

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

36.<sup>a</sup> Reunião  
(27 de Agosto de 2014)

---

**SUMÁRIO**

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 10 horas e 12 minutos.

Procedeu-se à audição do Sr. Sérgio Parreira dos Santos (ex-Presidente do Conselho de Administração da Empordef), que, após uma intervenção inicial, respondeu às questões colocadas pelos Deputados Cecília Meireles (CDS-PP), António Filipe (PCP), Nuno Filipe Matias (PSD) e José Magalhães (PS).

O Presidente encerrou a reunião eram 12 horas e 12 minutos.

O Sr. Presidente (Telmo Correia): - Srs. Deputados, está aberta a reunião.

*Eram 10 horas e 12 minutos.*

Srs. Deputados, temos hoje connosco o Sr. Sérgio Parreira de Campos, na qualidade de ex-presidente do Conselho de Administração da Empordef, cuja presença, desde já, agradeço.

A Comissão entendeu ouvi-lo nessa sua qualidade, dada a análise que estamos a fazer à aquisição de equipamentos militares e também aos programas de contrapartidas que lhe estão associados.

O regulamento da Comissão permite que, se o depoente quiser, possa fazer uma intervenção inicial, que recomendamos que não exceda os 10 minutos, sendo que, depois, segue-se um período de pedidos de esclarecimentos feitos pelos diferentes grupos parlamentares.

Agradecendo-lhe, mais uma vez, a sua disponibilidade para estar connosco, numa altura em que, sabemos, para muitos portugueses ainda é um período de férias, dou-lhe a palavra para uma intervenção inicial, se assim o entender.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos (ex-Presidente do Conselho de Administração da Empordef): - Sr. Presidente e Srs. Deputados, em primeiro lugar, quero cumprimentá-los e dizer-lhes que é um prazer poder ser útil, exercendo um direito de cidadania, para esclarecer eventuais dúvidas que tenham.

Gostava de fazer uma declaração de interesses, na medida em que sou militante do Partido Socialista, embora isso não me iniba, estou em

crer, de responder com clareza, com lealdade e com verdade a todas as questões que me colocarem.

Era apenas isto que queria transmitir e estou à vossa disposição.

O Sr. Presidente: - Agradeço a sua declaração inicial e a declaração de interesses que fez, que, obviamente, é um sinal de clareza, de transparência e de disponibilidade da sua parte em relação ao seu depoimento nesta Comissão.

Nestas audições temos um sistema rotativo, competindo sempre a um partido diferente iniciar a ronda de perguntas, e hoje compete ao CDS iniciar o seu questionário para o que disporá de 10 minutos, sendo que o tempo do depoente não será limitado ainda que, diria, globalmente é desejável que não exceda em muito o tempo da pergunta, mas não há qualquer limitação.

Dou, então, a palavra à Sr.<sup>a</sup> Deputada Cecília Meireles.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Sr. Presidente, quero, em primeiro lugar, cumprimentar o nosso convidado e agradecer-lhe a sua presença na nossa Comissão.

Como calculo que saiba o objeto desta Comissão são os contratos de aquisição de equipamento militar e respetivas contrapartidas. Já houve uma comissão de inquérito aqui no Parlamento e nesta Legislatura sobre os Estaleiros Navais de Viana do Castelo e não sei se sabe ou não, mas, em todo o caso, o que desse ponto de vista e desse assunto em particular nos interessa é o que respeita às contrapartidas e não o que disser respeito a outros assuntos.

Assim, em primeiro lugar, gostaria de, porque me parece ser óbvio, confirmar consigo se, do ponto de vista da contrapartidas de equipamentos

miliares, os Estaleiros Navais de Viana do Castelo receberam, eu diria, uma encomenda e um equipamento de um Estaleiro.

Pedia-lhe que me confirmasse isto e também que, se possível, detalhasse o que foi recebido.

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Sr.<sup>a</sup> Deputada, é verdade que os Estaleiros Navais de Viana do Castelo receberam esse equipamento, o chamado Estaleiro da Flender, que era um estaleiro alemão que apenas construiu dois navios e, no fim, entrou em processo de falência.

Esta foi uma contrapartida que apareceu, praticamente, no final. Eu não estive ligado a estes assuntos, acompanhei-os de perto, e quem negociou por parte do Governo foi o então presidente dos Estaleiros, na altura, se não estou em erro, o Dr. Fernando Geraldés.

Portanto, é facto que os Estaleiros Navais de Viana do Castelo receberam esse equipamento.

Os alemães começaram por valorizar esse equipamento em 500 milhões de euros, mas, depois de uma série de negociações, a contrapartida negociada ficou por 250 milhões de euros, quando o valor comercial daquele equipamento não era nem mais nem menos do que 50 milhões de euros, ou seja, se os Estaleiros Navais de Viana do Castelo dispusessem de 50 milhões de euros, o que não disponham, mas, se dispusessem desses 50 milhões de euros iam ao mercado e compravam-no por esse valor.

Bom, esse estaleiro foi recebido, foi colocado nos largos espaços que os Estaleiros Navais de Viana do Castelo tinham, na altura, foi colocado à chuva durante anos... Bom, por uma razão muito simples: porque eram

necessários 20 milhões de euros para o montar e os Estaleiros Navais de Viana do Castelo não dispunham desse dinheiro.

Foram, ainda, necessários mais 5 milhões de euros para o transporte e o seguro, o que significa que foi uma contrapartida que não valeu de nada, embora pudesse ter valido... No mínimo, não era necessário, provavelmente, montar todo o equipamento, mas havia uma coisa que era fundamental: cobrir a doca seca, o que nunca foi feito.

Diz-se que os Estaleiros Navais de Viana do Castelo nunca tiveram uma doca seca coberta por uma razão muito simples: porque Portugal é um País com clima muito favorável, com um clima muito bom... Bem, era assim quando o estaleiro foi construído, mas os tempos mudaram, como todos sabemos, o clima não é igual e, neste momento, em média, chovem 150 dias por ano em Viana do Castelo. E eu peço-lhes para imaginarem a quebra de produtividade nas operações que são feitas numa doca seca, ou seja, a construção dos cascos, a soldadura, etc. Isto, é lógico, leva a uma quebra de produtividade, que, muitas vezes - e temos lido isso na comunicação social - se atribui aos trabalhadores, mas não é verdade; a quebra de produtividade dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo é, sobretudo, uma falha de investimento, e essa é uma delas.

Imaginem só - como eu disse - soldaduras debaixo de chuva... Imaginem que todos os dias, a primeira meia hora é para os trabalhadores irem buscar as ferramentas aos armazéns e a última meia hora do dia é para os trabalhadores irem levar as ferramentas aos armazéns...! Os Estaleiros tinham de ter uma doca seca e isso poderia ter sido aproveitado, mas não foi!

Eu chamo a vossa atenção - e, já agora, a talhe de foice - para o facto de os Estaleiros Navais de Viana do Castelo serem uma empresa viável. Eu saí da Empordef em 2008 e nas últimas contas que apresentámos os

Estaleiros tiveram resultados operacionais positivos. Então, qual era o problema? O problema era o serviço da dívida, que eu tentei resolver de várias maneiras junto do Governo e nunca consegui, mas era uma solução, que não tem dificuldades, pelo menos para um economista, porque era uma operação de harmónio, ou seja, era, pura e simplesmente, fazer uma redução de capital seguida de um aumento de capital para pôr a estrutura financeira dos Estaleiros de acordo com a operação dos Estaleiros.

Penso que com esta resposta esgotei a pergunta que me foi feita, que era relativa ao Estaleiro da Flender, se bem me lembro.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Peço desculpa, mas era relativa às contrapartidas de uma forma geral. Também não houve encomendas como contrapartidas?

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Bom, sim senhora.

Então, vamos aos navios que foram encomendados aos Estaleiros ao abrigo das contrapartidas e aquilo que eu posso dizer é que os armadores alemães eram clientes dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo há longos anos e eram clientes regulares, o que significa que, no meu entender, esses navios seriam construídos em Viana do castelo quer ao abrigo das contrapartidas ou não... Enfim, ainda se podia pensar que pudesse haver uma retaliação por parte dos alemães, caso não aceitássemos, dou isso de barato, mas, de facto, isto é verdade: os armadores alemães eram clientes dos Estaleiros há muitos, muitos anos.

Outra contrapartida que decorreu do processo dos submarinos foi o projeto do navio polivalente logístico. Este projeto foi, de facto, feito e foi das poucas coisas que os alemães fizeram a mais relativamente àquilo que lhes tinha sido pedido, pois apenas lhes foram pedidos os desenhos básicos,

que eles fizeram e entregaram aos Estaleiros, mas, como eu disse, eles fizeram muito mais do que isso, ou seja, definiram todo o equipamento que iria lá estar dentro, em conjunto com uma equipa da marinha portuguesa, é certo, e definiram, igualmente, os fornecedores que deveriam fornecer esse equipamento, o que eu acho um abuso, um tremendo abuso, até porque esses fornecedores eram, obviamente, todos alemães, o que significa que se, eventualmente, esse navio fosse construído ou vier a ser construído a indústria portuguesa, mais uma vez, vai ficar praticamente de fora.

E digamos que em termos de grandes contrapartidas para os Estaleiros Navais de Viana do Castelo era isto que tinha a dizer. Depois, houve, de facto, contrapartidas dos submarinos para outras empresas, mas não sei se esse é um assunto que queria ser falado neste momento, ou se ficamos por aqui.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Se tem dele conhecimento e sendo esse o objeto desta Comissão, naturalmente que dirá o que entender...

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Muito bem.

Então, vamos falar da EID - Empresa de Investigação e Desenvolvimento de Eletrónica, que é a tradicional fornecedora de equipamentos de comunicações navais, que equipam todos os navios portugueses e muitos navios estrangeiros, desde Espanha, França, Itália, Holanda, Reino Unido - enfim, uma série de países - e, como é lógico, Portugal quis que os submarinos tivessem esse tipo de sistema de comunicações, o que os alemães aceitaram de início, mas, depois, vieram dizer que o sistema não cabia no submarino, ou seja, eles não poderiam

aceitar aquele sistema, porque não cabia no submarino, não havia espaço para ele.

Eu ontem ouvi as declarações do Sr. Luís Nogueira que falou sobre o facto de a Marinha ter tentado encher o submarino, encher uma caixa com uma série de equipamento... E até acredito que isso pudesse ser verdade na altura relativamente ao 209 e daí que isso, provavelmente, tenha sido também mais uma razão para acontecer o que aconteceu e passarmos do 209 para o 209PN, ou seja, o 214. Isto é a verdade!

Agora, falemos da Edisoft. A Edisoft é uma empresa que me diz muito, foi a primeira empresa a que eu presidi no Grupo Empordef, e é talvez - e perdoem-me dizê-lo aqui - um dos melhores exemplos das contrapartidas que Portugal recebeu. Trata-se de uma empresa que nasceu ao abrigo das contrapartidas das fragatas MEKO e que começou com um acionista holandês, a então Hollandse Signall Apparaten (HSA), que continuou como acionista da empresa Benteler que o tempo levou até ser o que hoje é, uma empresa conceituada a nível nacional e internacional, que exporta 70% da sua produção.

Com a Edisoft o que houve? Praticamente nada; foram 10 160 000 € de contrapartidas negociadas e 160 000 € de contrapartidas realizadas.

Aliás, relativamente à Edisoft, tenho aqui um quadro que diz o seguinte: quanto aos submarinos, a percentagem de realização para a Edisoft foi de 1,57%. Quanto a contrapartidas de submarinos, julgo que esgotei aquilo que, neste momento, queria dizer.

O Sr. **Presidente**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sem prejuízo de voltarmos ao mesmo assunto, porque fiquei com algumas dúvidas, mas, já agora, que

estamos a fazer esta inventariação das contrapartidas e porque esta não é uma Comissão sobre submarinos ou, pelo menos, não é só sobre submarinos, mas é também sobre todos os programas e respetivas contrapartidas de aquisição de equipamentos militares, designadamente EH-101, P3C-Orion, C-295M, torpedos F-16, submarinos (lá está) e Pandur, gostava de saber, do ponto de vista do que foram as contrapartidas destes outros equipamentos, o que foi recebido e qual é a sua apreciação, já que a tem dado também em relação às contrapartidas dos submarinos.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Sérgio Parreira de Campos, para responder.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Enquanto Presidente da Edisoft, obviamente que era a Edisoft que me preocupava. Enquanto, mais tarde, Presidente da Empordef, aquilo que mais me preocupava era, de facto, os Estaleiros Navais de Viana do Castelo. Significa isto que não tenho números concretos relativamente às outras empresas nem a grande parte dos programas. Tenho-os relativamente à Edisoft, é um facto, mas posso falar-vos, por exemplo, do EH-101.

Começo por vos dizer que o EH-101 é o *Rolls Royce* dos helicópteros. Ainda hoje quase não acredito que Portugal tenha escolhido este helicóptero, já que para aquele tipo de missões e para aquele tipo de aeronave haveria outros helicópteros que satisfaziam as condições. E, além do mais, havia exemplos suficientes das dificuldades de manter uma frota daquele tipo. Lembro-me, por exemplo, que o Canadá teve toda a sua frota de EH-101 no chão, por dificuldades de manutenção, leia-se, por falta de peças, e, leia-se também, pelos elevados custos de manutenção.

Aliás, devo dizer que a EHI mentiu descaradamente na proposta que fez ao Estado português num item que era obrigatório responder.

Relativamente aos custos de manutenção, o que eles disseram na proposta não tem nada a ver com a realidade. Há uma série de coisas...

Depois, os helicópteros — e julgo que isso é do domínio público, porque preencheu várias páginas da comunicação social — tinham reações anómalas. É um facto que assim aconteceu. Houve, até, um desastre importante nos Açores, em que uma médica, ao fazer uma evacuação, sofreu bastante na medida em que o helicóptero sozinho, sem a intervenção dos pilotos, levantou 1 ou 2 metros do chão. Isto foi vulgar.

Daí que durante muito tempo, e relativamente aos helicópteros EH-101, o que se privilegiou foi tentar resolver todos estes problemas e deixar um pouco para trás o problema das contrapartidas.

É importante referir que tudo isto levou a que a Força Aérea Portuguesa começasse a canibalizar os helicópteros e os motores. Ou seja, de todos os helicópteros que comprávamos e que comprámos, tínhamos, normalmente, dois ou três em condições de voar. Por isso, fomos novamente buscar a esquadra de Pumas, que estava arrumada para ser vendida, para suprir missões que o EH-101 não conseguia cumprir.

Recordo-me que até perante o Sr. Ministro da Defesa da altura, o então Chefe de Estado-Maior da Força Aérea, Dr. Severiano Teixeira, negou-se a fazer uma evacuação em alto mar para não colocar em risco a vida dos pilotos.

Em termos de contrapartidas, tenho aqui todas as que foram negociadas. Vê-se só aqui uns riscos amarelos e uns riscos vermelhos — as vermelhas são as contrapartidas negociadas pela Edisoft, as amarelas são as que foram cumpridas e as outras zero.

O Sr. **Presidente**: — Se depois nos puder deixar esse quadro, eventualmente será útil para os Srs. Deputados.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Posso, com certeza. Estes são só da Edisoft e tenho o mapa geral de contrapartidas da Empordef.

Devo dizer que a negociação das contrapartidas com a EHI foi de uma dificuldade tremenda, na medida em que não tinha a assistência da OGMA que teoricamente deveria ser a *recipienda* de uma série de contrapartidas, nomeadamente em termos de capacitação para manutenção das aeronaves, o que nunca aconteceu porque os italianos foram sempre avessos a essa transferência de tecnologia.

Acabou por se fazer muito mais tarde — e creio que eu já não estava na Empordef — a constituição de uma empresa participada entre Portugal e os italianos para fazer a manutenção das aeronaves. Em termos de contrapartidas, com a Edisoft cumpriram zero e com as outras empresas, com a OGMA, que era essencial neste projeto, também pouco foi cumprido.

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

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Portanto, as contrapartidas que temos aqui são, basicamente, submarinos e EH-101, mas nas outras empresas não houve contrapartidas dignas de menção?

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Sobre as viaturas blindadas Pandur todos conhecemos o processo, nomeadamente a intervenção da Fabrequipa e tudo o que se passou, mas, enfim, houve outras empresas com contrapartidas.

Devo dizer que na empresa que comecei por presidir, a Edisoft, e pela qual confesso que tinha um especial carinho porque peguei nela quase

no princípio, e enfim, levei-a relativamente longe, tivemos um conjunto importante de contrapartidas negociadas com a Steyr relativamente às Pandur.

Deixem-me fazer um parêntesis no sentido de vos dizer que Portugal foi confrontado, num determinado momento, com a seguinte situação: há um concurso da Agência Espacial Europeia para a instalação de uma estação de satélite, ou melhor, para o desenvolvimento de um programa, que implicava a instalação de uma estação de satélites algures no meio do Atlântico. O objetivo era a monitorização do Atlântico Norte por satélite, que entendo ser extremamente importante porque era um problema de soberania nacional. A soberania não se exerce apenas com navios no mar e aviões nos ares, exerce-se também e, no meu entender, sobretudo com informação. E nós não podíamos deixar que outros países ocupassem aquele espaço, embora, pelo menos, a Itália e a Espanha se tenham posicionado imediatamente para isso. Nós, Edisoft, uma empresa, apesar de tudo, pequena, que faturava 10 milhões de euros, alertámos o Governo para este aspeto, mas que talvez não tenhamos conseguido sensibilizá-los suficientemente para o assunto, o certo é que assumimos a necessidade de garantir que Portugal ficasse de posse da informação sobre as suas águas territoriais.

Aí fizemos algo que foi, talvez, darmos um passo que era maior do que a perna, mas que acabou por não correr mal. A nossa estratégia era tentarmos ganhar, o que conseguimos, um outro programa da Agência Espacial Europeia que previa a instalação nos Açores, em Santa Maria, de uma estação de *traking*, de seguimento, se quiserem, dos lançadores de satélites da Agência Espacial Europeia. Ganhámos esse concurso e acabámos por negociar com a agência europeia montar ao lado uma estação nossa com outras valências, nomeadamente aquelas que eram necessárias.

E, complementando isso, as negociações de contrapartidas que fizemos com praticamente todos os programas tiveram a ver com essa estação. Foi extramente fácil negociar com a Pandur, ou melhor, com a Steyr, foram 63 milhões de contrapartidas negociadas e assinadas. O certo é que nunca se conseguiu avançar, a Steyr arranjou um interlocutor americano que se pôs no meio. Posteriormente, as pessoas que negociaram as contrapartidas da Steyr, saíram da Steyr e continuaram a atuar, mas por conta própria. O que é certo é que contrapartidas, zero. Isto no que diz respeito à Pandur.

Quanto à Defaerloc, era o C-295M, que também era um pouco posterior à minha saída, embora eu tenha acompanhado. Ainda não há muito tempo, mas já há algum, vimos que o embaixador Pedro Catarino, depois do Eng.º Rui Neves, Presidente da Comissão Permanente de Contrapartidas, renegociou o contrato das contrapartidas do C-295M, em que se prolongou esse contrato por mais sete anos, reduziu a garantia bancária em 10%, retirou-lhes a obrigação de cooperar com a indústria portuguesa e não os penalizou por todos os anos de incumprimento. E é o que se passa com os grandes projetos de aquisições de defesa que eu tenha conhecimento. Há de haver outros pormenores que eu não tenho.

O Sr. **Presidente**: — Sr.<sup>a</sup> Deputada, faça favor de prosseguir.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): — O retrato que nos traça é, sem dúvida, altissimamente preocupante, o que, aliás, corresponde, grosso modo, ao retrato que temos, analisando aquilo que são os relatórios de execução das contrapartidas. É que muitas delas não foram executadas ou quando executadas não corresponderam ao que se esperava.

Começemos pelos casos de incumprimento, pura e simples, para depois passarmos aos casos em que as contrapartidas foram cumpridas, mas os resultados não foram os que se esperavam, porque são mais complexos, não é? Mas nos casos de incumprimento puro e simples, como nos falou dos EH-101, mas há vários outros, não é?

O que lhe pergunto é como era feita a relação da sua parte, por exemplo, que estava na Empordef, com a Comissão Permanente de Contrapartidas e a negociação com quem tinha obrigação de prestar as referidas contrapartidas, ou seja, quem estava do lado de lá dos contratos.

Já sabemos e já detetámos aqui que nos contratos de contrapartidas, que, aliás, são pouco tipificados, para cada equipamento há um contrato e há uma forma de fiscalização do contrato. Então, o que lhe pergunto é o seguinte: na prática, como é que isto era feito? Como é que o Estado português, através de quem era destinatário das contrapartidas, neste caso através da entidade que tinha por função acompanhar essa execução e as partes de lá do contrato, como é que eram feitas estas negociações? Bom, imagino que fosse negociações difíceis até porque o resultado não foi, na maior parte dos casos, nada feliz, mas o que lhe pergunto é: como é que isto era feito?

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Sr.<sup>a</sup> Deputada, eu sempre tive excelentes relações com os presidentes da Comissão Permanente de Contrapartidas, de modo que qualquer questão que eu tivesse falava diretamente com eles e, normalmente, o que acontecia era que eles mandavam apresentar as pessoas, os respetivos funcionários...

Agora, não nos esqueçamos de uma coisa: a Comissão Permanente de Contrapartidas era o que era, já todos sabem a dimensão que teve e a dimensão que tinha, na altura, e, por um lado, é bom lembrar que estávamos a lidar com equipas enormes de profissionais e, por outro lado, houve alturas em que os próprios elementos das empresas com quem negociávamos arranjavam outras empresas metidas no meio para fazer de almofada, digamos assim, relativamente às nossas reclamações.

O que é certo é que, com todas... E devo dizer que uma parte importante do meu tempo como presidente, quer da Edisoft, quer da EDI, quer da Empordef, era dedicado a este tipo de negociações, a este tipo de insistências, porque a questão, por exemplo, de que falei há pouco, da estação de satélites, foi uma situação profundamente preocupante em que fizemos um investimento demasiado grande, em que contávamos, em primeiro lugar, com o apoio do tal instituto americano e, em segundo lugar, com a obrigatoriedade de nos comprarem produtos e serviços da estação, porque, diga-se de passagem, Portugal embora necessite desses produtos vai sempre buscá-los ao estrangeiro... Bom, também não sei bem porquê... E, quando falo de produtos, refiro-me a fotografias, a imagens sobre o oceano, etc....

Portanto, era necessário rentabilizarmos a estação, por isso, como vos digo, grande parte do tempo que eu dedicava era, exatamente, às contrapartidas, mas, de facto, nas contrapartidas viu-se um pouco de tudo e era quase como bater numa parede e não ter respostas.

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

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Em relação a um pormenor que referiu que, suponho, não tem diretamente a ver com contrapartidas, mas

também tempo, porque a manutenção estava incluída numa parte das contrapartidas em relação ao EH-101, o senhor disse-nos que o concorrente ou o fornecedor mentiu descaradamente aos portugueses em relação aos custos de manutenção.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - É verdade!

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Pode explicar-nos como é que isto foi feito e que tentativas é que houve para fazer valer os nossos direitos, pois, se tínhamos sido enganados e se nos tinham mentido, seria normal que tentássemos repor os custos que nos tinham dito, que, imagino, fossem bastante mais baixos.

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Os custos que nos tinham dito eram, de facto, bastante mais baixos, mas, atenção, eu, como presidente da Empordef, não tinha o mínimo direito de intervir nesse tipo de negociações; apenas tinha direito de alertar e foi o que fiz!

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Com certeza!

O Sr. Presidente: - Sei que as negociações não seriam diretamente consigo nem tal faria sentido. Mas como diz «eu apenas alertei», eu pergunto-lhe: alertou quem?

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Eu despachava diretamente com o Sr. Ministro.

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

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Muito obrigado, era isso.

Voltando à questão dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, porque foi por aí que começámos, o senhor já nos disse qual era o valor do Estaleiro que os alemães diriam que eram 500 milhões, que depois ficou em 250 milhões e cujo valor de venda, peça a peça, suponho eu, seria de 50 milhões.

A questão do valor e da avaliação das contrapartidas tem sido nesta comissão de inquérito das mais discutidas, até porque a própria conceção diz que as contrapartidas têm de ser iguais a 100% do valor que estamos a comprar.

Portanto, é bom de ver que isto não pode ser o valor comercial puro e duro de alguma coisa, pois se compramos alguma coisa por mil, se nos dão outras que são exatamente iguais a mil, se fosse assim, nós ficaríamos com o bem e não gastaríamos nada...! Isto não pode ser avaliado assim!

Eu, na minha cabeça costumo usar uma metáfora, que acho que é interessante, e que é: é muito diferente darem-me um carro ou darem-me uma caixa com as peças todas necessárias para fazer um carro. As duas coisas, podendo, do ponto de vista estritamente potencial, ter o mesmo valor, o seu valor real ou comercial é muito diferente, sendo que será tão mais diferente quanto essa caixa com as peças todas para fazer um carro tenha ou não o manual de instruções, ou alguém a explicar-me como é que se faz o carro, porque uma caixa com todas as peças as peças para fazer um carro se não houve *know how* para o fazer valerá necessariamente muito pouco, portanto aquilo que é importante é perceber como é que ele se constrói e penso que aqui...

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Peço desculpa, Sr.<sup>a</sup> Deputada, a não ser que seja no IKEA!

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Sim, a não ser que seja no IKEA, mas, note que no IKEA há manual, que é o *know how*, não de construção do carro, mas do móvel, embora eu reconheça que seja preciso, às vezes, alguma capacidade para saber interpretar, mas eu gosto bastante de *bricolage* e, portanto, acho que tenho algum jeito para isso...

Mas voltando a coisas sérias, porque não se trata aqui da construção de mobiliário, sem dúvida que a todos nos preocupa, até pelas consequências que os Estaleiros Navais de Viana do Castelo sofreram ao longo de todos estes anos e que são, sem dúvida, indesejáveis, gostaria de lhe perguntar uma coisa - atendendo a que nos deu foi a sua opinião, que é absolutamente legítima e conhecedora, porque, certamente como presidente da empresa que é acionista dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, tem conhecimento de causa -, sabendo que ouvimos aqui na comissão de inquérito aos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, o Sr. Dr. António Jorge Garcia Rolo, presidente do Conselho de Administração dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo de 2009 a 2011, num período diferente do seu mas igualmente - aliás, de acordo com a declaração de interesses que fez - do Governo do Partido Socialista, o que, obviamente, a ninguém diminui e a sua opinião em nada fica diminuída por esse facto, mas é alguém que provavelmente partilhará as suas convicções, que nos disse o seguinte: «Quanto ao problema das contrapartidas, gostaria de dizer o seguinte: como reparou, eu trouxe aqui a história da nave coberta, não houve mais ninguém. O Eng.º Navarro Machado começou-a, mas quem pegou a sério nisso fui eu e disse: «Não, nós temos de aumentar a competitividade. Se

temos aqui o equipamento da Flender, não vai ficar armazenado»... - e, portanto, estamos a falar de 2009 ele estava lá há vários anos armazenado.

E continua: «... e havia também uma parte que estava na Alemanha e que mandámos vir, porque estarmos a pagar aluguer, não! Sabíamos perfeitamente que a nave coberta ia aumentar as condições de competitividade da empresa. A mim, fez-me confusão mais ninguém, depois de mim, se ter preocupado em completar essa obra, a não ser que já estivessem a pensar fechar a empresa, porque a nave coberta e a linha de painéis eram importantíssimos.

Acho estranho que o Dr. Portas, na altura, tivesse trazido este equipamento, para estar não sei quantos anos sem ninguém pegar nele a sério».

Bom, isto foi dito em relação ao Estaleiro e, como já tenho pouco tempo, o que quero perguntar-lhe é se esta opinião contraria ou não o que o senhor nos veio aqui dizer e se está ou não em direta contradição com o que nos diz e que são opiniões...

Em segundo lugar, em relação aos navios que também já aqui foram várias vezes falados, esse senhor disse-nos uma coisa muito interessante, que foi o seguinte: «Em relação aos navios, são muitos e foram muito importantes. Tinham a vantagem de ser aquele segmento em que a empresa nem tinha grande dificuldade técnica. Começaram a fazer aquilo e era como «entrar o porco e sair a salsicha»... - esta é uma expressão dele não minha, mas, em todo o caso, bastante exemplificativa.

«Foi pena não terem completado os três navios que faltavam, mas, se não fosse este contrato de contrapartidas,...» - o tal contrato de contrapartidas dos submarinos - «... os Estaleiros Navais de Viana do Castelo tinham fechado em 2005/2006, não tenho qualquer dúvida. Este

contrato foi muito importante, a perder dinheiro, com certeza, mas esse é outro problema».

Em relação a perder dinheiro, porque, de facto, percebe-se que se perdeu dinheiro com estes navios, há também aqui - para quem não acompanhou o caso dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, como é o meu caso - um *slide* da Empordef que refere: «Origem dos contratos de construção entregues: Contrapartidas - 12 navios; Resultado - resultado negativo em 39 milhões; Estado português - 3 navios; Resultado - resultado negativo em 23 milhões; Mercado - 7 navios; Resultado - resultado negativo em 42 milhões.»

O que gostava de perguntar é o seguinte: o problema dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo e da construção de navios está muito para além daquele que foi o problema das contrapartidas; há aqui um problema óbvio que tem a ver com a construção de navios que, sistematicamente, são vendidos por um preço inferior ao que custavam.

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: - Eu não ouvi essas declarações do Dr. Rolo, mas, pelo que foi lido pela Sr.<sup>a</sup> Deputada, não concordo com absolutamente nada do que ele disse acerca do assunto.

A questão da cobertura da doca seca já eu a tinha referido - aliás, está no plano estratégico que eu deixei em 2008, essa e uma série de outras medidas que constam de um documento que eu produzi e que se chamava «*50 Medidas para o Reforço da Coesão, Competência e Competitividade do Grupo*».

Agora, eu disse, há pouco, que deixei os estaleiros com resultados operacionais positivos, o que significa que a construção dos navios dava

lucro, sendo que a única questão que se colocava era o serviço da dívida, que era pesadíssimo e que vinha do antecedente e que o Governo nunca conseguiu encontrar uma solução para resolver esse problema.

Eu não acredito que os Estaleiros tivessem fechado a não ser que o Governo assim o quisesse, porque, digo-vos, há maneiras e relativamente simples, pelo menos para quem conhece esses assuntos, para um economista, e é simplicíssimo resolver o problema: é fazer aquela operação de que vos falei há pouco, que é uma operação de harmónio, reduzir o capital social, aumentá-lo posteriormente e colocar a dívida num montante que seja suportável.

Portanto, quando o Dr. Rolo diz isso está a imputar aos navios todos os custos dos Estaleiros e os maiores desses custos são os custos financeiros, ou seja, a construção dos navios dava lucro e o que gerava prejuízo nos Estaleiros era o serviço da dívida, ponto final.

Assim, eu não concordo nem com o que o Dr. Rolo disse e, provavelmente, não concordarei com aquilo que ele venha alguma vez a dizer, mas essa é outra questão.

O Sr. Presidente: - Sr.<sup>a</sup> Deputada, o seu tempo já está excedido, mas como tenho sempre perguntado, pergunto-lhe que pretende algum esclarecimento complementar.

A Sr.<sup>a</sup> Cecília Meireles (CDS-PP): - Não, Sr. Presidente.

O Sr. Presidente: - Muito obrigada, Sr.<sup>a</sup> Deputada.

Tem, então, a palavra o Sr. Deputado António Filipe, que, como sabe, dispõe de 10 minutos.

O Sr. António Filipe (PCP): - Sr. Presidente, talvez não sejam necessários os 10 minutos, porque o Sr. Sérgio Parreira de Campos já nos deu uma visão global das várias contrapartidas que foram do seu conhecimento e nas quais, designadamente a Edisoft e a Empordef, em geral, teve algum envolvimento. Mas pedia-lhe que pudesse completar o seu depoimento, procurando clarificar qual é o seu ponto de vista sobre alguns aspetos que estão na base da constituição desta Comissão de Inquérito.

Esta Comissão foi constituída devido ao notório fracasso da execução das contrapartidas pela aquisição de equipamentos militares e tendo por base os dados de que dispúnhamos, isto é, os quadros que constavam do último relatório da Comissão Permanente de Contrapartidas, o relatório de 2011, publicado em março de 2012. Esse relatório dava-nos conta de uma execução global de 26,45%, ou seja, de um total superior a 3000 milhões de euros de contrapartidas contratualizadas, as empresas portuguesas, melhor, Portugal — não é apenas o Estado português, mas também é — tinha beneficiado apenas de 799 milhões de euros, portanto, de uma percentagem muito baixa, sendo que alguns programas tinham percentagens de execução de zero e outros de pouco mais. De facto, de todos os programas, apenas o do *mid-life upgrade* dos F16 tinha tido um grau de execução satisfatório; em tudo o resto, se a situação não era desastrosa para lá caminhava.

Ora, ao longo dos trabalhos desta Comissão de Inquérito, e partindo dessa factualidade, temos procurado apurar, fundamentalmente, as causas desta situação. Já tivemos aqui alguns depoimentos que, como sabe, foram procurando aqui ou ali detetar os problemas que surgiram: já nos disseram que aquele tipo de contrapartidas era um cenário — a palavra é minha — e que era irrealizável à partida, que era uma forma de as empresas que se

propunham fornecer equipamentos militares aliciarem, de certa forma, o Estado português e a opinião pública portuguesa, apontando contrapartidas que sabiam, à partida, que não iriam ser cumpridas; já nos foi apontada também a ideia de que o tecido empresarial português não estava em condições de poder receber contrapartidas e que, portanto, apesar de haver um esforço no sentido de captar beneficiários das contrapartidas, era difícil que isso viesse a funcionar.

A situação é aquela que é, por isso, o que lhe pedia é que pudesse refletir e dar-nos o seu ponto de vista sobre o que é que falhou aqui. Ou seja, as contrapartidas propostas eram irrealistas? O Estado português fez bem em aceitar esse tipo de contrapartidas? Havia ou não consciência de que muito daquilo era irrealizável? Foram tomadas as medidas necessárias para beneficiar o mais possível as contrapartidas, ou nem por isso? As garantias exigidas às empresas eram suficientes?

Gostaria que pudesse dizer-nos o que é que, no seu entender, falhou para que tivéssemos chegado a esta situação.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Srs. Deputados, deixem-me, então, dar-vos uma panorâmica daquilo que, no meu entender, correu mal nas contrapartidas.

Em primeiro lugar, há algumas questões de ordem política.

No meu entender, nenhum dos sucessivos Governos pareceu dedicar à questão das contrapartidas a importância que a mesma merecia. Por um lado, acho que nenhum contrato de aquisição deveria ter sido assinado sem que, ao mesmo tempo, fossem assinados o contrato de manutenção e o contrato de contrapartidas. Por outro lado, o Governo nunca disponibilizou

meios (não é bem verdade, houve um tempo em que disponibilizou alguns meios...), quer humanos quer financeiros, adequados ao correto funcionamento da CPC. E houve também a ausência de uma estratégia que permitisse impor como contrapartidas os vetores que seriam considerados como os vetores de desenvolvimento de interesse para o País. Muitas vezes, tínhamos de aceitar as contrapartidas que nos eram impostas — praticamente, era isto que acontecia — em vez de sermos nós a exigir as contrapartidas.

Continuando ainda nas questões políticas, eu diria que nunca os ministérios envolvidos tiveram uma componente de inteligência económica — no sentido de *intelligence* — que permitisse informação oportuna, completa e fiável. Se ela existisse, creio que muitas decisões que foram tomadas não o teriam sido, pelo menos dessa forma, nomeadamente a dos submarinos.

Em segundo lugar, o que é que correu mal nas contrapartidas? A cedência aos lobbies que pretendiam inscrever como recipiendas de contrapartidas empresas que nada tinham a ver com a Defesa.

Deixem-me fazer, agora, um pequeno parêntesis para dizer-vos qual é, no meu entender — aliás, não é só no meu entender, é comumente aceite —, a razão de ser da existência de contrapartidas. Elas existem por uma única razão: o mercado da Defesa é um mercado imperfeito, é um mercado que não funciona em concorrência. Não há um mercado europeu de equipamentos de Defesa, embora seja um objetivo da União Europeia, que ainda me parece longínquo de atingir. De facto, não há um mercado europeu de equipamentos de Defesa, há 28 mercados, cada um deles com barreiras à entrada, pelo que é praticamente impossível vender equipamentos de Defesa num determinado país se nesse país houver uma empresa que tenha o *know-how* necessário.

Isto é contrário ao espírito do Tratado da União? Pois, provavelmente, é, mas esta é a realidade. Os países não deixam de usar o artigo 296.º do Tratado da União ou, o que às vezes é mais simples, de publicar cadernos de encargos perfeitamente viciados para que as suas empresas vençam os concursos.

Por isso mesmo, no meu entender, e sempre lutei por isso — escrevi-o 500 vezes, disse-o 500 vezes —, as contrapartidas deviam ser, sobretudo, diretas e dirigidas às empresas de Defesa, porque essas é que tinham problemas. As outras empresas funcionavam em mercado aberto, e num mercado de 500 milhões de consumidores, portanto, porquê estarem a receber contrapartidas? As empresas de Defesa, essas, sim, tinham problemas.

Um caso paradigmático é o Espanha, mesmo aqui ao lado. Não percebo porque é que não aprendemos com a experiência deles. Em Espanha, as contrapartidas vão para as empresas de Defesa, que são obrigadas, depois, a fazer repercutir uma determinada percentagem sobre o tecido industrial naquilo que se refere exclusivamente a tecnologias de duplo uso, portanto, que possam ser utilizadas no mercado civil.

De facto, é interessante comparar o número de empresas que inicialmente se inscreveram na Danotec (Associação das Empresas de Defesa, Armamento e Novas Tecnologias) — a maior parte delas nunca teve nada a ver com a defesa, mas eram às dezenas — com as empresas que hoje existem, e que são meia-dúzia, agora que as contrapartidas acabaram.

Perdoem-me a expressão, mas sempre que eu ia a reuniões da Danotec, a imagem que eu tinha, e que poderei dar, era a de uma multidão a salivar pela sua parte na arca do tesouro. E a arca do tesouro era, como sabemos, as contrapartidas. Ora, isto levou a que qualquer empresa se sentisse no direito de ter uma fatia no bolo sem saber, na maior parte das

vezes, aquilo em que se ia meter, porque o mercado de Defesa não é igual aos outros, não tem nada a ver; as exigências que as empresas de Defesa têm de satisfazer não têm nada a ver com as outras.

Continuando, em resultado de tudo isto, o que é que acontece? Os programas de contrapartidas que nos são propostos, ou que acabamos por assinar, aparecem-nos pulverizados, sem coerência estratégica e incapazes de criarem massa crítica que permitisse às nossas empresas imporem-se no mercado internacional. Ou seja, não atingiram nunca, nunca, os objetivos para que foram concebidas.

Uma outra questão, também política, prende-se com a dificuldade, quanto a mim incompreensível, em impor o cumprimento do contratado, mesmo quando dispúnhamos de garantias bancárias para esse efeito. Nunca percebi porque é que essas garantias bancárias não foram executadas! A explicação que me davam era a de que «nós não estamos aqui para executar garantias bancárias, mas para ter as contrapartidas». O certo é que nem garantias bancárias, nem contrapartidas. Portanto, isso é algo que também não percebo.

Finalmente, há uma questão muito importante, no meu entender: a total ausência de cumplicidade entre Governo, Forças Armadas e Indústria, que é essencial em qualquer país para que tudo isto — as contrapartidas das indústrias de defesa — corra bem. Nunca houve essa cumplicidade, pelo contrário. Só me lembro de ter acontecido o seguinte: o Ministro Veiga Simão juntou numa sala do Ministério os presidentes das empresas de Defesa e os quatro Chefes de Estado-Maior e disse-lhes «meus senhores, vocês têm necessidades. Estão aqui as empresas que são capazes de cumprir essas necessidades. Façam favor, entendam-se», e foi-se embora. Nunca nos entendemos, não por nossa culpa, mas por culpa dos chefes militares.

É que, de facto, nas contrapartidas viu-se um pouco de tudo. Viu-se serem assinados contratos — aliás, penso que o Sr. Deputado António Filipe o referiu — que todos sabem à partida que não vão ser cumpridos; viu-se a cumplicidade de empresas portuguesas que recebem os contratos para com as contratantes, nomeadamente porque «estão-se nas tintas» se a contrapartida é de 100 ou de 1000 desde que recebam aquilo que querem receber; se é avaliada em 100 ou em 1000, isso não é problema delas, não negoceiam isso, «estão-se nas tintas» para aquilo que os contratantes querem fazer e para o número que eles lá queiram pôr.

Muitas empresas desconhecem o que são os multiplicadores nas contrapartidas. Muitas vezes, quando diziam «nós vamos ter uma contrapartida de 25 milhões» julgavam que iam receber 25 milhões. Não, esses 25 milhões têm um multiplicador, que pode ser de 5 ou de 10, pelo que receberiam ou 2,5 milhões ou 5 milhões, quando muito.

Há outras coisas que aconteceram também nas contrapartidas, por exemplo, a utilização de contratos pré-existentes como contrapartida. Todos sabemos o que se passou com a ACECIA. De resto, penso que o assunto ainda está em tribunal, apesar de já ter havido uma decisão, quanto a mim incompreensível, mas quem sou eu...

Um outro ponto é a inexistência de um esforço das autoridades no sentido de compreenderem as consequências reais do não cumprimento das contrapartidas. Chamo a atenção dos Srs. Deputados para aquilo de que há pouco falei, sobre a nossa estação de satélite. O não cumprimento das contrapartidas foi dramático para aquela empresa e foi dramático, sobretudo, não para a empresa em si mas por aquilo que representou — foi dramático para a soberania nacional.

Por outro lado, apareceram empresas especializadas em fazer encontros de contas de contrapartidas a nível internacional, para que não

venham a ser cumpridas. Isto é muito simples: o país *a* deve contrapartidas ao país *b*, por sua vez o país *b* deve contrapartidas ao país *c*, que por sua vez também deve contrapartidas ao país *a*. O esforço dessas empresas, pelo qual são pagas, é o de tentarem fazer um encontro de contas de modo a que saiam uma série de contrapartidas. Parece que fica tudo bem, não é? Mas não fica, porque deixa de haver a tal coerência estratégica que deve haver nas contrapartidas e há uma série de empresas que, certamente, ficam com problemas, porque estavam a contar com elas.

E, finalmente, também o aparecimento de empresas especializadas em trocar contrapartidas por um cheque, obviamente inferior ao valor da contrapartida, contra uma assinatura de um documento atestando que a contrapartida foi realizada, sem o ser. E eu conheço um caso, posso citá-lo, porque o caso até chegou à Assembleia da República, que é o caso da Eco-Soros — é uma contrapartida dos submarinos, também não percebo por que raio é que uma contrapartida que tem a ver com a produção de queijos frescos é uma contrapartida de um submarino, mas estes senhores da Eco-Soros foram assediados por uma determinada entidade que lhes ofereceu um cheque para que eles atestassem que tinham recebido a contrapartida. Eles disseram... Obviamente, negaram. Vieram ter comigo para eu os ajudar a tentar deslindar o problema, acabaram por enviar uma carta ao Presidente da Assembleia da República, não sei em que é que isso acabou por ficar, mas, enfim, são factos. Eu conheço esse caso, quantos não haverá...

Mas, enfim, já agora, deixem-me também dizer-vos uma coisa: apesar de tudo, não é obrigatório que as contrapartidas corram mal. Já vos aflorei, há pouco, que houve coisas que correram bem. A constituição da Edisoft tem sido apontada como um dos casos de sucesso nas contrapartidas — estamos nos anos 80. Foi uma contrapartida da compra

das fragatas da classe *Vasco da Gama*, ou seja, das MEKO, em que o fornecedor dos sistemas de combate, a Signal, que, por acaso, ao mesmo tempo, venceu o concurso para o sistema de controlo de tráfego aéreo da região de informação de voo de Lisboa, resolveu oferecer como contrapartida a constituição de uma empresa. Daí nasceu a Edisoft, que surgiu com 5 pessoas, teve todo o apoio da Signal, que criou a Edisoft, que transferiu a tecnologia necessária para começar a trabalhar na área, que apoiou o arranque da empresa, que a colocou nas cadeias de valor internacionais e que, a partir de certo momento, assumiu com essa empresa parcerias para o mercado internacional que a levaram até bastante longe.

Penso que dei uma panorâmica daquilo que, no meu entender, correu mal, ao nível das contrapartidas.

O Sr. Presidente: — Tem a palavra, Sr. Deputado António Filipe.

O Sr. António Filipe (PCP): — Esta sua intervenção suscita algumas questões adicionais.

Começo por esta: referiu-se a um caso, da Eco-Soros, que nos disse que era do nosso conhecimento, mas não é do meu nem dos camaradas que estão comigo nesta bancada.

Referiu uma carta dirigida à Assembleia da República, mas não nos chegou nada. Sou membro da Comissão de Defesa, mas não nos chegou nada; se chegou a alguma comissão foi, talvez, à de Economia, mas nenhum dos Deputados do PCP aqui presentes é dessa Comissão e creio que esse elemento que nos deu é do maior interesse para esta Comissão.

Portanto, pergunto-lhe se pode precisar essa questão, porque referiu-se a ela, um pouco, *en passant*, dando por adquirido que era do nosso conhecimento, mas, no nosso caso, não é, e era importante que fosse.

Por isso, peço que nos precise um pouco mais, para que nós também possamos aqui, na Assembleia da República, ver onde esse processo anda, porque creio que nos devíamos interessar mais por ele. Peço-lhe que concretize um pouco o que é do seu conhecimento.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Bom, como vos disse, fui contactado, no sentido de me pedirem ajuda para resolverem o problema, para saberem o que haviam de fazer e, de facto, dei-lhes a sugestão de enviarem uma carta — para além de falarem com a Comissão Permanente de Contrapartidas, obviamente — para o Presidente da Assembleia da República, de que vi uma cópia. A partir daí, perdi o controlo sobre isso.

Portanto, foi feita uma carta da Eco-Soros ao Presidente da Assembleia da República...

O Sr. António Filipe (PCP): — Mas peço-lhe que nos refira, se puder, qual é o fundo da questão, ou seja, quem aliciou quem, se é do seu conhecimento, porque está a falar-nos de uma coisa, como se nós estivéssemos a par dela, mas, de facto, não estamos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Acho que é extremamente difícil dizê-lo, por uma razão muito simples:...

O Sr. António Filipe (PCP): — Ou, pelo menos, quando essa carta...

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado António Filipe, não querendo prejudicar a sua intervenção, antes, pelo contrário, se estiverem os dois a falar ao mesmo tempo, nós não nos entendemos. Portanto, peço-lhe que faça a pergunta e ouça a resposta.

O Sr. António Filipe (PCP): — Peço desculpa, Sr. Presidente.

Se nos pudesse precisar de quando é essa carta, agradeço, para podermos ir à procura dela, porque ela não é do nosso conhecimento.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Agora, esqueci-me do que ia dizer.

Bom, de qualquer forma, se não estou errado, na altura, era Presidente da Assembleia da República o Dr. Jaime Gama. Ah! Ia dizer o seguinte: sobre quem foi que fez esse aliciamento, penso que é fácil de lá chegar, embora também vos diga que quem fazia estas malfeitorias, e chamo-lhe uma malfeitoria, nunca fez parte do *payroll* dessas empresas, por razões óbvias.

Portanto, não vale a pena dizer que é a empresa *a*, porque eles dizem: «esse senhor nunca fez parte dos nossos quadros». Isto, embora se saiba, perfeitamente, quem é que tratava das contrapartidas dos submarinos.

O Sr. **António Filipe** (PCP): — Em todos estes contratos, há entidades intermediárias que nos vão sendo referidas. Do ponto de vista da assessoria jurídica, é muito referido o escritório do Dr. Sérvulo Correia & Associados; do ponto de vista financeiro, há uma entidade omnipresente, que é a Escom, que creio que, em todos estes contratos, só em um é que não estará presente. Daí que lhe pergunte o seguinte: que conhecimento é que tem do papel destas empresas, designadamente da Escom, que é sempre referida, em todos estes processos? Que papel é que a Escom desempenhava, tanto quanto é do seu conhecimento?

O Sr. **Presidente**: — Queira responder, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — É verdade, todos o sabemos. Fui contactado várias vezes, por determinadas pessoas que se apresentavam como da Escom, mas, de facto, é o que lhe digo, essas pessoas não faziam parte dos quadros da empresa. Ou seja, acho que isso era, obviamente, uma manobra para salvaguardar uma eventual responsabilidade futura dessas empresas. Agora, de facto, sim, senhor, a Escom esteve em quase tudo e contactei várias vezes com eles, prometiam mundos e fundos... A mim, pessoalmente, nunca me fizeram uma proposta indecente, talvez porque me conhecessem, mas, enfim,... Não sei o que lhe hei de dizer mais.

O Sr. António Filipe (PCP): — Creio que podia talvez ajudar-nos quanto à tipologia desse tipo de aliciamento, se nos pudesse apresentar uma proposta-modelo, ou seja, a Escom apresentava-se, propunha o quê e com base em quê. Creio que era importante, para nós, termos essa indicação. Não lhe peço que o faça em relação a um ponto concreto, mas agradecia que nos pudesse dar uma ideia de qual era a tipologia do aliciamento que se pretendia fazer.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Mas não estamos a falar no caso concreto da Eco-Soros...

O Sr. António Filipe (PCP): — Tudo o que quiser concretizar é útil para nós.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — No fundo, quer saber o que é que eles falavam connosco, como é que se apresentavam.

Bom, normalmente apresentavam-se — e era lógica que contactassem connosco, como empresas da defesa —, dizendo: «sou representante do submarino tal ou do equipamento tal, vamos ver o que é que podemos fazer em termos de contrapartidas, gostaríamos de os ter no vosso programa de contrapartidas, vamos negociar».

Mas eu nunca negocieei com eles. Digamos que este era um introito... Eu negocieei sempre, particularmente com os submarinos... Falei sempre com o Sr. Muhlenbeck, que é suficientemente conhecido.

Normalmente, eu falava sempre com as empresas e deixava de lado esses intermediários, até porque era, às vezes, pura perda de tempo, porque eles serviam de «correios», não é?!

O Sr. António Filipe (PCP): — Presumo, então, que essas pessoas se propunham intermediar negócios relacionados com as contrapartidas. Mas com que tipo de mandato é que eles se apresentavam? Era por sua própria iniciativa ou apresentavam já algum grau de relação com alguma entidade envolvida que lhes permitisse arrogar-se esse direito?

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Não, eles apresentavam-se como representantes do fabricante: «Nós estamos aqui, fomos contratados pelo fabricante para desenvolver este trabalho».

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado, queira prosseguir.

O Sr. António Filipe (PCP): — Ainda disponho de algum tempo e gostaria de voltar aqui ao problema da aquisição dos *EH-101*. O Sr. Senhor

referiu aqui uma opinião acerca da escolha dos *EH-101* e quero dizer-lhe que aquilo de que nos apercebemos, ao longo dos anos, coincide, de certa forma, com aquilo que aqui nos disse... De facto, trata-se de um equipamento que ninguém põe em causa que é fantástico, mas também ninguém põe em causa que é dispendiosíssimo e, em algumas situações, referiu aqui algumas, não se revelou o mais adequado. Aliás, lembro-me de que aqui há uns anos se colocou, inclusivamente, o problema de, na Madeira, os heliportos, pela sua dimensão, não comportarem os *EH-101*, e havia vários concelhos da Madeira onde ele não podia aterrar. Bom!... Portanto, foi uma escolha problemática, pelos seus custos e, depois, também pelos problemas de que já aqui, inclusivamente, o ex-Ministro Severiano Teixeira nos deu conta, que foram problemas gravíssimos com que o Estado e a Força Aérea foram confrontados, devido à ausência de um contrato de manutenção adequado, que fez com que ocorressem situações como aquela que nos referiu aqui, inclusivamente, da canibalização dos equipamentos.

Qual é a questão que lhe coloco? O que é que nos pode dizer acerca das circunstâncias em que essa decisão foi tomada? É que quem tomou essa decisão, seguramente, não ignoraria que estava a tomar uma decisão que, do ponto de vista dos encargos para o Estado português, era pesada. E, portanto, pergunto-lhe se nos quer dizer mais alguma coisa ou se nos pode dizer mais alguma coisa acerca das circunstâncias em que essa opção foi tomada pelo Estado português.

O Sr. Presidente: —Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. Sérgio Parreira de Campos: — Bom, em concreto, não posso, porque eu estava longe de acompanhar as negociações.

Agora, deixem-me dar-vos testemunho da minha experiência de longos anos nestas áreas. Há uma frase que se usa muito, a nível internacional, para significar aquilo que já vão perceber.

É que, na gíria internacional dos negociantes de armamento, das pessoas que trabalham na defesa, costuma usar-se a expressão «*toys for the boys*». O que é que isto significa, no fundo? Significa que os militares querem sempre o melhor possível e isto ninguém lhes pode levar a mal. Agora, eu também gostava de ter um *Mercedes* topo de gama e não tenho, tenho aquilo que o meu orçamento me deixa ter.

Mas, de facto, também já tivemos a mesma experiência com os submarinos e já aqui se ouviu que os militares começaram a querer encher aquela caixa com todo o equipamento possível e impossível de encher, de tal maneira que levou a que tivessem de mudar a caixa, não é?!

Eu dizia, há pouco, que uma das questões que, no meu entender, era importante para percebermos o que se passou de mal nas contrapartidas, era a falta de *intelligence*, se quiserem, a falta de informação.

O Sr. Ministro, ao decidir, e a decisão dos helicópteros foi do Dr. Rui Pena, se não estou em erro, decide com a informação que lhe é prestada, e é-lhe prestada pelos seus especialistas que, no fundo, são as Forças Armadas — que, como disse, querem o melhor brinquedo que possam ter.

Acredito que se o Sr. Ministro tivesse essa tal informação privilegiada, que um qualquer departamento de inteligência económica, digamos assim, lhe pudesse dar, a sua decisão teria sido outra, como provavelmente teria sido outra, no caso dos submarinos.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, dispõe ainda de escassos segundos mas, obviamente, eu deixá-lo-ei complementar alguma questão.

O Sr. **António Filipe** (PCP): — Sim, sim, a ideia é...

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Deixem-me só terminar — com toda a apreciação e o meu apreço, quer pelo Dr. Rui Pena, quer pelo Dr. Paulo Portas, com quem trabalhei também bastante tempo.

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

O Sr. **António Filipe** (PCP): — Vou concluir, Sr. Presidente, dizendo que o Sr. Deputado Jorge Machado já se pôs em campo e descobriu que, de facto, existe um ofício da Eco-Soros, que foi distribuído em 2005 à Comissão de Orçamento e Finanças. Depois, oportunamente, nós requereremos ao Sr. Presidente que nos seja enviado esse documento.

A minha última questão é esta: o senhor referia que, no caso da Edisoft, as contrapartidas dos submarinos tiveram um grau de realização de, segundo percebi, 1,57%.

Gostaria que nos pudesse precisar, nesse ponto concreto, em que é que se traduziu esse 1,57% e o que é que ficou por cumprir.

O Sr. **Presidente**: — Pode responder, Sr. Parreira de Campos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Submarinos. Depois de várias peripécias, o nosso contrato final era de 10 160 000 € 160 000 € era o quê? Era o pagamento das *travel allowances*, ou melhor, de ajudas de custo de pessoal nosso, que esteve dois anos em Kiel, a receber a transferência de tecnologia para que mais tarde pudéssemos fazer a manutenção dos sistemas de combate dos submarinos. Essa contrapartida cumpriu-se, foram 160 000€

Os restantes 10 milhões de euros, o que eram?

Em primeiro lugar, eram os tais 10 milhões de euros de trabalho, relativo à estação satélite dos Açores e que eles, mais tarde, disseram que não conseguiram e trocaram-na por outra. Negociaram com a Efacec para que ela nos desse 10 milhões de euros de trabalho, de *software*, da contrapartida a que tinha direito. Mas, segundo parece, nem a Efacec a recebeu e, portanto, também não no-la deu. Isto significa que recebemos 1,57% o que, diga-se de passagem, foi bem melhor do que a média global das contrapartidas que recebemos, que foi de 0,68% — menos de 1%.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, o seu tempo está esgotado. Ainda assim, não sei se pretende mais algum esclarecimento, ou não. Se não pretender mais nenhum esclarecimento nesta fase, seguir-se-ia o Grupo Parlamentar do Bloco de Esquerda, que não está presente — como, aliás, o Sr. Deputado João Semedo teve ocasião de explicitar e comunicar ontem. Portanto, não é nenhuma surpresa e tem a ver, naturalmente, com os compromissos do Sr. Deputado nas suas funções partidárias.

Não estando presente o Grupo Parlamentar do Bloco de Esquerda segue-se, então, o Grupo Parlamentar do Partido Social-Democrata.

Sr. Deputado Nuno Matias, faça favor — dispõe, igualmente, de 10 minutos.

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — Sr. Presidente, queria cumprimentar o Sr. Sérgio Parreira de Campos pelas informações, pelas reflexões e contributos que deu nas suas respostas.

Em relação à questão das contrapartidas — e pegando, até, em declarações suas do passado, designadamente uma entrevista sua, em 2006,

que tive ocasião de ler —, referia que o sistema de contrapartidas estava bem desenhado, mas que foi mal utilizado, até um determinado ponto.

Uma primeira questão que lhe coloco, e que para nós é relevante que fique claro, é saber o que é que correu mal, no processo de concretização das contrapartidas, seja na exigência que foi incorporada no processo de negociação com os concorrentes, seja também no que foi o posterior acompanhamento da sua execução. Isto porque referiu aqui um processo que, na sua ótica, correu de forma menos positiva, ou negativa, como foram os Estaleiros Navais de Viana do Castelo e as contrapartidas associadas, mas temos, por outro lado, contrapartidas que terão corrido bem, como foram os casos das OGMA e da Edisoft.

Por que é que, em sua opinião, umas correram bem e outras mal? Até porque, pegando nesta mesma entrevista de 2006, referia então que, e cito: «Neste momento, está a tentar-se colocar as coisas nos eixos e está a conseguir-se em muitos domínios».

O que é que foi feito, à data, para tentar corrigir essa situação? Porque, entretanto, percebemos que realmente houve processos onde o nível de execução foi tremendamente baixo e outros onde houve execuções positivas. Onde é que houve, realmente, justificação para que nas contrapartidas, afinal, houvesse um modelo que, na sua opinião, tinha méritos, mas que estava a ser mal utilizado?

**O Sr. Sérgio Parreira de Campos:** — Julgo que essa questão deveria ser posta sobretudo ao Presidente da Comissão de Contrapartidas, qualquer deles. Eu só acompanhava a Comissão de Contrapartidas...

**O Sr. Presidente:** — Já foram todos ouvidos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — ... — pois, eu sei —, na medida em que isso me podia afetar, nas minhas funções, no interesse das minhas empresas.

Isto são processos que têm uma inércia muito grande, são processos que duram anos e anos e anos. Muitas vezes, só nos apercebemos das coisas muito tempo depois delas se passarem.

Na altura, e no meu entender, de facto, o sistema de contrapartidas estava bem desenhado. Havia uma Comissão Permanente de Contrapartidas, na altura dependente exclusivamente do Ministério da Defesa, ainda não tinha entrado o Ministério da Economia, se não estou em erro, o que, aliás, vem ao encontro do que eu disse há pouco, de que as contrapartidas deviam ser sobretudo para as empresas de defesa, embora essas depois tivessem a obrigação de repercutir sobre o tecido industrial.

Eu vi o esforço que estava a ser feito no sentido de melhorar as coisas mas, como vos digo, as coisas trazem muita inércia. O programa de submarinos, que era o mais importante, trazia uma inércia enorme e as coisas não se resolviam de um momento para o outro. Portanto, digamos que, no fundo, todos tínhamos que sofrer os efeitos que vinham do antecedente. Por exemplo, a Comissão de Contrapartidas não tinha meios suficientes para poder desenvolver o seu trabalho. Lembro-me de um presidente da Comissão de Contrapartidas me dizer que teve de pagar do seu bolso uma série de despesas, porque nem sequer tinha orçamento para as comportar.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, pode prosseguir.

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — O senhor falou há pouco, na sua intervenção e também nalgumas respostas a questões que já foram

apresentadas, que houve realmente um problema sobre o acompanhamento das contrapartidas e ainda agora referiu a inércia que trazia a questão das contrapartidas dos submarinos. Não concretizou quem é que estava a tratar desse acompanhamento e talvez conviesse não só saber quem, mas também o que é que resultou da fraca monitorização do acompanhamento da execução das contrapartidas.

Esta é também uma questão que lhe quero aqui deixar.

O Sr. **Presidente**: — Pode responder, Sr. Parreira de Campos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Quem estava a tratar do acompanhamento?

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — E por que é que havia esse problema.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Quem era o Presidente da Comissão de Contrapartidas? É isso que quer saber?

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — Se seria ele ou se seriam outros os responsáveis.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Se se está a referir à entrevista, a essa entrevista...

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — Já agora, no seguimento das suas declarações, referiu que havia um problema em relação a quem estava a tratar do acompanhamento, da monitorização da execução das contrapartidas, neste caso dos submarinos. Uma vez que não ficou claro

quem eram os responsáveis por esse acompanhamento e quem estava a tratar dessa execução, era esta também a questão que lhe deixava.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Eu não sei os nomes. Eu sei quem é que na altura fazia parte da Comissão de Contrapartidas, mas não sei exatamente quem estaria diretamente a tratar do assunto dos submarinos.

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

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — Outra questão que para nós é relevante tem a ver um pouco com as garantias negociadas, associadas a eventuais incumprimentos da sua execução.

Falou aqui de algumas das deficiências do modelo de contrapartidas, quando mal negociado, eventualmente, e uma série de presidentes da Comissão Permanente de Contrapartidas referiram essa questão. E aquilo que é verdade é que, apesar de haver um valor de referência em relação ao que seria o adequado, houve, ao longo de vários governos, diferentes metodologias e diferentes valores de garantias associadas. Vemos garantias de 7, 10, 15 e 25%, o que, objetivamente, coloca de ónus, em relação a potenciais incumprimentos, níveis também diferenciados de incentivo para que essas contrapartidas sejam concretizadas.

Portanto, a questão que também lhe deixava é a de saber se entende que também esse nível de exigência, diferenciado por diferentes governos, associado a um nível de responsabilização também ele diferente em relação a diferentes programas, se não teve uma razão direta e uma relação causa-efeito em relação aos níveis de execução que posteriormente vieram a ser concretizados.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Julgo não ter dúvida nenhuma em responder-lhe que sim, que é verdade, é lógico, até.

De facto, é incompreensível que uns programas tenham uma determinada percentagem e outros tenham outra. E entendo que possa haver aí uma relação de causa-efeito, relativamente ao não cumprimento.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, pode prosseguir.

O Sr. **Nuno Matias** (PSD): — Outra questão que referiu ao longo das suas respostas dizia respeito a um dos programas de equipamento militar e, neste caso, o EH-101. Para nós seria importante que ficasse sistematizado, em relação ao que foi a sua visão, porque não estamos apenas a tratar de submarinos, está aqui um conjunto alargado de equipamentos militares. E falou, e bem, naquilo que é um conjunto mais generalizado de contratos associados a cada um dos equipamentos, não é apenas a aquisição, há depois a questão da manutenção.

Queria que ficasse claro, dentro do que é o seu conhecimento e a sua memória em relação a esta matéria, se se recorda, em relação ao EH-101 se, à data da concretização da aquisição, se tinha ou não os contratos de manutenção e das contrapartidas associados porque, objetivamente, também aqui é importante perceber se, em cada momento e em cada programa, houve este tipo de consciência e este tipo de cuidado.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: — Se a minha memória não me traiçoa — e penso que não —, não, não havia, à data da aquisição, um contrato de contrapartidas nem havia um contrato de manutenção.

O contrato de manutenção faz-se após o período de garantia e, devo dizer, que o primeiro e o segundo foram feitos por mim, porque fez-se um primeiro contrato de seis meses, admitindo-se que, durante esses seis meses, se pudesse negociar aquilo a nós chamávamos o contrato *fiss*, ou seja, o contrato de longo prazo. Não foi possível negociá-lo durante esses seis meses por dificuldades várias, que nos foram colocadas sobretudo pelo fabricante, e negociou-se um segundo contrato, intercalar, digamos, de mais seis meses e, entretanto, foi-se negociando o contrato *fiss*, e acabou por, no fim desses dois contratos de curto prazo, se assinar o contrato de longo prazo e também o contrato de manutenção dos motores.

Mas, de facto, a resposta é não. À data da aquisição, não havia um contrato de manutenção, não havia um contrato de contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: - Obrigado.

Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Nuno Filipe Matias** (PSD): - Face à sua resposta, suscita-se-me uma questão: porque é que acha que este foi o único programa que, à data, não esteve associado a este contrato de manutenção?

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Não sei se foi o único! Eu quase jurava que o primeiro contrato que assinei, ainda não como presidente da Empordef mas como vice-presidente, foi o contrato do C-295. Esse, sim, tinha já associado um contrato de manutenção. Francamente, não me lembro de outro programa que tivesse, à data da assinatura do contrato de aquisição, também o contrato de manutenção. Não me lembro, posso estar enganado, mas, francamente, não me lembro.

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

O Sr. **Nuno Filipe Matias** (PSD): - Pelo menos, foi isso que os chefes militares nos fizeram chegar em relação à reflexão sobre estas temáticas e em relação a um conjunto dos programas de aquisição de equipamentos militares.

Para concluir, gostaríamos de tentar fazer aqui alguma analogia, até pedagógica, um pouco, em relação à execução dos contratos de contrapartidas, mas também ao efeito, à valorização e ao efeito multiplicador, do ponto de vista da atividade económica e de valor económico acrescentado, que eles podem trazer associado.

E, há pouco, falava na questão dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo e no facto de eles próprios, apesar de terem tido em 2008, segundo percebi, resultados operacionais positivos, terem associado um conjunto de responsabilidades financeiras que, aí sim, seriam a causa da sua insustentabilidade operacional, económica e financeira.

A questão que lhe deixava é se entende que essa falha nas contrapartidas foi a causa absoluta para aquilo que se veio a desenrolar. Porque aquilo que é verdade, por dados objetivos que, até na Comissão de Inquérito sobre os Estaleiros Navais de Viana do Castelo, ficou claro é que, entre 2006 e 2010, em 13 novas construções que estiveram nos Estaleiros Navais, todas elas registaram prejuízos e houve um prejuízo acumulado com estes contratos de mais de 100 milhões de euros. Objetivamente pode haver razões para que os resultados operacionais, em 2008, tenham sido positivos, acho que na ordem de 1.7 milhões de euros – e peço que me corrija se estiver incorreto...

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Sim, à volta disso.

O Sr. Nuno Filipe Matias (PSD): - Mas, nos anos anteriores, todos os anos registaram resultados operacionais negativos, sendo que houve um ano excecional na ordem dos 11 milhões de euros negativos de resultados operacionais.

Ora, objetivamente, há aqui um padrão que não ajuda também ao cumprimento de resultados financeiros mais sustentáveis e adequados àquilo que é o funcionamento e a sustentabilidade operacional de qualquer empresa, seja os Estaleiros Navais de Viana do Castelo, seja outra qualquer.

A questão que lhe deixava é exatamente esta: com este histórico, com este grau de execução económica e de valorização económica da atividade com este tipo de resultados em relação às construções, que, ao fim e ao cabo, é o *core* da atividade dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, se aqui não está a causa primeira e principal depois dos resultados operacionais financeiros e líquidos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Posso dar-lhe uma outra sequência de números, que talvez levem a uma resposta diferente. Eu não era presidente da Empordef na altura. Nós entramos em 2005: tivemos, em 2005, 24 milhões negativos; em 2006, 14 milhões; e, em 2007, 2 milhões positivos. Ou seja, alguma coisa se fez.

O que é que se passava e o que é que se passa ainda hoje com Viana do Castelo? É muito simples: o aumento da concorrência a nível da China e a nível da Coreia, por exemplo, e Portugal, particularmente os Estaleiros Navais, continuavam a construir os mesmos tipos de navios da mesma maneira.

Está clarinho no plano estratégico que foi feito, e do qual a administração dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo recebeu as necessárias diretivas, que havia, pura e simplesmente, como em qualquer outra indústria, como, por exemplo, na indústria do vestuário, alterar o modelo de produção. É que, apesar de tudo, e de os trabalhadores portugueses serem dos menos bem pagos da Europa, ainda assim não se podem comparar com os salários que um chinês recebe. Portanto, nós não podíamos estar em concorrência direta e estávamos a fazer exatamente aquilo que os chineses faziam. Nós tínhamos que construir navios com muito mais valor acrescentado, ou seja, com uma série de equipamentos lá dentro que lhes conferissem, sim, o valor acrescentado e deixar para nós, portugueses, digamos, o topo da cadeia de valores.

Neste momento, não há nenhum estaleiro europeu que não tenha um estaleiro em qualquer outro sítio de mão-de-obra barata. É a realidade. Não sei se é bom, se é mau, a globalização é isto. Não há nenhum estaleiro europeu a trabalhar *stand alone* na Europa. Por isso mesmo, eu fui várias vezes a Angola, algumas vezes acompanhando os Srs. Ministros, para tentar negociar a compra de um estaleiro angolano ou, pelo menos, para se fazer uma parceria com um estaleiro angolano no sentido de haver uma distribuição de trabalho e fazermos uma transferência de tecnologia para as partes mais baixas da cadeia de valor, de que eles não tinham conhecimento — era um bem para eles — e deixar para os portugueses a parte mais elevada da cadeia de valor. E isso foi aquilo que foi transmitido, e devo dizer que começou a ser feito ainda no meu tempo, nomeadamente a construção dos mega iates, que acabou por correr mal, porque, penso que sabem, o armador acabou por ser morto. Estávamos em negociações finais para construir, de facto, navios com muito maior valor acrescentado e o armador foi morto, se não estou em erro no Paquistão, numa cena que

houve lá, num café, em que alguém começou a disparar tiros de metralhadora e ele foi um dos que foi morto. E aí acabou.

Mas, de facto, o caminho é este: sanear o estaleiro em termos financeiros e, depois, preparar o estaleiro para outro tipo de atividade mais consentânea com aquilo que deve ser a capacidade de um estaleiro europeu e, portanto, acrescentar valor.

O Sr. **Presidente**: - Restam, nesta primeira ronda, as questões do Partido Socialista, pelo que dou a palavra, para esse efeito, ao Sr. Deputado José Magalhães, que dispõe de 10 minutos.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Sr. Presidente, na verdade nem usarei esse tempo, porque já foi prestada, sobre a questão das contrapartidas, uma série articulada de opiniões e eu gostaria só que pudéssemos concluir esta audição com uma informação um pouco mais precisa sobre a menção que foi feita à intervenção de entidades que não fazem parte dos quadros e, portanto, que não estão no *payroll* das empresas, porque eu julgo que se referia a uma pessoa em concreto.

Seria capaz de partilhar connosco a informação sobre quem é a pessoa, para que não persista nenhum mistério estranho?

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Peço desculpa, mas não ouvi as suas últimas palavras.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - A quem se referia?

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Sim, mas falou num mistério...

O Sr. **Presidente**: - Sr. Deputado José Magalhães, pedia-lhe que fosse tão concreto quanto possível na pergunta e, depois, teremos a resposta, também concreta quanto possível.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - A pergunta, como calcula, é fácil de introduzir, mas é mais eficazmente introduzida se o for aos bocadinhos...

*Risos.*

Eu estava a perguntar se aludia a quem eu julgo e para não ficar mistério é melhor dizer o nome porque a Comissão tem vindo a ouvir uma série de pessoas e se se justificar ouvir essa pessoa, como, aliás, julgo que se justifica, nós teremos que fazer uma diligência nesse sentido.

Agora, o que não deve pairar é uma espécie de mistério sobre uma entidade, completamente indefinida, que, não figurando nos *payrolls*, andaria a fazer malfeitorias, até porque nós sabemos que as malfeitorias são de investigação policial obrigatória quando se traduzem na violação de disposições legais.

Portanto, em suma, é melhor dizer o nome.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Permita, então, que eu também lhe responda aos bocadinhos! Não me leve a mal!

*Risos.*

Repare, estamos de certeza a referir-nos à mesma pessoa, mas não sei se eu, que estou aqui a ser ouvido, posso fazer uma pergunta.

O Sr. **Presidente**: - Como presidente da Comissão, e cabendo-me dirigir os trabalhos, e até como parlamentar, tenho uma experiência e tenho uma conceção que é esta: quem pergunta, pergunta como entende e quem responde, responde como entende. E, portanto, se entender responder com uma pergunta, é seu direito responder com uma pergunta e, portanto, dirá aquilo que entende. E o Deputado José Magalhães dirá aquilo que entende, sendo que, o vosso diálogo, devo dizer, a mim, até agora, só me suscitou curiosidade, porque eu sei que o Sr. Deputado José Magalhães está a falar de uma pessoa que ele julga que nós sabemos quem é, que julga que o senhor também sabe quem é a pessoa de quem o Deputado José Magalhães está a falar e eu, sinceramente, não sei de nada, não percebi pessoa nenhuma.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Mas, repare, se me disser o nome em que está a pensar, eu confirmo ou não.

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

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Sr. Presidente, parece-me uma metodologia perfeitamente razoável e uma metodologia alternativa à sugerida pelo Sr. Deputado Jorge Machado, que era uma metodologia um bocadinho do tipo jograis, o que é menos desejável.

Eu estava a referir-me ao cidadão Miguel Horta e Costa.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Exatamente.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: - Ok.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Que não tem nada a ver com o presidente da Escom, obviamente.

A Sr.<sup>a</sup> **Cecília Meireles** (CDS-PP): - Há dois!

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Portanto, já agora, para que não fique qualquer dúvida, a qual dos dois se refere.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - É ao presidente. É o mesmo...

*Risos.*

O Sr. **José Magalhães** (PS): - O que, agora, nos permite ir ao segundo aspeto: o Sr. Luís Horta e Costa...

O Sr. **Presidente**: - Foi ouvido ontem, nesta Comissão, explicando-nos que não era nem nunca tinha sido presidente do conselho de administração, mas sim membro do conselho de administração, o Sr. Luís Horta e Costa, que fiquei a saber, pelo que ele nos disse aqui, que também seria Miguel porque, penso, é nome de família. Mas, tanto quanto sei, é conhecido por Luís Horta e Costa. E foi ouvido, também a seguir, o presidente do conselho de administração Hélder Batágua. Portanto, os dois foram ouvidos ontem, à tarde, e foi feita, várias vezes, referência ao irmão do Luís Horta e Costa, que será, portanto, o Miguel Horta e Costa. De resto, tanto quanto me lembro, já está pedido para ser deliberado amanhã a sua audição, se não estou em erro. O Sr. Deputado José Magalhães dizia que admitia como possível, mas até já está pedida, tanto quanto sei.

Peço desculpa de estar a interromper, mas é só para que fique claro e, portanto, devolvo a palavra ao Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Obrigado, Sr. Presidente.

Portanto, a razão pela qual nós pedimos a presença é agora, enfim, reforçada por esta declaração, sendo certo que eu gostaria que pudesse densificar um pouco mais a declaração que fez porque, em relação ao caso da empresa Eco-Soros, julgo que o envio de uma carta ao Presidente da Assembleia e a sua distribuição a uma Comissão Parlamentar, embora permita aumentar a rede dos intervenientes na análise e na avaliação da conduta a adotar, não substitui a conduta, que diria típica, de que se trata de uma infração, e uma infração com eventual relevo criminal, a qual deve ser participada à entidade competente, em princípio o Ministério Público, e o Ministério Público terá que fazer as diligências adequadas para saber se deve abrir ou não o inquérito e, tramitado o inquérito, concluir se deve acusar ou não alguém com a fundamentação que a lei prevê.

No caso concreto, julgo que ganharemos todos em que possa densificar a sua alusão às empresas especialistas em trocar um cheque por uma contrapartida, na verdade falsamente realizada, e que factos é levaram a que, como representante e responsável da Empordef, fosse contactado e tivesse intervenção nesse processo e noutros. Julgo que isso falta no quadro que aqui procurou traçar.

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

Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de Campos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Vamos lá ver: eu tomei conhecimento desse facto porque me foi relatado por pessoas que, por

acaso, eram do meu conhecimento; enfim, tinha alguma amizade por elas. A única coisa que sei foi aquilo que me foi reportado por eles. O conselho que lhes dei... Depois, fizeram o favor, mais tarde, de me mostrarem uma cópia da carta que enviaram ao Sr. Presidente da Assembleia da República. E nada mais. Não tenho mais informação sobre o assunto. Sei o que é que se passou porque eles me contaram.

O Sr. **Presidente**: - Obrigado.

Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Então, a alusão indireta ao cidadão Miguel Horta e Costa resulta não deste caso concreto mas de outras informações sobre outras intervenções e outras atuações do mesmo em relação a outras empresas ou outros eventos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Não. Se resultasse, eu, certamente, já as teria aqui mencionado. Resulta deste evento.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Essa é uma informação, enfim, complementar relevante.

Gostaria, então, que pudéssemos regressar ao caso dos C-295 só para que pudesse completar a sua avaliação da maneira como esse processo decorreu porque, na sua descrição, o caso dos C-295 foi negociado pelo seu antecessor e companheiro de administração na Empordef, José Mourato, a que sucedeu, mas a cessação de funções do anterior presidente da Empordef aconteceu, precisamente, depois de ter concluído o processo de negociação e de ter assinado estes contratos relativos ao C-295, em que

todos os contratos foram, aliás, se bem me lembro, assinados no mesmo dia.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Certo.

E, depois, a evolução da aplicação dessa massa de contratos já foi acompanhada por si, designadamente na parte relacionada com as contrapartidas.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Praticamente não, já foi posterior. Lembro-me de que ainda fui uma ou outra vez a Madrid, mas foi muito *en passant*. Não me lembro sequer das contrapartidas do C-295, porque eu já estava de saída.

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Certo.

No caso dos submarinos, na parte da manutenção, não foi feito, na verdade, formalmente, nenhum contrato de manutenção na altura da assinatura. Aquilo a que estamos a assistir é a atos de manutenção obrigatórios, no montante de 5 milhões por cada um dos equipamentos e que vão tendo lugar sucessivamente, através da metodologia que a lei prevê.

Esse modelo foi objeto de alguma apreciação crítica ou motivou-lhe alguma espécie de observação crítica durante os seus mandatos?

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Não, mas vamos lá ver: o que se pensava que viria a ser a manutenção dos submarinos era aquilo que era

normal na Marinha, ou seja, a manutenção do equipamento ser feita no Arsenal do Alfeite, a manutenção dos sistemas ser feita parte no Arsenal do Alfeite, nomeadamente nos departamentos de armamento, e a manutenção dos sistemas de combate, dos sistemas, enfim, informáticos, serem feitos pela Edisoft, o que era normal que acontecesse, assim como acontecia com as fragatas, acontecia com os outros navios e, portanto, sempre se pensou que fosse acontecer da mesma forma.

Neste momento, penso que não acontece por uma razão muito simples: porque o dinheiro que foi para o Arsenal do Alfeite para que ele se pudesse equipar para fazer a manutenção dos submarinos acabou por ser desviado para Viana do Castelo para pagar salários, que eu saiba porque isso foi posterior a mim. Mas, enfim, nós vamos acompanhando as questões, o que significa que, neste momento, segundo parece, o Arsenal do Alfeite não tem as necessárias docas flutuantes para fazer a manutenção dos submarinos, mas isso não lhe posso jurar. Mas o que se pensava na altura era que, de facto, a manutenção do equipamento iria ser feita pelo Arsenal do Alfeite e a dos sistemas pela Edisoft, como era tradição nos navios da Marinha portuguesa.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): - Sr. Presidente, a última pergunta que gostaria de fazer nestas circunstâncias, tendo em conta a hora e o que se segue ainda dos nossos trabalhos, é, no fundo, um convite a uma leitura global da evolução nesta matéria.

Julgo que os nossos trabalhos e o relatório que sairá desses trabalhos podem ter relevância nessa matéria. Os nossos trabalhos convocam-nos a todos para perceber que há um antes e um depois. Antes, das Leis de

Programação Militar as compras eram avulsas e, portanto, nem tinham em conta as necessidades articuladas dos ramos, nem tinham em conta uma certa equanimidade na aquisição, tendo em conta as necessidades dos vários ramos, nem tinham uma perspetiva temporal, nem tinham, na verdade, uma estratégia comum. E os riscos de corrupção e de compra avulsa eram muito grandes, e foram-se concretizando ao longo do tempo. Esses crimes estão prescritos, como quer que seja tenham acontecido e, portanto, podemos falar deles com distância.

Mas quando olhamos, como olhou, para o período pós-programação e pós-entrada das contrapartidas, também impressiona, quando se acompanha a situação com mais pormenor, o facto de, como muitas coisas do mundo, o regime ter-se ido edificando à medida que as aquisições iam sendo negociadas e as necessidades do ramo satisfeitas. E houve aí também uma evolução, ou seja, por exemplo, o Prof. Veiga Simão preocupou-se com enquadrar legislativamente o regime das contrapartidas, aceitando que elas fossem diretas e indiretas, coisa que, do seu ponto de vista, limitava o benefício para o setor Defesa Nacional, pelo qual se interessou e no qual participou, mas tinha também outras vantagens e, nesse sentido, o decreto-lei vigorou sem que, de resto, fosse alterado por pedido de apreciação parlamentar, com mais críticas ou menos críticas, e abriu-se um outro ciclo. E nesse ciclo nós vemos várias camadas também, como, por exemplo, o regime das contrapartidas dos submarinos é completamente *sui generis*, desde logo pela sua génese, muito cedo, e depois pela cristalização relativa, que é muito bem descrita no relatório da Resolução do Conselho de Ministros, que fez a adjudicação a favor de um dos concorrentes e que foi objeto de relatórios que a Comissão já pediu.

E, finalmente, a partir de 2011, não haverá mais contrapartidas no futuro e, portanto, é um ciclo encerrado. Um, só que há *leftovers* e,

portanto, temos a gestão das contrapartidas contratadas no passado e, nesse sentido, decisões recentes.

Julgo que terá acompanhado, pela menção que faz, alguns dos factos da atualidade do processo relativo às contrapartidas dos submarinos, na parte em que o seu regime foi alterado pelo Ministro Álvaro Santos Pereira para substituir 19 projetos concretos e relativos a questões setoriais por um projeto de um empreendimento hoteleiro com uma prorrogação por quatro anos do prazo para cumprir as contrapartidas.

O Sr. Ministro Pires de Lima teve ocasião de nos trazer esse contrato, que não conhecíamos nem era conhecido da opinião pública, na última audição ou numas audições que tivemos no mês de Julho, e analisando o contrato, compreendemos que tinha sido alterado o regime das contrapartidas materialmente, portanto prevalecendo sobre o contratado e com abstenção de considerar sequer o contratado anteriormente e, simultaneamente, foi concedido um bónus de quatro anos para o cumprimento do empreendimento, empreendimento desenhado em termos tais que veio a abortar, tendo sido substituído já pelo Sr. Ministro Pires de Lima por um empreendimento no setor da energia eólica. Portanto, resta administrar a herança das contrapartidas contratadas no passado.

Portanto, a minha pergunta, assim preambulada longamente, é sobre qual a avaliação que faz dos perigos e dos problemas que haverá, no futuro, em relação à administração dessas contrapartidas históricas a liquidar, mas como são a liquidar até ao ano de dois mil e vinte e tal, pelo menos, estamos a falar de um longo período histórico e, portanto, as lições são importantes para trás, mas, apesar de tudo, algumas são muito importantes para a frente.

Era este o tema de reflexão que gostava de lhe deixar.

Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: - Tem a palavra, Sr. Sérgio Parreira de campos.

O Sr. **Sérgio Parreira de Campos**: - Bom, o futuro a Deus pertence, não sei.

Agora, eu acho que irão sendo cumpridas. Quanto ao Alfamar, aí estava um projeto de contrapartidas que eu acho – e referi isso há pouco, não diretamente em relação ao Alfamar – que era uma daquelas contrapartidas que todos sabíamos, à partida, que nunca iria ser cumprida. Acho que quem a propõe e quem a recebe sabia, à partida, que nunca iria ser cumprida.

Temos, agora, o parque eólico. Vamos ver o que acontece.

Penso que, apesar de tudo, as contrapartidas irão sendo cumpridas, até porque é do interesse de todos, neste momento, e também do contratante, ir cumprindo essas contrapartidas, na medida em que, certamente, Portugal vai ter a sua memória e certamente hão de aparecer outros contratos em que, se calhar, a HDW e outros alemães venham a estar interessados e não lhes interessará, certamente, que fiquem aquilo a chamamos rabos-de-palha.

Portanto, das contrapartidas, o que resta, há de ser cumprido calmamente, sem grandes problemas, acho eu.

O Sr. **Presidente**: - Obrigado. Terminamos aqui a primeira ronda de perguntas.

Pergunto se há questões para a segunda ronda.

*Pausa.*

Não havendo, resta-me agradecer ao Sr. Sérgio Parreira de Campos a sua disponibilidade, o tempo que lhe tomámos e os esclarecimentos que nos deu.

Muito obrigado também pela documentação e informação que nos deixou.

**O Sr. Sérgio Parreira de Campos:** - Muito obrigado também.

**O Sr. Presidente:** - Está encerrada a reunião.

*Eram 12 horas e 12 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.