

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

38.^a Reunião
(27 de Agosto de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 15 horas e 21 minutos.

Procedeu-se à audição do Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho (ex-Presidente da Sunviauto – Indústria de Componentes Automóveis), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados Nuno Serra (PSD), Filipe Neto Brandão (PS), Cecília Meireles (CDS-PP) e João Ramos (PCP), tendo também usado da palavra o Dr. António Natário, advogado do depoente.

O Presidente encerrou a reunião eram 16 horas e 48 minutos.

O Sr. **Presidente** (Telmo Correia): — Sr.^{as} e Srs. Deputados, está aberta a reunião.

Eram 15 horas e 21 minutos.

Hoje irá ser ouvido o Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho, que foi chamado a esta Comissão — se eu disser alguma coisa de errado, quem pediu a audição que me corrija, por favor — precisamente por estar relacionado com a aquisição de equipamento militar e com as questões relacionadas com as contrapartidas.

O Sr. Engenheiro foi Presidente da Sunviauto-Indústria de Componentes de Automóveis, S.A. De resto, penso que terá sido ouvido também ainda na qualidade de arguido, no âmbito deste mesmo processo, e, por isso, e não só, entendeu que seria seu direito, em qualquer circunstância, fazer-se acompanhar do Sr. Dr. António Natário, que é o seu representante legal, o seu advogado, que está aqui presente também. Isto só para esclarecimento dos Srs. Deputados.

Quero agradecer ao Sr. Engenheiro a sua presença e dizer-lhe que é seu direito, como é de qualquer depoente nesta Comissão, se pretender, usar da palavra para fazer uma declaração inicial, que lhe pedia que não excedesse os 10 minutos.

Se assim não for, seguir-se-ão já as perguntas dos grupos parlamentares, às quais o Sr. Engenheiro responderá na medida do que souber ou puder responder, como é evidente, usando dos direitos legais que tem e que conhece, incluindo, no que entender relevante, o direito ao silêncio, que é um direito seu também, constitucional, como é evidente.

Sr. Engenheiro, pretende fazer uma declaração inicial?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho** (ex-Presidente da Sunviauto — Indústria de Componentes de Automóveis, S.A.): — Sim, pretendo fazer uma breve declaração inicial.

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

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Sr. Presidente, Sr. Deputados, desde logo, estou inteiramente disponível para esclarecer o que for necessário.

Gostaria somente de assinalar o facto de, no âmbito do processo em que nos encontramos envolvidos — e no qual eu, pessoalmente, também me encontro — em termos do processo das contrapartidas, do processo penal, tudo o que seja relacionado exatamente com o processo, que se encontra ainda em tramitação, em julgamento, portanto em relação a tudo o que seja relativo e específico do processo obviamente que não estarei em condições de falar.

O Sr. **Presidente**: — Claro, é seu direito. Não existe nenhuma dúvida sobre isso.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Quanto a tudo o resto, obviamente que estou perfeitamente disponível.

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

Esta audição seria normalmente iniciada pelo Bloco de Esquerda, no entanto o BE não está presente e penso que não faz sentido esperarmos, porque o Sr. Deputado João Semedo já nos tinha avisado que podia ter alguma dificuldade de comparência.

Portanto, será o Grupo Parlamentar do Partido Social Democrata, através do Sr. Deputado Nuno Serra, o primeiro a colocar questões, para o que, como sabe, dispõe de 10 minutos.

O sistema desta primeira ronda de inquirição (a segunda não será assim, será corrida) é o seguinte: na primeira ronda, os Deputados farão as perguntas e poderão interromper, ou seja, perguntar, voltar a perguntar; um sistema de questionário aberto e normal, por assim dizer.

Tem a palavra o Sr. Deputado Nuno Serra, do PSD.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, Sr. Eng.º Filipe Moutinho, os meus cumprimentos.

Tendo a pequena noção de qual era a vossa interação no processo das contrapartidas, mas para que fique aqui mais esclarecido, até porque nos pode ter escapado alguma coisa, queria começar por lhe colocar, exatamente, essa questão: qual era o papel do Sr. Engenheiro e da empresa da qual é Presidente do Conselho de Administração nesta questão das contrapartidas?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Engenheiro, tem a palavra para fazer o favor de responder.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Na altura, eu era Presidente do Conselho de Administração da Sunviauto, que era uma associada da ACECIA, juntamente com mais cinco empresas.

A ACECIA foi uma empresa que trabalhou junto do consórcio que mais tarde veio a ganhar a venda dos submarinos e que iniciou um processo junto do consórcio alemão, desde 1999, onde pretendia ser beneficiária do processo de contrapartidas.

Portanto, desde 1999, como Presidente do Conselho de Administração da Sunviauto, e sendo uma empresa dentro do agrupamento da ACECIA, obviamente que estivemos integrados nesse Grupo, onde também, nomeadamente a minha empresa, a Sunviauto, teve um dos projetos que esteve ao abrigo do processo de contrapartidas.

Hoje já não pertenço ao grupo da Sunviauto, estou noutra empresa. Desde há três anos que não faço parte da Sunviauto.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, para percebermos como é que se passou o processo das contrapartidas, pergunto por quem é que foram contactados, quando é que souberam que o negócio que tinham em cima da mesa era uma contrapartida, se havia mais negócios em paralelo e se uns foram escolhidos como parte de contrapartida e outros não. Portanto, gostaria de perceber como é que funcionava o processo das contrapartidas com as empresas, não só com a Sunviauto, mas também com a ACECIA. Gostaria de saber como era, se o faziam diretamente com vocês, se era primeiro com os responsáveis da ACECIA e, depois, a ACECIA esta com vocês. Isto para percebermos como funcionava todo este processo das contrapartidas.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — A interação de todas as entidades envolvidas no processo era feita diretamente com a ACECIA, que tinha um conselho executivo e, obviamente, fosse a Comissão de Contrapartidas, fosse a própria MAN Ferrostaal ou qualquer outra entidade, era feita por via do conselho, na pessoa do seu Presidente, Luís Palma Féria, mas feita via ACECIA.

A partir daí, os assuntos eram direcionados e as empresas, cada uma *per si*, participavam naquilo que seria uma estratégia delineada pela ACECIA.

Tudo começou com alguma proximidade, que foi conseguida entre o consórcio ganhador dos submarinos já, suponho, no decorrer de 1998 e em 1999, entre a ACECIA... Na altura, supostamente, não se sabia ainda que tipo de processo de contrapartidas, todo o trabalho que poderia estar por trás. Só mais tarde, em 2003/2004, quando foi fechado o contrato de contrapartidas, é que se veio a saber. Portanto, desde 1999 que a ACECIA vinha trabalhando com a MAN Ferrostaal no desenvolvimento de projetos que pudessem, mais tarde, se esse consórcio saísse ganhador, vir a constituir as tais pré-contrapartidas que iriam potencialmente fazer parte do *dossier* que a empresa alemã iria apresentar ao Estado português.

Portanto, desde 1999 que a ACECIA foi interagindo com a MAN Ferrostaal e foram trabalhando em potenciais projetos que, de facto, foram evoluindo no decorrer dos anos, até que em 2003 ou 2004 foi decidida a aquisição pelo Governo português ao consórcio com o qual, felizmente — hoje, se calhar, infelizmente, tendo em conta tudo o que se passou —, nos tínhamos associado.

Reparem que, na altura, havia o consórcio francês, com o qual a ACECIA, por si, também teve alguns contactos para poder também participar junto do consórcio francês. E, por destino, juntámo-nos, já em 1999, não aos franceses, mas aos alemães, porque pensámos que, de facto, teriam mais potencial em vir a ganhar o concurso em Portugal.

A partir daí, desenvolveu-se um relacionamento que em quatro ou cinco anos foi evoluindo até que o negócio e as contrapartidas foram formalizadas já no decorrer de 2004.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, só para esclarecer: em 1999, quando foi contactado pela MAN Ferrostaal, já eles próprios vos informaram que aquilo poderia estar num bolo para as contrapartidas. Eram negócios que tinham relativamente a ver com as contrapartidas.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Ainda não se falava em contrapartidas. Quer dizer, na altura nós desconhecíamos, mas penso que no caderno de encargos que, eventualmente, tenha sido colocado aos consórcios francês e alemão e, se calhar, outros, eventualmente já tenha sido considerada nesses documentos alguma necessidade de trazerem na proposta, não provavelmente obrigatoriamente, mas na proposta que eles iriam apresentar ao Estado português que, de facto, qualquer ação que viesse no sentido de promover ou de melhorar a economia portuguesa seria considerada em termos da decisão da atribuição do negócio pelo Estado português.

Na altura, o termo contrapartidas... Nunca tinha ouvido falar, só mais tarde, quando se começou a formalizar e quando se começou a falar nas pré-contrapartidas, que eram aquelas que foram conseguidas durante o período anterior ao contrato de contrapartidas, entre 1999 e 2004, só nessa altura é que se começou a falar em contrapartidas tal como se fala hoje. Na altura, aquilo que a MAN Ferrostaal comunicou à ACECIA seria «para que o nosso processo tenha mais força perante o Estado português, nós precisamos de ter aqui a parceria de algumas empresas portuguesas e de alguns negócios para mostrar que, de facto, não só temos os melhores submarinos, como temos, também, a possibilidade de fomentar o crescimento de alguns projetos dentro da economia portuguesa».

Era essa a ideia-base na altura. Não se falava, propriamente, na contrapartida, nesta, naquela ou noutra.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Mas a ACECIA, o tal responsável ou interlocutor, informou-vos disso? Vocês estavam dentro do assunto?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Nós estávamos dentro do assunto, porque as empresas, cada uma dentro daquilo que era o seu projeto ou o seu negócio... E nós já estávamos a desenvolver trabalhos com a parceria da MAN Ferrostaal. Obviamente que estávamos por dentro do envolvimento que a MAN Ferrostaal iria ter... Se viessem a ganhar a aquisição dos submarinos, seria importante para o *dossier*. Mas, nessa altura, já estávamos a trabalhar com consultores e com pessoas que foram financiadas pela MAN Ferrostaal para alguns dos projetos, podendo eu falar de um deles, aquele em que a Sunviauto esteve envolvida, já desde o ano 2000.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Já agora, podemos saber quem eram esses consultores que a MAN Ferrostaal financiou?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — No caso da Sunviauto, foi o Bodo Heise. Era um consultor que trabalhou com a Volkswagen, aqui, em Portugal, e que foi trazido pela MAN Ferrostaal para nos apoiar no projeto de desenvolvimento de novos negócios.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, não sei se a próxima questão vai interferir com algum dos processos que tem e, portanto, não sei se poderá responder.

Numas notícias que lemos e das quais temos aqui afirmações suas, o Sr. Engenheiro disse que não eram contrapartidas, ou seja, não eram verdadeiras contrapartidas, pois os negócios já existiam antes. Se já sabia que, no fundo, esses negócios eram parte das contrapartidas, fiquei na dúvida com esta afirmação que fez, se sabiam ou se não sabiam. Nesse caso, as contrapartidas eram verdadeiras porque sabia para o que serviam. Se não soubesse, como fez as afirmações que fez, podia gerar-se essa dúvida.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Não, não. O que quis explicar é que já existiam antes as chamadas pré-contrapartidas. Eram projetos iniciados no ano de 1999 a 2000 e que até ao ano de 2004 — essas já existiam — e nós estávamos perfeitamente ao corrente de que a situação poderia resultar no caso de os alemães virem a ganhar o negócio de aquisição dos submarinos, que poderiam vir a entrar no *dossier*. E, tal como foi definido pela Comissão Permanente de Contrapartidas (CPC), esses projetos, que se iniciaram no ano de 1999 ou de 2000, que se foram desenvolvendo e que se foram arrastando ao longo dos anos pelo arrastar do processo de decisão da aquisição, que não foi da responsabilidade da entidade que se promovia a vender os submarinos, e, portanto, do Estado português, nesse sentido, a Comissão Permanente de Contrapartidas

autorizou que fossem consideradas as pré-contrapartidas durante esse período, em que, de facto, não houve decisão.

Por conseguinte, passaram cinco anos e essas foram incluídas como as pré-contrapartidas.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, já alguma vez tinha tido qualquer negócio ou ligação com a MAN Ferrostaal?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Não, nenhum.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, pergunto-lhe se nas reuniões que tiveram, em que o interlocutor do consórcio era a MAN Ferrostaal — vocês vieram a saber depois... Pergunto-lhe se, em algumas dessas reuniões da ACECIA com a MAN Ferrostaal, para além das entidades que pertenciam à ACECIA e à MAN Ferrostaal, se lembra de terem estado presentes quaisquer outras entidades externas — outros consultores, outras empresas.

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Recordo-me que chegámos a ter a participação... A maioria das reuniões eram feitas pelo Dr. Palma Féria. Lembro-me de reuniões onde estive presente a INTELI, que chegou a estar presente nas reuniões do Conselho de Administração da ACECIA. Pelo menos uma ou duas vezes chegou a acontecer isso.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Mas a INTELI não fornecia serviços à ACECIA.

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Chegou a fornecer. Não me recordo se terá sido na abrangência deste processo, mas chegou a fornecer.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — E reuniram-se com a Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Sim, sim, reuniram várias vezes. Posso dizer que 90% das vezes com a presença do Sr. Doutor Palma Féria, como Presidente da Comissão Executiva, e, pontualmente, com uma ou outra pessoa pertencente à Comissão Executiva. Eu próprio, que me recorde, cheguei a estar presente uma ou duas vezes na Comissão Permanente de Contrapartidas.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Tiveram alguma vez a noção de que, por exemplo, a INTELI também era consultora da Comissão Permanente de Contrapartidas e, que, portanto, fazia consultadoria quer à ACECIA quer à Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Grande parte dessa informação obtivemo-la *a posteriori*, agora. Quer dizer, posteriormente, no decorrer deste processo, vimos que, de facto, a INTELI prestou assessoria tanto à Comissão Permanente de Contrapartidas, como à

ESCOM, como à ACECIA e como a todas as entidades envolvidas neste processo.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, ainda há pouco disse que foram contactados também pelo outro consórcio, mas que, a partir de uma certa altura, perceberam que o consórcio alemão tinha mais potencial de vir a ser escolhido. Isso foi por alguma razão empírica?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Não. Penso que isso até foi anterior à minha entrada para a ACECIA. Só entrei em 1999. Portanto, o Dr. Palma Féria é que estava na liderança desse assunto. De facto, penso que foi por uma questão... Eu não sei se foi por uma questão, na altura, de que, de facto, o que é alemão é melhor... Portanto, foi qualquer situação que... Mas, de facto, foi anterior à minha entrada para a ACECIA.

O que me foi passado foi que os submarinos alemães seriam aqueles que, tecnicamente, seriam os melhores hoje, no mercado. Portanto, penso que a nossa decisão — nós também não tínhamos grande conhecimento sobre essa matéria — foi, de facto, tomada, se calhar, com base nessa origem. Portanto, não houve nada, que eu saiba... Não tenho mais conhecimento sobre isso.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, estou a questioná-lo sobre isto porque, ainda ontem soubemos, numa audição que fizemos, que

foi a última da noite, penso que até novembro de 2000 o consórcio alemão não era o que estava melhor classificado. Por isso, é que ficou a minha dúvida. Portanto, até devo dizer que na *short list* ou antes da *short list* de 1999 era aquele que tinha ficado, se calhar, com a pior classificação.

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: —
Desconhecemos!

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Por isso, a minha dúvida de dizer que era o que tinha mais potencial...

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Para nós, era. Se calhar, essa é informação privilegiada de alguém, mas o nosso sentimento era o de que os submarinos alemães seriam os de maior potencial e, portanto, desconhecemos se, de facto, nessa altura estavam na *short list*.

O Sr. Presidente: — Aparentemente não se enganaram.

Sr. Deputado, queira prosseguir, se faz favor.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, a questão que lhe queria colocar era a seguinte: depois de fechado o negócio dos submarinos, como é que se desenrolou a seguir? Tiveram reuniões com a Comissão Permanente de Contrapartidas? Houve uma avaliação regular da execução das contrapartidas por outra entidade qualquer governamental? Pergunto-lhe se houve algum acompanhamento posterior a isso.

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

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Sr. Deputado, o que lhe posso dizer é o seguinte: houve reuniões com a Comissão Permanente de Contrapartidas. Sobre acompanhamento relativamente aos projetos e aos *dossiers*, posso dizer-lhe que, se não foi zero, foi praticamente zero.

Posso dizer-lhe que, em oito anos em que eu estive no projeto, o Ministério Público e a Polícia Judiciária estiveram mais tempo na Sunviauto — e só lá estiveram uma manhã — do que a Comissão Permanente de Contrapartidas.

Portanto, posso dizer que os contactos entre o Dr. Palma Féria e a Comissão Permanente de Contrapartidas eram mais do que regulares. Mas, relativamente às empresas e aos projetos das empresas, de facto havia um distanciamento e uma situação que... Quer dizer, nós apresentámos os projetos, acompanhámos, explicámos, não fomos visitados, não nos pediram mais informações. Já no final, só nos pediram as *claim forms*, que eram as faturas dos negócios desenvolvidos e, portanto, basicamente, a pergunta que faz, em termos de saber se a Comissão Executiva teve voz ativa ou se esteve empenhada, junto das empresas, não da ACECIA, a fazer um acompanhamento dos projetos, digo que não. Não teve, foi zero, que me recorde. Não me lembro de ter sido sequer visitado por alguém da Comissão Permanente de Contrapartidas para verem o desenvolvimento de bons projetos que tivemos, nomeadamente na nossa empresa. Portanto, desconhecimento total...

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, até quando é que foi presidente do conselho de administração da Sunviauto?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Até 2011, Sr. Deputado.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Portanto, durante esse tempo todo, nem a uma manhã chegou o tempo que a Comissão Permanente de Contrapartidas lá passou e fiscalizou os contratos...

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Não, não... Não foi sequer! Por isso é que eu digo que, em oito anos, estive lá mais tempo o Ministério Público do que a Comissão Permanente de Contrapartidas.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, coloco-lhe só mais duas questões.

Primeira: como é que avalia a conduta do consórcio alemão neste processo todo com a MAN Ferrostaal? E depois de fechado o negócio das contrapartidas, continuou a haver algumas relações com a MAN Ferrostaal, quer em termos de negócio quer em termos de acompanhamento das próprias contrapartidas?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Posso dizer-lhe o seguinte: relativamente à MAN Ferrostaal, o processo iniciou-se muito bem no decorrer dos anos 1999/2000. Portanto, o único projeto em

que a Sunviauto esteve envolvida — e só sobre esse é que eu posso falar, porque, de facto, os projetos eram um pouco estanques em cada uma das empresas — foi conseguido por via, de facto, da influência de Bodo Heise, que já referi, e que fazia junto do projeto de construção desses centros para crianças que a Sunviauto fez perante a RECARO.

O Sr. Bodo Heise foi alguém que pertenceu aos corpos de gestão da RECARO nos anos anteriores, e que, de facto, trouxe até nós a empresa, com a qual desenvolvemos ligações e mais tarde, passados um ou dois anos, começámos, de facto, a realizar esse produto, esse banco modelável para crianças, a partir do ano 2000 ou 2001, suponho.

O trabalho de desenvolvimento desse projeto posso dizer que foi conseguido graças à intervenção do Sr. Bodo Heise, que, de facto, era um consultor suportado pela Ferrostaal, em parceria também com a ACECIA.

Passado o tempo, é óbvio que, com a indecisão do Governo português na decisão do consórcio, as coisas foram esmorecendo — é uma verdade. Portanto, é óbvio que o consórcio alemão não estaria para continuar a suportar os custos, que ainda eram elevados, deste consultor, uma vez que o Estado português não decidia. O processo teve de ser decidido em 2000, 2001, 2003 e foi-se arrastando e, obviamente, a MAN Ferrostaal cortou o financiamento do consultor que ela tinha para os trabalhos.

Basicamente, foi o único projeto que a Sunviauto teve neste processo e que não foi, sequer, considerado dentro do processo penal que foi levantado, porque entenderam que tinha relação com a MAN Ferrostaal. E, desde logo, a Sunviauto não teve qualquer outro projeto que estivesse envolvido no processo penal em causa.

Portanto, houve um esmorecer, é um facto. A ACECIA, já durante os anos de 2003/2004, começou a manifestar-se perante a Comissão

Permanente de Contrapartidas que, de facto, a MAN Ferrostaal teria de ter um trabalho mais influente e deveria continuar a esforçar-se mais. E, portanto, houve vários registos do Dr. Palma Féria a reclamar perante a Comissão Permanente de Contrapartidas e, diretamente, com a MAN Ferrostaal no sentido de que precisávamos de mais suporte para desenvolver mais negócios.

Basicamente, foi isso o que se passou relativamente ao relacionamento com a MAN Ferrostaal.

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

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Presidente, eu tinha dito que só iria colocar mais uma questão, mas agora surgiu-me outra que gostaria de colocar.

O Sr. Presidente: — Dentro do seu tempo, Sr. Deputado, pode sempre colocar questões.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Sr. Engenheiro, desde 1998, houve algumas alterações ao concurso inicial, especialmente nos equipamentos que iam ser fornecidos. Portanto, houve oportunidade de os vários concorrentes fazerem alterações às propostas, pelo que pergunto o seguinte: houve uma BAFO em novembro de 2000, depois houve outra mais tarde, pelo que gostaria de saber se, nessas alturas, alguma vez alteraram a vossa proposta de contrapartidas ou se foram sempre as mesmas desde o início.

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Nós desconhecemos essas alterações e mantivemos sempre os nossos planos e

as nossas propostas. Aliás, desconheço o que o Sr. Deputado está a referir em termos dessas alterações ao concurso. Não tenho conhecimento de alterações, mantivemos o nosso rumo e aquilo que vínhamos fazendo desde 1999.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Portanto, tiveram a mesma proposta de valor desde 1998 até 2004? De quanto foi?

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Proposta de valor como?

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Nas contrapartidas, havia um valor de contratação...

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Não, só se eu desconheço...A ACECIA tinha um valor de contrapartidas que tinha sido atribuído e acho que se manteve. Se se alterou, desconheço ou não tenho presente, mas, de facto, no que me toca, em termos de Sunviauto e do projeto que tínhamos em causa, não houve absolutamente alteração nenhuma face ao que tinha sido protocolado desde o início do projeto.

Eu não pertencia à comissão executiva, pelo que não sei se o valor global do pacote teve alteração. Desconheço-o.

O Sr. Nuno Serra (PSD): — Para terminar — agora, sim —, coloco a seguinte questão: considera que a Sunviauto foi beneficiária de contrapartidas?

Houve contrapartidas e a Sunviauto foi beneficiária dessas contrapartidas.

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — No total... Quer dizer, no final de todo o processo... No início, eu considerava que ia ser beneficiária, mas hoje acho que a Sunviauto foi vítima de um processo em que nunca deveria ter... De facto, fomos lesados todos nós, como empresas, como economia portuguesa, como empresários, como trabalhadores, como toda a gente. Fomos lesados em todo esse processo.

O Sr. **Presidente**: — Terminou, Sr. Deputado?

Sr. Deputado, convém que não anuncie que vai terminar, porque cada vez que anuncia...

Risos.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — É para criar alguma emoção aqui, Sr. Presidente!

Risos.

Só queria colocar mais uma questão.

Pergunto: lesado, porquê?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Por duas situações. Porque, de facto, as empresas foram expostas a uma situação e a imagem das empresas ficou muito prejudicada, não só em Portugal como também fora de Portugal. Passaram a ser intituladas como empresas que cometem crimes, e isso, em termos comerciais e em termos de imagem... Tudo bem, tivemos um projeto que se iniciou e que foi conseguido graças

ao trabalho da Ferrostaal mas, tanto em termos empresariais como mesmo em termos pessoais, fomos mais do que lesados. A partir daí tudo acabou. Tínhamos um projeto intitulado Módulo Assento, que foi um projeto que envolveu recursos de todas as empresas da ACECIA e da própria MAN Ferrostaal, que estava envolvida nesse processo, mas foi um projeto que foi abortado. Foi um projeto com patente registada, com protótipos feitos, um projeto de alto valor acrescentado para o nosso País e que foi praticamente aniquilado com todo este processo que foi levantado.

Portanto, isso teve muitas horas, muito trabalho de desenvolvimento de um produto que iria, de facto, fazer a diferença, em termos da indústria automóvel. A partir do momento em que se iniciou este processo, o trabalho deste produto foi abortado, os contactos que existiam com a Volkswagen, com a RECARO com outros construtores automóveis foi, basicamente, deitado por terra. A patente que estava registada caiu, porque deixou de ser suportada e, obviamente, todos saímos lesados, porque investimos muito no projeto, gastámos muito dinheiro em tudo isso e não teve consequências.

Calculo que alguém se vá aproveitar, não seguramente em Portugal, e vá tirar dividendos de todo esse trabalho feito.

Portanto, nesse aspeto nós fomos muito lesados.

O Sr. **Presidente**: — Passamos ao grupo parlamentar seguinte, que é o Grupo Parlamentar do Partido Socialista.

Tem a palavra o Sr. Deputado Filipe Neto Brandão.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sr. Presidente, serei telegráfico. Penso que o Sr. Deputado Nuno Serra já colocou algumas questões pertinentes.

Cumprimento o Sr. Engenheiro e pego nas suas últimas palavras, quando referiu que, obviamente, como é sabido, estava envolvido no processo das contrapartidas e que tinha, inclusive, participado num produto que iria fazer a diferença.

Ora, sucede que, entre outros depoimentos que já tiveram lugar nesta Comissão, o Sr. ex-Ministro da Economia, Álvaro Santos Pereira, veio aqui referir que, em seu entender, as contrapartidas eram generalizadamente imaginárias. Qualificou-as como uma autêntica falácia e disse que os consórcios que estavam envolvidos nas contrapartidas empolavam o próprio preço porque sabiam que jamais seriam prestadas essas contrapartidas.

Confrontando isso com as suas declarações, gostaria de saber, relativamente a estas declarações, o que é que lhe ocorre dizer, ou seja, se acha que a declaração do Sr. ex-Ministro é correta ou se, manifestamente, é desprovida de fundamento.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Pode ser a opinião do Sr. ex-Ministro. Eu não partilho dessa opinião, falo de factos, de coisas concretas que se passaram com a minha empresa, do envolvimento. O Sr. Ministro terá as suas razões, mas eu falo de factos concretos, de coisas que foram conseguidas, de projetos que foram realizados, do envolvimento que houve, por parte da MAN Ferrostaal, no caso específico da Sunviauto e falo num projeto de alto potencial que foi realizado — há feiras, há mostras, há visitas, há protótipos realizados, há patentes registadas, portanto coisas concretas.

Provavelmente, o Sr. ex-Ministro não teria conhecimento de alguns detalhes de alguns projetos, como foi o caso daqueles em que a Sunviauto esteve envolvida. Digo, sinceramente, que é de projetos destes que o País

precisa. E nós temos aquele especial dom de os aniquilar, de os matar e de não acreditar nas empresas e no País que temos.

Portanto, eu falo de factos concretos, de situações que ocorreram — estão provadas, estão constatadas, estiveram aí — e que foram aniquiladas.

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Importa-se de concretizar, para ilustrar que...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Não partilho da opinião do Sr. ex-Ministro relativamente ao que diz respeito à ACECIA. Não sei se ele se estaria a referir a outro tipo de contrapartidas ou a outro tipo de negócios realizados. Repare, as contrapartidas em que a MAN Ferrostaal esteve envolvida não foram somente as contrapartidas com a ACECIA, foram também com os Estaleiros Navais de Viana do Castelo e outras situações. Não sei se o Sr. Ministro estaria a generalizar...

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Estava a generalizar.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Estava a generalizar... Eu estou a falar-lhe de um caso específico, que foi o que se passou com a minha empresa, aquela por que estou a responder hoje.

O Sr. Ministro teria, obviamente, na sua posição, outro tipo de informação e uma visão mais macro do assunto. Eu tenho uma visão mais micro do que se passou com a entidade que representei durante o processo das contrapartidas.

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Ainda para terminar esta questão: uma vez que referiu que há patentes registadas, seja o que for é público, pelo que não violará nenhum segredo industrial ou regras de concorrência.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Exatamente.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Não se importa de ilustrar, concretizar a que tipo de projeto é que poderia ter sido dado corpo e que, manifestamente, terá ficado pelo caminho?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — O projeto em causa era um projeto estruturante, que pressupunha — esse era um dos âmbitos do trabalho da ACECIA — conseguir projetos estruturantes junto da indústria automóvel, apresentar produtos, módulos que, de facto, pudessem fazer a diferença em termos dos construtores de automóveis.

A tendência, hoje, é a de que quem trabalha com os construtores ou apresenta soluções modulares, se vai vender um parafuso ou uma peça estampada não vende e, portanto, passa para um segundo escalão, que é aquilo a que nós chamamos na gíria automobilística um fornecedor de segunda linha, um *second tier*. Portanto, passa para fornecedor de segunda e terceira linhas.

Ora, o posicionamento das empresas individualmente, de per si, estava baseado em fornecedores de segunda e terceira linhas da indústria automóvel. Um dos objetivos vitais e estruturais da ACECIA era,

basicamente, no conjunto, uma vez que as empresas que a constituíam representavam diferentes *commodities*, diferentes áreas — uma na área dos plásticos, outra na área do metal, outra na área da cortiça, outra na área dos tecidos —, era o de que pudesse apresentar soluções que fossem competitivas e que pudessem entrar diretamente... E passámos para fornecedores de primeira linha junto da indústria automóvel, junto dos construtores de automóveis.

Ora, basicamente, foi isso que aconteceu. E decidimos lançar um projeto de um assento de automóvel híbrido, onde a estrutura, em vez de ser tradicional, uma estrutura metálica, fosse uma estrutura híbrida, que teria componentes metálicos e toda uma parte estrutural do assento em compósitos e produtos plásticos.

Isto era, e continua a ser, um dos grandes objetivos da indústria automóvel, porque traz uma diminuição de peso dos bancos, logo dos carros, logo um menor consumo energético dos carros.

Nós apresentámos uma patente de uma estrutura de assentos onde a componente plástica representava mais de 80% do assento. Ensaiámos o banco, fizemos testes, fizemos testes estáticos dos bancos e, de facto, fizemos o processo de registo de patente. Obviamente, como sabemos, se a patente não for alimentada e não for paga, ao longo dos anos a patente cai e perde a validade e quem quiser pode aproveitar-se da situação.

Esse assento foi levado em mão à Volkswagen, à RECARO e ainda a outro potencial cliente de que não me recordo agora do nome. Mas foi apresentado em protótipo a esses clientes.

Portanto, o interesse estava ali.

Surgiram alguns *inputs*, algumas necessidades em termos de ajustamentos e, portanto, foram feitos dois modelos — um primeiro protótipo, um segundo protótipo —, e já estava em curso um projeto, um

protótipo que deveria ser feito já numa fase pré-industrial. Surgiu toda esta situação e as empresas deixaram cair o projeto. Obviamente, depois de tudo isto, o projeto morreu. A ACECIA deixou praticamente de existir e o produto morreu. As empresas deixaram de trabalhar em conjunto e foi isto que se passou.

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

O Sr. Dr. **António Natário**: — Dá-me licença, Sr. Presidente?

O Sr. **Presidente**: Faça favor.

O Sr. Dr. **António Natário**: — Sr. Presidente, era só para deixar uma nota. Quem desenvolveu este projeto e esteve à frente dele foi exatamente o Eng.º Moutinho.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sim, senhor. E felicito-o. Aliás, ilustrou bem e penso que foi claro em que termos é que a originalidade se poderia ter desenvolvido. Portanto, contrariou, obviamente, esta asserção.

Sr. Engenheiro, antes de passar à última questão, há um aspeto com o qual o Sr. Deputado Nuno Serra já o confrontou mas que tem de ser esclarecido, porque o seu alvitre é totalmente dissonante do que consta do processo.

Referiu que, tendo começado a relacionar-se com este processo em 1999, fê-lo porque se achava que os alemães teriam mais possibilidade de vitória — leia-se «vitória» como adjudicação do projeto.

Sendo a sua participação — e corrigir-me-á se assim não for — circunscrita à parte das contrapartidas e não ao fabrico do bem em causa —

manifestamente, a ACECIA nada tinha a ver com o fabrico de submarinos, portanto, a sua participação é relativa à prestação de contrapartidas e à sua negociação —, sucede que, em 1999, as contrapartidas francesas eram manifestamente superiores às do concorrente alemão, e mesmo aquando da adjudicação, processo final, as contrapartidas francesas sempre se mantiveram acima das contrapartidas alemãs.

Ou seja, a única coisa que mudou — e não foi pouco — foi uma alteração em 2003, portanto quatro anos depois do que refere, e apenas — o «apenas» está, obviamente, entre aspas — relativamente aos méritos operacionais da proposta. Isto é inequívoco, estou a ler a resolução, no *Diário da República*: «Quanto ao fator de contrapartidas, a proposta da CMI continua a ser superior à da German Submarine Consortium».

Portanto, em momento algum, aquilo que era a sua perceção, ou seja, que os alemães eram melhores, em 1999 não acontecia em nenhum parâmetro, nomeadamente, até, quanto às competências operacionais. Mas relativamente às contrapartidas isso nunca sucedeu.

Como é que alicerça essa sua perceção, já que essa, manifestamente, em momento algum, teve correspondência com a realidade?

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

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Vou dar-lhe um exemplo que traduz bem o que estava em causa.

Nós também participámos, posteriormente, no processo dos Pandur. Quando eu disse que aquele projeto, para nós, na altura... E repito: eu só entrei posteriormente, mas as discussões aconteceram em 1998, já com o consórcio alemão... Quando cheguei foi dito: «Eh pá, não, os submarinos alemães são, teoricamente, aqueles que têm mais potencial».

Obviamente que não estou a dizer que o detalhe... E penso que a decisão do Estado português não tenha tido em conta só as contrapartidas, porque se tivesse tido teriam sido os franceses a ganhar, tal como o Sr. Deputado está a dizer.

Posso dizer-lhe que, aquando das contrapartidas dos Pandur, as informações que têm pequenas empresas como nós é que, de facto... Nós decidimos associar-nos à Steyr, aos austríacos. Corriam rumores e aquilo de que se falava é que, nos primeiros testes que foram feitos pelo Estado português, os veículos, suponho que franceses ou belgas, meteram água, quando fizeram o teste de água.

O Sr. Filipe Neto Brandão (PS): — Sim, no sentido real!

O Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho: — Exatamente. Isso foi público, veio no jornal.

Nós decidimos associar-nos ao concorrente austríaco. E porquê? Porque, na altura, se calhar, o que até tinha melhores contrapartidas era aquele que meteu água, não faço a mínima ideia. Nós associámo-nos ao austríaco porque achámos, de facto, que o Pandur, comercialmente, e nas discussões que foram existindo entre, no caso dos Pandur, a empresa austríaca Steyr e, no caso dos alemães, a empresa alemã.

Quando disse que, se calhar, decidimos, enquanto ACECIA, já em 1998, associarmo-nos ao concorrente alemão foi de uma forma intuitiva: o que é alemão normalmente é bom, tem grande potencial, por isso vamos para a frente com isso. Aliás, tal como aconteceu com a Steyr. Não sabíamos, minimamente, se ia ganhar o concurso ou não, o que sabíamos é que o outro meteu água.

Do que me recordo, não houve nenhuma fórmula que ditasse que nos associaríamos a um ou a outro.

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Os esclarecimentos que acabou de nos dar clarificam a sua afirmação inicial, embora não seja possível fazer o paralelismo com esse outro equipamento que refere. Era em relação a isso que estava a querer referir-me.

Ou seja, do ponto de vista do mérito operacional, até junho de 2003, a avaliação que fizeram foi a de que o submarino francês era melhor do que o alemão. Houve uma alteração em relação à qual não vale a pena referirmos, pois já temos depoimentos suficientes para termos a perceção do que aconteceu.

Não estava sequer a reportar-me às contrapartidas precisamente porque digo que, do princípio ao fim do processo,...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Foram pormenores!

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — ... a proposta francesa foi sempre melhor.

O que quero dizer é que, contrariamente à sua perceção, até junho de 2003 a proposta francesa foi considerada tecnicamente melhor do que a alemã. Quando diz que, em 1999, tinha a perceção de que a dos alemães era a melhor, isso não tinha correspondência alguma com a realidade, a menos que tenha trazido um elemento qualquer que o infirmasse. De qualquer maneira, foi claro relativamente à sua resposta.

Para terminar, queria perguntar-lhe qual era a relação da ACECIA com a Escom. A Escom interveio neste processo fazendo a relação entre vários agentes, nomeadamente em representação do German Submarine Consortium. Portanto, a minha pergunta inicial era precisamente para saber em que termos é que pode descrever esse relacionamento com a Escom e que ideia tem dele.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Da minha parte, nenhum. Da parte da ACECIA, esse relacionamento foi feito, eventualmente através do Dr. Palma Féria. A ACECIA diretamente com a Escom... Não me recordo de qualquer tipo de relacionamento direto com a ACECIA.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, terminou?

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Não, Sr. Presidente. Quero ainda colocar uma pergunta, que é conclusiva.

Ou seja, se a Escom cobrou alguma comissão da relação entre o German Submarine Consortium e qualquer membro de uma empresa relacionada com a ACECIA, não tinha qualquer razão para o fazer.

Disse-me que não tinha conhecimento de qualquer relevância...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Não, com a ACECIA não. Desconheço algum tipo de relacionamento, a não ser individualmente e se calhar com o Dr. Palma Féria..., que também era consultor e tinha a sua empresa.

O Sr. **Presidente**: — Segue-se o CDS-PP.

Tem a palavra a Sr.^a Deputada Cecília Meireles. Também dispõe de 10 minutos.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, provavelmente, não serão necessários os 10 minutos.

Começo por cumprimentar o Sr. Engenheiro, bem como os demais representantes da Sunviauto.

Sr. Engenheiro, até estava a pensar não intervir, mas pretendo que me clarifique um assunto, embora já tenha sido mencionado — aliás, nem me parece que seja um assunto essencial —, pelo que lhe coloco apenas uma questão.

O que corria e o que corre vale o que vale, o que, convenhamos, é muito pouco. Mas o que corria era que a proposta global dos alemães era melhor, ou seja, que o submarino propriamente dito era melhor do que o submarino francês?

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

O Sr. Eng.^o **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — O que corria, isto é, repare... Repito: em 1999, quando entrei, já estava decidido que era com os alemães. De facto, foi-me dito que o submarino em si atraía mais potencial. É a mesma coisa que me perguntar se prefiro um *Mercedes* ou um *Peugeot*. Prefiro um *Mercedes*.

Na altura, a ideia foi escolher precisamente o equipamento que era melhor, e não a proposta. Nós desconhecíamos a proposta. Aliás, nem tínhamos conhecimento da proposta dos franceses e dos alemães. A nossa intuição foi a de que o produto alemão seria o melhor e o que teria mais

potencial. Basicamente, esta era a situação. Quando cheguei, foi isto o que me disseram. Este é o ponto.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr.^a Deputada.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Só queria mesmo que me fizesse esta clarificação, porque percebi que havia alguma divergência.

O mérito operacional, técnico e logístico do submarino propriamente dito, desde que apareceu um submarino com novas características ou um novo submarino alemão, em março de 2001, foi avaliado como sendo o melhor.

Depois, foi por outras coisas, como pelo preço, pelas contrapartidas, pelo plano de entregas, etc., que as propostas foram oscilando. E, de facto, a proposta alemã só surge como vencedora em 2003. Daí ter percebido que os dois estavam a falar de coisas diferentes, por isso quis clarificar esta questão.

O Sr. Eng.^o **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — A nossa intuição baseou-se em termos de equipamento e não em termos de propostas. Desconhecíamos qualquer tipo de comparação entre as propostas de uns e de outros. Foi intuição em termos de equipamento.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada, não tem mais nenhuma questão a fazer?

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Não, Sr. Presidente. Apenas pretendia esclarecer este mero pormenor.

O Sr. **Presidente**: — Antes de dar a palavra ao PCP, queria só dizer que ontem também tivemos aqui esta discussão. Na verdade, andamos a discutir a classe do carro.

Isto para lhe dizer que compreendo a sua apreciação, Sr.^a Deputada Cecília Meireles, mas pode depender da classe...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Teoricamente, estamos a falar da mesma gama.

O Sr. **Presidente**: — Exatamente. Não era classe que eu queria dizer, era gama.

Segue-se, para fazer perguntas, o PCP. Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos. Também dispõe de 10 minutos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Engenheiro.

A primeira questão que gostava de lhe colocar tem a ver com a proximidade entre a ACECIA e o consórcio vencedor dos submarinos.

Tendo em conta o que nos disse, percebi que foram as empresas das contrapartidas — as empresas que vendiam o material e que eram obrigadas a cumprir contrapartidas junto do Estado português — que escolhiam as empresas que seriam beneficiárias das contrapartidas que elas próprias prestavam.

Ou seja, o Estado português é comprador de um bem, paga por esse bem, é utilizado para definição da entidade vencedora aquilo que são as contrapartidas, mas a entidade que paga não tem qualquer definição relativamente às empresas e aos setores que beneficiarão dessas

contrapartidas, uma vez que foi o consórcio vendedor que definiu que empresas beneficiavam das contrapartidas. Foi isso que disse?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Sim, parece que esse foi o princípio. Foi definido um valor de contrapartidas e o consórcio vencedor teria de encontrar o pacote de contrapartidas a propor ao Estado português. A ACECIA teve uma parte desse valor que faria parte do total das contrapartidas definidas, teve direito a um determinado pacote de contrapartidas, e nós fomos propondo e fomos angariando projetos com a parceria da Ferrostaal dentro desse valor que nos estava atribuído como ACECIA.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — O Estado português não tinha, nesta fase, qualquer participação na decisão das contrapartidas que seriam executadas ou nos setores que as executavam; tinha, sim, na fase final, relativamente ao pacote que cada um dos consórcios apresentava.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Suponho que a Comissão de Contrapartidas, isto é, o consórcio que estava a concorrer ao negócio, teve de apresentar a sua proposta em termos de contrapartidas ao Estado português e teve de validar essa proposta junto da Comissão de Contrapartidas.

Por isso, nessa proposta que, teoricamente, o consórcio em causa propôs à Comissão de Contrapartidas havia uma repartição: tanto para os Estaleiros de Viana, tanto para a ACECIA, tanto para o hotel não sei quantos, tanto para isto, tanto para aquilo,...

Dentro dessa situação, o consórcio vencedor validou, junto da Comissão de Contrapartidas, a distribuição dessas contrapartidas, ou seja, o que via que ia conseguir atingir durante os 8 ou 10 anos que se seguiam após ter sido assinado o contrato com o Estado português.

Foi uma proposta que a Comissão de Contrapartidas teve em mãos, que recebeu do consórcio. De facto, com essa proposta ia gerir, a partir daí, os próximos 10 anos, tendo em conta aquilo a que o consórcio ganhador se tinha proposto.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — O que me está a dizer é que o Estado português aceitava em pacote o que lhe era apresentado.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Exatamente.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E refere agora que a Comissão Permanente de Contrapartidas fazia essa validação.

Na altura, li uma notícia na comunicação social — possivelmente não pode confirmar isto, tendo em conta as limitações que tem — que fazia referência a um documento que o seu advogado, não sei se o mesmo ou se outro, teria enviado, referindo que a Comissão Permanente de Contrapartidas era acrítica, ou seja, aceitava tudo o que lhe era apresentado.

Mas hoje, nesta audição, já nos disse que a Comissão Permanente de Contrapartidas era ausente, por exemplo, no acompanhamento dos processos. Não havia, por parte do Estado português, qualquer acompanhamento e verificação. O que a entidade que vende os produtos e

tem de cumprir as contrapartidas lhe apresentou foi aceite sem qualquer verificação.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Relativamente ao processo da Sunviauto — mais uma vez, chamo a atenção que estou a generalizar —, a Comissão Permanente de Contrapartidas não teve qualquer interferência, qualquer visita, qualquer pedido de esclarecimento quanto a esse processo.

Não faço a mínima ideia do que aconteceu com os Estaleiros de Viana, com os outros processos ou se houve ou não envolvimento da Comissão Permanente de Contrapartidas.

Respondendo ao Sr. Deputado do PSD, claramente identifiquei aquilo que concerne à Sunviauto.

Outra situação que pode claramente demonstrar o que quero dizer e que já foi posterior a toda esta situação tem a ver com o projeto das contrapartidas dos Pandur, onde a Sunviauto também esteve envolvida e, inclusive, em dois projetos. Um deles foi uma contrapartida direta, que foi o fornecimento dos assentos dos Pandur — todos os Pandur que hoje estão no Exército português têm assentos fabricados pela Sunviauto — e o outro foi um negócio que a Sunviauto conseguiu por intermédio da Steyr, na Áustria, junto da Bombardier, para o fabrico de assentos para metros. Portanto, Steyr e Bombardier na Áustria e conseguirmos esse negócio por intermédio da Steyr.

Já depois de todo este processo jurídico estar em curso, e uma vez que nos apercebemos de todo o imbróglio desta situação, eu próprio, a Sunviauto e a ACECIA enviámos cartas, nem uma, nem duas, nem três, mais, à própria Comissão Permanente de Contrapartidas a dizer que existiam dois projetos em que a Sunviauto estava envolvida. Um deles

tratou-se do envio de assentos diretamente para os Pandur, o que era óbvio e evidente para todos, e o outro tratou-se do negócio com a Bombardier, em que a Steyr também esteve envolvida.

A própria Steyr já demonstrou e comunicou à Comissão de Contrapartidas toda a envolvência que teve nesse projeto. Eu enviei cartas à Comissão dizendo o seguinte: «Gostaria que me informassem se estes dois projetos podem ser considerados ilegíveis no âmbito das contrapartidas, ou seja, se estes projetos têm causalidade e se podem ser ilegíveis.»

Saí em 2011 da Sunviauto e esperei por uma resposta durante dois ou três anos, mas não obtive qualquer visita, nem qualquer resposta da Comissão Permanente de Contrapartidas referente a esses dois projetos, nem mesmo a autorizar ou a não autorizar a submissão das *claim forms* relacionadas com esses dois projetos.

Os negócios foram evoluindo, foram feitos. Como saí em 2011, hoje desconheço se, efetivamente, chegaram a ser apresentadas algumas *claim forms* e se as contrapartidas foram consideradas no âmbito do processo dos Pandur. O que sei é que, durante o período que decorreu... Acho que, na fase inicial do processo dos submarinos, ninguém estava na condição de responder à pergunta sobre se os projetos poderiam ser considerados elegíveis ou não.

Isto demonstra, de facto, o acompanhamento e a supervisão que tivemos da Comissão de Contrapartidas, no meu caso específico.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Ramos, tem a palavra.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E confirma esta perceção que tinham e que estava expressa no documento que referiu do seu advogado, de que a

Comissão de Contrapartidas aceitava acriticamente aquilo que lhe era indicado?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Repare, nós não tínhamos qualquer tipo de resposta. Os projetos foram considerados elegíveis. Portanto, se eles foram críticos, ou não, desconheço — isto, no meu caso. Provavelmente, no caso de outros colegas de outras empresas, podem ter sido mais acrícos ou não. No meu caso, até porque o assunto do assento RECARO não fez parte do processo jurídico, seguramente que nessa declaração do advogado o nosso processo nem sequer estava envolvido e não estava relacionado com as declarações do advogado. Portanto, estamos a falar de uma situação distinta. Agora, na verdade, não sei se, na altura, as ferramentas ou os meios que eles tinham para... Mas essa é uma situação que me ultrapassa.

Portanto, no meu caso, o que posso dizer é que não foi feito qualquer tipo de seguimento, tanto num caso como no outro em que a minha empresa esteve envolvida.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — O que nos diz é que, na sua experiência, o Estado português foi completamente negligente no acompanhamento do processo das contrapartidas.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Na minha experiência, posso dizer isso. Posso dizer que o Estado lançou algo, que as empresas não tinham a perceção daquilo que estavam a fazer, que as próprias entidades desconheciam aquilo que estavam a gerir. Por isso,

sinto-me lesado como empresa, por termos sido envolvidos numa situação que foi mal gerida ao nível das entidades públicas que deviam ter gerido este negócio.

A consequência disso foi, de facto, o potencial ganho que o Estado queria e que acabou por ter, pois alguns projetos acabaram por realizar-se, em termos de economia, isto é, houve um potencial ganho em termos de economia. Foi pena que tivesse sido aniquilado a meio do campeonato.

Portanto, essa má definição da gestão dos processos levou a que todos nós, como empresas, tivéssemos saído lesados, empresas que tentaram contribuir e lutar para conseguir mais projetos.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Disse que nenhuma entidade pública acompanhava. E da parte dos consórcios era acompanhado, de forma persistente, o cumprimento desses projetos?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Tal como eu disse, nós, como a ACECIA, sentimos que houve um baixar dos braços e, por isso, pressionámos a entidade pública, a CPC, que era a entidade que nos ajudava neste processo. Pressionámo-la por diversas vezes para que a CPC pressionasse os consórcios por forma a serem mais interventivos, mais ágeis, mais ativos, mais pró-ativos na conquista dos novos negócios.

Portanto, não foi por falta de insistência. Isso, aliás, consta de documentos do processo, onde está bem clara a nossa manifestação de vontade de que, de facto, os consórcios fossem mais empenhados no processo de angariação e de desenvolvimento de projetos.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Referiu, há pouco, que, no caso do processo dos submarinos, até determinada fase do processo, mantinham contactos com os dois consórcios e que, depois, a partir de determinada altura, decidiram associar-se a um deles, deixando o outro.

Já falou várias vezes sobre essa matéria, mas queria perguntar-lhe, de uma forma muito frontal, outra coisa. Disse também que não acompanharia nessa altura e que, quando começou a acompanhar, isso já estava definido. Mas tem conhecimento de que haveria informação privilegiada para se tomarem essas decisões? E, por outro lado, tendo em conta que acompanhava os dois consórcios, sabe se, de certa forma, os consórcios se «digladiavam» para conseguir o apoio de empresas portuguesas para colocar no seu pacote de contrapartidas?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Não tenho conhecimento. Desconheço totalmente qualquer tipo de informação privilegiada, nessa altura. Tal como referi, isso foi decidido em 1998 e eu entrei em 1999. Nunca ouvi falar em tal situação.

Quanto a os consórcios tentarem procurar fontes para contrapartidas, acho que deve ter havido não digo algum atrito, mas alguma tentativa de conseguirem, junto de entidades portuguesas, como acontece em qualquer concurso, seja privado, seja de empresas... Eu, quando vou a um concurso, vou lutar com 6, 7, 10 concorrentes, pelo que é natural que, dentro daquilo que é a proposta que vou apresentar, haja algum confronto de situações.

Mas, relativamente a qualquer tipo de informação privilegiada, desconheço totalmente a sua existência. Nem nunca foi comentada no âmbito da minha intervenção no grupo da ACECIA.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Relativamente às contrapartidas em si, percebi que um dos projetos de contrapartidas era um projeto novo, o projeto dos assentos. E havia, no âmbito dos processos de contrapartidas, negócios já existentes e que eram considerados aumento de negócios que existiam previamente, ou, no âmbito do processo de contrapartidas, os negócios que eram estabelecidos eram inteiramente novos, no caso da vossa experiência?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — No caso da nossa experiência, é um projeto totalmente novo. Portanto, a génese do projeto da Sunviauto estava relacionada com o envolvimento da MAN Ferrostaal. Obviamente que, dentro de outros projetos, estaria a ampliação do volume do negócio, portanto a ampliação do projeto, o desenvolvimento de outros projetos dentro dos mesmos clientes.

Mas, no caso específico da Sunviauto, a génese do projeto esteve no conhecimento que existia da tal pessoa que referi, o Bodo Heise, relativamente ao cliente RECARO, que veio a constituir um projeto, que decorreu durante 10 anos, de fornecimento de assentos.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Ainda no âmbito deste projeto e da oportunidade que ele representava para a vossa empresa, gostaria que clarificasse algo, porque, há pouco, pareceu-me que teria entrado em contradição, ao referir, por um lado, que o projeto de contrapartidas foi

lesivo para a economia nacional, mas, por outro, que era muito importante e que nós, em Portugal, temos uma grande tendência para não aproveitar estas oportunidades que são fundamentais. Ora, parece-me que há aqui alguma contradição entre uma coisa e outra. Se calhar percebi mal, ou, então, não fez uma apreciação completa de uma coisa e da outra, isto é, da razão por que são bons ou por que são maus.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Vou esclarecer aquilo que referi. O que referi foi o seguinte: a ideia que está por detrás do processo de contrapartidas é de saudar. E, de facto, aquilo que foi conseguido e os negócios que as empresas foram adquirindo por este formato é de saudar. O que quis dizer é que acabámos por ser lesados e acabámos por deitar tudo a perder, por um projeto como o do módulo assento, que estava no seu auge de lançamento, ter sido condenado.

Portanto, o que quis referir foi isso. Quer dizer, situações que poderiam ter sido resolvidas eventualmente de outras formas, não o foram e foi-se pelo processo mais complicado, o que fez abortar determinados projetos — no caso específico que estou a referir do módulo assento, que fez abortar este projeto — e o que teve, efetivamente, uma consequência negativa para a economia nacional. É que, de facto, esse projeto envolvia cinco empresas que iriam estar a fornecer componentes integrados para um produto, as cinco empresas iriam estar a participar no fabrico desse produto, e não foi realizado. Portanto, quando eu falo numa perda, foi a perda daquilo que se deixou de realizar, aquilo que se deixou de fazer. E o que se deixou de fazer foi consequência de toda esta situação que entretanto ocorreu.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Ou seja, boas intenções, mas foram...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Claro!

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Exatamente.

Gostaria ainda de saber, relativamente aos Pandur e a outro projeto que referiu, do fabrico de assentos para metros, com a Steyr e a Bombardier, como é que eles correram, se houve dificuldades neste processo, se correu tudo bem no âmbito daquilo que estava previsto. E, se foram cumpridos, que avaliação faz destes? Também é tão negativa como...

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Claramente, digo-lhe o seguinte: do ponto de vista do relacionamento da Sunviauto com esses clientes, correu lindamente. Só que, a partir de determinado momento — penso que também é do conhecimento de todos —, o Estado português deixou de pagar à Steyr os Pandur, bloquearam os Pandur, os Pandur tinham problemas, os carros tinham problemas. A Steyr dizia que o problema era do Estado português e o Estado português dizia que era da Steyr. E, portanto, nós interrompemos o fabrico de bancos, porque os últimos carros não iriam ser realizados. Portanto, do ponto de vista comercial e do negócio em si, da empresa perante a Steyr, a situação correu lindamente. Na parte final do processo e penso que relativamente à última *tranche* de veículos que a Steyr devia entregar ao Governo português, basicamente a Steyr deixou de pagar à Sunviauto, porque o Estado português não pagava à Steyr.

Portanto, lá está, mais uma vez, temos consequências de situações que são alheias às empresas nacionais. E lembro-me de ter sofrido muito por, durante meses, meses e meses, aguardar pagamento da Steyr. Pedi o envolvimento da Comissão Permanente de Contrapartidas e disse: «Está a acontecer isto, não me estão a pagar os bancos, os bancos já estão nos carros que o Estado português já recebeu. O Estado português não paga ao consórcio e o consórcio não paga à empresa Sunviauto».

Relativamente à Bombardier, foi um negócio excelente. Mais uma vez, posso dizer que eu próprio — isto, relativamente à Bombardier, é um pouco para demonstrar o apoio que tínhamos neste assunto — estive pessoalmente na Comissão Permanente de Contrapartidas, onde expus o caso e disse o seguinte: «A empresa austríaca Steyr conseguiu para a Sunviauto o negócio do fabrico de assentos para metros, que já atingiu um volume tal de negócio. É um projeto que a Steyr vai propor à Comissão Permanente de Contrapartidas. E antes de a Steyr propor e antes de a Sunviauto fornecer qualquer elemento de faturas, preciso de saber a informação de que isto vai ser elegível, de que isto tem causalidade e de que este negócio pode ser abrangido ao abrigo do contrato que existe entre o Estado português e o consórcio que ganhou».

Portanto, eu próprio, numa reunião que tive com a Comissão Permanente de Contrapartidas, coloquei outra situação, onde dizia claramente (isto para termos a ideia do que estamos a falar): «Entretanto, estou a ser contactado diretamente pela Bombardier Canadá para o fabrico de assentos similares que estou a fornecer à Bombardier Áustria. A Steyr não teve qualquer relacionamento com a Bombardier Canadá, teve foi com os austríacos da Bombardier, mas é óbvio que se eu não fizesse negócio com a Bombardier Áustria seguramente que a Bombardier Canadá não me ia consultar para um produto que estou a fazer para a Bombardier Áustria».

Portanto, neste envolvimento e nesta situação, se é causalidade ou se não é causalidade, perguntei claramente à Comissão Permanente de Contrapartidas: «O meu fornecimento de assentos para a Bombardier Canadá pode ser considerado elegível ao abrigo das contrapartidas, ou não?» E expliquei: «A Steyr esteve envolvida com a Bombardier Canadá, a Sunviauto desenvolveu um produto para a Bombardier Áustria. Entretanto, a Bombardier Canadá gostou do produto e quer colocá-lo no Canadá. Mas a Steyr nem conhece a Bombardier Canadá. Será que uma coisa implica a outra e podemos associar? Gostava que me dissessem se o projeto é elegível ao abrigo da causalidade». Ora, não tive qualquer resposta. E acabámos por não fazer negócio com a Bombardier Canadá.

De qualquer forma, a Comissão de Contrapartidas também nada nos disse e, pessoalmente, apresentei o caso.

Portanto, reparem, a situação é esta..., repito, já depois de todo o processo jurídico se ter iniciado. Como «gato escaldado de água fria tem medo», eu fui lá, apresentei o papel e disse: «Está aqui. Estamos a ser propostos, não sei quantos...». E obviamente que a Steyr, que o consórcio que está por detrás disso manifestou a opinião, como consórcio, dizendo «não, isto tem de ser incluído nas contrapartidas, porque, se não tivessem feito os assentos para a Bombardier Áustria, vocês nunca na vida iam conseguir o processo da Bombardier Canadá». E a Steyr pressionou a ACECIA, neste caso a Sunviauto, para que, de facto, se incluísse o negócio de futuro com a Bombardier Canadá no assunto das contrapartidas. Eu disse. «Não, alto lá, isto agora é diferente. Vamos lá, eu vou apresentar à Comissão de Contrapartidas. Se a Comissão de Contrapartidas autorizar, a gente inclui. Se não autorizar, a gente não inclui». Só que a decisão nunca aconteceu. Nunca tive uma linha escrita, nunca tive uma resposta, nunca

tive nada. Portanto, esta situação demonstra um pouco como é que as coisas se passavam.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Então, a Steyr penalizou a Sunviauto pelos problemas que havia no outro contrato no sentido em que não continuou o negócio, suspendeu o negócio com a Sunviauto. Por isso, acabou por ser penalizada por essa razão.

Aproveito para lhe perguntar se sabe se a Sunviauto ainda mantém alguns negócios com estas empresas, iniciados a partir destes processos.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — O processo da RECARO, que estava dentro dos submarinos, terminou ainda antes de 2011, penso que em 2010, 2011. E, a partir daí, não houve mais nenhum processo no âmbito dos submarinos.

O processo dos bancos dos Pandur era limitado e eram só os Pandur que foram feitos para o Estado português. Não sei, até hoje, se, de facto, a Steyr acabou por realizar todos os Pandur que o Estado português tinha comprado.

Portanto, era uma encomenda fechada para um determinado número que o Estado português tinha... E o negócio da Bombardier, quando eu saí, ainda se realizava. Portanto, a Sunviauto continuava a fazer bancos para metros, para a Bombardier Áustria. Hoje, desconheço se continua a realizar esse produto, mas, na altura, quando eu saí, realizava.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Então, de um modo geral, estes negócios gerados a partir das contrapartidas serviam para a realização destes projetos e destes processos pontualmente, mas serviram menos para afirmar a empresa lá fora, no âmbito da vossa experiência, e para a manter como uma entidade de nível internacional no fornecimento destas matérias. Por isso, pontualmente, no âmbito destes projetos, tiveram intervenção, fizeram negócio, mas não foi uma oportunidade para, a partir daí, se expandirem e afirmarem no âmbito do negócio em termos internacionais.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Não é bem assim. Posso dizer o seguinte: nós não tínhamos produtos militares no portefólio da Sunviato. A abertura da realização de produtos, no âmbito de assentos para veículos militares, foi uma porta aberta para nós, na altura, termos começado a concorrer com outros projetos, noutras mercados e, portanto, na área militar. A Sunviauto registou-se. Foi um processo complicado, mas registou-se nas entidades portuguesas como fabricante de itens militares. Portanto, foi uma porta aberta, de uma forma estrutural, estratégica, para a Sunviauto. Foi um novo mercado, um novo nicho, serviu perfeitamente.

Portanto, não foi a questão de ser pontual neste negócio; foi pontual, é um facto, mas permitiu à Sunviauto colocar-se num outro nicho de mercado importante, que era a parte militar.

Com a Bombardier foi exatamente a mesma situação: foi fabricante de componentes para metros. Portanto, juntamente com a Bombardier, tínhamos a Alstom e estávamos ainda a concorrer a um terceiro fabricante de metros. Foram projetos a que a empresa foi concorrendo, fora dos projetos de contrapartidas, obviamente, mas que permitiu a abertura para outros negócios.

Exatamente a mesma situação, por exemplo, foi a ligação que tivemos com a RECARO na construção desse assento que fizemos, que permitiu que, dentro do projeto do módulo assento, que, como já referi, foi abortado, tivéssemos a porta aberta e que fossemos lá apresentar o projeto. De facto, eles mostraram-se interessados e quiseram mesmo participar da co-engenharia do desenvolvimento desse produto.

Portanto, basicamente, posso dizer-lhe que qualquer negócio que se faça, nesta altura, na indústria automóvel não é um projeto fechado que se diga, por si só, que nasceu e morreu, mas tem sempre ramificações e interesses na colocação estratégica de nichos de mercado para as empresas, e este foi um facto. Posso dizer que mais até ao nível dos assentos para metro e do nicho de mercado militar.

O Sr. **Presidente**:— Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E geraram negócios. Ganharam o concurso e geraram negócio.

Relativamente ao valor, temos assistido a alguns processos em que há uma discrepância entre o valor do negócio e o valor pelo qual ele foi avaliado enquanto contrapartida. Da vossa experiência, a avaliação da contrapartida correspondia inteiramente ao valor de negócio?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Quanto à Sunviauto, posso dizer que superou as expetativas e, portanto, o produto que era para ser fabricado em quatro, cinco anos, acabou por se estender e foi fabricado durante oito anos.

Portanto, o valor realizado por esse projeto acabou por superar as expetativas. Só que, obviamente, a partir de 2005, 2006, em que o processo

foi iniciado, tudo ficou bloqueado e, portanto, nada do que foi faturado posteriormente ao início do processo jurídico foi submetido à Comissão de Contrapartidas.

Portanto, hoje, teoricamente, para um projeto que, no início, poderia estar avaliado em 5, 6 milhões, posso dizer que, em 2011, e o projeto já estava a terminar, tinha passado os 10 ou 11 milhões de faturação, só nesse produto.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — A minha última pergunta é no sentido de saber se conhece empresas que possam vir a beneficiar do facto que referiu relativamente à patente, isto é, de se deixar de pagar, de a patente poder caducar e ser aproveitada por outra empresa qualquer — não sei se este é o termo adequado a uma patente. Pergunto se conhece empresas que possam beneficiar desse facto e se existe alguma relação entre elas e este conjunto de entidades ou empresas que estão relacionadas com o universo das contrapartidas, quer a Man Ferrostaal, quer até algumas pessoas que deviam ter responsabilidades de fiscalização em Portugal e que não o fizeram.

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Quem poderá vir a beneficiar desta situação são empresas estrangeiras, porque são as únicas capazes de produzir um produto deste tipo, um assento híbrido, situação que têm de dominar em termos de *know-how*, a área de plásticos, a área de não tecidos, a área metálica e tudo mais. Portanto, são empresas grandes fabricantes de assentos automóveis: uma Jonhson Controls, uma Faurecia, uma RECARO.

Portanto, essas são as entidades que vão, de certeza, beneficiar dessas situações. Como? Pelo que sei, já começaram a aparecer em carros de nicho, de alta gama, algumas situações com incorporação de componentes plásticos na estrutura do banco, nomeadamente na gama alta de alguns carros de nicho que necessitam de menor peso. Portanto, o benefício vai para o estrangeiro.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Fiz bem em fazer a ressalva.

Mas há relações entre essas empresas e entidades ou consórcios que estiveram relacionados com o projeto de contrapartidas?

Por último, havia uma perspetiva do volume de negócio que poderia gerar este novo equipamento que estavam a desenvolver?

O Sr. Eng.º **Filipe José Mesquita Soares Moutinho**: — Repare, o projeto de módulo assento que foi inscrito... Não tenho agora presentes os números, mas era uma situação que podia dar uma faturação superior a 20 milhões por ano, no produto em série, mas depende, de facto, do tipo de mercado, se era um carro de maior produção ou de menor produção. Os números estão na proposta que foi apresentada à Comissão de Contrapartidas e estão lá as nossas perspetivas. Quer dizer, são tudo perspetivas; a gente estava a desenvolver um produto, não tínhamos o negócio fechado ainda. Estávamos a ir aos construtores propor o produto. Posso dizer-lhe que o era o produto de maior potencial e estruturante que tínhamos dentro do projeto das contrapartidas. Esse, sim, era o produto mais complexo e mais estruturante que envolvia todas as empresas.

O Sr. **Presidente**: — Agradeço ao Sr. Deputado João Ramos e ao Sr. Engenheiro.

Pergunto se mais algum Deputado pretende usar da palavra em segunda ronda.

Pausa.

Como mais nenhum Sr. Deputado pretende colocar questões, terminamos a inquirição do Sr. Eng.º Filipe José Mesquita Soares Moutinho, na qualidade de Presidente da Sunviauto.

Quero, também, à semelhança do que fiz com outros depoentes nesta Comissão, e num momento em que muitos dos nossos concidadãos estão ainda num período de férias, agradecer a sua presença, a sua disponibilidade, bem como a do seu representante legal para estar connosco.

Agradeço ainda, à semelhança do que aconteceu com outros depoentes que ouvimos, o facto de, havendo um envolvimento num processo judicial que não terminou ainda completamente, uma vez que, penso, estará em fase de alegações, o que lhe permitiria refugiar-se mais nesse estatuto e não depor, ter respondido a praticamente todas as perguntas que os Srs. Deputados lhe quiseram fazer. Penso que é um facto assinalável e agradeço-lhe por isso.

Srs. Deputados, retomaremos os nossos trabalhos às 17 horas e 30 minutos com a última audição de hoje.

Srs. Deputados, está encerrada a reunião.

Eram 16 horas e 48 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.