nunca foi possível, porque na altura não encontrava muitas empresas disponíveis para coinvestir ou para correr riscos em Angola (diria que muito poucas).

A terceira foi no sector da aviação, onde fundámos uma empresa do sector do transporte aéreo de carga, porque, como sabe, com a guerra, a situação era muito difícil, o abastecimento do país era complexo e uma empresa de transporte aéreo de carga era não só estratégica, como também importante e rentável.

Das três operações, a primeira, como estão recordados, foi com a Parmalat, que faliu logo no final do primeiro ano da nossa atividade. Foi, de facto, um grande contratempo a falência da Parmalat em Itália e depois a saída da Parmalat do Grupo.

Quanto à distribuição *cash and carry*, o nosso *know-how* era pouco e, por isso, ficámos um pouco amputados nessa participação. Como sempre, recorri a Portugal no sentido de encontrarmos um outro parceiro, mas, na altura, também ninguém se mostrava disponível para investir e para correr riscos em Angola, no momento da guerra.

O terceiro negócio, o da aviação civil, foi um sucesso, correu lindamente e acabou exatamente com o fim da guerra e com o advento da paz. Isto é, do ponto de vista estratégico, a empresa não fazia sentido, que era o transporte de carga para o país, porque, como devem também saber, desde o primeiro dia em que houve paz em Angola puderam circular pelas estradas de todo o país e, portanto, o transporte de carga passou a ser uma atividade perfeitamente normal, pelo que descontinuámos essa empresa.

Proseguimos ainda com as pescas, que descontinuámos mais tarde devido a uma situação gravíssima do ponto de vista ecológico, que também já aqui foi explicado por outras palavras, que foi o problema das focas que subiram na corrente fria de Benguela e invadiram toda a zona onde estava inserido este investimento. Tivemos dois anos desastrosos ao nível da pesca, tanto nós como toda a população que, infelizmente, dependia muito da pesca na região do Namibe.

Posteriormente, a partir dessa data, começámos a investir em sectores ainda mais estratégicos para o país. Então, elegemos o sector da mineração, que é um sector importante para Angola. Como sabem, é hoje o segundo sector em Angola a seguir ao do petróleo e ao do gás. Achámos que também tínhamos de dar um contributo no desenvolvimento desse

sector. O que fizemos foi muito simples: associamo-nos, em primeiro lugar, a uma das maiores empresas do mundo de diamantes, talvez a maior do mundo, a Alrosa, que era nossa sócia. Portanto, não fomos sozinhos prospetar diamantes. Tivemos uma área de concessão no Luó muito importante e iniciámos a prospeção de diamantes.

Mais tarde, a BHP Billiton, que é a maior empresa mineira do mundo, veio aqui, a Lisboa, solicitar-nos uma parceria para com ela desenvolvermos um projeto de mineração de diamantes em Angola. Fizemos, então, duas grandes parcerias no sector diamantífero em Angola.

A primeira foi com a Alrosa. O projeto de estudos de viabilidade técnico-económica foi desenvolvido pela Alrosa e pelo Instituto YakutniProalmaz, que é o maior instituto russo de prospeção de diamantes, muito conceituado em todo o mundo e que nos fizeram um estudo de viabilidade técnico-económica, onde nos indicavam reservas estimadas, ao fim de um ano de trabalhos, de 140 milhões de toneladas de minério. Este valor, traduzido em reservas de quilates, era qualquer coisa como seis a sete milhões de quilates de reservas. Para ter uma ideia, no estudo de viabilidade técnico-económica, representavam cerca de 14 biliões de dólares de reservas em 40 anos de exploração. Portanto, este é o estudo feito pela Alrosa e pelo Instituto YakutniProalmaz. Nessa parceria, o regulador angolano também é sócio, como sabem, detinha 40% da participação, a Endiama.

De posse dessa informação e partilhando com o regulador e com os restantes sócios, decidimos partir para um investimento de larga escala no Luó. Isto para lhe dar uma explicação, porque não consigo chegar lá sem lhe explicar este problema.

Em termos infraestruturais, é uma das maiores minas do mundo, ainda hoje. Para termos uma ideia, tivemos de desviar um rio — e só esse



desvio custou 60 milhões de dólares —, que passava por cima da zona kimberlítica e que foi feito pela empresa portuguesa Mota & Companhia. Iniciámos a exploração dos diamantes com uma fábrica-piloto de 1 milhão de toneladas/ano. Foi assim que iniciámos a nossa atividade do Luó que, ao fim dos primeiros três anos, tinha cerca de 870 trabalhadores e já tinha uma produção inicial significativa, porque estávamos a preparar-nos para a aquisição de uma megafábrica que iria tratar minério de 4 a 6 milhões de toneladas/ano.

É nesta fase de transição — e é isto que gostaria de explicar — que, um dia, sou convocado para uma reunião com a Alrosa onde me dizem formalmente que tinha havido um problema geológico com a mina. Ao chegarem à perfuração de 150 m, concluíram que havia uma rocha estruturante de tal maneira rígida que era impossível de ultrapassar. Mais ainda: chegaram à conclusão de que essa espessura era cerca de 70 m, todo o restante da reserva que estava por baixo era impossível de ser minerada, fundamentalmente porque o custo dessa exploração era exorbitante. A Alrosa disse-me ainda: «Isto nunca nos aconteceu na vida, foi a primeira vez, são erros geológicos que tivemos. Nós vamos sair do projeto porque achamos que ele não é viável e os senhores façam o que acharem de melhor deste projeto».

Ora bem, para ter uma ideia, tínhamos, na altura, cerca de 900 pessoas na mina, tínhamos uma responsabilidade social enorme, porque, como sabe, estes projetos de grande dimensão, estruturantes em qualquer região do mundo, têm uma responsabilidade social inerente às aldeias e à população que está perto. Portanto, era uma grande responsabilidade fazer isso.

Depois de consultada a Endiama, que era o nosso sócio regulador, e de lhes explicar esta situação e também aos nossos sócios do Grupo

Espírito Santo e, fundamentalmente, ao Dr. Ricardo Salgado, que, como é evidente, ficou desagradado com esta situação, tal como eu e como todos nós, tomei a decisão de fazer duas coisas. Uma delas foi diminuir a estrutura que tinha na mina e a outra foi fazer uma reavaliação dos ativos que tinha na mesma mina. Isto porque nós, conforme já expliquei anteriormente, como tínhamos um outro conjunto de minas com a BHP Billiton e tínhamos meios aéreos — hoje em dia, a prospeção de diamantes, só por curiosidade, faz-se por meios aéreos, ou seja, é aeromagnética, deteta-se do ponto de vista magnético com helicópteros, são varridas grandes superfícies e quando são detetadas anomalias faz-se a prospeção e, para isso, são precisos meios aéreos e nós tínhamos esses meios aéreos com a BHP —, isto é, tínhamos dois helicópteros especialmente treinados e com tripulações treinadas australianas para essa situação, fizemos o levantamento aeromagnético durante um ano, onde investimos mais cerca de 20 milhões de dólares nesse projeto e onde descobrimos já no fim de 2009, início de 2010, uma situação.

Descobrimos que tínhamos nove anomalias descobertas — chama-se anomalia à descoberta de *targets* kimberlíticos — nesta zona de exploração do Luó, sendo que dois *targets* eram de grande dimensão. Com isso, fizemos duas coisas: contratámos uma grande empresa reconhecida mundialmente, a Vernia sul-africana, para nos fazer definitivamente o ponto da situação sobre a realidade geológica do Luó e investimos para, no fundo, fazer alguma prospeção nestas anomalias.

É nesta fase histórica que nos apanha esta venda da Escom em 2010.

Quando chegámos a 2010 e foi feita a avaliação da Escom, não tínhamos ainda a certeza do ponto de vista científico, só tínhamos uma indicação da Alrosa da situação atual do Luó. Só tivemos a análise técnica em 2011 e, nesse ano, a empresa sul-africana, com o seu trabalho, que foi

muito caro — esses trabalhos são muito caros —, chegou à conclusão das reais capacidades da mina do Luó. Quando digo «da mina» é daquele *target* onde estávamos concessionados.

E quanto à capacidade da mina era simples: tínhamos passado de 140 milhões para 20 milhões de toneladas e tínhamos passado de 7 milhões de quilates para menos de 1 milhão de quilates. Portanto, esta era a situação real do Luó.

De posse desta situação, em finais de 2011, o que aconteceu foi que também comunicámos — como deve imaginar, nós somos auditados desde 1993, sendo que fomos auditados inicialmente pela Pricewaterhouse de Genebra e depois passámos para a Pricewaterhouse holandesa, de Amesterdão, onde é a sede do grupo — aos nossos auditores esse facto. Aliás, eles exigiam-nos frequentemente a confirmação desta situação e tivemos de registar *impairments* nesta situação.

Para responder à sua pergunta — agora, entendo qual foi o problema — sobre como é que chegámos a estes *impairments*, posso até explicar-lhe isso cronologicamente. Passámos de capitais próprios positivos em 2008, ou seja, 30 milhões, para, na altura do *impairment* do Luó, 381 milhões, o que explica um pouco a situação a que chegámos no Luó.

Relativamente a outro conjunto de concessões, que eram 14 contando com a BHP Billiton, que nos foram concedidas pela Endiama, fizemos durante cinco anos, aliás, entrámos agora no sexto ano, prospeção de todas essas concessões, das quais foram aproveitadas 2 e rejeitadas 12 por não serem economicamente viáveis.

Quanto à BHP Billiton, não foi um acidente mineiro, não houve nenhum prejuízo. Felizmente, as minas têm hoje um grande potencial, têm um potencial verdadeiro. O que aconteceu foi que a BHP teve um acidente com um dos helicópteros em que morreram cerca de seis australianos perto

de uma mina durante uma tempestade no leste de Angola. Como sabem, chove muito no leste de Angola e as tempestades são frequentes. Portanto, não tiveram o devido cuidado. Houve cinco mortes e uma delas foi a do diretor-geral do grupo, que era australiano. Portanto, do nosso grupo fazia parte o diretor-geral, que era australiano, e também tínhamos um diretor-geral adjunto. Isso causou um grande mal-estar na BHP, na Austrália, o que levou a BHP a fazer um *write off* da operação angolana por problemas de segurança.

Houve problemas em termos internos da BHP gravíssimos e a segurança é dos elementos mais importantes para a BHP e para todos nós que contratamos com minas. Nós, de repente, ficámos com duas minas, a do Luó, com o nosso sócio que tinha decidido sair do projeto por falta de reservas, em que a Alrosa perdeu cerca de 110 milhões de dólares, e a da BHP, que foi exatamente a mesma coisa. Portanto, ficámos também com a BHP.

Mas com a BHP tivemos uma grande vantagem, porque ficámos com a estrutura, com as pessoas que quiseram ficar connosco e até hoje essa estrutura, que se chama ATS — no fundo, é uma empresa que coordena a atividade destas minas —, está em funcionamento e são reservas muito prometedoras.

Isto para chegar à pergunta da Sr.<sup>a</sup> Deputada sobre quando é que começaram os verdadeiros problemas desta situação. O problema foi com o *impairment* do Luó. Foi o único problema que tivemos em toda a nossa atividade em Angola, depois de estarmos sediados na Holanda. Foi, de facto, o grande problema. Esse problema, do meu ponto de vista, se as reservas que detetamos forem viáveis, é perfeitamente resolúvel. Isto é, a médio e longo prazo temos solução para elas porque existem reservas para colmatar estes custos.

Penso ter respondido à sua pergunta.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Quando é que o negócio do armamento entrou nas atividades da Escom, o qual não referiu até agora?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O negócio do armamento entrou nas atividades da Escom, salvo erro, em 2002 com a proposta do Dr. Miguel Horta e Costa, na sequência de uma fase que se iria passar em Portugal, que era a da aquisição de armamento. Ele era, e é, um grande especialista no sector das contrapartidas e, portanto, veio propor à Escom a possibilidade de esta poder assessorar grupos internacionais que pudessem melhorar a sua proposta através das contrapartidas, o que foi feito.

Inicialmente, como deve imaginar, então para mim era uma novidade, achei que as contrapartidas podiam ser uma atividade boa para o negócio e este assunto foi levado à consideração do sócio maioritário do Grupo Espírito Santo, que aceitou a proposta. E nós ficámos, então, a desenvolver este projeto militar.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — O único negócio feito foi este da compra dos submarinos juntamente com o consórcio alemão ou a Escom envolveu-se noutra tipo de negócio com armamento?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Envolveu-se com o EH-101, também.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual era a sua responsabilidade enquanto administrador e sócio da Escom neste negócio dos submarinos, em particular?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A minha responsabilidade foi sempre solidária, a atuação não, porque 90% do meu tempo vivi em Angola, mas acompanhava a par e passo esta situação.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Confirma que a Escom recebeu por este serviço 30 milhões?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Confirmo que a Escom recebeu cerca de 27 milhões. Aliás, já aqui foi referido pelo Sr. Luís Horta e Costa que a Escom recebeu à volta de 27 milhões, na proporção que ele também já disse.

Se me permite, gostaria de esclarecer o seguinte: ele ficou de entregar ao Sr. Presidente uma lista exaustiva de tudo: do que foi recebido, de quem recebeu, do custo dos serviços. Portanto, a lista está prestes a ser entregue e vão saber exatamente, espero que ao detalhe, tudo isso, o que vai ajudar muito à compreensão deste assunto.

O Sr. **Presidente**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, antes de lhe dar a palavra, queria dizer que ontem tive uma reunião com o Sr. Luís Horta e Costa precisamente por causa da documentação, uma vez que havia algumas dificuldades na indicação e na perceção de quais os documentos e ficou assente que a curto prazo serão todos entregues na Comissão.

Faça favor de continuar, Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Uma parte dos 27 milhões foi para pagar ajudas inerentes ao negócio, mas, em termos de remuneração, como é que este dinheiro foi distribuído?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Foi exatamente também como aqui foi explicado. Foi distribuído pelos três administradores e pelo consultor. Agora não me recordo, talvez 15, 16, 16,5 milhões e os restantes 5 milhões foram distribuídos no Conselho Superior do Grupo Espírito Santo a empresas indicadas pelo Conselho Superior, mais o custo. Existe o custo de advogados, de consultores, de assessores, da constituição do famoso fundo e do desconto feito no Banco Espírito Santo para o recebimento antecipado dos fundos. Mas os Srs. Deputados terão essa informação proximamente com todo o detalhe e poderão avaliar tudo isso e ver.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E para a Escom quanto é que ficou?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Para a Escom ficaram os serviços que ela própria prestou e a decisão dos acionistas, na altura, foi a de fazer uma divisão pelo Conselho de Administração da Escom, ou seja, pelo consultor, e pelo Conselho Superior. Eram os seus acionistas, no fundo.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Terá de admitir que não é habitual, para a empresa Escom, fazer-se um negócio, os acionistas meterem o dinheiro ao bolso e a empresa não receber para se recapitalizar

ou o dinheiro não dar entrada diretamente na empresa. Não é muito comum.

A minha pergunta é a seguinte: para a empresa Escom não ficou nada?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Para a empresa Escom ficaram os serviços prestados pela Escom, que agora não consigo enumerar. Mas, do valor global, ficou muito pouco para a Escom, como é evidente. Foi distribuído pelos acionistas e pelos administradores.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas essa não é a prova de que esse valor estava sobreavaliado? Se os serviços prestados pela Escom eram mínimos relativamente ao valor que entretanto foi pago diretamente a administradores e a consultores, essa não é a prova de que a Escom foi sobrepaga pelos serviços que prestou?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, acho que não, porque o problema era o seguinte: havia a consciência dentro do Grupo de que nós estávamos há vários anos a trabalhar com a Escom e que era preciso dar atenção ao facto de se ter alguns bónus para os administradores da Escom. Estávamos já com uma série de atividade ao longo do tempo e foi essa a decisão dos acionistas. Os acionistas decidiram que essa era a distribuição, e assim foi feito.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Quem é que negociou esta distribuição?



O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na altura, se não me engano, foi com o Dr. Ricardo Salgado que se falou relativamente a essa situação. Aliás, foi também explicado aqui, nesta Comissão de Inquérito, pelo Sr. Luís Horta e Costa o procedimento dela. Foi ele que, no fundo, falou com o Dr. Ricardo Salgado.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas, ao que parece, o Dr. Ricardo Salgado não concordou com essa distribuição, tendo mesmo dito que estava rodeado de aldrabões porque achava que deveria ter recebido mais. Portanto, há uma contradição na história que era bom esclarecer.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Pois, não consigo esclarecer porque passaram 10 anos desde que o Dr. Ricardo Salgado acertou e concordou com essa operação e aquilo que ele disse.

Portanto, a contradição é uma coisa que, de facto, tem de perguntar-lhe, a ele, porque nem eu a entendo também.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E por que é que a Escom, que não tinha ficado com nenhum dinheiro pelos serviços que prestou — serviços esses que está para provar que valessem 30 milhões, mas isso dificilmente será provado —, se dá ao trabalho e ao custo de criar um esquema tão difícil para esconder o percurso do dinheiro, até acabar nas contas dos acionistas do GES e da própria Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fundamentalmente, quando recebemos aquele dinheiro, contactámos os nossos consultores fiscais, os nossos consultores financeiros e os nossos advogados e o nosso objetivo era otimizar fiscalmente o que tínhamos acabado de receber. E foi

o que fizemos. Demo-nos ao trabalho, juntamente com os nossos consultores, de constituir um fundo no Panamá, através do Banco Pactual, do Brasil, que nos constituiu o Fundo Felltree. Conhecem, não é? Através deste Fundo, cada um tinha unidades de participação, portanto, era uma otimização fiscal com alguma sofisticação, na expectativa de mais tarde podermos encontrar uma solução para esse assunto. E foi o que encontramos, com a aprovação, pela Assembleia da República, do RERT (Regime Excecional de Regularização Tributária).

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Portanto, este esquema complicadíssimo para fazer circular dinheiro tinha como único objetivo pagar menos impostos.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O objetivo era o de otimizar fiscalmente. Como eu disse, o objetivo era pagar menos impostos, era otimizar fiscalmente, exatamente

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Pagar menos impostos.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exato.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E utilizou o RERT também para repatriar...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, com certeza.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sabe se os restantes administradores usaram também o RERT para repatriarem esse dinheiro?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Os meus colegas da Administração sei que usaram o RERT, sim.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Tem conhecimento de mais alguém que tenha recebido algum dinheiro por conta deste negócio, sem ser os três administradores da Escom e os membros do Conselho Superior?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O consultor.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Quem é o consultor?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O Dr. Miguel Horta e Costa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Além dele, ninguém.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ninguém. Que eu tenha conhecimento, ninguém.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Este negócio dá-se antes dos problemas financeiros da Escom. Se todos os negócios foram como este, também se percebem os problemas financeiros da Escom.

Mas a minha pergunta é a seguinte: disse-nos, há pouco, que a questão da mina de diamantes, em 2011, foi um problema financeiro já da Escom nova, a Escom que estava com sede na Holanda, porque há um momento em que a Escom, por causa da sua dívida e dos seus problemas

financeiros, é dividida em duas — a Escom BV e a Legacy. Em que momento é que isto acontece?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Se me permitir, queria apenas clarificar o seguinte: o problema da Escom não foi financeiro, foi um problema geológico que levou a um *impairment* que teve impacto nas contas da Escom. Essa foi a situação.

Relativamente a esse assunto, como também já foi aqui explicado, nós...

Também há outra coisa que é importante explicar, para contextualizar um pouco esta situação. Gostaria de dizer aqui, em abono da verdade, que a Escom nunca foi capitalizada. A Escom sempre foi uma empresa que viveu do crédito, isto é, do financiamento bancário, por uma razão simples: o Grupo Espírito Santo tinha alguma dificuldade em capitalizar a Escom e nós, quando nos metemos no sector diamantífero, isto é, no sector da prospeção diamantífera, podíamos ter a sorte e a fortuna de ter encontrado reservas, mas podíamos não as ter encontrado. Só para termos uma ideia, nós, só em prospeção, devemos ter gastado cerca de 300 milhões de dólares. Isto é, nunca uma empresa de mineração deve fazer prospeção com financiamento, mas, sim, com capitais próprios. E, de facto, os nossos dois parceiros, tanto a BHP como a Alrosa, iam a custos desses investimentos na prospeção. Portanto, nós tínhamos essa dificuldade, que era, no fundo, a de o Grupo Espírito Santo capitalizar a Escom no sentido de poder, tranquilamente, investir no sector financeiro.

Então, em abono da verdade, como já disse, já por volta de 2004, 2005, o Dr. Ricardo Salgado me dizia que seria muito difícil o Grupo poder apoiar permanentemente a Escom, dada a necessidade de capital que a empresa tinha. Portanto, sempre me pediu que eu visse se podia encontrar

sócios que, no fundo, capitalizassem a empresa. Esse era o grande problema que tínhamos: a capitalização.

Assim fiz. Em 2007, salvo erro, fizemos um *roadshow*, já depois de termos retirado aqueles ativos menos bons, a que ainda não nos referimos, que foram para a Legacy. Já depois de estarmos na Holanda, de já estarmos perfeitamente em funcionamento, fizemos um *roadshow* pelo mundo: estivemos nos Estados Unidos da América, no Médio Oriente, em vários países europeus, na Ásia e um banco inglês foi encarregue de nos assessorar no sentido de nos encontrar sócios que permitissem o investimento na Escom e, no fundo, a sua capitalização. Estamos, portanto, a referir-nos a fins de 2007, salvo erro, 2008.

De facto, isso foi feito. Devo dizer-lhe que, no fim do *roadshow*, o apetite pela participação na Escom era enorme e ficou centralizado em três grandes grupos internacionais: um grande fundo americano, um grande banco europeu e um grande fundo do Médio Oriente. Esses três grupos foram os que ficaram nesta corrida e decidiram, então, entrar no que se chama um *private placement*, isto é, na entrada na Escom para, posteriormente, podermos concorrer à Bolsa em Londres e, assim, podermos ser capitalizados.

Devo dizer, também, que este banco inglês e estes fundos internacionais nomearam consultores, cada um meu consultor, e estiveram três semanas em Angola a ver o que tínhamos, ativo por ativo. Mais ainda: estiveram depois com os nossos auditores na Holanda e, depois de toda essa operação, foi feita uma avaliação da empresa.

Essa avaliação da empresa, por incrível que pareça, não difere muito da avaliação que hoje conhecemos do BESI. Tenho aqui a avaliação. A única diferença é que, nessa altura, nós tínhamos alguns ativos e, mais tarde, tínhamos outros. Enquanto, por exemplo, em 2008 tínhamos 14

concessões, estávamos a prospetar que tinham um valor do ponto de vista do ativo, em 2010 já tínhamos 12 concessões a menos, portanto, esse ativo seria inferior.

Isto tudo para lhe dizer o quê? Para lhe dizer que o montante da avaliação da Escom, de que se fala, foi um montante constante. Enquanto que relativamente ao BESI, de facto, não tivemos conhecimento, não pudemos apoiar, não participámos na avaliação e a única coisa que demos foi elementos que nos solicitaram, aqui não, aqui participámos no terreno. Pessoalmente, estive durante três semanas a acompanhar todos estes consultores internacionais a fazer a avaliação da empresa. E a avaliação foi esta que tenho aqui e que, na prática, foi um *entreprise value* de 1 bilião e 66 milhões de dólares. Portanto, esta foi a situação nessa altura.

Dois anos depois, a avaliação foi menor, por duas razões: nós tínhamos concessões que tinham sido entregues à Endiama e tínhamos outros ativos que não tínhamos.

Portanto, essa é a situação, apesar de não concordarmos com a avaliação feita pelo BESI por acharmos — aliás, sempre achei — que havia duas áreas que poderiam ter sido evitadas. Mas, enfim, isso estava negociado, estava tratado e aceite.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Em que momento é que são criadas a Legacy e a Escom BV?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Foi, salvo erro, em 2007. Exatamente, em 2007.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E qual era a situação financeira da empresa antes da divisão?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A situação financeira antes da divisão era esta que lhe disse. Tínhamos este *impairment*, fundamentalmente, das áreas da distribuição alimentar — eram custos que tínhamos —, da atividade das pescas e de uma atividade, que me esqueci de referir, de aluvionar, que tínhamos tido e que nos correu mal. Foi aí que decidimos, na altura, só fazer atividade mineira com grandes parceiros internacionais que nos dessem todo o conforto técnico para o seu desenvolvimento.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Portanto, basicamente, tinham um problema em todas as atividades da Escom.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Em todas as atividades da Escom temos parceiros tecnológicos. Temos parceiros tecnológicos nos cimentos, que é a Camargo Corrêa; temos parceiros tecnológicos na mineração, que foi a BHP Billiton e a Alrosa; temos parceiros tecnológicos na energia, temos concessões de energia com a ENE, que é a Empresa Nacional de Eletricidade de Angola.

Portanto, temos parceiros em todas as áreas.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — O que não percebo é o seguinte: se a empresa, em 2004 e 2005, tinha problemas de capital, em que medida é que pagar bónus aos administradores no valor de 15 milhões melhora ou piora a situação de capitalização da empresa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Referi aqui que a empresa começou a ter problemas de capital por volta de 2006, 2007, com

o problema da prospeção do Luó. Foi nessa altura, exatamente, que começaram os problemas de capital da empresa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E o financiamento de *cash* vinha principalmente do BESA e do BES? Eram eles os principais financiadores?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Vinha fundamentalmente do BES. O BESA não era um grande financiador da Escom, só financiava a Escom em termos da sua atividade normal do dia a dia e no sector imobiliário. Todo o financiamento no sector mineiro vinha ou de obrigações emitidas pelo Banco Espírito Santo e aceites pelos seus clientes ou de financiamento do próprio Banco Espírito Santo e do BCP, que também contribuiu com algum financiamento para esta atividade.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Consegue dizer-me quais foram os montantes?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Se lhe consigo dizer montantes? Consigo, com certeza.

Relativamente ao Banco Espírito Santo, entre obrigações, BCP e Banco Espírito Santo chegámos a ter cerca de trezentos e muitos milhões de dólares, quase 400 milhões de dólares, depois foi diminuindo.

Em relação ao BESA, os montantes sempre foram inferiores e, devo dizer também, contragarantidos. Grande parte dos nossos financiamentos do BESA estão contragarantidos.



A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Entretanto, em 2010, dá-se o negócio de venda da Escom BV e da Legacy.

A Legacy era uma empresa que, como já disse, tinha, basicamente, os ativos maus da Escom e tinha um passivo, que era a dívida ao BES. Esta Legacy é vendida por 3 dólares a uma empresa chamada Vaningo. A quem é que pertence a Vaningo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A empresa Vaningo não sei a quem pertence. Francamente, não posso ajudá-la.

Quando saímos da empresa, saímos todos e, portanto, imagino que essa tenha sido uma operação que o Grupo Espírito Santo fez posteriormente com essa empresa Vaningo. Eu dei um *waiver*, como sócio, para que a operação fosse feita, isto é, dei a minha... Porque eu tinha, e tenho, um acordo parassocial com o Grupo Espírito Santo onde, no fundo, o Grupo Espírito Santo necessita sempre de autorização minha para comprar ou vender. Portanto, na altura dei autorização a essa venda e foi isso que foi feito.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Era sócio da Legacy?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, eu era sócio da Legacy até esse momento que, na altura se chamava Espírito Santo Investimentos, etc.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E não faz ideia de quem comprou a sua empresa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, isso foi um assunto... Não faço ideia de quem comprou a empresa. Soube mais tarde — aliás, até soube aqui, na Comissão, que tinha sido vendida por 3 euros. Não sabia, não tinha ideia, é uma coisa que, francamente, não tinha ideia. Eu dei o *waiver* e o Grupo Espírito Santo, mais tarde, tratou da venda da empresa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Com quem discutiu este negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O negócio desta estruturação?

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Já agora, da reestruturação e da venda da Legacy.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A venda da Legacy foi um objetivo. O Grupo Espírito Santo queria, no fundo, ter a Escom em condições para poder ser vendida para estes três grupos internacionais poderem entrar, como expliquei.

O nosso objetivo era simples, isto é, quando entrassem estes três grupos na empresa, nós, com o produto dessa venda, iríamos realmente fazer o pagamento dessa dívida ao Banco Espírito Santo — este era o grande objetivo.

Só que, infelizmente, no mundo, existe um *ante-Lehman* e um *post-Lehman*. O mundo mudou depois do Lehman. E o Lehman Brothers, de facto, mudou o mundo, até hoje. Infelizmente, como ainda hoje podemos constatar, o episódio do Lehman Brothers mudou o mundo.

Foi isso que aconteceu e nós já não pudemos fazer essa venda. E o Grupo Espírito Santo — e eu já não estava lá — fez essa venda, como acabei de dizer, à Vaningo.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Ninguém lhe explicou que a Legacy iria ser vendida, tendo em conta que era uma empresa que também era sua?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não. A partir do momento em que dei o *waiver*, isto é, a oportunidade de vender a Legacy, o Grupo Espírito Santo tratou do assunto. Não estou a querer desresponsabilizar-me relativamente a isso; foi tão-só uma coisa em que não participei.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Portanto, simplesmente, autorizou uma venda da Legacy, independentemente do preço, das condições ou do comprador?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu autorizei a venda da Legacy no sentido de parquear a Legacy no Grupo Espírito Santo para que, após a entrada na empresa, em 2008, destes três grupos internacionais, pudéssemos, com o *income* resultante dessa venda, começar a amortizar ao BES nesse parqueamento onde estava a Legacy. Este era o objetivo.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas o BES vendeu a Legacy.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Vendeu a Legacy porque constatou, mais tarde, que não conseguia fazer essas amortizações via

entrada destes grupos, porque eles acabaram por não entrar por causa do problema do Lehman.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas sendo uma empresa também sua, não teria direito a uma parte daqueles 3 dólares que foram dados pela Legacy?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Como lhe disse, acabei por saber, sete anos depois, que a empresa tinha sido vendida por 3 dólares. Eu não sabia. Soube que a Legacy tinha sido vendida, mas, francamente, não sabia a quem, nem como. Não soube.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Participou no primeiro negócio da venda da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Quando diz o primeiro é aquele a que me referi, de 2008?

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Não...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ah! Refere-se ao de 2010, a venda aos angolanos, à parte angolana?

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Já agora, voltando atrás, pode dizer-me quais eram os três grupos que estavam dispostos a entrar no capital da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era o Albright Fund, o Rothschild e o Dubai World fund.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual era o terceiro?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O World Fund, que era o maior fundo do mundo até ao problema do Lehman.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Do Dubai?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Do Dubai, sim!

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E quanto aos parceiros angolanos, em 2010?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Em 2010, continuámos com este problema, que já expliquei, que foi a falta de capital, isto é, a ausência de capital, a necessidade de capitalização e a necessidade, cada vez mais premente, de encontrar novos sócios para a capitalização da Escom e do Grupo Escom, que, devo dizer, era um dos mais importantes grupos privados em Angola. De facto, até há bem pouco tempo, era um grupo muito importante, era um corte longitudinal na economia, porque tinha várias atividades em Angola.

Portanto, em 2010, surgiu a oportunidade de haver um grupo angolano interessado na aquisição da Escom, o que foi algo muito importante para nós.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual era o grupo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Já foi aqui explicado. Era a Sonangol, que estaria interessada na aquisição ou, pelo menos, numa fase inicial, a fazer a aquisição da empresa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Quem é que negociou a venda da Escom à Sonangol?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A venda da Escom à Sonangol foi sempre feita pelo Dr. Ricardo Salgado. Desde o primeiro dia em que apareceram os interessados angolanos, no sentido de discutir a aquisição, foi sempre ele que conduziu e geriu essa venda.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Quem eram os interessados angolanos nominalmente? Ou seja, quem eram as pessoas que, do lado da Sonangol, estavam a negociar a compra da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Como sabe, a aquisição foi feita através de uma empresa-veículo, que foi a Newbrook. Portanto, penso que as reuniões do Dr. Ricardo Salgado, na altura, eram com o Sr. General Leopoldino do Nascimento, pelo que era com ele que ele desenvolvia essa negociação.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual era a ligação entre o General Leopoldino do Nascimento e a Sonangol?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei qual era a ligação entre o General Leopoldino do Nascimento e a Sonangol, mas, no

fundo, ele ajudava a esta negociação. Aliás, eu soube que o Sr. Eng.º Manuel Vicente também fez uma viagem inicial para a conclusão deste negócio.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas é que Manuel Vicente faz sentido, uma vez que esteve nos corpos sociais da Sonangol. Já o General Leopoldino do Nascimento não, que se tenha conhecimento. Portanto, não se sabe qual é o envolvimento dele neste negócio.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O envolvimento era certamente o de ajudar a que o negócio se concluísse. Não faço ideia de qual era o envolvimento dele, mas, no fundo, todos eles tinham um objetivo, que era o de ajudar a que o negócio se concluísse com alguma brevidade. Daí termos feito a assinatura no dia 28 de dezembro.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas em que medida é que o General Leopoldino do Nascimento ajudava ou fazia alguma coisa que Manuel Vicente ou Ricardo Salgado não pudessem fazer sozinhos?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não posso explicar porque nunca estive em nenhuma reunião com eles.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Portanto, nunca participou, nem intermediou este negócio, tendo em conta que era um dos principais responsáveis e intermediários do Grupo Espírito Santo, em Angola?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nunca participei em nenhuma reunião relativamente à negociação da venda da Escom. A única

reunião em que participei foi já três anos mais tarde, que foi uma reunião de esclarecimento sobre este assunto. Mas isso foi já três anos mais tarde. Quer dizer, o negócio em si, a assinatura... Portanto, a minha participação, na prática, foi ver um interesse angolano na empresa, foi conhecer a avaliação e ser convocado para a assinatura do contrato. E, no fundo, preparar o contrato da venda da minha parte. É que uma das condições da venda da Escom era que eu continuasse como CEO e acionista da Escom.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual era a sua participação na Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era de 33%.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E nunca participou em nenhuma negociação sobre a venda da empresa que detém em 33%?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, nunca participei.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Isso começa a ser um bocadinho estranho. É a segunda empresa relativamente à qual detém propriedade e sobre a qual não tem nenhuma palavra. É-lhe indiferente a forma como é vendida, as condições? Confia e é Ricardo Salgado que o representa nesse negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — É o Dr. Ricardo Salgado que me representa, pessoa em que eu confiava inteiramente, e confio, pelo que não vi nenhum problema nesse aspeto. Ele era o sócio maioritário. Portanto, o negócio foi aprovado com o comprador e foi prevista a



assinatura. Eu concordei com ele, na altura, estive de acordo com isso e, nessa altura, cedi 20% do meu capital ao comprador.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E por que é que a Sonangol precisou de um intermediário chamado «Newbrook» para fazer o negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Penso que isso também já foi aqui muito bem explicado, até pelo Dr. Álvaro Sobrinho. Na prática, a Sonangol é a maior empresa angolana, tem centenas de empresas e várias áreas de negócio. E, no fundo, a Newbrook, imagino, era um veículo que iria fazer a aquisição e, depois, iria reestruturar ou reorganizar internamente a participação na Escom.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E o contrato que é assinado entre a Sonangol, a Newbrook e o GES para a venda da Escom é um contrato-promessa ou é um contrato de compra e venda?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — É um contrato de compra e venda.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Por que é que ele é quebrado?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não entendi.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Por que é que ele acaba por não ter validade e não é levado adiante? Por que é que o negócio é suspenso?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na prática, o contrato previa o pagamento de 15% nos primeiros três meses e o pagamento do restante mais tarde. De facto, nos três meses seguintes, foi-me comunicado pelo Dr. Ricardo Salgado que eles tinham pago os 15%. Eu não recebi a minha parte porque sabia da necessidade do Grupo Espírito Santo, sabia que necessitava dos recursos, tinham de fazer um aumento de capital. Portanto, as necessidades do Grupo eram, de facto, prementes e eu esperei tranquilamente que me fosse liquidada a minha parte.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sendo que a pergunta que fiz foi: por que é que o negócio não foi em frente?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A razão pela qual o negócio não foi em frente, francamente, não sei, não consigo explicar.

A única coisa que posso dizer é que este era um negócio cujos ativos principais estavam em Angola. O comprador era angolano, o comprador conhecia a atividade da Escom. Imagino que, eventualmente, tiveram conhecimento destes *impairments* relativamente ao Luó; imagino que tenha sido isso, porque são significativos. Mas esta era uma coisa que também se poderia ter negociado mais à frente, dado que só tivemos conhecimento deles, do ponto de vista formal, um ano depois da assinatura do contrato.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas é o conhecimento destas perdas por causa daquela mina que justifica o fim do negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei, imagino que possa ser. Mas não faço ideia, porque, como disse, não participei nas reuniões. Assim sendo, francamente, não posso ajudá-la.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Há uma notícia que diz que o Sr. Hélder Bataglia terá recebido 15 milhões do sinal, que veio da venda da Escom, através de uma empresa chamada «Green Emerald» que passou para a Savoices que é uma empresa ligada a Ricardo Salgado. Confirma esta informação?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Desminto. Não recebi nenhum sinal da Escom através dessa empresa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas pertence-lhe?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Pertence. É minha, sim.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Há uma outra empresa, que aparece várias vezes referenciada e que se chama ES Enterprise. Conhece esta empresa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tenho ouvido falar, conheço. Aliás, temos todos ouvido falar desta empresa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Alguma vez fez alguma transferência ou teve algum tipo de envolvimento financeiro com a ES Enterprise?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tive um contrato com a ES Enterprise, de prestação, em que incluíam *success fees* por algumas atividades minhas.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Que atividades?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu era sócio do Grupo Espírito Santo, não era funcionário do Grupo Espírito Santo. Havia muitas atividades que eu tentava fazer para o Grupo Espírito Santo, algumas com algum sucesso, as quais, por vezes, eram remuneradas, ou seja, relativamente às quais chegávamos a acordo sobre a remuneração que eu poderia ter por essas atividades.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Nomeadamente...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nomeadamente, no sector da energia, nomeadamente noutros negócios em Angola que nada tinham a ver com o assunto da Escom. Quer dizer, foram muitas atividades que desenvolvi ao longo de 20 anos, tentando ajudar o Grupo Espírito Santo, e que não eram do perímetro da Escom, mas que eram importantes, dado o meu conhecimento não só de Angola mas também de toda aquela região.

Foram atividades com as quais tentei ajudar e concluir alguma coisa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Alguma vez teve algum tipo de relação financeira com a empresa Savoices, que sabemos pertencer a Ricardo Salgado?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tive, sim. Conheço a empresa Savoices, mas não tive qualquer relação financeira.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual é a natureza desta empresa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A Savoices?

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sim.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não faço ideia qual é a natureza da empresa. Não conheço.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Passando ao BESA, e porque desempenhava cargos na comissão executiva e era também acionista do BESA, confirma-nos a informação de que grande parte da carteira de crédito do BESA foi entregue ou a empresas próximas de Álvaro Sobrinho ou a empresas próximas de generais perto do Presidente angolano e que muitos destes créditos não tinham garantias associadas ou tinham ativos sobrevalorizados ou ativos que não existiam como colateral?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não posso confirmar porque, como sabe, estou sujeito ao sigilo bancário e, portanto, não posso falar sobre esse assunto.

O Sr. **Presidente**: — Ao sigilo bancário de Angola!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente, de Angola! Com o de Portugal, não há qualquer problema.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas pode confirmar a informação que está na ata, e à qual tivemos acesso, do BESA, em que é dito claramente que havia um desconforto por parte dos generais, nomeadamente Hélder Dias e Leopoldino, relativamente à atitude e à atuação de Sobrinho à frente do BESA?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu saí do banco em 2012. Não conheço a ata, não conheço a reunião. Nunca conheci nenhum desconforto desses dois generais de que a Sr.<sup>a</sup> Deputada fala durante o tempo em que estive no banco.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E depois de ter saído do banco, em conversa? Imagino que haja várias conversas sobre esta matéria e o Sr. Hélder Bataglia relaciona-se normalmente com algumas destas pessoas. Portanto, pergunto-lhe se não nos consegue explicar de onde é que vem este desconforto e se ele existe ou não.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Acho que, fundamentalmente, vem de vários estados de alma.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Causados por...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Causados por informação, contrainformação, enfim, por uma série de coisas que eu, de facto, não consigo explicar, coisas que imagino o que sejam, mas que não consigo explicar. Mas há uma coisa que posso garantir: até eu estar no Banco e até 2012, pode ser que haja, mas, do meu conhecimento, nunca

senti, nem vi, nenhum desconforto por parte destes Srs. Gerais e do Dr. Álvaro Sobrinho, assim como do Dr. Ricardo Salgado, devo dizer.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas o Dr. Ricardo Salgado e Álvaro Sobrinho entraram em conflito algures em 2012, 2013, um conflito que foi, aliás, levado às páginas dos jornais em Portugal. Qual foi a causa desse conflito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não conheço a causa desse conflito. Devo dizer que até 2012, até eu estar no Banco e até regularmente falarmos sobre assuntos do Banco, o Dr. Ricardo Salgado considerava o Dr. Álvaro Sobrinho um grande banqueiro.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Não conhece o conflito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O conflito conheço. Todos nós conhecemos o conflito, veio nos jornais. O Dr. Ricardo Salgado, aquando da sua audição aqui, que ouvi, explicou parte dele. Falou dos clientes do BESA, que, dizia ele, não conseguiam falar com o presidente do banco, de informações que tinha relativamente a outros assuntos, mas, quer dizer, francamente, eu não conheço.

Devo explicar que também era importante que conhecessem aqui um processo, da mesma maneira que falei um pouco sobre a Escom, que é o seguinte: o BESA, em Angola, era um banco que recebia centenas de empresas portuguesas, clientes do Banco Espírito Santo em Lisboa. Como sabem, o Banco Espírito Santo era o líder em Portugal, tinha uma quota de mercado substancial das pequenas e médias empresas, pequenas e médias empresas essas, em Portugal, que, com a crise, nessa época, rumaram todas,

ou quase todas, a Angola. O BESA recebia regularmente visitas de empresas e muitas vezes de delegações de 50 a 60 empresas organizadas pelo BESA e pelo BES no sentido de os empresários conhecerem a realidade angolana, conhecerem sócios angolanos e, no fundo, poderem desenvolver os seus negócios.

Qual era a constante de todos eles? A descapitalização. Isto é, todos eles procuravam capitalização junto do BESA no sentido de, grande parte deles, outros não, poderem investir em Angola. Portanto, na prática, era este o problema.

O Sr. **Presidente**: — Há muito ruído de fundo, Srs. Deputados. Há muito ruído desde o início da reunião. Peço-vos, Srs. Deputados, que diminuam o ruído.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Portanto, essa era a razão.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Vango, Ligtness e Tribulus são empresas suas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nunca ouvi falar.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E das transferências que passavam por uma agência do Banco Santander, no Laranjeiro, nomeadamente transferência internacionais, ouviu falar?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ouvi, com certeza.



Portanto, os nossos salários e bónus eram pagos através de uma agência do Santander.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — No Laranjeiro?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei se era no Laranjeiro, nunca vi. Mas, no fundo, chegava à minha conta vindo do Santander, isso é verdade. Chegava à minha e à de todos os restantes elementos do banco que recebiam cá fora.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Qual é o racional que está por detrás de abrir uma conta no Santander do Laranjeiro para pagar salários e bónus de administradores do BESA em Angola?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu explico. Do meu conhecimento o que é que havia? Quem fazia esse trabalho era o BIC. Quando o BIC foi extinto, esses pagamentos passaram para outro banco, para o Santander. Não sei por que é que passaram para o Santander, mas talvez por, salvo erro, o gestor que estava no BIC ter passado para o Santander. Imagino que tivesse sido por isso, tenho a impressão de que foi esta a ideia, e, portanto, passaram para esse banco.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — O último conjunto de questões é sobre o José Guilherme.

Há uma notícia que diz que José Guilherme terá comprado, a pedido de Salgado, 33% das torres de Luanda à Escom por 7 milhões, tendo depois voltado a vendê-las mais caras, por 34 milhões. Confirma esta informação?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Confirmando a informação e corrijo o montante: foram 32 milhões.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E foi a pedido de Ricardo Salgado que José Guilherme fez esta operação?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, não foi a pedido do Dr. Ricardo Salgado.

Devo explicar o seguinte: não conhecia o Sr. José Guilherme até que um dia, numa das minhas visitas a Lisboa, o Dr. Ricardo Salgado me pediu para ajudar um empresário do sector de promoção imobiliária que havia em Portugal, grande cliente do Banco Espírito Santo. Na prática, este empresário queria ir para o norte da Europa investir e o Dr. Ricardo Salgado aconselhou-o a investir em Angola no sector imobiliário, que estava, como imagina, no *boom* inicial. Nós estávamos a construir. Já tínhamos acabado de construir a primeira torre e íamos iniciar a construção das três torres, e foi isso que foi feito.

Portanto, o Dr. Ricardo Salgado pediu-me para o apoiar e ele sentiu necessidade de investir já nas nossas torres. Estávamos a comprar os terrenos e ele investiu 7 milhões de dólares, ou seja, coinvestiu na aquisição dos terrenos que nós tínhamos e ficou com 25% desses terrenos.

Portanto, anos mais tarde, quando fomos fazer a venda aos angolanos, ao grupo angolano que pretendia a aquisição da Escom, achou-se que ele deveria sair dessa... para vendermos todo o sector imobiliário à parte angolana. Então, foi feita uma avaliação, pela nossa área financeira, do ativo, à qual se juntaram os suprimentos de 7 milhões. Portanto, o ativo foi avaliado exatamente pela nossa direção de controlo financeiro em 25 milhões, juntámos os 7 milhões dos suprimentos e deu 32.

Portanto, a mais-valia foi exatamente essa.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Para terminar, disse numa entrevista, acerca de José Guilherme, que era uma pessoa extraordinária, que fizeram três projetos imobiliários com ele. Imagino que um deles tenha sido o destas torres. Pergunto-lhe quais foram os outros dois ou a que projetos imobiliários se referia quando disse que eram três. Disse ainda que era uma pessoa de palavra.

O Sr. Horta e Costa esteve aqui na semana passada e disse-nos mais ou menos o contrário. Ou seja, disse-nos que teve uns negócios com o construtor José Guilherme algures fora de Luanda, mas em Angola, e que não gostou muito do *modus operandi*, que era muito informal e sem as características que ele achava necessárias para a condução deste tipo de atividade.

Pergunto: como explica esta contradição nas declarações de dois administradores da Escom relativamente à mesma pessoa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Gostava de esclarecer o seguinte: o meu colega Luís Horta e Costa, no período em que se desenvolveu esta atividade com o Sr. José Guilherme, estava, como devem estar recordados, com um problema judicial aqui, em Portugal, e, portanto, muitas vezes não podia ir a Angola, não acompanhava o assunto em Angola, nem tinha a área imobiliária nessa altura. Imagino que tivesse algum desconhecimento dessa situação. Aliás, posteriormente, falei com ele, esclareci-o. Mas a realidade é simples: tínhamos não só o projeto, como expliquei, das torres Escom como também tínhamos mais quatro projetos. No Soyo, tínhamos 30% na URBISOYO, que era o líder do projeto, tínhamos mais cerca de 30 000 m<sup>2</sup> em construção também na

província do Zaire, tínhamos mais cerca de 35% na Urbizaire e mais 21%, salvo erro, numa sociedade chamada «New Invest».

Estes quatros projetos, que estão aqui, foram, mais tarde, vendidos para amortizar o passivo do BESA.

Portanto, tínhamos, sim senhor, uma parceria com o Sr. José Guilherme. Já agora, gostaria de dizer, e reafirmo, que é uma pessoa de palavra, uma pessoa com quem, de facto, gostei de me relacionar e que percebe de imobiliário — isto é um facto.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Clara Marques Mendes.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Eng.º Hélder Bataglia, a quem agradeço as explicações que aqui nos foram deixadas.

Tenho um conjunto de questões para colocar, mas vou ter de voltar um bocadinho atrás, àquilo que já foi respondido, para tentar entender melhor algumas questões.

Em primeiro lugar, gostaria de perguntar quem é que faz parte do conselho de administração da Escom.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Hoje, o conselho de administração da Escom é composto por mim, pelo Sr. Luís Horta e Costa e pelo Dr. António Alves Martins.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Quais são as relações que existem com o acionista maioritário e a administração da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Hoje, depois do que sucedeu ao Grupo Espírito Santo, as relações são fundamentalmente com o Dr. Caetano Beirão da Veiga, que é a pessoa que representa o Grupo e com quem nós, regulamente, nos reunimos.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — E anteriormente?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Anteriormente, eu tratava dos assuntos da Escom com o Dr. Ricardo Salgado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — O Sr. Engenheiro referiu, relativamente ao processo de venda da Escom à Sonangol, que não participou desse negócio e que só três anos mais tarde (julgo que foi o que disse) é que foi esclarecido desse assunto.

Pergunto: que esclarecimentos, quem é que prestou esclarecimentos e como?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Gostaria de esclarecer o seguinte: não participei da venda da Escom, mas ia sendo informado pelo Dr. Ricardo Salgado dos vários passos, como é evidente. Ele ia-me informando da situação, das promessas, relativamente ao pagamento, das concessões que ia fazendo relativamente à parte angolana no sentido de concluir o negócio, porque, como sabem, para o Grupo Espírito Santo, esta venda da Escom era importante, dado que iriam a aumento de capital do BES, no ano de 2011, salvo erro. Portanto, para eles, era importante.

Os esclarecimentos que eu referi têm a ver com o facto de o Dr. Ricardo Salgado ter tido necessidade de, finalmente, ter uma reunião definitiva com a parte angolana — quando digo «definitiva», quero dizer

mais esclarecedora sobre este assunto, uma vez que foi a Angola, e foi uma reunião em que também participei e onde percebi quais eram os problemas concretos que existiam.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Os problemas concretos que existiam, como? Relativamente à venda?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Relativamente à venda, ao preço, ao desconto que na altura se estava a propor.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Pode ajudar-nos a entender um bocadinho melhor por que é que esta negociação ainda não se concretizou, se, eventualmente, se vai concretizar e quais são, de facto, os problemas que discutiram nessa reunião que referiu.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fundamentalmente, penso que da parte angolana havia um entendimento que poderia ser eventualmente excessivo e, portanto, havia contrapropostas da parte do Dr. Ricardo Salgado, mas, como não assisti, não as conheço. Como devem imaginar, com cerca de 2000 pessoas a trabalhar e cerca de 30 empresas em funcionamento, o meu desejo e o meu objetivo era que se concretizasse o mais rapidamente possível, para que eu pudesse ter paz, para que eu pudesse, no fundo, começar novamente a reorganizar o grupo, no sentido de contribuir para o verdadeiro desenvolvimento do País. Este era o meu grande objetivo, porque, como deve imaginar, um grupo desta dimensão, naquele país, em gestão corrente durante quatro anos, não é uma coisa fácil de gerir, de gerir as expectativas das pessoas, dos técnicos, dos funcionários superiores, enfim, de uma maneira geral das pessoas. As

peças têm expectativas e, portanto, quatro anos de gestão corrente foi, de facto, um exercício muito difícil que eu tive de suportar durante este tempo.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Mas o negócio não foi concretizado.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O negócio ainda não foi concretizado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Em que fase está?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A partir do momento em que aconteceu o que aconteceu ao Grupo Espírito Santo, o meu objetivo foi encontrar uma solução para o Grupo Escom, e foi, no fundo, muito simplesmente, encontrar sócios.

Portanto, tenho ainda inclusivamente um memorando, que, se calhar, posso ler, que também ajuda a explicar qual era o objetivo que tínhamos relativamente ao Grupo Escom, que era o de encontrar sócios que comprassem a participação no Grupo Espírito Santo, negociassem com o BES em Lisboa e com o BESA em Angola, para, no fundo, podermos ter um *haircut* e um sócio que pudesse capitalizar o Grupo e avançar com ele. É esta a esperança que eu tenho e é isto que eu acho que vou conseguir.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, é isso que está a ser feito neste momento?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — É isto que está a ser feito neste momento.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Relativamente ao contrato que nos referiu aqui, que foi de compra e venda e que não teve qualquer revogação, como também acabou por dizer, pergunto: quanto é que foi pago exatamente de sinal?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sei o que sei pelos jornais. Sei que o Dr. Ricardo Salgado, em determinado momento, confidenciou que eu, no fundo, tinha sido pago, tinham recebido o primeiro sinal de 15%, que, na altura, salvo erro, foram 52 milhões de euros, mais a venda da Opway, porque na altura da assinatura do contrato o Grupo Espírito Santo também vendeu a Opway Angola ao Grupo Escom, e nessa altura receberam esses dois montantes. É, na prática, o famoso montante de 80 milhões de dólares, em dólares na altura, de que se fala correntemente.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, esse foi o valor pago pela Sonangol a título de sinal?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Esse foi o valor que foi pago pelo comprador angolano. Exatamente!

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Deste valor a título de sinal algum foi transferido para uma *offshore*? Há pouco, falou aqui da Green Emerald, algum foi transferido para lá?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não foi. Para ser transferido, teria de ser transferido para a *holding* que tem a minha



participação, que é a Overview, que não foi... Não recebi nada da parte da...

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Também referiu aqui que a aquisição da Escom por parte da Sonangol era feita, como referiu, através da empresa-veículo Newbrook. Pergunto, julgo que já foi perguntado mas não consegui entender muito bem ou ficar esclarecida com aquilo que referiu, o seguinte: porquê através desta empresa ou porquê através de uma empresa-veículo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Normalmente, os negócios de alguma dimensão com grandes grupos económicos, fundamentalmente em África, por aquilo que conheço, fazem-se através de veículos, para depois serem integrados no grupo, nas áreas que eles entenderem que são melhor integrados.

O problema da Newbrook foi fundamentalmente o de que havia uma certa urgência em concluir até ao fim do ano o negócio da venda da Escom, por razões, penso eu, de concluir o ano com o negócio fechado. Portanto, foi, com certeza, o primeiro veículo que os compradores tiveram para poder agilizar a aquisição da compra.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Um veículo que não conseguiu atingir os objetivos, porque, pelo menos até à data, ainda não se concretizou o negócio.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O negócio ainda não se concretizou. Soube, mais tarde, exatamente em setembro deste ano, que foi cancelado esse contrato entre essa empresa e o Grupo Espírito Santo. Devo

dizer-lhe, sinceramente, que eu também não sabia. O único contrato que ainda está válido é o meu, que também assinei com o comprador, a Newbrook, porque a Newbrook, comigo, não cancelou o contrato e, portanto, está válido. Isto não é importante para o caso, mas é um detalhe.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — E a quem pertence a Newbrook?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A Newbrook era uma empresa-veículo que apareceu, no fundo, para agilizar o negócio da aquisição. Era uma empresa, com certeza, sem ativo nem passivo, os fundos, tanto quanto sei, e é o que se conhece dos jornais, que sabem muito deste assunto, foram transferidos para a Espírito Santo Resources, no Grupo Espírito Santo, não ficaram na Newbrook. Portanto, foi uma empresa que, no fundo, tentou facilitar a celeridade do negócio, se assim quiser.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Mas tinha alguém que a representava.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O gabinete da Dr.<sup>a</sup> Ana Bruno, que, no fundo, tinha um representante seu, que foi quem, aliás, assinou o contrato. Foi ele quem assinou o contrato em nome da Newbrook.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Ele...?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Foi o representante do gabinete de advogados da Dr.<sup>a</sup> Ana Bruno que assinou o contrato. Também isto já foi aqui dito.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Ainda a propósito desta questão da Escom, pergunto se conhece e se sabe para que serviu a Aroundimpact.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tenho ouvido falar aqui, várias vezes, nesta Comissão, da Aroundimpact, mas, francamente, não sei o que é, não conheço, nem sei a quem pertence. Não tenho ideia.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Disse-nos também aqui, há pouco, que conhecia a ES Enterprise. Tenho colocado várias vezes esta questão a várias pessoas que têm vindo a esta Comissão e pouco, ou nada, se sabe. Uma vez que disse que conhecia a ES Enterprise e que, inclusive, já tinha negociado com a ES Enterprise, pergunto-lhe: qual é a atividade da ES Enterprise?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A minha perceção sempre foi a de que a ES Enterprise era uma empresa de investimentos do Grupo Espírito Santo, sediada fora de Portugal. É a minha perceção, não sei se é ou não, mas é a minha perceção.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — E sediada fora de Portugal, onde?!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Francamente, não sei. Francamente, nisso, não posso ajudá-la, mas não é em Portugal. Penso eu que não será em Portugal.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Quem são, então, os detentores, os acionistas da ES Enterprise?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei quem são os detentores, ouço aqui falar da ES Enterprise, digo que conheço a ES Enterprise, quanto aos acionistas, imagino que seja o Grupo Espírito Santo.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, também não nos sabe dizer quem faz parte do conselho de administração.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, não posso ajudar nesse assunto.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Falou da questão da atividade. Pelo conhecimento que tem da ES Enterprise, para que fins é utilizada?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei para que fins é utilizada. Para mim, na minha ótica, era uma empresa de investimentos do Grupo Espírito Santo utilizada para financiar projetos ou participações na área de investimentos do Grupo. Era a minha perceção, sempre foi.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Agradeço estes esclarecimentos e passo a uma outra questão que também é importante, dadas as funções que exerceu, relativamente ao BES Angola.

Já nos ajudou aqui a entender algumas situações, mas agora gostaria de ir a uma entrevista que deu em agosto — julho —, onde lhe foram colocadas várias questões sobre o BESA, designadamente sobre o porquê de tanto crédito mal parado. Uma das questões que lhe foi colocada e que me suscitou alguma dúvida e vontade de pedir que nos ajude aqui a esclarecê-la, tem a ver com o facto de, a determinada altura, lhe terem perguntado, a propósito desta questão dos créditos e de Álvaro Sobrinho, se Álvaro Sobrinho era vítima neste processo e de o Sr. Engenheiro ter respondido «a história não está toda contada». Pergunto: pode contar o que falta?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, numa história com esta dimensão, quando digo que não está toda contada é porque estas histórias nunca estão todas contadas, uma vez que cada parte tem exatamente a sua perceção dos problemas.

Agora, há uma coisa que posso aqui dizer: o Dr. Álvaro Sobrinho fez um trabalho extraordinário no Banco Espírito Santo Angola. Aliás, como foi aqui referido, o Banco começou com um capital social de 10 milhões e, 10 anos depois, acabou com capitais próprios de 1 bilião. Não conheço nenhuma história, no mundo, desta dimensão. Não conheço! E não sou eu, são as revistas de especialidade que consideravam o BESA um *case study* em África. Portanto, não conheço nenhuma situação destas. Isto é um facto.

O BESA contribuía de maneira substancial para os resultados do BES em Angola e os acionistas do Banco Espírito Santo em Portugal sempre estiveram muito confortáveis — sempre os senti assim, enquanto lá

estive — com a atividade de gestão do Banco Espírito Santo. Só depois, por volta de 2012, é que entrámos neste processo, que todos acabámos de saber aqui, de perceções diferentes relativamente à atuação da administração do BESA sobre este assunto. Foi esta a situação, mas quero dizer que foi, de facto, um percurso importante.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Referiu que, depois de 2012, começaram todos a ter perceções diferentes sobre a situação. Pergunto: qual é a sua perceção?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A minha perceção é a de que os interesses começaram a ser divergentes — imagino eu. E, portanto, quando os interesses são divergentes, alteram-se as perceções! Mas eu, em concreto, não conheço, devo dizer, porque eu estava muito envolvido na atividade da Escom. Já íamos com dois anos de promessas de venda da Escom, com grandes dificuldades na gestão e, então, aí, acompanhava muito pouco... Aliás, como sabem, pedi para não ser reconduzido no mês de setembro, já no triénio seguinte, e, ao pedir para não ser reconduzido, ia muito pouco ao BESA. O BESA, nessa altura, atravessou grandes dificuldades ao nível do crédito, ao nível do *funding*, como sabem, é público, mas os detalhes de relacionamento, francamente, não os conheço.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Vai desculpar-me, mas vou ter de pegar, novamente, nas suas palavras para pedir mais um esclarecimento.

Quando o questioneei sobre a perceção, referiu que, quando os interesses começam a ser divergentes, alteram-se as perceções. Pergunto: que interesses são esses? Onde é que se divergiu nos interesses?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Francamente, quando falo em interesses, não falo em interesses financeiros, como nós pensamos. Não é disso que estamos a falar, estamos a falar de interesses ao nível de reorganizações, de reestruturação dentro do próprio Grupo Espírito Santo. E eu penso que havia divergências nesse sentido. Aliás, o Dr. Álvaro Sobrinho foi muito claro aqui, ao dizer que tinha uma divergência estratégica do Dr. Morais Pires relativamente à gestão do Banco.

Portanto, começou a haver divergências estratégicas e, nas instituições, quando existem divergências estratégicas, começam a surgir, normalmente, alguns problemas. Foi isto que eu quis dizer, foi aqui que eu quis chegar.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, os interesses estratégicos de reorganização passaram a ser divergentes.

O Sr. Engenheiro referiu que esteve 10 anos como administrador do BESA, de 2002 a 2012, e explicou quando saiu e por que saiu. Pergunto: saiu na mesma altura de Álvaro Sobrinho?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O Dr. Álvaro Sobrinho saiu exatamente um ano depois, portanto, em 2013.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tendo conhecimento da situação do BESA e da exposição do BES ao BESA, pergunto se é capaz de nos ajudar a entender essa exposição e, ainda, se é capaz de compor o valor dessa exposição ao longo dos anos.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Como lhe disse, a minha área no BESA era a área internacional. Eu era responsável pela expansão do Banco, em termos regionais, e foi isso que fiz durante o tempo em que lá estive. É evidente que tinha conhecimento da situação que se passava no Banco, porque tínhamos reuniões dos conselhos de administração com uma periodicidade trimestral — durante os 10 anos em que lá estive tivemos sempre reuniões a cada três meses e assisti praticamente a todas, aliás, acho que não falhei a nenhuma —, onde eram explicadas todas as situações solicitadas pelos outros administradores, pelo presidente do conselho de administração, por toda a gente. Nós fazíamos isso.

Por outro lado, como também já foi aqui explicado, os *reports* eram mensais e relativos a todas as áreas do Banco Espírito Santo. Devo dizer que sempre estive convencido... Aliás, como sabem, a partir do momento em que o rácio de transformação começou a aumentar ligeiramente, houve a preocupação de o diminuir. E, na altura, como também foi dito aqui pelo Dr. Álvaro Sobrinho, a taxa de transformação era aproximadamente de 170%. Nós tentámos, nos últimos conselhos de administração, encontrar medidas, que também já aqui foram explicadas por ele, para o abaixamento da taxa de transformação, que podiam ir por duas áreas, sendo uma delas a do crescimento dos depósitos. Portanto, era isso que fazíamos.

Mas até essa data, 2012, gostaria de dizer que não me recordo de nenhuma ata do conselho de administração em que não tivéssemos sido louvados pela gestão do Banco — isto é uma coisa que gostaria de referir —, na pessoa do presidente do conselho de administração e dos outros administradores. Aliás, os resultados estavam à vista e nós sentíamos, francamente, uma grande autoestima por isso.



A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Relativamente aos créditos, e tendo conhecimento do volume que assumiram os créditos que vieram causar problemas, pergunto se tinha conhecimento da qualidade dos créditos que eram concedidos, se sabia se eram exigidas garantias e que tipo de garantias eram exigidas.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Como também já aqui foi explicado, e eu gostaria de repetir, no Banco havia uma área comercial, uma área de risco e um conceito de crédito, e os créditos eram concedidos com as garantias inerentes aos créditos que eram dados. Não lhe escondo, como também já aqui foi explicado, que muitos contratos, como veio a ver-se posteriormente, tinham falta de documentação ou tinham falta de... Era uma característica e, muitas vezes, era difícil acompanhar tudo isso da maneira mais eficaz, e penso que este foi um dos problemas.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Eram exigidas garantias? Que tipo de garantias?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Depende da atividade, depende do cliente. As garantias eram em função do tipo de cliente, do tipo de solicitação, eram, de facto, variáveis em função da atividade e do cliente que fosse.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Mas eram sempre exigidas garantias?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Quase sempre eram exigidas garantias. Acho que sim! Não estou por dentro da atividade a

100%, mas não estou a ver que se tivesse concedido crédito sem se ter exigido avais pessoais ou garantias...

Eu queria, também, recordar que passámos de 30 anos de guerra e de uma economia informal para bancos a funcionar normalmente, e esta não foi uma transição fácil. O tecido empresarial angolano era um tecido com alguma debilidade devido à guerra e que foi fortalecendo e crescendo e a nossa função foi ajudar a que isso acontecesse. O nosso objetivo não era facilitar o crédito, era, no fundo, fazer com que a burocracia não fosse tão grande na conceção do crédito e pudesse alavancar os empresários a começarem as suas atividades.

Portanto, foram 30 anos de guerra, que foi muito difícil, a «bancarização» em Angola era diminuta em 2002 e passaram muito poucos anos, pois estamos a falar de 2008, 2009. Então, imagine o que são sete anos na vida de um país que passou 30 anos em guerra!

Portanto, o tecido empresarial e a situação social são coisas complicadas e difíceis.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Agradeço a explicação e pergunto: quem é que no BESA estava mandatado para fazer estas operações, designadamente a aprovação dos créditos?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era o conselho de crédito, que, no fundo, decidia sobre a concessão do crédito e isso era implementado pela administração.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Quem era o conselho de crédito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nele participava a área comercial, a área de risco, a comissão executiva, a área jurídica e a área das empresas. Geralmente, eram muitos à volta da mesa, como acontece em todos os conselhos de crédito.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, tinha a área comercial, a área de risco... havia um representante de cada uma dessas áreas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Às vezes mais do que um; um ou dois representantes, sim.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Como é que era determinado quem é que iria estar nessa avaliação da concessão do crédito? Qual era o procedimento interno?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O procedimento era ter um representante da área comercial que propunha o crédito, a área do risco já tinha analisado o crédito — o crédito não ia pela primeira vez ao conselho de crédito, já vinha da área do risco analisado — e era dessa discussão que, depois, nascia a decisão.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Falando um pouco do BESA e do BES, pergunto: existia o grau efetivo de controlo do BESA por parte do BES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu acho que sim, que existia.

Eu assisti, com alguma atenção, à audição do Dr. Álvaro Sobrinho e o que ele disse era uma realidade. Ele mandava os balancetes mensais, o nosso reporte era com o conselho de administração do Banco Espírito Santo Angola, que era, como sabem, uma subsidiária. Portanto, o Banco, em Angola, mandava para as várias áreas em Portugal os elementos de controlo que eram solicitados e, além disso, o Dr. Álvaro Sobrinho tinha uma reunião mensal com o Dr. Ricardo Salgado. E, normalmente, quando ele regressava de Lisboa, sentávamo-nos numa reunião da comissão executiva para, no fundo, saber das novas orientações, ou das reorientações, do acionista relativamente a uma área específica.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Sabe ou confirma a existência de uma conta do BESA no BES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O BESA sempre teve uma conta no BES, que é uma conta *nostro*, que tinha centenas de milhões de dólares.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Para que servia essa conta?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era a conta *nostro* do Banco, onde o Banco fazia os pagamentos, recebimentos, confirmações de carta de crédito... era a chamada «conta *nostro*».

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tem algum conhecimento, dadas as funções que exerceu no BESA, pese embora já tenha referido que não tinha conhecimento direto, logo no imediato, de

alguns aspetos, de que o BESA concedesse créditos a clientes para investimentos destes em dívidas do GES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não entendi bem a sua pergunta.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tem conhecimento de que o BESA concedia créditos a alguns clientes para eles investirem em dívida do Grupo Espírito Santo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não tenho conhecimento! Não conheço!

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — O Sr. Engenheiro disse, há pouco, que conhecia o Sr. José Guilherme e, na entrevista que deu a um jornal, referiu, a propósito do valor que se fala, os 14 milhões de euros dados como prenda a Ricardo Salgado.

Pergunto: o que lhe apraz comentar a este respeito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Penso que há um relacionamento entre duas pessoas adultas para a chamada «liberalidade». Portanto, não tenho de fazer nenhum comentário sobre esse assunto.

Na altura, o que o jornalista me perguntou foi «se me fizessem isso, o que é que eu achava?», e eu respondi que me interrogaria, mas acho que é uma relação entre o Dr. Salgado e o Sr. José Guilherme sobre a qual não tenho qualquer comentário a fazer. O problema é dos dois!

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tem alguma informação sobre o que é o BESA Actif?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O BESA Actif era uma área do Banco Espírito Santo que tratava da área imobiliária.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Tratava da área imobiliária. Sabe dizer-nos como é que funcionava exatamente?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Francamente, não posso ajudar muito, porque, na prática, eu não acompanhava o BESA Actif. O BESA Actif existia, mas não era um assunto que acompanhasse pessoalmente.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, a única coisa que nos pode dizer é que também estava ligado ao ramo imobiliário.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Sr. Engenheiro, é ou já foi acionista da Akoya?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fui acionista da Akoya, foi fundador da Akoya e, como também já aqui foi explicado, fui eu que, no fundo, convidei o Dr. Álvaro Sobrinho para acionista da Akoya no momento em que fui convidado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Quem são os acionistas da Akoya?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu volto a explicar: em determinado momento da minha vida, conheci o Sr. Michel Canals — que era o gestor da minha conta na UBS e que eu conhecia para aí há um ou dois anos —, que um dia informou-me que ia sair com vários quadros da UBS, que havia uma reestruturação na UBS e que gostaria de montar um *asset management*, para fazer gestão de fortunas, e, portanto, propôs-me uma sociedade nesse sentido. Eu disse que ia pensar e, como a área financeira não era a minha área, perguntei ao meu colega Álvaro Sobrinho se estaria interessado em participar comigo nessa atividade, porque, no fundo, era a sua especialidade, e se me podia ajudar nisso. Ele concordou, fundámos a Akoya, cada um ficou com 22%, os outros acionistas eram os três administradores, que eu não conhecia, só conhecia um, só os conheci mais tarde quando formámos a sociedade, e a Dr.<sup>a</sup> Ana Bruno, que convidámos e que tinha, na altura, salvo erro, 5% da Akoya.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, os acionistas eram o Sr. Engenheiro, a Dr.<sup>a</sup> Ana Bruno...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu não sou engenheiro. Não me chame engenheiro, chame-me pelo meu nome que eu gosto mais.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Certo! Portanto, os acionistas eram...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Os acionistas eram eu, o Dr. Álvaro Sobrinho com 22%, a Dr.<sup>a</sup> Ana Bruno com 5% ou 6%, não me recordo agora, e os restantes três administradores, que tinham a gestão da Akoya.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Ainda é acionista?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, a Akoya, neste momento, está em extinção. A partir dos acontecimentos, que, para nós, foram, como deve imaginar, uma grande surpresa, a Akoya está em extinção, também já aqui foi explicada, a par e passo, toda essa situação, mas, se quiser, posso explicar novamente.

Na prática, um dia, fomos apanhados pela surpresa de terem sido detidos os três administradores aqui, em Portugal, e, como deve imaginar, para nós, foi uma grande surpresa. Fomos imediatamente para Génève, fizemos uma reunião da assembleia geral e solicitámos ao regulador suíço uma inspeção urgente às contas da Akoya. Foi isto que foi feito.

Essa inspeção foi feita três semanas mais tarde, salvo erro, logo de seguida a uma inspeção que, por acaso, tinha sido feita três meses antes, e que reconfirmou o que a inspeção anterior tinha dito, isto é, o resultado foi de excelente, dado pelo regulador suíço, que é a FINMA.

Por outro lado, a Akoya também era auditada, era regulada e, portanto, a atividade dos administradores, para nós, foi estranha — a atividade que, depois, conheceram aqui, que foi pública e que, no fundo, é a de haver uma participação, ou passagem de fundos, fora do circuito bancário ou financeiro.

Também já foi dito que, relativamente a esse assunto e dentro da estrutura do «Monte Branco», a Akoya representava 2,6% dessa atividade,



por uma questão muito simples: não tinha uma gestão com tal dimensão que fosse possível ter mais do que isso. E nós, a partir do momento em que isso aconteceu, decidimos descontinuar a atividade da Akoya.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Durante o processo de negociação da venda da Escom, houve qualquer tipo de intervenção da Akoya?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A Akoya nunca teve qualquer intervenção, nem participação, que seja do meu conhecimento, nem tinha de ter.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Passo, agora, a algumas questões com um carácter mais genérico.

Relativamente à situação que aconteceu no BES, quando é que soube, pela primeira vez, dos problemas do BES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Estava em Luanda, a ver o telejornal. Foi quando eu soube.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Até então, nunca tinha tido conhecimento de problemas no BES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tive conhecimento de problemas pontuais. Um deles, como deve imaginar — quando falo do BES, é BES/GES —, foi a dificuldade de capitalização da nossa empresa, o que era sintoma de que não havia capital, de que havia pouco capital. A necessidade de vender a Escom para subscrever o capital social era uma

outra indicação. No fundo, na vida das empresas e das instituições, a este nível, estas coisas, às vezes, são conjunturais, não são estruturais, e, portanto, nunca dei... E, depois, como deve imaginar, assisti às declarações do Sr. Governador do Banco de Portugal e dos responsáveis, que diziam que os problemas no BES não existiam, estavam concentrados no Grupo BES. Portanto, eu ia acompanhando, como acompanhámos todos nós, essa informação pela comunicação social.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Portanto, não sabia da ocultação do passivo na ESI?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nem por sonhos! Não imaginava que havia essa ocultação.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Soube pela comunicação social?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Com quem é que lidava no Banco Espírito Santo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Com o Dr. Ricardo Salgado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — E no Grupo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — No Grupo e no Banco era com o Dr. Ricardo Salgado, porque, na prática... Há uma coisa que temos de dizer: o Dr. Ricardo Salgado era uma pessoa que trabalhava 12 horas por dia e, no fundo, decidia muita coisa do Grupo e muita coisa do Banco.

O meu interlocutor no Banco Espírito Santo e no Grupo Espírito Santo era sempre o Dr. Ricardo Salgado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Mesmo para terminar, vou voltar a uma questão, já há pouco abordada, sobre a ES Enterprise.

Inicialmente, quando falou da empresa, disse que fez um contrato — e corrija-me se não estiver correta — com a ES Enterprise para receber comissões para algumas atividades que fazia para o GES.

Queria que nos ajudasse a entender isto e, já agora, diga-nos com quem fez esse contrato.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ao longo do tempo, havia assuntos pontuais que eu tratava para o Grupo Espírito Santo que tinham sucesso e que se refletiam na atividade do Grupo ou do Banco Espírito Santo, e que não eram no perímetro da Escom — portanto, eu não era funcionário do Grupo Espírito Santo, nem do Banco Espírito Santo, era sócio.

Assim, desde sempre, era o acordo que tínhamos, qualquer atividade que houvesse era passível de eu ter um *sucess fee* por aquilo que fazia. Portanto, muitas vezes, as coisas aconteciam e corriam bem.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Com quem lidava na ES Enterprise?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fundamentalmente, estes assuntos tratava-os com o Dr. Ricardo Salgado. Tudo no Grupo Espírito Santo se tratava com o Dr. Ricardo Salgado.

A Sr.<sup>a</sup> **Clara Marques Mendes** (PSD): — Fico por aqui e agradeço, mais uma vez, as suas respostas.

O Sr. **Presidente**: — Dou, agora, a palavra ao Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, chegados a este ponto, julgo que me resta juntar perguntas focadas exclusivamente na questão do negócio dos submarinos.

Há uma grande mudança de circunstâncias entre o depoimento que fez no dia 26 de agosto do ano passado na comissão de inquérito à aquisição de material militar e este momento. Houve, na verdade, a implosão não só do GES, como a revelação dos debates na «tertúlia da Rua de S. Bernardo», a que uns davam o nome de conselho superior, a revelação dos dados do processo alemão e uma montanha de documentos que chegou à Assembleia, designadamente o dito contrato de compra e venda da Escom aos seus compradores de então, que tem anexos volumosos com a listagem da arquitetura do grupo e a sua presença no território africano.

Não vou fazer nenhuma pergunta sobre essa matéria, mas gostava de dizer que a esta hora ainda há mistérios e já há revelações, todas elas razoavelmente desagradáveis, mas há revelações.

O mistério é por que é que a Escom, com aquele aspeto que descreveu exaustivamente, foi chamada a intervir neste negócio de armamento. Concluo que foi porque Miguel Horta e Costa é um apaixonado das questões do armamento, julgou ter a visão de que Portugal tinha sucata e que ia precisar de trocá-la um dia e, não tendo nada a ver com essa matéria e estando mais interessada nas pescas e nos outros sectores, a Escom acabou por embarcar nisto.

Isto parece uma especulação ou está próximo da verdade?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Acho que é parte especulação, parte é verdade. O que acontece é que o Dr. Miguel Horta e Costa, na prática, é, de facto, um especialista no sector das contrapartidas e veio propor esse assunto à Escom.

Na Escom achámos que o assunto poderia ser interessante — tínhamos atividade, tínhamos escritórios aqui, em Portugal — e ao acharmos que o assunto poderia ser interessante, depois eles fizeram uma viagem, salvo erro, à Alemanha onde se encontraram com os alemães, onde viram a possibilidade que havia de melhorarem o contrato através das contrapartidas e foi aí que surgiu esse acordo e que foi feito e assinado esse acordo.

Gostaria também de dizer, Sr. Deputado — e acho que já expliquei isto uma vez —, porque já ouvi aqui várias vezes dizer que a prestação que foi contratada tinha a ver com o montante que recebemos, o seguinte: o consórcio alemão GSM, quando este assunto foi para a opinião pública, a primeira coisa que fez foi contratar um auditor alemão para saber exatamente se, relativamente à Escom, aquilo que tinha sido contratado e pago era adequado. E o relatório, que está na *internet*, que tem dezenas e

dezenas de páginas e que analisa exaustivamente toda esta situação, diz que sim, que era adequado.

Portanto, nós estivemos a fazer um trabalho, na Escom, que durou cerca de quatro ou cinco anos a montar, que deu imenso trabalho e que, no fundo, foi uma orientação para os alemães, relativamente às contrapartidas, e que tinha uma outra vertente, que era a de mudar o perfil das contrapartidas que existiam na aquisição por parte do Estado de bens e serviços para serem, de facto, bens e serviços que pudessem mudar o perfil das indústrias portuguesas, fundamentalmente das indústrias de ponta portuguesas. Esse era o objetivo das contrapartidas.

Essas propostas foram feitas e a adequação do contrato ao montante recebido foi verificada pelos próprios alemães e por um auditor independente que a reafirmaram. Aliás, isso está publicado na *internet*, se quiser dou-lhe o *site*, onde se pode ver, porque eles vão especificar exatamente e fazem uma série de *benchmarks* relativamente a outras situações idênticas no mundo, que eles consideram que a remuneração é adequada ao serviço que foi prestado.

Portanto, essa situação está perfeitamente identificada.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Tivemos ocasião de examinar esse relatório no quadro da comissão de inquérito à aquisição dos submarinos e de avaliar o que ele diz e o que ele cuidadosamente não diz. Ou seja, ao contrário do que acontece relativamente aos submarinos gregos, não se adianta na discussão do círculo de orações, como era chamado, do ministro de então, que está preso, aliás, mas não tendo esse detalhe, não vai além de um determinado limiar e exige investigações ulteriores que, como sabe, em Portugal decorreram e que estão ainda a decorrer ou que, pelo menos, não estão encerradas.

Portanto, não há uma ilibação, nem uma espécie de beatificação, menos ainda uma condecoração ao trabalho feito; há o reconhecimento de que ele se distinguiu da maneira bruta e atabalhoada que caracterizou o processo grego, mais sofisticado.

Mas subsiste o mistério, que é «porquê a Escom?». Julgo que corrobora, então, que foi esta razão de coincidência familiar, o facto de o irmão do gestor ser um prospetor, no fundo, de mercados futuros e de perceberem que a Marinha estava a caminho de ter dois montes de sucata que os levou, em 1996, a celebrar esse acordo. É isto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O que acho é que ajudou, no fundo, o consultor ser irmão de um dos administradores. O diálogo foi mais fácil e com certeza que o convenceu. Nós também ficámos convencidos, eu, pessoalmente, fiquei convencido.

Devo dizer-lhe, sinceramente, que, depois de ouvir a explicação, que durou várias horas, do que se ia fazer e do que se ia propor e, inclusivamente, conhecendo o processo de contrapartidas das fragatas, que foi uns anos antes com fornecedores alemães, também fiquei convencido de que estávamos a prestar um serviço ao País. Esta era a minha posição sobre o assunto, com esta inovação relativamente às contrapartidas.

Aparecer um consultor que propusesse aquilo era interessante, era importante e era importante, fundamentalmente, para as empresas portuguesas, porque a inovação em todas as contrapartidas era uma constante, do que eu ouvi do relatório, do que se desenvolveu.

Como sabe, também, não sou um especialista desse sector, não acompanhei essa área, mas, como é evidente, tenho conhecimento desse assunto por assistir a algumas das reuniões e o que na fase final se veio a

alterar ligeiramente, como já aqui foi explicado, foi esse papel nas contrapartidas, mas, inicialmente, era esse o objetivo e a forma de o fazer.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Um dos problemas deste debate é uns falarem de norte e outros falarem de sul... São coisas que não têm a ver, de facto, uma com a outra, a não ser pelo facto de estarem no mesmo perímetro. Quando desagregamos a análise desta matéria, podemos chegar a algum resultado relevante e operacional e é essa, no fundo, a nossa missão.

Aquilo que a Escom sonhou fazer, aliás, o Grupo Espírito Santo sonhou fazer, foi ter uma espécie de cobertura em 360° do negócio dos submarinos: tê-lo no financiamento, tê-lo nas contrapartidas e tê-lo na monitorização do processo de negociação da compra das máquinas, dos navios.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso corrigi-lo, Sr. Deputado?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sim, sim.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Só queria dizer que não tivemos nada a ver com o financiamento, não estava no âmbito inicial do nosso contrato o financiamento; o financiamento foi uma coisa acertada entre os bancos e o Ministério da Defesa, como sabe.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Pois e é aí que há um equívoco, sabe?



E esse equívoco surge quando analisamos os contratos — e agora já não estamos como na Comissão dos submarinos, em que queríamos contratos e não tínhamos; agora temos-los — e verificamos que a vossa ideia, e alguns dos ministros ou, pelo menos, um dos ministros que aqui passou na comissão dos submarinos assinalou isso, era oferecer préstimos para se conceber como se podia fazer a operação de financiamento, porque não era líquido, à partida, como é que a operação de financiamento devia ser.

Sabia-se, evidentemente, que não se podia dar um coice no défice, porque esse seria pesado para o Estado, mesmo antes de 2000, e então começou a discutir-se sobre se era um *leasing*, não era um *leasing*, que tipo de *leasing*, criou-se a empresa para fazer o *leasing*, e essas coisas todas... E os vossos préstimos foram recusados nessa fase. Ou não?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr. Deputado, não conheço essa situação, mas, como acaba de dizer, desconhecíamos como se fazia a montagem financeira para o pagamento dos submarinos e por isso acho que qualquer ajuda era boa, não é?

Se, no fundo, a entidade que devia conhecer a forma de o fazer não o sabia, qualquer ajuda no sentido de montar essa operação financeira era boa, mas não conheço. Francamente, não conheço pessoalmente quem tivesse sido feito isso... Se algum Ministro da Defesa o disse aqui, desconheço. Não sei, francamente!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Enfim, não é o ponto fulcral, mas é um ponto importante, porque julgo que foram ajustando aquilo que podiam fazer àquilo que o cliente queria. Ou seja, se o cliente Estado não estava disponível para pagar consultadoria para saber como fazer o negócio e

ainda por cima o cliente pré-inicial mudou, em 2002, há um *turnabout* político e há uma coligação a governar o País, etc., do resto sabe-se quase tudo ou muito, então a vossa intervenção nessa matéria ficou excluída.

Mas quem tratava disso? Não era seu o pelouro, nem assinalava, nem discutia com o acionista?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A Escom nunca tratou do financiamento dos submarinos com o Ministério da Defesa ou com quem quer que fosse. Não era nosso âmbito tratar desse assunto, nunca tratámos desse assunto do financiamento.

Sr. Deputado, a nossa relação era com o German Submarine Consortium (GSC), a gente prestava serviço ao German Submarine Consortium, não tínhamos contrato com nenhuma entidade do Estado português.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Certo!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nem com o Ministério da Defesa, nem com ninguém!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Isso consta dos autos.

Depois, celebraram, em 1998, o tal *supplemental agreement* entre o GSC e a Escom, que foi representada por si e pelo Luís Horta e Costa. Não é? Lembra-se disso?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim. Não me recordo, mas se me está a recordar, com certeza. Se foi por mim, penso que sim.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Foi. Está estabelecido em todos os autos.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, com certeza.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Foi mais tarde que decidiram, por razões e por insistência decorrente da lei alemã, criar a Escom UK.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Criámos a Escom UK, porque nessa altura a Escom era uma empresa *offshore*, em 2004, 2005, 2006.

Quando quisemos implementar o contrato que tínhamos assinado, isto é, receber aquilo a que tínhamos direito, o German Submarine Consortium disse-nos que só o poderia pagar numa empresa europeia, porque no *compliance* alemão, na altura em que assinámos o contrato isso era possível, mas na data em que fizemos aquilo já não era possível, daí termos criado a Escom UK para receber os fundos.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Estou a fazer uma pergunta do tipo *check-in*, temos gasolina, temos asas, etc.... A pergunta essencial não é essa, a pergunta é: por que é que não conseguimos penetrar nas razões pelas quais os senhores foram escolhidos?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Porque prestávamos o melhor serviço, com certeza. Essa era a perceção dos alemães. Quando duas entidades se encontram e aceitam acordar um contrato, a perceção é a de que cada uma está a fazer o melhor com a outra entidade.

Os alemães esperavam da nossa parte propostas que pudessem contribuir para a melhoria da proposta deles ao nível das contrapartidas e nós estávamos muito contentes, porque, na prática, tínhamos um parceiro que tinha um produto de alta qualidade, como se veio a ver.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — E o regime de remuneração era afim?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — E o regime de remuneração era adequado à prestação que íamos fazer.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sabe por que é que lhe pergunto isto? Porque toda a gente fala dos 30 milhões, como se fosse uma espécie de elefante monetário, que aterrou subitamente com todo o seu peso, e sabemos que não foi assim; o pagamento foi faseado.

Em que momento é que decidiram que era faseado, e não só; era sinuoso?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não quero fugir à questão. Não era a minha área, eu não era da área financeira e não fui eu que tratei disso, foi o meu colega da área financeira que tratou desse assunto na altura.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Como é que ele se chamava?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na altura, quem tratou do assunto, na prática, foi, salvo erro, o Luís Horta e Costa.

Conheço o assunto, não quero fugir à questão. O pagamento foi faseado, porque o próprio contrato indicava fases para esse pagamento. Não alterámos absolutamente nada e, até, no fim, foi feito um desconto ao GSM, porque eles nos solicitaram e nós fizemos um desconto final.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — GSC.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — GSC. Desculpe.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Temos no processo documentação que revela em que data é que criaram a Escom, SA, a Escom UK, como é que ela estava estruturada, onde trabalhou, quem é que a acompanhava, o seu sobrinho, quem tinha procuração, os senhores, etc.

Esta ideia de o Felltree Investment Fund adiantar 2,5 milhões à Escom Ltd na hipótese de ela ganhar o concurso, numa altura em que isso ainda não era previsível, de que é que resultou?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Resultou em acreditar... Nós acreditámos sempre que, na prática... Devo dizer, das conversas que ocasionalmente ia tendo com outros elementos do Grupo Espírito Santo, que as pessoas nunca acreditaram muito que nós conseguíssemos concluir este contrato e que os alemães ganhassem o concurso...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — As pessoas do conselho superior?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, as pessoas eram um pouco cétricas relativamente a este assunto, que era um assunto novo, que não conheciam.

Portanto, eu, pessoalmente, fui muito pouco interveniente neste contrato, por razões que deve imaginar, mas sempre estive muito confiante de que ele iria ser concluído a partir do momento em que conheci a capacidade do nosso consultor e percebi o conhecimento profundo que ele tinha relativamente a esta situação, na prática, depois de ver o produto e de conhecer, embora não seja um especialista no sector, as empresas que integravam a German Submarine Consortium, que tinham, de facto, um produto muito bom e que, na altura, era o mais vendido — aliás, ainda hoje é — nas marinhas de quase todo o mundo.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas a minha pergunta era sobre o porquê daquilo a que chamaram *assignment agreement*, designadamente destes 2,5 milhões num cenário de vitória ou de derrota. Isto em 2003.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Francamente, não me recordo.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Isto em janeiro de 2003. Estávamos a vários meses de haver uma decisão...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu, francamente, não me recordo de haver uma razão, mas posso pedir ao meu colega Horta e Costa que, uma vez que vai entregar a documentação toda, lhe faça uma explicação até por escrito sobre essa situação. Mas, repito, não me recordo dessa situação.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas recorda-se certamente da ideia de 2,5? Vida ou morte, vitória ou derrota!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Vitória ou...? Não estou a perceber!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Ou seja, os 2,5 eram percebidos quer houvesse vitória no concurso, quer houvesse derrota.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu penso que sim, mas não me recordo agora muito bem.

Eu devo dizer que vi os alemães uma vez e devo ter assistido a umas três reuniões sobre esse assunto durante o período todo. Não quero fugir a dar-lhe uma resposta cabal e concreta sobre isso, mas o que posso garantir é que ao nível da Escom lhe forneceremos, por escrito, tudo o que sabemos para que possa ficar perfeitamente esclarecido. Mas aqui e agora não consigo dar-lhe uma resposta mais concreta sobre o assunto.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, eu só queria que não se repetisse a história, porque parece que estamos condenados... Isto porque, quando fiz uma pergunta similar, teve ocasião de me dizer que o assunto estava em segredo de justiça e que tinha sido dada uma explicação cabal e profunda na Procuradoria-Geral da República sobre o assunto.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — E foi! E foi! Foi dada uma explicação cabal e profunda, mas essa explicação cabal e profunda pode vir até por escrito, se o Sr. Deputado achar bem. Eu, de facto, não consigo ajudar, pois foi uma área na qual não participei ativamente e, portanto, não posso ajudá-lo; em termos de empresa, sim, mas eu, aqui, pessoalmente não o posso ajudar.

Gostaria, pois, não tenho nenhum problema nisso, como deve imaginar.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Não; teve vários! Desde logo um problema fiscal, um problema político sério e um problema empresarial que, aliás, ainda continua.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Quando eu digo «nenhum problema» é em dar-lhe essa explicação.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Certo! Mas, neste caso, o que eu estava a tentar compreender — até porque isso é objeto de genuína curiosidade de quem acompanhou as duas comissões de inquérito — é a arquitetura, é a cascata de vínculos jurídicos para permitir dinheiro fresco, que foi obtido através da contração de um empréstimo junto do BES Cayman para pagar ao Felltree Investment Fund a quantia que tinha acordado, não é? São 18,837 milhões.

Já agora, tem ideia do empréstimo para satisfazer, na verdade, pessoas com necessidade de dinheiro?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O empréstimo é uma situação muito simples: a partir do momento em que o contrato estava implementado e em que os alemães iam começar a pagar, a única coisa que fizemos foi propor ao Banco Espírito Santo a antecipação desses fundos, pagando os respetivos juros — e foi isto que foi feito!

Portanto, foi a antecipação de fundos com a garantia do contrato alemão e o GSM foi pagando ao Banco Espírito Santo os *milestones* indicados no contrato e acabou por pagar tudo, penso eu, não sei...



Então, na prática, o que fizemos foi uma antecipação de fundos com esse contrato e, para isso, pagámos juros ao Banco Espírito Santo, como é evidente.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Claro! A questão é saber: porquê? Quais foram os custos? Como sabe, em termos de investigação, isso foi uma dor de cabeça enorme, porque ninguém conseguia perceber como é que havia dinheiro distribuído antes de os alemães pagarem,...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Pois, pois!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — ... até que se percebeu. É uma questão de ter imaginação bancária!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na prática, o porquê é muito simples: nós queríamos a antecipação dos recursos, queríamos ter os recursos antes e, portanto, pedimos uma antecipação ao Banco Espírito Santo e o banco aceitou, fez o financiamento, dos *milestones* do GSM recebeu o dinheiro... É um contrato normal que o Banco Espírito Santo deve fazer, ou fazia, dezenas deles dessa maneira... Foi assim que fizemos! Aliás, aqui, há bocado, na área imobiliária estivemos a ver e nós fizemos exatamente a mesma coisa com o Sr. José Guilherme, ou seja, antecipámos os recursos. Fizemos exatamente a mesma coisa!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Só há um problema: aqui estavam a antecipar os recursos, mas não as declarações de impostos e começaram uma longa circulação do dinheiro — em carambola — por *offshore* e por contas bancárias as mais extraordinárias... Aliás, já há, neste momento, um

mapeamento dessa rota, que é, de facto, fascinante, porque uma coisa é vê-la agora no fim, outra coisa era vê-la numa *black box* sem ainda a possibilidade de ligar os pontinhos todos, coisa que se consegue, como sabe, «a pontapés» de cartas rogatórias que serão tudo menos instrumentos rápidos.

Portanto, ficou sem se perceber o destino de algum dinheiro. 8 milhões e tal que o Ministério Público determinou que tinham sido localizados, pura e simplesmente, mais os que foram bater à porta do Felltree Investment Fund, porta essa que, curiosamente, tem uma chave que não a abre, porque a carta rogatória que chegou ao Ministério dos Negócios Estrangeiros nos últimos dias do mandato do Dr. Portas — que, entretanto, foi promovido, como sabemos — desapareceu, sumiu!

Portanto, a única forma de sabermos o que é que está atrás do Felltree Investment é o senhor dizer-nos o que é que aconteceu a esses 9 milhões que andaram soltos — e ainda andam, pelos vistos — e que não foram reportados nem ao fisco nem distribuídos a nenhuma das entidades conhecidas.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O Sr. Deputado vai ter ocasião de saber isso tudo quando entregarmos toda essa documentação, como o Sr. Horta e Costa prometeu fazer, todo esse percurso, todo esse circuito.

Relativamente ao Felltree Fund e às *offshore*, devo informá-lo que o nosso objetivo, como lhe disse, foi, fundamentalmente, otimizar fiscalmente os recursos que íamos ter, daí ter-se constituído o Felltree que tinha unidades de participação.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — 10,334 milhões.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não me recordo agora, mas imagino que sim.

Essas unidades de participação foram convertidas e nós recebemos esses fundos nos montantes que se conhecem, sendo que há uma diferença que irá ser explicada relativamente ao que se recebeu até aqui, isto é, antecipação dos fundos, pagamentos dos impostos, advogados, consultores... Enfim, os custos da Espírito Santo UK durante os anos em que existiu em Londres.

Portanto, todos esses custos vão ser explicados e o Sr. Deputado vai ver e vai chegar à conclusão que as coisas batem certo no montante recebido.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Julgo que não batem certo e vamos ter ocasião de adiante continuar este diálogo,...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, sim!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — ... porque o pagamento não é um pagamento simultâneo — e este é um dos mitos... É que há uma narrativa e, depois, há mitos em determinadas zonas da narrativa e um dos mitos é o bolo dos trinta e tal milhões, o outro mito, que não passa disso, é que o pagamento não foi feito assim; quando consultamos os documentos sobre os pagamentos verificamos que o último pagamento terá sido em 2008 no montante de meio milhão...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr. Deputado, não me recordo agora, mas se o senhor o diz e se tem a documentação...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sim, isso está apurado! Isso foi apurado na sequência da análise de alguns papéis que os senhores entregaram e de outros que temos na Comissão, embora uns outros não tenhamos...

Mas, a verdade é que não temos a localização de um valor superior a 9 milhões, porque bate-se à porta do tal Felltree Fund e ninguém responde, e porque os senhores não têm a contabilidade; a contabilidade sumiu, desapareceu! Portanto, não se consegue estabelecer a cadeia dos pagamentos toda, a não ser por algumas das entradas, e quem investigou a matéria não consegue ir além desta gaguez que resulta, evidentemente, do facto de os documentos terem sido eliminados.

Como isto tem consequências, gostava de lhe perguntar se confirma a declaração do seu colega de administração que não nos explicou — e estas são as minhas duas últimas questões — a que título é que pagou aos membros da «tertúlia da Rua de São Bernardo» os tais 5 milhões, porque não pode ser a título de prémios, não pode ser a título de remuneração, porque aquilo era um órgão inexistente, eram umas conversas que tanto podiam ter lugar ali como nas missas da Quinta da Marinha, a que aludia a testemunha contabilista aqui mesmo, ou seja, havia umas missas ao fim da tarde de sábado ou ao fim da tarde de domingo... Portanto, também ninguém pedia remuneração pelas missas do fim da tarde de sábado ou de domingo.

O Sr. **Presidente**: — Queira terminar, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, não sabemos a que título que é pagaram esse montante.

Em segundo lugar, os senhores não podem pôr as mãos no fogo de que a companhia não tenha pago a outros, designadamente políticos.

Portanto, a minha última pergunta é: com que políticos é que reuniu? Reuniu com o Dr. Paulo Portas e com o Dr. João Rebelo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr. Deputado, eu nunca reuni com nenhum político e o Dr. Paulo Portas conheci-o há um ano quando me nomearam embaixador da diáspora em Cascais. Foi a primeira vez na minha vida que falei como Dr. Paulo Portas.

Com políticos sobre este assunto nunca me reuni com nenhum! Eu, pessoalmente, nunca me reuni com nenhum! Mais tarde conheci alguns, mas, francamente, com o Dr. Paulo Portas foi esta situação.

Qual era a sua pergunta específica sobre...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Qual era o título habilitante do pagamento a membros da família.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O título habilitante... Na prática, era o seguinte: eles eram acionistas majoritários, havia uma decisão relativamente à distribuição daqueles recursos e o acionista majoritário decidiu que deveria ser assim. Feita essa proposta, aceitaram-na, eu estava de acordo, eu minoritário, e foi feita essa distribuição a veículos que foram indicados, a contas que eles indicaram.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Começando por este assunto creio que, apenas por lapso, o Sr. Deputado José Magalhães ter-se-á esquecido de fazer uma pergunta, que é essencial.

O senhor já nos disse que enviará uns documentos e era importante que eles aqui estivessem, porque estas audições são sempre eivadas de insinuações, algumas vezes até bastante explícitas, e, portanto, era importante que tivéssemos os documentos e as provas para todos percebermos como é que o dinheiro circulou, porque, ao contrário do que aqui foi dito, o essencial, o que queremos perceber, é quem recebeu o dinheiro — este é o cerne da questão.

Portanto, a minha primeira pergunta, e o que responder tem a ver com a forma como o dinheiro circulou, é a seguinte: quanto dinheiro é que a Escom recebeu no total, independentemente de ter sido em *tranches* ou em bolo, isso é indiferente? E qual foi o destino desse dinheiro, designadamente em despesas e em pessoas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, quem recebeu o dinheiro fomos nós os três no conselho de administração, o consultor Miguel Horta e Costa, o conselho superior do Grupo Espírito Santo, no montante que conhece, e a diferença foi exatamente para pagamento dos juros ao BES, para a empresa que durante dois ou três anos existiu em Londres, para os advogados, para os consultores... Portanto, será isso que virá na documentação que está a ser preparada e que irá ser entregue ao Sr. Presidente da Comissão de Inquérito o mais brevemente possível.

Com essa listagem os Srs. Deputados vão ter essa explicação, mas posso adiantar que eu fui um deles, os outros administradores também, o consultor também, o conselho superior do GES também e depois foram custos, nomeadamente custos de serviços, custos de instalação e custos financeiros.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E há mais alguém que tenha recebido, para além dos outros administradores mais o consultor, que é irmão de um dos administradores, nos conhecidos cinco ramos do conselho superior?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Do meu conhecimento, não.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Uma última pergunta sobre este tema.

Sendo importante perceber quem recebeu o dinheiro e tendo-lhe sido perguntado se alguma vez tinha tido reuniões com o Dr. Paulo Portas ou com o Dr. João Rebelo, pergunto-lhe se é hábito que as pessoas que consigo reúnem recebam dinheiro e se há alguma relação entre uma coisa e outra, porque, como a insinuação é óbvia, importa que isso fique claro.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Como é evidente, não tenho esse hábito. Reúno socialmente com as pessoas e as pessoas com que reúno não têm de receber.

No caso concreto do Dr. Paulo Portas, de facto, tive o prazer de o conhecer — porque não o conhecia — em dezembro do ano passado, exatamente.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Passando ao BESA, a verdade é que o BES tinha uma exposição ao BESA de mais de 3000 milhões, dos quais vai receber uma parte substancialmente inferior a este montante, e, portanto, acho que será bastante importante percebermos.

Aliás, em toda esta Comissão de Inquérito há uma coisa que ficou clara: há aqui dois pontos fundamentais de preocupação e um diz respeito aos acionistas e ao esquema do Eurofin e outro diz respeito ao BESA e àquilo que se estava a passar em Angola, e com certeza que me saberá dizer algumas coisas sobre o que se estava a passar em Angola, até porque já disse que Angola seria quase um *case study* e que até foi muito...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O BESA.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sim, o BESA.

De facto, acho que foi e continua a ser um *case study*, só que, neste caso, já não de sucesso.

Pergunto-lhe uma coisa muito simples, e é o cerne da questão.

O montante de exposição do BES ao BESA foi sempre elevado. A partir de determinada altura, começa aparecer, vagamente dito pelos auditores e está dito numa ata do BESA, creio que de outubro de 2013, uma coisa muito preocupante. Nesta ata diz-se que cerca de 5500 milhões de dólares, 80% da carteira de crédito do Banco, é constituído por um grupo de clientes onde existe um grau relevante de desconhecimento por parte do conselho de administração relativamente à identificação dos mutuários, finalidade e utilização de créditos e garantias obtidas pelo BESA.

Ou seja, aquilo que se diz é que a administração deste Banco admite, em assembleia geral, em relação a 80% da sua carteira de crédito, não saber



a quem emprestou, não saber para que emprestou e não ter garantias ou, se as tem, desconhecê-las.

Pergunto: como é possível esta situação? Consegue identificar-nos quem foram os destinatários?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, não conheço essa ata. Em outubro de 2013, eu já não estava no Banco há um ano e, portanto, o que conheço é o que vem na imprensa.

Relativamente à identificação de eventuais empresas, como sabe, não posso ajudá-la muito. São empresas que são clientes do Banco Espírito Santo e estou obrigado ao sigilo bancário, mas, nessa altura, eu já não estava lá desde há um ano e, portanto, não posso ajudar muito nessa situação.

O que posso dizer, e o que disse até aqui, foi que até setembro de 2012, altura em que escrevi a carta ao Dr. Ricardo Salgado, o Banco se pautava por uma gestão normal, tranquila, com os problemas que sabemos com a taxa de transformação elevada — tinha 172% de taxa de transformação —, o conselho de administração estava a encontrar medidas para contrapor a esse problema e até ao dia em que saí do Banco não ouvi uma reserva a qualquer auditor — uma, uma reserva a qualquer auditor do Banco!

Portanto, todos os indicadores que tínhamos ao nível do conselho de administração e da comissão executiva eram indicadores, até à altura, favoráveis.

Relativamente a outubro de 2013 e ao que aconteceu, à famosa assembleia geral, que já foi aqui falada — tive o prazer de ouvir o Dr. Álvaro Sobrinho falar aqui sobre isso —, não tinha de conhecer a ata, como é evidente. Eu não presenciei a assembleia geral, já não era acionista do

BESA, deixei de ser acionista do BESA talvez em abril/maio de 2012, não sei precisar, e não tinha essa função para poder assistir à assembleia geral, portanto, não conheço, não posso ajudar!

Se me perguntar quais eram as práticas e procedimentos para a concessão de crédito no BESA, posso dizer-lhe que até ao meu conhecimento; eram aquelas que foram aqui explicadas. Eram dadas em comissão de crédito, que era composta pelas entidades que aqui já referi e, portanto, tudo isso era feito, no meu entender e segundo o meu conhecimento, na maior das transparências e com procedimentos que estavam aprovados. É isto que posso dizer.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Há aqui uma coisa que, de facto, não percebo.

Tudo o que diz é verdade! Até determinada altura, parecia que tudo ia de vento em popa no BESA, que não havia problema rigorosamente nenhum e o próprio auditor também não colocava problemas. Diga-se de passagem que problemas desta dimensão, desconhecer-se o destino de 80% da carteira de crédito, em bom rigor, em termos de auditoria, dá direito a bastante mais do que uma reserva ou uma ênfase, suponho eu.

Em todo o caso, pergunto: qual a explicação para uma tão grave mudança? De facto, aquilo que acontece é que até 2012 parece estar tudo a correr bem e depois, de repente, percebe-se que há aqui um enorme buraco de mais de 5500 milhões. Isso tem alguma coisa a ver com a sua saída ou é uma coincidência temporal?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu espero que seja uma coincidência temporal.

*Risos.*

Francamente, não conheço em profundidade a análise dos problemas. Desconheço porque não já não estava presente. Desde agosto de 2012 que ia muito pouco ao Banco, na prática, desde o momento em que escrevi a carta ao Dr. Ricardo Salgado a pedir a minha não recondução para o triénio seguinte.

Se me diz que houve essa assembleia geral, e sabemos que houve, saiu na imprensa essa situação, no fundo, é preocupante, mas penso que o Dr. Álvaro Sobrinho explicou com algum detalhe parte dessa situação. Francamente, eu não posso ajudar muito nesse problema.

Se me pergunta como é que aconteceu uma situação destas, francamente, não sei explicar, não consigo dar-lhe... Isto é, praticamente, como quando vamos ao médico fazer um *check-up*; se o *check-up* é ligeiro, estamos bem, mas, se queremos encontrar uma doença, todos nós temos uma doença. É esta a situação que vejo.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Só que 80% da carteira de crédito malparado não é uma doença; é um estado crítico muito avançado.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Concordo consigo em que é um estado crítico muito avançado, mas a justificação para isso acho que foi aqui dada, na altura, pelo Dr. Álvaro Sobrinho.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Uma última pergunta.

Disse-nos que quase sempre eram exigidas garantias. Se o crédito estava coberto por garantias, qual foi a utilidade de haver uma garantia do Estado angolano?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Continuo a não conhecer o detalhe jurídico dessa situação, das garantias e do crédito que foi analisado. O que falei aqui, confirmo e reafirmo, é que havia procedimentos na concessão de crédito no BESA, aliás, não podia ser de outra maneira.

Mas havia também problemas, como também aqui foi explicado, ou seja, passámos de uma economia quase informal, que era a economia até 2002, num estado permanente de guerra em partes do país, para uma estabilização e para a reconstrução do país a partir dessa data.

Portanto, é normal que o tecido empresarial tivesse alguma debilidade e também é normal que algumas instituições bancárias, fundamentalmente as de direito angolano, com necessidade de apoiar o empresariado e porque, muitas vezes, os aspetos mais burocráticos eram difíceis de obter naquela economia e naquele momento — hoje já não é assim —, tudo isso tenha levado a terem faltado, como aqui foi referido, contratos assinados, documentos de identidades nos contratos... Ou seja, houve esses lapsos e isso foi aqui reafirmado e assumido como responsabilidade.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mudando de assunto, mas que tem a ver quer com a Escom quer indiretamente com o BESA, pergunto se a Escom tinha um imóvel chamado «Torre Sky», que, aliás, já aqui foi falado. Consegue explicar-nos a história desse imóvel desde o financiamento para a sua aquisição/construção até aos seus atuais donos?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A situação é a seguinte: no ano 2000, decidimos construir o primeiro imóvel de grande dimensão em Angola.

Foi um grande desafio, como deve imaginar, porque ainda hoje é dos maiores imóveis que existe em Angola e devo recordar o sucesso dessa operação, pois conseguimos vender toda a área do imóvel ainda antes de acabar a sua construção, numa fase muito inicial dessa construção.

Na prática, foi um apoio dos empresários angolanos relativamente a um projeto de grande dimensão, que, no fundo, contribuiu para a nossa autoestima, porque, como sabe, estávamos praticamente em guerra, de que saímos em 2002, e a decisão de construir um edifício com aquela dimensão — para termos uma ideia da dimensão do imóvel, em Portugal não há nenhum com dimensão semelhante — foi arrojada. Mas, enfim, conseguimos ter sucesso na venda.

Posteriormente, decidimos construir mais três e é o conjunto desses imóveis que normalmente aqui se denominam «Sky». Tínhamos de os batizar e chamámo-los «Sky».

Foi dado início à construção, apareceram compradores, ou os seus representantes, para a aquisição dos imóveis e foi isso que aconteceu até hoje.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Vamos por partes.

De quem era inicialmente o terreno? Era da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O terreno sempre foi da Escom. Como expliquei aqui, havia também uma participação do Sr. José Guilherme em 25% do terreno.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Portanto, 75% era da Escom e 25% era do Sr. José Guilherme. E estes 25% correspondiam aos tais sete milhões? É isso?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Correto.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sendo o total os tais 32 milhões de que falávamos há bocado? É isso?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O total da venda com o *cash-flow* descontado, sim.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E quem é que financiou a construção? Foi a Escom ou foi o BESA?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O BESA financiou a construção às empresas e as empresas pagaram-nos, até hoje, 90% do valor dos imóveis, sendo que ainda temos a receber 10%, que bem falta nos fazem...! Como devem saber, sou eu que tenho pago os salários de grande parte do pessoal da Escom, desde julho, pois temos as contas congeladas... Mas estamos sempre na expectativa de poder resolver o problema da Escom e prosseguir com o projeto.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E quando se fala de três empresas que terão comprado, a determinada altura, estas torres, consegue confirmar que esta compra foi feita por 360 milhões de euros?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Confirmo que foi feita ou por 360 ou por 390, não me recordo agora, mas foi à volta desse montante.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Quem são essas empresas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — São as empresas que enunciou que são clientes do Banco Espírito Santo e que...

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mas eu ainda não disse o nome delas. Consegue dizer-me o nome delas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tenho assistido às audições e os senhores falam sempre nas torres, falam sempre nas empresas... São sempre as mesmas, não é?

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E sabe dizer-me quem são os beneficiários últimos destas empresas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, não conheço quem são os beneficiários últimos destas empresas. São empresas que trabalham com o Banco Espírito Santo, em Angola, e não posso adiantar muito mais pelas razões que conhece.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E sabe se na base deste negócio esteve um empréstimo feito pelo BESA de mais de 800 milhões de euros?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei. Não posso falar sobre esse assunto.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Passemos, então, a um assunto mais específico da Escom, que tem a ver com uma coisa que já tenho perguntado em audições anteriores e de que já falou um pouco.

Quando a Escom é vendida, ou é prometida vender — essa já é uma discussão que tem sido grande —, em 2010, ainda antes de haver uma empresa chamada «Legacy», qual era o passivo total da Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, tenho aqui um quadro cronológico com o passivo de todos os anos.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Se pudesse deixá-lo, era bom!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Portanto, em 2010... Da Escom e da Legacy? Ou das duas?

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — É melhor das duas.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eram cerca de 700 milhões de dólares.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Já nos tentou explicar qual era a origem desse passivo. Gostava de entender o seguinte: qual é o interesse que haveria em comprar esta empresa chamada «Legacy», que, ao fim e ao cabo, a única coisa de substancial que tinha era um passivo de 300 milhões?



O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não sei. É uma coisa que tem de ser perguntada a quem tratou da venda no Grupo Espírito Santo, mas, na prática, ela foi vendida a uma terceira entidade, como nós acabámos de saber, por 3 euros.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Quem tratou da venda foi o Dr. Ricardo Salgado?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não tenho conhecimento disso.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mas sabe que quem tratou da venda da Escom foi o Dr. Ricardo Salgado?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Quem tratou da implementação da venda da Escom, quem assumiu, no fundo, a gestão da venda foi exatamente ele.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Explique-me uma coisa: se a ideia era a Sonangol comprar a Escom, a que propósito é que aparece aqui a Newbrook e o Álvaro Sobrinho? É isto que eu não consigo entender. Se uma entidade quer comprar outra, por que é que, curiosamente, aparece um terceiro elemento em vários negócios que aparentemente nada tem a ver com isto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso explicar.

Devo dizer que o Dr. Álvaro Sobrinho sempre quis ajudar a que esta operação se concretizasse, daí ele aparecer nesta situação. Ele sempre quis ajudar a que este negócio se concretizasse.

Relativamente ao facto de aparecer uma empresa a comprar a Escom, que posteriormente seria detida pela Sonangol ou por um grupo angolano — no princípio parecia-me que era a Sonangol —, já expliquei aqui que era corrente a Sonangol e grandes grupos desta dimensão, que têm centenas de empresas em várias áreas da sua atividade, alocarem os seus ativos em empresas como esta que não têm ativo nem passivo. Compram-na, alocam-na ao passivo e, um dia, se a quiserem vender, vendem só a empresa. É assim que acontece. Os fundos de investimento também têm este princípio. Portanto, na prática, foi isso que aconteceu. É uma empresa sem ativo, nem passivo. No fundo, é um veículo que adquire para um grande grupo.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, há outra explicação, a qual também já referi aqui. Havia uma necessidade muito grande, penso eu, de concluir a operação até ao fim do ano de 2010, daí o interesse do Grupo Espírito Santo, e penso que do Dr. Ricardo Salgado, em concluir com celeridade essa operação.

No fundo, esta operação, ao ser concluída, iria possibilitar a libertação de recursos, o que iria permitir um aumento de capital no Banco Espírito Santo.

Houve um conjunto de circunstâncias nesta operação que levaram a que houvesse uma certa urgência na sua implementação e com certeza que esta de a empresa aparecer para ser a detentora é capaz de ter sido uma delas. Mas este é um pensamento da minha parte.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — É um pensamento mas parece-me que tem alguma razoabilidade. É que a minha questão é exatamente essa: se aparece um veículo, esse veículo tanto poderia estar a adquirir para

a Sonangol como poderia estar a adquirir simplesmente para retirar à empresa do universo Espírito Santo. Por que é que ele haveria de estar ao serviço da Sonangol e não do Grupo Espírito Santo?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não estava, com certeza, porque eu conheço o negócio. Na prática, quem trouxe o negócio ao Dr. Ricardo Salgado fui eu. Portanto, fui eu que falei ao Dr. Ricardo Salgado do interesse dos angolanos na aquisição da empresa e era um interesse concreto, específico. Havia um interesse estratégico em adquirir a Escom por parte de Angola. Ao existir esse interesse estratégico... Fui eu que o trouxe. Posso garantir-lhe aqui completamente que não havia nem a intenção do Dr. Ricardo Salgado vender a um veículo, nem apareceram os angolanos para dar a cara para uma situação dessas. Não. Era uma empresa com interesse estratégico para o País e é por isso que ia ser adquirida.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Quando é que percebem que a empresa não ia ser adquirida? É que o sinal não chega a ser pago.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, o sinal foi pago. Foram pagos 15%.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — O que diz no contrato é que o sinal era de 97 milhões de dólares. Não foi isso que foi pago, foi um sinal diferente.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na prática, o que aconteceu? Penso que o Dr. Ricardo Salgado queria um sinal...

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Queria um sinal não no sentido jurídico, apenas no sentido... Nem sei o que lhe chame.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — No sentido da boa vontade da conclusão do negócio.

Como deve imaginar, o Banco Espírito Santo comunicou ao Banco de Portugal e a uma série de entidades a venda, é uma entidade regulada. O Grupo comunicou a venda e, portanto, como é evidente, o Dr. Ricardo Salgado queria um sinal por parte do comprador de que a venda era, de facto, efetiva. Penso que foi essa a razão de não virem os 90 milhões mas virem os 82, salvo erro. Não me recordo. Não sei. Talvez 80.

Na prática, não recebi o sinal que deveria receber. Deveria ter recebido desse montante cerca de 30 milhões e não recebi.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — A outra pergunta que tenho para lhe colocar é a seguinte: quem é que recebeu este tal sinal de 52 milhões, suponho eu?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Segundo aqui confirmou o Dr. Álvaro Sobrinho, foi a Espírito Santo Resources.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Era só para confirmar. Sabe-me dizer quando é que este contrato foi revogado e porquê?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Soube que esse contrato foi revogado em setembro de 2014, portanto, no ano passado, numa reunião na Rioforte com o Dr. Caetano Beirão da Veiga. Estávamos numa reunião e tive a informação de que o contrato tinha sido revogado e tinha sido

comunicada ao Banco de Portugal a sua revogação. Fiquei estupefacto, porque não sabia e, como era uma das partes do contrato, fiquei a saber ali. E tinha sido em outubro do ano anterior. Foi o que ouvi.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — A revogação foi, de facto, assinada pelo Dr. Ricardo Salgado e pelo Dr. Álvaro Sobrinho, como representantes da Resources e da Newbrook, respetivamente.

Em todo o caso, e isto é curioso, o Dr. Ricardo Salgado continuava a afirmar, mesmo depois da revogação, que estava à espera que a Escom fosse vendida e, nesse âmbito, apareceram duas empresas, uma chamada «Kennex», ainda quando se pensava que iria substituir a Newbrook, e outra chamada «GEMCORP». Consegue identificar estes compradores de uma maneira mais inteligível?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Consigo ajudá-la. O que é que aconteceu? Uns meses antes — e eu não sabia da revogação, fiquei a saber na altura —, tínhamos tido uma reunião no Banco Espírito Santo em que o Dr. Ricardo Salgado me fez o ponto da situação deste negócio e em que me afirmou que haveria um outro grupo, não sei francamente se seria o mesmo ou não, que estaria interessado na aquisição da Escom. O Dr. Ricardo pediu-nos elementos contabilísticos de avaliação, e não só, que pudessem ajudar esse novo grupo a fazer a aquisição e comunicou-me também que uma das condições de venda era que eu ficasse à frente da empresa. Foi nessa altura que eu soube que apareceu outra empresa. Mas desconhecia que tinha sido revogado o anterior.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Uma das imposições do Banco de Portugal em relação ao BES foi a de o BES não aumentar a sua

exposição perante entidades do Grupo Espírito Santo. No entanto, a exposição apenas direta do próprio Banco à Escom aumentou de 213 milhões, em dezembro de 2013, para 297, em junho de 2014. Porquê?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fundamentalmente, porque desde a assinatura do contrato e desde que nos informaram que íamos estar em gestão corrente parámos todas as nossas atividades. Como sabe, ainda estávamos em fase de investimento e, portanto, essas necessidades eram supridas mensalmente pelo Grupo Espírito Santo.

Além destas atividades que eu já referi, como o *mining*, o imobiliário e a energia através das barragens, tínhamos ainda um elemento consumidor de recursos, que era a Block 18/06, onde temos 5% em parceria com um grupo angolano, e que nos consumiu até hoje 72 milhões de dólares de recursos na prospeção, sempre na prospeção.

Já foram feitas três perfurações com esses 72 milhões de dólares de recursos. Era um consumidor de muitos recursos e o Grupo Espírito Santo foi sempre apoiando esta situação.

Por outro lado, gastámos cerca de 11 milhões de dólares na Palanca Cimentos. Como estão recordados, decidimos fazer uma fábrica de cimentos em Angola para 1 250 000 t, com um grupo angolano e com a Camargo Corrêa. Adquirimos os terrenos no Lobito, íamos iniciar a construção e, quando começámos a fase do financiamento, os bancos perguntaram-nos quem era o nosso sócio. Nós não sabíamos, como já aqui foi explicado. O Grupo Espírito Santo dizia que já tinha vendido, os angolanos diziam que não tinham comprado e, como sempre, nós estávamos no meio desta situação e com estas responsabilidades connosco. Uma das responsabilidades era esta fábrica de cimentos, assim como as três barragens que nos comprometemos a construir no leste de Angola.

Eram três barragens e já gastámos cerca de 23 milhões de dólares.

Portanto, é tudo *funding* que era cedido pelo Banco Espírito Santo ou, mais tarde, até pelo BESA para nós podermos continuar com esta situação.

Uma das três barragens está pronta a iniciar-se imediatamente, só que continuamos com o mesmo problema: como não temos sócio, não sabemos, os bancos não nos podem nunca apoiar, nem temos capitais próprios para arrancar com o projeto.

Esta é uma situação de algum impasse. É um impasse que socialmente é importante porque, para nós, era um grande objetivo levar energia para Lunda-Norte, no leste de Angola. Por um lado, baixava o custo das operações mineiras e, por outro lado, iríamos contribuir para o desenvolvimento mais sustentado de toda aquela região. O nosso objetivo é contribuir para a sustentabilidade do desenvolvimento da economia angolana. Este sempre foi o nosso objetivo e daí entrarmos em várias áreas de concessão.

Para além disso, também tivemos investimentos na África do Sul. Logo em 2010 começámos a investir em energia eólica e térmica na África do Sul, onde chegámos a ter áreas enormes para concessão. Não pudemos implementá-las e tivemos de as vender praticamente ao desbarato aos grandes *players* internacionais. Não tínhamos recursos para a sua implementação. Mas os *running costs* desta operação eram sustentados pelo Grupo e pelo Banco Espírito Santo.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Ninguém no Grupo, designadamente o Dr. Ricardo Salgado, com quem imagino que falasse, lhe disse que isto não podia continuar? O que me faz muita confusão é haver uma ordem explícita do Banco de Portugal que diz que os senhores não

podem emprestar nem mais 1 cêntimo a esta entidade, que é do Grupo, e aparentemente a Escom continuava a gastar à velocidade, pelas minhas contas, de 14, 15 milhões de euros por mês em encargos financeiros e outros projetos. Ninguém disse que acabou, que não há mais dinheiro?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nós gastámos, mediamente, à volta de 7 por mês. Portanto, o que a Sr.<sup>a</sup> Deputada encontrou aqui foi um pico...

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mas em seis meses aumentou 84 milhões de euros, não é?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Foi um pico. Estou a falar na média dos quatro anos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Era um sorvedouro!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era um sorvedouro, exatamente.

Já explicámos aqui que não tínhamos capitais próprios. Sempre vivemos do crédito bancário e o crédito bancário era o Banco Espírito Santo e pontualmente o BCP, que nos emprestou 50 milhões de dólares para o sector mineiro. E, por acaso, esse crédito foi pago pelo Grupo Espírito Santo ao BCP.

Nós tínhamos esses projetos e eles tinham alcance social, eram viáveis, tinham parceiros credíveis e estávamos na iminência... Não se pode esquecer que a informação que eu tinha era a de que nos 15 dias a seguir a empresa ia ser vendida.



A Sr.<sup>a</sup> Deputada não pode imaginar a minha vida nos últimos três anos. Reunia com as equipas de trabalho de quatro países distintos, em áreas geográficas diferentes, a explicar que, no mês a seguir, que era o que me transmitiam, o negócio ia ser concluído. É que a empresa sem meios humanos, então, é que não existia!... Esta é que era a situação.

Da parte do Dr. Ricardo Salgado e do Grupo Espírito Santo havia essa expectativa de concluir o negócio. No fundo, quando ele me transmitia essa expectativa, eu acreditava, sempre acreditei, que ela era real e verdadeira. Esta é que é a situação concreta e real deste problema.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Percebo isso, até porque, confesso, não é a primeira, nem a segunda, nem a décima vez que oiço que, neste Grupo, quase tudo era assim: daí a 15 dias, haveria um investidor, um comprador, eram os venezuelanos, eram os fundos, era isto, era aquilo, mas a verdade é que nunca nada disso...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Venezuelanos não tivemos.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Pois, eu sei, isto vai mudando, mas a verdade é que nunca nada disso se materializou e nunca aconteceu nada disso.

Gostaria de colocar-lhe uma última pergunta, mesmo para terminar, Sr. Presidente, e agradeço-lhe, até, a sua tolerância.

A dívida da Escom que é detida por clientes do banco — não é pelo banco, é pelos clientes do banco — nestes seis meses também aumenta: há mais 1 milhão de euros, passa de 63 milhões de euros para 64 milhões de euros. Pergunto-lhe a que propósito é que os clientes do BES se hão de ter

lembrado, nestes seis meses, de ir investir em dívida da Escom e como é que a Escom colocava essa dívida junto dos clientes.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O processo de *funding* que encontrávamos, em conjunto com o banco, para suprir o financiamento ao sector de mineração, fundamentalmente, passava por emissão de obrigações que eram distribuídas pelo Banco Espírito Santo nos seus balcões. Fundamentalmente, o banco que tratava desse assunto era o banco em Paris, o Banque Espírito Santo et de la Vénétie, que tratava desse assunto junto do seus clientes.

De qualquer maneira, La Vénétie era um Banco do Banco Espírito Santo — talvez fosse o banco agente, penso eu —, e ainda é, penso que o Novo Banco ficou com esse banco.

Portanto, essas obrigações eram normais e preferenciais e eram emitidas. Muitos dos nossos colaboradores compraram obrigações do Banco Espírito Santo. Tenho vários colaboradores nossos que, na altura da emissão, compraram obrigações, dentro das suas possibilidades. Por isso, como está a ver, todos nós acreditávamos neste projeto e eu continuo a acreditar nele. Não gostaria de falar do passado e continuo a acreditar que é possível avançar com este projeto e ele vai avançar, com certeza.

O nosso *funding* era por aí, também: crédito bancário e emissão de obrigações. Como é que era tratado? Fundamentalmente, dentro da nossa área financeira, pelo administrador da área financeira, o Dr. Pedro Neto, que era quem tratava desta situação junto do Banco Espírito Santo em Lisboa. Eram emitidas as ações, nós recebíamos os recursos e eles eram investidos no sector mineiro, ao nível de *cash calls*. Esses *cash calls* eram auditados sempre pela Price, em função das necessidades das empresas e era assim que funcionava.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, para encerrar esta primeira ronda, o Sr. Deputado Miguel Tiago.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, em primeiro lugar, gostaria de cumprimentar, em nome do Grupo Parlamentar do PCP, o Sr. Hélder Bataglia.

São várias as questões que tenho para lhe colocar mas, ainda assim, tenho só um breve comentário a fazer.

Diz que acredita neste projeto. É difícil não acreditar num projeto que vive de crédito que não paga! Enfim, o que é estranho é que não tenha funcionado e ao longo destes anos não se tenha conseguido pôr um projeto desses a andar. Recebeu milhões de euros, de um total de endividamento na casa dos 800 milhões de euros ou dos 900 milhões de euros, dos quais não pagou 60%, ou seja, não pagou a maior parte da dívida, e é muito estranho que não tenha funcionado. Mas é compreensível que acredite no projeto.

E quando se andou a dizer ao povo português que se tinha de pagar os excessos de uma economia muito alavancada porque todos andámos a comprar carros de 5000 euros e de 6000 euros, estamos a ver, afinal de contas, o que é que andava aí a ser alavancado: eram empresas sem capital próprio, como aqui nos disse, mas que conseguiam crédito em condições que mais nenhuma empresa neste País conseguiria.

A naturalidade com que nos diz que a Escom não tinha capitais próprios mas que conseguia créditos na ordem das largas centenas de milhões de euros demonstra bem um dos processos que erodiu, por dentro, o império Espírito Santo. Esta era, provavelmente, uma das maiores, mas haveria outras empresas do Grupo que também estavam na mesma situação.

Juntando os dados que aqui nos deu, o senhor foi administrador do BESA e da Escom simultaneamente, correto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Afirmativo, correto.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Como é que sendo administrador em duas empresas não sente haver um conflito entre os dados que conhece de uma e de outra? Sabendo a situação em que a Escom está, permite que o BESA, do qual também é administrador, continue a canalizar verbas muito significativas para uma empresa que não está falida, que, pura e simplesmente, é só passivo, é só prejuízo acumulado ao longo do tempo.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr. Deputado, tenho prazer em dar-lhe uma explicação.

Em primeiro lugar, a Escom sempre amortizou algum passivo. Como expliquei anteriormente, 70% a 80% do nosso financiamento e do nosso passivo bancário é para prospeção de mineração e petróleo.

Como sabe também — e penso que o Sr. Deputado é geólogo, segundo tenho visto na comunicação social, portanto, estou a falar com uma pessoa que entende esta linguagem —, quando partimos para a prospeção, não podemos amortizar capital: ou há capitais próprios ou há crédito. O ideal é que haja capitais próprios, não é que haja crédito.

Portanto, nós não tivemos possibilidade de ter capitais próprios, isto é, dos investimentos na prospeção irem a custo. Não foi possível. Então, o que tivemos de fazer, com o Banco Espírito Santo e com o Grupo Espírito Santo, que era o nosso acionista maioritário, foi encontrar soluções que permitissem suprir esta situação. E quando ela se tornou, de facto, preocupante — e isso foi em 2006, 2007 —, quando começámos

verdadeiramente a investir «à séria» em mineração, o próprio Dr. Ricardo Salgado veio ter comigo e disse-me que, de facto, não havia recursos para a dimensão do projeto que nós tínhamos. Ele disse-me: «Tenta arranjar compradores, sócios, que permitam suprir esta dificuldade que temos em suprir a empresa com capitais próprios». E foi isso que fizemos.

Portanto, quando partimos para alavancar crédito para a área de mineração não foi porque queríamos fazer isso mas, sim, porque não tínhamos outra solução. Tivemos sucesso mas, devo dizer-lhe, que foi com o risco de qualquer área de prospeção não ser viável e aí teríamos perdido 100%. Esta é que é a realidade da prospeção.

Relativamente à amortização, sim, amortizámos. Amortizámos ao BESA, no último ano, cerca de 380 milhões de dólares; com a venda dos nossos ativos imobiliários, fora as torres, amortizámos cerca de 380 milhões ou 385 milhões de dólares, não me recordo agora do número exato. Portanto, amortizámos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Quando diz «no último ano», refere-se já a 2014 ou a 2013?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Talvez 2013, fim de 2013, não me recordo agora. Mas talvez no fim de 2013, início de 2014.

Na prática, amortizámos ao BESA, sim, cerca de 360 milhões de dólares, pelas áreas que aqui descrevi e outras que foram vendidas. Amortizámos 100% ao BESA.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — 100%?!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, não, desculpe, 360 milhões ao BESA.

Mas perguntava-me sobre o problema do conflito de interesses ao ser administrador nos dois lados. Ora bem, esse problema foi posto ao regulador, que era, na altura, o Banco Nacional de Angola. Portanto, eu era administrador do Banco Espírito Santo com o acordo e apoio do Banco Nacional de Angola. Se isso me cria um conflito pessoal? É evidente que sim, cria-me uma maior responsabilidade. E essa maior responsabilidade foi, sempre que possível, sempre que houvesse créditos no Banco Espírito Santo Angola, eles pudessem ser colateralizados. E grande parte desses créditos estão colateralizados no Banco Espírito Santo Angola, como já foi dito.

Por outro lado, devo dizer ainda que nunca assisti a um Conselho de Crédito nem nunca pedi a ninguém do Conselho de Crédito alguma coisa que tivesse a ver com a Escom. Nunca fiz isso nem iria fazer, é contra os meus princípios. Na prática, o Banco Nacional de Angola acedeu a essa situação porque confiava na minha capacidade para fazer isso, para, no fundo, discernir entre uma coisa e outra.

Esta é a resposta que queria dar sobre estes dois temas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — É que ser administrador de um banco e, ao mesmo tempo, ser administrador do maior cliente logo a seguir ao Estado angolano, gera evidentes conflitos. Não sei se, legalmente, em Angola gera ou não mas, para que todos percebamos, foi administrador executivo simultaneamente da instituição financeira e de crédito e do maior cliente dessa instituição.

As imparidades que ainda se verificam em Angola, segundo as informações que aqui temos, confirmadas por duas fontes nas anteriores

audições, ainda se situam na casa dos 140 milhões de euros, tanto quanto sabemos.

É verdade que sou geólogo — e isso pouco importa para a Comissão de Inquérito —, mas aproveito apenas para dizer-lhe que tem de explicar melhor o falhanço da prospeção com a tal rocha estruturante, onde não era possível perfurar porque «rocha estruturante» nem sequer é um conceito geológico. O investimento é que, se calhar, era estruturante e «foi à vida»!

Gostaria de perguntar-lhe, de facto, sobre a origem dos grandes problemas da Escom. Essa explicação já aqui nos foi sido dada, apesar de com algumas *nuances*. Lembramo-nos bem de como Luís Horta e Costa disse que, «como o preço do diamante era tabelado pelo Governo, a reserva não tinha suficiente volume para satisfazer as necessidades de investimento e o lucro que se pretendia auferir» e agora o senhor disse-nos que foi uma rocha que o impediu, uma rocha muito dura, estruturante. E disse-nos que isso gerou qualquer coisa como 380 milhões de imparidades, o que, depois, veio a ser amortizado, certamente.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A imparidade?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A imparidade ficou aqui. Na prática, esta imparidade é não só o investimento que fizemos mas também o do nosso parceiro. O nosso parceiro também ficou lá com 122 milhões de dólares, salvo erro.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — A Alrosa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A Alrosa.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — As contas, em final de junho de 2013, da Luó, SA — presumo que seja a plataforma utilizada —, ou talvez até mesmo a *joint-venture* entre a Escom e a Alrosa, de onde a Alrosa teria saído, ainda têm um crédito de 46 milhões ao BESA, correto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Correto.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E ao BES?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ao BES tem a Luó, com cerca de 180/170 milhões de dólares, entre as obrigações e a dívida ao BES...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Muito bem. Então e o BES Portugal acompanhava a metodologia de avaliação de risco de crédito em Angola, ainda por cima partilhando clientes com esta importância?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O BES em Portugal acompanhava o risco de crédito em Angola e, inclusivamente, fazia visitas com alguma regularidade à Luó. Foram feitas duas visitas pela administração do Banco Espírito Santo e, inclusivamente, o Dr. Ricardo Salgado foi duas vezes à Luó.

Mas acompanhava também, pois tínhamos relatórios mensais sobre a atividade...



O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Estou a falar é na avaliação de risco no BESA.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A avaliação de risco no BESA era feita no BESA. O BESA era um banco de direito angolano e, tanto quanto é do meu conhecimento, a avaliação de risco era feita no BESA.

Quando havia operações de alguma envergadura, de alguma dimensão, como é evidente, o presidente executivo do BESA reunia-se com o presidente executivo do Banco Espírito Santo.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, haveria, certamente, conhecimento por parte do BES Portugal daquilo que era feito com as linhas de crédito abertas para Angola, apesar de Ricardo Salgado ter dito aqui que a avaliação de risco em Angola depois foi um desastre, dando a entender que não tinha tido conhecimento, apesar de ser uma empresa de que é acionista e uma das principais beneficiárias do crédito.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Pois, eu acho que o banco, em Portugal — é a minha perceção —, tinha conhecimento da atividade que tinha.

Como disse, os relatórios, a informação era enviada mensalmente, tínhamos os conselhos de administração trimestrais, tínhamos uns procedimentos onde tudo poderia ser perguntado, visto e tratado. Não havia qualquer restrição.

Por outro lado, ainda, o Dr. Álvaro Sobrinho reunia-se mensalmente com o Dr. Ricardo Salgado. Era esta também a minha perceção e certeza, porque, de retorno a Angola, tínhamos sempre uma reunião de ponto da

situação sobre as orientações do acionista maioritário — se as houvesse, relativamente a esse assunto.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Voltando, agora, às focas e à mineração, as focas que destruíram o mercado do peixe e a rocha estruturante que destruiu a da mineração, como é que, depois, justificou a saída da Alrosa com a identificação de uma rocha estruturante — e estou a usar os seus termos...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu não tenho a felicidade de ser geólogo, como o Sr. Deputado é, pelo que tenho mais dificuldade...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Muito bem. Mas estou a referir-me a uma rocha que era difícil de perfurar.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — É uma rocha, mas não venho preparado para dizer o nome técnico.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Muito bem. Essa rocha foi identificada, se não estou em erro, em 2010.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, exatamente. Pergunta-me o que aconteceu com a Alrosa. Nós, quando nos metemos numa operação desta dimensão, como é evidente, não nos metemos sozinhos, nem fomos com duas guas da Opway para a mata. Comprámos cerca de 40 milhões de dólares de equipamento, investimos num campo cerca de 50 milhões, e investimos num desvio de rio por cima do

kimberlito cerca de 60 milhões. Portanto, havia uma dimensão internacional, mundial, para aquele kimberlito. Mais, tivemos até solicitações para participação naquele investimento muito antes desta situação.

Portanto, o que aconteceu foi que o nosso parceiro Alrosa era o parceiro técnico que tínhamos e eram eles que tinham a área operacional, a área técnica, a área da apresentação do estudo de viabilidade técnico-económica. E foi isso que eles fizeram. Apresentaram-nos um estudo que, em determinado momento, indicava determinado tipo de condições, as quais vieram depois a alterar-se do ponto de vista do acidente geológico que referi.

Esse acidente geológico, como lhe disse, essa rocha...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — É pegmatite!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — É pegmatite — muito obrigado, eu sabia que me ia ajudar!

Essa rocha foi, então, descoberta e tinha uma dimensão tal que alcançava grande parte do kimberlito na sua dimensão. Para terem uma ideia, o kimberlito tinha cerca de 30 ha e uma profundidade de 40 a 50 m. Ou seja, perfurar ali era impossível, o custo da perfuração era de tal maneira caro que o preço dos diamantes não justificava a exploração.

Daí eu ter dito que a minha medida imediata — em primeiro lugar, para proteger empregos, em segundo lugar, para proteger o investimento e, em terceiro lugar, porque acreditava que ainda era possível fazer qualquer coisa — foi fazer uma reavaliação dos ativos. E foi isso que foi feito. Ainda gastámos mais vinte e poucos milhões na reavaliação dos ativos. Com sucesso, como já lhe disse, porque descobrimos nove *targets*, dos quais

três, a meu ver, são muito bons. Mas, agora, só depois dos estudos finais de viabilidade técnico-económica é que saberemos.

Portanto, o nosso objetivo foi reduzir os custos. Hoje, a Luó é uma empresa que vive pelos seus próprios meios, isto é, as vendas mensais que tem dão para pagar os seus custos de estrutura. Ou seja, reduzimos a esse ponto, sempre na expectativa de que nos chegue um novo acionista e que nos autorize um investimento de 25 milhões na Luó — que é o que precisamos mas que pode ser perdido — para saber se esses três *targets* são viáveis ou não (se são mineralizados, se são viáveis, etc.). Se o forem, o problema da Luó está resolvido.

Esta é a minha luta desde há quatro anos, é por isso que me tenho batido e é por isso que temos lutado até aqui, que eu pessoalmente tenho lutado até aqui. E acredito que vamos resolver este assunto, porque acredito que a concessão é viável. Isto no caso concreto.

Relativamente à questão de o Estado angolano tabelar diamantes, devo dizer que o Estado angolano não tabela diamantes.

**O Sr. Miguel Tiago (PCP):** — Não fomos nós que o dissemos aqui!

**O Sr. Hélder José Bataglia dos Santos:** — Peço desculpa. O que o Estado angolano faz é o seguinte: tem uma entidade, que é a Sodiam, que, no fundo, coordena a venda dos diamantes.

E nós, na prática, quando vamos vender os diamantes mensalmente — nós, na Luó, vendemos mensalmente diamantes e, hoje, na outra área kimberlítica, também fizemos a primeira venda este mês —, temos o nosso avaliador, o comprador tem o seu e existe um avaliador independente. Tudo isto coordenado por uma entidade do Estado. É assim que a coisa funciona, em Angola, na negociação, na venda dos diamantes. É uma lei. O grande

objetivo do produtor é poder vender livremente no mercado os seus diamantes, isto é, encontrar o seu próprio comprador, mas a lei em Angola sempre foi assim e nós investimos com a lei que existe, e é essa que vamos cumprir.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E compraram a parte da Alrosa?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ficámos com a parte da Alrosa, a Alrosa cedeu-nos a parte deles; o *cash* com a Alrosa baseava-se numa só entidade, a Escom-Alrosa UK — e também era UK e não é que tenhamos a tendência de ir para UK, mas os russos, na altura, queriam que fosse UK.

Quando eles saíram da sociedade, deixaram as suas ações e a dívida que a sociedade tinha, que, para eles, foi irrecuperável, com a promessa de que, se um dia aquele kimberlito tivesse alguma viabilidade — iríamos fazer o investimento para saber o que é que tinha o kimberlito —, eles iriam ressarcir-se desse montante. De facto, isso não aconteceu. A empresa sul-africana atrás referida foi fazer a análise geológica de tudo aquilo — demorou mais um ano, então, fizemos estudos a três dimensões, e daí sabermos exatamente qual é a dimensão da rocha, da pegmatite —, o que, do ponto de vista geológico, é uma coisa muito interessante, mas as conclusões foram muito tristes porque pudemos constatar que não podíamos prosseguir naquela exploração. Temos uma mina que pode durar mais 6, 7 ou 8 anos à produção atual, mas que não pode durar mais por isso — isto naquele kimberlito específico.

Agora, a nossa área de concessão tem mais nove e são fundamentalmente estes três que julgamos poder desenvolver.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — É uma sucessão de investimentos desastrosa, com o crédito que era concedido de forma muito facilitada à Escom. A Escom, certamente, não conseguiria crédito em nenhum outro banco (ou conseguiria muito pouco) a não ser no BES e no BESA, porque provavelmente era da mesma família, não é verdade? Tenho muitas dúvidas de que, com este cenário, conseguissem endividar-se em qualquer outro banco. E compraram por 4,3 milhões a parte da Alrosa. Portanto, é, de facto, uma sucessão alucinante de maus negócios.

Também estava como administrador executivo no BESA quando é solicitada a linha de crédito para a aquisição da dívida de Angola?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Estava, sim.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Qual era o objetivo da solicitação desta linha de crédito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O objetivo já foi aqui explicado. O Dr. Álvaro Sobrinho foi a pessoa que tratou desse assunto. Na prática, era o problema das obrigações do Estado angolano e de como essa linha de crédito foi montada. Começou, inicialmente, por 1,5 biliões e, depois, os outros bancos subscreveram até 500 milhões, como ele explicou.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas o que é que levou o BESA a solicitar esta linha para fazer este investimento?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não tinha balanço para fazê-la.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas por que é que queria fazê-la?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Porque, na prática, era uma necessidade. Quer dizer, o Estado angolano queria financiar-se internamente e fez uma proposta aos bancos. E o BESA achou que poderia fazer porque tinha um banco que era o seu principal acionista e gestor, que tinha balanço para ajudar e apoiar. E nessa linha, como é evidente, havia, do ponto de vista dos benefícios, vantagens para o BESA.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E não nos sabe dizer nada sobre o *swap* que foi contratado em simultâneo com a abertura desta linha de crédito?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não posso ajudá-lo muito nisso, porque não é a minha área. Iria dizer coisas que eventualmente poderiam não ser corretas. Mas a explicação aqui dada pelo Dr. Álvaro Sobrinho pareceu-me a explicação correta e coerente, e é aquela de que eu tinha conhecimento.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — A proteção de crédito e a forma de fazer desaparecer do balanço? Se não estou enganado, foi isto que foi dito por Álvaro Sobrinho.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A forma de fazer desaparecer do balanço, não me recordo. A proteção de crédito, sim.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Ele disse que, se fosse feita de uma determinada forma, poderia fazer-se desaparecer do balanço.

Ainda sobre a Escom e o papel da Escom, há coisas que, por mais que nos sejam explicadas, custam muito a compreender. Uma empresa dedicada à pesca, que tem problemas com focas, e ao minério, é, de repente, consultora num negócio de milhões, como assessora, para a definição de contrapartidas militares, na compra de submarinos a uma empresa alemã.

Gostava que nos explicasse a rede de contactos que originou a entrada da Escom neste processo.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A entrada da Escom nos submarinos foi, como tentei explicar,...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Diga-nos os nomes das pessoas, como é que colocaram o negócio, como é que o propuseram, onde, a quem e quando.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na prática, foi o Dr. Miguel Horta e Costa, irmão de Luís Horta e Costa, que, um dia, veio ter connosco e disse que havia a possibilidade de, no futuro, se discutirem contrapartidas que seriam importantes para a aquisição da renovação do parque militar, em Portugal.

Ele tinha um grande conhecimento dessa situação, porque é um estudioso, estuda isso há muitos anos. Tinha conhecimento que os alemães, entre outros, iriam concorrer no caso dos submarinos, como aconteceu com os helicópteros *Agusta*. Quer dizer, ele tinha uma panóplia de informação relativamente a esse assunto e precisava de uma empresa que o apoiasse a montar essas contrapartidas. Portanto, foi isso que foi prometido.



O que, na altura, fizemos foi dirigir-nos ao Grupo Espírito Santo, ao acionista maioritário, dizer-lhe exatamente o que tínhamos ouvido e que nos parecia um negócio interessante. A sua implementação foi aceite e nós assinámos o contrato relativamente ao apoio nas contrapartidas ao German Submarine Consortium. A partir da assinatura desse contrato houve centenas de reuniões entre os nossos consultores, advogados, etc., com o German Submarine Consortium na montagem desta operação de contrapartidas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, desenharam as contrapartidas?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nós propusemos aos alemães o desenho dessas contrapartidas. A proposta final é dos alemães ao Governo português.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E só por mero acaso a linha de financiamento que permitiu o *leasing* é do ramo financeiro do grupo da consultora? Foi uma feliz coincidência!

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu acho que é uma feliz coincidência.

*Risos.*

Não tínhamos esse objetivo, não era a nossa função. Por acaso não conheço... Na minha perceção, é uma feliz coincidência. Nunca ninguém falou comigo sobre o financiamento, sobre a montagem por parte do Banco

Espírito Santo. Submarinos é algo que desconheço. E nós ali também não devemos ter ajudado muito.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Não tem conhecimento de quem desenhou a linha de crédito e de *leasing* no banco? Não sabe qual foi o departamento que o fez?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não tenho conhecimento. Mas, com certeza, essas montagens faziam-se no departamento...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — No DFME (Departamento Financeiro, Mercados e Estudos)?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Então, foi o DFME que montou essa linha?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Penso que sim. Não quero afirmá-lo, mas normalmente era a esse nível que se montavam essas linhas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Onde, na altura, estavam as Dr.<sup>as</sup> Rita Barosa e Isabel Almeida.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente. Penso que seria nesse. Não tenho a certeza se foi neste caso concreto, mas

normalmente quando se tratava de áreas de grande investimento, com grande responsabilidade, era por aí que passavam as coisas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Pois, passavam certamente... Quer dizer, presumimos nós, se o organograma interno do banco for minimamente respeitado pelos próprios, que seria assim. Portanto, as pessoas que desenharam o *leasing* para os submarinos, principalmente uma delas, depois, aparece sem saber ela própria explicar como, num governo... Enfim, são felizes coincidências, como o facto de o *leasing* ter sido do Banco Espírito Santo enquanto que quem fazia o negócio era a Espírito Santo Commerce, a Escom.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso acrescentar algo?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Faça favor.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Queria só dizer-lhe o seguinte: enquanto no *leasing* havia uma relação direta entre o comprador, que era o Estado, e o banco, nós tínhamos uma relação direta com o vendedor. Eram coisas distintas. Não precisávamos de ir vender contrapartidas ao Estado, tínhamos era de vender contrapartidas ao vendedor, no sentido de melhorar a sua proposta. Esta é que era a situação final de tudo isto.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E foram enganados, não é? Nas palavras do próprio consultor, as contrapartidas desenhadas, afinal, não eram tão boas e até lesavam o Estado.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nós denunciámos isso por escrito.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, julgo que, para já, eram estas as questões que tinha.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, não direi que estejam esgotadas as perguntas, mas, enfim, entramos numa fase de esclarecimentos ou numa ronda?

*Pausa.*

Faça favor, Sr. Deputado Miguel Tiago.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, não tenho propriamente a virtude de ser muito organizado nos papéis e esqueci-me de uma das áreas que já foi falada mas, que, ainda assim, gostávamos de saber o que é que desencadeou.

Quando se traçou a venda da Escom, independentemente de ser através do fundo soberano, de um veículo ou da Sonangol — havia essas três opções —, nunca houve nenhuma dúvida de que o comprador era a Sonangol, pelo menos na forma como era divulgado o negócio.

Ora, disse-nos, se não estou em erro, em resposta à Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles, que foi o próprio Sr. Hélder Bataglia que propôs a Ricardo Salgado aquele negócio. Soube bastante mais tarde que o negócio não se concretiza e não recebe a parte do sinal acordada.

Gostava de perguntar ao Sr. Hélder Bataglia que medidas tomou no sentido de esclarecer a não concretização do negócio, bem como as suas

razões, e o destino do sinal pago, sendo que não é devolvido porque, tanto quanto percebemos da intervenção de Álvaro Sobrinho, foi cancelado pelo comprador. Pergunto se pode comprovar que foi cancelado pelo comprador e que diligências tomou. Sendo que era uma das partes interessadas como acionista da Escom, um acionista minoritário mas com uma parte importante da empresa, pergunto o que é que nos pode esclarecer. Já nem estou a falar da Legacy e da purga de passivos e ativos, do negócio com a Sonangol, independentemente de a Newbrook ter sido o veículo utilizado ou de ter sido o fundo soberano diretamente. O que é que fez e o que e que lhe foi dito e por quem?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Uma das razões... Quando estamos neste tipo de negócios e desta dimensão temos de seguir um caminho, temos de ser muito disciplinados nesta situação e o caminho que segui foi muito simples. Foi o seguinte: o sócio maioritário estava a negociar com a parte angolana toda esta situação. Nunca interfeiri, não quis interfeiri com a parte angolana, nem quis perguntar por que é que não se concretizava ou deixava de se concretizar.

Como é evidente, pois vivo em Angola, sou angolano, apercebi-me das coisas e apercebi-me que havia um mau entendimento sobre o valor real da Escom por parte dos angolanos. Daí o Dr. Ricardo Salgado ter proposto, por várias vezes, penso que por duas vezes, alguns descontos na venda da Escom, e por duas vezes foi-me garantido que se ia implementar a venda da Escom.

A minha obrigação principal ali era a seguinte: já lhe disse que não sou nenhuma instituição de benemerência, mas, na prática, havendo um sócio como o Banco Espírito Santo, de uma maneira ou outra, ou o Grupo Espírito Santo, que durante cerca de 20 anos me conseguiu apoiar no

financiamento e nesta situação toda e que estava numa situação mais difícil, para mim não era prioritário receber os meus 20%, que era o que eu ia receber relativamente ao sinal. Para mim, o prioritário, na altura, era eles resolverem o problema deles, porque, na prática, com os angolanos...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas ia manter a sua posição na Escom?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ia ter uma posição de 10%.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Ia manter uma parte da Escom, independentemente da venda?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Exatamente, ia sempre manter uma parte da venda.

Uma das condições da venda foi sempre que eu ficasse como CEO da empresa. Foi uma das condições, em todas as fases deste projeto. E eu sempre aceitei, em primeiro lugar, pela empresa, em segundo lugar, por acreditar e, em terceiro lugar, para concretizar o projeto.

Portanto, receber naquela altura ou receber mais tarde, daí a dois meses, a minha participação não era uma coisa relevante para mim. Para mim era relevante que se resolvesse o problema do Grupo Espírito Santo. Isto em primeiro lugar.

O Sr. Deputado fez-me outra pergunta à qual gostava de responder...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Pediu esclarecimentos? O que é que lhe disseram?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — O que é que me disseram? Eu pedi esclarecimentos e disseram-me: «Estamos neste momento a negociar com o Dr. Ricardo Salgado, ele vem cá agora...» — aliás, foi duas ou três vezes a Angola —, imagine que estávamos em maio, «... no mês de agosto e penso que vamos concluir efetivamente esta venda, estamos a tentar chegar também a um acordo». Portanto, foi isto que foi arrastando esta situação.

Mas o meu diálogo nunca foi com a parte vendedora, foi sempre com o Dr. Ricardo Salgado. Nunca interferi com o comprador no sentido de poder criar ali uma dessintonia que não era boa para o negócio.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas depois nunca foi perguntar ao Ricardo Salgado por que é que não se concretizou o negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sempre.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim, mas já depois de saber...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado Miguel Tiago, para quem tinha 2 minutos de sobra...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Termino. Também não vou precisar de intervir em mais rondas.

O que perguntei foi: depois de saber que não havia concretização, o que é que lhe terá sido dito? Que justificação lhe foi dada? E ainda por cima não lhe pagaram a sua parte do sinal.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ainda por cima não recebi a minha parte do sinal.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Era natural que fosse pedir esclarecimentos. Não pediu?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu pedi esclarecimentos, mas os esclarecimentos que me deram foram os de que o negócio agora ia ser feito de uma outra maneira mas que ia ser feito e que eu era fundamental para estar no negócio, fui sempre uma parte do negócio. Senti-me sempre uma parte dos «móveis»... Infelizmente, era essa a situação, mas, felizmente, sentia que a operação ia para a frente.

Montei, com o apoio dos meus colegas da administração, uma coisa do zero. Com os problemas que os Srs. Deputados podem levantar, era, no fundo, o grande elemento da cooperação que existia entre Portugal e Angola. Apoiámos dezenas de empresas portuguesas a instalarem-se em Angola, a encontrarem novos parceiros, algumas com grande sucesso hoje em Angola. Portanto, o nosso objetivo era exatamente esse.

O segundo objetivo era encontrar parceiros angolanos para promover o empresariado angolano e o nascimento de grupos económicos em Angola. Era esse também outro dos nossos objetivos, através das parcerias que íamos montando e daquilo que íamos desenvolvendo.

Portanto, tínhamos um objetivo muito concreto: o nosso único problema e o problema fundamental era o do capital, não tínhamos capital. Aliás, é um mal geral; infelizmente, aqui, no País, há pouco capital. As empresas estão pouco capitalizadas. As empresas que chegavam à Angola eram pouco capitalizadas e era sempre um problema relativamente ao crédito.



O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, sofrendo eu de «pragmatite», acho que devemos ser pragmáticos. Haverá uma ronda até quatro minutos, na qual os Srs. Deputados usarão os minutos que entenderem até ao limite de quatro minutos.

Faremos agora um intervalo de 5 minutos. Eu não regressarei hoje, uma vez que há uma cerimónia alusiva ao Holocausto, na qual terei de participar, e com muito gosto, pelo que pedirei ao Sr. Deputado José Magalhães para presidir.

Portanto, da minha parte, desejo aos Srs. Deputado um resto de bom trabalho.

*Pausa.*

*Neste momento, assumiu a presidência o Vice-Presidente José Magalhães.*

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, retomamos assim a reunião.

Segundo a modalidade que foi acordada anteriormente, darei a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Pergunto se nos pode entregar, além dos documentos que aqui trouxe para suporte desta audição, as contas da Escom dos últimos anos. Penso que foi isso de que falámos até agora. Portanto, além dos documentos que referiu nesta audição, peço-lhe as contas, o relatório e contas e a auditoria às contas da Escom.

Em segundo lugar, coloco-lhe algumas perguntas que dizem respeito às ligações internacionais.

É conhecido através da comunicação social e pelas entrevistas que deu que é um forte agente de ligação entre o capital chinês em Angola e negócios em Angola. Entre eles está uma empresa chamada «88 Queensway», que pertencerá a um senhor estranhíssimo, que tem vários nomes, sendo o mais conhecido Sam Pa. Há, aliás, um estudo interessante, feito pela comissão do Congresso dos Estados Unidos dedicada às relações económicas entre os Estados Unidos e a China, que aborda as ligações entre o capital angolano e chinês, e este Sr. Sam Pa, que é dono da 88 Queensway, construiu um império, sendo que este senhor tem vários nomes, várias aparências... Há vários rumores que penso que não são muito do interesse desta Comissão de Inquérito.

O que interessa a esta Comissão de Inquérito é que essa ligação aos interesses e aos negócios chineses se materializou, entre outras coisas, na criação da China Sonangol, a que pertence Manuel Vicente, que também pertence à Sonangol.

A minha pergunta começa por ser a seguinte: uma vez que tem relações tão fortes com a Sonangol, que agiu como intermediário entre capital chinês e a Sonangol, que tem negócios com esta empresa, é difícil acreditar que não saiba por que é que a Escom foi vendida, uma vez que são as mesmas pessoas. Se é parceiro de negócio de várias destas pessoas, como é que nunca perguntou ou como é que nunca lhe foi contado por que é que o negócio da Escom não foi para a frente? É muito difícil perceber isto.

Nas ligações internacionais, também é sabido que articulou vários negócios entre a Venezuela, Portugal e a China e investimentos em Portugal.

A minha pergunta é se os investimentos da PDVSA no BES vêm a partir do seu intermédio e dos seus contactos, se a hipótese de

recapitalização da Rioforte, através da Venezuela, vem através do seu contacto ou por intermediação sua e se o financiamento que houve ao BES, em 2011, de 300 milhões por parte do China Development Bank, também veio através do seu intermédio.

É que, segundo as entrevistas que deu, os pontos onde tem maiores ligações são aqueles que, de uma forma ou de outra, vão surgindo como potenciais investidores no BES.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, peço a sua atenção para o seguinte: não sei se tenciona continuar a fazer perguntas até ao termo do tempo disponível ou se prefere adotar a regra de pergunta/resposta, que entendi que seria usada por razões de eficiência para depois não estar a repetir as perguntas ao depoente.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Não sabia que a regra era a da pergunta e resposta. Sendo assim, acho que é melhor deixar o Sr. Hélder Bataglia responder.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Também me pareceu que há o risco de «perder o fio à meada».

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Claro. Sendo assim, termino este bloco de perguntas.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, tenho muito gosto em responder-lhe a estas questões de índole mais geral.

Relativamente à China e à Angola, gostaria de dizer-lhe o seguinte: em determinado momento da vida da Escom, os chineses acharam que a

Escom era uma empresa com potencial para, em conjunto, desenvolver investimentos nalgumas partes do mundo. Daí o meu conhecimento da China e a minha relação com os chineses.

Portanto, o que eu fiz relativamente à Angola e à China foi uma coisa muito simples: em 2002, Angola tinha acabado de sair de uma guerra de muitos anos, tinha centenas de desmobilizados do conflito e, portanto, era fundamental para o relançamento da economia encontrarem-se áreas que pudessem apoiar, financiar e reestruturar as infraestruturas em Angola.

O que fiz foi uma coisa muito simples: fui o responsável pela reaproximação entre a República da China e a República de Angola. Isso eu fiz.

Portanto, ao ser responsável por essa reaproximação, pus os dois partidos e as entidades competentes em contacto até à solução que conhecemos, isto é, à criação da China Sonangol, do Grupo CIF e de outras entidades que permitiram à Angola estabelecer relacionamento e contacto com a China mais profundamente e que permitiram, hoje, que o relacionamento da China em África seja um sucesso por causa da situação em Angola.

Para Angola foi uma situação extraordinária, porque permitiu, de uma maneira célere, resolver o problema das suas infraestruturas quase todas destruídas pela guerra.

Portanto, é um assunto de que me orgulho muito. Não auferi um dólar por esse trabalho de anos que tive mas de que me orgulho muito por ter tido a possibilidade de trazer um meio e um processo que permitiu à Angola reestruturar uma parte substancial da sua economia.

Relativamente ao Sr. Sam Pa, sim senhor, conheço o Sr. Sam Pa, que não tem nada a ver com a Queensway, que lhe vou explicar o que é: a Queensway foi o escritório que encontrámos em Hong Kong e onde

começámos a trabalhar. Comprámos a nossa primeira secretária e as duas cadeiras em Queensway e por isso se chama Queensway.

É evidente que a parte chinesa, com o desenvolvimento desses negócios, que eram de grande dimensão, como nós sabemos, também auferiu e, portanto, também foi muito útil para a parte chinesa. Isto, no fundo, foi útil para os dois países, e eu fui o responsável por isso e tenho muito orgulho nisso. Portanto, sou responsável por isso e saí quando essas ligações estavam estabelecidas e a relação formalizada. Foi isso que fiz relativamente a esta situação.

Quanto à segunda questão, de saber por que é que o negócio da Escom não foi para a frente, com estes intervenientes todos, é evidente que, como a Sr.<sup>a</sup> Deputada deve imaginar, conheço estes intervenientes todos e é evidente que, como a Sr.<sup>a</sup> Deputada deve imaginar e eu já expliquei, não misturo uma coisa com a outra. Uma coisa era a Escom e o negócio que estava a ser desenvolvido por um grupo angolano e pelo Grupo Espírito Santo, liderado pelo Dr. Ricardo Salgado, outra coisa são as nossas atividades anteriores, passadas, presentes. São coisas completamente distintas.

Relativamente à Venezuela, é verdade, também tive uma relação muito profunda com a Venezuela, por via dos chineses, porque os chineses achavam que nós, aqui, em Portugal, tínhamos uma posição única no mundo, de cooperação com a Venezuela, dado o número de portugueses que viviam na Venezuela e de portugueses nascidos já na Venezuela. Portanto, fui para a Venezuela e fiz isso. Confirmo ainda que tinha uma relação com o Presidente Chávez, de quem gostava muito, e, na prática, ajudei a promover, também nessa altura — estamos a falar de 2003 ou 2004 —, a abertura da Venezuela ao mercado português, mas isto de uma

maneira geral, porque não interferi em nada posteriormente nem fiz nada posteriormente.

Portanto, sim, confirmo essas duas áreas e em relação às duas fico muito feliz. Em primeiro lugar, no caso da primeira, por ter contribuído para esta reaproximação e para o sucesso que foi esta cooperação e, no caso da segunda, por permitir que, anos mais tarde, a cooperação com a Venezuela fosse efetiva e importante para Portugal. Não teve nada a ver, especificamente, como qualquer contrato, com o China Development Bank, com a PDVSA... Isto são processos *a posteriori*.

O que interessa nas relações internacionais é o seu deslocamento formal e o aniquilamento dos fantasmas. Quando nós resolvemos o problema dos fantasmas e o relacionamento entre as partes, os negócios são uma consequência. Estamos aqui a vê-lo, hoje, em Portugal, pois também estamos aqui a ver muito investimento chinês e vamos insistir, com certeza, em mais investimento chinês aqui, em Portugal. Pelo menos há propostas por parte de grupos chineses para investir aqui, em Portugal.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Teve algum tipo de relação com elementos do Estado português nessas funções diplomáticas que exercia na Venezuela?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Eu não exercia funções diplomáticas. Como português, sentia-me...

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Entre aspas.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Ah, desculpe, não percebi essa...

A única pessoa com quem me relacionava era com o nosso embaixador, que tinha sido até o coordenador do SIS e, na altura, era o nosso embaixador na Venezuela. Ele aconselhava-me e apoiava-me em função do que seria bom para o País, do que seria bom para Portugal. Era a única entidade que me aconselhava, porque como deve imaginar não é fácil ir para comícios na Venezuela, a convite do Presidente. Por mim, achava um pouco complexo e, portanto, aconselhava-me com o nosso embaixador.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, peço desculpa mas o relógio está ao contrário, o que significa que já esgotei o meu tempo, mas não esgotei o meu tempo. Ainda assim, houve duas perguntas que fiz e que penso que ainda não estão esclarecidas, pelo que gostaria de repeti-las, antes de passar para as outras duas que ainda quero colocar antes de terminar.

A primeira é no sentido de saber se intermediou ou teve algum tipo de interferência quer nas ligações entre a PDVSA e o BES, quer no financiamento do Banco de Desenvolvimento chinês ao BES. Sim ou não?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, não tive.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sabe-me dizer quanto é que recebeu através da ES Enterprise?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Francamente, não me recordo agora, mas posso ver. Já foi há algum tempo, mas posso ver. Não me recordo.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Então, pode comprometer-se a enviar a esta Comissão os recebimentos através dessa empresa...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso, posso, não tenho...

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Como é que a advogada Ana Bruno entra para a Akoya Asset Management? É uma advogada, por que é que entra para o negócio?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fundamentalmente, porque era advogada, não só minha, mas do Dr. Álvaro Sobrinho, e nós, na altura, entendemos que, como ela nos tinha apoiado na montagem jurídica da operação, podíamos convidá-la para sócia da operação. Aliás, tinha uma quota muito marginal.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas é normal os advogados entrarem como sócios nos negócios que ajudam a montar?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Isso é uma decisão dos próprios.



A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — E, no caso da advogada Ana Bruno, era normal ela ter também, como advogada, uma presença ativa em negócios deste género ou outros?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não era muito normal, quer dizer, nós é que, no fundo, a convidámos, não era uma coisa que ela... Devo dizer que ela, inicialmente, nem queria, mas nós insistimos, dado que, no fundo, nos tinha apoiado na montagem da operação, na montagem da sociedade, etc. Foi por isso.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, faça favor de formular a última pergunta.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — São duas perguntas, Sr. Presidente.

Primeira: no caso da Escom, há um sinal que é pago pela Newbrook ao BES, pela Escom, e que vai parar, eventualmente, segundo nos dizem, à ES Resources. A minha pergunta é esta: a Sonangol pagou esse sinal à Newbrook? Quem perdeu o sinal? Foi a Sonangol ou foi Álvaro Sobrinho?

A segunda pergunta tem a ver com o seguinte: de acordo com o conhecimento que tenho, e pergunto-lhe para que me possa corrigir, se for esse o caso, a sua residência fiscal é na Suíça, não em Portugal. Por que fez uso do RERT?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Fiz uso do RERT, porque, na altura, era residente cá.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Tem, agora, a palavra...

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, peço desculpa, mas falta a resposta à pergunta do sinal.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Então, faça favor de responder.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, relativamente ao sinal, só tenho conhecimento de que o sinal chegou, porque, no fundo, me foi informado que o sinal tinha chegado. Portanto, se o sinal foi para a Newbrook... Soube agora, pelo Dr. Álvaro Sobrinho, que o sinal deu entrada na Espírito Santo Resources, confirmou isso.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Mas foi pago pela Sonangol à Newbrook ou...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tinha de pagar, na Sonangol à Newbrook, porque foi ela que assinou o contrato, não é verdade?! Portanto, penso que será esse o percurso. Não o conheço, mas penso que será esse o percurso.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — A minha pergunta é no sentido de saber quem é que ficou a «arder» com o sinal, se foi Álvaro Sobrinho ou se foi a Sonangol.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não, acho que Álvaro Sobrinho não era parte do negócio e não podia ter «ardido» com o sinal, não é verdade?!

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — A Newbrook pertence a Álvaro Sobrinho.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Está bem, mas a Newbrook, ao ser de Álvaro Sobrinho, foi, com certeza, como...

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — Intermediário.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Não é como intermediário, desculpe, foi para facilitar a concretização do negócio, ele não intermediou nada. Ele, no fundo, ajudou a que a Sonangol ou as entidades compradoras tivessem uma empresa em que pudessem fazer um contrato naquele dia e àquela hora.

A Sr.<sup>a</sup> **Mariana Mortágua** (BE): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras da oradora).*

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — É uma resposta. Se quiser clarificar...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Mas eu consigo clarificar, se quiser.

Já expliquei aqui aos Srs. Deputados o seguinte: em determinado momento, o Grupo Espírito Santo queria concluir a operação até ao fim do ano. A sensação que eu tinha era a de que queriam fazê-lo até ao fim do ano. Portanto, o *timing* era muito apertado, porque, no fundo, tinham decidido sobre o valor da operação, sobre os contratos, sobre tudo, poucos

dias antes. Por isso, o veículo utilizado foi aquele para a implementação do negócio, para facilitar a implementação do negócio, porque a Sonangol, com certeza, ou outra entidade qualquer, não tinha um veículo para que pudesse, efetivamente, fazer esse negócio. Para clarificar a situação, foi só isso.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Agora, sim, tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Alves.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sr. Presidente, vou tentar ser mesmo muito rápido no que diz respeito a algumas dúvidas que nos restaram sobre o relacionamento do Sr. Hélder Bataglia com a ES Enterprise.

Disse-nos aqui que celebrou um contrato com a ES Enterprise para recebimento de comissões. Com quem celebrou esse contrato?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Já o expliquei aqui. Isso já foi há uns anos, o contrato era um contrato cujos termos não me recordo agora mas que implicavam alguns *success fees* relativamente a determinado tipo de operações. Portanto, ele foi celebrado com a ES Enterprise, na altura, mas não me recordo agora, francamente, do interlocutor.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Consegue arranjar-nos cópia desse contrato, para sabermos quando é que começou esse relacionamento?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso tentar ver. Francamente, isso já foi há uns anos, mas posso fazer um esforço para tentar. Não sei onde tenho o contrato, mas posso tentar.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Já agora, qual era o procedimento relativamente aos pagamentos? O Sr. Engenheiro enviava documentação para quem? Que tipo de documentação era enviada? Como era feito, depois, o pagamento, para que contas, que veículos? Isto para tentar perceber o funcionamento dessas operações.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Era simples. No fundo, a conta era a minha, portanto, os veículos absolutamente meus, que tinham o contrato e, em função de determinados *targets* relativamente a *success fees*, eu recebia um *success fee* por uma coisa ou outra.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E esses pagamentos eram feitos a partir de onde? Qual era a proveniência? Que contas é que...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A conta não me recordo, mas não era uma conta aqui, em Portugal, era tudo feito fora.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E consegue precisar-nos, em concreto?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Hoje, não me recordo. Posso ver onde era, já não me lembro, mas não era, penso, a Espírito Santo Enterprise, era uma empresa sediada até na Suíça.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Pode, então, fazer-nos chegar documentação relativa a essas operações?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Posso ver o que tenho relativamente a essas operações. Já passaram muitos anos. Não me recordo, mas posso ver o que tenho.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Desde quando e até quando é que aconteceu esse procedimento? Já terminou?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, sim, terminou há uns anos.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Consegue também precisar-nos, depois, essas datas, socorrendo-se de documentação...

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Vou tentar ver se tenho documentação que permita ajudar a...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — A fundamentar essas ações.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sim, sim, com certeza.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Referiu aqui também que enviou uma carta ao Dr. Ricardo Salgado, indisponibilizando-se para continuar na administração do BESA no triénio seguinte. Consegue fazer-nos chegar cópia dessa carta?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Tenho-a aqui, tem dois parágrafos.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — É possível juntá-la aos autos. Pedia aos serviços que fizessem uma cópia.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sr. Presidente, pela nossa parte, estamos esclarecidos.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Muito bem, Sr. Deputado.

Sendo assegurado regimentalmente, vou dar a palavra a mim próprio, só para fechar duas questões.

A primeira questão é a de que ficou claro, da primeira ronda, que o BES recebeu juros de um empréstimo de 12,2 milhões de euros feito à Escom para pagar antecipadamente aos cinco ramos da família e aos gestores da Escom montantes que não foram reportados imediatamente ao fisco, pelo contrário, ficaram aguardando o momento favorável para tal acontecer. Nenhuma dúvida sobre este aspeto. Foi assim deliberadamente e, se bem compreendi há pouco, isso é considerado um procedimento normal.

Qual é a base societária para considerar isso um procedimento normal, ou seja, uma empresa que vai pagar juros para, em vez de receber o que tem a receber do seu fornecedor, do seu interlocutor, receber antecipadamente, pagando ao banco do grupo os juros necessários para essa fruição antecipada de uma coisa que, num caso, é remuneração ou comissão ou prémio, noutra caso, não se percebe, pura e simplesmente, o que é, porque é um pagamento feito a membros da família que não tiveram qualquer intervenção no negócio.

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — A antecipação de proveitos é uma operação perfeitamente normal, desde que o contrato seja

garantido e que o outro contratante seja fiável. A antecipação de benefícios é uma operação de todos os dias.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Registo a resposta.

Em relação aos pagamentos feitos, julgo que há um aspeto que ficou em aberto e que é muito importante. É que os senhores não podiam regularizar em 2005 montantes que só receberam em momentos posteriores.

Vou dar-lhe uma lista de montantes apurados, que julgo ser a lista rigorosa mas terá ocasião de ver, e verá que o primeiro montante foi depositado em 29 de dezembro de 2004 — é um montante de 21 337 483,20 euros —, mas os seguintes, designadamente o último deles, é em 22 de julho de 2008. Reconhece esses montantes?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Sr. Deputado, não me recordo destes montantes nestas datas; a única coisa de que me recordo é dos montantes globais, do que falei aqui. Mas é uma coisa que pode perfeitamente ser aferida quando vierem para aqui as explicações escritas relativamente à distribuição destes fundos.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Só gostaria de assinalar que tiveram de regularizar em RERT posteriores os montantes, a não ser que esses montantes não se destinassem aos membros do conselho de administração e se destinassem a terceiros, mas, neste caso, perguntava-lhe a quem é que se destinavam esses montantes. Este aspeto é um bocadinho básico, mas, no meio de tanto número, tanta cifra, ainda ninguém tinha feito esta pergunta.



O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — RERT anteriores?! Não estou a perceber.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Nos RERT (Regime Excecional de Regularização Tributária) posteriores. Só houve três. Um foi em 2005, outro em 2010 e o último em 2013. Os montantes a partir de 2005 não podem, por definição, ter sido regularizados no RERT de 2005. Se há um milhão e tal em 2006, um milhão e tal em 2007, um milhão e tal em 2008, 499 000 em 2008 e ainda 500 000, os finais, em 22 de julho de 2008, esses seguramente não foram regularizados pelos senhores. Foram pagos a quem?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Nós só fizemos transferências para nós próprios, para o Conselho Superior e para o pagamento de serviços, mas isso está registado na empresa e será dado. Relativamente ao *timing* do RERT, francamente não sei, mas, com certeza, essa explicação virá quando for enviada pelo meu colega Horta e Costa, onde está tudo perfeitamente definido e terá oportunidade de, no fundo, constatar com essa lista que, de facto, não conheço, não vejo...

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Eu concluía só para isso não ficar muito em aberto ou em dúvida, porque já temos dúvidas que cheguem, que os montantes pagos, a partir de 2006, tiveram de ser pagos em RERT ulteriores ou, então, ainda circulam no mundo, o que não é impossível dado o mundo ser grande, não é?

O Sr. **Hélder José Bataglia dos Santos**: — Na minha ótica não circula nada no mundo, foi tudo perfeitamente declarado e vai ter essa confirmação quando receber documentação aqui, na Comissão.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Muito obrigado, fica registado.

Tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, prescindo.

O Sr. **Presidente** (José Magalhães): — Algum Sr. Deputado quer usar da palavra a título individual, segundo é regra antiga e aceite aqui?

*Pausa.*

Uma vez que nenhum Sr. Deputado pretende usar da palavra e que todos sabem a ordem do dia da próxima reunião, estão todos convocados e mobilizados. Agradeço a contribuição dada e aguardamos os documentos que ficaram assinalados.

Está encerrada a reunião.

*Eram 19 horas e 12 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.