

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

12.<sup>a</sup> Reunião  
(17 de julho de 2014)

---

**SUMÁRIO**

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 10 horas e 26 minutos.

O Dr. Rui Pena (Ministro da Defesa Nacional entre julho de 2001 e abril de 2002), após uma intervenção inicial, respondeu aos Deputados Paulo Simões Ribeiro (PSD), José Magalhães (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), João Ramos (PCP) e Mariana Mortágua (BE).

O Presidente encerrou a reunião eram 14 horas e 3 minutos.

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

*Eram 10 horas e 26 minutos.*

Antes de passarmos à audição propriamente dita, há uma questão que tenho de vos colocar. Temos estado a contactar todas as pessoas que vão ser chamadas a esta Comissão. Para o efeito, há uma agenda que vai sendo divulgada e uma outra que não é definitiva, está em preparação e vai sofrendo acertos, que é a agenda que diz respeito às audições a realizar nos dias seguintes.

Tendo em conta o que estava agendado, os serviços da Comissão informaram-me — não fui eu que estabeleci esse contacto — que haverá alguma dificuldade em ouvirmos o Sr. Eng.º António Francisco Barroso de Sousa Gomes (também estamos com dificuldade em contactar outras pessoas, mas isso é outro problema).

Temos estado a contactar quem já exerceu o cargo de presidente na Comissão de Contrapartidas, aliás, já estão confirmados para virem à Comissão, o Eng.º Torres Campos, o Prof. Brandão Rodrigues, o Eng.º Rui Neves e o Embaixador Pedro Catarino. Portanto, todos os que já exerceram cargos de presidente na Comissão de Contrapartidas estão confirmados.

Foi precisamente através do Eng.º Rui Neves que recebemos a informação de que o Eng.º António Barroso de Sousa Gomes, que foi o primeiro presidente da Comissões de Contrapartidas, é uma pessoa de muita idade, não sei exatamente que idade terá, e tem dificuldades físicas, de deslocação, para além de já estar retirado da vida ativa.

Como tal, deixo à consideração dos Srs. Deputados, designadamente aos dos grupos parlamentares que propuseram a vinda do Sr. Engenheiro a

esta Comissão, o PSD, o CDS e o BE, se devemos prescindir ou insistir na realização desta audição.

Não tenho mais informações para além destas que me foram transmitidas pelos serviços da Comissão. Sabe-se apenas que é uma pessoa de muita idade, tem dificuldade de deslocação e está, inclusivamente, fora da vida ativa.

Assim sendo, se houver consenso, tomaremos uma decisão imediata, mas, caso não haja, peço aos Srs. Deputados que reflitam para depois vermos qual é a melhor solução. Esta não é propriamente uma proposta minha, apenas pretendo confrontar os Srs. Deputados com tal problema.

Tem a palavra, Sr. Deputado António Prôa.

O Sr. António Prôa (PSD): — Sr. Presidente, o facto de termos sugerido a realização dessa audição foi porque, naturalmente, a considerávamos útil. No entanto, proponho que a audição, para já, fique em suspenso. Nesta fase, penso que é a posição mais prudente.

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado, está acolhida a sua sugestão. Portanto, para já, não vamos marcar nem desmarcar a audição.

Procurarei ter ainda mais informações e fazer uma última diligência. Tendo o Sr. Engenheiro dificuldades de deslocação, poderá haver a hipótese de nos responder por escrito. Não sei se será ou não o caso, porque também não sei exatamente qual é o seu estado de saúde. Pode ser que seja possível enviarmos um questionário e haver uma resposta escrita.

Assim sendo, a Comissão fará essas diligências no sentido de saber se o Sr. Engenheiro se pode deslocar ou, então, responder por escrito a um questionário.

Peço, então, aos serviços que mandem chamar o Sr. Dr. Rui Pena, na qualidade de Ministro do XIV Governo Constitucional, para darmos início à audição.

*Pausa.*

Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, em primeiro lugar, começo por agradecer a presença nesta Comissão do Sr. Dr. Rui Pena, na qualidade de Ministro da Defesa Nacional do XIV Governo Constitucional, bem como o facto de ter demonstrado disponibilidade de forma imediata para aceder à minha solicitação, em nome da Comissão, para estar aqui presente.

O Sr. Dr. Rui Pena, tal como todos os outros depoentes, dispõe de 10 minutos para fazer uma intervenção inicial. O Sr. Doutor já me informou que pretende fazer uma intervenção e poderá demorar um pouco mais, mas creio que não haverá problema, a Comissão dará essa tolerância.

Seguir-se-ão rondas de perguntas dos vários grupos parlamentares, sendo a primeira ronda de perguntas e respostas direta, ou seja, o Sr. Doutor pode interromper, pode colocar questões. Este é um sistema parecido com aquele que o Sr. Doutor bem conhece, que é o sistema habitual das instâncias judiciais. Já a segunda ronda será de resposta no fim das perguntas de cada grupo parlamentar.

Para fazer uma intervenção inicial, tem a palavra o Sr. Dr. Rui Pena.

O Sr. Rui Pena (Ministro da Defesa Nacional entre julho de 2001 e abril de 2002): — Sr. Presidente, não é uma disponibilidade, acho que é um dever de cidadania e, sobretudo, de responsabilidade política, que tive em tempos, comparecer perante esta Comissão e prestar, na medida do possível

e da minha recordação, pois passaram-se já bastantes anos, um depoimento que possa interessar aos objetivos da própria Comissão.

Assumi o cargo de Ministro da Defesa Nacional em 3 de julho de 2001 e cessei funções em 6 de abril de 2002. Decorreram, portanto, mais de 12 anos.

Tendo em conta o enunciado da convocatória, o âmbito desta Comissão de Inquérito e o referido enquadramento temporal, refiro que o único programa por que sou responsável diz respeito à aquisição dos EH-101. Com efeito, os P-3C Orion foram adquiridos ao Estado holandês em 2005. Aliás, devo recordar que, efetivamente, já tínhamos uma frota de seis P-3 que estava envelhecida e, no meu tempo, cheguei a fazer diligências no sentido de promover o *upgrade* desses aviões, que eram absolutamente necessários para a fiscalização do nosso mar territorial.

Os C-295 destinavam-se a substituir os Aviocar e foram adquiridos em 2006. Os torpedos foram encomendados também em 2006. Os F-16 já existiam, penso que eram 40. Quando cheguei ao Ministério, encontrei metade da esquadra metida em caixotes, que estavam, aliás, em diversas localizações, parte deles em Monte Real, a outra metade da esquadra estava operacional, tanto quanto é possível dizer ou falar da operacionalidade de meios militares.

Os submarinos foram adjudicados em 2003 e contratados em 2004 e o contrato para a aquisição das 264 viaturas Pandur é de 2005.

Entendo, no entanto, que devo dizer mais alguma coisa que pode ser de interesse para a Comissão, antes de me referir especificamente aos EH-101. Faço isto porque, efetivamente, a vossa convocatória permitiu-me fazer um esforço de memória e, para não vir aqui maçar-vos com pontos, que, porventura, não são interessantes, resolvi, de certo modo, sumariá-los em algumas linhas, pelo que peço licença para continuar a expô-los.

Quais são esses temas prévios? Gostava de falar do enquadramento dos programas relativos à aquisição de equipamentos militares através da Lei de Programação Militar (LPM) — Lei Orgânica n.º 5/2001, de 14 de novembro —, cuja proposta reformulei e apresentei à Assembleia poucas semanas depois de ter assumido a pasta, e que, pela primeira vez, define uma política de longo prazo do investimento público nas Forças Armadas; do meu entendimento sobre a política de aquisição de equipamentos militares, que devia privilegiar os programas cooperativos internacionais, e a controversa questão das contrapartidas; e da minha abordagem preliminar ao concurso pendente dos submarinos. Começarei, então, por estas questões mais gerais.

A LPM tem algumas inovações relativamente às versões anteriores. Em primeiro lugar, a vigência por 18 anos sem prejuízo da sua revisão bienal, de acordo com o ciclo da mesma duração de planeamento de forças, a assunção de compromissos nos anos seguintes para fazer face aos programas plurianuais, designadamente a capacidade de projeção de forças, o programa de busca e salvamento e o programa submarino.

Quanto à disciplina orçamental, houve, pela primeira vez, uma assunção de compromissos dentro dos limites anuais de cada programa, devidamente ajustados com o Ministério das Finanças para se enquadrarem nas responsabilidades financeiras globais do Estado; a flexibilidade de execução e a possibilidade de transferência de verbas entre programas e entre medidas por decisão do Ministro, de um ano para o outro, e uma folga de 30% no encargo anual de cada um dos programas, desde que dentro do limite fixado para esse ano; a estreita relação, que sempre se manteve e que era absolutamente necessária, com os chefes militares nas revisões da LMP; a competência do Ministro para a sua execução, podendo assumir os compromissos necessários previstos para cada ano; a definição dos

programas, a hierarquização e uma programação de medidas e de compromissos, bem como o acompanhamento necessário pela Assembleia da República.

No entanto, a nota que desejo sublinhar relativamente à LPM é a da possibilidade de locação como forma de executar os atos de investimento público, quer para a aquisição, quer para a manutenção dos equipamentos militares.

A locação financeira, como sabem, tem um impacto, no primeiro ano, no valor de aquisição e, nos anos seguintes, apenas dos juros. Já o impacto da locação operacional corresponde, em cada um dos anos, às rendas pagas que integram uma componente fracionada do custo de aquisição e de juros. Aliás, esta locação operacional estava de acordo com as regras comunitárias do Sistema Europeu de Contas de 1995, aprovado pelo Regulamento do Conselho de 25 de junho de 1996.

*Grosso modo*, são locações financeiras — dispenso-me de ensinar o *Pai Nosso* ao Papa — as que se aproximam substancialmente de uma compra e venda de um terceiro ao locatário, acompanhada por um financiamento do locador ao locatário, obrigação duradoura constituída na totalidade e instantaneamente.

São locações operacionais aquelas em que o locador se apresenta substancialmente como proprietário duradouro dos bens, facultando o seu gozo ao proprietário por um período de tempo e sendo retribuído por uma renda durante esse período de gozo, obrigação duradoura que se vai constituindo ao longo do próprio tempo.

Certamente, há determinados critérios — e tive muito cuidado nisso relativamente à contratação dos EH-101 — que eram apontados pela Comissão no sentido da qualificação como locação operacional, e que estavam, portanto, contidos no chamado «SEC 95» (Sistema Europeu de

Contas): não haver acordo quanto à propriedade do bem uma vez finda a transmissão; vigorar o contrato por tempo inferior à vida útil do bem; não se transferirem para o locatário todos os riscos relativos ao bem locado; manter o locador competência quanto à manutenção e reparação do bem; não ter o bem locado tal especificidade que faz com que só o locatário o possa utilizar.

Os programas previstos na LPM eram vastos, variados, foram devidamente hierarquizados, todos foram objeto de uma análise minuciosa por parte do Ministério juntamente com as chefias militares e, sobretudo, com os chefes de cada um dos Ramos das Forças Armadas.

Permitam-me salientar, relativamente à Marinha, a capacidade submarina, a capacidade oceânica de superfície, a capacidade de projeção de força e a capacidade oceanográfica e hidrográfica. No Exército, saliento a referência à brigada mecanizada independente, ao grupo de aviação ligeira e, sobretudo, ao sistema administrativo logístico e de pessoal.

Uma nota para referir que, relativamente aos diferentes Ramos das Forças Armadas, o Exército não tinha atingido aquele grau de maturidade de modernização, de informatização, que encontrei na Marinha e na Força Aérea, e, por consequência, esta foi uma capacidade à qual dei bastante ênfase, no sentido de ser desenvolvida.

Quanto à Força Aérea, saliento a capacidade de defesa aérea, que era fundamental para a defesa do nosso território, TASMO (*Tactical Air Support Maritime Operations*), a capacidade de transporte, a capacidade de busca e salvamento.

Vicissitudes várias logo nos primeiros meses, para não dizer nas primeiras semanas, do exercício do meu cargo, para além de uma mais correta racionalização que o tempo sempre permite, obrigaram-me a algumas alterações. Não posso esquecer de referir aqui o 11 de Setembro,



que fez um grande desvio das nossas atenções para a luta antiterrorista e que teve, sobretudo, tanto quanto me recorde, logo uma situação muito clara no sentido de desviar verbas para a capacidade NQB, visto que realmente estávamos completamente desprotegidos relativamente a esse tipo de ataques terroristas.

Recordo que determinei a realização de um exercício, que foi feito a desoras e praticamente passou despercebido, e ainda bem, porque, efetivamente foi um completo fracasso. Se, porventura, tivéssemos um ataque terrorista, não tínhamos, no momento, capacidade para lhe fazer frente.

Outro problema que realmente me afligiu foi a questão da capacidade de busca e salvamento, a incapacidade dos Puma para realizarem as missões para que estavam destinados, a extensão não só do mar territorial, mas, sobretudo, a extensão da nossa zona marítima exclusiva e da plataforma continental e principalmente as obrigações internacionais que impediam sobre o Estado no sentido de salvaguardar a segurança de meios relativamente a todo o espaço marítimo do Atlântico, que representava qualquer coisa como um quarto do próprio oceano.

Finalmente, quero referir que realmente houve o desvio para dar uma prioridade à TASMO (Tactical Air Support for Maritime Operations), designadamente através da aquisição e encomenda de determinados dispositivos, quer para instalações fixas, quer inclusivamente para dotar navios das instalações móveis com essas capacidades.

Ao mesmo tempo, dei uma relevância especial à capacidade oceanográfica e hidrográfica, através da alteração e do apetrechamento dos navios oceanográficos D. Carlos e Gago Coutinho.

Também dentro da mesma perspetiva de para podermos realmente garantir e salvaguardar toda a nossa zona territorial, de acordo com o

Tratado de Washington, tínhamos realmente que proceder a uma investigação, não só para assegurar a defesa, a segurança e a fiscalização, mas também promover o conhecimento submarino dos meios e dos recursos existentes, para o que realmente era necessário prosseguir, incentivar e incrementar estas operações de estudo e conhecimento.

Por outro lado, também liguei ao patrulhamento da costa. Foi nessa altura que realizei a encomenda dos patrulhões (que, aliás, já estava feita pelo meu antecessor) e, sobretudo, de um navio polivalente logístico, que ainda não existe, que considerarei uma capacidade absolutamente essencial — poderei depois explicar porquê — para a nossa disponibilidade de defesa e também de garantia das nossas comunidades no estrangeiro.

Quanto à problemática da aquisição de equipamentos militares, existia já ao tempo um quadro legislativo sobre a aquisição de equipamentos e material de guerra, corporizado no Decreto-Lei n.º 33/99, de 5 de Fevereiro, que constituía uma exceção ao regime geral sobre aquisição de bens e prestação de serviços dos Estados-membro, que estava excepcionado no Tratado de Roma.

Este diploma, permitindo embora o ajuste direto, estabelecia como regra o procedimento de concurso com seleção de propostas para negociação e praticamente os ajustes diretos foram uma exceção, a regra geral, na maioria, foi sempre o concurso público com a seleção de propostas para negociação. Entre os critérios de seleção, referia as chamadas contrapartidas ou *offsets*, como contributos para o funcionamento económico do País em geral e para a concretização dos objetivos estratégicos das indústrias ligadas à Defesa.

O valor das contrapartidas devia ser, em princípio, equivalente ao do custo do material adquirido, mas devo confessar aqui o meu desconforto com esse sistema: os concursos, no meu entender, destinavam-se

fundamentalmente à aquisição de equipamentos e não à aquisição de contrapartidas. Verifiquei muitas vezes, sobretudo no pensamento dos responsáveis pela comissão de contrapartidas, que estas se deviam posicionar à frente da aquisição do próprio equipamento. Nunca concordei e explicarei a seguir a razão.

Com efeito, no meu entender, as contrapartidas têm, para os fornecedores, um valor nulo ou praticamente negligenciável, pois se assim não fosse seria racional reduzirem o preço do fornecimento em detrimento das contrapartidas, a menos que estas, na perspectiva do beneficiário, ou seja, na nossa perspectiva, fossem de tal modo evidentes e superiores ao valor marginal das mesmas na perspectiva do fornecedor.

Quando cheguei ao Ministério, deparei-me com um conjunto de concursos de aquisição abertos pelos meus antecessores. Os requisitos de segurança limitavam sempre o leque de empresas fornecedoras, fossem europeias, fossem americanas. Ora, a revisão da Lei de Programação Militar (LPM), passando o horizonte dos dois anos para os 18 anos, permitia a adesão de Portugal a programas cooperativos internacionais de longo prazo, designadamente ao programa dos NH-90, no âmbito da NATO, um helicóptero médio, programa esse que já era então participado pela Alemanha, pela França, pela Itália e pelos Países Baixos.

Além da interoperabilidade dos equipamentos num cenário de emprego de forças cada vez mais internacional, permitia a diminuição dos custos de produção e a divisão proporcional pelas indústrias dos diversos países dos respetivos fabricos, numa base de igualdade relativa sob a direção de um comité em que cada país dispunha de um voto.

Com esta adesão, fundamentalmente, tive em vista a proteção, entre aspas, da OGMA, no sentido de a transformar realmente num centro industrial de excelência sobretudo para a reparação de aeronaves.

Assinei a participação de Portugal neste projeto em dezembro de 2001, depois de aprovada a LPM. Tinha em vista a aquisição de 10 helicópteros de fabrico médio, que não têm nada a ver com os helicópteros NH-101 que, nessa altura, já estavam encomendados, para serem fornecidos entre 2008 e 2010. Estes helicópteros destinavam-se precisamente ao navio polivalente logístico cuja encomenda já havia entretanto sido efetuada.

Este programa envolvia a construção de 600 helicópteros e associava a indústria nacional, pelo que se esperava, segundo estudos efetuados na altura, um retorno superior a 85% do custo de aquisição destas aeronaves.

Foi com surpresa que vi, há alguns anos ou alguns meses, uma resolução do Conselho de Ministros de 2012 que acabava com esta participação. Existiram, certamente, razões ponderosas de ordem financeira, mas acho que a decisão deveria ter sido melhor solidificada e ponderada.

A propósito do programa dos NH-90, recordo que eu e o Ministro Braga da Cruz decidimos confirmar a adjudicação com dispensa de contrapartidas; logo a seguir, porque já constava de um despacho do Ministro Castro Caldas, aos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, por ajuste direto, a preparação da construção do navio polivalente logístico e cheguei a encomendar, também, ao Arsenal do Alfeite, a construção de cinco patrulhões.

Esta decisão pressupunha uma visão política que passava pela ligação do Arsenal do Alfeite com os Estaleiros Navais de Viana do Castelo e a Naval Rocha e aproveitava a experiência havida. Aliás, foi um estudo — que está no Ministério, certamente —, feito pelo BPI, pela Dr.<sup>a</sup> Celeste Agaton, e que me pareceu ter pernas para andar e que não tive tempo, obviamente, de implementar.

Quanto aos submarinos, recorde que a aquisição de três submarinos foi um dos pontos expressamente referidos pelo meu antecessor, o Dr. Júlio Castro Caldas, quando da passagem da pasta. Estava para breve a entrega do relatório final da comissão de avaliação, depois de se ter procedido à audiência prévia dos concorrentes.

Apesar da densidade da documentação, que já não consegui apurar mas que, certamente, têm a possibilidade de sopesar, talvez por curiosidade, foi um dos assuntos pendentes ao qual dei logo atenção, mesmo antes da entrega do relatório de avaliação da comissão, que me foi entregue uma ou duas semanas depois de ter tomado posse.

Tratava-se de um processo iniciado em 1995 e que tinha em vista manter a capacidade submarina enquanto fator crucial para a defesa da nossa plataforma continental e que foi sendo, desde então, mantido e confirmado pelos sucessivos Governos até à assinatura do contrato em 2004.

Desde logo, neste exame preliminar, verifiquei a diferença entre a qualidade e a *performance* dos dois modelos, que saltava à vista mesmo de um leigo, independentemente da leitura dos relatórios técnicos que acompanhavam a avaliação e que colocavam um modelo, em termos comparativos, bastante acima do outro, não só em termos de robustez e de fiabilidade mas também em termos de autonomia e da consequente discricção essencial como meio por excelência de dissuasão.

Recorde que previa um sistema híbrido para a produção de energia elétrica, que, para além dos tradicionais geradores alimentados a *diesel*, era constituído por duas células de combustível alimentadas a hidrogénio e a oxigénio, o que permitia aumentar a sua autonomia debaixo de água. Esse sistema chamado AIP (Air Independent Propulsion) estava provado há

muito pela tecnologia alemã e era muito mais eficiente do que o sistema paralelo proposto pela tecnologia francesa.

Mas não deixou de ferir a minha sensibilidade ao ler o relatório que me havia sido entregue — isto já depois de me ter sido entregue e não no primeiro exame preliminar — o facto do mesmo relatório mencionar ou opinar, na avaliação da respetiva comissão, pela secundarização do critério do mérito dos navios objeto do concurso em benefício das contrapartidas oferecidas por cada um dos concorrentes.

O que estava em causa era a aquisição dos submarinos, volto a insistir, e não de contrapartidas. Não podia, por isso, compreender a razão por que se dava prevalência a interesses económicos de terceiros, que, ainda por cima, não se dirigiam fundamentalmente para a indústria da Defesa, traduzidos nos *offsets* oferecidos, em detrimento dos interesses da Marinha e dos nossos homens que iriam constituir a sua futura guarnição. Até porque, no respeitante a contrapartidas de interesse para a Defesa, o navio polivalente logístico ou, melhor, os planos para a sua construção que eram apresentados por ambos os concorrentes, a proposta alemã também era muito mais interessante do que a francesa, o que, aliás, era sublinhado por esta comissão na respetiva avaliação.

Tive o cuidado de discutir previamente o assunto com os presidentes da comissão de avaliação e da comissão de contrapartidas, o Almirante Cavaleiro de Ferreira e o Eng.º Torres Campos, sem que os mesmos tivessem rebatido de forma convincente — no meu entender, obviamente — as minhas dúvidas e questões. Estava convencido da minha razão sobre superioridade do navio alemão e optei, por isso, por ganhar tempo e adiar a resolução do assunto com a justificação de que era necessário aprovar previamente a LPM.

Continuei, no entanto, a fazer diligências para me certificar da razoabilidade deste meu ponto de vista. Todos os técnicos da Marinha que ouvi apontavam no mesmo sentido. Sabia que a Marinha chilena estava descontente com os submarinos de fabrico francês e vim a saber que o mesmo sucedia com o Paquistão.

Enviei discretamente o Contra-Almirante Engenheiro construtor naval Xavier Cabrita àquele País para colher informações sobre a operacionalidade dos submarinos que equipavam a sua Marinha e, ao mesmo tempo, sobre a fiabilidade dos submarinos construídos sob licença francesa.

O relato que me transmitiu — e não tenho possibilidades de o fornecer, pois tenho apenas umas notas — confirmou que a Marinha paquistanesa estava dececionada e já se falava na substituição da esquadra por submarinos alemães, o que se veio a verificar em 2008, segundo colhi na *Internet*, portanto, posteriormente.

Ao mesmo tempo, convencido de que a questão das contrapartidas não devia ter o relevo que lhe era dado, pedi um parecer à Universidade Nova para aquilatar do peso do fator contrapartidas no processo relativo à aquisição de submarinos.

Este parecer, que me foi entregue já em outubro, penso eu e que tenho comigo, confirmou o meu entendimento da subsidiariedade que devia ser atribuída ao fator contrapartidas.

Recebi este parecer em outubro de 2001 e facultei-o de imediato ao Sr. Eng.º Torres Campos, o que me valeu uma crise diplomática com este senhor, por quem eu tinha muita admiração e que respeitava. Acabei por resolvê-la a contento de ambos.

Os anos decorridos confirmaram este meu ponto de vista.

A Diretiva 2009/81/CE, aprovada em 13 de julho de 2009, veio colocar as contrapartidas no seu devido lugar, afetando-as, como devia ser, apenas às indústrias de defesa e, mesmo assim, tolerando-as a título meramente transitório. Aqui entre nós, o Decreto-Lei n.º 105/2011, de 7 de agosto, veio abolir as futuras contrapartidas nos contratos de aquisição de equipamentos militares.

Numa perspetiva de avançar com o processo, acordei com o CEMA Almirante Victor Matias a aquisição de apenas dois submarinos, ficando o terceiro como mera opção a exercer no prazo de três anos.

Devo confessar que tentei a finalização deste processo para aproveitar a fraqueza negocial dos alemães para baixar o preço, tal como tinha feito, anteriormente, com os helicópteros, mas os estatutos de gestão corrente e a ausência de acordo dos grupos parlamentares não me possibilitaram a negociação final, como fiz com os EH-101.

Aquando da transmissão da pasta ao meu sucessor, não deixei, naturalmente, de lhe referir o que havia feito, no âmbito deste dossiê, e o que tencionava fazer e, ainda, de lhe mandar entregar, por despacho expresso dirigido à Direção-Geral de Armamento, toda a documentação pertinente.

Entrando diretamente na matéria para que fui chamado e que me parece respeitar à aquisição dos helicópteros EH-101, o historial acha-se referido no meu Despacho n.º 270/MDN/2001, que decidiu adjudicar o fornecimento destes helicópteros à EH Industries, Ltd.

O concurso aberto, em agosto de 1999, visava a aquisição de um lote de 10 helicópteros SAR/CSAR e dois helicópteros para operar no âmbito do SIFICAP.



Considero a tática que segui para obter o melhor preço destas aeronaves correta, do ponto de vista contratual, dados os termos amplos de negociação permitidos no programa de concurso.

De resto, a entidade preterida, a americana Sikorsky, viu os seus recursos contra o meu Despacho, quer a providência cautelar, quer o recurso de impugnação, serem julgados totalmente improcedentes.

Evoquei, junto dos dois concorrentes, que, entre a BAFO apresentada por eles, em 2 de julho de 2001 — anterior à minha tomada de posse, mas que eu conhecia, pois foi-me entregue pelo meu antecessor —, e a aprovação da LPM, ocorrida em 14 de novembro seguinte, teria havido uma alteração de circunstâncias, que justificava uma derradeira e última BAFO, pois o mundo já não era o mesmo.

Tinha havido o 11 de Setembro, o volume de encomendas recebidas e confirmadas por ambos os concorrentes poderia ter determinado sensíveis variações no preço inicial oferecido, a documentação contratual havia sofrido, entretanto, ligeiras alterações, propostas por ambos e aceites pela comissão, que também interessava ponderar. A própria LPM referenciava valores para este fornecimento reveladores das estimativas do Estado para o mesmo e que não eram conhecidas meses atrás.

Esta alteração ao programa concursal foi aceite, expressamente, por ambos os concorrentes, sem qualquer reserva, no pressuposto de que o valor — isto foi devidamente salientado — da última proposta de preço seria tido em conta para efeitos de adjudicação, nos mesmos termos da metodologia de avaliação pré-estabelecida no início.

A evolução das propostas apresentadas para as 14 aeronaves demonstra, no meu entender, o êxito da iniciativa. A proposta n.º 2 da EH era, inicialmente — em números redondos —, de 441 milhões de euros. Na

BAFO, passou para 392 milhões e, na última BAFO, para 350 milhões de euros.

A proposta n.º 2-A, também da EH, que depois se passou a chamar AgustaWestland, era, inicialmente, de 441 milhões de euros, tendo passado, na BAFO, para 389 milhões e, na última BAFO, para 347 milhões de euros.

A proposta da Sikorsky, que era, inicialmente, de 317 milhões de euros, aumentou, na BAFO, para 370 milhões e, na última BAFO, desceu apenas para 330 milhões de euros.

A diferença de preços entre os dois concorrentes, que era, inicialmente, de mais de 120 milhões de euros, entre os da EH e os da Sikorsky, passou, afinal, a ser apenas de 20 milhões.

A superioridade dos EH-101, face aos concorrentes americanos, determinou a adjudicação, que aparece devidamente justificada no já referido Despacho n.º 270 e que, efetivamente, não me foi entregue, mas penso que deverá estar, certamente, à disposição da Comissão. Só está a Resolução do Conselho de Ministros e não está o Despacho que essa Resolução veio ratificar.

Tratava-se de máquinas experimentadas e utilizadas, já, em muitos países, satisfazendo todos os objetivos do caderno de encargos, mormente a autonomia fundamental para as missões de busca e salvamento, a capacidade de carga e a flexibilidade, fundamental para as missões de busca e salvamento dentro do nosso mar e da nossa plataforma continental, ou seja, abrangendo a Madeira e os Açores, além do continente.

Os aparelhos concorrentes ainda estavam numa fase de protótipo e suscitavam fundadas dúvidas aos técnicos. Uma vez superado o constrangimento do preço, através de um relativo nivelamento na última BAFO, não tive qualquer dúvida na sua adjudicação.

Qual o motivo por que dei prioridade a esta aquisição? Expliquei no referido Despacho, ou seja, o fim da vida dos Pumas, a necessidade urgente de garantir as missões de busca e salvamento, nos cerca de seis milhões de quilómetros quadrados do Atlântico que estão sob nossa responsabilidade, e a fiscalização da pesca, na zona económica exclusiva. Mas não devo omitir que os helicópteros afetos ao SIFICAP eram compartilhados pela União Europeia, desde que adquiridos até ao final do ano, pelo que, certamente vão reparar, na cronologia sucessiva e bastante urgente com que se procedeu à tramitação do processo contratual depois da adjudicação.

O interesse público desta aquisição e a sua urgência são, no meu ponto de vista, manifestamente inquestionáveis.

O lote SAR/CSAR foi adquirido em locação operacional, através da intermediação de uma sociedade-veículo, uma SPV (*Special Purpose Vehicle*), criada para o efeito no grupo EMPORDEF, chamada DEFLOC. Esta assumiu a propriedade das aeronaves e a posição de locadora das mesmas a favor do Estado, no caso a Força Aérea, que passou a ser a locatária.

As rendas a receber pela DEFLOC foram cedidas por esta empresa a um consórcio bancário constituído pela Caixa Geral de Depósitos e pelo BPI. Isto depois de se ter feito convites a outros bancos para integrarem este sindicato bancário, que não foram aceites ou que apresentavam condições muito mais exageradas.

O lote SIFICAP foi adquirido diretamente pelo Estado. Foram assinados os seguintes contratos: o contrato-quadro, ou união de contratos, entre o Estado, a DEFLOC e a EH, que disciplina a relação entre todos os contratos e estabelece a sua união; o contrato de aquisição de 12 helicópteros, entre o Estado, a DEFLOC e a EH, no valor de 326 milhões de euros, que prevê a entrega escalonada das aeronaves e as condições de

faturação; o contrato de contrapartidas entre o Estado e a EH, no valor de 394 milhões de euros, uma parte importante das quais era destinada a projetos relacionados com a OGMA, para a futura manutenção dos próprios helicópteros e não só; o contrato de locação operacional de 10 helicópteros e equipamento complementar, ou seja, acessórios e sobresselentes, e serviços, no valor estimado de 282 milhões de euros, entre a DEFLOC, como locadora, e o Estado, como locatário — quando digo Estado, refiro-me à Força Aérea, mas foi o Estado o signatário —, pelo prazo inicial de 15 anos, prorrogável por mais 10 anos; o contrato de manutenção entre o Estado e a DEFLOC, destinado a garantir as reparações necessárias à operacionalidade dos helicópteros, que podiam ser subcontratadas a terceiros, desde que aceites pelo locatário; finalmente, o contrato de cessão de créditos, celebrado entre a DEFLOC e os bancos, que possibilitou o pagamento ao fornecedor do preço de aquisição dos bens e estabeleceu uma taxa de juro fixa, que, ao tempo, era inferior à taxa da República, podendo ser transformada em taxa fixa por opção do Estado, decorrido um período de três anos.

Os contratos de aquisição e de locação foram, oportunamente, visados pelo Tribunal de Contas; os restantes não necessitavam de visto prévio.

Estes contratos tinham um enquadramento orçamental na LPM, como referi atrás, no âmbito do programa capacidade de busca e salvamento, com uma dotação global de 446 milhões de euros.

Para acompanhar e fiscalizar o contrato de aquisição, nomeei uma comissão de acompanhamento e fiscalização, a MAF, presidida pelo General Araújo — que foi, mais tarde, o Chefe de Estado-Maior-General das Forças Armadas —, que acordou com a adjudicatária o *statement of*

*work*, que regula os termos de execução do contrato de aquisição em pormenor, regulamentando, passo a expressão, o próprio contrato.

Uma palavra final sobre o contrato de manutenção: para garantir a essência do aluguer operacional, a DEFLOC teve de assumir e garantir a manutenção dos helicópteros, após o período de garantia.

Naturalmente, a estrutura de uma SPV não é compatível com trabalhos tão especializados, pelo que se consignou, expressamente, a subcontratação desses trabalhos. O objetivo, ao tempo, era subcontratar a manutenção dos aparelhos com a OGMA, que, por sua vez, obteria da adjudicatária não só as necessárias licenças e a devida formação mas também, através do contrato de contrapartidas, todas as ferramentas especiais necessárias.

Foi, de resto, já referi atrás, uma preocupação minha erigir a OGMA como um centro de excelência da reparação de aeronaves, não só militares, como civis, de bandeira nacional ou de outros países. Desconheço em profundidade as razões pelas quais esta política deixou de ser prosseguida.

Como referi atrás, quando abordei os contratos de locação operacional, toda esta complexa estrutura contratual foi concebida para ultrapassar — tenho de o confessar, naturalmente — as restrições orçamentais, permitindo escalonar, no tempo, os custos de aquisição do material e equipamento militar.

Permito-me apenas sublinhar que o modelo seguido não divergia do que era adotado pelos restantes Estados-membros e era aceite pelo EUROSTAT, de acordo com o, já referido, Regulamento (CE) n.º 2223/96, de 25 de junho, relativo ao «SEC 95».

É certo que, anos depois, em 2006, o EUROSTAT mudou de opinião, mas nada fazia supor, em 2001, que tal viesse a acontecer, dada a prática generalizada deste esquema. Por cautela para o futuro, tomei a

iniciativa de pedir um parecer jurídico ao escritório do Professor Sérvulo Correia, quanto à qualificação como locação operacional do contrato assinado entre a DEFLOC e o Estado, que deixei no Ministério, ao cuidado dos meus sucessores, para qualquer futura eventualidade.

Por ora, Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, é tudo quanto pretendia dizer, liminarmente, a esta Comissão, ficando, obviamente, à disposição para quaisquer questões ou dúvidas que tiverem por convenientes.

Passou já muito tempo, confesso que isto foi um esforço que fiz com gosto para, realmente, poder reproduzir, aqui, factos que se passaram há mais de 12 anos e poderei, eventualmente — permitam-me a salvaguarda — já não ter presente determinadas minúcias que possam, de certo modo, não responder, totalmente, às questões que me forem colocadas.

O Sr. Presidente: — Sr. Doutor, como já tinha, de alguma forma, enunciado, a exposição foi além do tempo de regra de intervenção inicial na Comissão. No entanto, entendi não cortar, de forma alguma, porque me parece que o Sr. Doutor também não se perdeu em assuntos laterais, ou seja, tudo o que nos disse era relevante e efetivamente relativo ao objeto da Comissão e àquele que foi o seu tempo de responsabilidade nesta matéria, e penso até que ajudará os Srs. Deputados, obviamente, na linha e na lógica das perguntas que quererão fazer.

Dentro do nosso sistema de rondas rotativo, compete, nesta audição, ao Partido Social Democrata, iniciar a mesma, dispondo de 10 minutos para o efeito. Assim, tem a palavra o Sr. Deputado Paulo Simões Ribeiro.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Presidente, antes de mais, quero cumprimentar os Srs. Deputados e, em primeiro lugar, o Dr. Rui Pena, pela sua participação, disponibilidade e, principalmente, pelo relato

exaustivo, mas que, de facto, nos ajuda a enquadrar a sua passagem pelo Ministério da Defesa.

O Sr. Doutor começou até por fazer, de alguma forma, o enquadramento político, se assim se pode dizer, daquilo que encontrou quando chegou ao Ministério, das dificuldades que teve e de algumas opções que foi fazendo.

No entanto, porque estamos numa Comissão de Inquérito, onde queremos apurar a motivação, a forma, as responsabilidades que foram assumidas relativamente à aquisição de uma série de equipamentos, desde os P-3 Orion aos C-295, ao EH-101, aos submarinos, aos F16, aos torpedos e aos Pandur II, no caso concreto do Sr. Doutor, apesar de ter tido uma passagem de 10 meses pelo Ministério, dos quais os últimos 4 já foram em gestão — relembro que em 17 de dezembro desse ano houve o célebre discurso que ficou famoso como o «discurso do pântano», com a demissão do Primeiro-Ministro da altura, o Eng.º António Guterres —, teve uma participação em dois programas, um, porque já estava a decorrer, como disse, e bem, e os seus antecessores, quer o Dr. António Vitorino, quer o Dr. Júlio Castro Caldas, que já aqui estiveram, referiram-se a ele, porque o processo dos submarinos também atravessou o mandato deles, mas no seu caso concreto houve a adjudicação efetiva e, portanto, o fim do processo dos helicópteros de busca e salvamento, que abordarei adiante.

Começo pelos submarinos. O Sr. Doutor já aqui fez referência a muito do que eu queria perguntar, nomeadamente à importância que atribuía à capacidade submarina de Portugal, a que não será alheio, estou certo, o facto de também ter passado pela Marinha, aquando do seu serviço militar, o que lhe dá um conhecimento mais apropriado quanto às necessidades da nossa capacidade de defesa e de busca e salvamento na nossa costa.

A páginas tantas da sua intervenção, referiu que, salvo erro, três semanas depois de ter tomado posse, estava disponível ou estava terminado o relatório final da comissão de avaliação de propostas e, por isso, o que lhe quero perguntar, já que, nessa fase, quando foi confrontado com o relatório final, ainda estávamos perante a possibilidade de adquirir os três submarinos, é qual era a sua intenção, em termos de número de submarinos a adquirir.

O Sr. Presidente: — Para responder, tem a palavra, Sr. Dr. Rui Pena.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, muito rapidamente, realmente, sempre entendi que a capacidade submarina era fundamental, sobretudo para um país como o nosso, pobre, sem capacidade para armar fragatas e desenvolver uma capacidade de superfície. Os submarinos eram a arma por excelência, dado o fator de persuasão que envolvem e o facto de também poderem fazer transmissões para efeitos de determinação e fiscalização de quaisquer atos, designadamente delituosos, praticados nas nossas águas territoriais, para além de também serem uma fonte integrada na projeção de forças, na medida em que, em determinadas alturas, podem ser utilizados quer para salvamento, quer, inclusivamente, para resgate das nossas comunidades espalhadas no estrangeiro, mormente em África.

Bem, tirando isso, sou realmente um defensor da capacidade submarina — isto está fora de causa — e poderei dar múltiplos argumentos. Aliás, impressiona-me por que é que a Marinha não tomou um papel mais efetivo e mais forte na sua defesa, perante uma série de críticas que têm vindo, sucessivamente, a ser apontadas quanto à aquisição dos submarinos.

Mas, independentemente disso, o que se passou foi o seguinte: realmente, tomei conhecimento, talvez por curiosidade, como disse, mas a



verdade é que já tinha havido audiência prévia dos interessados, portanto, os interessados já sabiam que a comissão qualificava precisamente uma proposta à frente da outra e quais as razões por que a qualificava dessa forma. Isto provocou, naturalmente, uma certa preocupação junto de uma série de entidades, designadamente do Governo alemão, que se sentiu preterido. Houve toda uma série de pressões para levar a uma modificação do critério seguido pela comissão de avaliação e, portanto, eu fiquei, de certo modo, apanhado nessa questão.

Para mim, sem dúvida alguma, a avaliação que fazia, respeitando, naturalmente, o parecer de técnicos — não o meu parecer de leigo, mas, aproveitando os relatórios técnicos que li e que analisei e o parecer de técnicos que vi e que me foram reproduzidos —, sendo que existiam rumores acerca da forma como os submarinos franceses se comportavam, levou-me a admitir que o submarino alemão era uma máquina mais fiável e deveria ser adquirida, em detrimento do submarino francês.

É claro que, imediatamente, estabeleci a mesma estratégia: o que é que me interessava? Interessava-me, pura e simplesmente, de certo modo, desfazer ou diminuir a influência e o peso específico das contrapartidas neste concurso. Para quê? Para, aproveitando precisamente a relação entre os alemães e os franceses, que já estavam perfeitamente conhecedores da primeira posição da comissão de avaliação, os pôr em confronto, tal como fiz com os helicópteros, numa derradeira BAFO, de modo a conseguir, efetivamente, uma diminuição substancial do preço de um e de outro, e estava absolutamente convencido de que o teria conseguido.

O que é que aconteceu? Aconteceu que tive de dar prioridade aos helicópteros. Fundamentalmente, sublinho aqui a razão da participação europeia no SIFICAP (Sistema Integrado de Informação e Apoio à Vigilância, Fiscalização e Controlo da Atividade da Pesca), que ainda era

de uns milhões largos de euros e que não podíamos perder, pelo que dei prioridade aos helicópteros e terminei esta situação.

Estava em gestão e, precisamente com esta, perdoe-se-me a expressão,... Com aquilo que tinha conseguido em relação aos helicópteros, estava realmente preparado para tentar uma negociação forte, firme, direta, com os dois contratantes, mas, simplesmente, estava em gestão e não tinha poderes. Pedi ao Presidente da República, que disse: «Se, porventura, houver consenso dos grupos parlamentares, com certeza; se não houver consenso dos grupos parlamentares, nem pensar». Tentei junto dos grupos parlamentares e, primeiro, devo dizer que não houve uma negativa total inicial, mas, realmente, não consegui convencer os grupos parlamentares e, pura e simplesmente, limitei a situação e passei o *dossier* ao meu sucessor. Naturalmente, ao passar o *dossier*, fiz um despacho em que indiquei os meus pontos de vista e, realmente, as razões que, em meu entender, eram válidas para a contratação em causa, mas ele que fizesse o que entendesse.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado Paulo Simões Ribeiro.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Doutor, relativamente à questão que aqui abordou e agradeço a resposta que deu, há uma coisa que não percebi: havendo esse consenso e havendo a possibilidade de ter adjudicado, contratualizado, qual era o número de submarinos que, na sua ótica, iria ser contratado?

O Dr. Júlio Castro Caldas, ontem, quando aqui esteve, disse que em 12 de julho (e ele foi muito preciso com a data) estavam concluídas as negociações com os franceses e com os alemães e que tudo estava pronto

para contratualização — a expressão «pronto para contratualização» foi a que ele usou e fez-nos aqui um relato quanto à questão dos submarinos franceses e da experiência que havia no Chile, de que me apercebi que o Sr. Doutor é conhecedor, porque a ela se referiu, e o Sr. Doutor ainda adentrou a experiência do Paquistão, que o levava a recusar o submarino francês e a optar pelo submarino alemão. O que lhe pergunto é isto: se, em 12 de julho de 2001, a julgar pelo relato do seu antecessor, antes ainda do Governo de gestão — e nem sonhávamos nós que, no dia 17 de dezembro, o Sr. Primeiro-Ministro da altura se ia demitir —, estava tudo pronto para contratualização, e havendo já este histórico, este lastro, então, por que é que, entre 12 de julho e 17 de dezembro, não houve a tal finalização da contratualização e, a julgar pelo que me disse, no fundo, a opção pelo submarino alemão?

Falta ainda saber a questão da quantidade e, portanto, volto a colocar-lhe esta questão.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, a razão foi aquela que referi: a partir de janeiro, entrei em gestão e, até lá, dei prioridade à contratação dos helicópteros.

Por outro lado, estava a reunir bases técnicas para, realmente, fundamentar o meu parecer e para a negociação entre ambos, para os pôr em contacto e, portanto, tentar a última BAFO, a derradeira BAFO, no sentido de ver se eles baixavam o preço. E, repare, isto era possível, porque esta fórmula de concurso público, as propostas por negociação, dá uma grande elasticidade ao negociador. Eu gostava mais destas coisas; pessoalmente, gosto mais de ser eu a negociar do que propriamente comissões, e não sei mais quê. Foi assim que conseguimos nos helicópteros e estava convencido de que iria conseguir nos submarinos.

No entanto, tal não foi possível, não consegui o acordo dos grupos parlamentares e, entretanto, foi já posteriormente... Eram três submarinos e eu considerei: «Não há dinheiro para três submarinos, de forma nenhuma, portanto, Sr. Almirante, temos de reduzir isto». Há sempre uma mania, desculpem a expressão,... As forças militares têm de ter sempre um sobressalente e, portanto, se compram três automóveis, porque um tem de estar na garagem, dois são absolutamente necessários. Eu disse: «Ó Sr. Almirante, francamente, não é possível! São dois submarinos, ficamos com uma opção e, efetivamente, são máquinas novas, portanto, estão em período de garantia, não vai haver problemas. Depois, deixe lá ver, os futuros governos, quando houver uma maior folga orçamental — pensava eu que houvesse! —, então, compram o terceiro submarino».

Bem, isso conseguiu-se e, realmente, deixei um despacho, foi um dos meus últimos despachos, precisamente já em fevereiro de 2002, onde dizia: «Na sequência das diligências que efetuei com vista a decidir sobre o programa de capacidade submarina da Marinha, por forma a compatibilizá-lo com as disponibilidades previstas na LPM, admiti, com a concordância do Almirante CEMA, reduzir o número de submarinos a adquirir de três para dois, mantendo uma opção de compra do terceiro por um período de dois a três anos. Ao mesmo tempo, acordei diminuir as valências solicitadas no caderno de encargos, com os consequentes efeitos a nível de preço». Isto para dar a possibilidade de negociação, em que podíamos, realmente, diminuir as características dos submarinos, desde que não fossem essenciais, para permitir baixar o preço. Esse teria sido o meu grande objetivo.

Este despacho tinha outras matérias e terminava dizendo: «(...) para que seja presente ao meu sucessor no cargo de Ministro da Defesa Nacional, entrego, nesta data, à Direção-Geral de Armamento, toda a

documentação a que me reporto (...)», e a que me reportava neste despacho, «(...) classifico de confidencial, designadamente, o parecer e a carta referidos, que entreguei para serem entregues ao meu sucessor».

Portanto, os dois submarinos foram uma opção minha e demorou duas horas a convencer o nosso Almirante.

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

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — O Sr. Doutor falou, aqui, das contrapartidas e daquilo que a Comissão dava como sendo muito relevante como contrapartidas.

Posso concluir, da sua intervenção, até porque vi notícias suas em fevereiro, deve ter sido na altura do despacho, numa entrevista ao *Diário Económico*, a 5 de fevereiro mais precisamente, em que dizia — e é coerente com o que, aqui, nos tem dito, — que as contrapartidas dos dois concorrentes se equivaliam e não era pelas contrapartidas que se devia decidir o concurso.

Portanto, até pelo facto de, mais tarde, ter dito e exemplificado com um despacho que deixou, posso concluir que, do seu ponto de vista, tendo havido consenso, mesmo em gestão, teria assim decidido à data, e essa era a recomendação que deixava, no sentido da opção pelos dois submarinos do concorrente alemão.

Se o pudesse ter feito, era isso que faria; não o podendo ter feito, era essa — deixe-me dizer — a recomendação, o conselho que deixava ao seu sucessor e ao Governo?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Afirmativo, condicionado a que houvesse, realmente, uma diminuição substancial dos preços.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Falou-nos, já, um pouco das contrapartidas e do seu desconforto com as contrapartidas, que eram, de facto, um hábito, na altura, não só em Portugal. Fez alguma coisa?

Muito pouco tempo antes, o seu antecessor tinha nomeado a Comissão Permanente das Contrapartidas. Acha que esta comissão permanente veio, de alguma forma, colmatar esse insucesso que a política de contrapartidas tinha, à época? Chegou a ter algum contacto com essa comissão de contrapartidas?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Tive, obviamente.

A comissão de contrapartidas era, ao tempo, presidida pelo Eng.º Torres Campos, com quem estabeleci relações. Aliás, tive, depois, um incidente com ele, após o qual se quis demitir e tive de evitar essa demissão, tendo ficado tudo em bem.

Realmente, o grande problema que havia e a razão de ser da comissão de contrapartidas era este, e muito bem. Sou contra as contrapartidas mas, uma vez que foram oferecidas e estavam contratualizadas, sou pela defesa do cumprimento dos contratos e, por isso, aquilo que se pretendia e, inclusivamente, fiz também diligências, naquele tempo, era que os contratos de contrapartidas fossem devidamente cumpridos.

Nos helicópteros, assinei um contrato de contrapartidas, simplesmente aquilo que pretendia eram os meus objetivos e aquilo que fiz sentir ao presidente da comissão de contrapartidas era que as contrapartidas — perdoem-me, aqui, «puxar um pouco a brasa à minha sardinha» — deviam ir, fundamentalmente, para as indústrias de defesa.

Não fazia sentido irem contrapartidas para moldes, para isto ou aquilo da indústria nacional, que são, sem dúvida nenhuma, ou podem ser muito relevantes, mas seriam também suscetíveis de gerar distorções ao nível da própria concorrência. Portanto, pretendia que as contrapartidas fossem, fundamentalmente, canalizadas para as indústrias de defesa e, mais, que, efetivamente, se fizesse toda a força no sentido de continuar a exercer pressão junto dos devedores das contrapartidas para a sua realização.

Isso foi, realmente, a minha proposta.

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

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Doutor, já nos disse, aqui, que não era favorável a este regime de contrapartidas.

Chegou a fazer alguma *démarche* política, se assim se pode dizer, para que fosse posto fim às contrapartidas nos concursos que ainda tinha, ou naqueles que poderia, eventualmente, vir a lançar para o futuro, entrando para a pura e simples aquisição, como há pouco disse, relativamente a despachos recentes, em que se acabou com esse sistema?

O Sr. Dr. Rui Pena: — As contrapartidas constavam da Lei de 96.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Neste caso?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Consequentemente, fiz uma das minhas propostas, da qual cheguei a falar com o Primeiro-Ministro, que era tentar substituir a Lei de Aquisição dos Equipamentos Militares, para dar,

realmente, uma maior flexibilidade e, sobretudo, dar prioridade aos programas cooperativos.

Devo dizer-lhe que fui muito sensível a este tipo de programas e preferia, sem dúvida nenhuma, a aquisição de equipamento militar no âmbito de programas cooperativos internacionais, que, de certo modo, se traduziam num retorno parcial para o nosso País, do que estas contratações diretas a fornecedores de armamento estrangeiro.

No que respeita às contrapartidas, como lhe disse, pedi um parecer à Universidade Nova, ao Prof. Neves Adelino, que efetivamente consta aí. Se não estiver, por acaso, tenho-o, pois é um dos poucos documentos com que fiquei e que posso fornecer à Comissão.

O Sr. Presidente: — Penso que não existe na Comissão e, portanto, agradecemos.

Sr. Deputado, tem a palavra.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Agradeço a disponibilidade, pois ia, aliás, requerer esse mesmo parecer. Tal como também parece ser importante outro, pois, pelo que percebi, também houve um parecer, na altura, do Prof. Sérvulo Correia, a propósito da questão da locação financeira ou operacional relativamente ao EH-101.

Agora, estamos indo para aquele que, no fundo, é a sua grande decisão, no curto tempo de mandato, que é o contrato de aquisição dos helicópteros, assinado em 20 de dezembro de 2001, precisamente três dias depois da demissão do Eng.º António Guterres.

Já nos deu, aqui, algumas explicações sobre o helicóptero em si, as características dos dois helicópteros que estavam em competição. A questão é que foi-nos dito, ao longo destas audições, que, de facto, estamos



perante o helicóptero mais dispendioso, não só em termos do seu preço como da sua operação. Por isso, queria que nos explicasse e nos pormenorizasse melhor o porquê da opção por este helicóptero em concreto.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, em primeiro lugar, devo dizer que, efetivamente, a adjudicação foi feita ainda no período em que estava em plenas funções, só a execução contratual é que foi posterior, quando já estava em gestão. Era um ato de execução e, por conseguinte, entendi que... penso que nem falei ao Presidente da República nem nada.

Porquê a questão do helicóptero? Para já, havia uma questão fundamental: um era um helicóptero provado, que existia, se via, era palpável, outro era um projeto, em que havia um protótipo, ainda em fase de alterações. Esse protótipo tinha, realmente, uma tecnologia sofisticadíssima, porventura, mais sofisticada que a do EH-101.

Era uma tecnologia de ponta que era daqueles que depois, evoluíram. A Sikorsky fez aqueles helicópteros pretos que apareceram na guerra do Afeganistão, com características que, simplesmente, não eram comparáveis com este modelo.

Portanto, era um protótipo que tinha constrangimentos. Em primeiro lugar, só aliviando carga, designadamente aliviando combustível e os bidões teriam de «cair», é que poderia fazer Lisboa-Açores, ou seja, não tinha autonomia suficiente. Era no esforço, no limite, que poderia, realmente, atingir estas distâncias.

Em segundo lugar, a capacidade de carga em suspensão era muito inferior à que apresentava o EH-101.

Finalmente, precisamente para ter combustível suficiente, em suma, nos limites, para satisfazer aquelas condições constantes do caderno de

encargos, tinha de ter uns depósitos sobresselentes que dificultavam a sua visão e a capacidade de voo, além de serem extremamente perigosos, segundo me afirmaram.

Repare que estamos a falar de 12e helicópteros. A diferença de 20 milhões era para um helicóptero, entre estes e o da Sikorsky. Efetivamente, perante aquilo que consta do relatório técnico das comissões de avaliação, os pareceres das pessoas que realmente sabem e que eram, naturalmente, da Força Aérea, não tive dúvida absolutamente nenhuma de que era o melhor material que satisfazia o interesse das Forças Armadas para estas missões.

A verdade é que, pelo menos, não tenho notícia de que tenham existido recriminações quanto à aquisição destes aparelhos.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não digo que não!

O seu antecessor, que acompanhou este concurso, é que, ainda ontem, nos disse, aqui, que nunca iria adquirir este helicóptero porque não só o próprio helicóptero era mais caro como a própria operação do helicóptero era caríssima, sendo isso também, naturalmente, o que o preocupava e penso que preocupa a todos.

Mais ainda, precisamente no dia em que é assinado o contrato-quadro — o Sr. Doutor referiu-se, aqui, aos vários contratos assinados —, é assinado um contrato de manutenção com a DEFLOC. Ora, a DEFLOC era o veículo financeiro, portanto, não tinha capacidade para a fazer, nem tinha de ter, porque não era essa a missão, mas faltava o contrato com os terceiros.

Os contratos com os terceiros, nomeadamente para a manutenção dos motores, e com a Rolls Royce, que, no fundo, faz a manutenção dos motores, são assinados nove anos depois, quando, naturalmente, está numa

posição de força face ao cliente para, julgo eu, encarecer o próprio custo de manutenção.

O que lhe perguntava era, ao contrário do que é habitual e do que o próprio Chefe de Estado-Maior da Força Aérea, que ouvimos há dois dias, nos disse, porque é que foi feito esse contrato de manutenção tão distante do tempo de aquisição? O que faz sentido, até do ponto de vista negocial, é fazer tudo no mesmo dia, porque, aí, o adjudicatário ainda tem uma posição de força.

Como estou a terminar o meu tempo, deixava-lhe só uma questão final. O Sr. Doutor referiu e bem que uma das urgências que tinha era não só a questão da busca e de salvamento, que, naturalmente, era importante, mas também o apoio comunitário à aquisição dos dois helicópteros para o SIFICAP.

O que questionava era o seguinte: num conjunto de 12 helicópteros, dois tinham o apoio da União Europeia e a questão que lhe colocava era de que montante é que foi esse apoio, para percebermos se a diferença justificava a pressa, no fundo, e, ao mesmo tempo, se justificava que, como um sexto dos helicópteros tinha apoio, poderíamos comprar o mais caro?

Terminava com estas duas questões, agradecendo, desde já, as suas respostas.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Relativamente à manutenção, era superior.

O helicóptero tem três motores, enquanto os outros só tinham dois motores. Isso estava diretamente relacionado e referido, se fizesse vir a comparação entre os custos de manutenção de um e de outro. Isso foi devidamente avaliado pela comissão e, apesar de essa questão dos gastos de manutenção ser negativamente ponderada relativamente ao EH-101, mesmo assim, a sua classificação era muitíssimo superior.

Deixe-me dizer-lhe que a capacidade de elevação de carga era fundamental. Além de que o terceiro motor também era, sem dúvida nenhuma, uma salvaguarda e, por isso, um seguro, em caso de acidente ou de risco. Portanto, era muito importante, também, para esse efeito.

Relativamente à questão que me coloca, não lhe posso dar o número preciso, mas tanto quanto sei era mais de 50% do preço dos helicópteros, por isso, estávamos a falar de qualquer coisa como uns 20 milhões.

Portanto, era qualquer coisa de relevante que fez com que do Ministério da Agricultura me telefonassem todos os dias. E eu tive de falar, inclusivamente, para a comissão, para permitir que um simples despacho de adjudicação valesse (penso até que dei uma redação especial) como contratualização dos próprios helicópteros para o Estado.

Mas não tenho o número certo. Em suma, o Ministério da Agricultura poderá indicar, mas creio que era sensivelmente superior a metade do preço de custo.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Presidente, peço a palavra.

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado, já esgotou o seu tempo, mas se for só uma pequena nota, temos tido sempre essa tolerância e tê-la-ei consigo também, naturalmente.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Presidente, a questão já foi colocada e o Sr. Doutor, provavelmente, porque eu coloquei muitas questões no final, por lapso, não respondeu.

Trata-se da questão do contrato de manutenção e porque é que não é tudo assinado no mesmo dia.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Tem toda a razão, o lapso foi meu.

Já expliquei inicialmente o que se passava. Naturalmente, a DEFLOC não tinha condições para manter os aviões. De qualquer maneira, em relação à manutenção dos aviões, os aviões só começavam a ser entregues a partir de 2004/ 2005 ou 2005/ 2006 (também no contrato está o esquema de entrega dos aviões) e, ainda por cima, tinham um ano de garantia ou não sei quantas horas de voo de garantia.

Portanto, a questão da manutenção só se punha a partir da entrega efetiva dos helicópteros e a partir de 2006, 2007.

Mas, mais, tive o cuidado de, efetivamente, garantir que a DEFLOC tivesse a faculdade de subcontratar essa manutenção e o objetivo que eu tinha em vista era, precisamente, a subcontratação com a OGMA.

Não há dúvida nenhuma que eu dei um certo interesse às indústrias militares e queria transformar a OGMA num centro de excelência da indústria aeronáutica, para a reparação de aeronaves. Inclusivamente, chegámos a contratar a reparação de aviões da TAP lá, precisamente para rentabilizar, porque tínhamos muita gente e eu tentava evitar despedimentos. Consequentemente, a minha política foi a de dar um passo em frente, reforçando a estrutura da OGMA, dando-lhe, ao mesmo tempo, novas capacidades e, sobretudo, ir buscar clientela para a OGMA.

Ora, a ideia que estava subjacente e que foi referida na altura não consta, efetivamente, do contrato (não sei porquê), mas a ideia era que essa subcontratação se fizesse junto da OGMA, que estava preparada, precisamente dentro das contrapartidas. A EH estava obrigada a fornecer não só sobressalentes mas também ferramentas especiais, e essas ferramentas especiais e as sobressalentes iam para a OGMA.

Entretanto, houve determinadas vicissitudes, a OGMA teve determinados problemas e penso que isso se perdeu um bocado.

Portanto, não está dentro do meu raio de ação. O objetivo era este, privilegiar as OGMA, precisamente para proceder a essa manutenção, que só se verificaria em 2006, 2007.

O Sr. Presidente: — Penso que o Sr. Deputado terminou a sua ronda. O partido seguinte é o Partido Socialista, dispondo também de 10 minutos para colocar questões. Assim, dou a palavra ao Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. José Magalhães (PS): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Rui Pena, gostaria de transmitir as saudações do nosso Grupo Parlamentar com especial ênfase, porque julgo que o devo cumprimentar pelo rigor e pelo esforço de pormenor na evocação de um período governativo difícil e, designadamente, julgo que é uma boa contribuição para se perceber o que é o esforço de aplicação do método racional de governação em democracia e num quadro de governo de minoria. Era o Governo dos «115/115», a que tive também a honra de pertencer, e o uso de pareceres habilitantes, o uso das ferramentas negociais para baixar preços, julgo que também nos deu um bom exemplo do uso do indivíduo na História.

Ainda ontem discutíamos aqui com o seu ilustre antecessor, o Dr. Castro Caldas, a questão da opção pelo helicóptero adequado e ele explicou-nos a sua convicção de que a solução Sikorsky seria mais adequada e mais barata, com a mesma convicção como nos explicou a razão pela qual foi tomada a opção que foi tomada, ou seja, se não tivesse havido o processo de demissão que ocorreu na vigência daquele Governo, provavelmente a opção teria sido diferente.

Mas também julgo que nos chama a atenção para aquilo a que eu chamaria a força incontrollável das correntes de mudança que varrem

paradigmas. Ou seja, esta discussão, feita em 2001, não era assim, isto é, quando se discutiam contrapartidas, discutiam-se sob o signo que acabou aqui de evocar, com os pareceres e com as intervenções dos operadores dominantes, e só a alteração do direito comunitário é que varreu e erradicou esse paradigma.

Portanto, desde 2009, a diretiva foi ulteriormente por Portugal transposta, o regime das contrapartidas foi objeto de revogação e o decreto-lei que as enquadrava foi abolido e erradicado da ordem jurídica. Portanto, estamos a autopsiar, o que não é uma tarefa fácil mas é uma tarefa importante.

Gostaria de perguntar-lhe alguma coisa relacionada com a Lei de Programação Militar de 2001, porque esta Lei tem uma singularidade.

Em 1995, foi definida pelo último Governo do Prof. Cavaco Silva uma determinada prioridade em relação à manutenção da capacidade submarina. O Dr. António Vitorino acabou de nos evocar ontem que manteve essa opção, estando sempre em aberto a possibilidade de aquisição de material novo/material usado, e isso foi deliberado.

Em 2001, o PSD votou contra a Lei de Programação Militar, e se o País teve uma Lei de Programação Militar foi graças a uma votação conjunta do Partido Socialista e do CDS-PP — todos os outros partidos votaram contra, pelas razões mais diversas, incluindo o PSD, basicamente por discordância em relação ao modelo de financiamento, mas também por outras razões.

Julgo que não é mau deixarmos em *Ata* o que houve de *sui generis* na aprovação dessa Lei, porque isso talvez ajude a explicar algumas das coisas que aconteceram depois.

Portanto, este era o primeiro aspeto que gostaria de focar.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, não há dúvida nenhuma que eu estava num Governo minoritário e isso obrigava, naturalmente, a que houvesse da parte de todos os membros desse Governo, e do próprio Governo no seu conjunto, uma atividade constante de equilíbrio com os diversos partidos com assento na Assembleia da República.

Eu próprio, devo dizer-lhe, estabeleci a regra de, creio que pelo menos uma vez por mês, me reunir separadamente (para além das idas à Comissão) com o porta-voz de cada um dos partidos — do PS, do PSD, do CDS, do Partido Comunista Português e do Bloco de Esquerda —, no sentido de defender que todas as decisões tomadas pelo meu Ministério fossem, sobretudo, decisões consensuais.

Não me canso de repetir que a política de defesa é uma política de Estado e, por consequência, nunca exerci uma posição nitidamente partidária. De resto, eu não fazia, nem faço, parte do Partido Socialista, era um independente — aliás, a minha formação é democrata-cristã e não renuncio às minhas origens e às minhas raízes —, mas sempre procurei reunir, quer com um grande amigo e por quem tinha muita consideração, o João Amaral, quer com o João Rebelo, mas sobretudo com o Marques Júnior, do Partido Socialista, ou com o Correia de Jesus, do PSD. Mantive sempre relações com todos eles, tínhamos combinada uma reunião mensal, em que lhes dava conta do que tinha feito e do que iria fazer. Isso permitiu que houvesse sempre uma grande colaboração por parte de todos os grupos parlamentares com o Ministro da Defesa ao tempo.

Relativamente à Lei de Programação Militar, a sua negociação foi iniciada ainda pelo Júlio Castro Caldas, que não a tinha conseguido, e eu tentei que o PSD aderisse, porque era uma lei fundamental para as Forças Armadas.



Cheguei, efetivamente, a falar, na altura, com o Dr. Durão Barroso (isto já é História!). Não o convenci, não por razões intrínsecas diretamente relacionadas com a Lei mas, fundamentalmente, por uma posição política que ele assumiu na altura. Isso mesmo me foi transmitido depois, pelo representante do PSD nas reuniões que teve comigo.

O Partido Comunista não quis entrar e, portanto, afastou-se, embora, efetivamente, nunca tenha havido uma razão determinante para justificar uma recusa de aprovação desta Lei, tal como estava formulada, e foi o CDS que, mercê de um conjunto de negociações, fundamentalmente com o Deputado João Rebelo e com o Dr. Paulo Portas, permitiram a aprovação da LPM.

Considerarei, na altura, a LPM fundamental. Era, realmente, uma estrutura básica para o esquema de forças que estava idealizado e, sobretudo, era uma resposta muito positiva e incentivadora para os próprios Ramos das Forças Armadas. Portanto, não nego que toda esta negociação que foi feita tenha sido uma negociação difícil. Foi uma negociação em que todos participaram e houve muitas sugestões, designadamente do PSD, que foram realmente tidas em conta, mas tal não foi possível, única e exclusivamente, em meu entender, não por demérito da Lei e da sua formulação ou por uma oposição concreta aos termos em que estava formulada mas, sim, por uma razão puramente política de oposição relativamente ao Governo.

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

O Sr. José Magalhães (PS): — Nesse quadro de conversações e de contactos, que não deixaram de incluir o líder da oposição, o Dr. Barroso, e o Dr. Portas, na sua qualidade de parceiro da elaboração da Lei, a questão

do material relativo à capacidade submarina e a opção entre material novo ou material usado foi mantida em aberto, ou não?

Digo isto porque no mês de abril de 2002, julgo eu, estava o XV Governo fresco na sua posição e tínhamos nós cessado funções no início de abril, o Dr. Portas fez declarações públicas no sentido de considerar que Portugal, ou, melhor, o Governo anterior tinha tido alguma precipitação na opção ou na inclinação para a aquisição de material novo, porque havia uma hipótese fabulosa e barata chamada aquisição dos submarinos britânicos Upholder, em venda na sequência da opção por submarinos exclusivamente nucleares por parte do Reino Unido.

Essa acusação ao Governo anterior foi fugaz, mas existiu. Teve alguma perceção de que essa opção existia e devia ser considerada?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não. Houve da parte do CDS um entendimento perfeito e completo da Lei de Programação Militar e, portanto, todos sabiam, designadamente o Deputado João Rebelo e o Dr. Paulo Portas, que a minha inclinação, quando realmente referi, citei e incluí os submarinos, era para a aquisição de um material novo. E explico porquê.

O Ministério da Defesa teve uma má experiência, uma péssima experiência, com material usado, no caso dos F16. Repare, foi realmente uma «sucata» — passe a expressão e não tenho medo nenhum, porque isto foi referido, efetivamente, por técnicos abalizados da Força Aérea — que foi importada. Também não custou muito dinheiro. Simplesmente, o dinheiro que depois custou a recuperação desses aparelhos foi de tal maneira elevado que destruiu grande parte do equilíbrio financeiro da própria Força Aérea.

Essa má experiência dos F16 ocorreu e se eu tivesse de decidir, que nunca foi o caso... Repare que se houvesse uma oportunidade, e a lei de

programação não definia se era material novo ou usado, ter-se-iam adquirido submarinos usados, mas naquela altura não apareceu nenhuma oportunidade e, por outro lado, pessoalmente, eu tinha uma má experiência do material usado. Portanto, nunca defenderia essa solução.

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

O Sr. José Magalhães (PS): — Mas a pergunta é se tinha conhecimento da hipótese de aquisição de submarinos Upholder vendidos pelo governo britânico.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não tinha conhecimento. Que me lembre, não tinha conhecimento.

O Sr. José Magalhães (PS): — A questão seguinte diz respeito ao estado de preparação da opção a tomar pelo Governo.

Segundo o que já depôs, estariam reunidas todas as condições para celebrar em conjunto um contrato de aquisição e um contrato de contrapartidas, se houvesse condições políticas para tal no momento em que estávamos, em 2001. Isso é inequívoco.

No entanto, gostaríamos de saber melhor as condições em que tal ocorreu. O relatório final de avaliação tinha sido apresentado pela comissão competente ao Ministro Castro Caldas 10 dias depois. Foi apresentado em julho de 2001, em versão final, na qual a classificação das propostas, devidamente fundamentada, indicava como o candidato mais bem posicionado, o consórcio, a DCN-I, por razões que estão exaustivamente documentadas no relatório.

Terá existido, no entanto, um relatório do Sr. Vice-Almirante Cavaleiro de Ferreira, pedido pelo Ministro Castro Caldas, no quadro do qual este terá considerado que haveria defeitos na proposta francesa que justificariam a opção por a outra solução, a alternativa alemã. Teve conhecimento desse relatório? Isso pesou no juízo que formulou e que aqui já espelhou?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Que me recorde, neste momento não sou capaz de configurar esse relatório, se é que existiu.

Queria, no entanto, dizer que as fases foram as seguintes: a comissão elaborou um relatório prévio, que foi sujeito à audiência prévia das partes, a qual depois elaborou um relatório final que já me foi apresentado, em julho ou algures, pouco tempo depois do eu ter... Portanto, foi esta a sucessão.

No entanto, apesar de não o ter e de nem estar a visualizar esse relatório, a verdade é que tive um contacto estreito com o Almirante Cavaleiro de Ferreira — apesar de ser o presidente da comissão de avaliação, falei com ele muitas vezes. Aliás, foi com ele que eu, pela primeira vez, depois de uma análise perfunctória, me abri a dizer: «Mas isto está tudo errado!». E o senhor, que era o presidente da comissão, acabou por concordar comigo, dizendo que, efetivamente, o que tinha ponderado e tinha servido para, realmente, levar ao vencimento do fornecedor francês tinham sido, pura e simplesmente, as contrapartidas e não o material.

Portanto, mesmo na própria comissão de avaliação, em relação ao equipamento, aos navios, havia um valor superior dado ao navio alemão relativamente ao navio francês e o Almirante Cavaleiro de Ferreira, depois, na sequência dos contactos e inúmeros que tivemos, foi, sem dúvida

nenhuma, uns dos primeiros a defender a superioridade do submarino alemão relativamente ao francês.

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

O Sr. José Magalhães (PS): — Quer dizer que se tivesse tido de levar ao Conselho de Ministros uma proposta sobre a aquisição e o contrato de contrapartidas não poderia acolher, como, aliás, as regras do procedimento permitiam, a solução proposta e classificada pela comissão de avaliação?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, como referi anteriormente, depois daquele relatório, a minha intenção era chamar as duas partes, aproveitar, digamos, o sentimento de fraqueza relativa do concorrente alemão e forçar um abaixamento de preços.

Portanto, o que eu pretendia fazer, antes de levar ou de tentar qualquer tipo de adjudicação ou de ponderação, era, relativamente ao próprio programa de concurso, tal como fiz com os helicópteros, uma nova fase excecional (naturalmente admitida por acordo das partes, que eu entendia que seria facilmente obtido), conseguir o consentimento das duas partes para uma nova e final proposta, uma última BAFO (*best and final offers*) que permitisse uma descida substancial, que eu esperava, do preço do submarino alemão. E só assim é que eu, naturalmente, levaria a questão ao Conselho de Ministros.

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

O Sr. José Magalhães (PS): — É, portanto, um domínio insondável, a realidade histórica fluiu num outro sentido, com os resultados que sabemos,

mas sobre isso não gostaria de lhe pedir nenhuma opinião porque não é esse o âmbito da inquirição.

Gostaria de lhe perguntar, tendo o processo de decisão chegado ao ponto a que chegou e sendo esse o cenário que considerava desejável, se chegou a interessar-se pelas cláusulas concretas do contrato a redigir. Sendo, ainda por cima, jurista, é uma coisa que está um pouco na pele. Chegou a interessar-se por essa matéria ou não chegou a esse ponto?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não cheguei a esse ponto, na medida em que só analisei a documentação do concurso, apesar dos contratos fazerem parte, porque, entretanto, tive de me debruçar atenta e demoradamente sobre os contratos do EH. Esses, sim, são da minha responsabilidade, os outros...

Agora, também lhe devo dizer que havia já uma certa rotina na contratação e, portanto, não sei até que ponto é que... Mas respondendo concretamente, não tenho conhecimento, não me recordo das cláusulas específicas da proposta de contrato, porque ainda não tinha sido apresentada aos concorrentes.

O Sr. José Magalhães (PS): — Então, obviamente, não insisto, porque na redação das cláusulas contratuais estão, ou estiveram, algumas das consequências mais nefastas ou mais difíceis de gerir do contrato ou dos contratos celebrados pelo Estado, alguns dos quais, designadamente quanto às contrapartidas, permitiram, como ontem tivemos ocasião de analisar aqui, nesta Comissão, a intervenção do Estado no próprio processo decorrente na 6.<sup>a</sup> Vara dos juízos criminais, em que, neste momento, há um recurso pendente e que não é objeto da presente Comissão. Ou seja, quando o Governo, pela mão do Ministro da Economia Álvaro Santos Pereira,

aceitou como contrapartida um determinado conjunto de soluções, mantendo em aberto o processo da prestação de contrapartidas, o efeito que isso teve no processo judicial em curso está espelhado na sentença da 1.<sup>a</sup> instância e está em apreciação na 2.<sup>a</sup> instância.

Portanto, isso, obviamente, é uma coisa sobre a qual não tinha a mínima perspectiva de que viesse a acontecer naquela altura, como é óbvio, não é?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Afirmativo, não tenho conhecimento e, portanto, só conheço pelos jornais e não mais.

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado José Magalhães, quero chamar-lhe a atenção de que dispõe já só de 15 segundos, mas, obviamente, permitirei que conclua as perguntas que tiver de fazer nesta ronda. É só para lhe chamar a atenção.

Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. José Magalhães (PS): — É só uma ironia. É que a história não se repetiu, não é? Em 2004, com um Governo em gestão e com a situação que sabemos desse quadro político, a compra foi mesmo efetuada e é isso que agora aqui estamos a discutir.

Muito obrigado, Sr. Dr. Rui Pena. Julgo que a sua contribuição é muito importante para percebermos porque é que tudo aconteceu como aconteceu.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, queria dar-lhe um abraço e recordo-o sempre com muito gosto, quer nas nossas lides governamentais, quer aqui, na nossa Assembleia da República.

O Sr. Presidente: — A próxima intervenção desta primeira ronda pertence ao CDS-PP. Tem a palavra a Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles, que dispõe também de 10 minutos.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sr. Presidente, as minhas primeiras palavras são para cumprimentar o Sr. Dr. Rui Pena e agradecer-lhe os muitos esclarecimentos que já aqui nos prestou sobre a sua passagem pelo Ministério da Defesa.

O nosso objetivo é e foi, desde o princípio, esclarecer e não quebrar alguns consensos sobre Defesa que têm sido estabelecidos nesta Casa.

Naturalmente que numa Comissão de Inquérito há sempre alguma vivacidade, mas não quero, de maneira nenhuma, que interprete as minhas palavras... Eu dizia ontem ao Dr. Júlio Castro Caldas que poderei ter de fazer de «advogada do Diabo, mas a intenção não é, de forma alguma, fazer de advogada de acusação. Por isso, peço-lhe, por favor, que interprete as minhas palavras apenas no sentido do cabal esclarecimento.

A verdade é que a audição do seu antecessor, que tivemos ontem aqui, foi em alguns momentos, bastante preocupante. Diria mesmo que preocupante é quase um eufemismo, porque foram ditas coisas que têm de ser esclarecidas e investigadas, algumas com outros interlocutores que aqui virão e que não lhe dizem diretamente respeito, mas há dois temas que gostaria de abordar consigo, porque creio que lhe dizem diretamente respeito.

Entrando, desde já, no primeiro, que é o mais óbvio, pois, como diz, é o único de todos estes contratos que foi celebrado no período do seu mandato, o que questionaria é o seguinte: aquilo que ontem nos disse o Dr.



Castro Caldas (e tive o cuidado de tomar notas) foi que ao concurso que foi deixado por ele, que já estava preparado, estava na fase final, só faltava decidir, ou seja, que só faltava tomar a decisão, o que normalmente é o mais importante também, diria eu, mas, em todo o caso, só faltava decidir. Depois, diz-nos taxativamente que se fosse ele tinha adjudicado à empresa Sikorsky, ou seja, tinha adjudicado ao outro concorrente.

O Sr. Doutor já nos explicou as suas razões para ter tomado uma decisão diferente e para ter adjudicado à EH. O que lhe pergunto é se desde o momento em que lhe é legado o concurso para decisão final até ao momento em que, de facto, toma a decisão de adjudicar a empresa diferente daquela que o seu antecessor achava que devia ser a empresa ganhadora, houve alterações nas propostas ou não? Ou seja, aquilo que nos falou de alterações, designadamente ao nível dos preços, foram depois ou foram antes?

O Sr. Presidente: — Sr. Doutor, tem a palavra.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, muito obrigado.

Respondendo diretamente à sua questão, devo dizer-lhe que, no caso dos helicópteros, a minha decisão favorável foi no sentido da própria opinião da comissão que avaliou as duas propostas, o que não quer dizer que não tivesse havido, como expliquei, uma alteração substancial das propostas de cada uma, em função da última e derradeira da BAFO a que as submeti, e em que, como tive ocasião de explicar, os números, que já tinham sido apresentados e alterados na primeira BAFO, foram substancialmente alterados na segunda e derradeira BAFO. Isso permitiu que, inclusivamente, o grande constrangimento que havia sobre o preço das duas aeronaves, mas que mesmo assim não tinha impedido a comissão de

opinar a favor do EH-101, com a última proposta de preços efetuada, tenha diminuído substancialmente.

Portanto, aquilo que, efetivamente, senti, no início, ao estar a seguir a opinião de uma comissão que pretendia, realmente, adjudicar um aparelho ou um conjunto de aparelhos que custava mais 120 milhões do que outro, fazia-me, certamente, pensar duas ou três vezes. Realmente, foi por isso que optei por pedir uma segunda BAFO. Tentei negociar diretamente, olhos nos olhos, com eles e eles fizeram propostas que baixaram substancialmente o preço dos lotes.

Mais: na reformulação, digamos, do programa de concursos que fiz com eles e que os obriguei a assinar, precisamente para darem a sua concordância, ficou perfeitamente estabelecido que a última BAFO, a proposta por eles apresentada, seria uma proposta única e exclusivamente respeitante a preço, mantendo-se todas as restantes condições constantes das propostas anteriores submetidas à anterior BAFO, designadamente a questão das contrapartidas. Portanto, foi só uma questão de preço.

Como a margem de diferença desse preço foi, no meu entender, extraordinariamente atenuada e porque estava convencido, e tinha informações nesse sentido, de que, realmente, os helicópteros eram melhores, mais poderosos, podiam, naturalmente, operar em condições muito melhores do que os helicópteros concorrentes, optei por adjudicar, finalmente, à EH.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Só para confirmar, Sr. Doutor: quando recebeu o concurso, havia um relatório apontando como favorável a proposta do concorrente EH?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sim, sim, depois da segunda BAFO há um relatório — este relatório, penso eu, consta da documentação — que dá prioridade ao francês, ao EH-101.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sr. Doutor, em relação ao contrato de manutenção, também nos foi dito aqui ontem — isto, naturalmente, tem de nos inquietar a todos — que a manutenção não tinha sido cuidada. Aliás, creio que o Dr. Castro Caldas disse que nunca o faria, que nunca assinaria o contrato sem assegurar a manutenção.

O Sr. Doutor já nos explicou aqui, penso eu, qual era a sua ideia sobre como devia ser feita a manutenção, pelo que lhe coloco duas questões muito concretas. Disse-nos que a manutenção só iria ser precisa quando o equipamento for recebido e depois do prazo de garantia. Pergunto: mas não é normal, comum e avisado cuidar-se da manutenção, sobretudo de quanto ela vai custar, antes de se adjudicar e escolher o fornecedor e não depois, quando, imagino, o número de entidades capazes de fazerem a manutenção não seja infinito?

Mais: há uma altura em que fala da possibilidade de subcontratação da OGMA e diz «não consta do contrato, não sei porquê». Pergunto: não se está a referir ao contrato que foi feito no seu mandato?

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, volto a repetir: naturalmente, quando o material foi adquirido, foi adquirido com todos os sobressalentes, tudo aquilo que era necessário, que está especificado nos contratos e que valorizou o respetivo preço. Simplesmente, quando estamos a falar de

manutenção — e, repito, isto foi ponderado no relatório que, mesmo assim, deu preferência à proposta da EH —, estamos a falar fundamentalmente de combustível, de custo de combustível ou de despesa de combustível. Acontece que o facto de esses helicópteros terem três motores e, realmente, serem superiores, inclusivamente em tonelagem, obrigava a despender mais combustível do que, efetivamente, os helicópteros concorrentes, que eram mais leves, que não tinham o mesmo grau de autonomia, que não tinham a mesma força, que não tinham a mesma potência. Apesar disso, na própria comissão, esse preço de manutenção, ou seja, o custo de operação do helicóptero foi ponderado juntamente com o seu custo de aquisição e, mesmo assim, a comissão entendeu que era superior.

Portanto, optei perfeitamente consciente de que estava a agir corretamente.

Segunda questão: porquê o contrato de manutenção? Já referi que o contrato de manutenção fez parte, e era obrigatório, porque se tratava de uma locação operacional. Esse contrato de manutenção competia, naturalmente, à locadora e a locadora, como todos sabemos, era uma SPV (*special purpose vehicle*). Consequentemente, o que é que admiti? Admiti que a locadora pudesse subcontratar a manutenção dos aparelhos com terceiros, desde que esses terceiros obtivessem a aquiescência do Estado. Assim sucedeu e, à altura, o que estava previsto — e estava previsto, Sr.<sup>a</sup> Deputada, apenas para alguns anos depois, quando, realmente, cessasse o período de garantia — era que essa manutenção fosse subcontratada com a OGMA e que a OGMA, precisamente por força do contrato de contrapartidas adjacente, tivesse a possibilidade de prestar esses serviços, designadamente, com as ferramentas especiais que tinham sido inicialmente contratadas e especificadas.

Portanto, a ideia foi essa, foi a de, realmente, subcontratar a DEFLOC, e ambas faziam parte do universo da Defesa Nacional. Consequentemente, o mais natural era que a DEFLOC subcontratasse e não havia dúvida nenhuma de que o Ministério daria o seu *agrément*, no sentido de a OGMA proceder esses trabalhos de manutenção.

Não sei, não posso dizer muito mais. Nessa altura, estávamos em 2001 ou 2002, pelo que era uma questão que só se colocaria em 2006, aquando da entrega e depois do período de garantia.

Mais: tive o cuidado de estabelecer uma comissão de acompanhamento e fiscalização, precisamente nessa altura tive o cuidado de colocar uma pessoa nova à frente dessa comissão, um general conceituado da Força Aérea, e também de elaborar um *statement of works* (SOW) que, de certo modo, regulamentava todas as fases de construção dos helicópteros e, naturalmente, as suas entregas, os exames, os testes que tinham de ser feitos, etc. Portanto, houve o cuidado de prevenir e prever essas hipóteses.

No mais, quanto à manutenção propriamente dita, a saber quanto é que era a hora/homem, isto, realmente, teria de ser sempre determinado no contrato de subcontratação, que seria, obviamente, assinado posteriormente, nunca poderia ser assinado na altura.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sr. Doutor, em relação à questão dos helicópteros, neste momento, ficarei por aqui. Em relação ao outro equipamento, que é o dos submarinos, em cujo processo participou, mas não na decisão final, também é muito preocupante aquilo que nos disse aqui, ontem, o Dr. Castro Caldas, relativamente à situação que ele próprio

herdou, ou seja, à situação herdada em 1999 e que, depois, me parece que influenciará o decorrer do processo, já lhe explicarei como.

A verdade é que, ontem, coloquei uma questão que me andava a inquietar há algum tempo, e ainda anda, que é esta: abre-se um concurso, diz-se que um dos critérios de adjudicação há de ser o das contrapartidas, mas diz-se apenas que elas têm de ser num montante de, pelo menos, 100%, não se diz mais nada. E, de facto, quando o Dr. Castro Caldas, por exemplo, toma posse, até já há uma *short list*, portanto, já houve concorrentes que ficaram de fora, já houve negociações, já houve contrapartidas em cima da mesa, mas ninguém sabe como é que elas foram avaliadas, como é que elas foram negociadas, enfim, não há nenhum critério.

Quando questionei o Dr. Castro Caldas sobre isto, ele respondeu-me: «Sr.<sup>a</sup> Deputada, é um pântano». É um pântano a situação que ele herdou. Não há balizas, não há forma de avaliar, enfim, não se sabe. Isto, como calcula, preocupou-me bastante, até pela própria conceção de concurso, que me parece — é certo que olhando-a com os olhos de hoje — um tanto bizarra.

Quando o Sr. Doutor chega, a situação já é um bocadinho diferente, porque já há um enquadramento contratual de contrapartidas, feito pela comissão que presidiu ao processo de aquisição dos submarinos e assinado e aceite pelos dois concorrentes. O que lhe pergunto é se concorda com este enquadramento contratual, porque, por exemplo, o Dr. Castro Caldas disse-nos que não concordava, que entendia que era melhor que houvesse algum, mas que não concordava com este, em particular, e se, depois, teve algum conhecimento das negociações que levaram a este enquadramento contratual das contrapartidas.

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

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, evidentemente, não tome isto como desconsideração do meu amigo e colega Júlio Castro Caldas, mas, de facto, e apesar de estar em desacordo com o sistema das contrapartidas, não posso subscrever a afirmação de que se tratava de um pântano. Efetivamente, havia sido nomeada uma comissão de contrapartidas, presidida por uma pessoa por quem tinha a maior consideração — era, realmente, uma pessoa respeitável —, e essa comissão de contrapartidas, participada, digamos, por várias personalidades recrutadas nos diversos ministérios, era credível, não era um pântano.

Agora, o que posso discutir, e discuti, são os critérios de avaliação dessas contrapartidas, porque é evidente que as contrapartidas eram obrigações contratadas como obrigações de resultado, mas tive ocasião de ver as contrapartidas oferecidas e o nível de concretização dessas mesmas contrapartidas deixava muito a desejar.

Por outro lado, era extraordinariamente difícil dizer que as contrapartidas eram aferidas por um determinado valor — valor, esse, que estava, de certo modo, ligado ao preço de aquisição do equipamento — e saber se uma contrapartida de moldes valia mais do que uma contrapartida no projeto de um navio polivalente logístico e se, mesmo esses projetos do navio polivalente logístico — num caso era um, noutro caso era outro — eram anteprojetos ou projetos, realmente, de peso, que permitissem imediatamente a construção por parte do estaleiro. Sr.<sup>a</sup> Deputada, isto, para mim... É este o ponto pelo qual pedi um determinado parecer.

Devo dizer que o parecer da Universidade Nova também é isso mesmo e diz que, efetivamente, a ponderação das contrapartidas envolve um grau de subjetividade extraordinário. Agora, não é um pântano, a

comissão de contrapartidas, realmente, aferiu essas contrapartidas e disse que umas eram melhores do que outras, os critérios para o «melhor» estão lá justificados sumariamente, mas, em suma, não me convenceram.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sr. Doutor, quero que fique claro que eu não quis, de modo nenhum, pôr em causa a credibilidade ou a respeitabilidade das pessoas que estavam nestas comissões, mas o que me faz muita confusão é que nem houvesse critérios, sobretudo... Aliás, aqui, até me poderá ajudar: como é que era a relação entre a comissão que presidia ao concurso de aquisição dos submarinos e a Comissão Permanente das Contrapartidas e como é que elas se articulavam na negociação com os concorrentes?

O Sr. Dr. Rui Pena: — A comissão tinha um representante da comissão de contrapartidas, ou seja, a comissão de contrapartidas funcionava autonomamente, simplesmente, na comissão de avaliação dos concursos havia um ou dois representantes da comissão de contrapartidas. Aliás, se vir os documentos concursais e os relatórios de avaliação, indicam lá os nomes das pessoas, das personalidades membros dessa comissão de contrapartidas que estavam presentes na comissão de avaliação e que traziam para essa comissão de avaliação, precisamente, o *apport* da sua avaliação no seio da própria comissão de contrapartidas.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada.



A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sim, nós já pedimos as atas dessa Comissão do PRAS, porque nos parecem essenciais para perceber o processo negocial que esteve por detrás, mas o que pergunto é isto: os concorrentes lidavam com a Comissão do PRAS, não lidavam com a comissão de contrapartidas — é assim?

O Sr. Presidente: — Faça favor, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. Rui Pena: — A própria comissão absorvia, precisamente, membros da comissão de contrapartidas. Portanto, estou convencido que esses membros transmitiam a posição colegial da própria comissão que representavam.

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

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Já nos disse que não conhece, nem podia conhecer, as cláusulas do contrato de aquisição dos submarinos, porque elas foram feitas depois do seu mandato, mas em relação às cláusulas, eu diria que quase pré-contratuais, do enquadramento contratual das contrapartidas há uma em particular cujo processo negocial eu gostava de conhecer — e, de facto, partilho da sua preocupação porque é difícil avaliá-las e depois é difícil avaliar o seu cumprimento —, porque ela estabelece para efeitos de indemnização do Estado, em caso de incumprimento não doloso das contrapartidas, 10% do valor contabilizável contratado das mesmas contrapartidas.

Sabe que processo negocial é que levou à inclusão desta cláusula de apenas 10%?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Creio que essa cláusula existia em todos os contratos de aquisição de equipamento militar e, portanto, no caso dos helicópteros também lá está.

O Sr. Presidente; — Sr.<sup>a</sup> Deputada, tem a palavra.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — E também era 10% no caso dos helicópteros? Isto porque a questão não é a cláusula; é evidente que se a cláusula não existisse era assustador, mas a questão é o quanto.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Penso que há duas sanções, uma é uma sanção global, até ao máximo, salvo erro, de 20% do valor global das contrapartidas, e que tinha penalizações pontuais por cada incumprimento.

Portanto, no valor global, realmente, havia um *plafond* que estabelecia como que a compensação integral que o contratante devia entregar ao Estado.

De qualquer maneira, estou convencido — já lá vão muitos anos! — que também havia sanções para as entidades convidadas pelos contratantes para entrarem em contrapartidas se, porventura, não as cumprissem. Portanto, havia também uma obrigação de resultado que era sancionada e penso que os contratos estabeleciam essas sanções.

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

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Por último, já aqui foram discutidas abundantemente as questões relacionadas com a LPM de 2001 e posso depreender das suas palavras que concorda que Portugal deve ter capacidade submarina e que tal é imprescindível. Ou seja, muitas vezes,

hoje, ouvimos dizer que não se percebe porque é que Portugal precisa de submarinos, mas o Sr. Doutor acha que Portugal precisa de submarinos. É assim?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Afirmativo. Já expliquei isso sumariamente.

Tive vários *briefings* com a Marinha, um dos últimos pouco tempo depois de me ir embora, com o Presidente da República, e tive de intervir, embora não fosse muito protocolar, quando a Marinha pedia isto, aquilo e aqueloutro, e voltava ao programa das fragatas, voltava ao problema dos caça-minas, pedia não sei quantos patrulhões, em suma, a modernização de toda a frota. Só perguntei ao Sr. Almirante onde é que ia buscar o dinheiro, pois nós não tínhamos. A Lei de Programação Militar é uma lei de mínimos e, mesmo assim, com uma lei de mínimos, há constrições porque o Ministro das Finanças não deixa alocar a totalidade que estava prevista para o ano em curso.

Sem dúvida alguma que havia um exagero, justificável, em suma, porque são homens de carreira, por parte dos diversos Ramos das Forças Armadas, no sentido da modernização do seu equipamento.

Em abono da verdade, devo dizer que reconhecia — agora não sei em que estado se encontra — que havia um certo abandono e era absolutamente necessário o reequipamento das nossas Forças Armadas.

Portanto, a LPM foi necessária, também como disse, para incentivar os nossos próprios quadros. Foi muito importante e, nesse caso, o CDS prestou, creio eu, um bom serviço ao apoiar o Partido Socialista na aprovação desta Lei de Programação Militar.

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

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Finalizando e em relação à LPM, já nos explicou aqui bem como é que foi o processo negocial da LPM de 2001, mas a verdade é que em 2003 há uma alteração à LPM.

Consultando aquilo que foi o debate e pegando nas suas palavras sobre o número de submarinos, concordando que Portugal deve ter submarinos — se quatro, se três, se dois, já nos deixou clara a sua opinião—, gostaria de dizer o seguinte: quando consultei este debate da LPM encontrei várias declarações em que é muito discutida a capacidade submarina. O PS disse, em alguns momentos, que a proposta de lei não podia ser votada favoravelmente porque havia um retrocesso em diversos programas, havia uma quebra na capacidade submarina e o Sr. Deputado José Lello disse que não deviam votar a favor por vários motivos e um deles era porque o Sr. Ministro Paulo Portas tinha resolvido «reduzir o número de submarinos a adquirir de três para dois, como se a bitola anterior de três tivesse sido uma bizzarria e não doutrina oficial». E continua mais à frente, dizendo: «Ao fazer esta opção colocou-nos ao nível da Argélia, que tem dois, e esqueceu-se de nos colocar ao nível da Holanda, da Dinamarca e de outros países que têm mais de dois submarinos para garantir uma operacionalidade sustentável».

Pergunto-lhe: do seu ponto de vista, a opção por dois submarinos é uma opção razoável?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, se tivéssemos por detrás os Estados Unidos da América ou até a Espanha, que, na altura, me envergonhou com a fragata *Sebastião Del Cano*, que veio cá — uma coisa portentosa —, evidentemente que eu gostaria muito mais de ter uma flotilha de submarinos como deve ser. Agora, eu tinha restrições orçamentais gravíssimas. As verbas do meu Gabinete e as poupanças que

fiz com a retirada de dois Secretários de Estado permitiram-me subsidiar os Ramos das Forças Armadas, dei do meu gabinete e consegui transferências para combustível para que fossem permitidas horas de voo aos nossos pilotos. Portanto, Sr.<sup>a</sup> Deputada, repito, tínhamos restrições orçamentais e foi nesse sentido que pensei que só conseguia que os submarinos fossem aprovados se porventura fossem dois. E disse ao Sr. Almirante que ou íamos para isto ou não íamos, numa conversa que não foi simples.

De facto, há sempre esta mania de haver três — três é a conta que Deus fez! — para um estar sempre parado, mas não foi possível. Realmente, concordo que seria ótimo ter três, quatro, cinco submarinos, mas foi o possível, foi isso que eu consegui, por razões de restrições financeiras que já se sentiam naquela altura como nunca.

O Sr. Presidente: — Passamos ao Partido Comunista Português e peço à Sr.<sup>a</sup> Vice-Presidente Francisca Almeida que me substitua por momentos na presidência.

*Neste momento, assumiu a presidência a Sr.<sup>a</sup> Vice-Presidente Francisca Almeida.*

A Sr.<sup>a</sup> Presidente: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. João Ramos (PCP): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, em nome do Grupo Parlamentar do PCP, queria começar por cumprimentar o Dr. Rui Pena.

Nesta fase, já respondeu a muitas questões que queria colocar-lhe. Contudo, as intervenções que fez suscitam outras questões, que eu gostaria também de colocar.

O primeiro conjunto de questões que gostava de colocar tem que ver com os helicópteros, com os EH-101, sendo que a primeira tem que ver com o valor destes.

Foi tomada uma opção por aquisição dos helicópteros mais caros. Já nos referiu várias vezes as considerações e a capacidade de uns e de outros e o que levou a essa opção, mas o seu antecessor, o Dr. Castro Caldas disse-nos aqui, ontem, que nunca teria optado por adquirir um *Rolls Royce*. Ora, a opção de adquirir os helicópteros mais caros acho que se enquadra um bocadinho naquilo que o atual Governo passa a vida a acusar os portugueses, ou seja, de viverem acima das suas possibilidades — aqui está um caso de aquisição acima das possibilidades do País.

O Sr. Dr. Rui Pena falou-nos em duas propostas que estavam em discussão, pelo que lhe pergunto se na fase em que teve responsabilidades existiam outras, se havia outras para além destas duas e em que fase é que se chegou a estas.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, respondo de memória. Inicialmente, houve três propostas, uma da Eurocopter, que foi rejeitada liminarmente pela comissão por não corresponder, salvo erro, ao caderno de encargos.

Por consequência, as únicas propostas que estavam em cima da mesa para avaliação eram a da Sikorsky, americana, e a da EH, AgustaWestland.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. João Ramos (PCP): — Relativamente ao número de unidades a adquirir e tendo em conta aquilo que era o dispêndio financeiro na

aquisição das unidades e também a capacidade do País em mantê-las em operação, porquê esta opção pelas 12 unidades?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Repare, a opção não foi só minha, porque eu também tive de ouvir o Conselho de Ministros, designadamente os meus colegas da pasta da Agricultura e Pescas, ao tempo os dois ministérios estavam ligados, que consideraram que, efetivamente, o helicóptero EH-101 tinha a capacidade e, sobretudo, a flexibilidade para as ações de fiscalização muito diferente do helicóptero americano. Portanto, aqui houve também uma visão consensual do outro ministério, que pretendia obter a aquisição de dois helicópteros para a SIFICAP — Sistema Integrado de vigilância, Fiscalização e Controlo das Atividades da Pesca.

Por outro lado, daquilo que me apercebi e que foi efetivamente confirmado pelos técnicos que ouvi... Sou licenciado em Direito, conseqüentemente não tenho grande capacidade para fazer uma avaliação, recorro aos pareceres e relatórios, mas da leitura e análise cuidada que fiz desses relatórios não tive qualquer dúvida de que o helicóptero adjudicado era bastante superior ao do concorrente americano.

Acontece que vinha expresso que era um helicóptero que tinha uma manutenção mais elevada, gastava mais, mas também vinha expresso, como contrapartida, que, relativamente ao preço de aquisição e às potencialidades, designadamente aqueles critérios que normalmente são usados para a potência e força de elevação de cargas, o helicóptero EH-101 satisfazia todas as condições expressas no caderno de encargos, designadamente a operação em casos de mau tempo, à noite e em situações desfavoráveis. De facto, para operações de deslocação ou de salvamento permitia pairar durante largos períodos de tempo de forma a permitir

equipas de salvamento, localmente, incidirem relativamente às pessoas que deveriam ser resgatadas, etc., etc.

Efetivamente, isso consta de todos os relatórios, que me convenceram de que a avaliação feita pela comissão era correta, e, sobretudo, quando diminuiu o grande constrangimento que tinha, o do preço de aquisição, e diminuiu substancialmente — num lote de 12 helicópteros, «ganhei», ou melhor, houve uma diminuição de cerca de 120 milhões de euros —, realmente, na diferença entre os custos de aquisição, entre um protótipo que ainda não estava suficientemente testado, que não era conhecido, que diziam que tecnologicamente era correto mas que não estava operacional, que não era usado... E há outra coisa importante: no sistema de forças, hoje em dia, tem de haver uma interoperabilidade entre as forças aéreas dos diversos países e, conseqüentemente, também havia uma vantagem a favor dos EH-101, que era a sua utilização pela maioria dos países da NATO.

Portanto, tudo isso pesou. Quando o grande constrangimento, que era o preço de aquisição, foi reduzido — não nego a diferença dos 30 ou dos 20 milhões, é muito dinheiro —, realmente, optei por esse material porque era o mais fiável para a Força Aérea. Repare que estamos a falar de um material que tem uma vida útil que não é como a de um automóvel. Um helicóptero tem uma vida útil de 60 anos. E esta garantia de vida útil do helicóptero também pesou na decisão.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Ainda tem tempo, Sr. Deputado. Faça favor.

O Sr. João Ramos (PCP): — Referiu agora que um dos critérios que levou a esta decisão tinha a ver com a interoperabilidade entre as várias



forças aéreas. Que peso é que essa interoperabilidade entre as forças aéreas de vários países teve no processo de escolha, em termos de ponderação?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não era uma das condições levadas a concurso, mas era, sem dúvida nenhuma, um dos aspetos a considerar na decisão final, a ponderar pelo decisor. Não estava considerada nem era uma das condições do caderno de encargos, mas foi, realmente, mais uma situação que teve peso específico na minha decisão, embora não constasse dos documentos concursais.

O Sr. João Ramos (PCP): — Relativamente ao modelo da DEFLOC, porquê a opção por este modelo, em vez de uma gestão direta pelo Estado?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não podia ser. Não tínhamos, nem na Lei da Programação Militar, nem no nosso orçamento, dinheiro para fazer uma aquisição. Se fizéssemos uma aquisição sem ser através de uma locação operacional, todo o preço inicial, a partir do momento da adjudicação e da contratação, teria de ser levado a débito do Estado. Assim, só foi levada a débito do Estado a primeira renda que se começou a pagar e, sucessivamente, aquelas que se foram vencendo até hoje e que continuam a ser vencidas.

Portanto, o que é que se fez? Como referi inicialmente, fez-se uma locação operacional; arranjou-se um veículo, esse veículo é o locador e, portanto, de certo modo, é o proprietário dos helicópteros, e, através de um contrato de locação operacional, cedeu esses helicópteros à Força Aérea, ao Estado. Logo, o Estado é um arrendatário, um locatário dessa aquisição e, conseqüentemente, só paga uma renda.

Entretanto, para pagar ao fornecedor fez-se um negócio de cessão de créditos da DEFLOC relativamente ao Estado, que se venciam sucessivamente. Fez-se essa cessão de créditos à banca, a esse consórcio bancário, para, precisamente, ele financiar e dar as garantias bancárias necessárias para o pagamento das aeronaves em causa, nos prazos estipulados.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. João Ramos (PCP): — Relativamente às questões da manutenção, julgo que esta matéria ainda precisa de muito esclarecimento. Desde logo, o Sr. Doutor disse-nos que a manutenção só se iniciava em 2006, mas sabiam que iria haver manutenção — era inevitável que houvesse manutenção mais tarde.

Ainda agora nos disse que estes helicópteros EH-101 que acabaram por ser escolhidos, eram melhores, apesar de terem uma manutenção mais elevada e, por isso, também já se sabia que este aspeto teria um peso concreto. Também nos disse, há pouco, que tinha tido uma má experiência com os F16, que eram usados e houve uma má experiência com a manutenção. Por isso, é difícil perceber como é que esta questão não foi acautelada. O que pergunto é se o facto do contrato de manutenção não ter sido negociado logo, ter sido negociado posteriormente ao momento da aquisição, teve ou não influência ou encareceu o contrato de manutenção.

Ainda em matéria de manutenção, o Sr. Doutor disse-nos que a opção seria, a longo prazo, pelas Oficinas Gerais de Material Aeronáutico. Gostaria de saber se, no âmbito da negociação das contrapartidas, estava absolutamente garantida a transferência tecnológica e de capacidade de

intervenção para que isso ocorresse e a partir de que momento é que isso estava previsto.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, falo de memória, mas vou dizer-lhe qual é o meu entendimento.

Em primeiro lugar, quando falamos de manutenção, devo dizer-lhe que há dois tipos de manutenção. Aquilo a que me quis referir foi ao custo operacional, ou seja, ao combustível despendido, gasto por estes helicópteros, que era superior ao combustível gasto pelos concorrentes. Quanto às regras de manutenção, devo dizer que elas são gerais e equivalentes para ambos.

Há duas coisas: uma é o custo operacional, outra é a manutenção, ou seja, as reparações de que este material necessita. Para esse efeito, acautelei os sobressalentes. Foram adquiridos juntamente com o contrato de aquisição, que não é só dos helicópteros propriamente ditos mas também dos sobressalentes. Tive cuidado para que houvesse sobressalentes das peças de rápida deterioração, como se costuma dizer. Nos rotores, há peças e, portanto, essas também foram adquiridas, para haver um *stock* de substituição que pudesse permitir a operacionalidade das aeronaves, e também, naturalmente, das ferramentas especiais, porque material daquela natureza, com a sofisticação, necessita de ferramentas especiais.

Tudo isso foi adquirido e faz parte do contrato de aquisição. Naturalmente que qualquer pessoa tem de entender que, quando adquire um determinado material, tem também que prover à sua manutenção. E aí, apesar de não ser imediata, porque os fornecimentos estavam escalonados no tempo, providenciei para que houvesse a subcontratação da locadora (que tinha de ser mesmo a DEFLOC, por força das razões financeiras que lhe aponte), para a DEFLOC subcontratar naquela entidade que também

fazia parte do universo da Defesa Nacional, ao tempo, e que era a OGMA, que estava apetrechada e que eu queria apetrechar devidamente para ser, como lhe referi há pouco, um centro de excelência da reparação aeronáutica. E isso conseguia-se através das contrapartidas, em que a EH fornecedora tinha de dar à OGMA não só o *know how* como, inclusivamente, permitir os estágios de pessoal, etc., etc., para poder exercer convenientemente essa manutenção futura dos helicópteros.

O Sr. João Ramos (PCP): — Mas havia alguma razão específica para que o contrato de manutenção não pudesse ser feito na altura da aquisição? E confirma que o contrato feito, em momento posterior, representou um acréscimo de custos nesse contrato de manutenção?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, um contrato de manutenção é muito difícil de estabelecer. Normalmente, os contratos de manutenção são estabelecidos, numa determinada altura, em função do preço/hora de trabalho do profissional, em função das peças incorporadas e, por outro lado, das deteriorações, das avarias que, eventualmente, o material possa vir a ter e do tempo de reparação das mesmas.

Ora bem, isto tudo só se estabelece com base numa determinada prática e em função da altura em que realmente essa reparação se começa a fazer. Eu, na altura, não tinha a possibilidade de negociar com a OGMA, designadamente, todas estas características. Não sabia o preço/hora, porque tinha de ser reportado a 2006 ou a 2007, e, por outro lado, estava, de certo modo, descansado com o período de garantia das aeronaves. Eram aeronaves novas, não se previa que tivessem avarias no curto prazo, tinham ainda o período de garantia e, além disso, tinha garantido, através do fornecedor, que daria à OGMA todo o *know how* e forneceria todas as

licenças para que as reparações, quando necessárias, se fizessem da melhor maneira.

Mais do que isso acho que seria muito difícil de contratar, naquele momento.

O Sr. João Ramos (PCP): — Relativamente a outra questão, que tem a ver com os submarinos, queria perguntar-lhe se começou a negociar contrapartidas para os contratos de submarinos, ou não.

Já nos referiu que o contrato foi feito posteriormente, mas como nos disse que gostava de negociar diretamente e não através de comissões, gostaria de lhe perguntar se iniciou esse processo de negociação.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não, não negociei contrapartidas. As contrapartidas são indicadas nas propostas iniciais e são depois avaliadas pela comissão geral do próprio projeto, obtendo, em suma, obtendo os dados da própria comissão de contrapartidas.

Portanto, nem no caso dos helicópteros negociei contrapartidas. Limitei-me a aceitar como boa a apreciação feita pela comissão de avaliação. Não negociei contrapartidas — e tive o cuidado de frisar —, negociei, única e exclusivamente, o preço de aquisição.

O Sr. João Ramos (PCP): — Mas estas contrapartidas já estavam em negociação pela comissão, ao tempo em que teve responsabilidades políticas?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Na BAFO, admito que possa haver um processo de negociação de contrapartidas. Porventura, inclusivamente, a comissão de contrapartidas tem a possibilidade de, mesmo depois de

contratualizadas, acordar com o fornecedor a substituição de contrapartidas. Portanto, isto é uma negociação que ocorreu, sei que ocorreu muitas vezes, mas que não teve nada a ver comigo, nunca participei nela e, conseqüentemente, era sempre da competência da Comissão Permanente de Contrapartidas.

Relativamente aos casos concretos dos submarinos e dos helicópteros, o que lhe posso dizer é que as contrapartidas já estavam fixadas nas respetivas BAFO, ou seja, a comissão de avaliação tinha aceitado como boas as contrapartidas oferecidas por cada um dos concorrentes. Isto aconteceu no caso dos submarinos e aconteceu também no caso dos helicópteros.

No caso dos helicópteros, que é o único caso em que eu realmente me posso pronunciar por conhecimento pessoal, aceitei como boas as contrapartidas que tinham sido estabelecidas pela comissão de avaliação e negociadas com cada um dos concorrentes, contrapartidas essas que, realmente, como lhe digo, privilegiavam, em grande parte, a indústria de defesa, no caso dos helicópteros.

O Sr. João Ramos (PCP): — Foi-nos referido aqui, pelo menos pelo Chefe do Estado-Maior do Exército, os níveis de ponderação na aquisição de equipamentos entre o preço das contrapartidas e um conjunto de valores de ponderação. Perguntava-lhe agora se, em termos dos helicópteros e dos submarinos, e enquanto teve responsabilidades políticas, foram definidos os valores da ponderação, as percentagens de ponderação, entre o valor do equipamento e as contrapartidas? Ou já estavam definidas antes?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Já estavam definidas no concurso. Há um determinado programa de concurso e ele tem uma determinada ponderação,

uma percentagem, para as contrapartidas. Portanto, as contrapartidas são avaliadas dentro dessa percentagem, desse *plafond* fixado. Tem um determinado *plafond* para o material propriamente dito e tem um outro *plafond* para as contrapartidas. Portanto, compete às comissões, ponderando os diversos fornecedores e as propostas de cada um, equiparar essas duas propostas.

O que devo confessar e repetir, como disse anteriormente, é que no meu entender é muito difícil. É um exercício muito subjetivo, que, realmente, não será o pântano que o Dr. Júlio Castro Caldas referiu mas admito que há uma grande dose de subjetividade.

Por isso mesmo, sempre fui avesso a dar uma ponderação muito grande às contrapartidas e se, porventura, tivesse seguido o seu curso a minha intenção relativamente aos submarinos teria, no que respeita às contrapartidas, obrigado a uma renegociação ou, quando muito, a uma reponderação dessas contrapartidas no processo concursal, mas não cheguei a essa fase.

O Sr. João Ramos (PCP): — Ainda relativamente ao programa de submarinos, o seu antecessor, Dr. Castro Caldas, disse-nos ontem que defendia o avanço do programa de submarinos e do programa de patrulhões em paralelo, porque se complementavam e eram ambos importantes.

O Sr. Doutor já nos referiu que avançou também com a construção de alguns desses equipamentos. Mas disse-nos que havia as dificuldades financeiras, que levaram à redução do número de submarinos. O Dr. Castro Caldas tinha-nos dito ontem que tinha assegurado o financiamento quer para o programa de patrulhões quer para o programa de submarinos. Entretanto, o que é que se passou? Aquilo com que o Sr. Doutor avançou

em relação ao programa de patrulhões era mais reduzido do que o que estava definido?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Estamos a falar da mesma coisa. Simplesmente, depois da LPM, eu tinha meios financeiros para isso. Portanto, foi por ajuste direto com o Arsenal do Alfeite, e cinco tinham condições para isso, porque a lei de aquisição de equipamentos militares permite o ajuste direto em determinadas situações, e, como era o Arsenal do Alfeite, por maioria de razão, fiz o ajuste direto de quatro ou cinco patrulhões, mas estamos sempre a falar das mesmas coisas, e relativamente aos Estaleiros de Viana do Castelo, do navio polivalente logístico, precisamente a benefício do aproveitamento do projeto resultante das contrapartidas que fossem, consoante aquele que ganhasse, do concorrente francês ou do concorrente alemão.

Devo dizer-lhe e sublinhar que o projeto do navio polivalente logístico proposto pelo concorrente alemão também era superior ao projeto do navio polivalente logístico proposto pelo concorrente francês, segundo, obviamente, o parecer de quem sabia, dos técnicos engenheiros construtores navais com quem me informei e conferenciei.

O Sr. João Ramos (PCP): — Dado que falou agora nos Estaleiros, foi-nos também dito ontem pelo Dr. Castro Caldas que era de sua opinião que os submarinos deviam ser montados em Viana do Castelo. Foi no tempo em que a responsabilidade essa questão ainda estava em cima da mesa ou já não existia?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não, Sr. Deputado, nunca me foi referida a possibilidade de serem trazidos os equipamentos e de os submarinos serem



assemblados (*assembling*), ou seja, de o *assembling* ser feito nos Estaleiros Navais de Viana do Castelo.

Mas não me dispense de lhe dizer duas ou três coisas. Para mim, a indústria de construção naval que encontrei foi sempre uma grande preocupação e a possibilidade que tinha, como Ministro da Defesa Nacional, no aproveitamento de determinadas infraestruturas no sentido de poder fomentar uma indústria de construção naval como deve ser. Devo dizer que foi uma das minhas grandes preocupações.

Tive muitos contactos para esse efeito e, inclusivamente, há um estudo efetuado, como referi, pelo banco BPI, que era consultor do Governo, estudo esse que já tinha recebido mas que mandei desenvolver, que mostrava e demonstrava a viabilidade de uma relação de um grande núcleo de construção naval da responsabilidade do Estado, portanto, da Defesa Nacional.

Esse núcleo era constituído fundamentalmente pelos Estaleiros de Viana do Castelo, lá em cima, pelo Arsenal do Alfeite e, na margem do Tejo, pela Naval Rocha, tudo estabelecimentos tutelados pelo Ministério da Defesa, no sentido de criar as necessárias sinergias e permitir que, efetivamente, iniciássemos ou voltássemos a ter uma indústria de construção naval militar como deve ser, a exemplo do que acontecia em Espanha.

Realmente e em suma, não tive tempo, pois era, sem dúvida nenhuma, um projeto a longo prazo, e devo aqui dizer que, ao fim destes anos todos, foi com grande mágoa que assisti ao descalabro dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, que, naquela altura, tinham perfeitamente condições para sobreviver. Eu estava convencido de que havia condições de viabilidade, desde que se fizesse a sinergia entre esses diversos estabelecimentos.

O Sr. João Ramos (PCP): — Uma última questão relativamente aos submarinos. Foi-nos referido ontem que, durante o tempo do seu antecessor, os Estados Unidos faziam grande pressão para que Portugal não tivesse capacidade submarina, achando que não havia essa necessidade.

O que pergunto é se, enquanto teve responsabilidades, este tipo de relacionamento e esta pressão para que não houvesse capacidade submarina em Portugal se mantiveram.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, nunca senti qualquer pressão, num sentido ou noutro, por parte do Governo americano. Do meu conhecimento, os únicos governos que se manifestaram, um direta e outro indiretamente, foram o governo francês e o governo alemão.

Do governo alemão, o chanceler Schroeder mandou uma carta ao Primeiro-Ministro, que depois me facultou, na qual oferecia mundos e fundos se Portugal adjudicasse o submarino alemão.

Com o Ministro francês tive um contacto em Bruxelas, em que o senhor me chama, me pede uma reunião e na qual, em termos que considerei na altura bastante desabridos, me diz: «Têm de adjudicar rapidamente os submarinos aos estaleiros franceses, como está estabelecido pela comissão de avaliação», ao que respondi diplomaticamente: «Meu caro amigo, quem manda em Portugal somos nós e não os senhores. Neste momento estamos ainda a estudar». Isto porquê? Porque já se sabia, obviamente, o sentido do relatório da comissão já era conhecido, tinha sido objeto de audiência prévia.

Portanto, respondi: «Quem manda em Portugal somos nós. Por consequência, tomo nota daquilo que me está a dizer, mas tomarei oportunamente a decisão. Por enquanto, estou a tentar levar por diante a

LPM e só depois é que esse assunto será discutido em Conselho de Ministros».

O Sr. João Ramos (PCP): — Podemos, então, concluir que os outros países, nomeadamente aqueles com os quais nos relacionámos neste negócio, colocavam grande ênfase e faziam grande pressão para defender o seu interesse nacional e que, à luz do cumprimento das contrapartidas, os governantes e os governos do Estado português nunca usaram do mesmo empenho nessa defesa do interesse nacional.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não. Tanto quanto sei, estou convencido de que houve todo esse empenho. Mais: sobretudo quando as contrapartidas começaram a avolumar-se, em projetos anteriores àqueles que tinham sido executados antes de eu chegar ao Ministério, verifiquei que existia um défice de cumprimento desse processo de contrapartidas e tivemos várias reuniões não só com a comissão nacional de contrapartidas mas também com o Ministério dos Negócios Estrangeiros e com o Ministério da Economia, no sentido de fazer força, inclusivamente pressão diplomática, para que houvesse um cumprimento contratual e atempado dessas contrapartidas oferecidas.

O Sr. João Ramos (PCP): — Contudo, mais de 70% das contrapartidas estavam por cumprir no último relatório da comissão.

Sr.<sup>a</sup> Presidente, não sei como está o meu tempo. Ainda posso intervir?

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Sr. Deputado, relativamente ao tempo, de facto, houve um erro no cronómetro.

Erradamente, fiz um *reset* do seu tempo, mas já foi repostado e, portanto, o tempo corresponde agora, efetivamente, ao tempo que foi gasto até ao momento.

O Sr. João Ramos (PCP): — Muito obrigado, Sr.<sup>a</sup> Presidente, também é a última questão.

O Sr. Doutor referiu-nos que a comissão de contrapartidas colocava grande ênfase nas contrapartidas, até, na sua perspetiva, excessivo. Também nos disse que era a comissão de contrapartidas que as negociava. Ontem, o seu antecessor referiu abundantemente que eram muito sentidas as pressões de determinados interesses nestes processos e até pressões políticas — sentia-as, e falou até no peso relativo do Ministro da Defesa, entendendo que teria pouco peso neste processo.

Por isso, subentendo, no cruzamento desta informação, que o foco da pressão de interesses relativamente a estas matérias existia e estava centrado na comissão de contrapartidas.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Repare: de acordo com os programas de concurso (estou a falar de uma forma genérica), as propostas deviam também abordar contrapartidas; para as propostas serem aceites, tinham de ter não apenas as condições relativas ao caderno de encargos quanto ao material em causa mas também quais as contrapartidas oferecidas, dentro daquele enquadramento fixado na lei. Portanto, as contrapartidas não deviam ser inferiores ao preço de custo do material a adquirir.

Inclusivamente, há uma decisão jurisprudencial, passo a expressão, da comissão de contrapartidas em que havia muitos que ofereciam contrapartidas duas vezes superiores ao preço de aquisição e, naturalmente, a comissão limitava-se, pura e simplesmente, a analisá-las dentro dos

limites dos *plafonds* legais, descurando aquelas contrapartidas que porventura excedessem esses limites.

Nunca percebi a razão de ser desta opinião, mas é uma opinião que consta de alguns relatórios de avaliação que analisei e que observei.

Portanto, isto para lhes dizer que as contrapartidas eram oferecidas inicialmente e depois, naturalmente, eram objeto de avaliação por parte da comissão de contrapartidas, que as valorizava, as comparava e que as classificava em função dessa comparação. Creio que na BAFO, ou seja, aquando das propostas ulteriores, essas contrapartidas poderiam ser ou teriam sido negociadas.

De qualquer maneira, como nunca entrei nesta negociação de contrapartidas, não lhe posso dizer exatamente como é que se processava. Agora, admito que muitas vezes a comissão procurava substituir determinadas contrapartidas oferecidas por outras que sugeria, mas nisso nunca participei. Só sei que ocorreu mas não lhe posso dar pormenores porque não tenho conhecimento.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos, que dispõe ainda de 1 minuto.

O Sr. João Ramos (PCP): — Para terminar, diria que também nos foi dito ontem pelo seu antecessor que considerava que a comissão de contrapartidas funcionava mal, que tinha dificuldades de funcionamento. Também é essa a avaliação que faz ou tem uma perspetiva diferente?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não é essa a minha avaliação, talvez pela consideração que tinha pelo respetivo presidente, pelas discussões que tive com ele. Inclusivamente, ele pediu duas vezes a demissão precisamente por

eu insistir em saber quais os critérios de avaliação, critérios objetivos. Ficou aborrecidíssimo quando lhe mostrei o parecer da Universidade Nova. Isso criou um conflito, mas era um senhor que eu respeitava, uma pessoa profundamente vertical, fundamentalmente honesta e estou absolutamente convencido de que, sob a sua presidência, a comissão de contrapartidas funcionava bem.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Passamos, então, agora à última intervenção desta primeira ronda, que cabe ao Bloco de Esquerda. Dou a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, quero cumprimentar os Srs. Deputados e o Sr. Dr. Rui Pena.

Já muito foi dito, pelo que não me quereria estender muito e apenas clarificar algumas questões que acho importantes.

Começaria pelos submarinos, aleatoriamente, e a primeira questão é exatamente esta: quando entra para o Governo, o processo dos submarinos estava mais ou menos encaminhado, tanto que as BAFO já tinham sido apresentadas e discutidas, sendo que, já tendo sido ultrapassada esta fase, o contrato final ainda não estava assinado. Aquilo que queria saber era o seguinte: durante o tempo do seu mandato, em que ponto é que o processo estava e qual era o papel do Ministério, do Governo português e do Ministro da Defesa relativamente ao processo dos submarinos, isto é, se estava em negociações ou não? E, paralelamente, em que ponto estavam as contrapartidas, ou seja, já estavam todas definidas ou estavam ainda em processo de negociação? Isto só para percebermos um bocadinho as responsabilidades neste processo.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, quando entrei, o Dr. Júlio Castro Caldas referiu-me, com preocupação, o processo dos submarinos e, já nessa altura, referiu-me também com preocupação as contrapartidas, aliás, as contrapartidas, para o Dr. Castro Caldas, eram, realmente, uma preocupação.

Passados dias de ter chegado ao Ministério, recebo, efetivamente, o relatório da comissão de avaliação depois da última BAFO, que fazia uma hierarquização dos concorrentes. A partir daí, apercebi-me de que havia um concorrente que estava indigitado como eventual adjudicatário e, na análise objetiva a que procedi, portanto, fora de tudo — tinha caído ali, perdoe-se-me a expressão, de paraquedas, não tinha quaisquer interesses relativamente à questão da defesa nacional —, como costume fazer com todos os problemas que tenho de analisar, cheguei à conclusão de que havia algo errado, e isto começou a mexer comigo.

Nessa medida, procurei, realmente, junto de quem sabia, e quem sabia eram, naturalmente, os técnicos do almirantado e da comissão de contrapartidas — foi com eles que, realmente, me abri primeiro —, saber como era isto. Das contrapartidas não recebi grande resultado, dos técnicos, quer, designadamente, do CEMA, quer do próprio presidente da comissão de avaliação, que era o Almirante Cavaleiro de Ferreira, recebi a indicação de que, efetivamente, os submarinos alemães eram superiores aos submarinos franceses.

A partir desta altura, havia já uma posição tomada e, portanto, o que é que fiz? Não tinha ainda condições financeiras para o efeito e, como tal, não foi propriamente arrumar o processo na gaveta — não é o meu feitio nem a minha maneira de ser —, mas, pura e simplesmente, comecei a fazer determinadas investigações concretas para, realmente, me aperceber se tinha ou não fundamento para a minha suspeição, no sentido de que um era

melhor e havia ali uma inversão de valores, não era suspeição de mais nada.

O que é que se passou? Passou-se que, efetivamente, todos os almirantes, todos os técnicos engenheiros navais foram de opinião de que o submarino alemão era melhor e havia o problema das contrapartidas. Como é que rodeei o problema das contrapartidas? Tentei convencer a comissão a voltar atrás, não consegui e, então, de acordo com o meu posicionamento de leigo, precisamente face a toda a subjetividade ligada às contrapartidas, às dificuldades da respetiva avaliação, etc., pedi um parecer à Universidade Nova. Este parecer servir-me-ia precisamente para poder, eventualmente, se fosse o caso, infirmar a proposta da comissão que dava o primeiro lugar ao concorrente francês, em detrimento do concorrente alemão.

Simultaneamente, também com toda a discrição e, portanto, pouca gente sabe, confirmei que a marinha chilena, o que, aliás, já me tinha sido dito pelo Dr. Castro Caldas, estava desconsolada com os submarinos e soube que o Paquistão tinha o mesmo problema. De resto, o Paquistão, tanto quanto sei ou tanto quanto me lembro, tinha uma indústria de construção naval pujante e fabricava submarinos sob patente francesa.

Ora, por causa disso, procurei pedir a um engenheiro construtor naval que, em suma, era um dos técnicos mais reputados da Marinha, no meu tempo, para ir ao Paquistão verificar, precisamente, *in loco*, as condições da marinha paquistanesa e como é que funcionavam os submarinos. O relatório que ele me deu, e acho que foi verbal, porque pedi a várias pessoas para verem se me encontravam o relatório e não consegui, só tenho o apontamento e a memória, foi perfeitamente confrangedor relativamente aos submarinos franceses no Paquistão, dizendo-me, inclusivamente, que o Paquistão estava a pensar mudar o fabrico da patente francesa para a patente alemã. E a verdade é que, agora, ao preparar-me



para vir aqui, encontrei na *Internet* que, a partir de 2008, o Paquistão, realmente, passou a adotar e a ter na sua esquadra submarinos alemães, em detrimento dos submarinos franceses.

Portanto, é só isto, foi tudo o que fiz. Não tive tempo. Tentei, realmente,... Já estava em gestão, dei prioridade aos helicópteros, tentei, efetivamente, através de contactos junto dos grupos parlamentares, como referi há pouco, encontrar uma solução, não foi possível e, por consequência, desisti, passei ao meu sucessor, com as indicações que, entretanto, tinha apurado.

Se me permite, Sr.<sup>a</sup> Deputada, sobre contrapartidas, não negocieei, não soube de nada, as únicas contrapartidas de que tenho conhecimento são aquelas que foram apresentadas pelos concorrentes e que constam da BAFO.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Sr. Doutor, há pouco, disse: «Cheguei ao Ministério, pedi informações aos interlocutores, não recebi grande resultado da Comissão Permanente de Contrapartidas» — estou a citá-lo talvez erradamente, mas a frase foi «não recebi grande resultado ou não obtive grande resultado, na minha tentativa de falar com a Comissão de Contrapartidas». E um pouco à frente disse: «tentei convencer a comissão para ver se voltava atrás», presumo eu, em relação às contrapartidas dos dois projetos. Pergunto-lhe: o que é que levava a Comissão de Contrapartidas a não ter respondido ou a não ter obtido grande resultado, numa primeira fase, e, depois, a preferir o projeto francês, em detrimento do projeto alemão? E, já agora, qual era a sua avaliação das contrapartidas

de um e de outro projeto, uma vez que elas também fazem parte do processo de tomada de decisão?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, há aqui um *lapsus linguae* de que me penitencio, porque, quando digo que contactei a comissão, refiro-me ao presidente da comissão.

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

O Sr. Dr. Rui Pena: — Nunca tive nenhum contacto direto com a comissão e, realmente, o Eng.<sup>o</sup> Torres Campos era mais velho do que eu e, conseqüentemente, tive sempre para com ele uma certa deferência — sou um bocado japonês e, portanto, reverencio as pessoas mais velhas.

Realmente, o que procurei saber, diplomaticamente, foi como era possível uma pessoa dar o dito por não dito ou levar a comissão e os seus pares a darem o dito por não dito, o que é sempre muito difícil, extraordinariamente difícil. Foi por isso que procurei rodear essa questão de outros meios, inclusivamente do parecer.

O parecer da Universidade Nova baseou-se, efetivamente, sobre as contrapartidas que, em concreto, lhe foram fornecidas. Tive o cuidado de dar, para a emissão do parecer, as contrapartidas propostas quer por um, quer pelo outro concorrente. E, realmente, o parecer pronuncia-se no sentido de que é perfeitamente difícil estabelecer uma hierarquização entre elas e que, portanto, deveriam ser, pura e simplesmente,... Aliás, é essa a conclusão: de um *non liquet*, de que, de facto, é muito difícil estabelecer se umas são melhores do que as outras ou se as outras são piores do que as primeiras. Portanto, nunca foi... É uma questão que, realmente, é de muito difícil avaliação e ponderação.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Portanto, a conclusão política é: «pomos de lado as contrapartidas, tanto faz o que se escolhe como contrapartida, desde que o seu valor geral seja o mesmo, e vamos unicamente pelo critério operacional e de construção dos submarinos»?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Seria essa a minha posição política, se tivesse tido tempo e estatuto para poder avançar. Quando digo «estar-me nas tintas» — perdoem-me a expressão — para as contrapartidas, não é verdade, na medida em que entendo que os contratos celebrados devem ser respeitados e, por consequência, entendo que a contratualização deveria ter sido cumprida. E, naquilo que respeitava a contrapartidas que vinham do anteriormente, juntamente com o Ministro dos Negócios Estrangeiros e com o Ministro da Economia, sempre procurei que, realmente, fossem cobradas, isto é, que fossem, efetivamente, realizadas.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Ainda relativamente a este processo dos submarinos, teve, durante este tempo, contacto com algum dos consórcios, quer francês, quer alemão? Durante este processo de negociações, houve o contacto permanente, imagine, entre o Ministério e os dois concorrentes, já que, na altura, ainda não havia uma decisão?

Quero também saber se confirma a informação que nos foi dada pelo seu antecessor de que o contacto feito com o consórcio alemão foi feito através da ESCOM. E, se confirmar isto, gostaria de saber se me pode dizer quem era o interlocutor, por parte da ESCOM, nesse contacto.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, nunca tive qualquer contacto com nenhum dos concorrentes dos submarinos, o único contacto que tive, a esse respeito, foi com o Ministro da Defesa francês, diretamente, como referi há pouco, em que ele fez pressão, uma pressão legítima, que é normalmente comum entre colegas de Governo. Relativamente a cada um dos concorrentes, fosse o alemão, fosse o francês, nunca tive qualquer contacto com eles nem com interposta pessoa.

Devo dizer que o mesmo aconteceu com os helicópteros e que, inclusivamente, apesar de ter vários pedidos de audiência por parte de cada um dos concorrentes e através de interpostas pessoas, nomeadamente dos seus representantes jurídicos, nunca recebi ninguém. Portanto, foi, realmente, qualquer coisa que procurei fazer, talvez por um certo exagero, porque, realmente, não sou suscetível de ser influenciado. Mas, talvez por um certo exagero, quis mostrar, à evidência que, realmente, tal como à mulher de César não basta ser, tem de se mostrar que, realmente, não se é influenciável.

Portanto, no que respeita, concretamente, aos helicópteros, não recebi ninguém, a primeira vez que contactei com o fornecedor foi, efetivamente, aquando da assinatura dos contratos. E, relativamente aos submarinos, então, é que não tive absolutamente qualquer contacto.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Passando, agora, aos helicópteros, porque acho que as questões dos submarinos estão mais ou menos esclarecidas, até porque a responsabilidade não cabe na altura em que estive à frente do Ministério da Defesa, parece-me que há aqui um problema de fundo, que é o do modelo escolhido para a compra dos helicópteros.

Quem já esteve noutras comissões de inquérito deste género sabe que acabamos sempre por esbarrar com o mesmo problema, que é o de haver uma restrição financeira imposta por uma regra de défice e, para fugir a essa restrição e encontrar mecanismos para evitar quebrar os limites de 3% de défice e de 60% de dívida, arranja-se todo o tipo de esquemas financeiros, os quais se revelam maus no longo prazo. Foi isto que aconteceu com os *swaps*, é isto que parece acontecer com este modelo.

Li com alguma atenção um relatório do Tribunal de Contas relativo a este caso específico, que diz, e cito, que «A complexidade da arquitetura institucional (...) e a dessintonia entre os papéis formais e substanciais conduziram a uma situação de descoordenação e ineficácia, de que é exemplo a deficiente conceção e execução da garantia de manutenção, inerente à locação operacional, com reflexo nos baixos níveis de operacionalidade da frota de helicópteros».

Esta é a opinião do Tribunal de Contas. Temos um instrumento, que é a DEFLOC, que, no fundo, desvia o risco de onde ele deve estar, porque o Estado é arrendatário, ou seja, é quem arrenda e, depois, é quem paga a renda, estando, portanto, no princípio e no fim de todos os processos, não conseguindo tirar o risco de cima de si, mas a DEFLOC, ao mesmo tempo, não tem competências técnicas nem operacionais para poder alugar o material, o que cria um problema de gestão operacional. E formo a minha opinião com base das avaliações do Tribunal de Contas, não estou simplesmente a analisar com base no processo que li.

Relativamente aos helicópteros, há aqui uma questão de manutenção que me parece importante. Já nos explicou que muito da manutenção era uma questão de combustível e quando os helicópteros foram comprados vinham com peças sobressalentes e, portanto, uma parte desse problema estava resolvido, mas a DEFLOC não era, de facto, uma empresa com

capacidade técnica para prestar manutenção, qualquer manutenção teria de ser subcontratada, segundo percebi.

Essa subcontratação foi adiada para o futuro, o que quer dizer que os gastos futuros com subcontratação não poderiam ser adivinhados. Ou poderiam ser adivinhados à altura? E será que os gastos futuros com a manutenção e com a subcontratação eram equivalentes, independentemente do modelo do helicóptero comprado, ou haveria uma diferença nos custos de manutenção nos diferentes modelos de helicópteros?

Pergunto se isto foi analisado ou se havia forma de analisar isto na altura em que foi feita a contratação. Havia forma de avaliar os encargos futuros com a manutenção, uma vez que a DEFLOC não poderia fazer essa análise porque não tinha capacidade técnica e teria de subcontratar no futuro?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Não sei a que relatório do Tribunal de Contas se refere, mas creio que foi um de 2012 ou de 2013. Portanto, é realmente uma análise posterior.

Os contratos foram visados inicialmente pelo Tribunal de Contas, o contrato de aquisição e o contrato-quadro e, por consequência, nessa altura, o Tribunal de Contas não fez qualquer crítica ao sistema utilizado, à tal união de contratos e ao sistema do prolongamento no tempo dos custos de aquisição.

Sr.<sup>a</sup> Deputada, falo por mim, mas devo dizer que não estou completamente de acordo com aquilo que normalmente é dito de que estamos a projetar para futuro os custos do presente, inclusivamente a obrigar outra geração a suportar as aquisições que nós próprios efetuámos.

Entendo que tudo depende da duração do material. No caso concreto dos helicópteros, tenho um material que tem uma vida útil de 60 anos,

portanto, é perfeitamente natural, é de justiça transgeracional que efetivamente nós, tal e qual como gerações vindouras, possamos compartilhar no custo do material que, no meu entender, é essencial para a defesa, para a fiscalização, para a proteção, para a segurança do nosso País e de que, efetivamente, estávamos carecidos pois os *Puma* estavam em fim de vida e praticamente inutilizados.

Nessa altura, havia também determinados constrangimentos orçamentais, como conhece, e a única forma de ultrapassar esses constrangimentos orçamentais, designadamente de isto não ser considerado para efeitos da dívida pública, era considerar isto, de acordo com o «SEC 95» (Sistema Europeu de Contabilidade), como se fosse uma locação operacional. E era digamos a «fuga», Sr.<sup>a</sup> Deputada, que todos os governos, que todos os meus colegas, ao tempo, faziam e continuaram a fazer até 2006, ou até 2000 e não sei quantos.

Portanto, se me disser que, efetivamente, isto é um resultado de uma engenharia financeira, como se costuma dizer, concordo — com certeza que é! É uma locação operacional, tive muitas dúvidas e, por isso, pedi um parecer para me ilibar, para que, futuramente, não se viesse dizer que fiz uma coisa que não deveria ter feito. Assim, garanti que o locador, neste caso a DEFLOC, fosse a proprietária.

Houve um certo cuidado, e recordo-me disto, na negociação e na redação dos contratos, quanto à distribuição dos riscos. Os riscos não ficaram apenas no Estado, pelo contrário, a cláusula da força maior foi de uma limitação extrema. Participei diretamente na redação dos contratos e uma das últimas cláusulas foi a da força maior, e realmente a força maior deixou de existir, mesmo para o Estado. O Estado, como locatário, seria, dadas as limitações dos casos de força maior, sempre o responsável direto

pela perda do material, e isto porque estamos a falar de material militar, material que deveria ser classificado como de domínio público.

Portanto, Sr.<sup>a</sup> Deputada, não nego aqui que não tivesse dores de cabeça, não tivesse um certo cuidado e uma certa preocupação quanto à conceção desta união de contratos e quanto à conceção de cada contrato em si mesmo, simplesmente para já havia precedentes e, por outro lado, era prática generalizada.

O que é que eu procurei? Procurei duas coisas: uma foi que a instância que na altura pontificava, que era o Tribunal de Contas, me desse o visto prévio e deu; a partir daqui, confesso que estou descansado, pois de acordo com a legalidade existente ao tempo isto era concebível e era efetuável. Portanto, agi perfeitamente consciente de que estava dentro da legalidade e que os contratos e a engenharia concebida para os mesmos eram corretos.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Sr. Doutor, quero dizer-lhe que, obviamente, isto não é um processo de intenções. Às vezes — assistimos muito a isso noutros casos —, as pessoas fazem o melhor com os instrumentos que têm, só que as condições mudam e os processos vêm a revelar-se nem sempre com os melhores resultados. Queria deixar isso claro.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Gostaria de mencionar uma coisa que não referi e que é o seguinte: quanto à manutenção, tudo o que aconteceu relativamente aos helicópteros não decorre dos contratos originais, não são pecados originais. O que aconteceu foram problemas nas Oficinas Gerais de Material Aeronáutico, que realmente mudaram por completo toda a minha perspetiva da indústria de reparação aeronáutica. Depois, tanto



quanto soube na altura, e sei que houve uma paralisação de alguns helicópteros, houve sobressalentes que não tinham sido recebidos e que constavam das listagens e, portanto, não podiam ser incluídos nas reparações que os helicópteros, em 2008 ou 2009, tiveram de sofrer, já depois do período de garantia.

Em terceiro lugar, soube também que a AgustaWestland tinha tido um tal incremento de fabrico que não tinha conseguido fabricar em devido tempo, para fornecer, os sobressalentes que eram absolutamente necessários. Ora, isto são circunstâncias perfeitamente anómalas, perfeitamente imprevistas, que realmente não poderiam ser consideradas inicialmente, e eu nunca esperei que isso pudesse acontecer. Aliás, helicópteros novos.

Em suma, quando soube disso. Na altura, fez-me espécie e, então, procurei informações e aquilo que me revelaram foi no sentido de que não tinha partido de um vício original da contratação mas tinham sido circunstâncias supervenientes perfeitamente imprevistas.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua, tem a palavra e dou-lhe 10 segundos adicionais para recolocar a questão que, entretanto, ficou interrompida.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Ainda soube este contrato das contrapartidas, gostaria de colocar duas ou três perguntas.

A primeira tem que ver com o modelo. O contrato era feito entre o banco, a DEFLOC e o fornecedor. No relatório do Tribunal de Contas, a Força Aérea identifica um problema técnico nos helicópteros e envia o material para o fornecedor, ou para quem fornece a manutenção, para revisão, assistência ou manutenção. Essa fatura não é enviada à Força

Aérea nem ao Estado, é enviada à DEFLOC e esta, por sua vez, faz o contacto com os bancos para que possa ser paga. Ora, o que isto quer dizer é que a fatura e o controlo dos serviços realmente prestados pela manutenção nunca é feita pelos utilizadores do material, é sempre feita por um veículo exterior que não tem qualquer noção das condições técnicas para o fazer e, portanto, não pode ser conferida.

Há também uma indicação no relatório de que isto pode ter causado problemas, porque a entidade que confere e paga faturas não tem capacidade técnica, por ser um veículo financeiro, para perceber se esse serviço foi realmente prestado ou não, e isso poderá ter levado a pagamentos que nem sempre correspondiam ao serviço prestado. Isto parece-lhe possível neste modelo desenhado para a manutenção, em que é um veículo financeiro exterior que trata de conferir e fazer o pagamento de faturas e este processo não passa pelo utilizador do material, que, neste caso, é a Força Aérea?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, com o devido respeito, não estou de acordo consigo.

O sistema era esse, era o locador que devia fazer a manutenção e, portanto, ligava-se ao consórcio bancário no sentido do pagamento do custo dessas reparações. Isso estava previsto no contrato de manutenção. Agora, não me parece que uma entidade que estava subordinada e era dominada totalmente pela EMPORDEF, que tinha apenas um papel meramente de correio, pudesse falhar numa situação dessas.

Aquilo que era suposto era que a Força Aérea reportasse ao locador as deficiências do helicóptero e o locador procurasse, através da subcontratação que havia de ser feita, penso que a subcontratação só foi feita em 2006 ou 2007... Mas repare já não é com a OGMA, como estava

previsto, é diretamente com a AgustaWestland, é com a própria fornecedora que se estabelece essa subcontratação, o que não estava inicialmente previsto. Houve circunstâncias que alteraram completamente o modelo que estava inicialmente previsto, designadamente tudo aquilo que aconteceu às Oficinas Gerais de Material Aeronáutico.

Portanto, esse papel de passagem, «de correio», que estava afeto à DEFLOC parecia-me perfeitamente possível de ser feito por uma entidade que estava, de certo modo, assente na estrutura empresarial da EMPORDEF e tinha pessoal suficiente para esse efeito. Ora, é evidente que nunca poderia ser a DEFLOC — e isto desde o princípio estava devidamente acautelado — a fazer diretamente as reparações, pois não tinha competência para tal, pelo que tinha de as subcontratar.

Agora, se o dinheiro chegou mais tarde ou chegou mais cedo, isso são deficiências que se devem naturalmente imputar à responsabilidade da própria DEFLOC e da sua administração. Eu não conheço em pormenor o que se passou, mas de forma alguma estas deficiências podem ser imputadas como pecado original à contratação efetuada em 2002.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Disse que o plano inicial era que as reparações pudessem ser feitas mais tarde nas Oficinas Gerais de Material Aeronáutico. Isso estava definido no contrato das contrapartidas?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Estava definido no contrato das contrapartidas precisamente todo o apoio que a EH devia dar às OGMA para esse efeito.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Quando assinou os vários contratos de aquisição, de contrapartidas, de financiamento, o contrato das

contrapartidas previa que o fornecedor se comprometesse a dar o apoio necessário às oficinas portuguesas, para que estas pudessem vir a fazer a manutenção no futuro. Isto fazia parte do contrato? É esta a minha pergunta.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Creio que o contrato remete para as contrapartidas oferecidas na BAFO e, portanto, na BAFO estão lá essas contrapartidas.

A fornecedora dos helicópteros comprometia-se a prestar *know how* à OGMA, precisamente para proceder à futura reparação e manutenção dos helicópteros.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Comprometia-se a prestar *know how* e que a futura reparação fosse feita lá? Queria perceber melhor esta questão para poder também perceber o que é que se passou entretanto para que isto não tenha acontecido. Daí a minha pergunta: qual era, de facto, o compromisso legal para que a reparação fosse feita nestas oficinas?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, eu confesso que procurei, ontem, consultar as contrapartidas e não consegui. Portanto, estou a falar de memória e, realmente, a ideia que tenho — e quase que poderia pôr as «mãos no fogo» por aquilo que estou a dizer — é a de que as contrapartidas referiam expressamente duas coisas: por um lado, um período de treinamento do próprio pessoal da OGMA para esse efeito, além do treinamento dos pilotos e disso tudo que estava estabelecido e que estava dentro dos próprios contratos de aquisição. Mas, independentemente disso, nas contrapartidas, a AgustaWestland, que na altura se chamava EH Industries, forneceria à OGMA todo o *know how* necessário para

incrementar o seu potencial de reparação aérea e, inclusivamente, ferramentas especiais para tratamento dos helicópteros fornecidos.

Além disso, comprometia-se também a dar à OGMA participações na construção de determinado material aeronáutico da sua responsabilidade. Quer dizer, as contrapartidas eram não só um reforço da capacidade de reparação da OGMA, como também a futura encomenda à OGMA de determinados fabricos, necessários para a construção das aeronaves da sua responsabilidade. Isto tanto quanto me lembro.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Só tenho uma última pergunta relativamente a estes contratos de manutenção, também reportando a este relatório. O relatório diz, e mais uma vez cito: «Ao contrário...»

E isto não cito, mas digo de memória, porque o meu computador ficou sem bateria e, portanto, não posso citar literalmente,...

*Risos.*

Portanto, do que aconteceu noutros casos, e agora passo a citar literalmente, «não foi prevista contratualmente nem criada posteriormente uma missão de acompanhamento e fiscalização para contratos de manutenção».

A minha pergunta é se isto era, de facto, normal, ou seja, que houvesse uma comissão que acompanhasse os contratos de manutenção; se estes contratos tinham uma importância tal que previssem a criação desta comissão e, de facto, se não houve aqui uma perda por estes contratos de manutenção não terem sido definidos anteriormente e se isso não poderia até ter evitado que, mais tarde, houvesse um incumprimento — que não está esclarecido ainda por parte do fornecedor — e não fosse conferido a

Portugal, nem às oficinas, em Portugal, a capacidade de fazer a manutenção destes equipamentos.

Esta parece-me uma questão de fundo que ainda não está clarificada.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, não lhe posso responder concretamente.

A carta-patente dada à comissão de acompanhamento e fiscalização, a MAF, foi dada já há muitos anos. Tinha por base um determinado projeto com uma descrição muito detalhada dos trabalhos a efetuar do acompanhamento da construção. Confesso que não sei se, efetivamente, abrangia também a fase de manutenção, mas admito que não.

Por que é que falamos de contratos de manutenção? A finalidade, Sr.<sup>a</sup> Deputada, é apenas dar um estatuto completo à locadora. A locadora, para se tratar de um aluguer operacional, tinha de fazer a manutenção e por isso é que eu fiz um contrato de manutenção. Mas a concretização desse contrato de manutenção não se punha inicialmente. Como referi, só deveria pôr-se dali a quatro, cinco anos, porque havia ainda um ano de garantia, portanto, quanto muito seis anos. Nessa altura é que começava realmente a surgir a preocupação com a manutenção dos helicópteros — se é que realmente necessitavam de manutenção.

Portanto, inicialmente, este contrato de manutenção, que aparece unido no contrato-quadro, é um contrato efetuado para caracterizar a locação como locação operacional, isto é, para dotar a locadora DEFLOC de todos os instrumentos necessários para poder demonstrar que, como proprietária dos equipamentos, também fazia a sua manutenção. Isto é o que caracteriza o aluguer operacional e foi essa a razão da existência do contrato que está ligado aqui ao contrato-quadro.

Efetivamente, na altura, nem sequer se pensava a manutenção e, por isso, teria de ser sempre feito um contrato ulterior, admitindo-se aqui apenas a subcontratação, precisamente da DEFLOC, com a entidade, que eu julgava que seria a OGMA, capaz de proceder a esses trabalhos de manutenção futura.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Muito obrigada, Dr. Rui Pena.

Vamos passar agora a uma segunda-feira ronda de questões. Vou dar a palavra, por 5 minutos, a cada um dos grupos parlamentares, pela ordem que foi seguida na primeira ronda.

Pergunto ao Grupo Parlamentar do PSD se pretende usar da palavra nesta segunda ronda.

Dou, então, a palavra ao Sr. Deputado Nuno Serra.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Doutor, já aqui falámos muito sobre os contratos de manutenção e deste contrato de manutenção, celebrado a 20 de dezembro, entre o Estado português e a DEFLOC, que visava garantir as reparações necessárias e a operacionalidade dos helicópteros.

Sabemos também que a DEFLOC — e como já explicou muito bem — era, no fundo, o veículo financeiro, para a locação financeira, e tinha de ser contratualizada à DEFLOC essa manutenção.

Mas o que gostaria de questionar, e muito objetivamente, é que neste relatório do Tribunal de Contas também refere que, ao contrário do que ocorreu em situações semelhantes a esta, não foi prevista contratualmente, nem criada posteriormente, uma missão de acompanhamento e fiscalização da execução deste contrato de manutenção. A questão que lhe coloco é se havia garantias, por parte da DEFLOC, de outra forma qualquer, de que iria

fazer essa manutenção atempadamente e garantir que o bem — que era um bem público — se mantinha nas melhores condições.

A segunda questão que tenho é também relativa a uma auditoria que o Tribunal de Contas fez à EMPORDEF/DEFLOC, sobre a aquisição dos helicópteros EH-110. Nesta auditoria, o Tribunal de Contas dá conta que ocorreram atrasos que implicaram a renegociação ou aditamentos e um acréscimo de encargos de cerca de 120 milhões de euros na sua contratualização.

Gostaria de saber se nos pode explicar, mais detalhadamente, a que se deveram estes 120 milhões.

Por fim, a última questão, e para ser muito rápido, tem a ver com as contrapartidas. Sabemos que as contrapartidas apresentadas são um fator decisivo na negociação final.

Em primeiro lugar, qual era o peso das contrapartidas na fórmula da adjudicação ou da contratualização dos helicópteros e se em alguma altura (e aqui peço-lhe esclarecimentos, porque não percebi bem) foram negociadas as contrapartidas pela comissão das contrapartidas e depois negociados e entregues os helicópteros, se foi tudo feito na mesma altura, dentro do mesmo tempo.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr. Deputado, para responder às suas perguntas tenho de ver papéis.

*Pausa.*

Têm, certamente, o relatório da comissão de avaliação. É o relatório final da Comissão de Concurso com Seleção de Propostas para Negociação



n.º 1/DGAED/99. Este tem aqui a composição... salvo erro, era de 38% das contrapartidas... era de 24% das contrapartidas.

Relativamente a essas queixas da Comissão de Auditoria, do Tribunal de Contas, sinceramente, gostava de ver aqui, no contrato de aquisição,...

*Pausa.*

Há um documento muito importante, que é o *statement of works*, um muito extenso, feito pelo General Araújo e que, efetivamente, estabelece a missão da comissão de acompanhamento e fiscalização. Confesso que não sei se efetivamente tem alguma coisa para a fase de manutenção, mas parece-me que não. De qualquer maneira, não me parece que tivesse sido previsível, ou que fosse necessário na altura, prevenir essa situação. Porquê?

Sr. Deputado, nós estávamos bastante longe dessa manutenção efetiva. A manutenção efetiva só se realizaria dali a alguns anos. Naturalmente, estávamos dentro de casa, isto é, a ideia que eu tinha, e passe a expressão, é de que indústrias controladas pelo Ministério da Defesa Nacional fossem, naturalmente, subcontratadas pela DEFLOC para este efeito.

A DEFLOC tinha apenas um papel de mera correia de transmissão, não fazia mais nada. E, realmente, parece-me estranho que tenha havido quaisquer problemas de pagamento — a não ser, eventualmente, por deficiências financeiras, mas isso acontece —, que pudessem pôr em causa o funcionamento de toda esta contratação e, sobretudo, que houvesse uma derrapagem desse valor.

Confesso que não tenho conhecimento dessa derrapagem, mas tal e qual como estava no contrato, aquilo que sei é que houve atrasos no fornecimento das aeronaves e que, inclusivamente, esses atrasos contribuíram para a aplicação de penalidades ao fornecedor, que vieram ainda reduzir mais o custo de aquisição. Portanto, não tenho conhecimento.

Relativamente às condições financeiras, Sr. Deputado, tal como já referi inicialmente, considerei na altura (e o Ministro das Finanças deu-me os parabéns) uma taxa de juro inferior à taxa da República. Era uma taxa de juro variável, salvo erro, era a Euribor a 6 meses, acrescida de 3 pontos base. E, efetivamente, admiti ainda, por cautela, não fosse a Euribor disparar, a possibilidade de, à opção do Estado, essa taxa ser transformada numa taxa fixa.

Portanto, acho que acautelei, mas não percebo, não sei. A resposta é que não sei, não tenho conhecimento, passou-se muito depois do meu tempo e não compreendo como foi possível uma derrapagem de 120 milhões. Não percebo!

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Passamos, agora, ao Grupo Parlamentar do Partido Socialista.

Dou, então, a palavra ao Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. José Magalhães (PS): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, muitíssimo obrigado. Nas circunstâncias, tendo sido produzida abundante informação e tendo já ficado claro que o Sr. Dr. Rui Pena vai ter a gentileza de nos remeter aquela documentação a que há pouco fez referência e a intervenção inicial, julgo que dispensaremos perguntas adicionais. Muito obrigado.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Queria dizer apenas que só deixei o parecer e mais nada. O que é que pretendem? Tenho a avaliação...

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Pedia, então, ao Sr. Deputado José Magalhães que especificasse a que documentação está a referir-se para que o Dr. Rui Pena possa, de alguma forma, identificar a documentação que o Partido Socialista solicita. Julgo que o Sr. Deputado José Magalhães se estará a referir à intervenção inicial escrita.

O Sr. José Magalhães (PS): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, estava a referir-me, evidentemente, à intervenção escrita, mas essa...

O Sr. Dr. Rui Pena: — Já tinham.

O Sr. José Magalhães (PS): — O parecer sobre as contrapartidas já foi entregue. A opinião sobre a missão do Paquistão terá sido oral e, portanto, não há um documento que possa ser deixado, mas confesso que estou a verificar porque fiquei com a impressão de que havia um outro documento a que o Sr. Doutor aludiu. Terá o sido o *statment of work* da comissão de fiscalização presidida pelo Sr. General Araújo?

O Sr. Dr. Rui Pena: — Esse está junto aos contratos. Pelo menos foi-me fornecido. Está nos dossiês.

O Sr. José Magalhães (PS): — Portanto, já temos no nosso dossiê da Comissão.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Pelo menos, foi-me fornecido ontem.

O Sr. José Magalhães (PS): — Muito bem.

O Sr. Dr. Rui Pena: — A única coisa que referi aqui e que não sei se os Srs. Deputados têm é o relatório final da comissão do concurso, que é datado de 12 de setembro de 2001, que é da BAFO dos helicópteros. Não sei se têm...

O Sr. José Magalhães (PS): — *In dúvida*, eu pediria para ficarmos com uma cópia dessa versão.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Por acaso, tenho-a.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Sr. Deputado, ficará com a mesa e será distribuída aos Srs. Deputados.

O Sr. José Magalhães (PS): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, lembrei-me agora que a referência a que aludi há pouco era um parecer pedido à Sérvulo Correia & Associados sobre o enquadramento do negócio jurídico de *leasing*, de locação. É esse documento.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Tenho-o aqui, mas não sei onde. Vou procurá-lo.

*Pausa.*

Desculpem-me. Este parecer, formulado a meu pedido, vai permitir a eventual defesa da qualificação de locação operacional, se a mesma for

posta em causa, o que, por cautela, se admite. Daí a classificação de confidencial, que impede que venha a integrar o livro branco.

Esqueci-me de referir que pretendi fazer um livro branco sobre a aquisição dos helicópteros. Entretanto, saí, não tive tempo e, portanto, não foi feito. Enviei cópias ao Sr. Ministro das Finanças e à DEFLOC, EMPORDEF, também confidenciais, em arquivo da Direção Geral de Armamento. Portanto, este documento está.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Obrigada, Sr. Doutor. Ficará e será distribuído pelos Srs. Deputados.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Tenho aqui também — mas não sei se é uma repetição —, que consegui obter, o relatório final da BAFO relativamente aos helicópteros, onde têm os últimos preços por eles apresentados, os quais depois, na renegociação, na última das últimas BAFO, consegui reduzir. Esse relatório é de 12 de setembro de 2001 e também é oficial, é da comissão, mas tem interesse para verem realmente o que se passou.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Muito obrigada, Dr. Rui Pena.

Passamos, então, agora sim, ao CDS-PP. Dou a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, são duas perguntas breves, sendo uma no seguimento do que já falamos aqui sobre helicópteros e a sua manutenção.

De uma forma geral, sei que já respondeu abundantemente sobre isso, mas o que, do meu ponto de vista, era importante esta Comissão

perceber, é o seguinte: independentemente daquilo que é a engenharia — entre aspas, para utilizar uma palavra que todos entendamos — jurídica ou financeira relacionada com a figura de locação e a criação de uma empresa-veículo, independentemente disso, que, creio, terá interesse intelectual mas não para aquilo que é o cerne da questão, o que me parece fundamental esta Comissão perceber é quanto é que, neste momento, é possível prever que ia custar a manutenção e a operação destes helicópteros, porque independentemente de ser a empresa-veículo, o Estado ou seja quem for a pagar, ao fim do dia vai ter de ser o Estado a pagar.

Portanto, o que é importante perceber é se foi ou não critério de adjudicação quanto é que custava pôr estes helicópteros a operar e a serem mantidos e se foi ou não acautelado um preço para a manutenção futura dos helicópteros. Sei que, obviamente, o momento da manutenção só surgiria anos depois, mas é importante perceber se havia ou não um preço garantido para isso, com atualizações, como é óbvio.

Repare: não haverá um número extraordinariamente grande de entidades capazes de assegurar esta manutenção e daí a preocupação, porque se não estiver assegurada pode acontecer que depois, como já disse, havendo poucas entidades capazes de assegurarem a manutenção, elas cobrem um preço excessivamente alto. Daí a importância vital de estar assegurado. O que lhe pergunto, pois, é se estava ou não assegurado, porque, creio, esse é que é o cerne da questão para percebermos do acautelar do interesse público. Essa é que foi a questão que surgiu aqui ontem.

Em segundo lugar e em relação à conversa que estávamos a ter já sobre outro equipamento, sobre os submarinos, e o número a adquirir, se dois com opção de três, se três com opção de quatro, aquilo que nos disse é que achou e decidiu que deviam ser apenas dois.

O que lhe perguntava — e aproveitei este momento para a procurar — era, se tinha tomado essa decisão, por que é que não a formalizou, ou seja, por que é que o concurso não foi efetivamente alterado?

O concurso estava aberto, por resolução do Conselho de Ministros, e só encontramos uma resolução do Conselho de Ministros a alterar o número de submarinos em 2003. O que pergunto é: se tinha decidido alterar o concurso, por que é que não o chegou a alterar?

Perguntava também — e podemos ver isso, textualmente, através das atas mas, de qualquer maneira, se nos puder adiantar — em que data é que a comissão foi informada que havia esta alteração bastante substancial das circunstâncias, em que data, aproximadamente, é que os concorrentes foram avisados e como é que isso afetou a negociação. É que calculo que, do ponto de vista do preço, das contrapartidas, etc., isso terá tido um impacto muito grande. Gostava de saber qual a reação deles e em que pé estavam as negociações quando o Sr. Doutor saiu do Ministério.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, relativamente ao primeiro ponto, o da manutenção, devo dizer-lhe que cada um dos concorrentes forneceu inicialmente na proposta os custos de manutenção dos respetivos helicópteros. Estamos aqui a falar de manutenção, que é uma palavra ambígua, que tem muitas componentes, não é? Manutenção, reparação, manutenção operacional ou custo operacional, em que mete o desgaste normal e custos de combustível. Naturalmente, tudo isso estava formalizado em cada uma das propostas e foi valorizado pela comissão tendo em conta precisamente... como sabe, cada um dos fabricantes apresenta a *performance* objetiva do seu material e tudo isso constava das respetivas propostas.

Outra coisa completamente diferente é a reparação, que só se punha no caso de haver uma avaria durante um determinado período. Como referi, havia um período de garantia de um certo número de horas de voo ou de um ou de dois anos (já não me recordo, mas penso que era de dois anos), como é habitual.

Durante o período de garantia, tudo isso era pago diretamente pela *AgustaWestland*, inclusivamente, no caso de avaria, ou substituía o helicóptero ou fornecia um outro.

Outra coisa completamente diferente são as reparações depois do período de garantia. Relativamente a essas reparações, aquilo que tinha pensado e estava expresso nas contrapartidas era que a fornecedora daria a Portugal todos os meios necessários para que uma entidade, que eu entendia que fosse a OGMA, pudesse proceder a essa manutenção e a essas reparações. Nesse sentido, ficou obrigada a conhecer as ferramentas especiais.

Portanto, para além da reparação normal que é feita no próprio hangar e que, conseqüentemente, compete à Força Aérea e que é praticada com qualquer aeronave, havia as grandes reparações, e para estas eram necessárias ferramentas especiais que a fornecedora se comprometeu a entregar a Portugal, bem como todos os ensinamentos técnicos e o treinamento de pessoal. Portanto, isso estava, de certo modo, salvaguardado.

Aliás, nunca pensei que fosse diretamente — como está a ser, penso eu — a fornecedora a proceder a essa manutenção e a essas reparações. Sempre entendi que devia competir à OGMA e foi nessa perspetiva que sempre agi, que sempre pensei e que idealizei a subcontratação prevista para a DEFLOC. Seria, portanto, para a OGMA, que, por sua vez,



beneficiária, a título de contrapartidas, do *know how*, das informações e da experiência técnica da própria fornecedora.

Relativamente ao concurso dos submarinos, como também referi, a redução do número de submarinos foi já obtida numa fase ulterior; não foi inicialmente, foi já depois da BAFO. Nunca ouvi falar em quatro, sempre ouvi falar em três.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — Está na resolução do Conselho de Ministros que lançou o concurso.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sim, então, é possível. Esqueci-me.

Mas, portanto, sempre se referiram três submarinos. Efetivamente, não tinha meios para isso e consegui a redução para dois. Nunca entrei nem quis entrar na discussão do concurso propriamente, porque me reservava para uma derradeira BAFO para esmagar os preços, e também nunca quis uma alteração contratual, que, de certo modo, pesava contra mim, na medida em que reduzia o número de navios a fornecer, e, nessa medida, também não me interessava, de forma nenhuma, antecipar uma negociação nesse sentido.

Por outro lado, como não quis nem pude entrar nessa sequência concursal, limitei-me, pura e simplesmente, aquando da transmissão da pasta, a dar ao meu sucessor as indicações do que tinha visto e a minha sensibilidade sobre o assunto, que, obviamente, ele era livre de tomar ou não em consideração.

O último ponto esqueci...

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): — É isso mesmo, ou seja, se esta intenção tinha sido comunicada aos concorrentes e à comissão do PRAS.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sim, sim. Tive o cuidado,... de resto, fiz uma transmissão da pasta como deve ser e, realmente, recordo-me perfeitamente de, para além de ter deixado os despachos... É que estive dois ou três meses em gestão e, conseqüentemente, dediquei-me a fazer despachos normativos, aquilo a que eu chamava programáticos. E um dos despachos programáticos que deixei ao Dr. Paulo Portas foi, efetivamente, também, relativo aos submarinos.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Muito obrigada, Sr. Dr. Rui Pena.

O Sr. Deputado João Ramos já me informou de que o PCP não pretende usar da palavra nesta segunda ronda, pelo que pergunto à Sr.<sup>a</sup> Deputada Mariana Mortágua se o pretende fazer.

A Sr.<sup>a</sup> Mariana Mortágua (BE): — Sr.<sup>a</sup> Presidente, apenas para cumprimentar o Dr. Rui Pena e dizer que não temos mais questões, até porque, quanto ao contrato das contrapartidas e à questão que coloquei, relativamente a saber se estava ou não definida a contrapartida da produção em Portugal ou da manutenção em Portugal, como não temos ainda esse contrato na Comissão — estive a verificar —, não podemos fazer a discussão, porque não estamos na posse do documento.

Portanto, agradeço a presença do Dr. Rui Pena e não tenho mais perguntas.

O Sr. Dr. Rui Pena: — Obrigado, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

Vou rever, novamente, mas, tanto quanto me recordo... Eu não pegava nisto há anos, não é verdade?! Ontem estive a ver rapidamente e

parece-me que o contrato remete... O contrato de contrapartidas não faz um elenco... A ação por forças está no contrato de aquisição e o contrato de contrapartidas diz que as contrapartidas são aquelas que estão no contrato de aquisição, portanto, o contrato de aquisição... Desculpem, mas, realmente, já não me lembro disto.

*Pausa.*

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Srs. Deputados, entretanto, uma vez que temos...

O Sr. Dr. Rui Pena: — Sr.<sup>a</sup> Presidente, peço desculpa, mas, realmente, não consigo responder à Sr.<sup>a</sup> Deputada de imediato.

De qualquer modo, a relação das contrapartidas está, seguramente, nas peças concursais, pelo que, se as pedirem, encontram lá essas contrapartidas.

A Sr.<sup>a</sup> Presidente (Francisca Almeida): — Muito obrigada, Dr. Rui Pena.

Entretanto, e uma vez que temos ainda, na grelha de tempos, uma terceira ronda de perguntas, pergunto aos Srs. Deputados se alguém pretende inscrever-se para formular perguntas.

*Pausa.*

Não sendo assim, agradeço ao Dr. Rui Pena os esclarecimentos muito detalhados que aqui nos prestou, bem como os documentos que deixou ficar à Comissão e aos Srs. Deputados.

Lembro os Srs. Deputados que vamos recomeçar os nossos trabalhos às 15 horas, com a audição do Dr. Jaime Gama, e dou por encerrada a reunião.

*Eram 14 horas e 3 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.