

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

29.^a Reunião
(31 de julho de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 10 horas e 18 minutos.

Procedeu-se à audição do Eng.º Saúl Pereira (ex-Diretor Comercial da Simoldes), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados José Magalhães (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), Jorge Machado (PCP), João Semedo (BE) e Nuno Serra (PSD).

O Presidente encerrou a reunião eram 11 horas e 55 minutos.

O Sr. **Presidente** (Telmo Correia): — Está aberta a reunião.

Eram 10 horas e 18 minutos.

Sr.^{as} e Srs. Deputados, estamos em condições de iniciar a audição do Sr. Eng.º Saúl Pereira.

A audição do Sr. Eng.º Saúl Pereira foi aprovada pela maioria dos Srs. Deputados, por proposta do Grupo Parlamentar do Bloco de Esquerda.

O Sr. Engenheiro foi, como estava agora mesmo a dizer, diretor comercial da empresa Simoldes e, portanto, essa é a responsabilidade que teve e que justifica a sua presença nesta Comissão.

Sr. Engenheiro, esta é uma Comissão que, como qualquer Comissão Parlamentar de Inquérito, visa um ponto de vista de análise política, como é evidente. Apesar de ter alguns poderes que são similares, não tem comparação desse ponto de vista com as entidades judiciais, fazendo uma análise política dos programas relativos à aquisição de vários equipamentos militares desde 1995, tais como os EH-101, os P-3 Orion, os C-295, os torpedos, os submarinos e os Pandur — são estes os equipamentos envolvidos — e dos programas de contrapartidas relacionados com esses equipamentos.

Por isso, foram aqui ouvidos os Chefes dos três ramos das Forças Armadas, todos os ex-Ministros da Defesa e o atual Ministro da Defesa, grande parte dos ex-Ministros da Economia e o atual Ministro da Economia, que foi ouvido ontem à tarde, todos os Presidentes da Comissão de Contrapartidas com uma exceção, o primeiro, por razões de saúde. Os grupos parlamentares entenderam também pedir a presença — o Sr. Engenheiro não é caso único, antes pelo contrário — de muitas empresas que tiveram alguma relação com esta matéria para vermos um bocadinho o

outro ponto de vista, ou seja, o ponto de vista das empresas que participaram nesses mesmos programas. É essa a razão da sua convocação e do nosso pedido para que esteja aqui hoje.

O Sr. Engenheiro transmitiu-me que não pretende fazer uma declaração ou um *statement* inicial, até porque a sua posição é, como o próprio Sr. Engenheiro me disse, uma posição profissional, pelo que responderá às perguntas que os Srs. Deputados quiserem fazer.

O sistema das perguntas é o seguinte, Sr. Engenheiro: cada grupo parlamentar dispõe de 10 minutos. Enquanto não esgotar esses 10 minutos, o Deputado vai fazendo perguntas e o Sr. Engenheiro, na medida do que souber ou do que se lembrar, ou do que quiser dizer, irá respondendo.

Compete ao Partido Socialista ser o primeiro partido a colocar questões, para o que concedo a palavra ao Sr. Deputado José Magalhães.

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

Sr. Presidente, Srs. Deputados, Sr. Engenheiro, os factos que poderão ser utilmente objeto desta inquirição remontam há muito tempo, remontam ao início do século e dizem respeito às pré-contrapartidas.

Estamos aqui a discutir e a avaliar o processo das contrapartidas, mas dentro desse processo há ou houve, no caso dos submarinos, e não só, aquilo a que se chamou legalmente pré-contrapartidas. Sabemos que foram validadas pelo Conselho de Ministros do XV Governo Constitucional, que autorizou o Sr. Ministro da Defesa Nacional, Dr. Paulo Portas, a celebrar contrato com a Ferrostaal. E também sabemos que se evidenciou, em determinado momento, que poderiam ter existido contrapartidas fictícias ou falsas, por não terem sido originadas nem pela Ferrostaal nem em articulação com a Ferrostaal ou qualquer dos seus mandatários,

designadamente a empresa Escom, que tinha sido encarregada de angariar e organizar o processo de contrapartidas e pré-contrapartidas.

Julgamos que o seu depoimento pode ser útil para compreendermos esta matéria, que, como sabemos, foi objeto de acusação do Ministério Público, objeto de investigação, objeto de julgamento em Primeira Instância, está a ser apreciada em Segunda Instância, etc.

O que nos cabe aqui fazer, num outro plano, que não é o plano jurídico-processual penal, é tentar compreender e, portanto, instruir os autos de qual era a metodologia utilizada pelos responsáveis da Ferrostaal no seu contacto com o mundo empresarial, no caso concreto com a Simoldes, a que pertencia.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder, por favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira** (ex-Diretor Comercial da Simoldes): — Na atividade profissional que temos neste tipo de empresas, digamos que não há qualquer tipo de... Talvez vá explicar brevemente como é que se processam os contactos comerciais com os potenciais clientes que estariam envolvidos nesta compensação.

Estamos a falar da General Motors, da Volkswagen, da Audi, da Seat e da Mercedes, portanto todos os clientes alemães que consideraram as empresas portuguesas com possibilidade de serem fornecedoras. E, digamos, essas empresas contactam, têm um painel de fornecedores homologados de que nós fazíamos parte, e fazem parte... As empresas submetem pacotes, digamos assim, de peças dos carros — neste caso, estamos a referir-nos a peças plásticas com componentes — e submetem esses pacotes a cotação, a orçamento, a todas essas empresas.

Estamos a falar de um leque de 50 a 100 empresas na Europa toda, que concorrem a determinados pacotes de peças. Anteriormente a este processo ou posteriormente a este processo, não há nenhum tipo de alteração. Ou seja, nós recebemos os pedidos de cotação diretamente da Volkswagen, as peças são estudadas e é feito o cálculo de orçamento, o cálculo logístico e embalagem, tudo o que influi no preço, e é apresentada uma oferta ao cliente final. O cliente final faz várias rondas de apreciação e há uma primeira ronda em que ele escolhe e avalia as capacidades técnicas, o histórico de qualidade, as condições logísticas, o preço mais vantajoso, a sobrecarga de cada concorrente e escolhe, faz uma *shortlist*, escolhendo três ou quatro com os quais vai negociar. Esses três ou quatro têm oportunidade de refazer a sua oferta. Entretanto, vai havendo reuniões técnicas com os grupos técnicos de cada marca, que vão explicando melhor o objetivo da peça em si, do componente ou seja do que for, e vão sugerindo ideias técnicas de modo a melhorar o produto e a melhorar os custos.

Este é um processo que decorre normalmente e a determinado momento o cliente tem que decidir qual é o fornecedor pelo qual vai optar. Esse momento de decidir pelo fornecedor é um momento extremamente delicado ou extremamente político. O preço, a princípio, é um fator de decisão, mais à frente os preços aproximam-se todos e digamos que podemos chegar a uma situação em que, imaginemos, dois ou três fornecedores ou dois fornecedores que têm exatamente o mesmo preço e que têm provavelmente as mesmas condições logísticas ou estão à mesma distância do local de entrega, ou pode haver um contrato... Foi o caso, na altura, da General Motors, que queria fazer um *worldwide package*, ou seja o fornecedor teria que entregar em todas as fábricas onde se fabricasse aquele modelo, que neste caso era Saragoza, Isengard, Campinas, no Brasil,

África do Sul, ou seja, o fornecedor teria que garantir o fornecimento em todos esses locais e, portanto, o fornecedor escolhido iria ser o que tivesse melhores condições para poder fornecer em todos esses locais.

A dada altura da decisão — e aqui é que eu penso que, eventualmente, poderá haver influência, digamos, desse tal consórcio ou da Ferrostaal, que terá uma influência não declarada... Ou seja, quando foram calculados os orçamentos não houve qualquer influência deste processo, nós não sabemos se vamos ser escolhidos ou não, portanto o facto de haver esta compensação não é nenhuma vantagem, até porque isso desvirtua o trabalho dos compradores e toda a análise comercial e, portanto, a decisão ou a influência que a Ferrostaal possa ter é uma influência muito subtil. Ou seja, poderá, no caso, ter que decidir entre dois ou três fornecedores: era um fornecedor espanhol, era a Simoldes e era mais um fornecedor francês, e aí é que o *lobby* alemão poderia ter alguma influência e ajudar à decisão e dizer «sim, senhor, vamos colocar esta encomenda em Portugal.»

Até ao dia de recebermos as encomendas, não conseguimos nunca, nem da minha parte nem da parte do comprador ou do responsável, neste caso do cliente ou do próprio chefe de projeto, não é mensurável se efetivamente influenciou ou se, pelo facto de haver este acordo comercial... Até porque o cálculo do preço não tem qualquer componente deste nível e, portanto... De facto, posso lembrar-me que assisti a uma ou duas reuniões com esses senhores, mas são reuniões para, digamos, mostrar que nós somos capazes, mostrar que os fornecedores escolhidos são fornecedores que não deixam ficar mal o consórcio e que podem ter certificações suficientes para fornecerem para a Volkswagen ou para a Audi ou fosse para quem fosse, e portanto para mim não é uma coisa muito palpável nem mensurável, nem tão pouco é nenhuma vantagem. Ou seja, perdíamos

negócios e ganhávamos negócios independentemente desse eventual acordo.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado José Magalhães, pode continuar a perguntar.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Engenheiro, esse ponto é muito importante porque, nesta matéria, ou a paternidade é verdadeira e é possível invocar que um determinado projeto pode ser incluído em contrapartidas ou, neste caso, pré-contrapartidas, ou a paternidade não existe, é imaginária e, portanto, não pode ser invocada e não pode ser reconhecida como tal.

Concretamente, teve contacto, portanto, com o Sr. Hotten e com a Sr.^a Malinowski?

O Sr. Eng.^o **Saúl Pereira**: — Não é esse nome que eu tenho em memória. Havia um alemão... Não me recordo desses nomes.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Do negócio entre a Opel e a Simoldes.

O Sr. Eng.^o **Saúl Pereira**: — Isso é óbvio. Foi um projeto que eu ganhei.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Certo. É o projeto que foi qualificado depois como projeto 4316 das pré-contrapartidas e é, obviamente, um projeto muito analisado e escrutinado. Recordar-se das condições em que isso teve lugar?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faz favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não percebo a pergunta. As condições foram exatamente as que eu expliquei, ou seja...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, se me permite,...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, o Sr. Engenheiro, até pelas funções que desempenhou, não terá a experiência parlamentar de resposta imediata. Portanto, se o Sr. Deputado puder fazer a pergunta e depois permitir que responda... É que a interrupção, às vezes, para quem não tenha tanta experiência como nós próprios pode ser mais difícil, digo eu, Sr. Engenheiro, mas nem tem essa obrigação.

Portanto Sr. Deputado, se puder clarifique a pergunta, uma vez que o Sr. Engenheiro diz que não a percebeu, para que não haja dúvidas de qual é a questão que está a colocar.

Sr. Deputado José Magalhães, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Quando eu perguntava as condições em que ocorreu a celebração do negócio entre a Opel e a Simoldes estava a referir-me à altura em que isso aconteceu, à intervenção da Ferrostaal nesse negócio. Do que se lembra desse período?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faça favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Como acabei de referir, eu não me apercebo ou nós não nos apercebemos se há intervenção ou não há. Ou seja, os projetos são ganhos e são analisados por aquilo que eu acabei de

explicar, pelas condições de preço, logística, qualidade, histórico, condições de poder fornecer em todos os locais onde se vá consumir esse componente e, portanto, não consigo saber se se ganhou ou se se perdeu por influência ou não desse... A minha resposta não é sim nem não, portanto eu não faço a mínima ideia.

No meu processo e no processo de adjudicação, quer em orçamentação, quer em adjudicação, quer em negociação, não há nenhuma evidência no que me toca, na documentação que eu tenho, que eu assinei e que existe e segundo o que eu fui também a Tribunal explicar não há nenhuma evidência que me diga «olha, ganhámos, porque aqueles senhores ajudaram». Não faço a mínima ideia.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Então, os contactos com a Ferrostaal traduziram-se em quê?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Os contactos, como eu referi há pouco, foram estritamente avaliação das empresas, visita às empresas... Na minha perspectiva, a leitura que eu faço, digamos, é mostrar que as empresas são capazes de representar e de serem potenciais fornecedoras destes componentes. E houve visitas, nomeadamente em Barcelona, na Seat, de conjunto, e digamos que neste caso seriam mais políticas do que propriamente... Fomos a Barcelona mostrar quem eram os fornecedores escolhidos, qual era a capacidade deles, uma apresentação técnica de cada empresa e daí para a frente não há uma contabilidade de dia-a-dia ou o que é que se ganhou, o que é que se perdeu, porque é que se ganhou ou... Não é

mensurável, não existem atas de reuniões que expliquem isso. Os telefonemas que foram feitos potencialmente para ajudar ao negócio entre alemães também não estão documentados, que eu saiba, portanto não consigo responder.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — A resposta é relevante. Os vossos contactos históricos com os outros alemães, portanto os clientes da Opel, tinham decorrido antes, no ano de 1999. Foi nessa altura que foram feitos os procedimentos que descreveu.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Eu já referi e vou repetir: entre antes desses anos e hoje, continua-se a fazer tudo da mesma maneira. Já éramos fornecedores dessas empresas, já concorriámos a projetos, já ganhávamos uns e perdíamos outros e, durante esse período específico que refere, não houve alteração nenhuma, assim como não há hoje. Hoje continua a proceder-se da mesma maneira, é sempre igual, não há, digamos assim, «olha, a partir daqui até esta data, os projetos contam para qualquer coisa». Isso não é...

O Sr. **Presidente**: — Não é do seu departamento.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não é sequer da empresa, da Simoldes.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas eu, neste caso, já não me estava a referir à metodologia, estava-me a referir aos factos históricos. Em

relação a esse contrato, ocorreu de acordo com esse método, tendo os outros contactos, dos outros alemães da Ferrostaal, ocorrido depois disso e sem conexão com isso, segundo o seu depoimento.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não consigo perceber, não consigo saber se esse contacto ou esse projeto foi feito sob influência da Ferrostaal ou não. Honestamente não sei, nem há nada escrito. Tive que guerrear preços como em todos os outros projetos, tivemos que discutir muito dinheiro e muitas condições de pagamento, tivemos que fazer... Não notei nada, ou seja, se estávamos a ser ajudados ou não, honestamente não sei.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Temos uma ajuda para situar as coisas, que é situá-las no tempo. O seu contacto foi em 99, a angariação do cliente foi em 99, a Ferrostaal e a Acecia entram em contacto em 2000, isto é, posteriormente. Raramente o depois causa o anterior.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — O cliente já existia há mais de 10 anos, A Simoldes já fornecia a Opel há muitíssimos anos, portanto mais uma vez, eu repito que não consigo ver diferença nenhuma entre um período e outro. E o procedimento é sempre o mesmo, é sempre igual e continua a ser igual... Desvirtuava as condições de mercado e as condições de concorrência... Se nós tivéssemos a certeza que íamos ganhar aquele projeto, digamos que não fazia sentido fazer orçamentos, não é? Mas eu não consigo ver a diferença.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Lembra-se dos montantes que estavam em causa?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não. Os montantes em dinheiro?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sim.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não. Os montantes em dinheiro de quê? De moldes? De desenvolvimento?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Não, no caso concreto do projeto. Eu até agora, Sr. Engenheiro, só estive a falar do projeto 4316 — injeção de moldes plásticos, da responsabilidade da Simoldes na relação contratual com a Opel.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não me lembro. Não me lembro dos valores.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Basicamente, segundo a informação que temos, são dois contratos: um, no montante de 24 995 milhões e uns centimos, e outro, no montante de 20 milhões de euros também.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não me lembro disso.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Não teve nenhum contacto com a Acecia, a associação de fornecedores nesse processo? Ou teve?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Tive, tive. A Acecia participava nas referidas reuniões e apresentações que eu referi há pouco. Na altura, o representante da Acecia estava sempre em todas as reuniões.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Em todas as reuniões de todos os tipos de contrato que descreveu ou está a falar unicamente no contrato a que eu fiz referência?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Eu vou repetir, para ver se nós conseguimos perceber. Os contratos não têm nada a ver com as reuniões onde foram apresentadas as empresas que faziam parte do consórcio. Nas reuniões participavam todos os fornecedores, participava a Acecia, participavam representantes dos clientes, e isso não tem nada a ver com os contratos.

Os contratos, que não são contratos, são pedidos de compra, são encomendas que vêm faseadas no tempo, onde não há referência nenhuma à Acecia nem à Ferrostaal. É um contrato de compra de componentes e de moldes... E não é um contrato, é uma encomenda de um fornecedor, uma encomenda da Opel à Simoldes, que, nesse caso, é uma encomenda que refere o valor dos moldes, refere o preço dos componentes e o *timing*. E a partir daí é faturado e vai sendo pago ao longo da vida do projeto. Não há lá nenhum contrato assinado por 10 pessoas a dizer que «sim, senhor, que isto faz parte daquilo».

Portanto, uma encomenda é uma encomenda, é uma encomenda feita por um processo informático SAP, que tem o número do fornecedor homologado, que diz o número do componente e qual é a sua valorização, e depois tem as ferramentas inerentes, que são os moldes, os meios de montagem, os meios de controlo, e que são faturados à medida que vão

sendo terminados. Portanto, não estamos aqui a falar de um contrato, sendo uma coisa assinada por 10 intervenientes.

São pedidos de compra, podemos-lhes chamar contratos, se assim entender, mas são pedidos de compra que vão negociados, têm uma série de condições ligadas ao produto e ao preço das matérias-primas e à evolução do preço do petróleo que vai fazendo variar as matérias-primas, etc. Tem uma produtividade anual que varia depois mediante o volume. No início de produção do carro os preços têm um valor, depois, à medida que a produção aumenta, o valor vai baixando, as condições logísticas mudam, etc. Poder-se-á chamar um contrato, que refere imensas coisas, mas é sempre entre duas pessoas, que são o comprador, ou o nome do comprador, neste caso a Simoldes, que estava representada por mim, e não há mais intervenientes. Há várias pessoas que assinam o contrato na Opel, tudo dentro da Opel, assina o responsável da qualidade, o responsável da logística, o responsável financeiro, tudo gente da Opel, tudo organigrama Opel. Não há nenhum contrato desses, se tiver acesso a um desses a que chama contrato, não há mais nenhum nome, nem Acecia, não há uma única referência à Acecia ou à Ferrostaal ou seja a quem for.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Muito bem, muito obrigado.

Gostaria agora que pudéssemos virar a atenção para um outro projeto e para um outro exemplo, porque não é possível analisar todos os casos, pelo menos nesta sede. As informações que nós temos evidenciam que o Sr. Engenheiro terá participado, em abril de 2000, numa reunião com o grupo Volkswagen em Barcelona, em que estiveram presentes representantes da Volkswagen, o então Presidente da Acecia, o consultor Bodo Heise em representação da Ferrostaal e outras pessoas que estão identificadas. E terá participado também numa reunião em 19 de Abril de

2000, em Wolfsburg, em que também estiveram presentes diversos elementos. Tem memória dessas reuniões?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Tenho memória da reunião de Barcelona. A Wolfsburg fui tanta, tanta vez que não tenho memória. Mas fui lá imensas vezes.

A reunião de Barcelona é, mais uma vez, aquilo que eu expliquei há pouco. São reuniões não de charme, mas praticamente em que nós mostramos aquilo que sabemos fazer, portanto são reuniões de apresentação técnica, onde aparecem todos os responsáveis pela decisão, onde tentamos vender a empresa.

Não estamos a vender nada, não estamos a vender nenhum produto específico, não estamos a tratar do *Corsa* ou do *Astra* ou seja do que for, estamos a mostrar que a empresa é capaz, e estamos a dar credibilidade, digamos, ao que se pode fazer em Portugal e a tentar vender a nossa técnica.

Portanto, em todas essas reuniões onde participavam essas pessoas, reuniões grandes com muita gente a influir, passava sempre uma apresentação da empresa, um *Powerpoint* com exemplos práticos de produtos similares, o que é que nós nos propúnhamos fazer ou que teríamos capacidade de fazer e, a partir daí, era chamar a atenção dessas entidades de decisão que poderíamos concorrer a este ou àquele projeto.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, uma reunião de charme, como disse — acho que é uma expressão que qualifica bem a metodologia

nesse tipo de contacto comercial —, não é suscetível de ser considerada como mãe ou pai do contrato que anteriormente foi feito entre a Ipetex e julgo que a Seat, e que terá sido conseguido e teria sido negociado pelo seu colega Jorge Miranda, colega de ramo, que era o representante comercial da Ipetex.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — É óbvio que essas reuniões são extremamente importantes estando na mesma sala pessoas a que nós nunca teríamos possibilidade de aceder, diretores de compras e diretores de desenvolvimento, que são pessoas extremamente difíceis de conseguir alcançar. Ou seja, eu não consigo ligar para a General Motors e falar com o diretor das compras da divisão plástica, ele não me recebe. Portanto, essas reuniões são a porta de entrada das empresas, nesse caso das empresas portuguesas, para se fazerem notar, para se dizer «existe um fornecedor em Portugal, a Ipetex, que sabe fazer isto e existe outro que sabe fazer aquilo». Portanto, essas reuniões foram para isso mesmo, como se fizeram muitíssimas reuniões a que eu fui, no Japão, na Toyota, na Honda, nos Estados Unidos, em Detroit, na AGM, são reuniões, oportunidades variadíssimas, umas políticas, outras profissionais, que são a porta de entrada. A partir dessa reunião é que nos é dado um nome para depois, então, começarmos a conversar. Portanto, não são prova de nenhum contrato, a seguir àquela reunião não vai haver contrato nenhum, a seguir àquela reunião vai começar a haver imensos pedidos de cotação, imensas reuniões técnicas de sugestão de desenvolvimento de produtos. Digamos que essas reuniões são a porta de entrada, é fazer-se conhecer, o objetivo dessas reuniões era dar a conhecer a grupos alemães que Portugal tinha capacidades para fazer esse tipo de componente.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, num certo sentido, é uma forma, não diria de apadrinhamento com sentido pejorativo, mas é uma forma de credibilização ou de apoio à credibilidade de um determinado fornecedor.

Há uma grande diferença entre isso e, digamos, a promoção do negócio.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, faz favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Sim, essas reuniões são a porta de entrada, são a credibilidade, ou seja, não significa que... Normalmente, as pessoas são todas muito simpáticas nessas reuniões, olham para os *slides* e para as peças e dizem: «Ah muito bem, sim senhor, fazem coisas muito bonitas». Mas isso não invalida que virem as costas e digam: «Estes tipos não percebem nada disto, estão a séculos ou a milhas de distância». Mas essas reuniões são todas simpáticas — «ah, fantástico». Vão ver uma empresa e dizem «porreiro e tal...» e depois viram as costas e dizem «eh pá, estes gajos estão na idade da pedra, coitados, deixá-los falar». Ninguém é antipático nessas reuniões.

Houve presidentes de empresas espanholas que vieram cá, que andaram a ver e depois chegaram lá e fizeram um relatório a dizer «naquele podes pôr uma cruz em cima, que não vale nada». Portanto, essas reuniões são isso mesmo, não são nenhuma garantia de contrato.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Julgo que esse é um retrato que ajuda a compreender esse mundo.

Eu gostava de lhe perguntar, sabendo nós o que sabemos agora e tendo havido toda a espécie de escrutínios sobre a maneira como essa metodologia foi aplicada e as consequências que ela teve, tanto do ponto de vista da contratação pelo Estado Português da aquisição de bens, como do gasto de milhões de euros em investigações criminais que ainda estão em curso, o que é que teria feito de maneira diferente se soubesse o que sabe agora sobre as metodologias de charme e outras utilizadas por parceiros, como pela Ferrostaal, que foi julgada e condenada no Tribunal de Munique por ter usado métodos de corrupção em Portugal, na Grécia e na África do Sul, e sobre outras violações do direito criminal alemão e porventura português. Que lições é que retiraria dessa experiência, na complexidade que, aliás, aqui bem testemunhou?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faz favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não quero emitir opiniões políticas ou opiniões desse género. Eu trabalho na indústria automóvel há 30 anos, toda a vida fiz este trabalho. Trabalhei na Renault, na Citroën, e ainda hoje trabalho na indústria automóvel. Aquilo que eu acho é que se nós compramos equipamentos alemães é óbvio que os nossos governantes tentem compensar a mercadoria fazendo com que eles comprem o que nós fabricamos em Portugal. Isto é uma coisa mais que óbvia e acho que é extremamente positivo que assim seja. Eu acho que até não deviam

comprar um avião à Boeing ou à Airbus antes de ter a certeza que eles compravam o mesmo valor de vinho, ou de cortiça, ou de tecidos, ou de sapatos, ou fosse do que fosse. Acho que isso é a base da economia entre os países e acho muito bem que assim seja e que, cada vez que se compre qualquer coisa, se tente compensar industrialmente e que nos seja dado valor acrescentado.

O exemplo mais importante que eu tenho na minha vida foi o da AutoEuropa. Num determinado momento, a AutoEuropa foi uma coisa importantíssima para os fornecedores portugueses, que deram um pulo enorme. Todos os compromissos que a AutoEuropa teria ou que neste caso a Volkswagen teria que ter com os fornecedores portugueses e que estava escrito deviam ser de 40 % fabricado em Portugal. A dada altura parecia que isso era verdade.

A opinião crítica que eu tenho é que, no momento do negócio ou no momento de fechar os contratos, toda a gente tem muita atenção, estão todos muito interessados nesses valores e nesses milhões todos, e o Governo ajuda e oferece imensas contrapartidas... Aquilo que eu acho é que, após aquele contrato e após aquele momento quente, digamos, depois as pessoas esquecem-se e ninguém controla nada, ninguém controla mais nada, e os fornecedores, claramente, quando verificam que não estão a ser controlados vão-se embora, levam as produções todas daqui para fora, e nós pensamos que temos ali um grande negócio e não temos grande negócio nenhum e os negócios posteriores são desastrosos porque ficam nos países deles e nós passamos a vida a comprar tudo.

Aquilo que eu acho é que, de facto, o princípio de contrapartidas é importantíssimo. O que eu acho agora é que o empenhamento e os meios que são consumidos agora em julgamentos e, sei lá, em comissões que eu não sei bem, é impossível quantificar, acho que deviam ser na altura... Ou

seja, na altura em que se estão a fazer os negócios, em que se está a comprar e em que há trocas monetárias, ou seja quando uma empresa vai pagar à outra o armamento e a outra vai pagar à outra os equipamentos que se estão a comprar em Portugal, nesse momento é que tem de haver comissões e controlo, porque, se não, se eu vejo que não está ninguém a controlar, não paro no *stop*, ou seja sigo em frente, não está lá nada, sigo. Ou seja, a pessoa vai facilitando, às tantas até podem tirar de lá o sinal, ou seja, as contrapartidas, nós não percebemos... Percebemos agora... Quinze anos depois vêm-me perguntar se estas coisas todas... Na altura, não me apercebi de haver nenhum tipo de controlo. Agora estamos todos muito preocupados... Não sei, se calhar faltou dinheiro nalgum lado ou aconteceram outros...

O que eu acho é que todos estes negócios e todas estas trocas comerciais são extremamente importantes para o País. Nós já tivemos imensas coisas e agora não temos nada. Eu, em 30 anos de indústria, testemunhei a falência de todo este tecido industrial.

Portanto, agora andamos todos muito preocupados com isto, mas na altura não vi ninguém preocupado. Não sei, quando nós fizemos negócios... A minha opinião é esta. Algumas pessoas até já morreram, não é? O Dr. Palma Féria já morreu e ele é que era, digamos, o grande motor de promoção de reuniões, pois estava sempre a tentar conseguir, por influências políticas e por influências da Ferrostaal, que nós fôssemos recebidos na empresa *a* ou na empresa *b*. Ele era um lutador. Dizia: «Conseguí sermos recebidos...» E lá íamos nós fazer mais uma apresentação.

É evidente que isto tudo teve frutos. Quantificá-los não será tão fácil, mas é uma forma de promoção eficiente, porque é cirúrgica, vamos aos sítios que queremos.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado José Magalhães, faz favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Muito obrigado, Sr. Presidente, mas terminei.

O Sr. **Presidente**: — Termina aqui o questionário, nesta primeira ronda, por parte do Partido Socialista.

O partido que se segue na ordem das perguntas é o CDS-PP.

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

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

Queria, em primeiro lugar, agradecer ao Sr. Engenheiro o facto de estar aqui hoje connosco. Os factos acerca dos quais o vou questionar e acerca dos quais já foi questionado são, aliás, alvo de um processo que tem como principal objetivo até, do meu ponto de vista, analisar precisamente se estas contrapartidas existiram ou não, se foram reais ou se, pelo contrário, foram uma fraude, ou seja, se foram negócios que existiram mas que, em todo o caso, existiriam independentemente de serem ou não contrapartidas.

Esse processo, de que, aliás, o Sr. Engenheiro foi testemunha, já foi julgado, já foi decidido, é alvo de um recurso e creio eu que não cabe ao Parlamento, à Assembleia da República, ser instância de recurso de um tribunal, sobretudo tendo em conta que existe de facto uma instância de recurso que é um tribunal superior. Portanto, sobre esses factos, creio que a justiça decidirá e que nós apenas temos que os analisar face àquilo que nos interessa, que é a análise da proteção do interesse do Estado português à

data destes factos e à data da aceitação deste negócio, e de um em particular, como contrapartida.

Assim sendo, já nos esclareceu muito acerca de como é que este negócio foi feito e de quais eram as relações com a Acecia e com a Ferrostaal.

O que eu gostava de lhe perguntar, para precisarmos bem no tempo este assunto, é relativamente a este projeto que foi aceite como contrapartida, um relativo à produção e fornecimento de pilares *a* e *b* para o Opel Corsa, versões duas e quatro portas, a que foi atribuído pela General Motors o número S4316 e pela Simoldes Plásticos. O que eu lhe pergunto é o seguinte: quando é que este negócio começou a ser negociado, creio que por seu intermédio, e quando é que este negócio foi concretizado?

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr.^a Deputada.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.^o **Saúl Pereira**: — Não me lembro, como é óbvio, não é... Isso faz parte do... No Tribunal tinham lá os orçamentos, os orçamentos têm datas, mas desde já posso acrescentar que em qualquer processo desses demora sempre três ou quatro anos até vir uma encomenda. Ou seja, a Opel trabalha com uma metodologia de fases, a que eles chamam alfa, beta, e gama. Ou seja, a alfa é a fase de peças protótipo de carros não vendáveis, que dura de seis meses a 1 ano; depois, a beta é uma fase com ferramenta já de série, em que todas elas têm os seus custos e as peças têm custos diferentes, e dura três ou quatro anos até começar a fornecer; depois, o fornecimento é até acabar o modelo, mas não consigo... Eu acho que isto anda, digamos, antes destas datas e prolonga-se até depois, porque o

fornecimento dos pilares é até vir o modelo seguinte. Portanto, eu não consigo responder às datas.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr.^a Deputada, faz favor.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Tem ideia de quando é que tomou conhecimento de que este negócio seria utilizado ou seria aceite como contrapartida? Foi no âmbito do processo, foi anterior ou foi na altura?

O Sr. Eng.^o **Saúl Pereira**: — Já referi que eu não tenho a mínima... Na documentação trocada entre a Simoldes e a Opel não há a mínima referência se aquilo faz parte do negócio *a* ou do negócio *b* ou se tem influência de *a* ou de *b*. Não é perceptível.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada, faz favor.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sim, eu já percebi e já nos disse que não faz ideia se houve, ou não, alguma interferência. Eu até anotei que disse que se houve alguma intervenção da Ferrostaal não deu por ela. Já nos disse isso e ficou aqui registado.

O que eu pergunto é: quando é que se apercebe que o negócio podia ser utilizado como contrapartida? Foi no âmbito de uma investigação, de um inquérito judicial que aconteceu muito posteriormente ou na altura, posteriormente, ouviu falar disso, ainda antes de haver este inquérito judicial?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faz favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — A Opel já era cliente da Simoldes há muito anos, nomeadamente Azambuja e Saragoça. Portanto, este negócio com a Ferrostaal, ou com submarinos ou com aviões, ou o ganhávamos ou o perdíamos, ou perdíamos este e ganhávamos outro. Ou seja, não é possível, a não ser que haja alguém, alguma comissão para tal efeito, que inspecione as empresas, que verifique as datas de encomendas... Mas eu não consigo distinguir se aquele negócio faz parte ou não, porque a Opel já era um grande cliente da Simoldes. Quando eu cheguei lá, a Simoldes já faturava milhões para a Opel. No entretanto perdi outros negócios, ganhei esse, depois perdi outros, depois ganhei outros. Eu não consigo saber se aquilo é ou não para compensação, não faço a mínima ideia.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr.ª Deputada, faz favor.

A Sr.ª **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente é tudo, não tendo... Resta-me agradecer ao Sr. Engenheiro.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr.ª Deputada.

Segue-se o Grupo Parlamentar do Partido Comunista Português.

Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Machado, que dispõe também de 10 minutos.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Sr. Engenheiro, obrigado pela sua presença. Como já beneficiei das perguntas que foram feitas pelos outros grupos parlamentares, não vou repetir algumas, mas para nós era importante perceber uma coisa: na resolução do Conselho de Ministros que faz a adjudicação ao consórcio alemão que constrói o submarino, o consórcio GSC, datada de 25 de Novembro de 2003, assinada pelo então Ministro da Defesa, Sr. Dr. Paulo Portas, aparece a Simoldes nas pré-contrapartidas. A minha pergunta é relativamente simples: tendo em conta que na resolução do Conselho de Ministros que determina a compra daquele submarino e escolhe qual é o parceiro que o vai construir aparece a empresa Simoldes. A questão é a de saber o que é que a Simoldes sabe sobre contrapartidas e se alguma vez sentiu esse facto, se sentiu alguma contrapartida ou não.

O que o Sr. Engenheiro nos diz é que a empresa, como é conhecido, aliás, já fornecia materiais, componentes, há muito tempo e, como disse, tinha que se mexer, e bem, para ganhar uns concursos e perder outros. Perguntava-lhe é se a empresa Simoldes teve algum benefício no âmbito das pré-contrapartidas ou não, se sabe alguma coisa dessa matéria ou não.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — O único benefício que me parece benefício ou que me parece ajuda, que nos ajudou, era de facto termos o privilégio de, através da Acecia, fazermos parte de um grupo de empresas com mais facilidade de acesso a determinados sítios difíceis de chegar na Europa. Esse é a única facilidade. Quando se formou a Acecia era com esse objetivo, ou seja, era para concentrar vários fornecedores não concorrentes uns dos outros, que, digamos, seria uma elite de fabricantes de

componentes automóveis em Portugal. E apesar de não estar explícito, as reuniões que foram aqui referidas — na Seat em Barcelona e na Volkswagen em Wolfsburg — foram reuniões importantes, que nos ajudaram, mas não faço a mínima ideia de quando é que compraram os submarinos, nem quanto é que custaram, a não ser aquilo que se vê na televisão. Não faço a mínima ideia das datas e dessas coisas, só muito mais tarde é que me apercebi que uma coisa estava ligada à outra, na altura não percebi sequer.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Nas pré-contrapartidas da resolução do Conselho de Ministros, no ponto 39, diz-se a determinada altura que foram celebrados três contratos, um com os Estaleiros Navais de Viana do Castelo, a funcionarem como pré-contrapartidas, e dois fornecimentos por parte das empresas integrantes da Acecia, como referiu, a saber: assentos para crianças para a Recaro, a produzir pela Sunviauto e Simoldes, no valor de cerca de 1000 milhões de contos por ano, na altura, durante 5 anos, e moldes de injeção para a Opel do fabricante Simoldes no valor de 802 mil contos, durante cinco anos, portanto num valor total de 26 milhões de contos. Esta matéria não lhe diz nada? Isto é, o facto de termos contrapartidas, pelo que eu percebi da sua intervenção, não resultou em nenhuma vantagem económica que seja mensurável. Isto é, da vossa parte não sentiram que estas pré-contrapartidas tivessem algum efeito palpável.

O Sr. Engenheiro disse, a determinada altura do seu primeiro depoimento, que a Ferrostaal teve uma influência subtil na escolha dos fornecedores. Pode desenvolver isto? O que é que quer dizer com isto? E

falou de um acordo comercial que não consegui perceber qual era. No fundo eram estas as duas questões que, para já, lhe queria colocar, para perceber o que é que a empresa ganhou efetivamente e se estes valores que aqui estão resultam de pré-contrapartidas ou resultam da atividade normal das empresas que foram aqui contabilizadas como pré-contrapartidas, quando na realidade não existiram.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, faça favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Ora bem, esses valores provavelmente... Começando pela Ferrostaal, a Ferrostaal para nós foi, ou foi para mim, ao representar a Simoldes... Mais uma vez, vou repetir que nós tivemos de fazer acreditar à Ferrostaal que havia empresas capazes de fazer esse tipo de componentes, portanto a Ferrostaal não está envolvida em orçamentos, não está envolvida em preços, não está envolvida em valores, não está envolvida em comissões, a Ferrostaal não sabe quanto é que custam as peças. Os contactos que nós tivemos com os alemães não falam de valores, nós não sabemos se vamos ganhar os projetos... Agora, se eles têm facilidade em abrir mais portas, isso têm, se têm força e são todos alemães e se eles querem vender os submarinos, pois têm que nos ajudar a vender também as nossas peças — essa é a perspetiva. Para mim é a perspetiva desse consórcio.

A seguir, perceber se esses valores vieram dali ou se vinham... Alguns projetos conjuntos, como esse que referiu da Sunviauto e da Recaro, foram efetivamente fruto da Acecia e de criarmos um módulo para conseguir vender o módulo completo, conseguir juntar uma empresa que fizesse o banco completo, que teria os plásticos, os metais, os tecidos, uma

parte elétrica, digamos. O conceito é esse, e esse conceito só é factível com uma Acecia ou com uma empresa que faça um consórcio, porque hoje em dia a indústria automóvel não compra tecido, não compra tubos, não compra espumas, não compra motores elétricos, não compra plásticos e vai montar o banco. Hoje, as marcas não trabalham assim, têm o *interior trims*, que é a especialidade da Simoldes, e dão ao mesmo fornecedor os pilares, os painéis de porta, o teto, a alcatifa, a consola, o tablier, tudo o que está visível dentro do carro. Isso só é possível através de um consórcio e, de facto, as empresas que hoje fazem isso são empresas muito grandes, multinacionais que compraram várias empresas. O que Portugal estava a tentar era a conseguir, através da Acecia, ter ali um conjunto de empresas capazes de desenvolver um produto completo e faturá-lo.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado Jorge Machado, faça favor.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Se bem percebi, Sr. Engenheiro — e agradeço a sua resposta —, no fundo, no máximo, poderemos dizer que a Ferrostaal teve algum poder de influência relativamente à escolha de alguns componentes. E isso é algo que não dá medir em milhões de contos, que não dá para quantificar.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não dá para quantificar.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Exatamente.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — É difícil quantificar.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Portanto a pergunta, não é pergunta, é uma dedução que nós fazemos: que é abusivo quantificar estes milhões todos que aqui estão como pré-contrapartida, que foi um dos critérios para a escolha de um determinado submarino, porque o que me está a dizer é que, no máximo, o que a Ferrostaal teve foi um tentar de abrir portas. O Sr. Engenheiro nem sabe se foi esse o fator determinante ou não. Com certeza que a proposta da Simoldes e da Sunviauto era competitiva, se não fosse não teriam...

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Isso é garantido.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — ... sido os escolhidos. Portanto, é um bocado de fumo que é vendido aqui como um valor muito significativo de vários milhões de euros. Porque eu partilho muito daquilo que o Sr. Engenheiro disse: quando falou do valor acrescentado para a economia nacional das contrapartidas e em termos retorno na troca comercial entre os países, é óbvio que isso deve acontecer, o interesse nacional deve ser defendido nessa perspetiva, mas tem de ser palpável, tem de ser uma coisa que a gente consiga efetivamente extrair que seja... Os submarinos a gente paga-os por inteiro, não pode ser uma coisa etérea e que não seja mensurável.

Não tenho, pois, mais nenhuma pergunta a fazer, senão esta.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Deputado.

Terminou, portanto, o questionário por parte do Partido Comunista Português.

Passamos ao partido seguinte, que é o Bloco de Esquerda, cabendo ao Sr. Deputado João Semedo fazer o questionário.

Tem, pois, a palavra, Sr. Deputado João Semedo, para questionar o Sr. Eng.º Saúl Pereira.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Obrigado Sr. Presidente.

Queria começar por cumprimentar o Sr. Engenheiro e dizer que considero esta audição das mais esclarecedoras de todas aquelas que temos vindo a realizar. E vou explicar por que é que o digo.

O meu pai era engenheiro e, quando eu era novo, um dia disse-me uma coisa mais ou menos do género: «Olha, filho, quando tiveres dúvidas sobre se uma coisa é branca ou preta pergunta a um engenheiro». É claro que ele dizia isto em causa própria, mas eu, ao longo da vida, confrontei-me com muitas situações em que isso é verdade. De facto, os engenheiros têm uma capacidade de, perante problemas complexos, terem uma resposta muito clara e muito definida. E eu julgo que o que é valioso nesta audição é exatamente a clareza com que respondeu ao conjunto de perguntas que já lhe foram feitas. Queria, pois, agradecer essa clareza, que nos ajudará certamente muito nas conclusões do nosso trabalho.

Tenho apenas duas perguntas para lhe fazer, porque todas as outras já foram feitas por quem me antecedeu.

A primeira é a seguinte: em 1998, a Ferrostaal assinou um memorando de entendimento com a Acecia. Queria perguntar ao Sr. Engenheiro se se recorda em que é que consistia este memorando de entendimento. E queria perguntar-lhe também se a empresa que o Sr. Engenheiro representava também subscreveu este memorando de entendimento. Queria saber se, sobre isto, se recorda de algum elemento importante para esta Comissão.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Participei nalgumas reuniões que o Dr. Palma Féria fez na Simoldes e tenho ideia de que li esse memorando, mas não me lembro dos termos exatos, lembro-me da referência aos fornecedores escolhidos, até porque na altura era preciso pagar uma quota à Acecia, portanto era preciso que os fornecedores, primeiro, tivessem capacidade técnica, depois que tivessem capacidade financeira e que estivessem interessados em entrar. Houve fornecedores que, na altura, disseram que sim e que mais tarde recusaram e não quiseram participar porque isso envolvia alguns custos. Lembro-me de ter lido ou de ter sido feita referência a esse memorando, nunca o tive em cópia, nem me lembro de quem é que o assinou, não consigo ter essa precisão.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Julgo que nós não teremos dificuldade em obter o original do documento. Eu só queria ter percebido se isto era um memorando entre a Ferrostaal e a Acecia ou se, sendo isso, também tinha tido um envolvimento direto e a assinatura direta das empresas que, como disse, tinham sido escolhidas para as pré-contrapartidas. De qualquer forma, na sua resposta há um elemento que me faz fazer uma segunda pergunta, que é a seguinte, quando se refere ao pagamento de uma quota: a constituição da Acecia implicou também a atribuição a cada uma das empresas que a constituíam o pagamento de uma quota de inscrição?

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Sim, era uma associação que tinha uma sede aqui em Lisboa, que tinha o Dr. Palma Féria, que tinha funcionários e, portanto, obviamente, tinha alguns custos que teriam de ser repartidos pelos sócios da associação, da Acecia.

Eu penso que essa associação foi fundada com o objetivo de fazer aquilo que eu referi há pouco, ou seja, de juntar vários fornecedores que pudessem compor um módulo completo. Ela ainda foi usada depois... Independentemente da Ferrostaal, houve outras ações e outras feiras e promoções da indústria nacional feitas pela Acecia e, portanto, havia de facto... Éramos sócios da Acecia e eu lembro-me de viajar algumas vezes com o Dr. Palma Féria, de visitar clientes *a* ou *b*, depois os outros sócios da Acecia usufruíam dos nossos conhecimentos, a Ipetex e a Inapal iam connosco... Havia clientes nossos já antigos e os outros sócios depois usufruíam dos nossos canais de acesso, e nós a mesma coisa, portanto «eu tenho o cliente *a*, tu tens o *b*», «eu apresento-te ao *a* e tu apresentas-me ao *b*». Portanto, era esse tipo de atividade.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Engenheiro, por curiosidade, a Acecia foi constituída por impulso de quem? Não me estou a referir a nenhuma pessoa em concreto, mas eventualmente a uma empresa, a um conjunto de empresas, a uma associação industrial. Como é que surge o impulso para a criação da Acecia?

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não devo ser a pessoa mais indicada para responder, mas o que recordo é que o Dr. Palma Féria, antes da Acecia, acho que estava no ICEP ou... Havia várias feiras onde havia vários fornecedores portugueses e tinha havido muitos contactos entre o Dr. Palma Féria e um conjunto de empresas. Por outro lado, a Simoldes tinha algumas colaborações com a Ipetex, com a Inapal e com outros fornecedores de outros tipos de componentes e... Não sei bem como é que nasceu, mas foi de alguns contactos ou de alguma necessidade de conjugar um grupo de empresas para fazer produtos mais complexos. E a Acecia nasceu no tempo da AutoEuropa também, em que havia uma série de... Era preciso representar Portugal e não representá-lo sistematicamente pelas mesmas empresas, e a Acecia seria, digamos, uma associação industrial de fornecedores da indústria automóvel assim mais específica, digamos mais... Que é difícil, porque não pode fornecer nada, não é homologada, não tem número de fornecedor. No fim, resultava em grandes dificuldades, porque se fosse adjudicado qualquer coisa... A Opel ou a Mercedes não ia adjudicar à Acecia coisa nenhuma porque a Acecia não é fornecedora. A Acecia é sempre uma associação promotora, não podia faturar nada, não podia vender nada, tinha custos de representação, mas não tinha proveitos de poder vender nada, porque não vendia nada e era extremamente difícil de quantificar. É como as associações, em que é extremamente difícil quantificar se foi graças às associações que se vendeu ou não, ou seja, é a mesma coisa.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, por favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Portanto, posso concluir que a associação teria sido constituída independentemente de haver submarinos ou contrapartidas?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faz favor.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Para mim, sim. Para mim, a associação também teve mais atividades não relacionadas com a Alemanha, com outros países e com outros mercados e, portanto, não me parece que seja específico para isso.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, por favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Muito obrigado Sr. Engenheiro.

A minha última pergunta será, então, a seguinte: sete anos depois, portanto em 2005, a associação reclamou uma compensação junto da Ferrostaal. O Sr. Engenheiro recorda esta reclamação? Sabe, lembra-se sobre o que é que incidia a reclamação e o que é que se pretendia com a reclamação?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Em 2005 já não trabalhava na Simoldes.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Muito obrigado, Sr. Engenheiro, pelos seus esclarecimentos.

O Sr. **Presidente**: — Terminou a inquirição por parte do Bloco de Esquerda.

O último partido a usar da palavra nesta primeira ronda é o Partido Social Democrata.

Tem a palavra o Sr. Deputado Nuno Serra.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Obrigado Sr. Presidente.

Sr. Presidente, Srs. Deputados, Sr. Engenheiro, muito bom dia.

Já aqui foram esclarecidos alguns assuntos e a minha primeira questão é perceber qual foi a intervenção do Sr. Engenheiro em todos estes processos de negócio: se esteve presente em todas as reuniões, se acompanhou a Acecia, se acompanhou a Ferrostaal. Qual foi, efetivamente, a sua intervenção e o seu acompanhamento neste processo todo?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — As reuniões importantes com a Ferrostaal — já foi aqui dito —, que eu me lembre, foram duas só, e foram reuniões de apresentação.

A outra pergunta não consigo perceber, porque o meu trabalho do dia-a-dia é visitar clientes, fazer orçamentos, tentar explicar soluções novas, oferecer aos clientes produtos mais competitivos, fazer apresentações técnicas com o intuito de fazer acreditar que somos capazes de fazer aquilo de uma maneira diferente, mais barata. Eu estive oito anos na Simoldes, portanto o meu trabalho do dia-a-dia foi sempre o mesmo e eu

não consigo perceber, mais uma vez... Este processo do Corsa, ou fosse qual fosse, foi igual aos outros todos, portanto não há diferença nenhuma.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — A questão é a seguinte: a Ferrostaal nunca foi cliente da Simoldes e da Acecia, portanto era um *outsider*, era um promotor de negócios.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Sim, eu encaro como isso. A Ferrostaal é um grupo alemão que tem muita coisa, é dona de muitas empresas, algumas provavelmente são nossos fornecedores, outras são nossos clientes, mas para mim não tenho pormenores do que a Ferrostaal terá escrito, ou de correio... Eu nunca vi nenhum correio da Ferrostaal.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Tinha aqui também já referido que já existiam, antes destes negócios, outros negócios com os mesmos clientes alemães.

Nos outros negócios que existiram anteriormente a Ferrostaal esteve envolvida em algum deles ou foi só nestes que estamos aqui a referir agora?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Mais uma vez, vou dizer que não sei se a Ferrostaal esteve envolvida ou não. O Sr. Deputado é que está a dizer que foi envolvida, eu não sei se foi ou não. A Ferrostaal, para mim, é um grupo alemão que faz muita coisa, que tem uma produção de produtos relacionados com aço, mas nunca foi falado esse nome no nosso dia-a-dia. Ou seja, conheço a Ferrostaal porque a Demag era da Ferrostaal, uma parte da Bosch era da Ferrostaal, a Ferrostaal era dona de tudo e mais alguma coisa, mas nunca apareceu em nenhum negócio anterior... Nem anterior, nem posterior, nem durante, a Ferrostaal não aparece em lado nenhum. Na General Motors, ou na Mercedes, ou na Volkswagen ou na Seat, nunca foi referido o nome de Ferrostaal.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Eu só estou a questionar isto, porque como disse que a metodologia normal, no fundo, era aparecer um *bid* no mercado para determinado tipo de peças, a Simoldes fazia essa proposta, iam depois para negociações como é normal no mundo empresarial, no mundo industrial, até se arranjar as condições mais técnicas e mais favoráveis e a partir daí chegava-se a esse acordo de negócio. Por isso, também fiquei com as minhas dúvidas. Se a Ferrostaal, não sendo o cliente final e não sendo quem lança o *bid* no mercado, aparece no meio disto a fazer alguma assessoria, daí a minha dúvida e, por isso, eu estava a tentar perceber que tipo de *outsider* é que era e como é que aparecia num negócio que nada tem a ver com a empresa Ferrostaal.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Eu vou repetir aquilo que disse no princípio.

Vamos imaginar que há dez fornecedores, que todos cotaram, e que eles escolhem dois, e dizem «vamos negociar com estes dois». Eu sou chamado a uma negociação, como fui várias vezes, eles dão um *target* — o *target* é um valor em euros —, e eu chego lá e dou esse *target*. Eles chamam o concorrente e dizem «olhe, o *target* é este». E nós vamos chegar a uma situação de empate, e vamos dizer «o meu preço é igual ao da Peguform, em Espanha, ou da Mecaplast, em França...» — que eram os nossos maiores concorrentes. Eles tinham ali os três fornecedores, Simoldes, Mecaplast e Peguform, os três, todos ao mesmo preço, tudo igual. Como é que eles decidem?

Se tivesse que construir uma vivenda e tivesse dois construtores que lhe dessem o mesmo orçamento ao tostão como é que decidia? Se houver um telefonema, se houver alguém que diz «oh pá, temos aqui um acordo; uma vez que as condições comerciais estão fechadas, nós influenciámos sobre o fornecedor Simoldes e nós ganhamos o negócio e os outros perdem». É a situação mais real, que é, no fim de toda a negociação comercial, no fim de todos os preços e de todas as condições fechadas, que o fornecedor *a*, *b* e *c* diga «sim, senhor, também faço esse preço, portanto estamos todos iguais»... Mas eles vão ter que decidir por um, e o momento da decisão, digamos, o *lobbing* que pode ser feito, a decisão é o último telefonema a dizer «olha, é tudo igual, vamos decidir por este».

É o único momento em que é admissível, em que é passível de haver uma intervenção de um Cristo qualquer que diga isso, ainda que o

comprador depois não vá escrever a dizer «olhe, decidimos por você, porque eu recebi aqui um telefonema e tal, ou porque o diretor da Volkswagen ou o não sei quê disse...».

O Sr. **Presidente**: — Ficou claro, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Ficou claro que a Ferrostaal teve influência no negócio, como eu tinha questionado ao princípio.

A minha segunda questão é a seguinte: se estas contrapartidas ou pré-contrapartidas, quando são assinadas, têm como objetivo a transferência de tecnologia, algum acordo comercial. E a minha dúvida tem a ver com isto que eu tentei agora perceber da Ferrostaal. Porquê? Porque quando nós fazemos um acordo de contrapartidas, à partida não tem de se fazer nenhum *bid* ao mercado. Ou seja, se o Estado, na altura, seja em 1999, seja em 2000, seja em 2001, quando negociou as contrapartidas para qualquer equipamento, tinha como objetivo essa transferência de tecnologia, também não faria sentido estar a fazer uma procura no mercado, ou então, e como disse aqui que neste caso haveria outros concorrentes e concorrentes estrangeiros neste concurso, quer dizer que à partida nada indicava que fosse ganho pela Simoldes. Portanto, naquela altura, o que estava aqui era que provavelmente esse negócio não teria nada a ver com aquilo que seriam as contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado Sr. Deputado,

Tem a palavra para responder, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — É a mesma pergunta feita de maneira diferente.

Esse negócio ou outro qualquer existiria ou não... Eu não consigo perceber, em toda a orçamentação e todas as encomendas não é perceptível quais são os negócios que foram ou não foram influenciados por esse grupo. Eu não consigo... Nós já eramos fornecedores e, honestamente, também não consigo perceber uma ferramenta que possa gerir essas contrapartidas, ou seja, não faço ideia se o Governo sabe quanto é que cada empresa exporta para cada país e poderá pegar nesses valores e tentar fazer deles contrapartidas. Mas dizer que foi o negócio um, ou dois, ou três, ou quatro... Isso é, como digo, extremamente difícil de quantificar. Não me vão dizer que só pelo facto de, do ano tal ao ano tal, aquilo é tudo... Não é, porque as empresas já existiam para trás, existem para a frente, os negócios já corriam para trás. Se eu era fornecedor do Corsa antigo, era muito natural que estivesse bem colocado para ganhar o outro Corsa a seguir. Como era para entregar na Azambuja, nós estamos aqui, não havia mais nenhum fornecedor aqui, também era natural que ganhássemos. Como somos o fornecedor mais perto de Saragoça e tínhamos um camião de peças por dia para Saragoça, portanto era natural que também fôssemos competitivos em Saragoça. Como tínhamos uma fábrica no Brasil ao lado da GM, em Campinas, também era natural que ganhássemos a GM. Ou seja, são tantos fatores que não passa por comprar um equipamento, um avião ou um submarino e depois vamos compensar a vender garrafas de azeite *x* ao preço tal. Honestamente, não sei. Não consigo especificar esse pormenor.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado Sr. Engenheiro.

Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Muito obrigado Sr. Engenheiro.

A minha questão era exatamente essa. Como eu tinha dito, tentando ser mais claro, é que eu pressupunha que se tivesse estas encomendas dentro do negócio das contrapartidas, teria que ser um *plus* para Portugal, para o nosso País. Ou seja, tinha que ser algo que naquele momento não era um dado adquirido, e a partir do momento em que foi a um concurso, o que nos tenta dizer é que não tinha nada a ver com contrapartidas. Podem até, *a posteriori*, terem sido entregues como isso, mas naquela altura era um negócio da Simoldes, como fez tantos outros no passado e, portanto, não seria nada a acrescentar ao nosso País, com mais ou menos contrapartidas.

Era um negócio. Portanto, o que pode dizer é que, posteriormente, algo que vocês ganharam, não tendo como objetivo ser contrapartidas, passou a ser uma contrapartida. Era só isso que eu estava a tentar clarificar, porque, no fundo, quando nós fazemos um acordo que se traduz em contrapartidas, quer dizer que vamos ter algum benefício para além daquele que hoje já temos e, portanto, no fundo, aqui não houve nada. O que houve foi um negócio que a Simoldes já estava a fazer e já tinha feito no passado e, portanto, não teve qualquer acréscimo.

Só mais uma questão em relação a isto. Pergunto-lhe se tem a noção dos valores que estavam envolvidos, que, pelos vistos, mais tarde, soube que eram contrapartidas, e se tem a noção se, ao longo dos anos — porque as contrapartidas acabam por, depois, ter um acordo com o Governo para a execução dessas contrapartidas —, foi sendo cumprido aquilo que estava acordado entre a empresa fornecedora e o cliente, o Governo.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não faço a mínima ideia dos valores. Não faço, não consigo quantificar.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Falou ainda há bocadinho — como era diretor comercial provavelmente teve consciência a partir de uma determinada altura — que quando soube que estava envolvido nos negócios de contrapartidas também acompanhou a execução dessa encomenda, como é que se estava a desenrolar. Como disse que, na altura, não havia controlo e como sabemos que este negócio envolveu um processo judicial, gostaria de saber se em alguma altura houve algum acompanhamento destas encomendas, desta produção e deste negócio por parte de alguma entidade externa, como a Comissão Permanente de Contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não houve nunca nenhuma auditoria que fosse, ou visita, ou... Todas as atividades que se prendem com o consórcio foram iniciais, foram na perspetiva de mostrar o que nós sabíamos fazer e eu só muito mais tarde, aliás já nem estava na Simoldes quando me apercebi desta situação, ou da compra dos equipamentos militares, fiquei até surpreendido quando fui chamado a tribunal e vi umas pilhas de pastas com o meu nome, de tudo o que eu tinha feito para a Alemanha... Não consigo responder.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Isso quer dizer que, na eventualidade de este negócio ser parte de uma contrapartida, ter de ser fiscalizado se estava no fundo a ser executado ou não, nunca houve essa fiscalização. Portanto, o que está a dizer é que enquanto estive na Simoldes nunca houve qualquer fiscalização sobre esse negócio.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Quem fiscaliza a execução das encomendas é o próprio cliente, digamos. Nós temos contratos de penalização, se não cumprimos somos penalizados e, portanto, não há nenhuma entidade externa a fiscalizar se as encomendas são cumpridas. O principal interessado é o cliente.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Coloco-lhe uma última questão.

Também disse aqui que estive em algumas reuniões com a Ferrostaal e com o agrupamento Acecia. O que eu pergunto é se nalguma dessas reuniões esteve alguém do grupo Inteli, porque apareceu nas notícias que o grupo também participou como convidado, não como interlocutor, nalgumas dessas reuniões.

Pergunto se, nas reuniões em que estive presente, esteve alguém da Inteli?

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não me lembro, mas acho que não. Conheço bem a quem é que se está a referir, mas não me lembro de ter participado nas mesmas reuniões técnicas a que eu fui, de apresentações de engenharia. Não me lembro de ter estado alguém da Inteli.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.
Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Mesmo só para terminar, nem nessas reuniões, nem em relação a estes negócios de que estamos a falar, mesmo antes de saber que eram contrapartidas, a Inteli não teve qualquer participação ou qualquer parte no processo, nem de aconselhamento, nem de consultadoria?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não, não me lembro. Não me lembro em relação a isso. Isto é extremadamente específico, do que estamos a falar são coisas..., todas as faturas, preços, etc., tudo o que foi faturado. É uma coisa facilíssima de verificar, é o que consta nos documentos do julgamento. E digamos que não tenho conhecimento.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Engenheiro.
Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente não pretendo colocar mais questões. Agradeço muito as respostas.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Deputado.

Termina, então, esta primeira ronda de perguntas.

Não obstante os vários grupos parlamentares não terem esgotado, nenhum deles, a totalidade do seu tempo na primeira ronda, têm direito, obviamente, a usar da palavra numa segunda ronda, se assim entenderem.

A ordem dos partidos é a mesma nesta ronda, pelo que pergunto ao Partido Socialista se deseja colocar mais alguma pergunta.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Não, Sr. Presidente. Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado José Magalhães.

O CDS-PP informa que também não pretende voltar a usar da palavra.

Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Machado, pelo PCP.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Obrigado Sr. Presidente.

Esta pergunta decorre da intervenção do Deputado que me antecedeu, do Partido Social Democrata. O Sr. Deputado disse, a determinada altura, que ficou claro na opinião dele que a Ferrostaal teve influência nos negócios, e eu queria pedir-lhe que esclarecesse isso porque não foi isso que eu percebi da sua intervenção.

Este facto é determinante, porque houve milhões de contos inseridos como pré-contrapartidas. Na opinião do PCP, é abusiva a sua inclusão como contrapartidas, porque não foi nada de palpável introduzido por parte da influência da Ferrostaal. Portanto, nós consideramos que importava esclarecer esta questão. Na sua opinião, é claro, palpável e determinante a intervenção da Ferrostaal como influência nalgum dos negócios? Sim ou não?

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Sr. Engenheiro, tem a palavra para responder.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — Não é palpável, porque não há registo. Ou seja, eu não posso ir ter com o comprador da Opel e ele, quando me adjudicou o negócio... No sistema da indústria automóvel, para se adjudicar um negócio há 10 ou 15... Na Mercedes há 23 assinaturas para colocar uma encomenda e basta um dizer que não que não é adjudicada. Mas dizer «este foi adjudicado ao fornecedor *a* porque teve interferências»... É óbvio que interferência positiva terá tido porque abriu portas a que eu nunca tinha lá ido. Quais foram exatamente os negócios que foram ou não feitos através dessas portas é extremamente difícil de quantificar, porque as empresas já tinham aqueles clientes como tal.

Eventualmente, se algum dos sete fornecedores nunca tinha vendido rigorosamente nada para a GM e se a partir daquela data começou a vender, o que não é o nosso caso, será mais fácil de quantificar. No nosso caso, já eram nossos clientes. Portanto, quais são os negócios dali para a frente? Alguma influência terá tido, mas é impossível quantificar. Eu não consigo, não há registo, não há atas de reuniões, não há telefonemas, portanto isso é contra as leis de mercado. Nenhuma marca de automóveis ou nenhum cliente iria aceitar ou assumir que deu o negócio porque alguém o influenciou para tal. Há mil desculpas para não dar negócio — mil. Todos eles podem dizer «você tem a sua fábrica muito sobrecarregada, teve um incidente de qualidade há 3 meses, você está muito longe, está muito perto, você...» Portanto, todos eles têm desculpa para dizer que não. Podem fazer uma auditoria financeira e dizer «ah, a sua empresa está em risco, é um risco muito grande...».

Portanto, há imensas desculpas para não dar o negócio. Hoje em dia, continua a haver. É assim que funciona a indústria automóvel. Eu acredito que seja difícil julgar, mas com um estaleiro em que se os alemães estivessem para comprar um ou dez navios e não soubessem se haviam de fazer os navios na Polónia ou em Portugal e em que tenha chegado lá e dissesse «não, não, o preço é este, vão fazer os navios em Portugal»... Isto é muito fácil, porque os navios foram feitos nos estaleiros, e estão aqui os navios, e venderam os navios... No caso da indústria automóvel, é extremamente difícil perceber o princípio e o fim das influências deste negócio. Não é o melhor exemplo, digamos assim.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro.

Sr. Deputado, Jorge Machado, em segunda ronda a pergunta tem de ser feita de forma corrida. Mas ainda tem a terceira ronda se quiser obter mais algum esclarecimento complementar.

Como ninguém mais deseja colocar questões, tem a palavra.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Obrigado Sr. Presidente.

Sr. Engenheiro, peço-lhe desculpa por estar a insistir, mas isto decorre da sua intervenção.

É evidente que o que disse é que, de facto, a Ferrostaal abriu portas, a Simoldes foi lá fazer a apresentação, mas no plano concreto o Sr. Engenheiro não sabe, como disse, qual foi a influência direta no negócio. A Simoldes já era competitiva, já fornecia equipamentos ou materiais a estas marcas e, portanto, tudo isto valeu, no âmbito das pré-contrapartidas, 1 milhão e 800 mil contos. O simples facto de o senhor ter ido à Ferrostaal fazer uma apresentação da Simoldes, fazer essa apresentação, todo o valor do fornecimento daqueles equipamentos valeu como pré-contrapartida. E

eu pergunto-lhe, sinceramente, se não acha que isto é abusivo, tendo em conta o historial da Simoldes, que era uma empresa competitiva no mercado internacional, que já fornecia empresas por todo o mundo, que já estava no mercado, já estava a fornecer. Portanto, pergunto-lhe se considera que estes 1 milhão e 800 000 contos como valor de pré-contrapartida é ou não abusivo e se o simples facto de fazer uma apresentação e ser recebido pela Ferrostaal na sua opinião vale 1 milhão e 800 000 contos do ponto de vista do interesse nacional.

O Sr. **Presidente**: — Obrigado, Sr. Deputado.

Uma vez que estamos na terceira ronda e mais ninguém se inscreveu, para uma última resposta a esta Comissão, a esta última pergunta do Sr. Deputado Jorge Machado, tem a palavra o Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **Saúl Pereira**: — A Simoldes nunca foi à Ferrostaal. Eu não sei onde é a Ferrostaal. Ou seja, sei, mas nunca fui à Ferrostaal. Portanto, nós não fomos fazer apresentação nenhuma à Ferrostaal, nós fizemos várias apresentações onde a Ferrostaal participou. Nós não fomos à Ferrostaal, nós não vendemos nada para a Ferrostaal. A Ferrostaal visitou os fornecedores portugueses e considerou-os como capazes ou válidos. Portanto, eu nunca lá fui.

Ao resto da pergunta eu não sei responder. Um milhão não sei quê... Eu sei o que faturei na altura, posso procurar os valores, o que faturava antes e o que faturei durante e depois. Isso é palpável, a Simoldes tem um registo das faturações por cliente e sabe quanto faturava até uma determinada data e o que faturou, não sei se é 1 milhão ou 2, não faço a mínima ideia, não sei como é que avaliam ou como é que foi avaliado e como é que fizeram essas contas. Não consigo responder.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado Sr. Engenheiro. Terminou aqui o seu questionário e a sua presença nesta Comissão.

Queria, obviamente, agradecer ao Sr. Eng.º Saúl Pereira em nome desta Comissão de Inquérito a sua disponibilidade, a sua presença, os esclarecimentos que nos deu, que foram muito úteis.

Esta audição durou 1 hora e 45 minutos, com três rondas, ou, melhor, chegaram a ser feitas perguntas na terceira ronda, o que nos leva à boa conclusão do Sr. Deputado João Semedo de que, para termos audições práticas e eficazes com várias rondas, o melhor é chamar engenheiros. Digo eu, Sr. Deputado, que sou filho de dois médicos. E, seguramente, com juristas, ainda demora mais tempo do que com médicos.

Chamo a atenção dos Srs. Deputados para que, logo à tarde, de acordo com a sugestão do Sr. Deputado António Prôa, que foi aceite ontem pela Comissão, nós chamaremos os três responsáveis da Inteli, um responsável e dois peritos, todos aos mesmo tempo.

Peço a vossa ajuda enquanto Presidente, pois, se calhar, será necessário, uma vez que ouviremos três pessoas ao mesmo tempo, termos mais uma ronda. Teremos de ter aqui um sistema um bocadinho flexível em relação ao que é o nosso sistema habitual, para que não fiquem perguntas por fazer. Em vez de termos só as três rondas habituais, a segunda ou a terceira poderá ser também uma ronda de perguntas livre, ou uma ronda de pergunta e resposta direta, se for necessário.

Tem a palavra o Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, gostaria de exprimir concordância em relação a essa metodologia, e por outro lado queria anunciar que enviámos eletronicamente um requerimento, tendo em

atenção a observação do Sr. Presidente de que era necessário registá-lo por escrito, para pedir acesso aos documentos da contratualização do sistema financeiro de aquisição de submarinos, detalhando quais são os documentos, e um outro, pedindo o relatório do Prof. Brandão Rodrigues, a que ele aludiu durante o depoimento que fez aqui na Comissão. Portanto, isso terá que ser submetido á Comissão. O que nós pedíamos é que isso acontecesse ou no início da reunião ou no fim, é igual, mas antes de cessarmos esta fase dos trabalhos.

O Sr. **Presidente**: — Para não perdermos tempo, talvez no fim, porque nós retomaremos às 15 horas, e retomaremos logo com a audição. Como eu disse ontem, a minha intenção é que não fiquem requerimentos sem resolução ou por votar. Ou seja, uma vez que interromperemos agora os trabalhos durante estas três semanas e meia, ou três semanas e uns dias, só para que não ficassem requerimentos por votar. Portanto, logo, tudo o que estiver pendente e tudo o que estiver em condições de ser votado deverá ser votado e resolvido antes de irmos gozar merecidos dias de férias.

Tem a palavra o Sr. Deputado João Semedo.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, era só fazer a seguinte sugestão, relativamente a estes requerimentos do Partido Socialista. Pelo menos relativamente ao segundo, eu tenho ideia que esse documento já existe na Comissão, o que sugeria era que antes de os votarmos, se confirmasse se sim ou não eles existem ou se é necessário de facto requerer a sua remessa, porque eu tenho ideia que relativamente ao segundo, ele já está na Comissão.

O Sr. **Presidente**: — Procuraremos fazer essa confirmação, e uma vez que a votação é no final da reunião, até lá seguramente saberemos e teremos resposta para a sua pergunta.

Tem a palavra a Sr.^a Deputada Mónica Ferro.

A Sr.^a **Mónica Ferro** (PSD): — Queria pedir se o Sr. Presidente poderia convocar uma reunião do grupo de trabalho de coordenação do relatório final, se os colegas pudessem esta tarde, antes do início das audições.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada, eu não sou um regulamentarista, nem sequer um regimentalista. De resto, temos aqui excelentes regimentalistas no Parlamento. Nunca foi a minha especialidade, mas, tanto quanto eu percebo, o grupo de trabalho é presidido pela Sr.^a Deputada, a quem compete convocar esse mesmo grupo de trabalho. Tem, obviamente, o meu apoio para essa iniciativa.

A Sr.^a **Mónica Ferro** (PSD): — Então, Sr. Presidente, pedia-lhe 10 segundos para pedir aos colegas que fazem parte do grupo de trabalho para reunirmos talvez aqui, nesta sala, às 2 horas e meia da tarde.

O Sr. **Presidente**: — Parece-me muito bem, e se isso for útil para preparar o esquema já do relatório ainda melhor.

Está encerrada a reunião.

Eram 11 horas e 55 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.