

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

30.^a Reunião
(31 de Julho de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 15 horas e 16 minutos.

Procedeu-se à audição conjunta do Eng.º José Rui Felizardo (Presidente da INTELI) — que proferiu uma intervenção inicial —, do Eng.º Francisco Vilhena da Cunha e do Dr. Carlos Moura (peritos da INTELI), que responderam a questões colocadas pelos Deputados Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP), Jorge Machado (PCP), Mariana Mortágua (BE), Paulo Simões Ribeiro (PSD) e José Magalhães (PS).

O Presidente encerrou a reunião eram 18 horas e 57 minutos.

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

Eram 15 horas e 16 minutos.

Srs. Deputados, temos connosco o Sr. Eng.º José Rui Felizardo, Presidente da INTELI, à minha direita, e, não querendo enganar-me, o Sr. Eng.º Vilhena da Cunha e o Sr. Dr. Carlos Moura, peritos da INTELI. São estas as três pessoas da INTELI que foram chamadas.

Como os Srs. Deputados sabem, mas para que não fiquem dúvidas, até porque estas nossas reuniões, pelo que pude verificar há pouco ao passar no corredor, serão ou estarão a ser transmitidas e em alguns casos até a ser retransmitidas, gostaria de esclarecer o seguinte: esta reunião tem um modelo diferente do modelo normal. Normalmente, temos um depoente e fazemos as rondas de perguntas a esse depoente. Esta reunião resultou um bocadinho do facto de haver três pessoas ligadas à mesma entidade e à mesma empresa e de uma sugestão (inicialmente partiu do Sr. Deputado António Prôa mas veio a ser acolhida pela Comissão), que foi concretizada ontem para esta mesma reunião, que foi a de fazermos uma reunião conjunta, chamando ao mesmo tempo e para a mesma hora as três pessoas ligadas à INTELI, para que, com isto, não só não prolongássemos os nossos trabalhos como, de uma forma mais eficaz, pudéssemos realizar os trabalhos.

No entanto, isto leva-me a uma dúvida metodológica, para a qual, obviamente, peço a melhor colaboração dos Srs. Deputados, que é a dos tempos. Eu não quererei, obviamente, usar o tempo que corresponderia às três audições, mas admito que possa ser necessário haver mais tempo do que o atribuído a uma única audição por haver mais perguntas.

Por outro lado, os Srs. Deputados, se estiverem de acordo, dirigirão as próprias perguntas às pessoas que entenderem, ou, se quiserem, faremos uma primeira ronda só com perguntas ao Sr. Presidente e, a seguir, uma segunda ronda com dirigida aos peritos. Enfim, deixo isto um pouco ao vosso critério e àquilo que os Srs. Deputados entenderem fazer, ou até repartir a resposta na medida do necessário em cada uma das perguntas. Enfim, isto terá de ser um bocadinho à medida dos nossos trabalhos.

Dito isto, explicar aos nossos depoentes de hoje, que, enfim, o objeto da Comissão de Inquérito aos Programas relativos à Aquisição de Equipamentos Militares, designadamente EH-101, P-3 Orion, C-295, torpedos, F-16, submarinos, Pandur II, estes são os equipamentos militares que estão no âmbito desta Comissão, e, obviamente, há a decisão, há compra, há a sua fundamentação logo à partida, mas também há os programas de contrapartidas associados e há a execução desses mesmos programas de contrapartidas.

Ouvimos já, aqui, todos os Ministros da Economia, que a Comissão entendeu chamar, sendo que houve um ou dois que prescindiu, mas ouvimos todos os Ministros da Economia; ouvimos todos os atuais Ministros e também os ex-Ministros da Defesa Nacional; ouvimos todos os presidentes da Comissão Permanente de Contrapartidas (CPC); ouvimos também já um ex-Deputado; hoje, de manhã, ouvimos uma empresa que participou neste processo; e, agora, vamos ouvir os responsáveis da INTELI, que, tanto quanto sei, é uma empresa que realizou peritagens, acompanhamentos e análises destes mesmos processos, mas isto cabe aos senhores explicar e aos Srs. Deputados perguntar.

A regra destas audições é que os depoentes têm direito a uma intervenção inicial, se assim o entenderem, que poderão ser, no caso, três intervenções ou só uma, como, enfim, preferirem, sendo que essa

intervenção inicial é, em princípio, de 10 minutos, mas, obviamente, se alguém quiser usar um pouco mais de tempo, não retirarei a palavra. Recordo que, ainda ontem, o Sr. Ministro da Economia usou de 15 ou 16 minutos, o que também não foi nenhum exagero, mas a regra são os 10 minutos.

Portanto, vou dar-vos a palavra para essa intervenção inicial, após as quais se seguirá as rondas de perguntas por parte dos Srs. Deputados dos diferentes grupos parlamentares.

Pretendem usar da palavra para essa intervenção inicial?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo** (Presidente da INTELI): — Sr. Presidente, penso que só eu a irei usar.

O Sr. **Presidente**: — Fará, então, o Sr. Engenheiro uma intervenção inicial, em nome da INTELI, mas se algum dos peritos quiser acrescentar ou dizer qualquer coisa depois poderá fazê-lo também.

Sr. Engenheiro, tem a palavra.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Muito boa tarde a todos os Srs. Deputados.

Estou aqui na qualidade de Presidente da INTELI e vou usar estes minutos para fazer um pequeno enquadramento do que foi o trabalho da INTELI ao longo destes anos.

Primeiro que tudo, a INTELI é uma entidade privada, sem fins lucrativos, detida maioritariamente por capitais públicos, foi constituída no ano de 2000 e tem a sua atividade centrada na conceção de instrumentos de política pública e o seu cruzamento com estratégias empresariais.

Dito isto, quero só dar algum destaque a alguns dos trabalhos que a INTELI tem vindo a fazer, para além da sua intervenção, naturalmente, na área das contrapartidas, em que a génese do seu trabalho, realmente, inicia-se com o trabalho de natureza académico, e, enquanto centro de estudos, a abordagem ao instrumento de política pública de contrapartidas foi trabalhada, como é natural, academicamente e teve como base, na altura, uma tese de mestrado. Foi a partir daí que todo o processo de desenvolvimento do conhecimento foi gerado dentro da INTELI e, depois, sequenciado por um conjunto de outras pessoas que com a organização trabalham.

A intervenção da INTELI, para além desta área mais da Defesa, centra-se também na área das cidades inteligentes, na área da energia, na área da aeronáutica e também na área da indústria automóvel, sempre naquilo quem tem a ver com a análise de determinado tipo de oportunidades ou indução de determinado tipo de oportunidades, através das quais a política pública possa vir a induzir e criar determinado tipo de instrumentos que, depois, se possam materializar em desenvolvimento empresarial.

Um exemplo desta intervenção foram os primeiros trabalhos, que estiveram anunciados, ao desenvolvimento do *cluster* eólico nacional. Como sabem, o surgimento do *cluster* eólico resultou de uma alteração de um conjunto de instrumentos de política pública, nomeadamente quanto à forma como eram atribuídos os pontos de ligação à rede, e, em função da alteração que daí surgiu, foi permitido trazer uma indústria eólica para Portugal, e, hoje, temos, realmente, um papel significativo no panorama europeu, com um conjunto de investimentos que são francamente relevantes para a nossa economia.

Portanto, esse trabalho da INTELI é desenvolvido realmente por um conjunto de pessoas com formação académica, quer na área da engenharia, quer na área da economia, com mestrados e doutoramentos. E a INTELI, nesta área, é o único *thing tank* em Portugal que trabalha explicitamente neste domínio. Como *thing tank*, foram desenvolvidos alguns trabalhos, para além dos artigos publicados em revistas científicas sobre as matérias, que referi, e eu gostava de salientar dois ou três aspetos, que, penso, são importantes e que referenciam bem a INTELI.

A INTELI, neste momento, é a única entidade civil portuguesa que tem colaboradores certificados pela NATO Building Integrity Programme. A INTELI colabora com o Fórum Internacional de Ética e Integridade das Indústrias da Aeronáutica e Defesa, nomeadamente o IFBEC (International Forum on Business Ethical Conduct), com a Transparência Internacional (TI) e com o capítulo português de transparência internacional no Sistema Nacional de Integridade, que tem, exatamente, como objetivo analisar todos os mecanismos que os países adotam para promover a ética, a integridade e o combate à corrupção. E toda esta envolvente, que foi criada por este trabalho da INTELI, realmente, tem-se conseguido materializar num conjunto de projetos, nomeadamente no *cluster* aeronáutico, que, na realidade, foi um dos projetos que nós desenvolvemos também para a Comissão Permanente de Contrapartidas e que, ao longo destes anos, tem tido um conjunto de bons resultados, como se tem vindo a notar, nomeadamente com o último investimento da Embraer, em Portugal.

Como o assunto tem a ver com a questão de contrapartidas, também queria situar aqui um pouco a questão do ciclo em que se trabalhou.

Na questão das contrapartidas, realmente, começámos por trabalho académico, na forma como deve ser desenvolvido o instrumento de política pública de contrapartidas, e isto passa-se, aproximadamente, em 2000. Foi

aí que foi feita toda a parte conceptual. Nessa altura, fizemos num conjunto de abordagens, nomeadamente ao ICEP (não sei se na altura era o ICEP, mas penso que sim) e a outras organizações, no sentido de saber como é que Portugal poderia ser mais eficaz na utilização deste instrumento.

Depois, tivemos um conjunto de limitações pela forma como os programas de contrapartidas eram apresentados, que, realmente, era pelas entidades beneficiárias e não pelas entidades públicas, na sua definição, e tivemos uma fase, entre 2000 e 2005, que centrámos especialmente o nosso trabalho na área das contrapartidas com atores privados.

A partir de 2005 e, na altura, por iniciativa do Ministério da Economia, do Sr. Secretário de Estado Castro Guerra, a INTELI foi chamada a colaborar de uma forma mais efetiva com a Parpública, terminando, nessa altura, tudo o que tinha a ver com colaboração com privados. E esta minha observação prende-se com um facto com que todos nós já fomos confrontados — e quem não sente não é filho de boa gente! —, que é o seguinte: quando se diz que a INTELI trabalhou com todos, é preciso dividirmos os ciclos em que a INTELI trabalhou com quem e por que é que trabalhou com quem, tendo sempre claro que o papel da INTELI foi sempre na perspetiva do interesse público.

Como já disse, o acionista maioritário da INTELI é o Estado e é uma entidade privada sem fins lucrativos, com uma componente académica associada.

Penso que o resto das coisas virão das questões que, naturalmente, serão colocadas e, a meu ver, será mais profícuo, realmente, responder às questões que os Srs. Deputados, naturalmente, entenderem por bem colocar-me, como Presidente da INTELI, e também aos meus colegas, que faziam parte da INTELI na altura, como é o caso do Eng.º Francisco Vilhena da Cunha que, depois, foi perito no processo, a título individual.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Engenheiro, pelo seu depoimento inicial.

Agora, temos um sistema de rondas pelos diferentes grupos parlamentares. Não existe limite de tempo para as respostas, só para as perguntas, e cada grupo parlamentar ou cada Deputado que estiver no exercício da palavra poderá formular perguntas durante os 10 minutos, sendo, inclusivamente, possível, coisa que não tem sido prática na Comissão mas não é impossível, ser mais do que um Deputado desse grupo parlamentar a formular perguntas, se assim o entenderem. Porém, não tem sido esta a prática seguida; normalmente, tem sido sempre o mesmo Deputado a fazer as perguntas.

Também temos sistema rotativo, para não ser sempre o mesmo partido e a mesma ordem a dar início à ronda de perguntas, e por esse sistema rotativo cabe, nesta audição, ao CDS-PP iniciar as perguntas.

Assim, vou a palavra ao Sr. Deputado Filipe Lobo D'Ávila, para que inicie a primeira ronda de perguntas.

Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Começo, naturalmente, por cumprimentar os responsáveis da INTELI, os Sr. Eng.º José Rui Felizardo, Sr. Eng.º Francisco Vilhena da Cunha e Sr. Dr. Carlos Moura, e por agradecer estas explicações iniciais, porque, de facto, uma das dificuldades que eu tive, quando estive a preparar esta audição, foi a de perceber, em concreto, qual era a atividade da INTELI e o que fazia. Estive a olhar para o objeto e até para um conjunto de competências, que estão descritas na *Internet*, para tentar perceber um

bocadinho mais aquela que era a atividade da INTELI, e já percebi que foi criada com uma forte ligação académica, com um *think tank* sobretudo de natureza académica e que procurava, embora como entidade privada sem fins lucrativos, no ano de 2000, com uma lógica multidisciplinar, ter uma intervenção, julgo que inicialmente académica, num conjunto muito diversificado de sectores, como aqui nos transmitiu, e bem.

Sr. Engenheiro, estamos aqui para, sobretudo, analisar a matéria das contrapartidas, e estamos numa comissão parlamentar de inquérito, que é pública e que tem vindo a desenvolver um conjunto de audições.

A propósito da atividade da INTELI, gostava de colocar-lhe algumas perguntas, sem prejuízo de o Sr. Engenheiro já ter adiantado alguns dados importantes, desde logo, ter-nos dito que havia começado com um trabalho académico em 2000, que tinham estabelecido contactos com o ICEP e com um conjunto de entidades privadas, contactos e trabalhos esses que foram desenvolvidos, segundo aqui disse, até ao ano de 2005, e só depois, a convite de um membro do Governo, é que passaram a desenvolver atividade também para o sector público.

Sr. Engenheiro, até porque muito foi escrito ao longo dos anos, gostava que o Sr. Engenheiro pudesse dizer-nos, em concreto, qual foi a atividade da INTELI em relação às contrapartidas, quando começou, gostaríamos que precisasse esse momento. Já nos disse que foi em 2000, mas gostaríamos que nos dissesse quando é que isso surgiu, com quem surgiu, com que objetivo é que surgiu. Também gostaríamos que, se pudesse, nos desse uma descrição das entidades privadas com quem colaboraram nesse período, pelo que percebi, de 2000 a 2005.

Para já era esta a primeira pergunta.

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

Tem a palavra, Sr. Engenheiro, para responder.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, como eu disse inicialmente, o trabalho da INTELI na área das contrapartidas começa realmente com um trabalho de natureza académica e que resultou do seguinte: na fase inicial da INTELI, foi feito um trabalho de análise do ponto de vista dos instrumentos de política pública que eram usados pelos diferentes países na Europa e no Mundo e que tivessem determinado tipo de características que permitissem uma maior flexibilidade naquilo que tinha a ver não só com a capacidade de internacionalização das empresas mas também com o desenvolvimento de competências específicas das mesmas.

Portanto, nesse trabalho que foi feito, e comparando, nomeadamente, com o que se passava na Finlândia e no conjunto de outros países, como Holanda e Israel, na altura, identificou-se que os sistemas de contrapartidas eram um instrumento muito flexível do ponto de vista da capacidade de absorção de tecnologia pelos países e de internacionalizar a sua tecnologia. De maneira que procurou-se criar uma abordagem mais sistémica e desenvolver uma tese de mestrado, que foi feita, na altura, por um colaborador nosso e acompanhada diretamente pela estrutura da organização, para, primeiro, criar metodologias de análise que permitissem enquadrar melhor o que realmente deve ser um sistema de contrapartidas e como o mesmo deve ser implementado, e, resultando desse primeiro trabalho, estruturar um conjunto de documentos a partir do qual se definiu uma possível abordagem à lógica das contrapartidas, quer na fase inicial, que tem a ver com a conceção de projetos para áreas de contrapartidas, quer nas fases subseqüentes que tenham a ver, nomeadamente, com a valorização e com a própria monitorização.

Portanto, este é um trabalho, numa primeira fase, de natureza mais académica e que foi feito, essencialmente, dentro de casa.

Na altura, a contestação que existiu foi pelo facto de a forma como o sistema de contrapartidas estava estruturado levar... Já agora vou só contextualizar aqui o assunto.

Na nossa perspetiva e dentro do conceito de contrapartidas, a contrapartida resulta da necessidade de uma compensação para limitar uma assimetria económica e/ou tecnológica, que se gera quando um país menos desenvolvido tecnologicamente adquire um bem a um país terceiro mais desenvolvido tecnologicamente e cujo bem não reproduz valor direto na economia. Ora bem, se o bem que é adquirido é um bem de grande intensidade tecnológica e o mesmo não gera valor na economia, gera-se, de *per si*, uma assimetria económica que, naturalmente, deve ou pode ser compensada por um sistema de contrapartidas ou por um conjunto de projetos de contrapartidas.

Da nossa análise feita na altura, resulta que a compensação dessa assimetria económica deveria ter uma componente de regulação no sentido de que os projetos ou os programas de contrapartidas deveriam estar logo associados a áreas prioritárias e a projetos estratégicos para o país definidos pelo próprio Estado.

De certa forma, o que aconteceu foi que, nessa altura, a abordagem não foi essa e os projetos e as áreas tecnológicas resultavam da forma como as entidades, que eram devedoras de contrapartidas, se candidatavam com uma oferta de projetos que, para essas entidades, seriam esses os projetos mais interessantes para o país, mas também dentro do seu domínio de capacidade.

Portanto, a iniciativa da atividade da INTELI com privados resulta do contexto em que os projetos eram apresentados e colocados. A partir do

momento em que os projetos eram apresentados, essencialmente, pelas entidades que eram devedoras dos sistemas de contrapartidas, o que procurámos fazer foi adaptar, ou seja, definir áreas que fossem mais estratégicas. E a nossa atividade com os privados resulta, exatamente, dessa interação, que teve de existir, por serem as entidades das duas categorias que apresentavam os programas de contrapartidas.

Naturalmente, o tempo acabou por dar-nos razão e as dificuldades que, hoje, um conjunto de sistemas de contrapartidas tem, e penso que não há um único programa que não tenha essas dificuldades, são porque as prioridades que Portugal eventualmente não definiu na altura levaram a que tivéssemos de ficar sujeitos a avaliar projetos, que eram apresentados por terceiros e que, como sabem, ao longo destes anos têm vindo constantemente a ser alterados e a ser negociados.

Depois, há um outro aspeto que é importante salientar, quando um programa tem oito anos, e imaginemos o mundo de há oito anos... É impensável que se consiga ter um programa de contrapartidas definido para oito anos, porque o conjunto de alterações, quer do ponto de vista tecnológico quer do ponto de vista da relação entre as economias dos países que compram e vendem os materiais, alteram-se substancialmente. As cadeias de fornecimento, nomeadamente de um devedor de contrapartidas, alteram-se ao longo desses anos. Os acionistas das empresas que são obrigadas a... alteram-se ao longo destes anos.

Portanto, há, com certeza, aqui um trabalho inicial de necessidade de estruturação de toda esta dinâmica que deveria ter sido contextualizado numa fase inicial, e, se calhar, o papel de uma comissão de contrapartidas deveria ter estado mais associado a montante na definição de cadernos de encargos muito mais específicos, de forma a que, depois, a partir daí, existisse uma relação e possibilidades de acompanhar o projeto de uma

forma completamente diferente, porque, naturalmente, aquilo que constatámos, passados oito anos, é que nada do que existe é igual àquilo que foi proposto.

Sr. Deputado, há um outro aspeto que eu também gostaria de referir — embora ainda não esteja a responder diretamente à sua pergunta —, ainda só para poder contextualizar, e que se prende com uma questão que as pessoas que estão à volta desta mesa dominam perfeitamente e sabem do que se está a falar.

Uma contrapartida não é um fluxo financeiro direto, uma contrapartida é uma compensação que resulta de um projeto que se apresenta e que tem de criar valor na economia. E isto é muito mais difícil de gerir do que um sistema de incentivos.

Se olharmos para o montante das contrapartidas, aproximadamente definido, que na altura foi associado à LPM (Lei de Programação Militar) de 2000 estamos a falar de quase 4000 milhões. São 4000 milhões de créditos de contrapartidas para serem geridos, e é impensável, naturalmente, que possam ser geridos por uma equipa de cinco ou seis pessoas. Ou seja, quando olhamos para a Comissão Permanente de Contrapartidas, que tinha cinco ou seis pessoas, é perfeitamente impensável, não é humanamente possível, fazer o acompanhamento até porque o que está em causa não é uma relação de *input/output*. O que quero dizer é que, quando há um fluxo direto, podemos medi-lo numa relação *input/output*, aqui tínhamos de o medir numa relação de impacto/benefício. Ou seja, quando passamos a ter de analisar impacto/benefício, naturalmente que o esforço que tem de estar associado à gestão de um sistema de contrapartidas é muito mais eficaz.

Portanto, passados 14 anos, falar destas coisas é um bocado olhar para a história e, enfim, procurarmos saber o que, no futuro, Portugal pode fazer melhor.

Assim, aquilo que a INTELI, na génese da sua intervenção, teve de fazer foi, essencialmente, esta reflexão.

Como na realidade os programas e os projetos tinham de ser apresentados pelas empresas devedoras, a INTELI interagiu com um conjunto de privados, nomeadamente com as empresas que representavam as entidades que tinham de realizar as contrapartidas, os *brokers* do sistema, com quem fomos desenvolvendo todo um trabalho de aconselhamento, de indução não diretamente de projetos mas dos princípios, porque os projetos são, naturalmente, assuntos que dizem respeito a essas entidades, pois não eram concebidos pela INTELI, Mas, várias vezes o dissemos e não sei se não teremos isto por escrito, uma das recomendações que fizemos, bastante mais tarde, à CPC, foi a seguinte: estas questões destes instrumentos são tão sensíveis que, naturalmente, o papel dos *brokers* tem de ser certificado. Quer dizer, os *brokers* deveriam ser certificáveis. Ou seja, a certificação de um *broker* nestas questões, independentemente de parecer pormenor, é perfeitamente crítica, e não é só a questão de um código de ética e integridade do *broker*, há um conjunto de atividades que deve delimitar a atividade do *broker*. E isto foram coisas que, naturalmente, nós, numa fase inicial, estudámos no sentido de minimizar determinado tipo de efeitos, e que foi fundamental.

Pergunta-nos com quem é que nós trabalhámos na fase inicial, foi com os representantes de quem tinha que induzir os programas de contrapartidas. No caso dos submarinos, foi a ESCOM; interagimos também com outras entidades próximas da ESCOM, e refiro-me,

nomeadamente, aos alemães, no caso dos submarinos, com a AgustaWestland bem como, no caso da arma ligeira, com a HK.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha** (Perito da INTELI): — E a Elbit!

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sim, e também com a Elbit.

No âmbito da colaboração que tivemos entre 2000 e 2005, fomos remunerados diretamente, porque, como é natural, independentemente da nossa participação de capitais públicos, não dependemos do Orçamento do Estado, pelos *brokers*, pelas entidades com que colaborámos.

Quando falamos de colaboração, só para sistematizar, para além desta questão de recomendações, algumas questões foram induzidas.

Quando falamos em projetos com estas características, que não são fluxos financeiros diretos, temos de ter em conta que a absorção de um programa de contrapartidas por uma empresa tem muito a ver com a própria dimensão da empresa. E a dificuldade, em função de o nosso tecido empresarial ser constituído maioritariamente por PME, era o problema da apropriação individual, da capacidade individual de as empresas poderem participar nos projetos. A contrapartida não é um benefício direto que caia na empresa, a própria empresa tem de fazer investimento. Aliás, uma das grandes diferenças entre alguns programas que correram muito bem e outros que correram menos bem tem realmente muito a ver com a capacidade de investimento do beneficiário de contrapartidas. E esta questão do beneficiário de contrapartidas leva, muitas vezes, quando temos pequenas empresas, à necessidade de agregar estas empresas, de criar consórcios de empresas, por forma a que o consórcio possa absorver, ele sim, o programa de contrapartidas, com as diferentes competências que os

mesmos tinham, Por exemplo, para que a tal compensação económica compense a tal assimetria, uma contrapartida deve induzir dois efeitos: um, estar associada ao multiplicador em extensão, ou seja, não estar concentrada apenas no ator e ser absorvida apenas por esse ator, mas ter possibilidade de a mesma se estender pela própria cadeia de fornecimento do ator ou pelo conjunto de agrupadas que aqui está. Isto no sentido de não se criarem singularidades junto de determinado tipo de atores que viessem a limitar a própria, ou se criar outras distorções na economia por criarmos um sistema de compensação.

O outro efeito muito importante é o multiplicador em profundidade, que é o de serem projetos que alterem o comportamento, a competitividade da empresa, fazendo com que ela evolua para patamares de maior competitividade e que isso seja replicável ao longo do tempo.

É a combinação destes dois multiplicadores que realmente leva à necessidade de as empresas que participam nestes programas tenham de funcionar ou em rede de exploração ou em dinâmicas associadas, de forma a que o efeito da contrapartida tenha um impacto no país, porque senão, evidentemente, também estamos a criar um conjunto de assimetrias localizadas em função de determinada discricionariedade do envolvimento de cada um dos *players*.

Esta fase, entre 2000 a 2005, foi muito difícil, porque foi trabalhar fora do contexto em que se deveria trabalhar. O trabalho foi desenvolvido em colaboração com estes *brokers*, em colaboração com as diferentes entidades, criando o consórcio ACETEC e o consórcio Aitec, identificando um conjunto de empresas, tendo a lógica da configuração para identificar sectores que, pelas suas características... Por exemplo, por que é que os sectores automóvel e aeronáutico são sectores estratégicos para absorver esses meios de contrapartidas? Porque são sectores de natureza

multidisciplinar e plurisectorial. Ou seja, o tal efeito multiplicador em extensão é mais fácil replicar num sector com estas características.

Vou saltar para uma lateralidade, que, penso, talvez seja importante.

Neste momento, estou a falar de contrapartidas indiretas. Naturalmente, os sistemas mais eficazes de contrapartidas são aqueles em que temos contrapartidas diretas, em que as empresas portuguesas participam diretamente no fornecimento de equipamento para o bem que é adquirido, estas são mais facilmente replicáveis, é mais fácil o seu uso e maior o seu impacto.

O que acontece é que, na realidade, em Portugal, do ponto de vista das capacidades para entrar em contrapartidas diretas, a capacidade das empresas portuguesas, na fase inicial, era perfeitamente limitada. Isto leva à necessidade do pensamento do instrumento de política pública de contrapartidas. É um instrumento que deveria ter sido pensado de uma forma evolutiva: criar capacidade com os primeiros programas de contrapartidas, que existiam, para que as empresas se capacitassem para, em novos programas de aquisição militar, serem as mesmas empresas a participar diretamente na produção dos bens que eram adquiridos. E isto leva à questão de que, realmente, em situação alguma a definição dos programas ou projetos de contrapartidas pode estar do lado das entidades devedoras das contrapartidas. Este é um ponto que tem de ser decidido pelo próprio Estado, as prioridades têm de ser definidas pelo próprio Estado.

Se Portugal quer investir em biotecnologia, vamos definir as áreas de biotecnologia, o tipo de áreas e de projetos de biotecnologia. Se Portugal quer investir na indústria automóvel, se quer desenvolver a cadeia de fornecimento da Autoeuropa, se quer aumentar a incorporação na Autoeuropa, os projetos têm de estar centrados na indústria automóvel,

com um determinado tipo de características. Se queremos pensar numa indústria de aeronáutica, o que é que interessa? E esta é a forma de induzir.

Pós 2005, mais tranquilo...

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Presidente, permite-me que interrompa?

O Sr. **Presidente**: — Com certeza, Sr. Deputado.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Eu não queria interromper o Sr. Professor, mas o Sr. Professor ia, agora, entrar no pós 2005 e, depois destas explicações que deu do período de 2000 a 2005 e do ponto de vista da atividade da INTELI com um conjunto de parceiros, só queria fazer uma pergunta, antes de passarmos ao período de 2005, juntando até já dois dados que o Sr. Professor aqui nos deu.

O Sr. Professor já nos identificou algumas das empresas com quem colaboraram e desenvolveram projetos, designadamente a Escom e a AgustaWestland, que tinham um conjunto de projetos em curso (eram as tais entidades devedoras), e, portanto, a INTELI entrou por aí, nesse período.

Depois, relativamente a 2005, na sua primeira intervenção, o Sr. Professor também nos disse que foi o Secretário de Estado Castro Guerra (na altura, salvo erro, Secretário de Estado da Economia e Indústria), portanto, no Governo do Eng.º José Sócrates, quem terá desafiado, convidado, a INTELI para começar a desenvolver atividade, do ponto de vista de acompanhamento das contrapartidas, do lado público, se assim se pode dizer.

Posto isto, gostava de perguntar se alguma vez nessa transição foi-lhe colocado algum problema pelo facto de ter desenvolvido atividade com entidades privadas no período anterior.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, faça favor de prosseguir nas suas respostas.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Não. Naturalmente, a resposta é não.

De qualquer maneira, o nosso trabalho era conhecido. Ou seja, o trabalho da INTELI estava expresso nos relatórios de atividade da INTELI, o IAPMEI é o acionista maioritário da INTELI e a tutela do IAPMEI era do Sr. Prof. Castro Guerra. Era, portanto, uma atividade que estava perfeitamente explícita dentro da INTELI.

Portanto, essa questão não existia até porque — e peço desculpa por não ter referido no início — a INTELI não é, nem nunca foi, beneficiária de sistemas de contrapartidas. Quer dizer, há coisas que são tão evidentes que, por vezes, nos esquecemos delas, a INTELI não é, nem nunca foi, beneficiária, porque, se a INTELI tivesse sido beneficiária direta do sistema de contrapartidas, garantidamente, à partida, não poderia desenvolver a seguir o trabalho para o qual foi solicitada.

Mas a questão prende-se também com o facto de o trabalho da INTELI ser conhecido. A INTELI, durante esse período, teve uma colaboração regular com o jornal *Público*; publicámos vários artigos sobre esta temática, tivemos várias teses de mestrado, colaborámos na definição da política de contrapartidas na Embraer para toda a parte do Mundo. Aliás, na sequência deste trabalho, um dos nossos colaboradores é hoje quadro da Embraer e tem sido um elemento ativo, do lado da Embraer, em tudo o que

tem a ver com os projetos que acabaram por ter cabimento em Portugal. Portanto, este era um trabalho perfeitamente conhecido, quer institucionalmente, quer do ponto de vista do conhecimento público.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado, para prosseguir.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Pergunto: em todo o relacionamento inicial que a INTELI desenvolveu a partir de 2005 encontrava como interlocutor, do ponto de vista do Governo, o Ministério da Economia?

Ainda sobre esta matéria, pergunto: nesta altura, na Comissão Permanente de Contrapartidas, com quem desenvolveram esses trabalhos? Foi com o Eng.º Rui Neves ou, mais tarde, também com o Embaixador Pedro Catarino?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — O trabalho, na realidade, iniciou-se com o Eng.º Rui Neves, mas, depois, a parte mais substancial do trabalho da INTELI foi com o Sr. Embaixador Pedro Catarino. Até porque, na fase inicial, quando o Eng.º Rui Neves foi Presidente da Comissão Permanente de Contrapartidas, estava em curso um estudo (penso que não seria só um estudo, era também uma avaliação do próprio processo de contrapartidas) e o nosso trabalho foi um pouco na sequência. A colaboração não foi tão intensa como depois da entrada do Sr. Embaixador Pedro Catarino.

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

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — No desenvolvimento dessa atividade, Sr. Engenheiro, quero fazer-lhe duas perguntas muito concretas.

Alguma vez a INTELI fez algum projeto concreto de contrapartidas? Era suposto que o fizesse, ou não?

Alguma vez avaliou algum projeto concreto de contrapartidas? Também gostaria que, se pudesse, nos desse conta de como era esse trabalho do ponto de vista diário e de como funcionava o relacionamento com a Comissão Permanente de Contrapartidas. Julgo que isso será interessante para os nossos trabalhos.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Só para afinarmos a nomenclatura: quanto à INTELI colaborar para a definição de projetos de contrapartidas, sim; quanto a definir um projeto de contrapartidas totalmente, quase que digo não, sem ter a certeza absoluta se alguns dos projetos que possamos ter concebido possa ter sido usado e entregue na forma como os concebemos.

O que acontece é que, como não tínhamos ligação direta com as entidades que eram recetoras dos projetos, não interagíamos diretamente com o destinatário final.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, se quiser que algum dos seus colegas preste algum esclarecimento pode fazê-lo, pois estão todos como depoentes.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, só para contextualizar.

A ligação efetiva com a Comissão Permanente de Contrapartidas era feita com a pessoa que geria o programa de interação com a CPC, que era o meu colega Francisco Vilhena da Cunha.

Portanto, para ser mais objetivo na resposta, o melhor, se for possível, seria ele responder.

O Sr. **Presidente**: — Sendo assim, tem a palavra o Sr. Eng.º Vilhena da Cunha.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Presidente e Srs. Deputados, tomava a liberdade de aproveitar esta primeira intervenção para transmitir a honra pessoal que tenho por poder colaborar com esta Comissão e com os seus trabalhos.

Muito rapidamente e até 2009, que foi o período em que trabalhei na INTELI, houve, de facto, participação na avaliação técnica das contrapartidas, mas, aqui, se calhar, dava um enquadramento um bocadinho mais largo. Houve alguns programas novos que surgiram durante o período em que a INTELI trabalhou com a Comissão Permanente de Contrapartidas, de 2005 até, pelo menos com a minha intervenção, 2009. Começou, como também já foi referido, com um trabalho de enquadramento estratégico, sobre como se poderia utilizar o instrumento contrapartidas para desenvolver a indústria de aeronáutica em Portugal. Este foi também um dos primeiros trabalhos em que eu estive envolvido, considerando até dois tipos de áreas diferentes: a área dos interiores de cabina, pelas similaridades que tinha com o sector automóvel, o que podia permitir-nos criar vantagens competitivas e ultrapassar algumas barreiras à entrada, que existiam, por exemplo, no caso das estruturas primárias; e o caso dos aviões não tripulados, que, hoje em dia, conhecemos muito nas

notícias como os *drones*, e que, de facto, estiveram na origem de projetos de contrapartidas, bem sucedidos alguns, que também, por sua vez, estiveram na origem de uma oferta destes *drones* no mercado internacional, que, hoje em dia, já temos visto nas notícias.

Houve, depois, neste trabalho da avaliação o problema... Esta expressão é um pouco forte porque não havia problema, não havia um problema de facto, não havia era um modelo de avaliação, e, se calhar, deve distinguir-se três tipos de modelos de avaliação.

No da avaliação das contrapartidas, a avaliação é no sentido da comparação de propostas de contrapartidas umas com as outras.

No modelo de valorização, no fundo, é definir qual é o valor, em termos de créditos de contrapartidas, de uma determinada proposta de um projeto ou de um conjunto de projetos que formam o programa de contrapartidas.

Se quiser, podemos falar, depois, de um terceiro modelo, que é o modelo de monitorização, ou seja, como é que se garante que aquele que ficou definido no momento do contrato vai ser executado, quais é que são as formas e as métricas que o Estado tem do seu lado para avaliar ou aferir a execução dos diferentes programas.

De facto, a INTELI trabalhou de duas formas diferentes: numa delas, por exemplo, no caso da aquisição dos sistemas Targeting Pods, que, depois, veio a ser pela Northrop Grumman, que também acabou por ser o único concorrente na definição com a CPC de um modelo de avaliação de propostas de contrapartidas, que fosse coerente, em primeiro lugar, com o enquadramento legal que havia para as contrapartidas para poder comparar essas propostas. Se bem me recordo, acabou por não ser necessário porque os projetos foram comprados entre si e julgo que à Northrop Grumman acabou por ser o único concorrente a apresentar uma proposta.

Depois, mais tarde, num outro tipo de programas, como, por exemplo, no programa de modernização do P-3 Orion, onde se inclui este projeto dos UAV, que referimos há pouco, houve também a definição com a CPC de um modelo de valorização das contrapartidas. E, aqui, o desafio era, no fundo, criar um modelo que fosse, em primeiro lugar, transparente e robusto, no sentido de poder ser aplicado a diferentes tipologias de projetos de contrapartidas, porque aquilo que se vê dos programas, em função da sua evolução no tempo, é que se passa de uma tipologia de projetos associada acima de tudo a encomendas de peças para, por exemplo, o sector automóvel, etc. (o que era considerado ou valorizado era a incorporação nacional, a CPC utilizava a designação «valor acrescentado nacional», que, no fundo, seria levado mais os fornecimentos locais daquele beneficiário de contrapartidas), para uma tipologia de projetos de contrapartidas, mais complexa e, na minha opinião, também mais interessante, que estava associada a desenvolvimento. Ou seja, as contrapartidas são um instrumento caro, como sabemos, pelo menos, pelas notícias, assim têm sido extensivamente referido nesta Comissão, são um instrumento com uma série de vicissitudes e, portanto, é útil utilizá-lo naquelas ações que dificilmente seriam conseguidas através de outros instrumentos, que são, porventura, menos onerosos para o Estado.

Neste sentido, aquilo que se percebeu desde cedo é que desenvolvimentos conjuntos com fornecedores, para ganhar acesso a um fornecedor de um equipamento, na sua vertente militar ou não militar, e fazer um desenvolvimento conjunto com empresas portuguesas, permitiria criar um processo de aprendizagem, que, muito rapidamente, permitiria a essas empresas começarem a evoluir as suas linhas de produto próprias. Voltei a este exemplo do UAV porque foi um dos exemplos que aconteceu. De facto, a Lockheed Martin tinha estes *drones* militares, havia uma

oportunidade de desenvolver uma versão civil dos mesmos, emparceirou com Portugal, fez com que o orçamento dedicado pela Lockheed ao projeto, pelo menos das estimativas que temos, fosse aumentado, porque juntavam também ao orçamento da componente de desenvolvimento tecnológico novos projetos, e permitiu a um conjunto de empresas trabalhar lado a lado com as equipas da Lockheed Martin a desenvolver um novo produto. Depois, a história é conhecida.

Peço desculpa por me ter desviado ligeiramente da questão dos modelos.

Relativamente ao modelo de valorização, a questão era criar um modelo que fosse replicável, por um lado, ou seja que pudesse ser utilizado em diferentes programas de contrapartidas e que fosse transparente (as rubricas que eram valorizadas fossem conhecidas e a forma como as mesmas eram valorizadas fosse, também ela, conhecida, o que, no fundo, seria minimizar a subjetividade do processo de valorização de contrapartidas), e, ao mesmo tempo, garantisse que, aquilo que era o interesse nacional, sempre difícil de quantificar em termos de créditos de contrapartidas, pudesse ser considerado. Este, portanto, era o desafio.

Na INTELI, no trabalho que estava a desenvolver, o objetivo final seria os modelos, a pedido da CPC estes modelos foram sendo desenvolvidos à medida que iam sendo aplicados e testados em programas concretos.

Depois, houve também o modelo de monitorização, porque se percebeu que uma das fragilidades dos vários projetos de contrapartidas que levava à necessidade da sua substituição passado poucos anos, por não terem qualquer realização, era o facto de serem definidos de forma relativamente vaga na altura em que o Estado português tinha o poder negocial, antes da assinatura do contrato de aquisição, porque não sabia

exatamente o que poderia ser definido. E, portanto, havia que começar a definir e a trazer para as negociações um conjunto de métricas muito concretas para, quando se dissesse «esta componente vale 1 milhão de créditos de contrapartidas»... Ao longo dos oito anos, como foi referido, muitas vezes, estas empresas traziam uma equipa para a negociação e, depois, já vinha outra equipa para a negociação e os entendimentos que podiam ser tácitos e que estavam estabelecidos com uma equipa já não existiam com a nova equipa, e, portanto, ou estava explícito ou ia ser difícil de implementar. Isto tudo em termos muito pragmáticos, como perguntou pelo dia-a-dia, eu estava só a dar este *feedback* da minha experiência pessoal.

Perante isto houve a necessidade de começar a perceber métricas para quando falamos em transferência de tecnologia, em encomendas, em valor acrescentado, em formação, em treino, ou seja, o que é que se poderia encontrar que fosse tangível para que pudesse ser monitorizado pela Comissão Permanente de Contrapartidas ao longo dos anos, tendo até em conta este desafio, que foi falado há pouco, de que era uma equipa de dimensão reduzida e que se considerava subdimensionada.

Espero não o ter maçado, mas, em termos muito gerais, penso que seria isto.

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

Sr. Deputado, pode prosseguir.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Muito obrigado, Sr. Engenheiro por este esclarecimento.

O Sr. Engenheiro, agora, na parte final, acaba por tocar num aspeto que, a meu ver, é de facto muito importante, que é a equipa reduzida que

havia do lado da Comissão Permanente de Contrapartidas. Ficamos a saber, nesta semana, que esta Comissão Permanente de Contrapartidas, exatamente nesta altura, esteve nove meses a funcionar sem quórum, esteve o ano todo de 2007 sem o grupo técnico de apoio constituído e a assessorar a Comissão Permanente de Contrapartidas e, inclusivamente, no 1.º semestre do ano de 2008 também não existiu. E, portanto, de facto, o trabalho e a colaboração da INTELI, diria eu, era, porventura, o último reduto do Embaixador Pedro Catarino para conseguir prosseguir a sua atribuição, parece-nos que isto ficou, aqui, também bem demonstrado.

Não sei a quem posso dirigir esta pergunta, mas deixo-a ao coletivo, se me é permitido, ou ao Sr. Presidente da INTELI. Em vários relatórios da Comissão Permanente de Contrapartidas, de 2006 a 2011, é referido o facto de ser quase permanente um saldo de dívida da Comissão Permanente de Contrapartidas para com a INTELI. No relatório de 2007, consta uma dívida de mais de 577 000 euros, respeitante a trabalhos de 2006 e 2007; no relatório de 2008, consta já um valor de dívida de 657 505 euros; em 2009, a dívida começa a ser paga e a verdade é que só é paga na totalidade, Sr. Engenheiro, em 2011.

Portanto, no fundo, estamos a falar de todo um período que vai de 2006 a 2011, em que, em quase todos os relatórios da Comissão Permanente de Contrapartidas, se diz que tal como em anos anteriores, o Ministério da Defesa Nacional não despendeu, em 2010, qualquer montante na Comissão Permanente de Contrapartidas, não tendo sido desenvolvidos quaisquer trabalhos de consultoria técnica relacionados com o acompanhamento dos programas. Isto é referido, praticamente, em todos os relatórios anuais da Comissão Permanente de Contrapartidas, o que, aliás, vai em linha de conta com aquilo que o Sr. Embaixador também aqui nos disse; ou seja, no fundo, queria-se — e digo «queria-se» para não parecer

que ando sempre atrás dos mesmos responsáveis políticos — uma Comissão Permanente de Contrapartidas sem gastar dinheiro.

Pergunto, concretamente, Sr. Engenheiro: como é que se efetivavam estes pagamentos por parte dos serviços que eram prestados pela INTELI à Comissão Permanente de Contrapartidas, neste período de 2006 a 2011? Que departamento ou ministério fazia esses pagamentos? Os sucessivos atrasos de pagamento condicionavam, ou não, o trabalho que era desenvolvido? Se sim, isso não foi fator de perturbação numa relação entre duas entidades diferentes? Bem sei que são entidades com ligações ao Estado, mas há o desenvolvimento de um trabalho, a que corresponde, supostamente, uma contrapartida, uma remuneração, que não existia ou que, a existir, não estava a ser paga.

Já agora, e para terminar, pergunto se, no entendimento do Sr. Engenheiro, o Ministério da Defesa Nacional, presumo eu (não sei se é o Ministério da Defesa Nacional ou é o da Economia), ao não despender este valor necessário para a realização desta consultadoria técnica relacionada com estes programas, ou o Governo português, tivesse, entre 2005 ou 2006 e 2011, disponibilizado mais recursos, não necessariamente financeiros (no caso da INTELI era, naturalmente, o pagamento daquilo que lhe era devido), mas mais recursos humanos e tecnológicos, o acompanhamento e, em particular, a tal monitorização que o Sr. Engenheiro aqui referiu, e que me parece muito importante, poderiam ter tido outros sucessos.

Termino com uma pergunta que tem a ver com uma afirmação que o Sr. Eng.º José Rui Felizardo fez, que dizia que tinha apresentado uma recomendação de certificação dos *brokers* e que isso era um aspeto muito importante, no âmbito do acompanhamento das contrapartidas e de uma maior transparência, julgo eu. Eu gostaria de saber quando é que fez essa recomendação e que *feedback* teve relativamente a essa recomendação,

porque tenho ideia de que esse é um problema que permanece, apesar de tudo.

O Sr. **Presidente**: — Para uma resposta final, dou a palavra ao Sr. Presidente da INTELI, Sr. Eng.º José Rui Felizardo, mas, obviamente, pode dividir a resposta com qualquer dos membros da INTELI presentes, o Sr. Eng.º Vilhena da Cunha e/ou o Dr. Carlos Mouro. Pode partilhar o seu tempo de resposta como entender e com quem quiser.

Faça favor, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, antes de responder, vou pedir ao meu colega Francisco Vilhena da Cunha que faça uma pequena intervenção, porque ele quer dar uma pequena nota.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Peço desculpa, por interromper.

A nota tem a ver com a primeira parte da sua pergunta, quanto ao que tinha sido aqui referido sobre a insuficiência de recursos da CPC, e gostaria de complementar a resposta sobre a avaliação dos programas de contrapartidas.

De facto, o trabalho que foi feito pela equipa da INTELI configurava um trabalho feito ao nível de um gabinete técnico de uma comissão deste género. Ou seja, as propostas eram sugeridas — e, a partir de certa altura, começaram a surgir alguns modelos para que os fornecedores apresentassem informação já contendo os elementos que a CPC considerava necessários —, havia uma instrução e a INTELI colaborava com a CPC, para, no fundo, escarpelizando aquela proposta, perceber que diferentes elementos é que lá estavam contidos e, de acordo com aquele

que tinha sido o modelo de valorização definido com a CPC, o que isso implicava em termos de valorização. E isto, no fundo, eram, em termos muitos práticos, como falou, no dia-a-dia, tabelas e relatórios entregues à CPC, discutidas com a CPC para a CPC poder tomar as suas decisões e, muitas vezes, pedir à INTELI outro tipo de análises, para, no fundo, informar o seu processo de negociação.

Peço desculpa pela interrupção, mas foi para fechar.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, relativamente à questão que colocou, enquanto INTELI, sentíamo-nos bastante confortáveis, na medida em que, a partir do momento em que Comissão de Contrapartidas, quando produzia os seus relatórios, assinalava as dívidas que tinha, tornava explícita a relação e em que situação estava.

Com certeza que a ausência de recursos diminui sempre a capacidade de resposta, mas os princípios da confiança que estavam estabelecidos permitiam, realmente, que o trabalho fosse sendo desenvolvido.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — É um bom credor, portanto!

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Penso que pagamentos eram feitos através da Secretaria-Geral do Ministério da Economia.

Relativamente à incapacidade ou à falta de capacidade de responder em devido tempo, penso que a explicação que, na altura, nos foi dada foi a de que havia questões que não estavam definidas na relação entre... Penso que na altura a Comissão Permanente de Contrapartidas tinha tutela dupla, e a questão de saber de que lado era disponibilizado o dinheiro, se do lado do Ministério da Defesa ou se do lado do Ministério da Economia, limitou

um pouco, evidentemente, a capacidade de a Comissão de Contrapartidas responder em tempo. No entanto, quero deixar claro que todas as dívidas que a Comissão de Contrapartidas teve para com a INTELI foram liquidadas mais tarde, em 2011.

Portanto, a confiança estabelecida nunca, em situação alguma, foi violada.

O Sr. **Presidente**: — Terminada a intervenção do CDS-PP, segue-se o Partido Comunista Português, que dispõe, igualmente, de 10 minutos.

Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Machado.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Presidente, começo por agradecer a participação da INTELI, aqui, aos seus diferentes representantes.

A pergunta pode parecer repetitiva, mas a resposta não foi, para nós, absolutamente clara, e, portanto, eu precisava de uma clarificação, de uma resposta sintética e o mais clara possível.

Que tipo de colaboração de carácter permanente ou pontual é que a INTELI desenvolveu para a Comissão Permanente de Contrapartidas e em que períodos é que se verificou essa mesma colaboração.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Eng.º José Rui Felizardo, que, na qualidade de Presidente da INTELI, penso ser a pessoa indicada para responder.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Relativamente à primeira pergunta, é 2005 e 2008, com a Comissão Permanente de Contrapartidas.

A segunda pergunta era...

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — A pergunta é não só o período em que se verificou essa colaboração, que foi, pelo que percebemos, de 2005 a 2008, mas também que tipo de colaboração. Era assessoria, era...? Que tipo de trabalho é que a INTELI desenvolvia para a Comissão de Contrapartidas?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Portanto, era, essencialmente, uma assessoria em função de solicitações feitas pela Comissão de Contrapartidas, nomeadamente naquilo que o meu colega transmitiu há pouco, ou seja, em aspetos que tiveram a ver com a definição de base metodológica, com a questão da valorização, do monitoramento e da definição de alguns sectores estratégicos, onde a questão das contrapartidas poderia ser mais facilmente valorizada e, depois, dar origem a novos programas, nomeadamente na parte do trabalho desenvolvido em torno do *cluster* aeronáutico. Ou seja, como é que as contrapartidas poderiam alavancar o desenvolvimento de um *cluster* aeronáutico, em Portugal.

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

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

No decurso dessa vossa resposta, gostava de perceber se, no âmbito da colaboração com a CPC, a INTELI participou, ou não, na elaboração dos cadernos de encargos e na avaliação das empresas concorrentes.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Empresas concorrentes... Quais?

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — As empresas concorrentes das contrapartidas, não as devedoras mas as que recebem as transferências de tecnologia ou os investimentos das contrapartidas.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Uma das preocupações que existiu foi, realmente, a definição de consórcios e a criação de uma base de empresas, que, em Portugal, pudesse vir a dar origem ao que, mais tarde, se passou a designar por DTIB (base tecnológica e industrial para as indústrias que trabalham para a Defesa), e a ideia foi a conceptualização dos critérios que poderiam estar associados à tipologia de empresas que poderiam fazer parte desta DTIB.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — À primeira parte da pergunta não respondeu, que era perceber se a INTELI participou na elaboração dos respetivos cadernos de encargos.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Eng.º Vilhena da Cunha, faça favor.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Deputado, se me permite, posso, se calhar, complementar esta resposta.

Muitos dos programas não tinham cadernos de encargos, ou seja, em alguns deles estávamos a falar de substituição de programas de contrapartidas, e, portanto, os cadernos de encargos das contrapartidas já tinham sido definidos na altura, quando saiu o caderno de encargos da aquisição. Há um aspeto que pode ser interessante, tendo em conta a sua

pergunta, que é o seguinte: naquilo que a CPC considerava ser os termos de referência das contrapartidas, ou seja, que tipo de critérios é que gostaria que os devedores de contrapartidas ou os fornecedores de equipamentos cumprissem, havia uma definição ou, melhor, começou a haver, a partir de certa altura, uma definição de áreas prioritárias e tipos de tecnologia que seriam mais relevantes. Aí, o trabalho da análise do tal enquadramento estratégico das contrapartidas para o sector aeronáutico considerou que também seriam interessantes projetos, como, por exemplo, referi há pouco, na área dos UAV ou nos *drones*, que estivessem relacionados com tecnologia que pudesse ser incorporada neste tipo de veículo, e projetos na área dos materiais compósitos, e na altura começava a falar-se cada vez mais nos materiais compósitos para a aeronáutica e tinham um espectro de aplicações bastante interessante. Portanto, na definição desse tipo de áreas, que poderiam ser áreas preferenciais para a definição de projetos de contrapartidas, sim, houve uma contribuição da INTELI para, depois, a CPC definir, não posso precisar o termo mas seriam os termos de referência, no fundo, as condições que a CPC queria ver cumpridas.

Se me permite, falaria ainda de um outro aspeto da colaboração com a CPC que, na altura, se chamava *quick assessment* e tinha essencialmente a ver com isto: a CPC, durante muito tempo, recebia vogais (pelo menos a CPC com que me recordo de ter trabalhado, tinha os vogais da área da Economia e da Defesa) e todos estes vogais tinham, nas suas instituições, listas de empresas que conheciam (logicamente, o IAPMEI tinha listas bastante mais extensas, assim como as entidades ligadas à Economia, mas a Defesa tinha as empresas que estavam certificadas como fornecedores da Defesa, etc.), mas, de facto, não havia um conhecimento do que eram essas empresas, e a INTELI trabalhou com a CPC para, no fundo, a alargar a base inicial de identificação de empresas, que poderiam ter tecnologias

interessantes, acima de tudo. Portanto, trabalhou para uma base muito larga, que passou pelas diferentes associações, como na altura a Danotec e, julgo, também por contactos com as associações industriais, sectoriais e generalistas, para criar uma *pull* de empresas. Depois, aquilo que se fez foi criar um formulário, o tal *quick assessment*, que, no fundo, era uma ficha de empresa com uma série de informação não só de carácter financeiro mas, acima de tudo, e era o que interessava na altura, de carácter tecnológico e de mercado, tais como «em que mercado é que as empresas trabalham, que tecnologias é que têm, etc.», que as empresas preenchiam e, que depois, muitas vezes, era complementada, que permitiu à CPC criar uma base de informação sobre as empresas que potencialmente poderiam ser beneficiárias das contrapartidas.

Normalmente, os beneficiários eram propostos pelos devedores de contrapartidas. Ou seja, o adjudicatário, como foi referido aqui há pouco, que é quem propõe o programa, propõe o programa num binómio, ou até num trinómio, se calhar: beneficiários, o projeto em si, portanto a atividade, e a valorização que ele entendia que essas atividades deveriam ter.

Assim, muitas vezes, a partir de certa altura com menos frequência, apareciam empresas que ainda não estavam mapeadas e o que se fazia era dar-lhes de novo a tal ficha, e, se fosse caso disso, havia um contacto direto para perceber alguma questão que ainda não estivesse definida, e passavam a entrar na base de dados. Portanto, quando se falava em avaliação de potenciais beneficiários, o que terá havido na altura foi este processo de mapeamento de capacidades. Normalmente, depois, os beneficiários, na maioria dos casos de que me recordo, eram propostos pelo devedor. Terá havido um ou outro caso em que a CPC induziu — é uma palavra melhor do que a que ia utilizar, que era «forçar» — um conjunto de beneficiários.

Temos vindo a falar neste projeto dos UAV ou dos *drones* e eu, se calhar, voltava a repescá-lo porque ficamos com as mesmas referências. De facto, o que acontece é que em 2005 foi lançado um concurso (na altura, era uma parceria entre vários Ministérios) pela ADI (Agência de Inovação, na altura) para o desenvolvimento de tecnologia para aviões não tripulados (foi depois daquele grande verão de fogos, muito intensos, que tivemos em Portugal), para, no verão seguinte, estarem a monitorizar a floresta portuguesa. Pessoalmente, não sei porquê, mas falava-se que esse processo teria sido parado por um outro concorrente, e, portanto, não foi para a frente.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Deputado Lobo D'Ávila interrompeu, penso, na qualidade de ex-Secretário de Estado da Administração Interna.

Risos.

Pode continuar, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Muito bem. Então, se calhar, fui tocar num assunto em que tem mais informação do que eu.

Mas o que aconteceu é que, para esse concurso, constituíram-se, salvo erro, cerca de 10 consórcios entre empresas portuguesas e entidades do sistema científico-tecnológico que, como referiu o Sr. Deputado,

ficaram sem resposta. Ou seja, havia ali uma capacidade nas empresas que tiveram algum tempo para pensar no projeto, na sua oferta e arranjar os entendimentos necessários aos consórcios (e, na altura, como os UAV ou os *drones* faziam parte deste enquadramento estratégico), porque percebeu-se que um programa com a Lockheed, que é um fornecedor de sistemas aeronáuticos e que tem no seu portfólio este tipo de veículos, poderia ser bastante interessante para lançar um projeto que permitisse aproveitar esta iniciativa e este esforço das empresas para que, no fundo, este esforço não fosse desperdiçado e fosse aproveitado para o futuro. Este é um dos casos, de que me lembro, em que houve na altura uma indução do lado da CPC para incorporar aqueles que eram os consórcios que tinham concorrido ao dito concurso que referimos há pouco.

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

Alguém mais da INTELI pretende usar da palavra para complementar a resposta?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Então, faça favor, Sr. Deputado Jorge Machado, pode prosseguir com as suas perguntas.

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

Como devem perceber, nestas questões, há conflitos de interesses, isto é, quem propõe contrapartidas e quem as recebe pode ter, e muitas vezes tem, interesses distintos.

Registamos e pedimos que desenvolvessem o facto de haver empresas que são colocadas nessas três vertentes. Quer dizer, as empresas

que são prestadoras, que têm obrigação de contrapartidas, definem não só o tipo de contrapartidas, como as empresas e ainda fazem a valorização das suas próprias contrapartidas. Pergunto se não é lesivo do interesse público deixar na mão da mesma entidade as três componentes: definir a estratégia, definir as empresas e, depois, dizer quanto é que isto vale como contrapartida. Como é que o Estado defendeu os seus interesses, se esta situação ocorreu, e em que dimensão é que isto ocorreu? É que há aqui, claramente, uma contradição de interesses.

A segunda pergunta é para perceber se a INTELI, durante o período em que colaborou com a Comissão de Contrapartidas, ao mesmo tempo, prestou apoio ou consultadoria a empresas beneficiárias de contrapartidas. Esta é uma segunda pergunta que gostaria que fosse respondida, se faz favor.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, a sua primeira pergunta tem pouco a ver com aquilo que eu disse no início. Ou seja, pergunta se resulta da má definição ou do mau enquadramento em que estas coisas são propostas na fase inicial. A partir do momento em que os projetos de contrapartidas são propostos pelas entidades que têm de realizar e que não têm um trabalho prévio o que é que acontece? Quando a empresa que é devedora de contrapartidas tem de apresentar o projeto e, naturalmente, do projeto fazem parte os intervenientes, que são os beneficiários, pelo que ela tem de abordar os intervenientes que são beneficiários, o projeto em si e a sua proposta de valorização. Agora, uma coisa é eles proporem a valorização e, outra coisa, é aquela valorização ser aceite. Naturalmente, a valorização resulta, será aceite, ou não, pelos

avaliadores, que serão das diferentes comissões que analisam os diferentes projetos. No entanto, independentemente de isto, às vezes, ser tratado como uma questão, menor, é uma questão estrutural e que vem do início, da forma como os programas foram montados.

Vou pedir ao meu colega Vilhena da Cunha para ele responder à sua segunda questão, objetivamente, com uma das situações em que isso aconteceu, e ele vai dizer por que é que aconteceu e por que é que estavam salvaguardados todos os interesses, nomeadamente da relação da INTELI com a CPC com o processo e até, designadamente, com o processo da Koch.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Eng.º Vilhena da Cunha.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Se calhar, Sr. Deputado, eu percebi que tinha perguntado com as empresas beneficiárias... De qualquer forma, voltando a esta questão da valorização das contrapartidas, penso que o Sr. Deputado tocou num aspeto, que é muito interessante. Vamos imaginar uma transferência de tecnologia. O racional para a definição do valor da transferência de tecnologia para um adjudicatário, no fundo, a empresa que tem de prestar as contrapartidas, era sempre os custos do desenvolvimento da tecnologia desde a sua génese. Portanto, os valores que apareciam eram valores da ordem de grandeza — recordo-me de um caso — dos quase 1000 milhões de euros, para lhe dar um exemplo.

O racional de valorização do lado do Estado, logicamente, tinha de ser sempre uma lógica de impacto, impacto para a economia portuguesa. Poderia, no limite, haver uma tecnologia que custasse os referidos 1000

milhões a desenvolver e que não tivesse para o Estado ou para uma empresa portuguesa qualquer interesse, e, aí, não poderia ser valorizada.

Nos processos negociais, de facto, o primeiro choque que aparecia sempre acabava por ser esse que repetiu.

O Eng.º José Rui Felizardo falou no projeto da Koch. Não sei se, porque referiu o trabalho com beneficiários, quer que lhe fale sobre este...

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Todos, se possível.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — ... porque, no fundo, a MAN Ferrostaal era uma empresa devedora no sentido não beneficiária.

Então, se achar interessante, posso falar um pouco sobre este projeto.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sim, sim.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Não sei se estarão a par, mas, do que me recordo, este é um projeto da área da energia. Havia uma empresa, que era a Koch de Portugal, uma subsidiária de empresa alemã Koch, que estava em riscos de fechar, e havia a oportunidade de ser comprada pelo Grupo MAN, na altura. E, para que essa compra se efetivasse, a MAN, neste caso a Ferrostaal, que era o interlocutor da CPC, apresentou — estou já a contar a história final, depois posso contar-lhe como é que o processo chegou até nós —...

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — ... a ideia do projeto à CPC e deu um prazo, que, julgo, foi de um mês, para ter o *feedback* da

CPC, ou seja, saber se aquele projeto, por um lado, era interessante em termos de contrapartidas, se poderia entrar naquela operação como contrapartida, e, por outro, quanto é que isso poderia valer, porque já havia, na altura, algumas questões com os incumprimentos.

Como é que isto chegou do lado da INTELI? Aqui, se calhar, a minha intervenção, na altura, foi com o trabalho no projeto, mas, em termos institucionais, houve outro tipo de contactos. De facto, na altura a CPC indicou, ou terá indicado, à MAN Ferrostaal que deveria trabalhar com a INTELI, para que o projeto, por um lado, fosse apresentado com uma proposta de valorização que estivesse articulada com aquilo que era a lei e o entendimento atual da CPC, relativamente aos *itens* que deveriam ser valorizados e como poderiam ser valorizados, e, por outro, permitisse uma resposta naquele muito, muito curto espaço de tempo. E, portanto, na altura, o contacto veio através da CPC.

A CPC pediu, não sei se diretamente, se via IAPMEI, à INTELI para receber a MAN Ferrostaal, ouvir o que eles tinham a dizer e perceber se, realmente, poderia apoiá-los neste processo, sendo que isto seria um trabalho para a CPC, ou seja, o cliente final seria a CPC. Mas a CPC entendia, primeiro, que não teria recursos para pagar à INTELI e, segundo, por ser um projeto que iria substituir outros, esta substituição resultaria de uma incapacidade, na altura assim entendida pela CPC, de a MAN Ferrostaal realizar as contrapartidas que estavam no seu programa, era uma responsabilidade que a CPC imputava à MAN Ferrostaal e, portanto, deveria ser a MAN Ferrostaal a pagar. Então, foi acordado que o pagamento do trabalho da INTELI seria feito pela MAN Ferrostaal, com duas condições, e isto ficou claro na proposta e em todos os acordos: o cliente último da INTELI seria sempre a CPC e a INTELI poderia sair do

trabalho sempre que entendesse que alguma questão era contra os interesses da CPC.

Sr. Deputado, se eu estiver a ser maçador, por diga, acelero um bocadinho, senão continuo a contar-lhe o processo.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Pode continuar.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Então, foi definido um planeamento, com um conjunto de *gates* de decisão, ou seja, primeiro, perceber se haveria potencial para aquele ser um projeto de contrapartidas e se os *itens* que poderiam ser valorizados poderiam ser aceites pela MAN ou pela CPC e, segundo, saber se, num processo num modelo de valorização que fosse transparente, com todas as rubricas perfeitamente identificadas pelo seu valor e pelo racional que tinham levado à definição daquele valor, a CPC estaria interessada em considerar aquele projeto num pacote de substituição, ou não. Portanto, esta foi a lógica, que foi aceite por todas as partes.

Em suma, a primeira parte do trabalho foi perceber.

Interessa-lhe que eu continue a explicar um bocadinho o processo do trabalho?

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Se entender que é conveniente para ficar claro. Não consigo adivinhar o que vai nessa parte!

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Pela minha parte, considero que seria interessante.

O Sr. **Presidente**: — Os Srs. Deputados perguntam e os senhores respondem, dizendo tudo aquilo que acharem interessante.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Considero interessante, do ponto de vista técnico, este tipo de projetos, e, por isso, posso ser mais extenso do que é útil para esta Comissão.

A primeira questão era perceber se o projeto se poderia considerar um projeto de contrapartidas. Ou seja, e, aqui, recuperando os dois critérios, o da causalidade e o da adicionalidade, perceber, por um lado, a causalidade, se o instrumento público contrapartidas seria determinante na obtenção dos resultados daquele projeto e, por outro, se havia aquilo a que se chamava «adicionalidade», ou seja, se aquilo que viria por resultado do projeto seria adicional ao que viria sem o projeto. E isto levou a um conjunto de opções, que, na altura, foram muito discutidas e pouco consensuais. O valor da compra da Koch Portugal não seria contabilizado, porque a empresa passaria a ser um ativo daquele grupo alemão, e, portanto, não havia fluxo nenhum para Portugal. As vendas da empresa com clientes atuais também não seriam consideradas porque seria um trabalho que já estava feito, enquanto empresa portuguesa. As vendas em Portugal também não seriam contabilizadas, porque é a vantagem competitiva de a empresa estar em Portugal. E as vendas para mercados de exportação que já estivessem a ser trabalhadas pela empresa em Portugal também não seriam contabilizadas. Portanto, o que é que sobrou? Sobrou vendas para mercados de exportação de projetos novos e que trouxessem tecnologia nova à Koch.

Portanto, estes foram os projetos que foram aceites.

Na altura, a MAN Ferrostaal apresentou uma lista de projetos com probabilidade de execução que caíam nestas condições e que depois foi

validada com os recursos técnicos da empresa e com a CPC, que trouxe para a discussão as pessoas que eram responsáveis pela pasta da área da energia. Na altura, chegou-se à conclusão — peço desculpa se não for muito preciso — de que poderia vir tecnologia para energia solar, biomassa, eólica, solar térmica e solar fotovoltaica (julgo que havia estas hipóteses) e foi indicado que o solar fotovoltaico não seria interessante para Portugal, havia outros mecanismos e tarifas, etc., que seriam eficazes, mas poderia ser interessante, por exemplo, o caso das eólicas e outro tipo de tecnologia. Não consigo precisar-lhe exatamente, mas esta foi a lógica.

O que se fez com a CPC, em paralelo, utilizando este trabalho? Foi, no fundo, mais uma evolução do modelo de valorização e, aí, utilizou-se o Ministério da Defesa, que trabalhava com o modelo de análise e decisão multicritério, que era o M-MACBETH, que tinha sido desenvolvido no Instituto Superior Técnico e aplicado, consideravam eles, com sucesso, na equiparação de propostas. Então, utilizou-se o mesmo modelo para saber, por exemplo, quando vem uma determinada tecnologia, quais são os fatores que se têm de considerar relativamente ao interesse dessa tecnologia. Dou alguns exemplos: posição da tecnologia no seu ciclo de vida, é uma tecnologia em declínio, está naquela fase de crescimento, já está madura, é demasiado incipiente para poder dar mercado, etc.; como é que está a posição da tecnologia que eles trazem, face à tecnologia que é dominada pelos concorrentes?; o tipo de licenciamento, se era uma tecnologia que ficava da entidade portuguesa, para a poder utilizar como entendesse, ou se havia com acordo de licenciamento que limitava mercados ao nível de utilização, capacidade de trabalho sobre a tecnologia, etc. Portanto, esta era uma das lógicas.

Fez-se também o exercício da evolução da lógica dos multiplicadores. A legislação, já na altura, previa os multiplicadores de um

a cinco e referia, senão estou em erro, que os multiplicadores poderiam ser utilizados para avaliação — e na altura a avaliação era para comparação de propostas umas com as outras — e, depois, os mesmos multiplicadores, também poderiam ser utilizados para a valorização, julgo que no decreto-lei é chamado «contabilização»...

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Contabilização que levava à creditação.

Muito obrigado, Sr. Deputado.

Portanto, havia aqui um desafio. Lá fora vê-se, muitas vezes, que os multiplicadores são utilizados para acertar o interesse do Estado português com o interesse do devedor. Dou um exemplo concreto: o Estado pretende um determinado projeto e o devedor não tem qualquer interesse noutra projeto. Exemplos de multiplicadores muito altos, da ordem das dezenas ou de mais de 10: projetos de formação nos Emirados Árabes, são projetos que, normalmente, têm multiplicadores muito elevados. Como são projetos muito pequenos, os custos com formação são grandes mas não chegam a um volume que seja expressivo em termos de créditos de contrapartidas. Um devedor de contrapartidas tem vantagem em gerir um grande projeto sobre gerir 10 pequenos projetos, cujos custos de gestão multiplicam-se aqui por 10, são 10 beneficiários, o risco de um deles falhar é maior também, apesar de o risco da execução final poder ser bem sucedido ou até diminuído, mas há vantagem em ter projetos grandes e não projetos pequenos.

Portanto, os multiplicadores são sempre, ainda hoje, utilizados nesta lógica de acertar interesses. Mas aquilo que se dizia da proposta da INTELI

na altura era que o multiplicador não fosse subjetivo, não fosse apenas um instrumento negocial, porque, imaginemos, os multiplicadores iam de um a cinco, o que significa que um projeto com valorização direta de 100 milhões poderia valer 100 ou 500 milhões. Para tentar balizar um pouco isso, aquilo que se propôs à CPC, e que na altura foi aceite, foi o seguinte: um espectro de variação de quatro pontos, de um a cinco, no fundo; metade deste espectro ser calculado a partir dos efeitos — e julgo que o Eng.º Felizardo já falou neles — em extensão e em profundidade; em extensão, concretamente, quantas entidades para além do beneficiário e que tipo de entidades é que vão ser envolvidas nos processos, porque tem a ver com a multiplicação daquele benefício para a envolvente, com o próprio beneficiário e o sector de atividade em que o beneficiário está — como já disse há pouco, isto não é uma questão de *input/output*, mas, aplicando a metodologia *input/output* das contas nacionais, conseguimos perceber o que são os multiplicadores implícitos...

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente, se há um sector que tem um multiplicador elevado ou não. E, portanto, isso também entrava.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente, exatamente!

A questão do multiplicador em profundidade estava essencialmente ligado a uma... Mais uma vez, aqui, utilizou-se aquela metodologia de análise multicritério, que nos ajuda a passar de uma escala qualitativa para uma escala quantitativa — aqui com o envolvimento das pessoas que têm de tomar decisão sobre essas áreas —, mas o multiplicador em profundidade procurava capturar o que era a alteração do perfil tecnológico, ou seja, a especialização, se há novas tecnologias, se há novos mercados que surgem atualizados, o critério da inovação, surgem novos projetos e novos processos, etc. Portanto, isso passou a representar metade deste espectro de variação.

A outra metade, e porque, de facto, as contrapartidas são um instrumento de política pública que tem de estar também subordinado àquele que é o entendimento das entidades responsáveis pelo governo do País sobre o que é estratégico para o País, era definida pela CPC em função das indicações sobre o que seria relevante, ou não, do ponto de vista do interesse nacional, que articularia com as tutelas.

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

Tem a palavra, Sr. Eng.º José Rui Felizardo, para, se quiser, acrescentar qualquer coisa.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Presidente, queria só explicitar aqui o enquadramento em que a INTELI fez este trabalho.

A INTELI assinou um acordo com a CPC, e vou ler só alguns aspetos que permitem, realmente, deixar claro. «A CPC e a INTELI acordam que, pontualmente e após validação da primeira, a remuneração de serviços da segunda possa ser feita diretamente pelas entidades devedoras de contrapartidas envolvidas no projeto em causa. Para tal, vão ser aceites

por todas as partes os seguintes pressupostos: a CPC solicitará por escrito a colaboração da INTELI em cada um destes casos, explicitando as condições associadas ao trabalho; a INTELI não participará em qualquer atividade que não concorra para a prossecução dos objetos da CPC; as entidades devedoras, que assegurarão a remuneração do trabalho da INTELI, deverão aceitar a CPC como cliente final do trabalho e a entidade que orientará as atividades da INTELI, participando na validação de todas as fases dos serviços prestados». Ou seja, só nestas condições é que foi possível à INTELI, durante a fase em que colaborou com a parte mais de política pública com a CPC, enquadrar a colaboração que teve, nomeadamente, no projeto da Koch.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado Jorge Machado, faça favor de prosseguir.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Presumo que, depois, o projeto teve concretização efetiva no terreno. Não chegamos a essa parte, mas espero que sim e dirá a resposta, depois, no plano concreto. Espero que sim, que tenha.

Toda esta explicação dos multiplicadores, fatores e esta contabilização das contrapartidas é muito importante para esta Comissão, porque temos vários exemplos da MAN Ferrostaal em que se utilizam fatores multiplicadores e contabilizações que são, no mínimo, duvidosas. E, portanto, agradeço muito a explicação, porque esse tipo de fatores multiplicadores e essa lógica tem todo o sentido para o interesse nacional. Não tenho dúvidas quanto a essa matéria. Isto é, tudo o que acrescente mais-valia relativamente a uma tecnologia, a uma área estratégica, que o País não tinha e desenvolveu.

O que temos, depois no plano concreto, é, por exemplo, a compra pela MAN Ferrostaal, por via do seu grupo, de uma empresa que já tinha um investimento de remodelação de um hotel no Algarve, que já existia e que já estava projetado, já era um projeto PIN (Potencial Interesse Nacional). A MAN Ferrostaal comprou, por via do grupo, aquela empresa e o investimento de 150 milhões na remodelação de um hotel, que não é propriamente algo de inovador no nosso País, passa para 600 milhões, a ser valorizado como contrapartida. Esta conversa não tem nada a ver com o que aqui foi transmitido.

Também tivemos, hoje, da parte da manhã, um quadro técnico da Simoldes a dizer-nos que o simples facto de a MAN Ferrostaal ter assistido a umas conferências em que a Simoldes se apresentou e de terem sido abertas algumas portas significou a inclusão, na altura, de 1,8 milhões de contos como pré-contrapartida. Esta conversa, do que aconteceu no plano concreto, não tem nada a ver com o que aqui foi dito, isso, sim, faz todo o sentido do ponto de vista do interesse nacional.

Portanto, se pudessem e quisessem falar sobre essa matéria, deixo aqui a porta aberta para esta mesma questão.

Relativamente à Comissão Permanente de Contrapartidas, a INTELI, para entidade devedora, ao mesmo tempo, teve esta situação concreta e que está explicada. Mas a pergunta também dizia respeito às entidades beneficiadoras das contrapartidas, se houve, nessa mesma altura, ao mesmo tempo, trabalho para uns e para outros, e se isso colocava algum tipo de problemas do ponto de vista daquilo que é a separação dos interesses que devemos todos acautelar.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Eng.º José Rui Felizardo para responder ou dar a palavra aos seus colegas para o mesmo efeito.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Responderá o Eng.º Vilhena da Cunha.

O Sr. **Presidente**: — Então, para responder, tem a palavra o Sr. Eng.º Vilhena da Cunha.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Muito obrigado.

A minha resposta é muito balizada a um caso concreto, que, na altura, foi interessante.

Aquele trabalho de que falámos, do enquadramento estratégico para o sector aeronáutico, tinha na génese um trabalho que terá começado até antes da minha chegada à INTELI, julgo que no início do ano 2000, com a criação... Na altura, percebendo, por exemplo, que havia em Portugal uma grande empresa de aeronáutica, que era a OGMA, que, na altura, penso, já os tais 20% a 25% de componente de fabrico e o resto de manutenção, e que esta empresa, para crescer, precisava de uma cadeia de fornecedores locais que a apoiasse neste processo de crescimento, que lhe desse base para crescer.

Na altura, houve o trabalho de articulação — foi um dos trabalhos em que participei e, por isso, é que o vou referir — de uma rede de potenciais fornecedores para o sector aeronáutico, duas ou três empresas já forneciam e as outras tinham tecnologia e interesse em vir a fornecer (hoje em dia, há a Associação PEMAS, mas este foi o grupo que estive na sua génese), para perceber quais eram os constrangimentos para entrar neste sector. Muitas empresas tinham tecnologia para o sector automóvel, mas, apesar de, do ponto de vista puramente tecnológico, ser semelhante, depois, quando íamos, por exemplo, para as escalas de produção ou de certificação,

eram mundos diferentes, pelo que o salto não era linear, e, portanto, criou-se este fórum de discussão para que, realmente, estas empresas pudessem participar.

O trabalho de enquadramento estratégico, depois com a CPC, teve muito por base toda a informação que foi recolhida nos anos anteriores, através do trabalho feito diretamente com o IAPMEI, com estes interlocutores, para se perceber: primeiro, quais eram as capacidades; segundo, quais eram as oportunidades que estavam identificadas; terceiro, no cruzamento das capacidades que já existiam e das oportunidades que se identificavam no mercado, onde é que, nesta interceção, se poderiam identificar áreas (daí aquela identificação do UAV, dos *drones* e dos interiores) em que, ainda com um investimento razoável, se pudesse dar o salto para aproveitar estas oportunidades de mercado.

Portanto, houve este trabalho, quase de *competitive intelligence* com as empresas, etc., que acabou por informar o tal processo de definição estratégica. Por que é que eu o refiro? Porque, e na altura o meu trabalho era de analista de *intelligence* (*intelligence* no sentido de *competitive intelligence*), foi um trabalho que foi parado quando houve esta solicitação para a CPC, porque, realmente, poderia haver uma situação de conflito de interesses. No fundo, este trabalho não era pago por estas empresas, eram projetos, no fundo, de apoio a PME em que a INTELI fornecia este tipo de apoios. Este é o caso concreto de que me recordo, se calhar, haverá outros, em que houve, realmente, uma paragem, deixou de se trabalhar com aquelas empresas que poderiam vir a ser beneficiárias para poder trabalhar do lado da CPC.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Presidente, se me der licença... é só para acrescentar um aspeto.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Naturalmente, nesta estruturação de cadeias de fornecedores, temos construtores, integradores e também fornecedores de segunda e terceira linhas.

Preparar uma indústria para poder absorver um sistema de contrapartidas passa por tentar orientar e estruturar muito bem o papel de cada um destes *players*. Como o meu colega Francisco há pouco referiu, a OGMA tem um papel determinante na indústria aeronáutica em Portugal como um integrador. E, naturalmente, quando se pensa num programa de contrapartidas, é completamente diferente pensar um projeto para a OGMA ou um projeto para a empresa A, que é um fornecedor de *tooling*. E a este nível, do ponto de vista da definição de critérios que possam estabelecer não a hierarquização económica mas a hierarquização funcional da relação destas cadeias, de forma a que, realmente, do ponto de vista do *cluster*, exista uma dinâmica para absorver o projeto, são questões que, durante este ciclo de trabalho, desenvolvemos muito internamente. A Associação PEMAS, que hoje existe, foi concebida dentro da INTELI, foi uma das atividades que nós desenvolvemos, porque era necessário dinamizar um conjunto de empresas, na altura, sete ou oito, hoje a associação já tem uma grande dimensão, havia a necessidade de induzir determinado tipo de atores que tivessem, realmente, capacidade para participar neste tipo de projetos e neste tipo de programas.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Deputado Jorge Machado.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Só para concluir, devo dizer que falam, e bem, da OMGA, o único caso de sucesso de contrapartidas no nosso País, o que prova que era possível fazer o trabalho bem feito. Com a concretização de 97% do montante das contrapartidas na OGMA, transformou-se a empresa naquilo que ela é hoje, onde decorrem a modernização dos F-16. Todos os restantes programas de contrapartidas têm execução verdadeiramente miserável, na ordem dos 0%, 10%, 20% no máximo, o que prova que, efetivamente, muita coisa correu mal neste processo das contrapartidas.

Gostaria que nos respondesse ou fizesse um comentário à seguinte pergunta: como é que a INTELI vê a concretização de contrapartidas dos montantes que referi e nas situações concretas que há pouco referi, como o Hotel Alfamar, cuja remodelação passa de 150 milhões para 600 milhões num abrir e fechar de olhos, sem que haja grandes ganhos para a economia nacional, ou as pré-contrapartidas estabelecidas no caso dos submarinos?

Por fim, gostaria de saber se o Centro para a Excelência e Inovação na Indústria Automóvel (CEIIA), que, salvo erro, era associado da INTELI, concorreu e recebeu contrapartidas no âmbito do EH-101? Era importante saber porque interessa para outras questões futuras.

São estas as duas últimas questões que quero deixar e agradecer as respostas, como é óbvio.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Em relação à primeira questão que colocou, acho que, depois da exposição que fizemos, naturalmente não conseguimos emitir uma opinião, porque, como também se disse, carece de uma análise técnica de pormenor e teve um conjunto de critérios, e nós não

conhecemos o projeto nas suas dimensões para podermos fazer qualquer comentário. O nosso papel é um papel técnico e penso que, depois da exposição que fizemos do conjunto de fatores que têm de ser analisados, dificilmente poderíamos emitir uma opinião, para além de não ser nosso trabalho emitir opiniões, sem termos capacidade de fundamentar tecnicamente.

A segunda questão é, penso, sobre os montantes. Quando se fala do nível de realização, há uma outra questão que deve ser vista: se, quando se definem estes programas, temos, na realidade, capacidade, enquanto país, de absorver a totalidade dos montantes em função do tipo de projetos que são colocados. Ou seja, muitas vezes, a questão da realização tem duas componentes: é realmente a falta de monitorização e, quanto à relação do montante, o montante estar definido como 100% do valor da aquisição. Se calhar, é preciso ser-se mais exigente do ponto de vista qualitativo e não tanto do ponto de vista quantitativo, porque, se calhar, um programa de contrapartidas que pudesse ter um volume de realização de 40% poderia vir a ter muito mais impacto do que um programa que, estando dimensionado para 100%, não se consegue realizar e depois vão buscar-se as penalidades. Mas isto são questões.

Relativamente à questão do EH-101, o CEIIA participa no programa da AgustaWestland, do EH-101. O CEIIA, como sabem, é uma associação privada sem fins lucrativos, em que o IAPMEI detém 30% e, depois, há um conjunto de empresas portuguesas da área do automóvel e da área da aeronáutica que estão diretamente envolvidas.

Tendo em conta as características que o programa tinha e a conceção das especificidades — e estamos, especialmente, a falar de projetos que têm a ver com a conceção e desenvolvimento de produto —, na altura, aquela era a única instituição que tinha realmente a capacidade para

absorver aquele tipo de projeto e promover, depois, todo o crescimento do *cluster* aeronáutico. Aliás, penso que é um exemplo interessante, um dos casos de sucesso de que se pode falar. E o sucesso da OGMA associado, nomeadamente, ao projeto KC-390 — neste processo há um conjunto de peças feitas na OGMA, nomeadamente o *sponson* e o *elevator* —, só foi possível porque nós conseguimos criar em Portugal condições para que a engenharia do KC-390 fosse feita em Portugal. Se não tivesse existido aquela génese de formar os primeiros engenheiros aeronáuticos, cerca de 30, Portugal não tinha tido a possibilidade de participar na fase de conceção e desenvolvimento de produto e, hoje, se calhar, estaríamos a apertar parafusos na fuselagem central.

Portanto, para além dos exemplos mais diretos que conhecemos, há alguns exemplos que impactam positivamente, do ponto de vista de dois programas que têm um peso muito significativo na indústria aeronáutica. Há também outros programas como o da AgustaWestland com a Critical Software, este é também um exemplo interessante, embora de menor dimensão.

Os exemplos de sucesso não são só algumas singularidades, há realmente alguns *cases*, como o dos UAV, que já foi falado, que podem mostrar que há boas práticas e que se forem seguidas irão ter impacto na nossa economia e permitir ainda algum aproveitamento significativo dos montantes disponíveis.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado Jorge Machado, percebi que seriam as suas últimas perguntas, mas, como ainda dispõe de tempo, não sei se quer...

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Por agora não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Não tendo mais a perguntar, passo ao Bloco de Esquerda, nos mesmos termos.

Tem a palavra a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua, que dispõe também de 10 minutos.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar a equipa e o Sr. Presidente da INTELI, que, aqui, nos estão a ajudar a fazer esta reflexão, bem como as Sr.^{as} e os Srs. Deputados, e também por agradecer, sinceramente, as explicações que deram e a ajuda que estão a dar a esta Comissão a refletir sobre qual o melhor processo de contrapartidas, se elas fazem, ou não, sentido, como é que se pode maximizar o impacto das contrapartidas e criar dinâmica na economia portuguesa. Parece-me que esta é uma reflexão importante que devemos ter e, por isso, queria agradecer os contributos que já deram, neste sentido.

Mas também achamos que, para além dessa reflexão mais macro, se assim quisermos, ou mais teórica, ou mais genérica, seria muito importante percebermos por que é que se passaram algumas situações que agora avaliamos. Afinal, há uma comissão de inquérito por algum motivo. A Comissão de Inquérito não existe apenas para discutirmos o melhor modelo de contrapartidas, não foi isto que justificou a criação da Comissão de Inquérito, e, por isso, vou focar-me num caso muito específico, mas que, segundo me parece, pode ajudar-nos a esclarecer e que têm algum conhecimento sobre ele, que são as pré-contrapartidas e, neste caso, no que diz respeito a submarinos. Falo em submarinos por ser um dos casos mais emblemáticos, não é emblemático por ser emblemático, é emblemático porque é um dos casos mais volumosos, são 1200 milhões de euros, ao contrário de outros projetos que são bastante menos volumosos, e que

terem uma execução de contrapartidas muito baixa e, inclusive, processos algo duvidosos.

Como sabem, o contrato foi assinado em 2004 e, nesse contrato, foi assumido que, dos 1210 de contrapartidas, 145 milhões já estariam executados à data da assinatura do contrato. E há, pelo menos, uma questão que se levanta relativamente a esta execução de garantias, que é a causalidade das garantias. Como é que prova que os 145 milhões, que já tinham sido executados nestas empresas, são, de facto, a consequência do contrato de aquisição de equipamento militar? Este é um dos grandes problemas em comprovar a existência de contrapartidas.

Na audição da manhã, o Eng.º Saúl Pereira, que, como já aqui foi referido, é responsável comercial da Simoldes, disse-nos que não identificou nenhuma relação objetiva ou muito clara entre o trabalho da Ferrostaal e estes 145 milhões de contrapartidas, pelo menos, no caso da Simoldes, que faz parte do consórcio maior que beneficia de contrapartidas.

Pergunto: reconhecem este caso, conhecem-no? Reconhecem as dificuldades em provar a causalidade? Qual é o papel que os *brokers* e a Ferrostaal tiveram neste processo? Qual é a vossa avaliação neste processo específico de comprovar causalidade nas pré-contrapartidas dos submarinos, que aqui vos tentei relatar, em especial no caso da Simoldes, mas sabemos que há muitas outras empresas envolvidas no consórcio das empresas sobretudo do sector automóvel?

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Vamos dividir a resposta a meias, mas, antes, quero fazer uma consideração do ponto de vista de sugestão.

Se, hoje, pudéssemos estar a decidir como é que se deve montar um projeto ou um programa de contrapartidas e como é que devem ser incluídas as pré-contrapartidas, havia uma questão fundamental para isto, que essas contrapartidas estivessem inscritas, previamente, num banco de contrapartidas. Ou seja, a experiência internacional diz-nos — e há vários casos em que isso acontece — que, para que determinado tipo de pré-contrapartidas possa ser considerado, têm de estar inscritas num banco de pré-contrapartidas. O que é estar inscritas num banco de contrapartidas? É esta avaliação da causalidade ser feita, para que a pré-contrapartida possa ser inscrita no banco de contrapartidas, para, no caso de ter de ser utilizada, essa avaliação prévia já estar feita.

Definir causalidade do presente para o futuro, sendo difícil e havendo alguma arbitrariedade, é relativamente fácil. Fatores de causalidade associados ao passado obrigam a um conjunto de critérios, a um conjunto de informação, muito mais específicos. A forma de minimizar o risco, garantidamente, seria a existência de um banco de contrapartidas em que todos esses projetos, para poderem ser considerados pré-contrapartidas, tivessem sido inscritos previamente.

Portanto, não é uma questão conjuntural, é uma questão estrutural da montagem do processo.

Relativamente à questão que colocou das pré-contrapartidas dos submarinos, vou pedir ao meu colega Francisco Vilhena da Cunha que, se puder, ajude na resposta, se é que, na realidade, pode.

O Sr. **Presidente**: — Passo, então, a palavra ao seu colega para que possa continuar a resposta.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Muito obrigado, Sr. Presidente e Sr.ª Deputada.

Se calhar, aqui, voltaríamos a dividir a resposta, para podermos ser mais precisos na sequência daquilo que sugere.

Penso que tocou num dos aspetos mais críticos, que é a questão da própria aferição da causalidade e da própria adicionalidade. Elas começam a estar definidas mais à frente, nos enquadramentos legais, embora, se calhar, não com a robustez com que se veem definidas e discutidas nos fóruns internacionais.

Falou nos submarinos, tenho ideia de que um dos motivos para o nosso convite é o facto de, tanto eu como o meu colega Dr. Carlos Moura, termos sido peritos neste processo, que está, neste momento, em julgamento, num processo de recurso.

Na altura, com os submarinos, em termos de enquadramento legal, não havia um diploma que dissesse que os projetos têm de ter causalidade e adicionalidade. De facto, a causalidade é uma condição inerente ao projeto de contrapartidas, porque, ainda para mais, o Estado, como falamos, é um instrumento oneroso, aumenta os preços dos equipamentos, como sabemos, dependendo de vários contextos. E, de facto, se não houvesse causalidade, seria um gasto inútil, seria só uma identificação de projetos que já estariam a correr sem qualquer benefício adicional para o Estado português. De facto, não é linear identificar. Mais uma vez, neste tipo de projetos de desenvolvimento de algo que é novo a causalidade é natural porque estamos a desenvolver coisas que sabemos que as empresas não têm.

Quando se está a falar de vendas, é de um modelo de projetos que, do que me consigo recordar, está mais presente em programas definidos atrás, mas foi havendo uma evolução, uma aprendizagem de todos os *stakeholders* no processo para começar a definir projetos que estivessem

mais ligados à transferência de tecnologia, processos de industrialização sustentáveis, etc. A CPC — e é uma das questões que está referida neste relatório —, a certa altura, o que faz, para verificar esta causalidade, é pedir a confirmação aos beneficiários, e, nestes processos, os beneficiários consideram-se sempre os aliados da CPC, porque, de facto, são aqueles que vão receber o benefício e dos quais é esperado que o transmitam à economia nacional, através dos salários que pagam ou das contratações que fazem e tudo o mais.

De facto, a CPC de então enviou uma carta aos beneficiários em que reconhece que o benefício contrapartida é um benefício muito grande, e é, de facto. Como sabemos, hoje em dia, com todas as regulamentações dos auxílios estatais, todas as intervenções do Estado na economia estão cada vez mais espartilhadas, as contrapartidas, pelo menos no modelo em que eram definidas, ainda gozavam de um regime de exceção pelo facto de estarem no sector da Defesa e que estava prevista no Tratado Europeu.

Mas o que a CPC faz é pedir aos beneficiários que reconheçam que aquilo é um benefício e atestem a intervenção, decisiva e inequívoca, na altura ao GSC, consórcio ao qual pertence a MAN Ferrostaal, na concretização desses projetos de contrapartidas. O «decisiva e inequívoca» aqui entra um pouco como esses critérios de causalidade. De facto, se for possível acompanhar as empresas para perceber qual é o portfólio de negócios que as mesmas têm num determinado momento, para quando aparece um novo se perceber se é — e peço desculpa pela expressão — mais do mesmo, ou se é o que já estava ser feito, ou realmente é algo de novo, pode ajudar a prevenir estes aspetos, tendo sempre em conta que a CPC (e bem, na minha opinião) considera que os beneficiários são aliados, porque, no fundo, representam a «frente nacional» — a expressão não é boa, de facto, mas...

Risos.

O Sr. **Presidente**: — Não será a melhor, não!

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Vou trocá-la.

Mas, no fundo, representam conjuntamente a intervenção do Estado português.

Se o Sr. Presidente concordar, tomo a liberdade de passar a palavra ao meu colega Dr. Carlos Moura.

O Sr. **Presidente**: — Com certeza. Faça favor, Sr. Dr. Carlos Moura.

O Sr. Dr. **Carlos Moura** (Perito da INTELI): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Aproveito para agradecer aos Srs. Deputados a oportunidade de colaborar com esta Comissão.

Já agora, só para especificar, a minha colaboração, no âmbito destes processos de contrapartidas, foi eminentemente a de auditoria técnica e financeira. Eu sou o diretor financeiro da INTELI e, portanto, a minha experiência tem a ver com a auditoria financeira, enfim, anterior à minha entrada na INTELI e foi nessa qualidade que intervim nestes processos, enquanto perito.

Relativamente à questão em concreto da Simoldes e deste tipo de projetos, de facto, o problema aqui é no atestar, por parte do beneficiário, de que a operação em si teve a intervenção fundamental do adjudicatário para que a mesma pudesse existir. Portanto, a CPC parte do princípio, porque não é suposto, que a entidade que vai ser beneficiada por essa

intervenção não tem interesse algum em dizer que uma coisa teve intervenção quando não teve, porque está a prejudicar-se a si própria. Portanto, o que se passou aqui foi que toda a documentação que é fornecida, formalmente, pelos beneficiários à CPC, inclusive assinada quer pelo adjudicatário quer pelo beneficiário, demonstrava, de alguma forma, que, de facto, aquela era uma operação que teria sido induzida pelo adjudicatário e que teria tido a tal intervenção inequívoca para que a mesma pudesse existir.

Relativamente àquilo que objetivamente aconteceu — e isto é um processo que está ainda a decorrer na justiça e, portanto, não sei exatamente qual é a extensão em que se pode falar destas coisas —, genericamente o que acontece é que aquele foi o nosso trabalho, enquanto peritos, neste processo e as conclusões a que foi possível chegar resultaram da análise de um conjunto muito extenso de informação, que foi recolhida pelo Ministério Público, a que a CPC, de facto, não tem acesso, enquanto entidade que audita um processo desta natureza. Aquilo a que a CPC poderia ter, eventualmente, acesso seria ao conjunto de clientes existentes, antes deste processo, por cada uma destas entidades, tentar perceber se os projetos apresentados estavam a ser executados dentro de clientes que já eram clientes passados, digamos, destas empresas e, aí, sim, tentar perceber se era um projeto adicional que resultava de uma intervenção específica, neste caso da MAN Ferrostaal, ou se era, como disse o meu colega, mais do mesmo.

Daquilo que nós analisámos, da documentação que nos foi disponibilizada para analisar, as conclusões que tirámos são conhecidas, estão no relatório de peritagem, que, penso, os Srs. Deputados têm ou tiveram acesso, pelo menos, e permitem concluir que, na generalidade dos casos, com exceção do projeto 2.1.15 da RECARO, de facto, as pré-

contrapartidas resultavam mais do mesmo. Portanto, eram projetos que já existiam. Aliás, há situações em que, quando é apresentada a *best and final offers*, depois da transição de três para dois submarinos, em junho de 2003, se não estou em erro, houve, de facto, projetos que, supostamente, já estavam em curso, nomeadamente num da Simoldes a encomenda do mesmo tinha-se verificado em março de 2000, e, em junho de 2013, não são, sequer, referidos naquela *best and final offers*.

Portanto, o único projeto adicional é um projeto que tinha a ver com a indústria naval, não sei precisar exatamente qual, mas nenhum dos outros, que, depois, vêm a ser apresentados como pré-contrapartidas à data da assinatura do contrato, que, nesta altura, supostamente, já estavam em curso, já tinham faturação ou já estavam negociados, é referido, o que, no mínimo, é estranho, na medida em que estávamos numa fase ainda concorrencial, e, portanto, qualquer vantagem que existisse, naturalmente, seria explicitada e apresentada para beneficiar aquele concorrente.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Doutor. Presumo que terminaram, da parte INTELI.

Faça favor de prosseguir, Sr.^a Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Queria perceber um bocadinho mais esta questão das contrapartidas e da sua existência, ou não.

Se as contrapartidas são, de facto, mais do mesmo, ou seja, se na prática não existem numa percentagem (neste caso, falo de pré-contrapartidas, mas sabemos que isto aconteceu noutros casos, em que as contrapartidas, pura e simplesmente, não existiam), se na maior parte dos

projetos são mais do mesmo e não são contrapartidas de facto, então, para que servem? Por que é que foram acordadas?

Esta é a minha pergunta à qual gostava de ter uma resposta.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Há dois tipos de avaliação, a avaliação a jusante e a avaliação a *ex ante*, que poderia ter sido feita.

Os elementos que quem tinha de avaliar tinha na altura, eventualmente não eram os elementos que permitiriam tirar ilações de facto relativamente à questão. Penso que, apesar disso, poderemos estar a falar de questões pontuais, do ponto de vista de volume, e não são essas, naturalmente, que podem ser generalizadas para o caso global das contrapartidas.

Como em todos os projetos, em qualquer parte, quer seja em programas de contrapartidas, quer seja em programas de investimento, há aqueles que correm melhor e aqueles que têm muito mais fatores de arbitrariedade. Aquilo que realmente é importante, na nossa perspetiva, é existirem os mecanismos corretos para se poder fazer essa avaliação e esse monitoramento. A ausência desses mecanismos, na fase inicial, leva a que a possibilidade de erro seja muito maior do que, evidentemente, se existir uma maior relação.

Naturalmente que se existir uma monitorização muito mais próxima da relação entre quem é obrigado a realizar contrapartidas e quem é o beneficiário ao impacto do projeto, ou seja, que essa avaliação não seja só feita pela análise das *claims* que são entregues, evidentemente que esse fator, o fator de risco, diminuirá bastante. E, mais uma vez, a questão das pré-contrapartidas é realmente uma questão crítica porque carece de

metodologias de avaliação mais específicas e de instrumentos para o poder fazer. Com certeza que o instrumento mais credível que foi lançado, na altura, foi deixar ao beneficiário, porque na realidade é onde a contrapartida impacta, a decisão de dizer se é ou se não é. A Comissão de Contrapartidas aqui, a única coisa que poderia, e pôde, fazer foi saber do beneficiário se aquela contrapartida tinha causalidade e adicionalidade.

Mas o Eng.º Francisco completará.

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr.ª Deputada, realmente é só para clarificar, podemos até utilizar um exemplo concreto.

Se calhar, a expressão «mais do mesmo» não reflete exatamente o que é. Há dois tipos de projetos que podem estar neste «mais do mesmo», ou seja, projetos em que, realmente, as empresas vão fazer o mesmo que já faziam, mas são, de facto, projetos de contrapartidas porque não teriam acontecido sem a intervenção do dito adjudicatário.

O meu colega Dr. Carlos Moura referiu, há pouco, o projeto RECARO. Penso que pode ser um exemplo, daquilo que se percebe e sem entrar em demasiados detalhes. Vou dar um exemplo genérico: há uma empresa que tem um produto para vender e esse produto não é competitivo em condições de mercado normais. Porém, se houver uma intervenção do adjudicatário ou do devedor das contrapartidas, através, por exemplo, de uma subvenção, que permita ou baixar o preço ou o cliente final aceitar um preço superior, porque, no fundo, resolve-lhe o «modelo de negócio», aí, de facto, é um projeto que pode ser mais do mesmo, mas houve a tal intervenção decisiva e inequívoca. E isto foi aquilo que parecia levantar-se neste projeto da RECARO.

Outro tipo de projetos são projetos que, de facto, já estão em curso e teriam acontecido exatamente da mesma forma, porque aqui a forma como os projetos acontecem também pode ter alguma importância, mesmo sem o instrumento de contrapartidas. E estes são os ditos projetos sem causalidade.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras da oradora.)*

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Essa pergunta...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, se me permite, é mesmo para clarificar a minha pergunta.

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Esses projetos sem causalidade são contabilizados como contrapartidas porquê?

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

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Esses projetos não deveriam existir, porque, se considerarmos que a contrapartida precisa dessa causalidade, por não terem causalidade não são sequer contrapartidas. Muitas vezes aquilo que se percebe aqui é que, de acordo com o que está escrito, e aparece no nosso relatório, de facto, terá havido um atestar desta intervenção decisiva e inequívoca em casos em que, como a Sr.^a Deputada

referiu, ela poderá não ter sido tão decisiva e inequívoca, mas, de facto, um projeto de contrapartidas deve pressupor sempre a causalidade.

À pergunta concreta «por que são aprovados?» a minha resposta seria especulativa, mas seria no sentido de que não deveriam ser aprovados, havendo os meios para verificar que, de facto, não têm causalidade.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, peço desculpa, isto é fora do habitual e sem interferir no tempo da Sr.^a Deputada, mas eu gostaria que, se soubesse, me explicasse o princípio da causalidade, que já aqui ouvi falar várias vezes e ainda não tive uma explicação suficientemente detalhada.

O princípio da causalidade resulta do quê? De onde? Onde é que ele está e como é que ele se densifica ou consubstancia? É que todos estamos a trabalhar com base nele, de resto a pergunta da Sr.^a Deputada pressupõe-no, mas, do vosso ponto de vista, onde é que encontramos, inequívoca e claramente, estes dois princípios que têm estado sempre presentes, desde o início, que é o da causalidade e o da adicionalidade.

Isto, se a Sr.^a Deputado, mo permitir porque a palavra era sua.

Tem a palavra, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Presidente, de facto, essa questão é não só muito interessante como está presente em todos os fóruns de discussão internacionais, como, por exemplo, nas conferências da GOCA, que, no fundo, acaba por ser o fórum principal da discussão destes assuntos a nível internacional e que, como imaginam, como têm uma ligação muito direta àqueles que são os interesses estratégicos de cada país, são discussões sempre muito difíceis de conseguir que sejam pragmáticas. Mas, de facto, a causalidade e a adicionalidade, como referimos há pouco, acabam por não surgir de forma tão robusta como poderia ser desejado no

enquadramento legal em Portugal. Muitas vezes, refere-se, e vou citar sem grande precisão, que, se são encomendas com um cliente que já havia, só pode ser considerado adicional, face à média das encomendas dos últimos três anos. Este seria um dos critérios para verificar esta adicionalidade, mas, na minha opinião pessoal, é um critério frágil, é um critério que acaba por ser bastante fraco por várias razões e podemos falar disso.

Mas a causalidade, de facto, tem a ver com a relação causa/efeito entre a intervenção de um adjudicatário, portanto, de um fornecedor de equipamento militar, e a execução de um determinado projeto de contrapartidas ou de uma operação de contrapartidas. No fundo, o termo causalidade virá daí. Portanto, é esta relação causa/efeito. E, para ser sincero, penso que as formas mais explícitas em que eu vi isto escrito foi, de facto, nessas cartas que a CPC de então enviava aos beneficiários a pedir para atestar a intervenção decisiva e inequívoca do devedor, que, neste caso, era o GSC, na concretização daqueles projetos.

Portanto, não sei se respondi.

A adicionalidade, quando estamos a falar de atividades semelhantes a outras, que já estavam em curso, muitas vezes, é também um critério difícil de avaliar, e por isso precisa de uma análise detalhada e pensada caso a caso. Muitas vezes, temos um determinado projeto ou uma determinada encomenda que vai terminar, em que a empresa portuguesa não tem condições de continuar a fazer aquele fornecimento, e pode ser um projeto de contrapartidas a assegurar a manutenção daquelas encomendas. Ou seja, há uma intervenção decisiva e inequívoca, apesar de a faturação se ir manter.

Espero não ter trazido mais confusão.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Posso complementar a resposta, Sr. Presidente?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Esta questão, realmente, é uma das questões mais críticas do processo de contrapartidas, e há duas abordagens, normalmente, a fazer: ou há causalidade, ou não há causalidade. Agora, a forma de olhar para a causalidade é que... O que é que induz causalidade? Aliás, se falarmos com várias empresas, para um determinado tipo do beneficiário, ele pode deixar que o contacto de, meramente, facilitar uma chamada telefónica para conseguir chegar a um cliente induziu a possibilidade de ele conseguir aquela encomenda. Ok, o que é que podemos concluir com isto? Concretamente, estamos perante um projeto que tem um baixo nível de causalidade. É o que podemos concluir, mas, na realidade, houve uma relação causa/efeito. Agora, é um baixo nível de causalidade.

Depois, temos, realmente, as atividades mais estruturantes por parte de uma entidade que tem de realizar as contrapartidas, abrir a sua cadeia de fornecimento, fazer uma análise de espaço de oportunidades e, aqui, estamos a falar de um elevado nível induzido de causalidade. Portanto, a arbitrariedade que está associada a isso é determinante.

Agora, do ponto de vista de recomendação, acho que há um aspeto que é fundamental, que é, quando se definem as regras da forma como isto se processa, eliminar os baixos níveis de causalidade. Não são considerados projetos que tenham baixos níveis de causalidade, como sejam apenas o contacto pontual... Quando não se consegue definir o que é, há alguma coisa que se consegue definir: o que não é. E a partir do momento que se

consegue definir o que não é, pelo menos, criam-se níveis que podemos avaliar qualitativamente, porque, naturalmente, as abordagens podem ser perfeitamente dúbias em função do tipo de intervenção e do tipo de empresas de que estamos a falar.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada Mariana Mortágua, espero não ter perturbado a sua linha do seu raciocínio ou a sua linha de questionário, mas pareceu-me que havia esta dúvida, que pairava aqui.

Sr.^a Deputada, faça favor de prosseguir.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Obrigada, Sr. Presidente, pelo contrário, deu-me mais tempo até para o complementar.

Portanto, retomando aquilo que o Sr. Engenheiro dizia sobre haver projetos que teriam sido exatamente a mesma coisa não havendo contrapartidas... e, portanto, não há causalidade, não há uma interferência. Fosse ou não fosse o submarino comprado, aquele projeto existia na mesma, apesar disso esse projeto foi inscrito como contrapartida.

Pergunto: quem é que beneficia com isto? Por que é que isto é assim? Quem é que beneficia com uma contrapartida, que não existe, a ser contabilizada como contrapartida?

Esta é uma pergunta muito direta à qual eu gostava de ter uma resposta também muito direta.

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

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Presidente, muito obrigado.

A resposta direta é que quem beneficia, em última análise, é o adjudicatário, ou seja, o devedor de contrapartidas.

Elaborando um pouco os modelos dos negócios associados às contrapartidas, como sabemos, uma determinada empresa vende um equipamento militar, compromete-se a realizar contrapartidas no valor de x%, e este x% é sempre medido em termos de créditos de contrapartidas, e, há pouco, falou-se aqui da diferença que isso pode ter em termos de investimentos reais. Mas, de facto, aquilo que sabemos dos fóruns internacionais é que é investida, em termos de dinheiro real, uma pequena parte, até porque os projetos de contrapartidas podem ser desbloqueados, muitas vezes sem grandes verbas financeiras e, por vezes, com desenvolvimentos conjuntos, etc. Mas, de facto, o que acontece é que se há um projeto que já estava a andar e vai gerar créditos de contrapartidas, aquilo que seria o orçamento que uma determinada empresa tem para realizar contrapartidas num determinado país, se não o tiver de executar, vai ter custos inferiores e vai continuar a resolver o seu «problema», que é cumprir ou executar um determinado volume de créditos de contrapartidas.

Terminei, não sei se respondi...

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Então, se percebo bem, se quem beneficia é o devedor, não é insensato, fora do contexto ou pouco racional admitir, presumir ou concluir que, quando há contrapartidas incluídas sem que elas existam, isto basicamente inflaciona o preço do equipamento que está a ser vendido, porque há um preço e há um concurso feito com base em contrapartidas. As contrapartidas são uma grande parte dos critérios de avaliação e, se há contrapartidas em valor maior, uma vez que há até uma

regra, que ninguém percebe muito bem por que é que existe, mas ela existe, que é a de as contrapartidas serem 100% ou acima dos 100% do valor do equipamento, e se há contrapartidas que não existem mas que estão inscritas, elas inflacionam o valor de compra dos equipamentos. Ou é errado pensar assim?

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr.ª Deputada, de facto, o preço é sempre inflacionado por conta das contrapartidas.

Posso dar-lhe conta de uma discussão que houve, já não me recordo se foi em 2004 ou em 2006, num destes *fora* internacionais das conferências da GOCA, em que, de facto, num grupo de discussão, os advogados da área de *liability*, portanto da responsabilidade dos devedores, davam este exemplo. Ou seja, muitas vezes, no preço, e porque as contrapartidas não entram nos balanços — posso estar a ser pouco preciso, portanto não comentar esta parte... De facto, quando um cliente destes advogados tem um pacote de contrapartidas para concretizar, ou vai ter de realizar contrapartidas, dependendo do nível de segurança institucional do país (se é um país em que os enquadramentos institucionais são muito voláteis, se há alguma estabilidade, a experiência que tem com projetos de contrapartidas, etc.), o preço pode ser inflacionado destas componentes que vou referir: o valor da penalidade máxima e os custos operacionais, até essa determinada empresa perceber que vai ter de pagar a penalidade máxima. Não estou a dizer que isto aconteça, estou a dizer que, neste fórum, alguns advogados deste grupo de advogados indicaram que esse seria o conselho que dariam aos seus clientes para este tipo de processos.

No mesmo tipo de conferências, anos depois, por exemplo, não sei se a Roménia ou a Bulgária, mas um país do leste indicou que tinha identificado perfeitamente que alguns fornecedores inflacionavam o preço dos equipamentos em 40%, tinha percebido isso face a uma proposta de mercado sem contrapartidas. Isto é só, como nota preliminar, para referir que as contrapartidas, existam ou não, têm sempre de ter algum nível de inflação de preço, face ao cenário em que não há contrapartidas, porque, se não houvesse inflação de preço, significaria que ou o devedor estaria a reduzir a margem de lucro do seu plano de negócios, ou, então, não iria ter quaisquer custos com a realização do projeto de contrapartidas. E eu, pessoalmente, imagino como muito difícil um projeto de contrapartidas destes volumes que se realize sem, pelo menos, o esforço de gestão de uma equipa para gerir este projeto.

Referiu ainda a questão do valor dos 100%. Em tempos, falava-se, também nestes grupos de discussão, da relação que havia. Ou seja, o investimento em material de defesa é um investimento que não vai ter impacto direto na economia, nem vai beneficiar, no imediato. Beneficia, como sabemos, em termos de segurança nacional, estratégia de defesa nacional, etc., de acordo com os conceitos que existem, mas não vai ter impacto direto no dia-a-dia dos cidadãos, é investimento que não vai ser aplicado em saúde, em escolas, etc. E estes 100%, pelo menos, independentemente das questões que existem de assegurar o retorno da moeda, etc., que, hoje em dia, com a moeda única, se calhar, tem menos peso, mas que permitiam, no fundo, fazer perceber que iria haver uma compensação, em termos de impacto económico (mais uma vez impacto económico e não de investimento), igual ao valor que tinha saído do país para comprar aquele equipamento.

Esta é apenas uma das explicações que existe.

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Faz-me sentido que as contrapartidas inflacionem um equipamento, mas também é verdade que contrapartidas de submarinos, que são executadas a 26% ou a 27%, inflacionam muito mais o equipamento do que as contrapartidas dos F-16, que são executadas a 122%, porque, basicamente, estamos a incluir no preço coisas que não acontecem, estamos a inflacionar artificialmente o preço.

Parece-me que conclui bem da explicação que nos deu ou que posso concluir isso sem extrapolar a partir daquilo que nos disse.

Tenho ainda uma outra pergunta, e também é uma coisa que não faz sentido, e disse-o muito bem. A empresa que recebe a contrapartida, neste caso a ACECIA, por exemplo, o consórcio, não tem grande interesse em que a contrapartida não seja executada. Mas também nos referiu, há pouco, que alguns desses consórcios assinaram papéis a justificar à Comissão de Contrapartidas que os créditos tinham sido executados, que as contrapartidas tinham sido executadas. Pergunto: porquê? Por que é que uma empresa que não recebe contrapartidas declara que as recebe? Qual é o interesse que pode haver neste processo?

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

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr.^a Deputada, não concretizando sobre motivos, é-me difícil elaborar, embora... Parece um contrassenso, de facto.

Relativamente à sua conclusão, partilho-a, de facto, porque as contrapartidas são um instrumento que é sempre caro e se não são bem executadas são ainda mais caras para o Estado. Concordo com a sua conclusão.

Por que é que uma entidade beneficiária pode ter interesse em aceitar, apoiar ou ratificar projetos de contrapartidas que, de facto, são aquilo que já fazia? Pode haver uma série de motivos. De facto, em tempos, houve (vou dar-lhe um exemplo que é concreto, no entanto, não está diretamente ligado com isso) alguns tipos de *brokers* em Portugal a fazer compra de faturas. Não estamos a falar deste caso concreto dos submarinos. É um projeto que, entretanto, nunca foi para a frente, mas algumas empresas chegaram a comentar que tinham sido contactadas por um determinado *broker* no sentido de saberem se tinham faturas e se gostariam de receber 5% do valor das faturas se indicassem que essas faturas eram valores de contrapartidas.

Portanto, de novo, não falando sobre este caso concreto, era um mecanismo pelo qual poderia haver um interesse no seu plano de negócio.

Também tem havido, ao longo do tempo, e penso mesmo que naquilo a que se chama base tecnológica industrial (empresas, centros de I&D, etc.), uma maior aprendizagem sobre o que são as contrapartidas. Durante muito tempo — e comentava-se isto —, as contrapartidas eram vistas como uma mala de dinheiro. Uma empresa que assinava um contrato de contrapartidas e, muitas vezes, tinha a expectativa de que iria receber um subsídio semelhante aos subsídios que temos no âmbito do QREN, à inovação, à I&D, ou a outro tipo de subsídios. Penso que houve, ao longo do tempo, uma aprendizagem, porque, primeiro, quando falamos de créditos de contrapartidas não estamos a falar de dinheiro vivo, segundo, as contrapartidas realmente não são uma mala de dinheiro e, terceiro, se

calhar, os projetos de contrapartidas, realmente, para terem boa execução — e em muitos deles acabou por se ver isso —, acabam de ter de ser pensados tando também em conta, de certa forma, os interesses dos devedores, porque senão, quando um projeto de contrapartidas não é um projeto que se possa chamar *win-win*, é um projeto em que uma das partes vai ter sempre motivos para se afastar dele logo que possa. E como, por exemplo, uma das justificações para substituir projetos de contrapartidas é a alteração das condições de mercado, num contexto de crise, percebemos a facilidade com que é possível um devedor indicar que não tem condições para realizar um determinado projeto.

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O Sr. Engenheiro antecipou, em alguma medida, a minha segunda pergunta, que era sobre mecanismos de compensação de empresas que assinam contrapartidas, há quem lhes chame *offset compensation agreement*, acho que foi este o termo usado para o caso específico dos submarinos e nas pré-contrapartidas.

Também já sei que não foi para a frente, pergunto se isto esteve em cima da mesa, ou não, se foi proposto, ou não. A possibilidade de pagamento por fatura para enganar o sistema de contrapartidas existiu, ou não, no caso dos submarinos? Quem é que a propôs? O que é que aconteceu? Por que é que não foi para a frente?

Tem conhecimento de outros casos, de outras empresas? Como sabe, esta Comissão de Inquérito avalia não só o caso dos submarinos mas um com junto de equipamentos militares. Assim, pergunto se me pode dizer a que equipamentos militares se refere, a que empresas se refere, a que projetos se refere, uma vez que há vários equipamentos que estão no

âmbito desta Comissão, que vão desde a modernização do P-3... mas, de certo, que estará a par do âmbito da Comissão de Inquérito.

Portanto, parece-me que poderá ser muito útil podermos ter acesso a este tipo de esquemas, que levaram à não realização das contrapartidas, porque elas estão exatamente no fundo do problema que queremos analisar.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Antes de passar a palavra ao meu colega Francisco, quero voltar a um assunto que, há pouco, o meu colega Francisco, no início da sua intervenção, referiu, embora de repente, porque é um aspeto muito importante.

Para um devedor de contrapartidas, há dois ciclos distintos e o segundo ciclo, que vou já referir, é muito complexo, do ponto de vista dos beneficiários na relação com os mesmos. O que é que eu quero dizer com isto? Na primeira fase, o devedor de contrapartidas quer ganhar um concurso, promete mundos e fundos e mais alguma coisa; na segunda fase, a preocupação que tem é diminuir todos os seus custos com a realização do processo. A tática é muito semelhante, ou existem fenómenos de autossemelhança neste processo: esticar o tempo de realização, não realizar, prolongar no tempo. No entanto, a expectativa gerada para com as empresas beneficiárias acontece no momento zero. E, a partir daí, passa a haver um processo de gestão de expectativas dos beneficiários que, inicialmente, começa por estar concebido para realizar aqueles projetos que são submetidos, depois, verdadeiramente, já não são aqueles projetos, ou atrasam mais o processo, e o beneficiário, em situações de empresas de grande credibilidade, até regista nos seus orçamentos para o ano, até fazem isso em função da sua expectativa de geração de receitas, e isso não vem

acontecendo. E, aí, entra a fase em que, induzida desta forma, o devedor de contrapartidas começa a procurar outros mecanismos alternativos para responder às *claims*. Este não é um fenómeno que se passe só em Portugal, passa-se em qualquer sítio.

O que está aqui em causa é: faltam-nos, mais uma vez, mecanismos para regular este processo. Há pouco falámos de monitorização, pois bem nisto é determinante haver monitorização de forma a proteger as empresas que são beneficiárias destes processos. Até porque são as empresas beneficiárias que pagam ou pagavam — agora não sei como é — o funcionamento da Comissão Permanente de Contrapartidas. Este serviço devia ser prestado pelo Estado português na regulação do processo, e a indução à fraude resulta da falta de regulamentação e acompanhamento destes processos.

Por isso, não podemos fazer uma fotografia apenas do momento três sem perceber o momento dois, o momento um e o momento zero.

Dito isto, passo a palavra ao meu colega Francisco.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — De facto, falou nos mecanismos de compensação e no nome concreto de um deles, que surge neste processo.

De facto, esses mecanismos de compensação — e elaborando o mínimo sobre este processo, que é todo público, como se sabe, felizmente, mas ainda está nos tribunais, pelo que eu sei —, ou, melhor, esse acordo de compensação, apesar de ser pouco intuitivo ou, de certa forma, pouco claro, por que é que existe um acordo de compensação? Por que é que uma empresa, que já vai receber o benefício das contrapartidas, ainda precisa de receber outro tipo de compensação por cima deste benefício, que são as contrapartidas em si? De facto, este também foi um dos aspetos analisados.

No entanto, este acordo, em si, não representa uma derrogação completa do modelo, porque, de facto, as empresas, para além dos custos que têm na realização dos projetos, têm outro tipo de custos administrativos que podem estar associados à execução dos projetos de contrapartidas, etc., e até foi um dos argumentos utilizados pelas pessoas que estiveram envolvidas na elaboração deste tipo de acordos, dizendo que, muitas vezes, estes acordos têm a ver com esse tipo de custos. No fundo, são os custos, os *overheads*, que estão associados à execução.

Mas, de facto, é difícil enquadrar o racional em que uma empresa, que já vai receber um benefício, que são a contrapartidas, vai receber, por cima disso, uma compensação indexada às creditações.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Dá-me licença que interrompa?

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sim, sim.

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Penso que não é por cima disso mas em substituição disso.

O Sr. Eng.^o **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente. Ou seja, partindo do pressuposto que é um projeto de contrapartidas, em que a empresa já vai receber um benefício, por que é que há uma compensação em cima?

Respondendo também à segunda parte da sua pergunta, de facto o meu colega Dr. Carlos Moura referiu isso, há pouco, a colaboração, na altura, através do Ministério Público mas com peritos no processo, deu

acesso a um acervo de informação que não consigo exemplificar mas é um volume de informação que está ordens de grandeza acima da informação a que, normalmente, nós temos acesso, por exemplo, na CPC, quando analisamos outro tipo de processos.

Fala-se, e penso que também é referido nestes processos, que havia um *template* ou um modelo de um acordo de compensação que poderia estar relacionado ou ser oriundo dos projetos com a Steyr, não identificando, mas é algo que é referido, está no relatório e pode ser consultado. De facto, em todos os outros processos, eu, pessoalmente, só me cruzei com a informação a que CPC tem acesso e sempre através da CPC.

Referiu a palavra «esquema», no fundo, o tipo de dinâmicas que se procuraram identificar com este relatório e tudo o mais. Na minha opinião, não poderiam ser identificadas, eu não as identifiquei, por outro tipo de programas. Quando não há este volume de informação, que são, literalmente, vários volumes, como terão visto — e estão disponíveis no tribunal —, e que, realmente, contêm um conjunto de informação que não aparece, desde comunicações, relatórios internos e tudo o mais, a partir da qual, depois, se tentou fazer uma cronologia dos acontecimentos e perceber como é que cada elemento se enquadrava nisso mesmo.

Para fechar a resposta à sua pergunta, de facto, nestes projetos concretos deste programa, nós tivemos acesso a um conjunto de informação que permitiu fazer esta análise. Nos outros processos, a informação a que eu, pessoalmente, tive acesso e a INTELI também, é a informação que chega à CPC, e que não permite este tipo de análise, ou, pelo menos, aquela que lá está, para nós, não permitiu fazer este tipo de análise, para além daquela confirmação de pedir apoio aos beneficiários, se tem causalidade, se não tem... Falamos sempre de projetos como os dos *drone*, do UAV, em

que ninguém tinha nada disso, era, portanto, um projeto de desenvolvimento de tecnologia, não era de vendas. Neste tipo de projetos era mais fácil, logicamente, avaliar a causalidade.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr.^a Deputada Mariana Mortágua, ainda dispõe de tempo.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Obrigada, mas estava na dúvida, Sr. Presidente.

Insistiria um bocadinho na mesma pergunta porque acho que não ficou muito claro.

Percebo a justificação das várias fases deste processo e que as empresas que beneficiam encontram um mecanismo, embora não devessem, para compensar um acordo, que não existe mas que devia existir. E é por isso que nós devemos fazer uma análise política, porque há, pelo menos, 10 a 15 contratos nesta base. E, ano após ano, repete-se o mesmo contrato, parecendo que toda a gente é cúmplice, porque quem assina do lado político sabe que as contrapartidas não vão ser feitas e quem recebe sabe que não vão ser feitas, e perpetua-se o modelo em que as pessoas vão tendo consciência que o modelo é assim, e acabou de me dizer que isto é uma coisa que se pratica internacionalmente. E, quando vamos avaliar, quem perde é o contribuinte, que paga o equipamento militar mais caro. Esta é a questão de fundo: andamos a pagar equipamentos militares mais caros, a economia não recebe as contrapartidas, perde o Estado, perdem, em parte, as empresas portuguesas e ganha o consórcio a quem compramos o equipamento.

Ainda sobre este mecanismo, e acho que é importante para perceber, porque ajuda a justificar por que é que há contrapartidas que não são, de

facto, contrapartidas, volto a perguntar, pedindo que explique um bocadinho este caso particular dos submarinos, quem é que o propôs e por que é que ele não foi para a frente. Isto não ficou muito claro, sendo que é claro que é proposto, porque não há execução de contrapartidas, e, portanto, a ACECIA ou estas empresas tinham de ser compensadas de qualquer maneira, uma compensação à fatura. Mas quem é que propõe inicialmente este mecanismo e por que é que ele não segue em frente?

Volto a perguntar se tem conhecimento de outros casos, que empresas, que consórcios e que equipamentos.

Mais uma vez, acho que era muito importante termos informação sobre isto no relatório final desta Comissão de Inquérito.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Antes de passar, mais uma vez, ao Francisco, queria só dar aqui uma pequena nota.

Estamos a falar da ACECIA, num processo já muito a jusante. Na altura, quando começámos a trabalhar com a Comissão de Contrapartidas, só para termos a noção, tinha sido feita uma análise, uma avaliação dos projetos de contrapartidas por dois peritos também desta área e o resultante desse relatório, e penso que é público, é que o caso da ACECIA é avaliado como um caso de sucesso.

Portanto, só para fundamentar, em função da informação disponível (volto a centrar-me nisto), e a avaliação foi feita por dois peritos externos à própria CPC, a ACECIA foi considerado um dos casos de sucesso dos processos de contrapartidas. Independentemente de todas as considerações que possamos fazer, a partir dessa data, que, eventualmente, resultam de o processo ter entrado num outro enquadramento, num processo de

investigação, do ponto de vista da entidade que regula as contrapartidas, a informação que teve por peritos externos, em função da análise feita, a ACECIA é um dos casos de sucesso. Se não tivesse existido um processo de investigação, se calhar, hoje estaríamos a falar do sucesso da ACECIA.

Há, portanto, aqui alguma arbitrariedade e é preciso termos cuidado com este tipo de análises, mais uma vez, para que, de repente, não estejamos a fazer juízos de valor muito pontuais.

O Eng.º Francisco poderá, agora, responder mais tecnicamente sobre a questão.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Eng.º Vilhena da Cunha.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr.ª Deputada, começo pela última pergunta, porque poderá não ter ficado claro, a resposta é «não, não conheço». De facto, o que acabei por lhe dar foi a justificação de que a informação a que se teve acesso, por causa da tal investigação, permitiu conhecer elementos que, de outra forma, não estariam acessíveis a um tipo de análise deste género.

Retomando, rapidamente, a sua primeira pergunta, grande parte da informação está disponível no relatório, o relatório também acaba por consolidar um volume grande de informação e análise do mesmo. Mas, de facto, há este acordo de compensação, que, mais uma vez, no limite, em termos estritamente teóricos, seria viável pensar que há um acordo de compensação, porque há uma empresa que vai receber uma encomenda, mas, para além do dinheiro que recebe dessa encomenda, considera que vai ser incomodada na sua atividade do dia-a-dia com esta gestão ao ter de reunir com a CPC, ao ter de reunir com o adjudicatário, e, portanto, pede uma compensação. Isto, em termos estritamente teóricos. Por isso é que

também a análise que foi feita não se centrou apenas neste *offset compensation agreement*, que referiu há pouco, foi um elemento, sem dúvida, que suscitou uma análise mais aprofundada sobre a razão por que existia este documento e de qual foi o processo da sua definição.

Percebe-se que também há um entendimento, de acordo com a informação levantada, sobre o facto de haver projetos de contrapartidas nos quais a intervenção — e utilizando a expressão utilizou que diz ter sido usada na reunião que tiveram de manhã — terá sido muito pouco decisiva e inequívoca, pelo que os beneficiários, então, pretendiam ser ressarcidos desse duplo prejuízo, porque, por um lado, não têm os projetos que gostariam de ter e, por outro, ainda têm a situação de andar a gerir todo este processo.

O Sr. **Presidente**: — A Sr.^a Deputada já esgotou o seu tempo, não sei se pretende, ainda assim, algum esclarecimento complementar...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Para já, não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Então, passamos ao Partido Social Democrata, que dispõe também de 10 minutos.

Tem a palavra o Sr. Deputado Paulo Ribeiro.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Sr.^{as} e Srs. Deputados, começo por cumprimentar os representantes da INTELI e por agradecer-lhes os esclarecimentos e a forma pormenorizada com que nos falaram deste processo das contrapartidas e até pela forma como conseguiram fazer-nos compreender, porque, às vezes,

algumas das questões que eram colocadas não pareciam estar bem claras no espírito de muitos de nós. Efetivamente, a análise das contrapartidas não pode ser só vista num ponto, e, de facto, é um processo que tem um início, um meio e um fim. E isto parece-nos ser importante para o trabalho desta Comissão, para as conclusões que, a seu tempo, a Comissão tirará. Não queria deixar de o sublinhar e reafirmar os meus agradecimentos por isso.

Já vamos com algumas horas de trabalhos, mas gostava que nos esclarecesse qual é, na vossa opinião, uma vez que, do ponto de vista técnico, estudaram e conceptualizaram a questão das contrapartidas, o grande problema da questão das contrapartidas no nosso País que leva a tantas destas questões que aqui temos falado e que, no fundo, são a razão de ser também desta Comissão de Inquérito.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Penso que, quando temos um grande problema, temos de o decompor em vários pequenos problemas para os conseguirmos resolver. Os grandes problemas, geralmente, não se resolvem, temos de resolver os pequenos problemas para resolver os grandes problemas. Ou seja, não há o grande problema das contrapartidas, há os grandes problemas que estão associados ao processo de contrapartidas.

Referi, no início, a forma como os processos são construídos na definição de quem é que propõe os projetos de contrapartidas, sem que haja uma orientação específica dos projetos. Quais são os projetos que o País quer desenvolver? Mesmo que não se possa especializar, nós conseguimos dizer: «Nós queremos projetos na área da energia. Nós somos deficitários e, por isso, queremos projetos na área da energia. Nós queremos projetos no

sector automóvel, e projetos no sector automóvel que impactem diretamente com o aumento da incorporação nacional junto dos construtores que estão em Portugal».

Quer dizer, é preciso, numa primeira fase, especializar cadernos de encargos que permitam a quem tem e a quem vai concorrer na altura que têm de apresentar os projetos balizar aquilo que possa ser as propostas. E só se aceitam projetos em algumas situações em que haja transferência de tecnologia e depois de definir o tipo de transferência de tecnologia de que estamos a falar.

Quando falamos de um ciclo de oito anos, nós queremos projetos que, numa primeira fase do ciclo, capacitem as empresas portuguesas e, numa segunda fase, permitam que as empresas portuguesas valorizem as suas capacidades vendendo. Ou seja, os primeiros ciclos de contrapartidas devem estar sempre a adquirir capacidade para. A segunda fase é já naquilo que tem a ver muito mais com a parte das transações, as trocas comerciais.

De maneira que há, aqui, uma necessidade de, a montante, na fase em que se abre um concurso para um determinado tipo de equipamento, definir; e quando se abre um concurso para um determinado tipo de equipamento, há que ter logo em conta o potencial que aquele equipamento tem para absorver contrapartidas diretas. Ou seja, se olharmos para as empresas portuguesas que temos, temos de perceber qual é a capacidade que temos de ter empresas que possam, de certa forma, participar nas contrapartidas diretas, logo no início do processo, a meio do processo ou até na fase da manutenção. Estes são aspetos de natureza mais de definição das prioridades de uma forma mais explícita.

Depois, do ponto de vista estrutural, garantidamente, uma comissão de contrapartidas terá de ter os meios para se envolver de uma outra forma,

na forma como é avaliada a valorização e, depois, como é feita a monitorização.

Não referimos ainda — e isto foi sempre alvo de alguma discórdia nossa relativamente à forma como... — que não faz sentido imputar às empresas beneficiárias o *fee* de gestão com que têm de participar. Não quero dizer que não tenham de participar nesse *fee* de gestão, agora, esse *fee* de gestão, garantidamente, tem de ser, pelo menos parte dele ou na totalidade, imputado à entidade que é devedora do processo de contrapartidas. E isso permite, nomeadamente, gerar receitas para quem tem de gerir o processo de contrapartidas, gerar receitas para que uma comissão de contrapartidas, em vez de ter seis pessoas, possa ter 20, ou 15, ou 30, porque, se há um aumento do preço associado ao processo de contrapartidas, também há um custo acrescido para Portugal para poder gerir esse processo de contrapartidas. E esse custo deve ser assumido também pela entidade devedora de contrapartidas e não apenas pelos beneficiários. Aliás, isso começa a ser um indicador do interesse de realizar. E há formas de regular isso.

Quando se falar de pré-contrapartidas, são necessários outros critérios de avaliação, é necessário que exista a figura do banco de contrapartidas, como existe noutros países, e os bancos de contrapartidas têm sempre várias dinâmicas de oferta e procura associados, e isto permitia fazer evoluir, essencialmente, a indústria portuguesa, na fase em que pode participar em diretas para, no futuro, poder participar em projetos de participação industrial internacionais. E isto é pensar estrategicamente as contrapartidas e não isoladamente as contrapartidas. Ou seja, não há uma forma única de responder, dizendo «o problema é este».

Quando se fala em monitorização, há diferentes níveis de monitorização. Há um nível mais simples, que é aquele que é feito, e, depois, há os níveis que obrigam a auditar os processos de contrapartidas.

Na realidade, quantos processos que estão em curso foram auditados e é necessário auditar? Quando temos um programa de gestão de incentivos, há diferentes níveis de auditoria. Nas contrapartidas, é um processo ainda mais difícil, porque não há um fluxo financeiro direto, não há um financiamento direto, não há uma relação *input/output*, e isso tem de existir. Se isso não existir, é a razão por que estamos aqui, porque, se tudo isso existisse, não seria necessária, garantidamente, esta Comissão, os níveis de realização não teriam sido os estamos aqui a falar. Portanto, o nível de exigência é outro e isto é determinante.

E, portanto, se não se quiser atuar nas questões estruturais, sim, vamos ter problemas de fraude, vamos ter problemas, como, em qualquer parte do mundo. É assim! A necessidade de regulamentar um processo que tem uma arbitrariedade tão grande como este é muito mais exigente que qualquer outro processo, ao longo do tempo.

Entretanto, assumiu a presidência o Vice-Presidente Filipe Neto Brandão.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado Paulo Ribeiro, faça favor.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — O Sr. Engenheiro diz-nos, então, que estamos perante um problema estrutural. Não sendo esta Comissão propriamente um tribunal, não podemos deixar de lhe formular uma pergunta, até para facilitar o trabalho não só da nossa relatora como também da comissão de apoio à redação do relatório final. Em termos do

estrutural, do que nos disse que é o problema, destes vários problemas, gostaria que nos dissesse, se souber, quando, em que data, em que altura, é que começa, no fundo, este problema, que, no fundo, é deixar na mão de outros, que não o próprio Estado, a tal definição da estratégia que levaria à contratualização dessas contrapartidas.

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Sr. Engenheiro, faça favor.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Esse problema inicia-se na altura em que são definidos contratualmente os concursos e quando é definida a legislação que cria os atores e a definição do comportamento dos atores.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Ou seja, na altura em que é feito o caderno de encargos, o anúncio do concurso.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Antes...

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Antes do enquadramento legal inicial.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Não podem começar a existir concursos sem estrutura para os gerir. Quando começam a existir concursos, tem de existir uma estrutura prévia, porque os concursos já vão ter de resultar... Há duas combinações.

Com certeza que as aquisições de defesa obedecem a um conjunto de outros requisitos e têm de ter cadernos de encargos específicos, são coisas completamente diferentes. Mas não são dois processos que possam

funcionar de uma forma separada, até porque há, como referi há pouco, para o bem que se possa vir a adquirir, por exemplo uma metralhadora, sabe-se perfeitamente qual pode ser o nível de incorporação nacional que deu origem a contrapartidas diretas. Ou seja, quando se começa a definir o caderno de encargos para contrapartidas, tem de ser na mesma fase em que se começa a definir o caderno de encargos que tem a ver com a aquisição do bem.

Agora, é preciso que existam os órgãos estruturais para poder fazer isso. É necessário, realmente, que quem vai acompanhar depois um processo de contrapartidas, nomeadamente se for uma comissão de contrapartidas, intervenha nessa fase. Ou seja, o enquadramento institucional de uma comissão de contrapartidas ou de uma comissão de avaliação obriga a uma lógica de regulação, que requer um conjunto de outros aspetos e, como sabe, os concursos foram lançados ao longo de vários anos, não podemos situar-nos apenas num ano.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — O que, no fundo, quis dizer é que não é originário de cada um dos processos, de *per si*, mas remonta anteriormente ao lançamento, que é a pré-estrutura do próprio concurso. Eu poderia dizer qualquer coisa como algures entre 1998 e 1999, aquela altura em que é feito o primeiro despacho que cria e fixa o objeto das contrapartidas, no fundo, o abuso do pecado original, ou a falha original, neste processo.

O Sr. Engenheiro referiu-nos a vossa colaboração e o período de colaboração da própria INTELI com a Comissão Permanente de Contrapartidas. Uma vez que vocês eram uma estrutura de apoio, que davam o melhor do vosso saber e do vosso esforço, sentiam que esse vosso trabalho, esse vosso *know-how*, não teria os reflexos necessários junto da

própria Comissão Permanente de Contrapartidas, pelo facto, por exemplo, de a própria Comissão Permanente de Contrapartidas estar paralisada? Durante o ano de 2007, a Comissão Permanente de Contrapartidas esteve nove meses sem quórum de funcionamento e esteve paralisada devido à falta de reuniões do Conselho Consultivo, que, no fundo, era um órgão importante para a definição da tal estratégia de que aqui nos falou, ou até pela falta de vogais nomeados pelo Ministério da Economia, já para não falar do vogal do Ministério da Ciência e de Tecnologia. Pergunto se isso, de alguma forma, vos terá dificultado o trabalho de articulação com a Comissão Permanente de Contrapartidas.

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Sr. Engenheiro, faça favor.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sr. Deputado, como há pouco referi, numa resposta a outro Sr. Deputado, a nossa intervenção foi essencialmente de assessoria. Ou seja, nós, em todas estas questões que levantou...

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Sr. Engenheiro, desculpe interrompê-lo.

Diz «de assessoria», mas, depois, com base na vossa assessoria, havia que tomar decisões.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Sim.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Era preciso que houvesse quórum para a tomada da decisão!

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Portanto, nós não participávamos na fase do processo da tomada de decisão. Seria muito leviano da nossa parte fazer essa avaliação nesse contexto, mas podemos fazer a avaliação de que na Comissão de Contrapartidas, por todas as pessoas que a lideraram, sempre foi manifestado o funcionar com recursos parcos, relativamente àquilo que era o trabalho que tinha em mãos. Portanto, não...

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — No fundo, dentro daquela pergunta inicial, esse não é o problema mas um dos problemas que este processo de contrapartidas teve.

Há pouco disse-nos que a INTELI é uma associação privada sem fins lucrativos, detida, salvo erro, em 98% pelo IAPMEI, que se enquadra na estrutura no Ministério da Economia, onde também a CPC se enquadra.

Já nos disse, aqui, também que, aconselhado pela Comissão Permanente de Contrapartidas, houve, de alguma forma, um trabalho da INTELI com a Ferrostaal. A tutela, se assim se pode dizer, quer do IAPMEI quer da Comissão Permanente de Contrapartidas, sabia que tinham trabalhado quer com a Ferrostaal quer com a Comissão Permanente de Contrapartidas na data, e, portanto, não houve da parte da tutela nenhum alerta para a INTELI de alguma incompatibilidade, de alguma inconveniência desse trabalho.

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Sr. Engenheiro, faça favor.

O Sr. Eng.º **Paulo Simões Ribeiro**: — Como disse há pouco, enquanto INTELI, competiu-nos proteger-nos em função do protocolo que assinámos com a CPC e do qual eu fiz um extrato da leitura. A relação direta da tutela da CPC era nomeadamente com o Ministro e com o Secretário de Estado da altura, e competia também à CPC prestar contas do que estava a ser feito, até porque a realização desse trabalho, na nossa opinião, independentemente de existir o protocolo, não estava a violar nenhuma regra, quer de concorrência quer de ética, que pudesse pôr em causa qualquer processo. Mas competia, naturalmente, à CPC informar, em situações de alguma dúvida, a sua tutela direta, que, penso, seria o Sr. Ministro ou o Sr. Secretário de Estado.

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — O Sr. Engenheiro já nos falou aqui do projeto Koch Portugal. Deu-nos alguns esclarecimentos, mas fiquei com uma dúvida: quando é que este projeto Koch Portugal foi apresentado? Em que ano é que ele foi apresentado junto da Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. **Presidente** (Filipe Neto Brandão): — Faça favor, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Esse projeto Koch foi apresentado no início de 2007, provavelmente, em março de 2007.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Quem era Presidente na altura da Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Era o Embaixador Pedro Catarino, se não estou em erro.

Neste momento, reassumiu a presidência o Presidente Telmo Correia.

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

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Já aqui nos explicou como é que funcionam os multiplicadores. Queria só que me esclarecesse como é que eles são estudados, como é que se opta por um multiplicador mais ou menos elevado num determinado projeto. Que condicionantes é que têm, ou pressupostos é que têm para que se opte por um ou outro multiplicador?

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Deputado, depende do enquadramento. Sítios há em que o multiplicador é definido apenas no processo negocial e já a empresa A pretende ter uma valorização de 500, um determinado Estado não reconhece mais do que 100 ou 200 e, então, procuram ali um multiplicador para acertar essa negociação. Mas este não é o modelo que foi preconizado na altura.

Se tem interesse, posso dizer que no modelo que se procurou definir para a CPC, a forma de utilizar este espectro de variação entre o multiplicador 1 e o multiplicador 5. No fundo, o que é que é um projeto

com um multiplicador 1 e o que é que é um projeto com multiplicador 5? Não vou dar-lhe exemplos concretos porque não tenho recordação para ser preciso, mas posso dizer que um projeto com um multiplicador 1 é, no fundo, aquele em que se considera que o efeito em extensão é nulo. Ou seja, aquele projeto vai beneficiar aquela e só aquela empresa, que a empresa está num sector que não tem qualquer efeito multiplicador na economia, em termos das matrizes *input* e *output*. Isto é um pouco difícil, porque significa que a empresa tem de estar muito isolada, tem de estar num sector muito isolado na economia, e que não há qualquer tipo de evolução tecnológica ou qualquer tipo de processo de inovação, e aqui entendendo «inovação» como uma melhoria de processo ou produtos ou até novos processos ou produtos. E, depois, finalmente, um projeto que não tem qualquer interesse para Portugal, interesse este expresso por via da CPC, logicamente, pelo menos no entendimento como estava definido, articulando as visões das tutelas.

Portanto, estes seriam projetos com multiplicador 1, onde não há qualquer efeito multiplicador.

O que seria um projeto com multiplicador 5 ou próximo disso — penso que um projeto com multiplicador 5 será difícil, mas próximo disso? Em termos do tal enquadramento, seria um projeto que se consideraria crítico para os interesses nacionais e esta criticalidade do interesse, considerando que a CPC da altura tinha duas tutelas, poderia ser do ponto de vista da segurança nacional, imaginando que estamos a falar de um sistema de missão, que é um caso recorrente (garantindo que os Ramos das Forças Armadas tivessem os meios para alterar as missões dos seus sistemas, sem estar sempre a ter de recorrer ao fornecedor do equipamento global), ou, então, do ponto de vista do impacto económico, ou, melhor, um projeto orientado para uma área que estivesse perto do topo da lista de

prioridades da economia. Portanto, este interesse nacional poderia ter duas vertentes ou até juntar as duas.

Depois, do ponto de vista dos multiplicadores, que eram calculados na lógica técnica, seria um projeto que teria de envolver um conjunto alargado de empresas e centros de investigação, que teria de estar na génese de processos de colaboração que se previa que se perpetuassem — ou seja, o lançamento de colaborações, este é um exemplo — e teria de estar associado a uma alteração não radical, mas a uma alteração substancial, do perfil de especialização, ou seja, iria ter de permitir àquela organização e consequentemente aos seus parceiros, à sua envolvente, evoluírem naquilo que era o seu perfil tecnológico, de duas formas: ou abraçando novas tecnologias, ou tornando-se melhores naquilo que são as tecnologias em que já participava.

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

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Por último, gostava de saber se, no caso das contrapartidas existentes em Portugal, conhece e se pode relatar-nos alguns casos positivos naquilo que acompanharam.

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

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Obrigado.

Então, vou dar alguns casos. Temos falado aqui na OGMA, que tem sido um caso interessante até pela competitividade acrescida que os processos de contrapartida dão. Muitas vezes, em tempos, ouvimos noticiado o acesso a contratos da OGMA, independentemente de ser, na altura, pós ou pré-Embraer, e, de facto, percebemos que, na génese, está ali

um projeto de contrapartidas que apoiou a OGMA a ter uma determinada licença, etc., e, depois, com todo o mérito, a OGMA alavancou para chegar ao negócio. Este é também um tipo de contrapartidas, muitas vezes, direto, ou seja, a montagem ou as intervenções, quando era a modificação de um sistema... O *mid life update* (MLU) dos F-16 é um bom exemplo. Feito na OGMA, logicamente, cria ali uma força de trabalho capacitada para mexer naquele tipo de avião e como não é um avião simples, como todos sabemos, torna-se, por isso, também capacitada para fazer outro tipo de intervenções. Isto por um lado.

Para manter alguma coerência nos exemplos, volto ao caso do UAV num outro projeto, também com a Lockheed Martin curiosamente, que é o da modernização dos P-3 Orion. Este projeto teve uma génese completamente diferente, ou seja, a CPC ia buscar, identificar, pedir ao conjunto de empresas que também tinham estado envolvidas naquele processo, de que já falámos, com a ADI, aquelas empresas que se conhecia e que lideravam consórcios para se agregarem, para se perceber se seria possível criar uma oferta conjunta para fazer sistemas não tripulados. Falamos do UAV, mas podemos falar de um sistema no chão ou debaixo do mar, porque acabam por ter alguns paralelos. O que aconteceu na altura é que houve uma articulação, por exemplo, entre empresas que estavam nesta rede da PEMAS, empresas do universo da Empordef, que tinha outro conjunto de consórcios, e centros de I&D que não estavam sequer mapeados antes — um deles era, por exemplo, o Centi, um centro que estava ligado ao CITEVE (Centro Tecnológico Têxtil e Vestuário) e tinha esse *spin-off* com algumas universidades de lá de cima para a área das nanotecnologias, portanto, também com algum interesse —, juntando este tipo muito heterogéneo. Posso dar exemplos, não querendo nomear, para percebermos: empresas como a Iberomoldes, que é uma grande empresa

portuguesa; a Critical Software, que é uma empresa de *software* portuguesa, que todos conhecemos; a Skysoft, que, entretanto, faz parte do grupo espanhol GMV, que conseguiu manter-se em Portugal e continuar a desenvolver, com estes projetos, um centro de competências numa área que o resto do grupo não tem fora; uma *start-up*, por exemplo, de engenharia aeroespacial, muitos destes engenheiros são da área de sistemas e de estruturas, sendo que alguns deles vieram de fora de Portugal para constituir aquela empresa, a Spin.Works; e outro tipo de centros de investigação, como o PIEP (Pólo de Inovação em Engenharia de Polímeros), ligado à Universidade do Minho, de materiais compósitos. Aquele efeito em extensão que referimos há pouco está aqui, e há depois uma outra *nuance*. Realmente, foi um projeto em que foi possível utilizar aquilo que, na nossa opinião, é uma das vantagens das contrapartidas, que é a ligação a um fornecedor de equipamento aeronáutico, neste caso não era de equipamento militar, porque até nem seria possível, para desenvolver sistemas em conjunto — equipas de desenvolvimento a trabalhar conjuntamente dos dois lados com toda a aceleração de aprendizagem que isso significa —, para criar um produto, neste caso, se não estou em erro, propriedade industrial portuguesa, mas também com o apoio da Lockheed Martin para os acessos comerciais, que, hoje em dia, está a servir para as empresas não só usarem aquela tecnologia para venderem para outros sectores, usarem aquele veículo para testarem a tecnologia que estão a desenvolver como também, depois, terem um produto que acaba por ser um produto seu, propriedade sua.

Peço desculpa por me alargar de mais, mas foi para dar-lhe dois tipos de exemplos diferentes para dizer que não há só um modelo de contrapartidas interessante.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Obrigado, Sr. Presidente.

Vou aproveitar um pouco o que o Francisco acabou de referir para fundamentar o que eu disse há pouco. Ou seja, este processo, que é um processo com algum sucesso, tem uma característica muito interessante, que é a de conseguirmos concentrar, em Portugal, competências em empresas portuguesas para terem oferta para UAV. Ou seja, se um dia Portugal vier a adquirir ou a abrir um concurso para UAV, garantidamente que nós vamos ter capacidade para envolver as empresas portuguesas na cadeia de fornecimento desse UAV. Ou seja, não vamos estar a comprar um UAV sem incorporação nacional.

Não haverá mais espaço para que o fornecedor nos diga «Não. Não há empresa em Portugal com essa capacidade, portanto, a nossa oferta é esta». Este é um dos aspetos que é fundamental, porque é a tal componente de analisar o sucesso, não numa perspetiva apenas de *input/output* mas do impacto e do benefício.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, não sei se tem mais alguma questão...

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Não, Sr. Presidente.

Para terminar, quero apenas dizer que, por acaso, comecei de uma forma teórica e acabamos num exemplo prático, porque, efetivamente, o Sr. Engenheiro, no início, explicou como se podia montar um bom processo e, depois, em termos práticos, falou no exemplo da OGMA. E o exemplo da OGMA até nos deu a vantagem hoje, aqui, nesta Comissão de Inquérito, de assinalar uma evolução importante do Partido Comunista Português, que,

em 2004, dizia que o caminho era o oposto. E lembro-me de quando diziam no *Avante* que o caminho do PCP era, precisamente, o rumo inverso. E gostei muito de ouvir o Sr. Deputado Jorge Machado dizer que a OGMA é o único caso de sucesso das contrapartidas, que fizeram da empresa o que ela é hoje.

Portanto, não quero deixar de registrar que, só por isso, já valeu a pena a reunião de hoje desta Comissão de Inquérito.

Muito obrigado, Srs. Engenheiros.

Protestos do Deputado do PCP Bernardino Soares.

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

Srs. Deputados, segue-se, agora, nesta primeira ronda, o último partido que ainda não teve ocasião de interpelar os responsáveis da INTELI aqui presentes, que é o Partido Socialista, dispondo também de 10 minutos.

Tem a palavra o Sr. Deputado José Magalhães, para iniciar o seu questionário.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, começo também por cumprimentar os peritos que hoje compareceram perante esta Comissão e por dizer que, colocando questões por último, tenho o trabalho facilitado.

Acho que nos conduziram a uma visita guiada, através de uma floresta de questões distintas, retratando, aliás, fenómenos que ocorreram ao longo de muitos anos de história, desde aquilo a que eu chamaria pré-história, que é praticamente todo o período até ao início do século, e, depois, as ocorrências que descreveram. E poderíamos entrar nessa floresta, por vários ângulos.

A questão da entrada em Portugal da tal empresa com o passivo reputacional, a que aludiu um ex-Ministro, com um julgamento com condenação por corrupção na Alemanha, por crimes praticados em Portugal, na Grécia e na África do Sul, *inter alia*, ou abranger a questão da negociação do contrato de financiamento da aquisição destes submarinos, em que a correspondência trocada revelou alterações do *spread*, também poderíamos analisar a questão, ou subquestão, da eventual e discutida, judiciariamente, burla qualificada ao Estado com um dano de 34 milhões, em cujo processo tiveram ocasião depor e em que participaram na qualidade de peritos.

Esta discussão, muito corretamente, tem-se encaminhado para outros terrenos, que são também objeto.

Na verdade, o que esta Comissão está a fazer é uma avaliação das políticas públicas, que são o vosso terreno de eleição e não é por acaso que surgem envolvidos nele desde o início.

A primeira questão que eu gostava de vos colocar diz respeito, precisamente, ao relatório que fizeram sobre esta matéria. Ele tem, entre outras, uma grande virtude, que é a de distinguir entre a avaliação do quadro legal normativo e institucional, criado pelo Estado português, para enfrentar esta questão e a aplicação prática à gestão prática. Porque, na verdade, no princípio era o vazio — não era o verbo, era o vazio — e esse período, que foi, aliás, encerrado pelo Ministro Veiga Simão ao criar o primeiro regime de definição de contrapartidas... Portanto, há um pai de um governo socialista — e nós, aqui, temos discutido muito nesses termos, quem é o pai... quem é o avô... quem é o tio... é uma forma popular de colocar a questão...

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sim, sim, é uma forma de simplificar o real, mas, enfim, não nos desobriga a sermos rigorosos.

Mas quando olhamos para esse quadro e para o que aconteceu verificamos que houve vários momentos e que a *best and final offers* (BAFO) de novembro de 2000, apresentada pelos concorrentes ao projeto dos submarinos, foi completada em junho de 2003 por uns ajustamentos à *best and final offers*, foram esses os apreciados pelo Conselho de Ministros, no fundo, em última análise. Esse sistema, o de suporte à decisão tomada em 2003, pareceu-vos ser um sistema recomendável e seguro? Porque, do que disseram, depreendo que o sistema mais seguro foi o que veio a ser adotado adiante, para outros projetos. Aí estávamos, no fundo, na pré-história em certo sentido, ou no início da caminhada.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Só para justificar a nossa hesitação, é aquela história: «onde é que estavam em 2003?».

Risos.

É a dificuldade, «onde é que estavam em 2003?».

O problema é que a história só passa a ser conhecida depois de ser escrita. O período em que ela acontece e em que é escrita é um período, realmente, de vazio. Portanto, a nossa dificuldade é a de, como a história sobre isto não está escrita, termos ainda este período de vazio sobre o qual,

às vezes, temos de dar uns passos atrás, e a hesitação é apenas para perceber como podemos complementar a resposta.

Os sistemas são evolutivos, é impensável ter no momento zero o sistema perfeito. O que é impensável é no momento final continuarmos a ter um sistema igual ao que tínhamos inicialmente, sabendo os erros que cometemos.

Dito isto, relativamente a 2003 e em função das análises que foram feitas, penso que o Francisco é capaz de conseguir dar alguns dados mais objetivos.

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

Sr. Eng.º Francisco Vilhena da Cunha, faça favor.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Deputado, se calhar, começo com um exemplo também concreto do país ao lado, de Espanha. Espanha é um país que não tem legislação de contrapartidas, é, no entanto, um país que tem uma equipa que trabalha com contrapartidas há 20 anos e que vai desenvolvendo experiência. A verdade é que, sem legislação, conseguiram que, por exemplo, os radares dos F-18, que é uma peça crítica daquele avião, sejam intervencionados pela Indra, em Espanha. Portanto, ao contrário de muitos outros países, quando tem um problema no radar já não tem de o enviar para os Estados Unidos, com os problemas de exportação que existem, etc. Isto para falar sobre a adequação.

Esta experiência é adequada. De facto, os devedores de contrapartidas, normalmente, têm, nas suas equipas, porque contratam também quem querem, pessoas muito experimentadas nestes meios e neste tipo de negociações, são assessoradas por consultores jurídicos com muita experiência, e isto foi sempre claro.

Recuperando esta noção, penso que é muito importante esta ideia das lições aprendidas. De facto, há a construção de um corpo de conhecimento que vai permitindo ir desenvolvendo as contrapartidas de outra forma. E penso que o espaço que foi dado à INTELI para trabalhar com a CPC, a partir de 2005, é já reflexo desse processo e permitiu uma evolução interessante. De facto, uma comissão, que, julgo, em 2003, não tinha uma equipa profissional, uma equipa técnica e era composta por vogais de diferentes áreas, logicamente, podendo ter a representatividade institucional que tinha pelos seus vogais, pode ficar bastante fragilizada em termos técnicos, quando se está a falar da análise de volumes desta ordem de grandeza.

Penso que foi o Eng.º José Felizardo que há pouco referiu que tipo de equipas era preciso criar para gerir um sistema de incentivos desta ordem de grandeza. Por paralelo, podemos perceber o tipo de equipa e a experiência que tem de existir na equipa, porque — noutros sítios há — em Portugal é difícil sair da faculdade com capacidades para trabalhar numa Comissão Permanente de Contrapartidas. Há um crescimento em experiência, quase um *on-the-job training*, que é um processo que acaba por ser muito importante nesta criação de capacidades. De facto, nessa altura, não havia e eu penso que a falta de uma equipa profissional pode ter posto uma pressão muito grande sobre a CPC de então, face à tarefa que tinha.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado José Magalhães, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Repare, essa observação é tanto mais de ponderar quanto, na Resolução do Conselho de Ministros, que seleccionou de dois concorrentes o que tinha maior potencial, o escolhido, se

refere na 5.^a conclusão do ponto 44, respeitante às contrapartidas: «No que respeita à perspectiva de concretização/credibilidade das contrapartidas, a proposta da DCN-I é superior à do GSC, sendo a primeira classificada com *Médio* e a segunda com *Fraco*;». Isto resultou de um relatório feito, como perito, pelo Dr. Brandão Rodrigues, ainda antes de ser membro e Presidente da CPC, relatório que tem projeção, em grande medida, no texto que veio a ser acolhido pelo Conselho de Ministros.

Segundo a documentação que temos, na verdade, no enquadramento das contrapartidas, mas sobretudo daquilo a que vamos chamar contrapartidas em sentido lato, há pré-contrapartidas, há aqui pré-contrapartidas, muitas, não só as polémicas de 34 milhões como outras, no valor total de cerca de 145 milhões de euros. O Governo aceita, como contrapartidas, projetos que eram mais do mesmo, que não obedeciam ao regime das contrapartidas e que tinham sido objeto de uma avaliação por uma comissão, a comissão dos submarinos, a Comissão do PRAS, que tinha lá um grupo técnico das contrapartidas.

Portanto, eu não consigo ver nenhum pecado original de que possa ser pai um antecessor, porque isto é uma decisão concreta, por peritos concretos, num momento concreto, de validade para o poder político, que sempre pode dizer: «Tenham paciência, eu quero um *refresh*, quero consultar uma entidade qualquer portuguesa ou estrangeira para validar!». Isto não aconteceu. Este regime, julgo eu, é um regime de baixa segurança, em termos de qualidade decisional.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Engenheiros, não sei qual, Rui Felizardo ou Vilhena da Cunha, façam favor.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado, não sei se teria pergunta, mas pediria um comentário...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Acha que não?

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — De facto, como lhe disse, e dei há pouco o exemplo de Espanha para mostrar um dos elementos que ajudam o sistema a funcionar bem.

À pergunta linear «acha?», não, de facto, não é! Se era melhor haver uma equipa técnica que pudesse apoiar, com carácter profissionalizado, era, de facto. Se já havia as lições aprendidas, que existem, hoje em dia, para esse tipo de decisão, sinceramente não sei, não conheço. Correndo o risco de ser repetitivo, acho que este processo de aprendizagem realmente foi importante, mas sobre se é o melhor sistema que poderia haver, não. De facto, não é, e tanto assim que, felizmente, foi evoluindo ao longo dos anos.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Eng.º José Rui Felizardo deseja dizer mais alguma coisa?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — A pergunta do Sr. Deputado está a fazer-me pensar.

Em função da nossa análise, identificado o erro, o problema é perpetuá-lo. Há aqui duas fases: uma coisa é aceitar as pré-contrapartidas, ou as contrapartidas, na altura, em que se assinam os contratos. Imediatamente a seguir, nós, o País, temos de ter a preocupação de as validar. Porquê? Porque, mais uma vez, isto não é uma relação *input/output*, é preciso perceber que aquilo não é um fluxo financeiro direto, é preciso perceber qual é o impacto, nomeadamente quando nós

vamos analisar o VAN (valor acrescentado nacional), ou seja o VAB (valor acrescentado bruto) mais os fornecedores, isso materializa-se nas contas dos anos a seguir; ou seja, isto tem de ser monitorado, ou, então, são muitos anos para trás.

Portanto, há aqui a questão de, ao longo do processo em que o contrato está em vigência, conseguir ir aferindo os níveis de realização que foram propostos quando os projetos são aceites. Mas esta é já uma análise muito a jusante de todo o processo e, conhecendo um bocadinho do início da história, o facto é que, na altura, não havia, eventualmente, informação em condições para poder tomar uma decisão ou fazer uma análise com mais rigor do que aquela que, efetivamente, foi tomada na altura.

Não conseguimos elaborar muito mais, porque a informação de que dispomos não nos permite fazer realmente uma análise de valor de uma forma diferente.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado José Magalhães, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Historicamente, a CPC, como testemunhou o Dr. Brandão Rodrigues publicamente, não reapreciou as pré-contrapartidas, entendeu que isso era um legado de bronze e que não podia ser reapreciado. Portanto, se há uma conceção, digamos, de pecado original, ele andarà mais por aí, mas não é sobre isso que gostava de vos fazer perguntas.

O que eu julgo é que houve um progresso no quadro legal, em relação ao momento anterior, que era de compras descentralizadas, à toa e sem programação. Portanto, este aspeto, seguramente, merece o vosso acordo. Estudaram esse período de pré-história?

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Eu ia perguntar ao Francisco se ele já tinha nascido nessa altura para ver se ele conseguia dizer alguma coisa sobre isso.

Risos.

Aquilo que conhecemos da literatura não nos permite fazer uma análise muito fundamentada. Com certeza que as contrapartidas que existiam no passado tinham muito a ver com a polpa de tomate, enfim, com tudo aquilo que se conhecia antes do enquadramento, resultava também, na altura, da importância da troca de divisas entre Portugal e a Alemanha. Há aqui um conjunto de fatores, que são fundamentais e que têm o contexto daquela altura. Pergunta se houve uma evolução desta altura para agora, claro que houve uma evolução quando se começou a regulamentar o processo e, na altura, com o Prof. Veiga Simão.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Recorda-se do processo, através do qual, depois de se saber a vitória do consórcio alemão, levou a ACECIA e as empresas agregadas e outros fornecedores portugueses a prepararem a lista final de contrapartidas, que veio a ser agregada ao contrato assinado em 21 de abril pelo Ministro da Defesa Paulo Portas, em nome do Conselho de Ministros? Que memória tem desse processo?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Eng.º Francisco Vilhena da Cunha, faça favor.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Deputado, julgo que não vou poder ajudá-lo muito, porque, de facto, não tenho de memória.

A informação que foi analisada sobre este projeto centrou-se, essencialmente, como sabe, no contexto deste processo, que convergiu para aquilo que eram alguns projetos da área do sector automóvel, e não exatamente sobre todo o processo de contratualização e tudo aquilo que surgiu.

De facto, é percebido uma grande expectativa, por parte das empresas portuguesas, com esta assinatura e depois com a preparação subsequente.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Fazendo uma avaliação de tudo o que sabemos sobre esse processo e considerando que há coisas voláteis nesta matéria, há bocado, o Sr. Professor chamava a atenção para o facto de, atrás da denominação de uma empresa, poderem estar, numa *timeline*, muitas alterações de titularidade, muitas alterações da composição dos corpos gerentes, muitos fenómenos de *ups-and-downs* da empresa, desde a glória até situações difíceis, como os tempos atuais recordam, etc., etc. Mas, em termos de CPC, estamos a falar de uma estrutura que não existia, até ao momento em que foi criada, na altura em que eu citei, e que, depois, tem protagonizações diferentes. Já tivemos ocasião de ouvir aqui os vários responsáveis, ou quase todos os responsáveis, e, portanto, temos uma visão, julgo eu, bastante documentada do que fizeram e do que não fizeram.

O vosso juízo, todavia já expresso publicamente, sobre esta estrutura, é o de que ela era vulnerável. E eu compreendo a vossa observação, na medida em que os serviços jurídicos estavam dependentes de um escritório

de advogados, o *staff* próprio era pequeno, tinha elementos destacados pelos ramos e pelos ministérios, ou não tinha, consoante os momentos, porque não eram nomeados, e tinha, finalmente, a INTELI, que não é tão referida como isso mas funcionava como o terceiro pé, sem o qual o Embaixador Catarino, por exemplo, não poderia ter desempenhado cabalmente a missão que desempenhou e que, julgamos, cumpriu com bastante brio e no melhor das suas possibilidades.

Qual é o vosso juízo sobre esse funcionamento, agora numa ótica histórica?

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Eu acho que a INTELI fez um bom trabalho.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Salvo a imodéstia!

Risos.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Relativamente aquilo que foi a nossa contribuição, penso que fizemos um bom trabalho, contribuímos realmente para um melhor fazer. Agora, naturalmente, pode-se sempre fazer-se melhor.

A Comissão, no período em que nós acompanhámos, evoluiu bastante. O esforço do Embaixador Pedro Catarino e da sua equipa, na melhoria dos processos, foi grande. A questão é saber se, depois de estar a perder 5-0 ao intervalo, se consegue ganhar por 6-5 ou se se perde por 7-1.

Portanto, foi um processo difícil de melhorar; agora, garantidamente, o processo melhorou.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — É um facto, até que o regime acabou, mas tem um legado enorme até daqui a bastantes anos.

Portanto, a questão da estrutura não é uma questão morta, é uma questão viva, uma vez que houve uma transferência de responsabilidades para o Ministério da Economia e, dentro deste, para a Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE).

Apurámos que a Direção-Geral não tinha — e também aqui houve uma certa solução de continuidade... O arquivo transitou de «seca para Meca», chegou não indexado e classificado ao Ministério da Economia, vindo da Defesa, com partes incompletas.

A INTELI não é fiel depositária de nenhum legado digital onde estejam ferramentas digitais e respetivos conteúdos relacionados com, por exemplo, *quick access* e outras peças de memória histórica das CPC?

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — O fiel depositário era a CPC. Portanto, as coisas, efetivamente, terão transitado daí para a CPC. No entanto, para qualquer ferramenta que seja necessária revitalizar, naturalmente a INTELI estará disponível para a disponibilizar em qualquer momento, ou atualizá-la quando for necessário. Agora, não é a fiel depositária.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, o seu tempo estava esgotado, mas...

O Sr. **José Magalhães (PS)**: — Sim, mas talvez eu tenha formulado mal a pergunta, Sr. Presidente.

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

O Sr. **José Magalhães (PS)**: — A pergunta talvez devesse ter sido: tendo participado na feitura de algumas ferramentas, se bem percebi, e tendo participado na colocação de conteúdos para serem trabalhados por essas ferramentas, tal qual aconteceu com, por exemplo, o escritório de advogados Sérvulo Correia, não partilharam esses conteúdos e, portanto, têm a memória histórica deles nos vossos arquivos.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Eng.º Francisco Vilhena da Cunha.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sr. Presidente, muito obrigado.

Vou dar um exemplo não sobre o arquivo total mas sobre os modelos de que falamos. Todos — e quando falo de «todos» falo de três — os modelos foram passados para a CPC, a CPC foi acompanhada na utilização dos modelos, e penso que, em alguns casos, até depois do meu afastamento da INTELI, que, no fundo, foi quase um *coaching* para a autonomização na utilização dos modelos e para, a partir daquela base, os desenvolver como entendesse e poder utilizá-los à medida das suas necessidades.

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

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, é para reformular, mais alguma vez, a sua pergunta?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Não, Sr. Presidente. Eu percebo que a formulação seja um bocadinho tortuosa.

A minha pergunta, verdadeiramente, é: se, tendo a memória desses modelos, foram solicitados a usá-los agora pela DGAE, ou se isso não ocorreu e não tem qualquer relação com a DGAE para esse efeito.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Não, não temos qualquer relação com a DGAE para esse efeito. Mas uma das coisas que procurámos na altura foi não ficar com os modelos do nosso lado e criar condições para que neste caso a CPC pudesse utilizá-los autonomamente. Ou seja, procurámos não criar uma dependência na relação entre a CPC e a INTELI.

Portanto, eu penso que, eventualmente, a esses modelos terão transitado da CPC para a DGAE, mas é uma questão de lógica.

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

Penso que o Sr. Deputado José Magalhães terminou, agora sim, o questionário.

Para iniciar a segunda ronda, tem a palavra o Sr. Deputado Filipe Lobo D'Ávila.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Agradeço todos os esclarecimentos, que já são muitos e muito diversificados, e aproveito esta oportunidade para dizer que, no fundo, já percebemos as diferentes condicionantes que, ao longo dos tempos, existiram no âmbito da Comissão Permanente de Contrapartidas. De facto, a expressão «não sabemos se a equipa que está a perder ao intervalo por 5-0 ainda consegue dar a volta e ganhar por 6-5, ou 7-6, ou 8-7, ou por aquilo que for, ou se perde por 15-0 no final do jogo» é muito interessante, Sr. Engenheiro.

Eu diria apenas que, quanto à questão da Comissão Permanente de Contrapartidas e ao seu funcionamento, a questão da profissionalização é uma questão que temos colocado várias vezes e que colocámos, salvo erro, a todos os presidentes da Comissão Permanente de Contrapartidas que cá vieram. De facto, constata-se que essa profissionalização conheceu diferentes momentos e que se quis criar a Comissão Permanente de Contrapartidas para ser o único interlocutor, por parte do Estado. Desde logo, ela nasceu de forma errada, não foi o único interlocutor por parte do Estado, porque existia uma comissão, a tal Comissão do PRAS (Programa Relativo à Aquisição de Submarinos), que foi a que, no caso do programa dos submarinos, validou, em 2000, as pré-contrapartidas. E, portanto, não foi no tempo do Dr. Pedro Brandão Rodrigues, como aqui disse o Sr. Deputado José Magalhães, que as pré-contrapartidas foram validadas, foram validadas três anos antes, em 2000. A questão da profissionalização da equipa, da resposta que havia, do ponto de vista da Comissão Permanente de Contrapartidas, é um problema que não foi resolvido, muito menos em 2007 e 2008, quando a Comissão Permanente de Contrapartidas contava com a colaboração preciosa da parte da INTELI. E nós, neste momento, depois de todos estes esclarecimentos, que foram prestados e

foram muitos, não temos a mínima dúvida do precioso contributo que a INTELI deu ao longo dos tempos.

Queria dizer isso, de forma clara, depois de ouvir as diferentes intervenções que aqui fizeram.

Mas a verdade é que essa falta de profissionalização teve o seu expoente máximo, deixe-me dizer-lhe, em 2007, com a falta de quórum, em 2007 e 2008, com a ausência de grupo técnico da parte da Comissão Permanente de Contrapartidas, apesar de contar com o apoio da INTELI, e reuniu uma vez o Conselho Consultivo. Portanto, queria dar esta nota porque acho que é importante irmo-nos ajustando em função das diferentes coisas que são ditas.

Por outro lado, sobre se o Governo aceitou contrapartidas que não seguiam o regime legal, evidentemente que não, aceitou as contrapartidas de acordo com o regime legal que existia. Eu não tenho o objetivo de ir à procura da paternidade de ninguém, mas, de facto, trata-se de seguir os normativos que existiam na altura. No caso dos submarinos, havia um despacho do tempo socialista que lançou o concurso e o PRAS.

A questão que quero colocar tem a ver com algo que o Sr. Engenheiro referiu, que, eu diria, é muito interessante e daria para muitas conversas, que são, uma vez mais, os critérios da causalidade e da adicionalidade, e já explicou aqui, abundantemente, como é que podem ser interpretados em função de diferentes programas.

Disse-nos aqui que considera pouco robustos esses critérios, embora sejam importantes e estejam presentes nas discussões de todos os fóruns internacionais, e por aí fora, a verdade é que são pouco robustos. E, se me permite, posso concluir que é um conceito académico, um conceito que está presente nessas discussões internacionais, mas que não tem expressão legal. E gostava que me confirmasse isso.

Trata-se de conceitos que são relevantes, um deles parece-me quase intuitivo, do ponto de vista do critério da causalidade, mas não tem expressão legal. Pergunto.

Por fim, gostaria de ver respondida uma pergunta que coloquei na primeira ronda e que, julgo, acabou por não ser respondida, e que tem a ver com a recomendação que tinham apresentado, num determinado momento, sobre a certificação dos *brokers*. Eu gostava de saber, em concreto — até tem a ver com uma primeira intervenção do Sr. Eng.º Felizardo —, quando é que apresentaram essa proposta, a quem e qual foi o seguimento que tiveram dessa proposta.

Por fim, termino, agradecendo todos os esclarecimentos, com uma última pergunta. Eu sei que foram convidados pelo Secretário de Estado Prof. Castro Guerra para colaborar com a CPC, do ponto de vista do seu relacionamento com entidades públicas. Tiveram, ao longo dos seis anos em que colaboraram com a CPC, mais algum contacto com algum membro do Governo, ou os contactos ficaram, apenas, por esses convites iniciais?

Quero, mais uma vez, agradecer, evidentemente, todos os esclarecimentos que, julgo, são muito úteis para os trabalhos desta Comissão.

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

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Cabe-me, agora, agradecer realmente as suas palavras e reafirmar a importância que elas têm para a INTELI, porque o reconhecimento do trabalho da INTELI é algo que, ao longo dos últimos tempos, não foi feito por falta de informação e pelas razões que muitos de nós conhecemos. Portanto, agradeço, quer pessoalmente quer em nome da instituição, as suas palavras e a dos Srs.

Deputados elogiosas em relação àquilo que procurámos fazer com todo o profissionalismo, com toda a ética e integridade, ao longo destes anos.

Relativamente à questão que há bocadinho me esqueci de responder, devo dizer que não tenho a certeza em que documento é que as coisas foram colocadas. A recomendação foi, na realidade, feita na altura a um membro da Comissão de Contrapartidas liderada pelo Sr. Embaixador Pedro Catarino quando se estava a definir o regulamento, onde aquelas questões que tinham, nomeadamente, a ver com quem é que pagava o *fee*... Nessa altura, definiu-se uma série de coisas e tínhamos feito também a recomendação de criar um processo de certificação de *brokers*. Mas parece que não foi sequenciado, senão hoje existiria, mas foi feita nessa altura.

Quanto à outra questão, peço ao Eng.º Vilhena da Cunha para responder.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Eng.º Vilhena da Cunha, faça favor.

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Relativamente à causalidade e adicionalidade, é também um conceito académico, no sentido em que aparece, de facto, em trabalhos académicos, mas não é só um conceito académico.

Quanto à última questão, «se tem expressão legal, ou se pode ter expressão legal ou não», dou, aqui, um outro exemplo.

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — Não tem atualmente!

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Sim, não tem atualmente, mas pode ter.

O Sr. **Presidente**: — Que é uma questão interessante!

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente!

Mas esta questão pode ser importante, porque...

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exatamente!

Vou dar um outro exemplo, há bocadinho falei de Espanha e, agora, vou falar do Reino Unido.

O Reino Unido é um país que não tem *guidelines* para contrapartidas, nem sequer as exige formalmente. No entanto, todos programas, ou praticamente todos, têm programas de contrapartidas associados com níveis de execução sempre na ordem dos 100%. O que é que acontece? O Reino Unido tem um mercado de defesa com uma dimensão tal que leva a que um mecanismo chamado *blacklisting*, um exemplo concreto foi...

O Sr. **Filipe Lobo D'Ávila** (CDS-PP): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Eng.º **Francisco Vilhena da Cunha**: — Exato, se houver falha, o que há é a transmissão àquele fornecedor de que, de facto, aquele fornecedor não mostra ser um parceiro de confiança para considerar nas próximas aquisições. Ou seja, mesmo sem expressão legal, é possível ter

este mecanismo de *enforcement*. Claro que Portugal não é este caso e temos de se socorrer de outros mecanismos.

Não é só um conceito académico também por duas questões: do ponto de vista público, é um conceito que norteia a própria existência do instrumento de contrapartidas, porque, se não, não era mais do que um projeto sem causa. A identificação de coisas que estão a acontecer... Não haveria qualquer justificação para aceitar um aumento de preço e para, no fundo, haver até esta Comissão, ou esta Comissão focar-se também nas contrapartidas, mas há também a perceção deste próprio instrumento pelos devedores, é falado em todos os fóruns e inclusive, e penso que acabou por não constar como anexo do relatório, numa apresentação da própria MAN Ferrostaal, feita não sei onde, que refere critérios de base de contrapartidas: causalidade e adicionalidade, nas suas expressões inglesas. Portanto, é um conceito que não só está na génese do instrumento como é reconhecido pelos diferentes atores.

Quanto à expressão «regulamentar», volto a referir a carta, que já referi, que me parece tem uma expressão, que eu não tinha encontrado antes, e que me pareceu interessante: «causalidade à intervenção decisiva e inequívoca da intervenção do devedor». É lógico que, nas interpretações deste «decisiva e inequívoca» há alguns aspetos, mas resolve esta questão de possíveis *nuances* de causalidade, também como foi referido há pouco.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, eu próprio, há pouco, tinha feito essa pergunta, porque, para nós juristas, fica-nos sempre a dúvida, e penso que também é a do Sr. Deputado: onde está a densidade do conceito? Quer dizer, o conceito nós percebemos e que é um conceito comumente aceite nessa atividade também tínhamos percebido. A sua densidade, às vezes, é que nos levantava um pouco essa dúvida.

A seguir ao CDS-PP, é o Partido Comunista Português.

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

O Sr. **Presidente**: — Como o Sr. Deputado Jorge Machado não pretende usar da palavra, segue-se o Bloco de Esquerda.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Também prescindo, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Então, pergunto se algum Sr. Deputado do PSD deseja usar da palavra.

O Sr. **Paulo Simões Ribeiro** (PSD): — Prescindimos, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Segue-se o Partido Socialista, pergunto ao Sr. Deputado José Magalhães se pretende usar da palavra.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, vou ser muito breve, é só para completar uma linha de reflexão, que, há bocado, foi necessário interromper.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — O Sr. Professor, há pouco, sublinhou que o enquadramento das contrapartidas fixado em 2000 e que tinha sofrido mutações resultantes da evolução do tempo, das tecnologias e até da própria protagonização do sector. E isto parece-me ser uma verdade histórica perfeitamente comprovável. Ou seja, folheando a documentação

ao nosso alcance, vemos que os próprios protagonistas tiveram consciência disso e o falecido Dr. Palma Féria teve ocasião, em janeiro de 2004, de fazer esforços, designadamente junto do Sr. Professor, no sentido de atualizar a lista, e, portanto, mandou para si e para outros um documento com quadros em que, muito ordenadamente, havia um quadro relativo às contrapartidas aprovadas e creditadas, outro a operações propostas e outro com novos projetos agrupados para serem resolvidos a partir de 2004. E isso pesou no anexo ao contrato assinado pelo Dr. Paulo Portas. Essa evolução parece-lhe completamente natural, julgo eu.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra, Sr. Engenheiro. Penso que é a última pergunta, não sei se haverá ainda uma terceira ronda.

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

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado José Magalhães, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, só para aproveitar o tempo, em certo sentido.

O Sr. **Presidente**: — Com certeza, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, esse era o primeiro aspeto, porque, depois disso, aconteceram muitas outras substituições, algumas das quais os senhores testemunharam e, em certo sentido, serviram de peritos para validar essas alterações, o que significa que não há hoje um quadro comparativo do bloco inicial das contrapartidas, uma *timeline* com as suas alterações e os atos de validação, e eu, que gosto tanto das novas formas de

visualização e os senhores também certamente, muito gostaria de ter esse quadro e de o publicar. Isto porque ele permite-nos perceber, por exemplo, que, em outubro de 2012, o Governo atual, com uma outra figuração ministerial, com o Dr. Álvaro Santos Pereira, assinou um acordo com a Ferrostaal para substituir o projeto Alfamar por um projeto de seis centrais de energia eólica e alterar as condições de avaliação.

Portanto, esse acordo, que não eu conhecia até ontem, não só altera o objeto como prorroga por quatro anos o prazo para cumprir as contrapartidas e aceita alterar as condições de avaliação, designadamente o cálculo do VAN, isto por um acordo adicional, sem renegociação do contrato.

Nós não conhecemos com base em que é que isto foi feito, julgo que os senhores não elaboraram qualquer parecer sobre essa matéria, não foram tidos nem achados, e não se usou método nenhum nesta matéria de certeza, pelo que o diretor-geral nos contou como a coisa foi feita, e agora está substituída.

Portanto, isto chama a atenção para a importância das metodologias serem não só transparentes como fundamentadas, o que não aconteceu historicamente em muitos pontos. Mas não temos, de facto, essa *timeline* com as alterações e também não vou sugerir que, *pro bono*, a INTELI nos forneça esse quadro.

Seria também de louvar o vosso trabalho, tal como pude apreciá-lo do ponto de vista dos documentos fornecidos e da intervenção pericial, a que tivemos acesso, e em relação, evidentemente, à visita guiada que pudemos fazer conjuntamente nesta reunião e que, julgo, estando aos olhos de todos, pode ser avaliado pelo seu valor, que julgo que é muito.

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

Penso que não haverá inscrições na terceira ronda, a não ser que a resposta agora do Sr. Engenheiro e dos restantes membros da INTELI, que o acompanham, suscite essa terceira ronda, o que pode sempre acontecer. Mas, no caso de não suscitar — e não estou com isto a condicionar a resposta do Sr. Engenheiro, dirá o que entender, como é evidente —, esta será a última intervenção. Isto é só para avisar os responsáveis da INTELI que, enfim, não havendo pedidos até agora, poderá ser esta a vossa última intervenção e, portanto, se tiveram alguma coisa a acrescentar, poderão fazê-lo agora.

Faça favor, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Rui Felizardo**: — Mais uma vez, quero agradecer e reiterar os votos de quanto é importante para uma organização como a INTELI sentir o reconhecimento do seu trabalho, a este nível.

Portanto, mais uma vez, o nosso muito obrigado pelas suas palavras, Sr. Deputado.

Infeliz ou felizmente, não conseguimos ter a noção, a INTELI não acompanha estes processos de como evoluíram os sistemas de contrapartidas. Portanto, nós, há dois ou três anos, não trabalhamos diretamente nesta área com a Comissão de Contrapartidas ou com quem a represente, fruto, realmente, da opção que foi tomada de colaboração com o Ministério Público, de termos ficado inibidos, naturalmente por nossa proposta, de intervir neste tipo de processos. Portanto, tenho alguma dificuldade em estabelecer paralelismos. E, na realidade, como não tenho elementos que me permitam fazer uma avaliação de acordo com os critérios que nós defendemos e sobre os quais deve ser analisado um processo de contrapartidas, não posso manifestar-me relativamente a esta fase de 2012 para a frente, e, como estou aqui como Presidente da INTELI e como não

estou como cidadão, não tenho opinião direta sobre esse assunto e não me irei manifestar-me aqui.

Relativamente a esta *picture* da evolução, os processos podem mudar, mas devem ser cumulativos relativamente aos... Isto não é um processo de «hoje, apresentamos um projeto; este não serve, apresentamos outro». Tem de haver uma preocupação de haver um carácter cumulativo do valor gerado. Ou seja, se isso começou no sector automóvel e se o sector automóvel continua a ser estratégico, é determinante continuar a reforçar a aposta no sector automóvel, porque a intermitência da forma como as contrapartidas podem ser usadas, na forma como os projetos são colocados, realmente, cria uma redução de valor na economia. É o problema das descontinuidades. E isso é, realmente, uma questão que é crítica.

Mas, pronto, é um dos desafios que temos, em função, com certeza, dos brilhantes *inputs* que sairão desta Comissão, para que, no futuro, como há muitos projetos de contrapartidas ainda por realizar, não tenhamos uma baixa realização, que agora é má, porque temos uma grande vantagem, temos realmente um potencial muito grande para aproveitar para o País, há ainda um grande valor ainda por realizar, e, por aquilo que hoje conhecemos, permite-nos não cometer os mesmos erros que foram cometidos no passado e olhar o futuro com uma expectativa diferente.

Muito obrigado.

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

Não havendo mais nenhuma intervenção dos restantes membros da INTELI, terminamos aqui a audição dos responsáveis da INTELI, designadamente do Sr. Eng.º Rui Felizardo, do Sr. Eng.º Francisco Vilhena da Cunha e do Sr. Dr. Carlos Moura, cuja presença, bem como de quem os acompanhou nesta deslocação, agradeço.

Devo dizer-lhe que, da minha parte, enquanto Presidente da Comissão, embora não me caiba tirar conclusões, acho que esta oportunidade, para a Comissão e para os seus trabalhos, valeu a pena, de resto como muitas outras. Mas esta, particularmente, valeu a pena, porque, enfim, a Comissão só pode produzir um bom relatório se for ao que aconteceu, à análise dos programas, à análise de programa a programa dos regimes de contrapartidas, do que foi executado e do que não foi. Penso até que neste regime, também em termos globais e até como aqui, de alguma forma, em certo momento, estava a ser sugerida em termos futuros, enquanto Parlamento... Estes programas, como chamava a atenção, e bem, o Sr. Deputado José Magalhães, têm ainda prazos de execução longos, ainda que o regime esteja alterado, e sem um conhecimento técnico e detalhado... Deste ponto de vista, subscrevo pessoalmente e enquanto Presidente da Comissão as palavras que aqui foram ditas porque, realmente, ficamos com uma ideia de um conhecimento aprofundadíssimo destas matérias e de um conhecimento de competência técnica, elevadíssimo também, em relação aos esclarecimentos que nos trouxeram e que foram seguramente, para nós, muito úteis.

Nós não perdemos o nosso tempo, espero que não tenham perdido também o vosso.

Muito obrigado pela vossa presença.

Srs. Deputados, vamos só despedir-nos dos responsáveis da INTELI que aqui estiveram e, depois, reuniremos por 2 minutos para não ficarem requerimentos suspensos ou pendurados até à nossa próxima reunião, que será só a 25 de Agosto.

Está encerrada a reunião.

Eram 18 horas e 57 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.