

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

44.<sup>a</sup> Reunião  
(2 de setembro de 2014)

---

**SUMÁRIO**

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 17 horas e 3 minutos.

Procedeu-se à audição do Dr. Fernando Jorge da Costa Gonçalves (ex-Membro do Conselho de Administração da ACECIA), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados João Ramos (PCP), João Semedo (BE), Nuno Serra (PSD), Filipe Neto Brandão (PS) e Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP).

O Presidente encerrou a reunião eram 19 horas e 14 minutos.

O Sr. **Presidente** (Telmo Correia): — Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, está aberta a reunião.

*Eram 17 horas e 3 minutos.*

Srs. Deputados, temos connosco o Sr. Dr. Fernando Jorge da Costa Gonçalves, que esta Comissão pediu para ouvir, à semelhança de outras audições que temos vindo a fazer, enquanto responsável da ACECIA. É, portanto, pelas funções que desempenhou na ACECIA que se justifica a sua presença nesta Comissão, que é uma Comissão Parlamentar de Inquérito aos Programas Relativos à Aquisição de Equipamentos Militares e, obviamente, aos programas de contrapartidas que lhes estão inerentes.

Sr. Dr. Fernando Jorge da Costa Gonçalves, pergunto-lhe se, como é seu direito enquanto depoente nesta Comissão, pretende fazer alguma intervenção inicial.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves** (ex-Membro do Conselho de Administração da ACECIA): — Não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Então, passamos diretamente às perguntas dos Srs. Deputados.

As audições seguem um sistema rotativo, ou seja, é sempre um partido diferente que começa a fazer as perguntas, sendo que, nesta reunião, cabe ao Partido Comunista Português iniciar a audição.

Esta primeira ronda seguirá um sistema de questionário aberto, isto é, de pergunta e resposta, só sendo contado o tempo do Sr. Deputado. De qualquer modo, Sr. Doutor, se puder não exceder em muito o tempo global, agradeço, mas em nenhuma circunstância lhe cortarei a palavra.

Sr. Deputado João Ramos, faça o favor de começar.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Fernando Gonçalves, antes de mais, os meus cumprimentos.

De acordo com algumas pesquisas que estive a fazer, o Sr. Dr. Fernando Gonçalves aparece associado à ACECIA enquanto dirigente, mas também à Amorim Industrial Solutions. Pergunto se estava ligado às duas empresas em paralelo ou enquanto foi dirigente da ACECIA não desenvolvia atividade no âmbito da Amorim Industrial Solutions?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Fernando Gonçalves, tem a palavra para responder.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves** (ex-Membro do Conselho de Administração da ACECIA): — Eu pertencia ao Conselho de Administração da Amorim Industrial Solutions, um subgrupo do Grupo Amorim que compunha a ACECIA. A ACECIA era um agrupamento complementar de empresas e todos os membros, todos os representantes das empresas desse Agrupamento, tinham assento nos órgãos sociais da ACECIA. Como tal, eu fazia parte, como todos os outros colegas, do Conselho de Administração da ACECIA.

Naturalmente, a minha atividade principal era na Amorim Industrial Solutions; a ACECIA era uma atividade complementar, pela qual nenhum dos administradores recebia qualquer tipo de remuneração.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Pode dizer-nos, no período em que teve essas responsabilidades, em que projetos a ACECIA ou a Amorim estiveram envolvidas no âmbito dos processos das contrapartidas? Quais foram os projetos em que uma e outra entidade estiveram envolvidas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Na Amorim Industrial Solutions tivemos vários contactos trazidos pela Ferrostaal.

Só uma pequena nota: a Amorim Industrial Solutions tinha um produto, cortiça com borracha, que em 1992, quando o Grupo Amorim adquiriu uma empresa americana, a Concorco, em Corroios — e, depois, constituiu um aglomerado de empresas pela integração de empresas já existentes no próprio Grupo Amorim —, estava completamente obsoleto. Esse produto, cortiça com borracha, era detido, basicamente, pelos americanos, que deixaram de fazer desenvolvimento tecnológico desta matéria-prima, deste material, que era aplicado na indústria automóvel, sobretudo, nos Estados Unidos da América.

O Grupo Amorim, depois da aquisição desta empresa e da constituição deste grupo de empresas, teve a preocupação de fazer o desenvolvimento tecnológico deste novo material.

Como devem saber, entrar com produtos novos na indústria automóvel, sobretudo sendo esses produtos originários de um País como o nosso, sem influência e sem proximidade dos centros de decisão dos grandes setores da indústria automóvel... Tornou-se bastante difícil concretizar as evoluções tecnológicas que conseguimos. Noutras indústrias, nos antivibráticos e na indústria transformadora, sim, mas na indústria automóvel os nossos esforços não tiveram o êxito que pretendíamos. Assim, quando fomos convidados para entrar na ACECIA vimos logo aí

uma oportunidade de conjugação de forças que nos permitia alavancar o negócio.

Quando entrámos na ACECIA todo o processo de negociações da aquisição de submarinos já estava concluído, sendo a decisão de adjudicação posterior à minha entrada na ACECIA. Havia, portanto, o programa de contrapartidas. Nós, como empresa, já que havia a obrigatoriedade, neste caso, da Ferrostaal de fazer esforços no sentido de fazermos crescer os nossos negócios, vimos isso como uma boa oportunidade. E o facto é que a Ferrostaal nos trouxe um conjunto de contactos, que, infelizmente, acabaram por não se traduzir em negócio. Isto teve a ver, também, com o estado tecnológico do nosso produto. Pese embora as grandes evoluções que, entretanto, já tínhamos conseguido, a verdade é que não havia histórico de aplicação no setor automóvel deste material de cortiça com borracha.

Portanto, houve, de facto, contactos, mas não houve negócio. Na verdade, a Amorim Industrial Solutions não apresentou nenhuma fatura para *offset* do negócio das contrapartidas porque não teve nenhum negócio que tenha sido trazido pela Ferrostaal, ainda que tenham havido contactos. Isto no âmbito da Amorim Industrial Solutions.

No âmbito da ACECIA, o que estávamos a fazer? Havia duas linhas de orientação no desenvolvimento da oportunidade que as contrapartidas nos trariam. A primeira delas visava conseguir negócios para as empresas por si só, que até designámos como negócios mercantis, entre aspas, que estavam muito próximo, ou praticamente colados, ao *savoir faire* que as empresas já tinham. A Simoldes sabia fazer peças em plástico para interiores, então, os negócios que a Ferrostaal trouxesse para a Simoldes...

Mas nós não estávamos satisfeitos, enquanto ACECIA, só com este caminho. Por isso, definimos dois caminhos: um primeiro que designámos

como projetos mercantis; e um segundo a que chamámos projetos estruturantes.

O que eram os projetos estruturantes? Os projetos estruturantes tinham como objetivo, de facto, fazer crescer um conjunto de competências na nossa indústria, não só no âmbito das empresas da ACECIA, mas também fora dela, porque as empresas que constituíam a ACECIA não tinham todas as valências, no sentido de fornecermos sistemas ou conjuntos integrados ao setor automóvel.

Foi nessa perspetiva que a ACECIA fez o desenvolvimento de um módulo assento, um novo banco para o setor automóvel que tinha alguns aspetos inovadores, entre os quais um material, um gel com cortiça, que não diria que fosse um material inteligente, mas era um material que, combinado com um conjunto de espuma relativamente baixo, proporcionava o conforto necessário para os passageiros e o condutor, para além de reduzir o volume do próprio banco, ganhando-se, assim, espaço útil dentro do automóvel, porque este produto com gel tinha uma espessura relativamente fina que já proporcionava o tal conforto.

Foi isto que fizemos na ACECIA. Foram feitos grandes investimentos e chegámos a construir um protótipo do próprio banco, um protótipo funcional, de uso condicionado, ou seja, tinha os mecanismos, etc., mas não podia ser utilizado num banco, não era, ainda, para homologação, essa seria a fase seguinte.

Portanto, enquanto a ACECIA, congregando as diversas valências das empresas que constituíam o Agrupamento, este era, de facto, o grande projeto que estava a ser realizado no âmbito das contrapartidas. Sabíamos, à partida, que, para além das barreiras tecnológicas, teríamos de ter em conta, naturalmente, os aspetos relacionados com o funcionamento do mercado. Ora, também aqui surgiu a oportunidade decorrente das

contrapartidas, uma vez que a Ferrostaal, para além de financiar, de alguma forma, este desenvolvimento, abriu algumas portas.

Eu não fiz parte de nenhuma equipa que tenha contactado potenciais clientes para este módulo, foram outros colegas que o fizeram em conjunto com o Dr. Luís Palma Féria, que era, de facto, o mentor da ACECIA.

Espero ter respondido à sua questão.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Respondeu e deixou-me outras dúvidas.

Este projeto de assento de que nos fala é, possivelmente, o mesmo de que nos falou o Sr. Eng.º Filipe Moutinho, da Sunviauto. Disse-nos tratar-se de um projeto sobre o qual existe uma patente, que, por os projetos não terem tido continuidade, está em risco de se perder e até classificou como mau este negócio para estas empresas.

A dúvida que se me colocou foi esta: no âmbito concreto da participação da Amorim, disse que a importância de participar nestes projetos teve a ver com a oportunidade de contactos e de negócios e que tinham um problema relacionado com um produto mais ou menos obsoleto que estavam a tentar modernizar. No âmbito dos projetos de contrapartidas não havia garantias de incorporação tecnológica que vos permitisse melhorar o vosso produto? Isso não estava garantido?

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

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — À partida, isso nunca estaria garantido.

Qual é o mecanismo normal? É o cliente utilizador dos nossos materiais identificar interesse e, então, fazermos as adaptações dos nossos materiais às necessidades específicas do cliente. Mas, à partida, o nível do material já tem de corresponder a um conjunto de características que o cliente pretende, depois é só uma questão de ajustamentos na formulação, no processo de fabrico, em qualquer coisa do género.

Portanto, essa garantia nunca existiu. Se tivesse existido, provavelmente, teríamos feito alguns negócios. Mas não é normal, numa atividade negocial, que haja garantias dessa natureza.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Coloquei-lhe essa questão porque a filosofia que, muitas vezes, é apresentada como estando associada aos projetos de contrapartidas é a da oportunidade de inovação tecnológica e de incorporação tecnológica, da importância para as empresas, e não apenas de carteira de clientes.

Nestes processos das contrapartidas, com quem é que negociavam os projetos? Quem eram as entidades que procuravam as empresas, que procuravam a ACECIA, ou as empresas associadas, para negociar os projetos de contrapartidas? Quem é que, concretamente, vos ofereceu esta possibilidade de participação nos processos de contrapartidas?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — O nosso contacto foi sempre via ACECIA. E, como referi, quando o Grupo Amorim

integrou a ACECIA esse processo já estava concluído. Portanto, não conheço todos os trâmites para trás, sei que estavam negociados.

Agora, o que posso dizer é que, sob a coordenação do Dr. Luís Palma Féria, porque ele coordenava todos os contactos que existiam, era a própria Ferrostaal, eram elementos da Ferrostaal que nos contactavam diretamente e nós íamos com eles a algumas empresas, como a MAN e outras — enfim, agora não sei precisar, também já passaram muitos anos —, assim como algumas empresas que nos visitavam vinham acompanhadas por elementos da Ferrostaal.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Não sabe se o outro concorrente também fez contactos com as associadas da ACECIA ou com a própria ACECIA para tentar englobá-las também em projetos de contrapartidas que apresentaria posteriormente ao Estado português?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Qual concorrente? Não percebi a questão.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — O concorrente francês que queria vender submarinos ao Estado português.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não sei. Não sei nada a esse respeito.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — No âmbito dos processos de contrapartidas, tem conhecimento de que houvesse relações entre a INTELI e a ACECIA, ou alguma das associadas da ACECIA e a INTELI, enquanto entidade consultora ou prestadora de consultorias?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — O Dr. Palma Féria e o Sr. Eng.º Felizardo eram pessoas relativamente próximas. E havia contactos entre ambos com alguma frequência, mesmo relacionados com a questão das contrapartidas.

Que eu saiba, a INTELI fez uma prestação de serviços à ACECIA, mas penso que ainda antes de eu ter entrado na ACECIA, antes de eu ser administrador na ACECIA. Agora, havia contactos regulares.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E tem conhecimento de que houvesse contactos por parte da Escom, uma vez que a Escom também aparece como consultora neste processo, nomeadamente do consórcio vencedor? Havia ou não contactos por parte da ACECIA, ou das empresas associadas, com a Escom?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Em relação à Escom, creio — e isso também foi uma atividade anterior à minha entrada — que houve... A elaboração da proposta concorrente por parte da Ferrostaal terá sido elaborada com a participação da Escom e também da ACECIA. A ACECIA, o Dr. Luís Palma Féria deu o seu contributo para a elaboração da proposta da Ferrostaal.

Para além disto — e isto é anterior à minha entrada —, não sei mais nada.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E no âmbito destas negociações que havia entre a Ferrostaal e a ACECIA, com o envolvimento maior ou menor destas entidades que prestavam serviços de consultoria, havia relações ou contactos com o Estado português, ou eles não existiam da parte das vossas empresas e eram feitos apenas pelo consórcio vendedor dos submarinos ou por outras?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Após a adjudicação, eu e o Dr. Palma Féria, por duas vezes — é que o Dr. Palma Féria ia sempre e, depois, havia um dos administradores que o acompanhava —, estivemos na Comissão Permanente de Contrapartidas. Esses contactos existiam. E sempre que havia alguma dúvida, mesmo que não houvesse uma reunião com a Comissão Permanente de Contrapartidas, o Dr. Palma Féria fazia contactos com elementos dessa Comissão.

Enquanto empresa, a única relação que tivemos com a Comissão Permanente de Contrapartidas foi uma carta que a Comissão Permanente de Contrapartidas pediu a cada uma das empresas da ACECIA, no fundo, a comprometerem-se a fazer os melhores esforços, etc., para levar avante os negócios que poderiam ser proporcionados pelo programa de contrapartidas.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — E da parte da Comissão Permanente de Contrapartidas, tem conhecimento de que, alguma vez, a Comissão tenha visitado as empresas, no sentido de verificar o cumprimento de alguns dos projetos? Não tem conhecimento de que acontecesse, ou não acontecia mesmo?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Em relação à Amorim Industrial Solutions, nunca aconteceu. Mas sei que a Comissão Permanente de Contrapartidas visitou algumas das empresas da ACECIA.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Não sabe como era feita essa seleção? É que o ex-Presidente da Sunviauto, que já aqui esteve, disse-nos que a Comissão Permanente de Contrapartidas nunca lá esteve e a Sunviauto tinha esta componente importante de desenvolvimento dos assentos. Por isso, haveria aqui, eventualmente, algum critério por parte da Comissão para fazer essas escolhas? Não sabe quem é que ela decidia visitar e não visitar?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não faço a mínima ideia.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — A empresa que o senhor representava, em concreto, a Amorim, chegou a desenvolver algum projeto? O senhor já

fez o enquadramento do envolvimento que tivera. Mas houve alguma componente de negócio desenvolvida no âmbito destes contactos, ou não?

No âmbito das empresas da ACECIA e do conhecimento que tinha, como é que caracterizaria a participação destas empresas no processo de contrapartidas e nos projetos de contrapartidas? E, de modo global, isso foi ou não benéfico para as empresas? Isso promoveu-lhes novos negócios, ou acabou por ser lesivo para algumas delas? É que representantes de empresas já aqui ouvidos disseram que avançaram em projetos, cujo suporte e garantia de cumprimento, depois, não tiveram, e acabaram por sair lesadas, desde logo, na imagem, pela publicidade negativa que, depois, houve em torno deste processo.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Em relação ao que se passava nas outras empresas não posso responder, porque, no âmbito da ACECIA, não discutíamos a vida orgânica de cada uma das empresas, nem era esse o objetivo da ACECIA.

No caso concreto da Amorim Industrial Solutions, para além dos contactos comerciais e de algumas visitas, algumas das quais de carácter técnico, não houve mais do que isso. Quer dizer, acabou por não se realizar nenhum negócio neste âmbito.

Agora, sei que, em relação às outras empresas, de qualquer maneira, houve, e houve até mesmo antes de a adjudicação ser feita. E no caso da Sunviauto, que é o de que me lembro melhor de todos, o banco da RECARO teve origem neste processo das contrapartidas. Sei que a Simoldes também teve negócios. Acho que a Inapal também teve negócios. Mas, enfim, não sei precisar.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Tendo em conta que a Amorim foi envolvida e, por aquilo que percebi, acabou por ter zero negócios realizados a partir desse processo, depois de uma avaliação que, presumo, a empresa terá feito relativamente à sua participação neste processo, atribuem responsabilidades ao Estado português por não terem podido beneficiar deste processo de contrapartidas ou atribuem responsabilidades à concessionária, que foi a entidade que vos envolveu neste processo?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Temos aqui duas situações. Uma das situações está muito relacionada com o produto em si e com o *core business* da Amorim Industrial Solutions, que eram materiais para *sealing*, portanto, vedantes, cortiça com borracha, para o setor automóvel e industrial.

Em relação a esse aspeto, já referi o estado de maturação do produto e o desenvolvimento. É normal que nos contactos que tivéssemos, durante o período em que os houve, não tivesse havido muito mais evolução do que houve. Os contactos só morreram porque houve aqui um burburinho à volta da questão das contrapartidas, que, depois, fez cair todo o esforço que a Ferrostaal estava a fazer. E nós, nesse aspeto, podemos dizer que fomos prejudicados. Se nós conseguíssemos fazer negócio, ou não, é uma questão que talvez a Deus pertença. Não me compete a mim... Portanto, os factos são estes.

É evidente que o ritmo dos contactos baixou substancialmente quando se começou a levantar todo este problema à volta das

contrapartidas. No caso da ACECIA, a mesma coisa. Portanto, o módulo assento estava a avançar e parou completamente.

Agora, quanto a saber se nós nos sentimos prejudicados enquanto empresa, eu diria que investimos muito tempo e muito dinheiro no desenvolvimento do módulo assento, pelo que, não se concretizando, foi um investimento sem retorno. No caso dos outros projetos, houve contactos comerciais, como teríamos tido também noutras áreas. Portanto, não diria que tenhamos tido prejuízos pelo facto de o processo ter parado. Deixámos de ganhar, o que é diferente de ter prejuízos. Agora, no módulo assento, houve efetivamente muito investimento, e esse não se concretizou, perdeu-se.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Consegue identificar, mais ou menos, o momento a partir do qual os projetos se começaram a perder? Colocaria esse momento na altura em que o processo de venda dos submarinos já está concretizado, ou só depois, quando começam a surgir as dúvidas relativamente aos projetos e surgem os processos judiciais?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — É a partir desse momento.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Dos processos judiciais?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Exatamente.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Uma última questão é esta: pela experiência que tem enquanto gestor, como é que classificaria este modelo de contrapartidas e a sua importância para a economia nacional? Refiro-me ao modelo em si, à filosofia que lhe está associada, independentemente do resultado que teve depois.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Penso que, num País periférico como o nosso, e tirando alguns setores de atividade em que temos competências reconhecidas, os processos de contrapartidas podem e devem ser um processo de alavancagem económica.

Em relação ao modelo e à forma como ele estava desenhado, sinceramente, conheço-o pouco e nunca o estudei, mas penso que, em todos os modelos, tem de haver garantias para que a terceira parte faça o seu trabalho, digamos que tem de haver aqui qualquer coisa do tipo *success fee*.

Vim a aperceber-me muito mais tarde, já no decorrer do processo em tribunal, que o Estado português pagou um valor acrescido para incluir o processo de contrapartidas, segundo percebi. Nesse aspeto, penso que esse valor adicional, a ser verdade que o pagou, então, deveria ser como um *success fee*, ou seja, «conseguiram um negócio num determinado montante, então, tens este valor», e não ser, à partida, um valor de aquisição e haver obrigatoriedade. Embora, verdade seja dita, houvesse todas as garantias bancárias para, no caso de os negócios não serem realizados, o Estado português poder exercer o direito sobre elas. Isso existia. Existiam garantias, no fundo.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — No âmbito do que acabou de referir, relativamente a uma terceira parte que deveria fazer o seu trabalho, considera que o Estado português foi negligente em todo este processo das contrapartidas, no processo de acompanhamento de garantias e de exigência do cumprimento das contrapartidas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não posso afirmar isso. Posso dizer-lhe que seria melhor... Bem, depois da «casa arrombada, trancas à porta». Esta foi uma primeira experiência ao nível das contrapartidas e, depois de isto ter decorrido, penso que seria melhor que houvesse uma outra forma de garantir que o esforço fosse efetuado. Mas não conheço os processos de negociação...

O Sr. **Presidente**: — Terminada a inquirição por parte do Partido Comunista Português, segue-se o Bloco de Esquerda.

Tem a palavra o Sr. Deputado João Semedo, que também dispõe de 10 minutos.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, Sr. Dr. Fernando Gonçalves, antes de mais, os meus cumprimentos.

Sr. Dr. Fernando Gonçalves, achei curiosa a sua forma de se exprimir quando disse «não houve negócio, não apresentámos faturas», porque a ideia fica logo clara.

A minha pergunta é: relativamente a outras empresas, houve casos em que, não tendo havido negócios, tenha havido apresentação de faturas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Como disse anteriormente, nós não discutíamos a vida interna das empresas na ACECIA. Portanto, em relação a isso, não sei pronunciar-me.

Tive o cuidado de referir essa questão, no início, dizendo que não houve negócio, não houve faturas, porque a causalidade foi a questão que foi debatida e julgada no tribunal, o que nos marcou bastante. Foi só por isso que a referi aqui.

Portanto, não poderei, com propriedade, dizer que houve empresas que compunham a ACECIA que apresentaram faturas sem ter havido negócio. Negócio, de certeza, houve sempre, porque senão estávamos perante uma situação de faturas falsas e acho que isso não aconteceu. Se eles tiveram casualidade ou não, ainda hoje acredito, apesar disto tudo, que tiveram casualidade. Não acredito que nenhum dos elementos que compunham a ACECIA tivesse embarcado numa situação ilegal. Pelo que conheço deles, são pessoas... Para já, a maior parte deles são funcionários, como eu era... Portanto, não acredito de maneira nenhuma. E pela sua idoneidade, não acredito que tivessem entrado nisso.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Tentemos esclarecer um ponto.

Uma das questões, que talvez tenha sido a questão central do julgamento a que se referiu, era a de perceber se os negócios existentes, fossem verdadeiros ou fictícios, se é que os houve, tinham decorrido diretamente de uma intervenção no domínio da política de contrapartidas a que a empresa fabricante estava obrigada, digamos assim. Esse é um aspeto.

Mas há um outro aspeto, e era sobre esse que o questionei. Não tendo havido negócio, pergunto se algumas empresas teriam, ou não, recorrido ao estratagema, entre aspas, da emissão de faturas que não tinham correspondência com nada de produzido ou contratado.

Pelo que me respondeu, concluo que, pelo que é de seu conhecimento, essas situações não se verificaram. Muito bem. Eu queria só para esclarecer exatamente a diferença entre estas duas questões: uma coisa é saber qual a origem que conduz a um negócio; outra coisa é a questão da faturação, eventualmente fictícia, falsa, sobre determinados negócios.

Esclarecido este aspeto, que é um ponto importante, passo a outra pergunta. Uma das questões centrais dos trabalhos desta Comissão é a do chamado acordo de compensação. Sei que sabe de que é que eu estou a falar — saberá até muito melhor do que eu. Gostaria que esclarecesse esta Comissão sobre o que era exatamente este acordo de compensação, quando, como e porque é que ele surgiu, como é que ele se desenvolveu e quando é que foi dado por concluído.

No final da sua resposta, seguramente, teremos oportunidade de detalhar um ou outro ponto, mas faço a pergunta em termos muito globais, em termos de conjunto, relativamente a este acordo de compensação: o que é isto? Para que serviu? Quais foram os seus resultados? Como é que tudo isto se desenvolveu? É que se trata de um aspeto absolutamente nuclear de todo este processo das contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Fernando Jorge da Costa Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Esse acordo foi assinado e foi a ACECIA a pressionar a sua realização, porque

verificávamos que a Ferrostaal estava a fazer um esforço significativo para o desenvolvimento de negócios, os tais negócios mercantis que referi, portanto, aqueles que estavam mais próximos do *savoir faire* das empresas, e estava a apostar pouco nos projetos estruturantes, como era o caso do módulo assento, tendo nós já investido um valor considerável nesse desenvolvimento e estando a precisar de mais investimento para concluir o projeto.

Nesse sentido, tentámos negociar com a Ferrostaal um valor de compensação sobre os negócios mercantis, porque entendíamos que esse não era o verdadeiro espírito das contrapartidas. Quando digo que não era o verdadeiro espírito das contrapartidas, essa era a nossa interpretação para forçar... Não é uma interpretação legal, porque a interpretação legal é clara: a Ferrostaal faz o contacto, se faz o contacto de uma forma ou de outra, há negócio, portanto, estamos a fazer o *offset* das contrapartidas legalmente. Não é nesse sentido.

Nós entendíamos que as nossas empresas e o País em geral precisavam de qualquer coisa mais para nos pôr na linha da frente junto da indústria automóvel e achámos que as contrapartidas eram um bom veículo para lá chegar.

Foi nesse sentido que assinámos este contrato, dizendo: há aqui duas razões. Primeiro, reconhecemos o esforço que vocês fazem, mas não é nada comparado com o que nós precisamos. Portanto, é necessário fazerem mais e em áreas onde nós, sem vocês, nunca vamos poder entrar, de certeza absoluta. Nos tais negócios mercantis, como nós entendemos que vocês não estão a gastar fundos, não estão a investir nem muito tempo nem muito dinheiro nessa atividade, então, compensem-nos dos negócios realizados no sentido de nós continuarmos a desenvolver o módulo assento. Por outro

lado, nos projetos estruturais ou estruturantes não haveria nenhuma compensação.

Este foi o mecanismo utilizado. A Ferrostaal percebeu que o mecanismo, legalmente, era aceitável e era uma forma de financiar o módulo assento e outros módulos que pretendíamos desenvolver para a indústria automóvel.

Não sei se respondi à sua questão.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Não se preocupe com isso, vamos dialogando um pouco e vamos esclarecer tudo.

Há um ponto que não estou a perceber. Falou que haveria uma percentagem sobre os chamados projetos mercantis, mas que este era um acordo que visava levar a Ferrostaal a financiar os chamados projetos estruturantes. Então, não seria mais lógico ser uma percentagem sobre os projetos estruturantes? Ou não estarei eu a perceber o mecanismo para que serve esta percentagem de financiamento?

É que, tanto quanto sei, o acordo é estabelecido não diretamente com a ACECIA. Portanto, este acordo é estabelecido por pressão da ACECIA. A ACECIA não é um dos outorgantes deste acordo de compensação; pode ser um beneficiário, mas não é um outorgante.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Peço desculpa, estou confuso, porque, então, não estamos a falar da mesma coisa.

Este acordo que estou a referir, em que a ACECIA receberia uma pequena percentagem dos projetos que aqui identifiquei como mercantis, foi assinado exclusivamente entre a ACECIA e a Ferrostaal.

A questão foi esta: porque é que a ACECIA não receberia uma percentagem sobre os projetos estruturantes? Porque o que interessava à ACECIA era garantir fundos para financiar, pelo menos, parte do desenvolvimento dos módulos complexos que seriam os projetos estruturantes. E, esses, tínhamos a certeza absoluta de que acabariam por acontecer, mas mais tarde, mais no fim do ciclo das compensações, não no início, porque as próprias empresas teriam de se apetrechar tecnologicamente para conseguir realizar a produção desses componentes.

Note que esta compensação não era para as empresas, esta compensação era para a ACECIA financiar o módulo assento. O pouco que recebeu foi aplicado no desenvolvimento do módulo assento e não foi suficiente.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Então, e agora, em concreto, em que é que isso se traduziu?

Percebo a razão, a intenção: seria um mecanismo para financiar empresas que pretendiam outro tipo de projetos, aqueles a que chamou projetos estruturantes, mas, como disse ainda agora, na perspetiva de se eles virem a concretizar-se. Assim, pergunto: no que diz respeito à sua empresa ou ao conjunto das empresas do universo da ACECIA, em que é que se traduziu, qual foi o resultado da assinatura desse acordo?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — O resultado acabou por não ser nenhum, porque o projeto do módulo assento acabou por parar, que era o projeto estruturante que mais avançado estava. A partir do momento em que começa a haver esses problemas judiciais, etc., a

própria Ferrostaal também se «encolheu», constrangeu-se e não fez desenvolvimentos.

Entretanto, também devo esclarecer que, em 2008, acabei por sair do grupo Amorim e da ACECIA e, portanto, também não percebo como é que as coisas se desenvolveram a partir daí. Os processos judiciais começaram em 2009, provavelmente, e eu saí em 2008.

Como, entretanto, também falei com alguns colegas, sei que a Ferrostaal, a partir do momento em que começaram os problemas judiciais, arrefeceu o seu entusiasmo e deixou de fazer o trabalho que estava a ser feito. Nessa perspetiva, resultou em nada.

A ACECIA ainda recebeu algum valor, já não sei precisar quanto — acho que 100 000 € 120 000 € 130 000 € ou uma coisa desse género —, e gastou 1 milhão para fazer o desenvolvimento do módulo assento. Tendo tudo parado, digamos que o prejuízo foi da ACECIA, basicamente, e das empresas que compunham a ACECIA, porque o que foi gasto em materiais, em tempo, etc., foi financiado pelas próprias empresas.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Há uma declaração, transcrita das peças do processo judicial a que nos temos vindo a referir, que refere que, basicamente — estamos a falar do acordo de compensação —, era um pagamento para que a ACECIA emitisse declarações sobre contrapartidas falsas e as enviasse à Comissão Permanente de Contrapartidas. Concorda com esta afirmação ou discorda?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — É completamente falsa.

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

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

Quando diz que é falsa... Aquela afirmação, suponho, não foi feita relativamente a qualquer empresa em particular, foi uma afirmação genérica sobre a natureza do acordo de compensação. Portanto, quando lhe perguntei se considerava a afirmação falsa, a sua resposta foi dada para uma afirmação de sentido universal, não se referiu a ser falsa relativamente à sua empresa?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Quando esse acordo foi assinado, a intenção era receber em função dos tais projetos mercantis que tinham causalidade. Isto por um lado.

Em relação à minha empresa, é claro que, não havendo nenhum negócio, não há sequer a hipótese, a eventualidade, de ter havido alguma coisa. Não sei se respondi à questão.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Isso está bastante claro relativamente à empresa que representava na altura. A minha pergunta é a seguinte: admite que esta afirmação que citei do processo judicial pode ser verdadeira em relação a outras empresas?

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

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Penso que não será verdadeira. Mas, como já disse, o que se passava em cada uma das empresas não era discutido dentro da ACECIA, não cabia dentro do âmbito da ACECIA.

Se os meus colegas da ACECIA, os representantes das empresas que apresentaram faturas, dissessem que essas faturas correspondiam a negócios que tinham causalidade não seriam os outros administradores da ACECIA a pôr isso em causa, não tinha qualquer cabimento.

É nesse sentido que digo que também deverá ser falsa a afirmação em relação às outras empresas. Quando digo que deverá ser falsa não estou a colocar dúvidas, estou a dizê-lo porque não vivi o momento, é nesse sentido. A minha convicção é a de que é falso, absolutamente falso, o que está aí escrito, a todos os níveis.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Então, diga-me, por favor, como poderemos interpretar o seguinte extrato: as compensações atrás referidas — são as compensações permitidas pelo acordo de compensação — serão pagas numa conta designada pela ACECIA no prazo de 45 dias a contar da notificação por escrito pela Comissão Permanente de Contrapartidas ao GSC. De que o total crédito compensatório foi concedido, ao abrigo do acordo compensatório, com uma atualização semestral, usando um sistema simples de conta corrente.

Peço-lhe que me dê um exemplo de uma compensação que tenha sido paga desta forma. Ou, como já me disse que nada disto se veio a concretizar, pergunto-lhe: o que é que se pretendia concretizar? O que é que se pretendia compensar? Ou seja, o que é que estes pagamentos

pretendiam compensar? Porque ainda não percebi exatamente o que é que era necessário ser compensado. Não consegui perceber até agora.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — O que pretendíamos, na ACECIA, era financiar o desenvolvimento do módulo assento.

A forma de compensar, tal como está escrita, foi aquilo que encontramos para servir de argumento para a Ferrostaal, porque entendemos que o esforço da Ferrostaal para a realização dos tais negócios mercantis era relativamente baixo, embora tenha havido esforço. Era relativamente baixo! Como já prevíamos algumas dificuldades e esforços maiores em relação aos tais projetos estruturantes, entendemos que a Ferrostaal deveria, de alguma forma, financiar o desenvolvimento desses módulos. E esse acordo foi a forma de conseguirmos que a Ferrostaal desse pecuniariamente um contributo para o desenvolvimento dos módulos.

Não há uma compensação do nada. Quer dizer, há uma compensação pelo menor esforço que a própria Ferrostaal fez em relação... Aliás, estou a lembrar-me agora, embora não se refira ao tempo em que eu estive na ACECIA, que a Ferrostaal chegou, inclusivamente, a pagar à ACECIA um determinado valor para compensar os custos que a ACECIA teve na contratação de um consultor alemão, o qual esteve, esse sim, na origem de um conjunto de negócios que foram realizados, nomeadamente na questão do banco da Sunviauto para a RECARO. Isto passou-se um pouco nesse sentido e, então, arranámos ali uma forma...

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Se bem percebo, é um pouco nesta filosofia: não te esforças, pagas. Portanto, mais do que compensação, é multa.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Esforças-te pouco ou não te esforças o suficiente!...

Estávamos a ver que os projetos estruturantes não estavam a ser cuidados devidamente pela Ferrostaal. Havia alguns contactos, sem dúvida, mas não estavam a ser cuidados. Então, queríamos, de alguma forma, garantir que o desenvolvimento fosse feito, primeiro que tudo, porque sem produto não poderíamos vender nada, independentemente de dar, depois, resultados via Ferrostaal ou qualquer outra. É evidente que a nossa esperança era a de que fosse via Ferrostaal, no âmbito das contrapartidas. É um bocado nesse sentido... Pode, assim, dizer-se que é como se fosse um pouco uma multa, enfim...

Sabe que, muitas vezes, nós, gestores, não olhamos à forma para atingir objetivos. E não estou a dizer isto no sentido de haver escrúpulos e ética, porque, na parte que me toca, e relativamente a muitos que conheço, existem escrúpulos e existe ética. Mas se está escrito que é verde e deveria ser amarelo, é uma coisa em relação à qual, muitas vezes, não ligamos muito.

Mais a mais — é preciso dizer isto —, todos nós, administradores da ACECIA, exceto o Dr. Palma Féria, fazíamos trabalho voluntário, entre aspas, tirávamos tempo ao nosso descanso... Portanto, havia pormenores que nem líamos. O Dr. Palma Féria fazia o texto, achava que estava bem, nós dávamos uma vista de olhos... A verdade é esta! Se servia o que pretendíamos, não íamos discutir... Enfim, também temos de associar o

resultado ao esforço e se perdemos demasiado tempo em coisas que, eventualmente, podem não dar o seu resultado ou não têm importância, acabamos por descurar pormenores.

Portanto, se é muita, se é...

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Quero apenas clarificar, esclarecer, caso haja alguma dúvida sobre isso, que não tenho qualquer intuito de avaliar a atitude, o comportamento, a intenção, nomeadamente, do Sr. Dr. Fernando Gonçalves ou de qualquer outro membro da ACECIA. Só queria perceber esta filosofia.

E, finalmente, percebi que a palavra «compensação» tinha um determinado significado: tratava-se de compensar as empresas por aquilo que elas consideravam ser uma menor intenção e empenho da Ferrostaal na concretização de um conjunto de negócios que para as empresas eram importantes. Foi por isso que usei a afirmação... Bem, talvez seja mais multa do que compensação. Mas chamemos-lhe compensação para nos mantermos no dicionário que estamos a utilizar.

A pergunta que lhe quero colocar é a seguinte: a Comissão Permanente de Contrapartidas tinha conhecimento deste acordo?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Penso que sim.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, chamo a atenção para o facto de o seu tempo já estar excedido. No entanto, dar-lhe-ei a tolerância habitual para permitir que coloque mais alguma questão ou para que complemente os pedidos de esclarecimento.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Estou mesmo a terminar, Sr. Presidente.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Deixo-me só dizer-lhe, Sr. Deputado, que penso que sim, porque o Dr. Palma Féria tinha o cuidado de partilhar, não oficialmente, com elementos da Comissão Permanente de Contrapartidas todas essas questões para que não houvesse problemas de qualquer tipo.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Então, posso concluir da sua afirmação que este acordo de compensação é, genericamente, um acordo paralelo ao acordo das contrapartidas. Ou seja, toda esta operação de elaboração do acordo de compensação e do seu desenvolvimento, que veio a dar os resultados muito frágeis de que acabou de falar, era, na realidade, as contrapartidas versão 2.

O Sr. **Presidente**: — Para uma resposta final, caso o Sr. Deputado João Semedo não queira mais nenhum esclarecimento complementar, tem a palavra o Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não vou responder diretamente a essa questão. O que vou dizer é que tínhamos módulos estruturantes para desenvolver, precisámos de financiá-los e queríamos obrigar a Ferrostaal a fazer esforços nessa área. Já que entendíamos que os tais projetos mais próximos do *savoir faire* das

empresas não constituíam um esforço demasiado elevado para a Ferrostaal, então, destes queríamos conseguir alguma vantagem para financiar o módulo assento.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, se tem mais algum pedido de esclarecimento a fazer, peço-lhe que seja mesmo complementar.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, vou concluir.

Em primeiro lugar, quero agradecer ao Sr. Dr. Fernando Gonçalves as respostas que deu e, em segundo lugar, para concluir, gostaria de dizer que, apesar dos resultados, este acordo de compensação é, na realidade, um acordo de contrapartidas em segunda versão. Ou seja, por um lado, o Estado negociou com o fabricante um programa de contrapartidas e, por outro lado, há um conjunto de empresas que procura diretamente junto do fabricante, e com conhecimento da Comissão Permanente de Contrapartidas, tirar uma outra vantagem, absolutamente legítima, penso, daquilo que estava em causa.

Portanto, esta audição, desse ponto de vista, foi bastante interessante e concluo que, de facto, temos um programa de compra e venda de material e de equipamento militar e, depois, temos o programa das contrapartidas, versão 1 e versão 2, que é uma outra realidade bastante interessante deste processo.

Assim, agradeço-lhe os seus esclarecimentos.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Fernando Gonçalves, em relação a esta última consideração do Sr. Deputado João Semedo, quer fazer algum comentário?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Quero dizer que essa é a conclusão do Sr. Deputado, porque eu não entendo isso dessa maneira.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O senhor tem a enorme vantagem de não ter de tirar conclusões sobre isto!...

O Sr. **Presidente**: — Segue-se, nesta ronda, o Partido Social Democrata.

Vou dar a palavra ao Sr. Deputado Nuno Serra para colocar as suas questões e peço ao Sr. Deputado Paulo Simões Ribeiro que me substitua na presidência durante breves minutos.

Faça favor, Sr. Deputado.

*Neste momento, assumiu a presidência o Vice-Presidente Paulo Simões Ribeiro.*

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Fernando Gonçalves, os meus cumprimentos.

Começo por colocar a seguinte questão: o período em que exerceu funções como presidente executivo da ACECIA foi até 2008, mas começou em que ano?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não sei precisar. Talvez em 2004, mas não sei precisar, não tenho em memória. E deixe-me retificar que eu não fui presidente da Comissão Executiva, eu pertencia ao Conselho de Administração e à Comissão Executiva, porque havia os dois órgãos.

A Comissão Executiva era presidida pelo Dr. Palma Féria e, para além dele, havia mais dois elementos que tinham proximidade de Lisboa. Isto porque, no fundo, a Comissão Executiva tinha a ver com os aspetos administrativos e a proximidade dava jeito por causa das assinaturas, etc. No fundo, era isso.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Quando diz proximidade de Lisboa, refere-se a proximidade física?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sim, física, desculpe.

Aliás, eu trabalhava em Corroios, portanto, a presidência do Grupo Amorim não trabalhava no norte, trabalhava em Corroios.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado Nuno Serra, faça favor de prosseguir.

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

Na Amorim Industrial Solutions acompanhou todo o processo das contrapartidas em que a empresa onde trabalhava esteve envolvida?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — A partir do momento em que entrei na ACECIA. De datas não me recordo, mas posso dizer, sem qualquer dúvida, que entrei na ACECIA aproximadamente um ano antes da adjudicação e que todo o processo anterior já estava concluído. Mas agora não tenho presente as datas.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado Nuno Serra, faça favor de continuar.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Então, o que me está a dizer é que no processo que começou em 1998, ou antes disso, em que a MAN Ferrostaal entrou em contacto com as empresas pertencentes à ACECIA para, no fundo, elaborarem um caderno de encargos para ser contrapartidas, o senhor não esteve envolvido?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não. Nessa altura, eu já estava na Amorim Industrial Solutions, mas nem sequer fomos contactados, porque, nesse momento, não fazíamos parte da ACECIA.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Então, só passaram a fazer parte da ACECIA em 2003?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sim. Fui o primeiro representante da Amorim Industrial Solutions na ACECIA e, portanto, a entrada na ACECIA coincide... Agora não me recordo da data, mas sei que tudo estava assinado e que foi aproximadamente um ano antes da adjudicação (aproximadamente um ano antes, uns meses, se 2, 14 ou 16, isso, não sei ao certo).

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — A ideia que eu tinha é que, em 2003, o processo das contrapartidas já estava fechado. Ou seja, já tinha havido uma BAFO em 2000, já tinha sido apresentada a proposta em 1998, depois houve uma *shortlist* em 1999 e, portanto, a partir de 2000, o «bolo» das

contrapartidas por parte da MAN Ferrostaal já estava fechado, não tinha havido alterações nesse «bolo» das contrapartidas.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Quanto à divisão do «bolo» não sei. O que sei é que, em relação à parte da ACECIA nas contrapartidas, houve um refinamento a que eu ainda assisti. Quer dizer, havia um determinado valor e, depois, houve a decomposição em projetos, na qual eu ainda estive envolvido. Aliás, houve um projeto, que nunca se concretizou, cujo líder foi a Amorim Industrial Solutions.

Portanto, essa refinação foi feita já depois de eu ter entrado na ACECIA, portanto, antes da adjudicação, mas é uma coisa mínima, os valores globais, penso, não terão tido qualquer alteração nessa altura.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Portanto, o que está a dizer é que o valor global das contrapartidas é o mesmo, o que houve foi um acerto dentro da ACECIA?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Uma distribuição em projetos.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Mas a minha dúvida é a seguinte: a Amorim Industrial Solutions só passou a estar incluída nessa altura e, portanto...

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Exatamente!

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Por aquilo que aqui já ouvimos até agora das empresas da ACECIA, todo esse historial vem muito detrás e

todo esse desenvolvimento de produto de que aqui falou aconteceu a partir de 1997, de 1998 e, se calhar, até antes. Portanto, o Sr. Dr. Fernando Gonçalves não consegue mesmo aferir como é que foi o processo destas contrapartidas desde 1997, 1998 até ao momento em que foram fechadas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não. Posso só precisar que, simultaneamente à nossa entrada, entrou também a Manuel da Conceição Graça. Houve duas empresas que entraram no mesmo momento, nós e a Manuel da Conceição Graça.

Quando fala na questão do desenvolvimento do produto, relativamente ao módulo do banco da RECARO e outros de outras empresas, isso, de facto, é anterior à nossa entrada.

O módulo assento começa a ser desenvolvido já depois de estarmos na ACECIA, começa a ser realizado meses depois de termos entrado na ACECIA. Portanto, se os outros produtos, os tais projetos mercantis etc., começam anteriormente, admito que sim, mas não tenho conhecimento disso.

Agora, o que me parece é que todos os outros projetos, provavelmente com exceção do banco da RECARO, que para a Sunviauto foi um projeto estruturante nesse sentido, estavam muito próximos do *savoir faire* das empresas na altura, do estado de arte que as empresas tinham na altura. Portanto, não há um desenvolvimento específico de um produto, há uma adaptação das tecnologias para fazer um produto. Por exemplo, fazer um painel de porta para a Volkswagen ou para a Opel tem as suas especificidades, obviamente, mas a tecnologia é semelhante. É nesse sentido que estou a dizer que não terá havido um desenvolvimento de produto específico nos projetos que foram realizados e angariados mesmo antes da assinatura da adjudicação dos submarinos.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Estou a colocar-lhe este conjunto de questões porque há aqui uma zona nebulosa, sobre como é que se processava esta contratualização das contrapartidas entre a Ferrostaal e as empresas que iriam ser beneficiárias dessas contrapartidas.

Já aqui tivemos um representante da Simoldes que nos disse que eles próprios foram contactados num *bid* de mercado da Ferrostaal, que chegaram a estar em concurso com uma empresa francesa e que, por acaso, eles ganharam. Portanto, se estava também uma empresa francesa a concorrer para o mesmo produto para a MAN Ferrostaal aí ficava a dúvida de como é que isso depois seria tratado em termos de contrapartidas. Isto porque, à partida, se fossem contrapartidas, a MAN Ferrostaal só falaria com uma empresa portuguesa, porque era isso que estava em cima da mesa. Nessa altura, eram os produtos que eles tinham para oferecer, foi contratado um determinado tipo de produto, foi assinado um acordo e já o representante da Sunviauto aqui disse que o mesmo tinha sido fechado em 1998, que se manteve intocável até à adjudicação e que nem se lembrava de ter havido alguma alteração nas contrapartidas.

Portanto, a nossa dúvida está em saber como é que esse processo se desenrolou a partir de 1996, mas como a Amorim Industrial Solutions só esteve presente a partir dessa data não está dentro desse processo.

Ainda há pouco o senhor disse que a CPC tinha fiscalizado algumas empresas. A Amorim Industrial Solutions, como acabou por não ser beneficiária das contrapartidas, como é óbvio, não podia ser fiscalizada, a Simoldes não foi fiscalizada e a Sunviauto também não. Mas o Sr. Dr. Fernando Gonçalves disse que algumas empresas o tinham sido. Pode dizer-nos quais foram?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não sei. Sei que se falou na ACECIA que algumas empresas teriam sido visitadas pela Comissão Permanente de Contrapartidas, mas não sei precisar quais delas foram e, para lhe dizer a verdade até pensava que a Simoldes tinha sido.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Coloco-lhe uma outra questão, atendendo a que fez parte da Comissão Executiva da ACECIA — eu tinha a informação de que o senhor tinha sido presidente da Comissão Executiva da ACECIA, mas já nos disse que não —, e que já aqui foi questionado relativamente à execução das contrapartidas. Mesmo depois da adjudicação dos submarinos, pressuponho, continuaram com regulares contactos com a Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sim. Só uma ressalva: a Comissão Executiva da ACECIA não reunia como tal, não reunia, porque era uma figura estatutária e, basicamente, tinha de dar despacho aos aspetos administrativos.

Às reuniões com a Comissão Permanente de Contrapartidas ia o Dr. Palma Féria, sempre, porque ele, de facto, era a alma da ACECIA, e ia um elemento do Conselho de Administração, visto que ele nunca ia sozinho, ia sempre acompanhado. Eu fui com ele, salvo erro, uma ou duas vezes; o Eng.º Pedro Ramalho, que não pertencia à Comissão Executiva, mas que era Presidente da ACECIA, também foi com o Dr. Palma Féria; e penso que outros também terão ido.

Portanto, houve reuniões regulares com a Comissão Permanente de Contrapartidas; sempre que essa Comissão convocava, o Dr. Palma Féria ia lá, acompanhado com um dos administradores. Para além disso, sei que o Dr. Palma Féria tinha contactos com elementos da Comissão Permanente

de Contrapartidas, no sentido de esclarecer alguns aspetos que, na altura, o pudessem preocupar ou até no sentido de pressionar a Ferrostaal, isso existia também, quando a Ferrostaal tinha momentos...

A verdade é que, nestas coisas, há sempre altos e baixos, há momentos com mais intensidade, há momentos com menos intensidade. E, para nós, ACECIA, todos os momentos deviam ser de grande intensidade, não é? Era o nosso interesse que estava em jogo e, portanto, nós estávamos sempre a pressionar a Ferrostaal. Quando eles «arrefeciam» um bocadinho, quando estavam 15 dias ou três semanas sem vir a Portugal para reunirem connosco, nós pressionávamos, queríamos saber como é que estavam as coisas, etc.

É neste sentido que disse que havia essa pressão e que havia alguns contactos do Dr. Palma Féria com elementos da Comissão Permanente de Contrapartidas.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Há uma questão sobre a qual tenho uma dúvida: a ACECIA, para além desta negociação das contrapartidas, também entrou em inúmeros outros negócios ou a ACECIA, no fundo, foi constituída mesmo só para este processo das contrapartidas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — A ACECIA foi constituída como um agrupamento complementar de empresas para juntar as valências de todas as empresas que dela faziam parte, no sentido de fazer o desenvolvimento de módulos complexos, de forma a que o produto do trabalho em conjunto não fosse um somatório de cada uma das valências, mas, sim, um expoente das valências de cada uma das empresas.

Não foi constituída, embora a ACECIA tivesse sido constituída antes de eu entrar... O espírito não era a questão das contrapartidas, não era para

explorar as contrapartidas, este era um dos aspetos que estava relacionado. Aliás, quando entrei na ACECIA, ou, melhor, a empresa que eu representava, eu nem sabia que havia a possibilidade de virmos a ter um programa de contrapartidas que nos favorecesse. Nem sabia disso! Porque esse não era o espírito, nem se falava disso, na altura. Enfim, falou-se no momento em que começaram a concretizar-se as coisas relacionadas com a adjudicação, etc. Não era o objetivo, de maneira nenhuma.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Permita-me só fazer uma consideração: sabendo que este é um processo que vem de 1997 e no qual, tirando a Amorim Industrial Solutions e outra empresa que entrou na mesma altura, todas as outras empresas estiveram envolvidas, realmente, era estranho não terem... Mas, como já disse que havia esse desligamento entre as várias empresas e que não havia uma Comissão Executiva propriamente dita... Porque, senão, seria natural falarem, até porque as reuniões deverão ter sido mais do que frequentes, do presidente da Comissão Executiva, quer com a MAN Ferrostaal, quer com a Comissão Permanente de Contrapartidas, quer com as diferentes empresas que faziam assessoria, por causa das contrapartidas. Só assim se compreende que, realmente, quando entraram, não tenham tido essa noção das contrapartidas.

Coloco-lhe uma outra questão ainda relativamente à relação com a Comissão Permanente de Contrapartidas: durante o período de 2003 a 2008, já disse que tinha a noção de que iam a algumas empresas fiscalizar e que a outras não iam, mas tinha a noção do grau de execução das contrapartidas que estavam inerentes à ACECIA?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não. De todos os projetos listados, só alguns, uma pequena parte deles, é que estavam a

ser executados. E, quanto ao nível de execução de cada um deles, eu não sei dizer qual era.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Nem havia, no fundo, qualquer relatório que fosse distribuído a toda a Comissão Executiva? Portanto, a ACECIA, no fundo, esteve presente e, a Comissão Executiva ou o presidente da Comissão Executiva, foi quem negociou as contrapartidas, mas, a partir daí, continuou a funcionar como faziam antes, portanto, estando completamente desligadas as empresas? Ou seja, não havia relatórios comuns, não era informada a Comissão Executiva, não eram informados os componentes deste Agrupamento, sobre como é que se estava a passar, no fundo, este negócio das contrapartidas, até porque a ACECIA era uma parte integrante.

Vocês não tiveram qualquer informação, daí para a frente, sobre como é que foi o desenrolar do negócio das contrapartidas?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Relativamente à execução, como não havia os tais projetos estruturantes que tinham de ter obrigatoriamente a cooperação de várias empresas, no fundo, havia uma relação quase biunívoca entre a Comissão Permanente de Contrapartidas e a empresa que executava, como a Simoldes, etc. E tínhamos no meio uma pessoa, o Dr. Palma Féria, que fazia a coordenação, que recebia e assinava a documentação, que via se estava tudo em ordem — ele e a secretária, porque a ACECIA só tinha o Dr. Palma Féria e uma secretária, não tinha mais ninguém, como funcionários. Portanto, ele estava ali a fazer de charneira, para verificar se estava tudo em condições e era ele quem fazia os contactos com a Comissão Permanente de Contrapartidas.

Nós também não sentíamos, no Conselho de Administração, necessidade de saber qual era o nível de execução de cada um dos projetos. Isso era algo que estava ligado a cada uma das empresas e elas sabiam. Nós não discutíamos esses pormenores, não era interessante também... É evidente que há valores executados, enfim...

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Portanto, todo o processo de negociação, até à adjudicação, era feito entre a MAN Ferrostaal e a ACECIA. Até esse momento, era feito entre a MAN Ferrostaal e o presidente da Comissão Executiva, mas, depois, no fundo, o desenrolar das várias contrapartidas já passava a ser feito por cada empresa individualmente.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sim, passando sempre pelo presidente da Comissão Executiva.

Aquilo que era entregue à Comissão Permanente de Contrapartidas eram as faturas das empresas que estavam a executar — da Simoldes, da Sunviauto, dessas empresas —, não eram faturas da ACECIA. A ACECIA não fazia negócios no âmbito das contrapartidas, portanto, não fez nenhum negócio, não fez nenhuma faturação.

O Dr. Palma Féria é que fazia a coordenação: recebia de todas as empresas e fazia chegar à Comissão Permanente de Contrapartidas, verificando se estava tudo em ordem, etc. Era isso.

*Entretanto, reassumiu a presidência o Presidente, Telmo Correia.*

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Percebo isso, mas a questão que estou a colocar...

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Se calhar, não respondi à sua questão...

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Não, a minha dúvida é esta: efetivamente, não era a ACECIA que fazia negócios em nome das empresas, mas foi quem negociou as contrapartidas em nome de todas as empresas. É que, se bem me parece, quer a Simoldes, quer a Sunviauto, quer a Amorim Industrial Solutions, quer qualquer uma das outras empresas, não negociaram individualmente com a MAN Ferrostaal o seu valor ou a sua proposta de valor dentro das contrapartidas, negociaram, sim, com a Comissão Executiva, com a ACECIA, para a ACECIA depois, no fundo, em conjunto com a MAN Ferrostaal, incluir na proposta de valor a apresentar no programa dos submarinos.

O que sucede é que, depois de ter sido adjudicado, a ACECIA deixa de estar envolvida nessa relação e passa a ser cada empresa, individualmente, a ter uma relação de um para um com a MAN Ferrostaal.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Correto! É mesmo isso! Essa é a conclusão correta, clara e precisa.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente, não tenho mais nenhuma pergunta a fazer.

O Sr. **Presidente**: — Terminamos, então, a inquirição por parte do PSD.

Segue-se, na ordem das forças políticas, o Partido Socialista, pelo que vou dar a palavra ao Sr. Deputado Filipe Neto Brandão.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sr. Presidente, serei particularmente telegráfico, começando por cumprimentar o Sr. Dr. Fernando Jorge da Costa Gonçalves.

Tentarei não fazer perguntas redundantes, por isso não lhe vou perguntar sobre o grau de execução de contrapartidas, que já está documentalmente comprovado nos autos, nem lhe vou fazer perguntas sobre o *iter* contratual, que está plenamente descrito no processo-crime, em que, aliás, é arguido — foi absolvido, mas mantém essa qualidade, na medida em que se encontra, neste momento, em recurso —, porque esse percurso está descrito ao pormenor na acusação e, portanto, são totalmente redundantes as questões sobre essa matéria.

Aliás, felicito-o, porque, há pouco, foi particularmente rigoroso e é exatamente isso: em momento algum se colocou a questão de falsidade de faturas, não se trata de negócios que não tenham sido realizados, que não tenham suporte físico, mas, sim, da sua causalidade com as contrapartidas. Ou seja, de acordo com a acusação do Ministério Público, como bem sabe, há contrapartidas que foram carreadas à conta da intervenção do fabricante Ferrostaal, mas que já existiam antes da adjudicação e, portanto, manifestamente, não tinham qualquer relação ou decorreram, depois, mas sem qualquer relação. De resto, tivemos aqui um depoimento, no dia 31 de Julho, do Sr. Saúl Pereira, da Simoldes, que foi particularmente elucidativo, na medida em que referiu casos concretos, fornecimentos que prestava antes e continuou a prestar; ganhou concursos, perdeu concursos, portanto, supostamente, nada do que teria sido imputado a esse título seria suscetível de poder ser imputado a esse título.

Vou fazer-lhe uma pergunta muito clara, e, eventualmente, quedar-me-ei por ela, que tem a ver com um depoimento, no dia 27 de agosto, do Eng.º Moutinho, também arguido nesse processo, então Presidente da Sunviauto e membro da ACECIA, que se reporta ao papel da Escom neste processo. De acordo com o Sr. Engenheiro, ele é totalmente ilegítimo, da parte da Sunviauto, portanto, ele desconhece, em absoluto, qualquer intervenção que a Escom tenha tido com a ACECIA, sendo, conseqüentemente, ilegítimo o recebimento de qualquer *fee* ou de qualquer comissão a esse título. E levantou uma hipótese: só se, eventualmente, terá tido conhecimento dessa matéria o então presidente.

O senhor já referiu que não era o presidente da ACECIA e, como tal, não é a pessoa a quem se referia o Eng.º Moutinho, mas aquilo que lhe pergunto, muito diretamente, é se teve conhecimento de alguma relação ou interferência da Escom no relacionamento ou na angariação de contratos para qualquer associado da ACECIA.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não tenho conhecimento de nenhuma relação direta entre a Escom e as empresas que compunham a ACECIA. Não me recordo de nenhum contacto a esse nível.

Sei que, na elaboração da candidatura para o concurso público, a Escom e a ACECIA, antes de eu estar na ACECIA, tiveram uma relação, porque a ACECIA e a Escom tiveram uma cooperação para a elaboração da candidatura do consórcio para o concurso público. Tanto é assim — e isto já aconteceu depois de eu ter chegado — que a ACECIA recebeu da Escom um *success fee* pelo facto de o consórcio ter ganho o concurso.

Dito de outra maneira: o Dr. Palma Féria fez um trabalho com a Escom e com a Ferrostaal na elaboração da proposta ao Estado português. O Dr. Palma Féria não recebeu nada por esse trabalho, nem a ACECIA, mas tinha sido combinado que, caso o consórcio GSC ganhasse, então, a ACECIA teria direito a um *success fee*, salvo erro, de 120 000 ou 130 000 euros, um valor desta ordem de grandeza. Sei isto porque esse montante já foi recebido pela ACECIA depois de eu lá estar, um ano e tal depois de eu lá estar.

Portanto, a única relação que eu percebi ter existido entre a Escom e a ACECIA ou membros da ACECIA foi esta que acabei de referir.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Importa-se se concretizar: a relação entre a Escom e a ACECIA ou a relação entre a Escom e associadas da ACECIA, que, como bem sabe, não é exatamente a mesma coisa?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Com certeza.

Dito de outra maneira: não tenho conhecimento que tenha existido alguma relação entre a Escom e qualquer associado da ACECIA; houve, sim, esta relação entre a ACECIA e a Escom para a elaboração da proposta.

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Foi referido aqui num depoimento que teria havido um rompimento de relações entre a ACECIA e a Escom.

Portanto, como tem conhecimento do recebimento dessa quantia que acabou de referir, tomou também conhecimento de alguma cessação de qualquer tipo de relação?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não, não tenho conhecimento disso, mas tenho uma vaga ideia de que a Escom receberia da Ferrostaal algum montante relacionado com a realização dos projetos. E eu digo isto porquê? Porque, na altura, a Ferrostaal disse que teria de deduzir no pagamento à Escom aquilo que pagaria à ACECIA. É a única coisa de que me recordo.

Portanto, é provável que, nessa situação de estar a tocar nos interesses da Escom, tivesse havido ali entre o Dr. Palma Féria e as pessoas da Escom alguma situação menos agradável, mas...

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Agradeço a resposta, que, de facto, é relevante, mas, e com isto termino, queria que precisasse o seguinte: em que termos tomou conhecimento do que acaba de referir? De que modo? Por conversa com alguém? Em suporte documental, ou...?

Terá sido em função dessa dedução – e foi esta a sua expressão – de uma verba que seria alegadamente devida ou pretendida pela Escom à Ferrostaal que terá sido a fonte do dissídio, porque (e esperamos vir ainda a ouvir a Ferrostaal, eventualmente) o Sr. Horta e Costa, que já aqui depôs, alegou precisamente que tinha havido uma rutura com a German Submarine Consortium alegadamente por algo que, eventualmente, será aquilo que acaba de referir.

Portanto, pedia-lhe que concretizasse o modo como obteve essa informação.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Eu não tenho forma de precisar.

Quem encetava as negociações com a Ferrostaal acerca do tal *compensation agreement* era o Dr. Palma Féria, que era acompanhado, por vezes, por alguns dos administradores e eu nunca estive presente.

Tenho a ideia, por isso é que eu disse, que o Dr. Palma Féria terá referido que a Ferrostaal, provavelmente, iria tentar reduzir a parte da Escom para poder beneficiar a ACECIA.

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

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sr. Presidente, não tenho mais questões para colocar; quero apenas agradecer ao Sr. Doutor as respostas já dadas.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Filipe Lobo d'Ávila, que dispõe de 10 minutos.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Dr. Fernando Gonçalves e agradecer os esclarecimentos que já aqui nos prestou, dizendo que a vantagem de ser o último a usar da palavra é que a maior parte das perguntas já foram colocadas e a maior parte dos esclarecimentos que poderia aqui transmitir-nos também já foram dados.

O Sr. Dr. Fernando Gonçalves começou por nos dar conta de como é que funcionava a ACECIA, já nos deu várias informações, já nos transmitiu o objetivo central que levou à constituição deste Agrupamento — o tal alavancar do negócio e a conjugação de forças, como referiu no início —,

também nos deu uma perspectiva bastante clara, por um lado, de um conjunto de contactos que foram desenvolvidos pela empresa que representava e do seu resultado prático, que foi nenhum, e, por outro lado, deu-nos indicações sobre os diferentes projetos que estavam em cima da mesa no âmbito da ACECIA.

Eu tomei nota disso tudo e gostava de começar por fazer uma pergunta mais geral e, mais do que lhe pedir dados sobre as execuções dos projetos, e por aí fora, gostava que nos desse a sua opinião, que nos dissesse qual é o balanço que faz sobre a execução destes projetos, a participação da ACECIA neste programa de contrapartidas e, em particular, o envolvimento com as empresas do consórcio.

Gostaria ainda de fazer uma outra pergunta geral, porque tem sido muito comentada ao longo das nossas audições no âmbito desta Comissão de Inquérito, que tem a ver com a natureza das contrapartidas. Já agora, gostava de ouvir a sua opinião sobre se, do seu ponto de vista, as contrapartidas deveriam ser apenas contrapartidas diretas, isto é, para a indústria de defesa ou se considera que também faz sentido que estas contrapartidas fossem canalizadas para as empresas.

Este tema tem sido muito discutido, houve muitas opiniões muito diferentes sobre este tema e eu gostava de ouvir a sua opinião.

Gostava, agora, de lhe colocar duas perguntas sobre dois aspetos concretos. Primeira, atendendo ao facto de o Agrupamento de que fazia parte ter sido um dos principais beneficiários das contrapartidas, se assim se pode dizer, pois estava envolvido em mais de uma dezena de projetos, e porque quando o Sr. Doutor entrou na ACECIA ainda existia a Comissão PRAS, pergunto-lhe se existia algum relacionamento institucional com esta Comissão PRAS, ou melhor, se a ACECIA manteve algum relacionamento com esta Comissão PRAS — de que o senhor tenha conhecimento —, e se

esse relacionamento e esses contactos eram os necessários para o bom desenvolvimento destes programas de contrapartidas.

A segunda pergunta concreta que gostava de lhe colocar tem a ver com a Comissão Permanente de Contrapartidas.

O Sr. Doutor já nos disse que esteve algumas vezes com elementos da Comissão Permanente de Contrapartidas, que essa Comissão visitou algumas empresas da ACECIA, embora não consiga identificar quais, e que, inclusivamente, o Dr. Palma Féria falava regularmente com elementos da Comissão Permanente de Contrapartidas e partilhava até informação com a Comissão.

Ouvimos aqui o Sr. Eng.º Filipe Moutinho fazer várias críticas à atuação da Comissão Permanente de Contrapartidas, críticas essas bastante veementes, considerando essa Comissão pouco ativa ou mesmo quase nula. Gostava, por isso, de lhe perguntar se partilha dessa opinião e como é que avalia o trabalho da Comissão Permanente de Contrapartidas no que toca ao acompanhamento destes projetos, nomeadamente os que foram desenvolvidos pela ACECIA.

Sr. Doutor, são estas as perguntas que queria colocar-lhe, sendo certo que são colocadas com a vantagem de ser o último orador a intervir e na sequência de já termos ouvido aqui muitos esclarecimentos.

Portanto, tenho estas questões para lhe colocar, por agora.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sr. Deputado, provavelmente, não consegui «apanhar» todas as suas questões, mas vou responder e se ficar alguma em falta gostaria que a colocasse novamente.

Relativamente à questão sobre se as contrapartidas deviam ser contrapartidas diretas, eu diria que os programas de contrapartidas são programas interessantes para promover o desenvolvimento económico do País, e assim deve ser em áreas em que as empresas portuguesas possam apresentar indícios de fatores de competitividade relevantes e que lhes permitam dar um salto não só tecnológico mas também em termos de posicionamento no mercado, de forma a fazer aumentar a sustentabilidade destes setores económicos *versus* empresas.

Portanto, acho que contrapartidas diretas pode não ser a melhor forma de usufruir delas. Por exemplo — e seria uma contrapartida direta — , se comprarmos uma aeronave temos de equacionar até que ponto é que temos capacidade em Portugal de fornecer componentes para essas aeronaves... As contrapartidas devem, sim, ser canalizadas para setores de atividade onde Portugal já dê indícios de competitividade e que permitam, de facto, dar um acréscimo significativo ao posicionamento de empresas portuguesas no mercado.

No fundo, as contrapartidas deviam ser utilizadas para potenciar mais-valia não só nos negócios correntes das empresas, mas projetando os setores económicos um pouco para o futuro. Esta era um pouco a filosofia da ACECIA, e por isso fizemos a divisão entre os projetos mercantis e os projetos estruturantes — era um pouco neste sentido. Esta é a minha visão e posso dizer que influenciei dentro da ACECIA esta visão e esta nomenclatura, «mercantis» e «estruturantes», são palavras minhas.

Quanto à relação entre a ACECIA e a Comissão PRAS tenho ideia que quando eu entrei ainda existia a Comissão PRAS, mas não acompanhei nada nessa matéria e, portanto, não posso dar qualquer opinião sobre como se desenvolveram essas relações.

No que se refere ao papel da Comissão Permanente de Contrapartidas na fiscalização dos negócios, acho que há aqui, pelo menos, dois momentos.

Um momento é o de avaliar se os negócios apresentados têm cabimento no âmbito do programa de contrapartidas e se reúnem todas as condições para serem elegíveis no programa. Penso que esse deve ser o *core* da atividade da Comissão Permanente de Contrapartidas; deve investir aí muito tempo e verificar, efetivamente, se os negócios propostos para serem eleitos têm cabimento na filosofia do programa de contrapartidas. Ora, neste aspeto, acho que talvez — e digo «talvez» porque não tenho a certeza absoluta — o papel da Comissão de Contrapartidas não tenha sido muito efetivo. Confiou. Ou por não ter meios ou por outras razões quaisquer, enfim, não me cabe fazer juízos de valor e não os faço, não gosto de fazer se não conhecer.

Depois, há um outro momento, que é o da fiscalização dos negócios, a realização dos negócios. Na minha opinião, a fiscalização deve ser feita por um ou dois, entre aspas, empregados, técnicos de contas, ou o que lhes queiram chamar, que verifiquem se as faturas, de facto, cumprem os requisitos legais. Porque não pode ser esta a grande missão da Comissão Permanente de Contrapartidas, a de verificar se as faturas correspondem ou não. No meu entendimento, isso acaba por ser uma coisa menor, a não ser que haja, de facto, faturas falsas, como já se chegou a falar. Mas, se houver faturas falsas, não compete, sequer, à Comissão Permanente de Contrapartidas verificar se elas são falsas ou não, isso é um problema do serviço de finanças, dos serviços tributários.

Portanto, em relação à Comissão Permanente de Contrapartidas, na minha perspetiva, a primeira parte que referi, que seria verificar se a avaliação teria ou não cabimento, não terá sido feito da melhor maneira. De

qualquer forma, daquilo que é do meu conhecimento, também devo dizer que todos estes acordos tinham carácter confidencial e que nós, na ACECIA, não conhecíamos o conteúdo dos contratos das contrapartidas, não os tínhamos; só começaram a ser revelados quando o processo judicial foi iniciado. Foi aí que os advogados tiveram a oportunidade de verificar o que lá estava escrito, porque nós nunca tivemos acesso.

Portanto, nós nunca conhecemos a filosofia que estava subjacente às contrapartidas, mas, provavelmente, a Comissão Permanente de Contrapartidas deveria conhecer e deveria zelar para que os negócios apresentados como elegíveis estivessem, ou não, dentro da filosofia das contrapartidas, que, por sua vez, deviam estar integradas num projeto de desenvolvimento económico ou que permitisse o desenvolvimento económico do País.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Dr. Fernando Gonçalves. Sr. Deputado, não sei se, na sequência de alguma resposta,...

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Eu sei que falhei algumas respostas...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, tem a palavra para enumerar o que é que falhou e para pedir mais algum esclarecimento, se quiser.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Presidente, falta, apenas, a resposta à primeira pergunta mais genérica, que tinha a ver com a própria participação da ACECIA no programa de contrapartidas.

O Sr. Doutor deu-nos a sua perspetiva sobre a Comissão Permanente de Contrapartidas. Gostava que nos dissesse qual é o balanço que faz, do

lado da ACECIA, e, de um ponto de vista mais concreto, como avalia a participação da ACECIA nesse programa, em particular o envolvimento das empresas do consórcio.

No fundo, já nos deu a sua perspectiva sobre o lado institucional, o lado público que acompanhava este programa. Gostava de perceber o seu ponto de vista, qual é sua perspectiva sobre o lado do qual fazia parte e sobre aquilo que foi o cumprimento deste conjunto de compromissos que tinham sido assumidos. Foi esta a pergunta mais genérica que coloquei logo em primeiro lugar.

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

Para responder, tem a palavra o Sr. Doutor.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Sem dúvida que ficou aquém das expectativas. De qualquer forma, penso que iniciou bem, que houve um conjunto de negócios que foi concretizado por via do programa de contrapartidas. Portanto, acho que as empresas que beneficiaram estarão satisfeitas, pelo menos, em relação àquilo que fizeram. Agora, ficou aquém das expectativas, e, nomeadamente, no que diz respeito aos projetos estruturantes é uma frustração completa, porque não se realizou nenhum, nem sequer deixámos a «perna» dentro de nenhum OEM. Mas penso que isto se deve também ao facto de o ciclo ter sido interrompido a meio.

Não quero julgar a ação do poder judicial do nosso País, mas acho, claramente, que a atitude foi antes do tempo. Porque o Estado português tinha um conjunto de garantias na mão, em que bastava não permitir a libertação dessas garantias para que ficasse assegurado que a Ferrostaal tinha de cumprir o seu papel. Ora, a ação judicial, tendo sido iniciada no

meio de um ciclo, acabou por interromper aquilo que estava a ser feito e acabou por provocar mais prejuízos do que benefícios.

Acho que a execução do programa não começou mal. No que diz respeito aos tais programas mercantis acho que correu relativamente bem, no que diz respeito aos projetos estruturantes, simplesmente, não aconteceu, porque fomos interrompidos e precisávamos de muito mais tempo, naturalmente. Mas disso não podemos atribuir responsabilidade à Ferrostaal, de maneira nenhuma. Poderá ter alguma responsabilidade pelo facto de processo não ter andado mais 5% ou 10%, mas não pelo ciclo global, porque este, naturalmente, levava mais tempo, tinha de levar mais tempo.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, pretende mais algum esclarecimento complementar?

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Não, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Então, terminamos esta primeira ronda. Nem todos os partidos usaram a totalidade do tempo de que dispunham, o que não quer dizer que não possa haver uma segunda ronda, ainda assim.

Sr. Dr. Fernando Gonçalves, nesta segunda ronda, a diferença é que haverá só uma única pergunta e uma única resposta, já não haverá este sistema de pergunta e resposta.

Para iniciar a segunda ronda, dou a palavra ao Sr. Deputado João Ramos, do PCP.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Sr. Presidente, uma das questões que eu gostava de colocar acabou de ser respondida.

O que eu queria saber era se, tendo em conta que a ACECIA foi construída por um conjunto de entidades que entendiam que era preciso colocar a indústria dos componentes de automóveis numa posição mais favorável a nível internacional e que viam as contrapartidas como oportunidade para isso, essas entidades sentiram que as suas expectativas estavam defraudadas. Ora, acabou de responder, agora mesmo, que esse era precisamente o sentimento, ou seja, que no final do processo sentiram que as expectativas tinham sido completamente defraudadas.

Outra questão que lhe quero colocar é a seguinte: tendo em conta que a aposta foi claramente vocacionada para negócios existentes e não para uma componente de novos negócios ou de novas tecnologias, afinal qual era a mais-valia para as empresas e para a economia nacional de todos estes processos?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Se me permitem a oportunidade, em primeiro lugar, gostava de dizer que — e já é uma opinião, não é uma constatação de facto — o que a indústria de componentes automóveis portuguesa vende é a mão-de-obra e a máquina, pouco valor acrescentado acrescenta, porque não tem conceção.

E quando falamos na produtividade em Portugal esquecemos, muitas vezes, um aspeto que é fundamental: países como a Alemanha beneficiam da produtividade portuguesa. O que é que eu quero dizer? Se um produto é concebido na Alemanha e é produzido em Portugal, o que vendemos é a mão-de-obra e a máquina; a mais-valia é reduzida, fica lá. Isso, naturalmente, conta para o PIB e conta, depois, para os índices de produtividade deles, não nosso.

Ora, era isso que queríamos, de facto, mudar com a ACECIA, ou seja, fazer conceção, fazer módulos complexos e ter o valor acrescentado

da própria conceção. Era isto que estes programas de contrapartidas deveriam proporcionar.

Há aqui também uma questão que coloca e em que não estou de acordo consigo, Sr. Deputado. Penso que, de qualquer forma, era necessário ter os tais programas mercantis; era necessário tê-los para iniciar, porque as empresas também precisavam desses projetos, mas não podiam ficar só por aí.

O Sr. **Presidente**: — Segue-se o Bloco de Esquerda.

Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, Sr. Doutor, seja compensação, seja multa, seja outra coisa qualquer, estamos perante a existência de uma segunda via, de uma segunda versão, de um segundo mecanismo pelo qual a ACECIA e as empresas que a constituíam poderiam beneficiar para além do programa das contrapartidas.

O Sr. Doutor sabe melhor do que eu que alguns dos protagonistas de todo este processo consideravam que isto não era propriamente uma compensação, mas, ao contrário, uma forma de beneficiar através da venda de faturas como se fossem contrapartidas realizadas. Há quem acuse mesmo a ACECIA de o pretender fazer desta forma; há quem tenha manifestado até um total desacordo com esta forma como a ACECIA se pretendeu beneficiar com estes programas.

Nós teremos um destes dias, julgo que será amanhã, a oportunidade de confrontar uma das pessoas que acusava a ACECIA de estar a vender faturas como se fossem contrapartidas realizadas e esclareceremos isso, sem dúvida, com quem fez essa afirmação. Mas o próprio representante da Ferrostaal em Portugal, o Comandante Gil Corrêa Figueira, até acusava a

ACECIA de pressões chantagistas sobre o fabricante para obter estas compensações.

Queria, mais uma vez, insistir para ouvir a sua opinião sobre o fundamento destas acusações. Parecendo-me que, seguramente, manterá a opinião que já exprimiu sobre isto, queria insistir novamente e perguntar-lhe se não subscreve estas opiniões.

A segunda questão é a seguinte: tendo os submarinos sido vendidos em 2004, sendo esse o ano da assinatura das contrapartidas, estando as contrapartidas previstas até 2012, como é que se explica que já em 2005 — portanto, no ano seguinte à assinatura do contrato de venda dos submarinos, um ano depois ou, se calhar, até menos de um ano — o consórcio de empresas, a ACECIA, tivesse dúvidas sobre o cumprimento das contrapartidas? Caramba, ainda só tinha passado um ano, no máximo!... Como é que já podia saber que era necessário introduzir este mecanismo de compensação?

Este é um aspeto, para mim, um pouco surpreendente, porque as contrapartidas tinham um calendário, tinham uma programação. Como é que tão cedo as empresas envolvidas já se estavam a aperceber de que o plano não iria ser cumprido e daí a necessidade de uma compensação?

Esta é uma questão que eu agradecia que me explicasse. Julgo que o Sr. Dr. Fernando Gonçalves terá conhecimento — tem, certamente, e até o poderá aqui confirmar — de que há uma carta dirigida pela administração da ACECIA à Comissão Permanente de Contrapartidas em que fala da intensa colaboração que tem com a Ferrostaal, no domínio das contrapartidas.

Ora, esta carta é um pouco, digamos, contraditória com o facto de, ao mesmo tempo, se pedirem compensações por as contrapartidas não estarem a ser desenvolvidas. Ou seja, é ainda necessário percebermos melhor se,

por um lado, na realidade, este acordo de compensação não era exatamente um mecanismo para aumentar a receita das empresas, para aumentar os lucros das empresas, sem correspondência com nada que fosse produzido.\*

Em segundo lugar, e para terminar, queria colocar a seguinte pergunta: quem beneficiava das compensações? Pelo que sei — até por aquilo que li há pouco —, o que estava previsto é que a compensação seria depositada numa conta da ACECIA. Para quê? Para financiar a ACECIA ou para a ACECIA distribuir pelas empresas que tivessem mais legitimidade para receber essa chamada compensação?

Eram estas as perguntas que queria fazer-lhe, e já excedi o meu tempo.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra para responder, Sr. Dr. Fernando Gonçalves.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Relativamente à questão das faturas falsas, acho que já fui claro nas respostas anteriores, mas há três questões que coloca que vale a pena referenciar.

A questão que coloca quanto ao facto de, um ano depois, haver dúvidas em relação ao cumprimento do programa, devo dizer que em relação aos projetos mercantis não havia dúvidas nenhuma — já havia os que existiam e haveria outros, porque era mais fácil que a Ferrostaal os conseguisse. A nossa grande preocupação eram os projetos estruturantes.

Sabe que os gestores, bons ou maus, têm uma particularidade: têm de ser previdentes, têm de ter prospetiva, têm de ser pró-ativos. E nós, desde logo, quisemos pressionar a Ferrostaal para trabalhar nos projetos estruturantes. Foi por isso que surgiu, nesse momento, essa pressão e a necessidade de fazer o tal acordo de compensação.

Relativamente à questão das receitas que pudessem advir deste acordo de compensação e como é que iriam ser empregues, antes de responder diretamente, talvez eu possa explicar a forma como a ACECIA era financiada.

A ACECIA não tinha receitas próprias, não tinha faturação. Então, como é que funcionava? Havia uma quota mensal, um valor mensal, que todas as empresas associadas colocavam na ACECIA para os seus gastos comuns. A ACECIA não distribuía dividendos; pelo contrário, recebia, das empresas que dela faziam parte, um valor mensal para financiar a sua atividade.

Portanto, o valor da compensação do tal acordo que refere não era, de maneira nenhuma, para substituir as contribuições que as empresas entregavam mensalmente, nem tão-pouco para as empresas receberem dividendos desses valores. Era para financiar os módulos, nomeadamente o módulo assento, para que fosse possível fazer os tais projetos estruturantes.

Não sei se fui claro nas respostas às questões que colocou.

O Sr. **Presidente**: — Vejo que o Sr. Deputado João Semedo pede de novo a palavra. Sr. Deputado, já ultrapassou o seu tempo, como registou, mas, se tem alguma dúvida em relação ao que aqui foi dito, dar-lhe-ei a palavra desde que seja muito breve, pois, caso contrário, teríamos de passar para uma terceira ronda.

Se pretender prescindir da terceira ronda e pedir agora algum detalhe, agradeço-lhe.

O Sr. **João Semedo** (BE): — É uma forma de o compensar!...

Muito rapidamente, na sequência da resposta dada e também da pergunta que fiz, queria colocar mais uma questão, Sr. Presidente, com a sua autorização.

Há o fabricante, há um programa de contrapartidas, há uma Comissão Permanente de Contrapartidas e há um conjunto de empresas que se reúnem para esse programa de contrapartidas.

A ACECIA reunia com o fabricante, ou a relação com o fabricante era mediada, exclusivamente, pela Comissão Permanente de Contrapartidas? Julgo que houve diversas reuniões...

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Desculpe interromper, mas esclareça-me o que é o fabricante.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O consórcio, o fabricante dos submarinos.

Julgo que existe a evidência e a prova da realização de várias reuniões entre o consórcio e a ACECIA, diretamente. A minha pergunta é esta: qual era o objetivo e, de alguma forma, a legitimidade dessas reuniões?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — O consórcio tinha várias empresas, várias entidades, e uma delas era a Ferrostaal. A Ferrostaal era a empresa do consórcio que tinha como missão angariar negócios para as empresas portuguesas.

A relação da ACECIA é só com a Ferrostaal, não tenho conhecimento de que a ACECIA tenha tido qualquer tipo de reunião com outros membros do consórcio, só me recordo em relação à Ferrostaal. Pode ter havido, antes de eu ter chegado, mas passou-me completamente

despercebido. Era, basicamente, com a Ferrostaal, o que tinha toda a lógica, pois era através da Ferrostaal que tínhamos que realizar os negócios.

O Sr. **Presidente**: — Mais algum Deputado pretende usar da palavra na segunda ronda?

*Pausa.*

Bom, parece que não há mais pedidos de palavra, portanto, de facto, o Sr. Deputado João Semedo usou do tempo na terceira ronda. Pergunto, agora, se ainda pretende usar da palavra na quarta ronda.

*Risos.*

Estamos, então, na quarta ronda, em regime excepcional — estamos em final de dia.

Faça favor, Sr. Deputado João Semedo.

O Sr. **João Semedo** (BE): — É muito rápido, Sr. Presidente, mas esqueci-me, nas segunda e terceira rondas, de fazer esta pergunta.

A pergunta é a seguinte: enquanto membro da ACECIA, digamos assim, apercebeu-se das discordâncias entre a Escom e o fabricante, o consórcio?

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Não. Não tive relações com a Escom e nunca ouvi esse assunto, a não ser aquela questão de a Ferrostaal ter dito ao Dr. Luís Palma Féria que, eventualmente, teria de

reduzir a parte da Escom para dar à ACECIA, naquele âmbito do acordo de compensação. Mais nada.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Poderia desenvolver isso um pouco melhor? Julgo que está a falar de um assunto que presume que nós saibamos, mas eu, pelo menos, não sei.

O Sr. Dr. **Fernando Jorge da Costa Gonçalves**: — Quando estávamos a negociar o acordo de compensação, o Dr. Palma Féria com a Ferrostaal — o tal acordo dos projetos mercantis para financiar... —, tenho a ideia de que o Dr. Palma Féria terá dito numa reunião que havia alguns problemas entre a Ferrostaal e a Escom, porque a Ferrostaal lhe tinha dito que queria reduzir à Escom os valores que iria pagar à ACECIA.

É só isso que eu sei, não sei mais nada.

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

Muito obrigado também, Sr. Presidente, pela quarta volta. Eu não quero uma quinta volta, obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Temos tempo, portanto, estamos a tentar esclarecer as questões.

Penso que, com estas perguntas e não havendo mais rondas — tendo feito até mais uma do que é normal e regulamentar —, terminamos aqui a audição do Sr. Dr. Fernando Gonçalves, cuja presença, os esclarecimentos prestados e o tempo que passou connosco eu muito agradeço. Esta audição foi, seguramente, útil para os trabalhos da Comissão.

Está encerrada a reunião.

*Eram 19 horas e 14 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.