

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

45.^a Reunião
(3 de setembro de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Paulo Simões Ribeiro) deu início à reunião às 10 horas e 16 minutos.

Procedeu-se à audição do Major-General Manuel Gravilha Chambel (Diretor-Geral de Armamento e Infraestruturas de Defesa), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados António Prôa (PSD), José Magalhães (PS), Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP) e Jorge Machado (PCP).

O Presidente (Telmo Correia) encerrou a reunião eram 13 horas e 13 minutos.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr.^{as} e Srs. Deputados, começo por dar as boas vindas ao Sr. Major-General Manuel Gravilha Chambel, Diretor-Geral de Armamento e Infraestruturas da Defesa.

Já tive oportunidade de dizer ao Sr. Diretor-Geral que, nesta Comissão Parlamentar de Inquérito, temos uma intervenção inicial facultativa de 10 minutos, que o Sr. Diretor-Geral já me disse que não pretende fazer, pelo que de imediato passaremos às perguntas dos grupos parlamentares, que disporão de 10 minutos cada um, em que o Sr. Deputado arguente colocará questões e o Sr. Diretor-Geral responderá de imediato a cada pergunta.

Posto isto, poderá haver uma segunda ronda de perguntas, para o que cada grupo parlamentar dispõe de 5 minutos, e a intervenção será de seguida. Se se justificar, haverá ainda uma terceira ronda, aí com todas as intervenções de seguida, de 3 minutos para cada Sr.^a ou Sr. Deputado que pretenda intervir, cuja resposta será dada em conjunto.

Temos também uma regra definida para a ordem das intervenções. Nesta audição deveria ser o Bloco de Esquerda a iniciar, mas o Sr. Deputado João Semedo, ontem, fez-nos referência à impossibilidade de estar presente. Assim sendo, o partido que se segue, pela ordem definida, é o Partido Social Democrata. Penso que será o Sr. Deputado António Prôa que iniciará esta ronda.

Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, Sr. Diretor-Geral de Armamento e Infraestruturas de Defesa, Sr. Major-General Manuel Chambel, começo por lhe colocar duas questões, a que pedia que respondesse para enquadrar a nossa audição, que têm a ver com a data em que assumiu responsabilidades enquanto Diretor-Geral e quais são,

enfim, de forma genérica naturalmente, as competências que tem no âmbito destas funções.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel** (Diretor-Geral de Armamento e Infraestruturas de Defesa): — Bom dia, Sr. Presidente e Srs. Deputados.

Tomei posse no dia 4 de Novembro de 2011. Quanto às competências da Direção-Geral no âmbito desta Comissão, posso resumilas da seguinte forma: promover e coordenar. Um dos parágrafos da missão da Direção diz promover, coordenar e executar as atividades relativas à gestão do ciclo de vida logístico do armamento, bens e equipamentos no que se refere aos processos de aquisição, manutenção, e alienação.

Portanto, aquilo que é importante para esta Comissão julgo que é esta atribuição e a competência da Direção-Geral — no caso específico, no meu caso, sou responsável por exatamente isto — é acompanhar, coordenar tudo e executar tudo o que tem a ver com a aquisição de equipamento durante todo o ciclo de vida dos equipamentos.

Friso aqui ciclo de vida dos equipamentos, que é importante, porque no passado aceitava-se só a parte da aquisição e depois o restante. A parte maior, a ponta do *iceberg* como se costuma dizer, é sempre a aquisição. O que fica por debaixo, que fica escondido, é um grande volume de trabalho e é aquele onde normalmente vamos encontrar os problemas.

Quando estamos a falar do ciclo de vida, falamos de um período de 15 a 20 anos, que é exatamente o tempo a que, em termos normais, deve ser projetado um equipamento e a partir do qual será necessário haver reequipamento. Atingem-se níveis de obsolescência e é necessário fazer *upgrades*, como todos conhecem, e alguns equipamentos estão a sofrer essa intervenção.

Portanto, o papel da Direção-Geral, no que diz respeito a esta Comissão, é exatamente este: coordenar, executar contratos, no reequipamento, durante o ciclo de vida de todo o material. Não sei se fui claro.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Sr. General, na sequência do seu esclarecimento e tendo precisamente em conta o cuidado que teve na explicação das suas competências, como sabe, temos alguns programas de aquisição de equipamento militar que são, eu diria, pelo menos na sua fase inicial, todos eles anteriores à sua responsabilidade. No entanto, julgo que dois deles em particular, por terem tido desenvolvimentos recentes — um diretamente, outro indiretamente —, mereceram seguramente a sua atenção e eu pedia a sua referência explícita, por um lado, ao programa de aquisição das viaturas blindadas de rodas, os Pandur, que foram alvo de um processo que resultou na rescisão com a empresa fornecedora em virtude do incumprimento sistemático que se verificou.

Já tivemos oportunidade de abordar essa questão e esse programa em concreto aqui por diversas vezes, em diversas óticas, desde logo do ponto de vista das chefias militares mas, depois., também por parte responsáveis políticos que tiveram de lidar com esse assunto, nomeadamente o Sr. Ministro Augusto Santos Silva, que iniciou o processo de rescisão através das... agora falha-me a expressão exata, mas, enfim, iniciou o procedimento que levou à rescisão. Foi um processo iniciado pelo Ministro Augusto Santos Silva e que veio a ser terminado já neste Governo, suponho eu que com a sua intervenção direta enquanto Diretor-Geral.

Pedia, pois, que nos pudesse relatar, por um lado, por que razão é que se rescindiu esse contrato de fornecimento e, depois, que nos precisasse, de facto, o processo, a continuidade do processo de rescisão desse programa.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Quando cheguei à Direção, estava-se já quase numa fase final das notificações que foram feitas ao fornecedor no sentido de ele proceder ao cumprimento do prazo de entrega e do calendário de entrega que estava contratado para as viaturas.

Com alguma tolerância, na altura foi feita uma avaliação e, à medida que iam caindo os prazos de entrega e não iam sendo cumpridos, o fornecedor era notificado trimestralmente, grosso modo, dizendo-se-lhe: «a partir deste momento não está a cumprir, portanto vamos ter de denunciar o contrato se não cumprir». Eu apanho a última notificação — há a sexta notificação a partir da qual já não havia mais viaturas — e, como o fornecedor não procedeu à entrega de acordo com o que estava estipulado, resolveu-se o contrato, acionaram-se as garantias e entrou-se num processo normal — normal no contexto de uma situação de incumprimento.

Na altura, já tinham sido recebidas 166 viaturas e faltavam, estavam em causa, 85 viaturas, das quais nunca foram cumpridas as entregas. Entrou-se num processo de arbitragem, que está a decorrer. No caso específico, as coisas estão a correr normalmente; estamos a tentar que se acelere o processo no sentido de haver ou não acordo, no sentido de resolver. Temos respeitado o que são os interesses do Estado neste contrato, salvaguardando que as capacidades do Exército devem ser mantidas.

Da avaliação que é feita, há algumas lacunas que ficam em aberto pelo facto desta rescisão de contrato. Essas lacunas podem ser de certa forma mitigadas, se chegarmos a um acordo; julgo que se chegarmos a acordo é um bom acordo, mas nunca se termina bem quando não se atinge os objetivos. O objetivo era receber as 260 viaturas, mas esse, por vicissitudes várias, não se concretizou e o Estado não podia continuar a condescender no atraso e no incumprimento sistemático que a empresa vinha a manter.

Portanto, não podíamos continuar a aceitar. Há sempre uma tendência de acreditarmos que o dia de amanhã é melhor que o de hoje e, portanto, de darmos mais essa *chance*. Mas foram esgotadas todas as hipóteses. Acompanhei lateralmente o processo, não só desde que sou Diretor-Geral mas já anteriormente, e reconheço que, na altura, era perfeitamente impossível que fosse cumprido o contrato. Assim, não podíamos condescender, sob pena de não estarmos a respeitar os interesses do Estado, porque se deixássemos atrasar mais, quanto mais tarde acionássemos todo o processo de rescisão, mais prejudicial era para nós, e foi nessa medida que, 2 ou 3 meses depois de eu tomar posse, se acionou o processo que está atualmente em processo de arbitragem. Esperamos ter rapidamente notícias sobre o resultado final desta ação, que foi desenvolvida dentro da Direção-Geral com a evidente colaboração exterior daqueles que mais conheciam.

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

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Sr. General, o que referiu agora, aliás, na sequência da questão que eu próprio procurei introduzir, tem a ver

com uma ideia que me parece nunca ser demais sublinhar, que é a ideia de que há uma continuidade nestes processos de aquisição e de gestão de equipamentos militares, que são processos longos normalmente, atravessando sempre vários responsáveis. Assim, é sempre importante procurar manter alguma estabilidade nos processos de decisão e este exemplo do programa dos Pandur e do desfecho que muito bem descreveu, é um bom exemplo dessa continuidade. É um processo que teve início de denúncia por incumprimento com responsáveis políticos, nomeadamente, diferentes dos atuais mas que teve um processo de continuidade que garantiu a defesa, como referiu, dos interesses do Estado. Estes programas de aquisição de equipamento militar, todos eles, têm essa natureza de serem processos complexos, longos e que exigem um cuidado na continuidade da sua condução.

Um outro aspeto que referiu e que reputo também de muito importante, tem a ver com a necessidade de não deixar arrastar os processos. E muito bem referiu que era necessário tomar medidas, porque cada dia que passava o Estado corria o risco de ficar mais prejudicado. Assim, era preciso agir e foi isso que foi feito, e muito bem, parece-nos a nós.

Um outro processo que tem também continuidade no tempo, necessariamente como têm todos os outros, mas que tem a particularidade de ter tido a sua atenção, pelo que pude observar do seu *curriculum* — aliás, extenso, rico e importante nas Forças Armadas, eu diria brilhante, particularmente na Força Aérea —, teve oportunidade, ainda antes de assumir estas funções, de acompanhar um programa que está no âmbito da análise desta Comissão, o programa de atualização dos F16, o *mid-life update* (MLU) dos F16. Foi o responsável, na Força Aérea, por esse programa.

Se me permite, correndo o risco, eventualmente, e já não será a primeira vez de ser aqui acusado de me desviar daquilo que é o centro dos nossos trabalhos, ainda assim, não resisto a colocar uma questão, porque dá uma boa imagem da continuidade dos processos.

A questão que lhe colocava tem a ver com a venda de F16. A venda de F16 é um processo que também se iniciou há muitos anos, que se arrastou um pouco e que se concretizou agora. Pedia-lhe, ainda assim, que, brevemente, pudesse fazer uma referência à vantagem que considera haver, do seu ponto de vista, relativamente a esse processo de venda de F16, e em que medida é que isso contribui para que as nossas Forças Armadas, nomeadamente no processo que tem a ver com a manutenção e com a tecnologia que nos permite acompanhar. Qual é a vantagem que considera ter esse processo de venda de F16?

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. General, faça favor.

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Sr. Deputado, obrigado pela pergunta porque, de facto, falar de F16, para mim, representa quase um terço da minha vida dentro da Força Aérea. É uma aeronave que conheço na sua componente logística desde que se pensou em ter F16 na Força Aérea e a que estive sempre ligado; saio da Força Aérea e volto novamente a estar-lhe ligado, na Direção-Geral

Portanto, a alienação do F16 já fazia parte da LPM de 2006. De facto, um dos *itens* da Lei de Programação Militar de 2006 era obter receitas através da alienação de alguns equipamentos e o F16 foi aquele que teve maior volume, agora, já na fase final.

Aproveitámos o facto de termos que fazer nós próprios o MLU (*mid-life update*) dos nossos F16 e, com base nesse aproveitamento e na

disponibilidade que a Força Aérea teve, pudemos alienar, na altura, 10 aeronaves e depois, em função das necessidades do «cliente», que quis 12, fizemos a alienação de 12. E fizemo-lo, julgo, que com um programa ou um projeto de alienação que até agora tem corrido de forma modelar e exemplar.

A receita para o Estado é grande; como é público, o valor do volume do negócio foi de 181 milhões, grosso modo, dos quais desenvolve para a indústria nacional e para todo o processo cerca de 80/90 milhões. Portanto, não só há receita líquida como também há a incorporação de trabalho, neste caso da OGMA, tendo sido também dada continuidade ao aproveitamento do facto de termos de fazer os nossos aviões, e a partir daí fizemos mais alguma coisa.

A Base Aérea 5 teve um trabalho muito grande; é uma minifábrica que temos na recuperação de motores e fizemos toda a regeneração de motores para a segunda esquadra dos F16. Tivemos que fazer o *upgrade* dos motores que recebemos para a segunda esquadra — era de uma configuração e fizemos para a outra — e esse aproveitamento foi aplicado agora neste negócio que foi feito com a Roménia, na venda das 12 aeronaves.

Posso dizer que neste momento continuamos, para não perder a continuidade. Aproveito este termo «continuidade» para referir que queremos ainda ampliar um pouco mais este negócio. Posso dizer que, na semana passada, fizemos mais uma proposta não solicitada aos romenos de mais 3 aeronaves, que envolve um volume de negócio na ordem dos 50 milhões, o que para nós é importante, porque é não só um aproveitamento do *know-how* que tivemos durante estes anos todos.

Portanto, julgo que no programa dos F16 devemos estar satisfeitos com o que se está a passar, porque é uma forma de obtermos receitas de

alienação de equipamentos que eram considerados excedentes dentro do sistema de forças. Respeitando essa liberdade que nos deram, fizemo-lo e com sucesso, e julgo que vamos ter de continuar a fazer projetos e programas deste género, de alienação, possivelmente com menos visibilidade, mas dentro das Forças Armadas estamos a trabalhar noutros tipos de alienações, não com tanto volume, mas que continuamos a fazer para que as aeronaves, os equipamentos não sejam abandonados e vão ficando por aí. Depois são lixo e são sucata e ninguém ganha com isso, antes pelo contrário.

Em relação aos F16, podia estar aqui uma manhã inteira a falar, mas para a questão que me pôs, julgo que é suficiente.

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

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Sr. General, eu regressava ao início dos temas, nomeadamente ao âmbito das suas competências. No que diz respeito ao acompanhamento dos programas de aquisição de equipamentos, descreveu as competências que tem nesse âmbito e o acompanhamento que faz, necessariamente, tem de ser sustentado em informação e em documentação.

Já verificámos que não teve responsabilidades enquanto Diretor-Geral no início de nenhum processo de aquisição de equipamentos, ainda assim, sendo responsável por esse acompanhamento, necessariamente, tem de ter informação.

Tem sido muitas vezes referida aqui a questão da documentação relativa a estes programas de aquisição e a questão que lhe colocava é sobre

a informação e a documentação que tem em seu poder, em poder da Direção-Geral, no âmbito destes programas de aquisição.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Esta é uma questão que, pelos vistos, é recorrente nesta Comissão. Para mim, desde que cheguei — e não só, já anteriormente, desde que estava ali, na Direção —, foi sempre uma preocupação. Começaram a aparecer muitos pedidos de *dossiers*, de informações que eram necessárias para diferentes entidades. O que é que nós fizemos? Nós fizemos— e já vinha do anterior, eu dei mais uma vez continuidade ao trabalho que vinha a ser feito — um levantamento de tudo o que havia em relação a informação dentro da Direção-Geral. Inclusivamente, e isso já é na minha fase, fizemos um arquivo específico, fomos recolher a informação que havia nalguns pontos dispersos dentro das Direções de Serviço, recolhemos a informação toda que era importante e arquivámo-la numa sala específica para que fosse simples, quando pedissem. Isto foi feito.

Para verem o que é que foi feito na Direção já nesta fase, depois da recolha de toda a informação que era solicitada, fizemos um arquivo dentro da Direção numa sala específica, que por acaso até tem uma porta de arquivo, daquelas portas de cofre grande (já lá estava e nós aproveitámos e até fiz a fotografia); pusemos tudo por pastas, que foram todas listadas e fizeram-se os índices da maior parte dos documentos, dos documentos possíveis, que aquilo são 170 pastas.

Por exemplo, para os submarinos, que é um processo que está sempre a ser solicitado, fizemos um arquivo que na altura dava uma parede cheia de *dossiers*. Trouxe aqui uma fotografia para terem ideia do que lá está, e cada pasta destas tem 600, 700 ou 800 páginas que estão todas digitalizadas neste momento.

Passámos muito tempo a digitalizar e agora é preciso trabalhar dentro destas pastas. É evidente que a informação está lá, está minimamente organizada. Na altura, quando começámos a fazer este trabalho, fizemos alguns pedidos de documentos por amostragem para ver se conseguíamos rastreá-los, o que foi feito.

Como sabem, existem documentos do Tribunal de Contas, de resposta ao Tribunal de Contas onde são mencionados dois ou três documentos na área dos submarinos que fazem menção a alguns documentos que nós próprios... Estão lá com certeza mas não foram... Nomeadamente, os que estão mencionados num documento que eu tenho e que foi uma resposta à auditoria do Tribunal de Contas, que faz referência a dois ofícios, um de 26 de agosto de 2003 e, depois, a resposta, de 8 de setembro de 2003, esses dois documentos não existem, embora nesse tal documento de resposta, que tenho aqui e que encontramos lá, portanto que temos lá no Ministério, não temos efetivamente... não vi, não o consegui encontrar, por enquanto.

Foi também feita uma listagem de toda a documentação que está neste arquivo, que está sempre a ser... sempre que é solicitada. É evidente que é uma listagem minimamente,... é uma visão um bocado de cima, não se entra no detalhe; quando é necessário entrar no detalhe, passa-se algum tempo...

Só por curiosidade, ontem precisei de alguns documentos porque apresentaram-me lá um papel a dizer que, algures no ano de 2005, tinham enviado à Direção-Geral cinco *dossiers*. Fui verificar e os *dossiers* estão lá, os documentos estão lá, a maior parte deles estão lá, alguns são cópias outros originais; aqueles que são originais são aqueles que, efetivamente, têm a ver com a Direção, as cópias é um bocado redundante, porque eram para informação dentro da Direção mas podiam não ser relevantes para o

processo da Direção-Geral, podiam ser relevantes para o processo dentro do Ministério, para a Secretaria-Geral, mas para a Direção-Geral esse documento podia não estar.

Portanto, ontem fiz um apanhado e consegui localizar uma grande percentagem dos documentos que estão aqui. Este conjunto de pastas que temos, de facto, têm ali muito trabalho e julgo que está à disposição desta Comissão.

Foi enviada toda esta documentação em forma digital, julgo que através do gabinete — mandámos para o gabinete—, e agora é evidente que tem de haver um trabalho de organização de arquivo para se quisermos, um dia, ser mais céleres a encontrar o documento. Mas isso está lá. Reconhecemos que em determinada fase eles estiveram lá e estão lá com certeza.

Portanto, é isto que posso afirmar: até agora, todos os documentos relevantes que me têm sido solicitados, não tenho tido necessidade de encontrar outros porque eles estão lá.

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

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Major-General, pelo esclarecimento, porque esta questão dos documentos desaparecidos tem sido um tema de facto muito referido.

Aliás, tivemos oportunidade, na semana passada, quando ouvimos o Sr. Secretário-Geral do Ministério da Defesa Nacional, de ter uma novidade, que reputo de relevante, relativamente aos documentos desaparecidos. Tivemos, de facto, a confirmação de que havia documentos desaparecidos.

O Sr. Secretário-Geral referiu — pergunto-lhe se conhece este processo — que entregou uma carta-resposta a um relatório do Tribunal de Contas de 2006, do Sr. Ministro Nuno Severiano Teixeira, em 2007, em que o Sr. Ministro refere e descreve a existência de cartas-convite no âmbito do processo de financiamento à aquisição dos submarinos. Têm sido documentos que têm sido referidos como documentos que nem sequer se sabia se existiam ou não, alguns diziam que duvidavam da sua existência, e a semana passada tivemos a informação clara de que esses documentos existiram, porquanto eles são referidos, em 2007, pelo Sr. Ministro Nuno Severiano Teixeira, descrevendo-os ao Tribunal de Contas.

Pois bem, o Sr. Secretário-Geral disse também que, neste momento, não os têm em seu poder, não os encontra. Portanto, de facto, são documentos que desapareceram seguramente depois de 2007 e antes de 2011, a quando da assunção de responsabilidades por parte do Sr. Secretário-geral. Conhece este documento?

O Sr. Major-General Manuel Graviha Chambel: — O documento conheço-o dentro da Direção-Geral. De facto, fomos fazer uma recolha e na resposta ao Relatório do Tribunal de Contas n.º 1/06, a Direção-Geral foi envolvida procurando um parecer sobre a resposta que iria ser dada ao Tribunal de Contas. Efetivamente, tenho um *fax* enviado para a Direção-Geral onde tem uma minuta de resposta para esta auditoria, minuta esta que, na prática, é exatamente isso que o Sr. Deputado acaba de dizer. Ou seja, diz que: «nestes termos e no seguimento de diversos contactos com inúmeras instituições financeiras, em 26 de agosto de 2003 procedeu-se ao envio de uma carta-convite». Isto é aquilo de que tenho conhecimento. Nunca vi a carta e não a tenho — tanto quanto eu sei, não a consegui encontrar porque também, possivelmente, não a tinha.

O que é facto é que, neste documento — depois refere aqui, de seguida, que no dia 8 de setembro de 2003 foram recebidas as propostas, portanto já o resultado desses convites —, a única coisa que está é a descrição de algumas partes do que deveria ser o conteúdo dessas cartas.

Julgo que isto é o que a Direção-Geral conhece e deu resposta na altura. No dia 8 de maio de 2007 respondeu ao gabinete informando que a Direção-Geral não tem comentários adicionais por desconhecimento do próprio desenvolvimento dos pré-contratuais que, na altura, estavam a decorrer na área do financiamento que era necessário para o processo.

Isto é, aquilo que eu conheço. O que é facto é que as cartas existiram, estão aqui mencionadas, estão aqui transcritas partes das cartas, na prática está aqui o conteúdo principal da carta, com certeza, nesta resposta que foi feita ao Tribunal de Contas. Portanto, acredito que existiram e têm de se encontrar. O que é facto é que existiram e até agora, da minha parte, não as consegui encontrar, não as vi.

Isto é o que posso informar, mas que existe na Direção-Geral este documento, que é o tal pedido à Direção-Geral no sentido de se pronunciar sobre esta resposta que iria ser dada ao Tribunal de Contas, isso existe e é por aí que eu conheço essa informação. Mais nada!

O Sr. **Presidente**(Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado, queria só dar-lhe conta do tempo. Porém, na tradição do Sr. Deputado Telmo Correia, se precisar de concluir a sua ideia, dar-se-á um tempo maior.

Faça favor, Sr. Deputado

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente, pela sua generosidade; procurarei não abusar dessa sua latitude.

Sr. Major-General muito obrigado pelo seu esclarecimento. De facto, é muito importante esclarecer este aspeto porquanto tem sido uma questão muito referida. O Sr. Secretário-Geral, como disse, trouxe-nos uma novidade na semana passada e o Sr. Director-Geral, agora, confirma que houve, em algum momento, cartas-convite que são descritas na carta resposta do Sr. Ministro Severiano Teixeira a 10 entidades bancárias, e elas desapareceram entre 2005 e 2011. São documentos que desapareceram entre 2005 e 2011 do processo de aquisição dos submarinos. Essa nota parece-me muito relevante no âmbito dos trabalhos desta Comissão, porquanto veio confirmar aquilo que já era a informação do Sr. Secretário-Geral.

Perguntava-lhe, Sr. Major-General, se para além destes documentos que verificou terem desaparecido — não consegue localizá-los na Secretaria-Geral, onde deveriam estar, e não são localizados também tão pouco da Direção-Geral, no vasto arquivo que o Sr. Major-General entretanto teve oportunidade de descrever como tendo organizado — se, no âmbito desse arquivo, deu conta de mais alguns documentos que tenham desaparecido, alguns documentos que tenham sido referidos em algum momento, em algum suporte, mas que não consiga localizar e, portanto, para todos os efeitos, estejam desaparecidos? Há mais algum caso nestas circunstâncias?

O Sr. **Major-General Manuel Grivilha Chambel**: — Tanto quanto sei... Na altura em que fiz a tal organização do arquivo, fiz algumas amostragens, pedindo de ofícios: «quero ver o ofício referido em tal ponto...». Ora, pedia e traziam-me. Portanto, aqueles que pedi na altura, enquanto estávamos a organizar, encontrei sempre.

Não posso afirmar a 100% que tenha lá os documentos todos, mas, por exemplo, tenho uma referência a dois ofícios que vieram da Secretaria-Geral a entregar *dossiers* na Direção-Geral, e esses ofícios encontrei-os, sei o que é que veio lá, sei onde é que esses documentos estão... É evidente que não fui ver, neste caso, umas dezenas de documentos, mas fomos vendo, estão cá, não vale a pena estar agora... No dia em que me pedirem o documento ofício tal, iremos à procura dele, e até agora não tenho razões de queixa quanto a não encontrar um documento.

Efetivamente, há documentos que são mencionados em referências, referências essas que, muitas vezes, não têm nada a ver connosco. É referido no documento... São os tais que, depois, recebemos em cópias, só para anexar. Às vezes, temos coisas que não têm interesse nenhum e estão lá, mas aqueles que são relevantes para a Direção-Geral e para os processos em curso, que me lembre, não dei por falta de nenhum. Mas isso não quer dizer...

O Sr. **Presidente**: — Pretende ainda algum esclarecimento, Sr. Deputado?

O Sr. **António Prôa** (PSD): — Sr. Presidente, para utilizar a sua generosidade e sem querer dela abusar, muito brevemente, há uma clarificação que me parece importante fazer.

Uma coisa são documentos que sabemos que existem, que deviam existir e sobre os quais há referências, e dei-lhe o caso das cartas-convite que estão referenciadas desde logo pelo principal responsável ao tempo, que era o Sr. Ministro, que, de facto, agora não são localizadas mas, inclusivamente, são descritos e transcritos em algumas partes, como o Sr.

Major-General referiu. Outra coisa diferente é dizer-se que existe um documento.

Bom, todos nós podemos dizer que queremos um documento sobre uma coisa qualquer sem que necessariamente ele tenha que ter existido. Portanto, há uma distinção que é importante fazer entre documentos que comprovadamente existiram e outros documentos que alguns podem referir que poderiam existir, mas sobre esses será sempre difícil confirmar se estão desaparecidos ou não.

Retiraria dois factos das afirmações que nos deixou quanto aos documentos: por um lado, o facto de confirmar que existe um conjunto de documentos, as cartas-convite, que existiram e desapareceram entre 2005 e 2011 e, por outro lado, que, para além desses, não deu conta da falta de mais nenhum documento, saudando-o pelo facto de ter tido o cuidado e de ter dado a devida importância à organização do arquivo, facto que é sempre muito importante quando queremos fazer a história e seguir processos adequadamente.

Muito obrigado pelos seus esclarecimentos.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Major-General, faça favor.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Pegando no que o Sr. Deputado acabou de dizer, há documentos que nunca existiram e que normalmente são falados. Dou um exemplo: atas de reuniões. Normalmente, quando estamos nestes processos, convocamos uma reunião para ver o que é que aconteceu, o que é que não aconteceu e o que é que se tem que fazer a seguir. É preciso decidir qualquer coisa e chama-se este e aquele e fazemos uma reunião. Essa reunião tem uma série de *action itens*

que se desenvolvem logo de seguida e normalmente só sabemos que houve reunião por causa dos seus resultados.

Quanto aos resultados, por exemplo, dizemos num documento: «na sequência da reunião havida no dia tal...» e as pessoas, quando estão a ler isto, pensam: «então houve uma ata; onde é que está a ata?»

Evidentemente que as atas do acompanhamento de contratos, de projetos, essas existem e normalmente têm um formalismo. Agora, aquelas reuniões que se fazem no momento em que é necessário definir dois ou três pontos sobre o que se estava a passar, dão origem a uma série de documentos a seguir que fazem referência à reunião e depois, quem lê isto, quem lê o *dossier*, diz assim: «Onde é que está a ata desta reunião?»

Ora, essa é uma ata que nunca existiu. Fica na ideia que há uma ata mas não há. Isto é só para dizer que há documentos em que às vezes se fala mas que não existem mesmo, e isso é natural, é um modo de trabalho. Mas não quer dizer que não se faça atas em reuniões. Se for ver há muitas atas de reuniões e isto foi só um exemplo.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Devia haver, mas não há, por não se fazer, não é?

Na ordem das intervenções, em seguida tem a palavra o Partido Socialista.

Sr. Deputado José Magalhães, faça favor.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, Sr. Major-General, gostaria de cumprimentá-lo e dizer que gostaríamos de aditar às perguntas já feitas e às respostas já dadas algumas outras que eu talvez possa ordenar. Já teve ocasião de dizer, sobre o programa dos F16, que devemos considerá-lo um êxito em todos os domínios, incluindo o

domínio das contrapartidas, e, havendo antecedentes, foi previsto na Lei de Programação Militar pilotada pelo Ministro Luís Amado em 2006 como forma de racionalização e de conseguir uma receita de quase 300 milhões — 290 milhões —, coisa que não foi possível concretizar imediatamente porque isso depende da procura, portanto, do mercado, que não é magicamente acionável pelo Estado Português, infelizmente.

Igualmente em relação aos casos relacionados com o programa P-3 Orion, por exemplo, temos informações que vão no sentido igualmente positivo, tanto no aspeto operacional como em relação àquilo que foi contratado, e, por outro lado, há uma necessidade de aclarar talvez, desde logo, o aspeto que tem vindo a focar, o aspeto do arquivo.

O Ministério da Defesa Nacional não tem um arquivo único e, nesta matéria, temos que conjugar vários arquivos e temos estado a utilizar a nossa prerrogativa para o fazer.

Vejo com apreço que fizeram o trabalho de inventariação e até de concentração documental na parte que vos diz respeito; a Secretaria-Geral também tem um processo em curso, distinto do vosso, e há evidentemente arquivos no Ministério da Economia, manifestamente, e em outros, e eu gostava de lhe perguntar onde é que está a documentação sobre as relações de prestação de serviços forenses ao longo do período que estamos a examinar. Por exemplo, julgo que o documento de resposta que há bocado mencionou foi produzido ou preparado por um gabinete de advogados.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Major-General, faça favor.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Na Direção-Geral temos os documentos referentes... Sabe que o que havia do anterior em relação a contratos de assessoria nessa área era feito por despacho dos

Ministros; existem três ou quatro despachos do Ministro, que dizia que, na sequência deste trabalho que tem de ser desenvolvido para a aquisição, ou para isto ou para aquilo, deve ser solicitada a assessoria tal.

Quando cheguei à Direção-Geral, entendi que, de facto, e até por força das circunstâncias, não era mais possível continuar a «contratar» por despacho do Sr. Ministro. Já vinha do anterior alguma indicação que devíamos alterar isso e, a partir daí, foram feitos os contratos dentro da Direção-Geral, aqueles que diziam respeito à Direção-Geral, e esses contratos estão connosco, estão na Direção-Geral. São três ou quatro contratos que temos, e esses estão connosco e são públicos, estão no Portal, são publicados no *Diário da República*.

O que lhe posso dizer é que estão connosco os contratos existentes e os despachos dos anteriores, que deram origem à assessoria para o apoio anteriormente, que era por despacho do Sr. Ministro.

São três despachos. Se me der algum tempo sou capaz... Existe o Despacho n.º 275/2003 para isso; existe o Despacho n.º 177/2004, também do Ministério; existe o Despacho n.º 85/2008. Depois existem os contratos, já na minha vigência, que são os Contratos n.ºs 8/2013, 15/2014...

Em resumo, os contratos estão connosco — aqueles que nos dizem respeito, as outras direções devem ter os deles. Aqueles que dizem respeito a este caso específico, estão na Direção-Geral.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — E qual foi o critério de contratação?

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — A fundamentação está exatamente no que... Todos eles, na prática, são das VBR, que vinham já do anterior. Portanto, os que dominavam e conheciam em detalhe o processo tinham as condições para melhor defender os

interesses do Estado naquilo que decorre, naturalmente, do processo de arbitragem e da resolução de contrato que fizemos para as viaturas.

Está escrito na fundamentação para a contratação exatamente todo o detalhe que deu origem à contratação destes escritórios. É exatamente isso que está lá, é o conhecimento em detalhe; este escritório esteve desde o início no processo, conhecia todas as vicissitudes por que ele tinha passado e entendeu-se — e neste caso posso dizer e bem, posso fazer aqui um juízo de valor, porque julgo que foi apropriado — que devia ser este e não outros, porque se fossemos para um outro era começar de novo um processo que possivelmente demorava tempo, possivelmente era mais custoso, porque obrigava a mais horas de trabalho, e é natural que a decisão fosse neste sentido.

Mas isso está fundamentado na própria justificação para a contratação. Foi tudo devidamente justificado, de outra maneira não podia ser, e teve a tramitação normal, os procedimentos, o Tribunal de Contas. Teve o processo normal. A diferença do anterior foi que no anterior não havia contratos e aqui passou a haver um contrato devidamente transparente na forma como se trabalhava. No segundo contrato deu-se continuidade. Aquilo é uma bolsa de horas que se tem, e no ano seguinte fez-se um novo contrato já obedecendo ao que diz a lei, à redução dos 10%. Tudo isso foi previsto na segunda fase e esperamos que esteja a terminar essa assessoria, uma vez que termina agora, se tudo correr normalmente, se houver acordo, e não esgotamos a bolsa de horas alocada para este processo.

Vão ver, está lá o processo todo e a fundamentação pode ser consultada, ou seja, o que deu origem à adjudicação destes serviços ao escritório que está em causa.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — E quanto à natureza concreta dos serviços, em que ponto é que estamos do processo respeitante às VBR?

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — O processo de arbitragem está a decorrer. Houve um pedido de suspensão para procurarmos chegar a acordo, a suspensão está a decorrer e julgo que a decisão sobre qual é a solução não estará para longe. Julgo que a solução que neste momento está em cima da mesa é uma solução que é muito favorável para nós.

De facto, não podia ser de outra maneira, porque o grau de incumprimento do fornecedor neste contrato era de tal maneira grande que não havia alternativas. Tem de ser bem defendido e temos de ter as garantias de que é um sucesso a decisão que tomámos, que foi de rescindir, rescindir dentro deste princípio: tínhamos um valor de contrato de 364 milhões para viaturas e apoio logístico, foram pagos 236 milhões, faltava pagar 128 milhões. Portanto, deixámos de pagar 128 milhões. Acionámos as garantias bancárias, na ordem dos 34 milhões mais 21 milhões, o que dá à volta de 55 milhões. Este dinheiro está cá, vamos conseguir, possivelmente — é a nossa tentativa —, que a capacidade que o Exército tem de ter na parte de transporte seja mantida, ou seja, as tais 166 viaturas vão manter-se e, com este dinheiro que recuperámos, vamos manter a capacidade que o Exército exige, que é o importante.

Não é por acaso que se pedem as 260 viaturas, há fundamentação para isso; se há fundamentação e se não se concretiza, o que é que fazemos? Chegou-se a um patamar crítico da capacidade, não podemos deitar fora as 166 viaturas, temos de ter uma ligação com o fabricante, não podemos cortar dizendo: «esqueço». O fabricante e o fornecedor são

fundamentais porque temos de manter as viaturas a funcionar e, para isso, não pode haver um corte radical.

Daí a tentativa de chegarmos ao tal acordo, que julgo que é bastante favorável para o Estado Português e que não estará para longe. É só isso que posso dizer neste momento.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Compreendo e esperemos que sim, mas a questão que temos de acompanhar não é tanto essa, é a de saber, em avaliação geral do cumprimento do programa, qual é a situação criada. Como sublinhou, é essencial manter a capacidade e havendo um défice de viaturas fornecidas vai ser necessário suprir o défice. Ora, esse défice só se consegue suprir, provavelmente, com um novo concurso internacional, reabrindo-o, e isso envolve um prazo significativamente longo. E isso é alguma coisa que resulta também do próprio processo de contratação e da sua execução. Como é que estão a encarar essa questão do défice, que aqui discutimos com a chefia do Estado-Maior?

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Quando se tomou esta decisão de ir para a rescisão, pensou-se também que, efetivamente, havia lacunas e tínhamos de dar resposta a algumas lacunas que ficaram.

Em cooperação com o Exército, entendeu-se que era possível, no futuro e com ajustes no sistema de forças, que esta lacuna fosse coberta não só com estas 166 viaturas mas com as viaturas 4X4, que é uma necessidade que o Exército e cobririam estas lacunas pelo facto de não continuarmos com o processo das VBR 8x8.

Portanto, as lacunas que iríamos ter pelo facto de não termos estas 85 viaturas... mas mesmo assim é possível que algumas destas 85 viaturas

ainda sejam recuperadas, até porque estão construídas, é só terminá-las e fazer a aceitação. É ainda possível que algumas destas ainda integrem este conjunto das VBR para o Exército. As restantes que ficam em falta, que não estão construídas, vão ser colmatadas, em princípio, com as futuras 4x4.

Era uma missão que podia ser cumprida pelas 8x8 ou pelas 4x4 e, na altura, entendeu-se que as 8x8 faziam este trabalho. Agora, alguma parte desta capacidade pode ser colmatada com as 4x4, que é um projeto que está na Lei da Programação Militar e tem de se iniciar.

Portanto aí o Exército já contemplou na futura revisão da LPM a introdução de viaturas 4x4 para colmatar a lacuna decorrente da rescisão do contrato das 8x8. Portanto, em termos de resultado de capacidades, não há problema de maior, chamemos-lhe assim

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas isso significa que tudo depende da revisão da LPM e depende, depois, do processo de contratação que tem de ser aberto, o que augura um horizonte temporal de anos.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Faça favor, Sr. General.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — O processo vai ser aberto dentro da revisão da LPM que tem de ser feita e onde temos que fazer os ajustes. Esses ajustes já estão previstos dentro daquilo o Exército estabeleceu como prioridades. Possivelmente, para que não haja grandes demoras em termos de resolução do processo, tem de se encontrar uma forma de obter esta capacidade de uma maneira mais célere, e há formas de o fazer sem ser com concursos, com os problemas todos que os concursos trazem. Há formas possíveis de fazer este tipo de aquisição e o

Exército, neste momento, está preparado para iniciar o processo das 4x4 em 2014, que se prolongará até 2017 — 3 anos.

Esta capacidade tem um volume de negócio estimado na ordem dos 60 milhões ao longo deste período, mas isso faz parte agora daquilo que será a Lei de Programação Militar, de acordo com as prioridades e aquilo que os ramos estabelecerem.

Em resposta direta, o tempo que demorará são 3 anos até obtermos essa capacidade. Não seria menos se continuássemos com as 8x8, porque nas 8x8, o processo como estava a decorrer, dentro da minha visão pessimista, acho que essa capacidade, mesmo que continuasse, talvez só nessa data estaria completamente satisfeita. Mas isso já é suposição.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Julgo que partilhará a minha conclusão de que o objetivo mais ambicioso deste programa, que era criar no fundo uma capacidade, um setor capaz de produzir veículos blindados com rodas com características satisfatórias para as Forças Armadas Portuguesas, incluindo o outro ramo envolvido e beneficiário que não o Exército, e capaz de, porventura, ser uma base industrial para exportação, esse gorou-se provavelmente irreversivelmente?

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Não diria assim, talvez. Acho que há ainda hipóteses de recuperar essa capacidade em termos industriais. Acho que não... Mas isso é uma opinião que eu tenho que não tem qualquer fundamentação como Diretor-Geral.

Em termos pessoais, julgo que se as coisas forem conduzidas, a capacidade instalada em Portugal que permitiu fazer aquilo, permitiu fabricar as nossas... É que nós o que fabricamos são os cascos, são as soldaduras, é a parte metálica, a construção metálica. De facto, temos essa

capacidade e é possível, desde que a indústria queira e haja mercado, porque o problema disto é haver mercado; se não houver mercado, não vale a pena termos a capacidade, não serve para nada. Como há bocado referi, tirámos proveito do F16 porque houve mercado, Foi uma capacidade que ganhámos, na OGMA e na própria Força Aérea, que depois se perdia e demos-lhe continuidade.

Neste caso, julgo que ainda há condições para continuar a fabricar viaturas deste tipo em Portugal, mas isso é uma opinião que eu tenho, embora nunca tenha estado próximo do processo de fabricação. Se a indústria tiver capacidade de se internacionalizar, de conseguir vender, ela está cá, isto é uma coisa que não se perde também assim tão rápido. Mas se não houver rapidamente contratos e mercado, não vale a pena, perde-se com certeza. Nisso também estou de acordo.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mudando de área temática, uma vez que os equipamentos em causa são muitos e diversificados.

Em relação aos EH-101, foi a DGAE que negociou o contrato de manutenção com a AgustaWestland nas condições em que ele aconteceu, Que memória ou que informação é que tem sobre esse processo?

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — A Direção não negociou o processo de manutenção, não está envolvida.

O contrato de manutenção dos EH ou o contrato de manutenção dos C-295 é a mesma coisa, a Direção-Geral não tem interferência nessa negociação, e não temos qualquer interferência nos EH-101. O EH-101 não é propriedade, é uma locação, a responsabilidade é da DEFLOC (Locação de Equipamentos de Defesa, SA) ou da Defaerloc (Locação de Aeronaves Militares, SA), segundo se trata do EH-101 ou do C-295. Eles são

responsáveis pelo contrato de manutenção e julgo que há aí alguns equívocos em relação ao contrato de manutenção, na minha perspetiva.

O contrato de manutenção não é fundamental, mas isto é tudo para... Se quiser eu posso depois continuar sobre o contrato de manutenção.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Era precisamente esse o aspeto.

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — O contrato de manutenção de qualquer meio não é necessário na configuração que nós temos.

A Força Aérea, a Marinha, o Exército, durante muitos anos nunca tiveram contratos de manutenção. Adquirem o meio — adquiriu-se o F16, adquiriu-se o C-130, adquiriram-se as fragatas — e o que é que fazemos? Adquire-se o meio, o meio tem um conceito de manutenção que todos conhecemos, tem uma manutenção de linha, um primeiro escalão, e depois tem um último escalão, e, quando se compra, tem de se fazer um contrato de engenharia com o fabricante. Ele tem de dar o suporte de engenharia, tem que se fazer o contrato de publicações, de atualização de publicações, para estar atualizado, e tem que se fazer um contrato de *spares* para suporte.

E o que é que os ramos fazem também, porque é necessário? Dão formação aos seus técnicos para fazer a manutenção dos seus meios. Isto já era assim que acontecia, a todos os níveis. E na altura em que era orgânico dos ramos a manutenção do último escalão, do terceiro escalão, o chamado terceiro escalão ou *Depot Level (Overhaul Maintenance)*, a Força Aérea tinha a OGMA, a Marinha tinha o Arsenal do Alfeite, não havia contrato de manutenção, havia contratos específicos e quando eu ia contratar a OGMA,

contratava ações de manutenção à OGMA. Ia o C-130 fazer uma inspeção de 3 anos e eu contratava a OGMA para fazer aquela inspeção.

Agora, já mais recentemente, como empresa, pois anteriormente era orgânico, eu dizia: «Dentro do planeamento, vai para aí no dia tal e o C-130 era mantido». Fazia assim.

Quando aparece uma nova forma de adquirir os equipamentos, o *leasing* operacional, como é conhecido, o operador não é responsável pela manutenção, é responsável só até um determinado nível, que é a tal manutenção de linha, a tal manutenção da linha da frente — é o lavar vidros e mudar o óleo chamemos-lhe assim, de uma maneira mais... O nível mais em profundidade de tudo o que tem de ser feito não pode ser o operador, então, é da responsabilidade do locador, no nosso caso da DEFLOC ou da DEFAERLOC.

Ora, a DEFLOC e a DEFAERLOC não têm condições, não têm meios, não têm recursos para fazer a manutenção, têm de contratar. E contratam quem? Contratam quem tem capacidade, ou não contratam, fazem como a Força Aérea, a Marinha e o Exército fazem, contratam caso a caso. O EH-101 ou o C-295 atingiu o potencial para fazer uma inspeção de 3 anos, vai à OGMA e contrata a OGMA. E isto é uma gestão, não é um contrato de manutenção, aquilo a que se chama o *FISS* que é o *Full in Service Support*, que é contrato de «chave na mão», e eu só opero. Isto tem desvantagens.

No meio civil, isto é bom; estes contratos para os operadores civis são bons porque nos operadores civis os meios vivem para voar, nos militares vivem para ter, ou seja, os meios têm de estar disponíveis — é para fazer o treino, o treino básico, algumas missões operacionais e ficam disponíveis. Voam pouco, e voar pouco é prejudicial; um avião de um operador civil voa 10/15 horas por dia, um avião militar voa 2/3 horas.

O C-130, para ser rentável no meio civil, tinha de voar, por exemplo, 600 horas por ano, para que o custo da hora de voo seja mais rentável. Não, ele voou só 200 ou 300 horas, mas tem de fazer a manutenção na mesma, tem de ir lá de 3 em 3 anos, tem de ser mantido, porque, pelo facto de não voar, não deixa de ter de fazer a manutenção. Isto faz com que, por absurdo, se eu tiver um avião parado, ou um navio, ele tenha custos de manutenção; não fez nenhuma hora mas ao fim de x tempo tem de fazer manutenção, e se essa manutenção custar 1 milhão de euros, é 1 milhão a dividir por zero, e se fizer uma hora, se voar uma hora, é só aquela componente no custo da hora de voo.

O que é que acontece nestes contratos de manutenção? Os contratos de manutenção são celebrados com a OEM (*Original Equipment Manufacturer*), com o fornecedor, com o fabricante ou com outro. Não é obrigatório que seja com o fabricante mas, geralmente, tem de ser com uma entidade que seja certificada, qualificada para isso, é «chave na mão». Estamos a comprar horas de voo ou horas de navegação, e o que acontece é que quem celebra o contrato diz assim: «Eu só vou se tiver o mínimo de horas de voo». Ou seja, o volume de negócio que tenho de ter para este contrato tem que ser x, porque senão não me compensa, senão não vou lá. Então, o que é que acontece? Dizemos: «Vamos voar na esquadra x, de helicópteros ou de aviões, 1500 horas por ano; ora, para 1500 horas por ano, se o tal contratado, para fazer a manutenção, me leva 20 milhões, tenho que ver, logo à partida, que 20 milhões a dividir por 1500... Vejam quanto é que dá só esta componente para o avião, quanto é que custa a hora de voo! Ora, isto é muito; se eu voar 3000 horas vai baixar, porque os custos são sempre fixos, há um custo fixo sempre de qualquer entidade, seja a OGMA ou qualquer entidade. Uma empresa tem custos fixos para ter aquilo, tanto faz para fazer 1500 horas como para 3000, 4000 horas.

Portanto, quanto mais eu voar melhor para mim. É por isso é que os civis utilizam muito esta configuração dos *FISS*, dos *Power by the Hours* para os motores, etc., etc.

Portanto, o contrato de manutenção não é uma obrigação, não é obrigatório ter um contrato de manutenção. Aliás, na Força Aérea, tirando o EH-101 e o C-295, não há nenhum contrato de manutenção deste tipo para os outros sistemas e os outros sistemas continuam a voar.

A Força Aérea tem capacidade, em termos de formação dos seus técnicos, para fazer todo o nível de manutenção dos dois sistemas de que estamos aqui a falar, o EH-101 e o C-295. Tem toda a capacidade porquê? Porque se há um helicóptero em que é necessário fazer uma intervenção que vai para o Afeganistão, para um teatro de guerra, o contratado pode dizer que não vai, e a missão tem de se cumprir. Quem é que a vai fazer? São os técnicos, os nossos técnicos vão fazê-la. Por isso, a Força Aérea mandou formar técnicos, no período em que esteve a habilitar-se, a ganhar a capacidade, para o C-295 e para o EH-101, e formou técnicos com capacidade para fazer a intervenção a este nível, e fá-la, e mantém. Convém que mantenha sempre técnicos deles a acompanhar todas estas ações a este nível de intervenção nas aeronaves, para quê? Por exemplo, o avião que está lá nos Açores tem uma pane que exige um nível de intervenção maior, é o técnico da Força Aérea que pode fazê-la, porque está habilitado, está certificado, tem a formação para isso.

Quando se fala de contrato de manutenção, isto, à margem, pode ser um equívoco, porque é recente este modelo de gestão dos contratos de manutenção serem logo...

Digo-lhe, por exemplo, que o EH-101 não tem ainda contrato de manutenção de motores, dentro desta configuração de *Power by the Hour*, portanto, paga por hora de voo. No entanto, desde que haja dinheiro, ela

faz-se. Se há um motor que é arreado com uma anomalia, envia-se para o fabricante, contrata-se o fabricante, que faz o orçamento para a reparação, disponibiliza-se o dinheiro — vai e vem e é gerido.

Só que a DEFLOC e a DEFAERLOC são entidades que não têm vocação para isso, Portanto, o que é que se fez? Tentou-se meter logo no contrato de aquisição o contrato de manutenção; a partir daí temos uma entidade a quem nós pedimos responsabilidades. Se não temos o avião disponível, então, a responsabilidade é sua. Pagamos-lhe por hora, queremos tê-lo disponível, quero-o ter aqui.

É mais fácil fazer assim, mas tem alguns problemas ou vantagens, porque quando eu faço um contrato destes, em termos de razoabilidade de exploração, talvez não seja o melhor. Dou-lhe um exemplo. Contratamos, como eu disse logo no início, a entidade que fornece o serviço, que tem um mínimo a partir do qual diz: «Não, não me compensa, não vou ter técnicos aqui à espera para fazer a manutenção»; esse mínimo tem um determinado valor e, para isso diz que isso é possível desde que voe de 1500 horas. A partir das 1500 horas é razoável o custo/eficácia, em termos da hora de voo; o custo da hora de voo é aceitável, mesmo caro mas é aceitável.

O que é que acontece? Por exemplo, o período do contrato é 5 anos. Nestes 5 anos, são avaliados quais são os *itens* que vão entrar em revisão geral neste período, de acordo com estas 1500 horas que eu vou voar. O bloco hidráulico atinge o potencial daqui por 2 anos, a caixa de transmissão ao fim de não sei quanto tempo, e durante este período, se eu voar as 1500 horas, tenho um conjunto de revisões gerais que estão incluídas no contrato, que têm que ser feitas. Por falta de tripulações, por falta de combustível, não se voam as 1500 horas todos os anos, voam-se 1000, 1200 horas. Por acaso, tem-se voado até mais, mas o que é que acontece? Estes *itens*, que atingiam o potencial nestes 5 anos, só vão atingi-lo ao

sexto ano. Quem é que ganhou pelo facto de não fazerem aquela revisão geral? É a entidade que faz o contrato, desde que não voe.

No período seguinte, nos próximos 5 anos, isto é novamente equacionado e o contrato vai subindo. É este tipo de gestão que tem de ser avaliada.

Julgo que uma boa oportunidade para esta Comissão são recomendações na área da gestão de este tipo de coisas, porque às vezes ficamos focados em determinados temas — no contrato de manutenção que se fez ou não, que era para fazer e não se fez, quando é que foi feito, quem negociou, e às vezes isso não é o mais importante —, estamos focados num ponto e estamos a perder tudo o resto.

Por isso é que eu disse, logo no início, que é uma das missões da Direção-Geral acompanhar o ciclo de vida. No acompanhamento do ciclo de vida dos equipamentos, temos uma palavra, e devemos tê-la, e para os futuros equipamentos temos de ter isto em atenção, temos de aprender com as lições do passado e esta é uma lição que devemos ter, vamos ver como é que vamos fazer.

É evidente que isto decorre, naturalmente, da forma como foi feita a aquisição. Se a aquisição fosse feita num esquema normal, como era feita no passado, a aquisição com propriedade plena do Estado e gestão própria, é evidente que as coisas eram mais simples. Mas quando se compra tem que se pensar nos 15 ou 20 anos em que o meio vai estar em operação, os meios financeiros têm de ser logo identificados, estimados, e alocados, não é depois, a meio do percurso, dizer que «agora não há meios». Aí, como devem imaginar, não é possível fazer gestão desta forma — se eu compro e depois, a meio, há uma rutura... corta, é impossível.

Divaguei talvez um bocadinho, mas desculpe.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Julgo que ajuda a desfazer ou a dissipar um equívoco, equívoco que, aliás, foi aqui bem expresso na Comissão e suponho que ainda terá mais perguntas sobre este tema. Ou seja, não é de «rasgar as vestes» por não ter sido feito o contrato de manutenção dos EH-101 na altura em que foi feita aquisição, é a conclusão que se retira muito obviamente.

Em relação à manutenção dos submarinos, quais são os cálculos?

Em relação aos torpedos, alguns dos meus colegas da Comissão manifestaram surpresa pelo facto de os torpedos precisarem de manutenção, mas, consultados os sábios em torpedos, eles são inequívocos quanto a esse aspeto, dado que se trata de equipamento muito sofisticado e altamente eletrónico. Mais ainda, o Exército, por exemplo, teve dissabores em relação ao equipamento em fim de ciclo num recente exercício, que pura e simplesmente não conseguia, ao que parece, atrair os mísseis que era suposto atrair, uma vez que os alvos estavam fora de prazo. Pode acontecer com equipamento que está fora de prazo.

Qual é a perspetiva em relação aos submarinos e aos torpedos? Só para completarmos o nosso quadro.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Em relação aos torpedos, a Marinha já conhece o processo, é uma manutenção que já é conhecida, vem do anterior e normalmente o que nós aproveitamos é consórcios de manutenção, nomeadamente através da NSPA (NATO Support Agency), antiga NAMSA (Maintenance and Supply Agency), a agência onde normalmente esta se faz.

Temos que especificar sempre o nível de manutenção, é preciso ver o nível da intervenção. Há uma capacidade que está instalada na própria Marinha, que é obrigatória, a tal manutenção de que há bocado falei para os

meios aéreos, que se designa por manutenção de linha. Essa manutenção é o ramo que tem de a ter e para isso tem de ter formação, tem de ter ferramentas, tem de ter todas essas instalações.

Quanto ao nível superior, porque não temos um conjunto de armas, neste caso de torpedos ou de mísseis, que justifique ter uma capacidade própria, então, normalmente consorciamo-nos com outros que já existem, através da agência da NATO. Para intervir neste tipo de meios, não é qualquer empresa, como é normal, então, utiliza-se estes programas cooperativos de manutenção, através da NSPA.

Quanto aos submarinos, quando foi feito o estudo inicial para ganhar esta capacidade, foi criada também dentro daquela linha que eu há bocado dizia de que o ramo devia ficar com capacidade para fazer a manutenção.

Essa capacidade só podia ser no meio, no Arsenal; era orgânico da Marinha as condições em que os anteriores submarinos eram mantidos. Mas o Arsenal não tinha condições para os receber nas mesmas condições que os anteriores e, portanto, tinha de haver adaptações, trabalhos de infraestruturas para adaptação. Isso, até agora, ainda não foi feito. O que está a acontecer é o que há pouco dizia: há uma ação de manutenção que é necessário fazer, contrata-se quem tem capacidade e quem está qualificado para o fazer. Neste caso, são os estaleiros do fabricante.

Nisto não há segredos; a manutenção tem um conceito e tem uma programação, portanto, tudo o que é manutenção programada está perfeitamente... Quando recebemos os submarinos ou os aviões ou as fragatas, sei exatamente quando é que têm de ir para manutenção e que nível de intervenção é que têm de fazer e quem é que a pode fazer.

Portanto, não há segredos. Sei que para as *fuel cells* dos submarinos a Siemens não abre mão de ser ela a reparadora e não me interessa estar a fazer contratos com mais ninguém. Tenho de ir lá.

Quando preciso daquela intervenção, daquela ação de manutenção, tenho de ir à Siemens e fazer o contrato com eles, tal e qual como faço, como há bocado disse, com os motores, com a Turbomeca: mando o motor para lá, eles fazem a avaliação de quanto é que custa, negociamos, é o normal...

Agora, quanto a uma capacidade maior, e julgo que temos que caminhar nesse sentido, é uma questão de pesar os investimentos que são feitos com os benefícios que eu tiro pelo facto de ter isso. Mas é capaz de não fazer muito sentido fazer investimentos de grande vulto para manter dois submarinos, até porque se perde eficiência por parte dos técnicos, estas coisas têm que ter o mínimo.

Posso-lhe dizer, por exemplo, que, a nível de motores, se não tiver, em média, de 50 a 100 motores, nenhum fabricante lhe dá licença para trabalhar nos motores, precisamente porque não tem atividade suficiente para manter o nível técnico para fazer a sustentação e, portanto, não tem a certificação.

Posso manter os motores como eu quiser, o fabricante é que não me dá a certificação. Mas isso é à responsabilidade do próprio.

Tudo isto para lhe dizer que, em relação aos submarinos, julgo que tem de ser feito um estudo futuro sobre se, sim ou não, é vantajoso ter a capacidade de manutenção de terceiro escalão ou de alto nível. É só isso que tenho para dizer.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, é essa manutenção que custa cerca de 5 milhões de euros em relação a cada um dos equipamentos e que é feita, numa base anual, nos estaleiros do fabricante, fora as outras manutenções, designadamente o sistema de armas e das várias componentes do submarino?

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Sim, sim. Para ficar claro, eu não domino completamente o conceito de manutenção de submarino e, portanto, o que lhe estou a dizer é que, em termos de princípio, é assim que deve funcionar e funciona. Mas também sei que se perguntar à Marinha, se for necessário, a Marinha sabe exatamente quais são os custos de manutenção programada que vai ter ao longo do ciclo de vida, sabe que daqui a 2 anos tem que fazer uma docagem, daqui por 3 anos tem que mandar as *fuel cells* para a Siemens, e isto comporta valores, tem valores ao longo dos anos, que é o que a Marinha tem de orçamentar para a sustentação dos seus meios. Mas o detalhe, esse detalhe do que é que vai, o que é que tem que ir, isso não domino, especificamente, nem qual é o conceito de manutenção dos submarinos. Mas o princípio é este.

Nas *fuel cells*, por exemplo, a Siemens não vai abrir mão de ser ela a intervir, porque isso é outro problema, é o problema da manutenção. Nem sempre o fabricante autoriza a intervenção nos meios, mas isto é o normal, eles não deixam entrar nos sistemas para além de um determinado ponto, porque isso é, de facto, o conhecimento que eles têm e de que não abrem mão, investiram para isso e, portanto, isso é normal.

O Sr. **José Magalhães (PS)**: — Em relação à manutenção dos torpedos, tínhamos pedido ao Ministério cópia do contrato de manutenção, coisa que não nos foi enviada. Julgo que é porque não existe, pura e simplesmente.

Este é um dos casos em que a coisa pedida não pode ser encontrada, e neste caso não é um mito urbano, é mesmo alguma coisa quanto à qual o diferendo com a empresa fornecedora cria uma situação embaraçosa para o Estado português, uma vez que acionámos a garantia bancária, o Governo

eliminou o programa de contrapartidas e, ainda por cima, estamos perante uma situação em que a empresa foi extinta, extinta do ponto de vista da sua autonomia, a WASS. Portanto, nem sequer conseguimos com o ex-responsável, que, aliás, disse que não tinha tido qualquer intervenção em Portugal, o que manifestamente não é rigoroso, uma vez que veio a Portugal várias vezes para discutir com os Estaleiros do Alfeite, designadamente, programas dos mais diversos, para encontrar uma forma de cumprir os deveres de contrapartidas. É assim?

O Sr. Major-General Manuel Gravilha Chambel: — Em relação ao contrato de manutenção dos torpedos, efetivamente, na Direção-Geral não tenho conhecimento de que o contrato esteja a ser negociado, de que nunca foi negociado ou, sequer, que nunca foi apresentado.

Em relação aos torpedos, sei que têm um determinado período em que não exigem a tal manutenção profunda, portanto, pode ter tempo. Neste momento, possivelmente, isso ainda não está a afetar a missão ou a operação, mas pode acontecer. Não sei agora qual é o período, qual é o tempo, o potencial para a tal intervenção de terceiro escalão que eles têm de sofrer, e aí, se não existe contrato de manutenção — não existe, não é —, ele tem de ser acautelado, para que se faça o mais rápido possível, ou então negociado caso a caso, como há bocado disse.

Posso ir diretamente à WASS, fornecedor dos torpedos, e dizer: «Olhe, quero fazer a manutenção deste torpedo que atingiu o potencial» e aí negocia-se diretamente, em vez do contrato de manutenção. Isso é sempre possível e o fabricante não se escusa a fazer isso. Isso é o normal, não é necessário que tenha um contrato formal de sustentação dos torpedos, porque, ainda por cima, os torpedos foram adquiridos para propriedade plena. Até porque, como disse, normalmente, a este nível de sistemas de

armas, os fabricantes têm alguma relutância em ceder a certificação para outras empresas, mas através de programas cooperativos, com o era para os anteriores, é feito através da agência da NSPA, que é normalmente o mais recomendável.

Se não falamos diretamente com o fabricante, a NSPA tem outros países com os mesmos torpedos, com o mesmos sistemas de armas e negocia com o fabricante. Era assim que se fazia com os mísseis e está a fazer-se com a NSPA, não falamos diretamente com o fabricante. Com o torpedos, não sei qual é a abordagem que está a ser feita para a manutenção em termos futuros, e não sei quando é que começa a ter implicações em termos operacionais. Essa é uma questão que pode ser esclarecida, a Comissão pode ser esclarecida a todo o momento. O que eu lhe posso dizer é isso e não mais.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, julgo que se justificaria que pedíssemos essa nota técnica, por assim dizer, sobre estas necessidades, porque, tendo havido uma rutura de relações com o fabricante e não estando nós em condições, neste momento, de ouvir o representante da empresa (aliás, da ex-empresa), só resta ao Estado Português a linha de conduta que o Sr. Major-General agora apontou. Apenas manifesto alguma surpresa pelo facto de essa linha não estar já a ser prosseguida, tanto quanto percebi.

Portanto, gostaríamos de pedir essa nota. Na verdade, é uma nota a fazer, que resulta desta troca de observações.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado, naturalmente, fará chegar por escrito esse pedido. Será mais fácil para os serviços, depois, darem-lhe sequência.

Sr. Major-General, faça favor.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Só uma clarificação: não sei se está a ser prosseguida esta linha. Neste momento, não tenho conhecimento de que esteja a ser procurada uma alternativa nem de qual ela é.

Não acredito que a Marinha, neste momento, não esteja a procurar uma alternativa, ou melhor, procurar como é que vai fazer a manutenção dos seus torpedos, porque a aquisição dos torpedos, em termos do contrato de aquisição, decorreu sem problemas, foram adquiridos, foram entregues, todo o processo de aquisição está fechado, portanto, da nossa parte, não temos nada e isso é da competência da Direção-Geral. A sustentação corre pela Marinha e vai dentro desta linha. Mas não acredito que não estejam.

Queria só para dizer que eu não disse que não se estava a fazer nada, disse que desconhecia o que é que se estava a fazer e qual era o andamento, neste momento, para a sustentação dos torpedos a nível de manutenção de terceiro escalão ou manutenção profunda. Foi só isso que eu disse.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Diretor-Geral, só estava a exprimir surpresa por, cabendo à Direção-Geral o acompanhamento do ciclo de vida dos equipamentos, fazer esse diagnóstico da situação atual. Julguei que, depois do acionamento da garantia bancária que foi feita via Ministério da Economia, já sob responsabilidade do atual Ministro, a rutura das relações entre a empresa fornecedora e o Estado português era óbvia, e o processo de contratação está sujeito às situações pós-ruptura. Portanto, é normal que essa situação seja encarada pela «vítima», por assim dizer, isto é, por aquele em que se projetam as consequências, que é o ramo das Forças Armadas que tem os torpedos.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Sim, neste momento, acompanhamos, e sempre que o ramo, neste ou noutro ponto, precisa de uma intervenção mais próxima da Direção-Geral, contacta-nos. A este nível, ainda não fomos contactados e não sentimos necessidade acompanhar. É possível que a Marinha, a curto prazo, venha dizer à Direção-Geral: «Atenção que estamos com este problema, temos que equacionar uma outra via.» E qual é? Podem ser eles os primeiros a sugerir ganhar capacidade própria, enveredar por um processo cooperativo de manutenção.

Neste momento ainda não foi posta esta questão e da nossa parte também não sentimos essa necessidade de ir acompanhar, mas tomei nota para que ainda hoje eu pergunte qual é a situação e fique eu alertado.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado José Magalhães, só dar nota, sem prejuízo da adequada tolerância, do tempo de que dispõe ainda de intervenção.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Muito obrigado, Sr. Presidente, estou a acabar.

Sr. Major-General, há pouco não lhe perguntei qual era a especificidade do contrato de manutenção dos helicópteros EH-101 e há a declaração de impedimento que o Sr. Major-General julgo que fez em relação à intervenção neste processo, tendo sido suscitada publicamente a questão de saber em que condições é que este contrato estava a ser renegociado... O contrato é por 15 anos, não é?

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Não, 5 anos.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — 5 anos.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — *Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador.*

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Em que situação é que estamos?

É que uma das coisas interessantes que temos feito aqui é, na linha do tempo, situar os factos, uma vez que eles vão evoluindo. Qual é a situação de negociação e em que ponto é que estamos?

A certa altura — agora, Sr. Presidente, isto é só um apoio à pergunta já feita — foi acrescentado que o Diretor-Geral do Armamento e Infraestruturas de Defesa não fazia parte de qualquer processo decisório do contrato de manutenção dos helicópteros EH-111...

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Mas isso por definição, não é?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — E que a responsabilidade cabia, por direito próprio, à EMPORDEF.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Exatamente.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Em que ponto, então, é que se está?

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — A Direção-Geral é responsável apenas por garantir os meios, em termos financeiros, para a sustentação das frotas. É isso que nós fazemos.

No início de cada ano, é planeado o que é necessário intervir no próximo ano, e normalmente é a DEFLOC que apresenta o que é necessário, apresenta os valores, é orçamentado e fica na Direção-Geral o acompanhamento, disponibilizando as verbas para a DEFLOC.

Neste momento, foi renegociado o contrato, foi feito o contrato para a manutenção dos helicópteros por um período de 5 anos. Houve um prolongamento, por seis meses, do anterior porque as negociações não estavam a decorrer e havia várias alterações na forma de fazer a manutenção. Portanto, atrasou-se algum tempo e o que a DEFLOC fez foi manter mais seis meses as condições do anterior e renegociou o novo contrato para 5 anos — que, na prática, são quatro anos e meio, porque o primeiro meio ano foi ainda no âmbito do anterior.

O contrato está assinado e está a decorrer normalmente. Neste momento, os EH-101 têm contrato de manutenção para mais quatro anos e meio — já está em vigor o contrato.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Portanto, acha esse contrato satisfatório?

O **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Como lhe disse, o conceito, a forma e a aproximação ao modelo de manutenção é uma escolha que é feita e em que as situações são avaliadas.

É esta a situação neste momento e possivelmente não há alternativa. É satisfatória nessa medida, não quer dizer que não houvesse outras formas, mas outras formas, como disse,... é uma questão de decisão, de saber qual a melhor decisão.

Esta é a decisão neste momento, é um modelo de contrato de FISS (*Full in Service Support*), que é «chave na mão». O que o fornecedor do

serviço tem de dar é disponibilidade de aeronaves e, se não der, é penalizado pelo facto de não dar.

O Estado português, neste caso, paga as horas de voo voadas; se voou mais, tem um valor extra por cada hora que voa a mais do que aquelas que estão contratadas, e isso é o normal.

É razoável e volto novamente ao que disse quando fiz esta introdução aos contratos de manutenção: quanto mais voarmos, melhor é o contrato. Quanto mais se voar, melhor é o contrato; quanto mais se voar, mais barata fica a hora de voo, e não voar é aumentar os custos sem ter proveitos. E isso é fundamental quando se está a pensar em termos de contratos do tipo «chave na mão» só tendo o veículo disponível.

É preciso pensar nisso, é preciso ver se conseguimos voar aquilo que temos de voar e qual é o nível crítico de regime de esforço para ser rentável um contrato destes, porque se não for, se não atingirmos esse nível crítico, não vale a pena fazer contratos deste tipo. Por isso é que lhe disse, quanto a se é satisfatório, que, para as condições em questão, é satisfatório», o que não quer dizer que não haja outras.

O ideal seria voarmos muito, Se voarmos muito, isto fica diluído, acaba por se pagar muito menos.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, vou deixar para uma segunda volta outras questões, porque o que o Sr. Major-General acaba de colocar é, entre outras coisas, um capítulo diferente, que é o do impacto dos cortes orçamentais nesta equação. É óbvio que os cortes orçamentais destruíram ou afetaram esta equação num sentido, obviamente, negativo. Negativo, muito negativo! Obviamente que não somos a Comissão de Defesa e, portanto, não nos cabe o papel de a substituir na monitorização desse aspeto, mas há outras questões aí.

Muito obrigado, Sr. Presidente, muito obrigado, Sr. Major-General.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Na ronda de intervenções, segue-se o CDS-PP, e dou a palavra ao Sr. Filipe Lobo d'Ávila.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Major-General.

De facto, Sr. Major-General, estamos no âmbito de uma Comissão Parlamentar de Inquérito que tem como objetivo analisar e, no fundo, rever toda a história de sete programas militares diferentes, todos eles muito diferentes e com uma história, em alguns dos casos, de mais de uma década.

É evidente que o Sr. Major-General assumiu as Diretor-Geral funções a partir de 2011 e é também nessa qualidade que poderá aqui prestar esclarecimentos, sendo certo que, evidentemente, tem conhecimentos muito profundos sobre muitos destes programas, pelo que é também importante ouvi-lo.

Quero agradecer os esclarecimentos que aqui prestou sobre muitos destes programas, sobre os documentos que nunca existiram — e é importante que alguns grupos parlamentares registem essa informação — mas também sobre os documentos que existem e que estão no arquivo do Ministério da Defesa Nacional.

Quero começar exatamente por esse ponto apenas para reforçar e sublinhar algo que me pareceu muito importante nos esclarecimentos que já prestou e que tem a ver com a tal resposta ao Tribunal de Contas — o ofício de resposta ao Tribunal de Contas —, que, do meu ponto de vista, demonstra que há aqui um facto que é importante para os trabalhos desta

Comissão e para algumas dúvidas que foram levantadas em diferentes audições, ao longo de diferentes momentos, quase sempre pelo Grupo Parlamentar do Partido Socialista. É importante que se consiga pelo menos tentar perceber qual é que é o facto concreto que resulta desse ofício e desses esclarecimentos que o Sr. Major-General aqui nos prestou.

Sr. Major-General, não tenho acesso nem conhecimento do documento que foi aqui referido quer pelos Srs. Deputados do PSD, quer pelos Srs. Deputados do PS, nem pelo Sr. Major-General, mas gostava de lhe perguntar se posso concluir, daquilo que foi aqui referido, que, em 2007, os documentos referentes ao leilão bancário — aquilo que designamos por leilão bancário de forma simples —, as cartas-convite às diferentes instituições bancárias, existiam no Ministério da Defesa Nacional. Tanto existiam que isso levou o gabinete do Sr. Ministro da Defesa Nacional Severiano Teixeira a responder ao Tribunal de Contas transcrevendo parte dessas cartas. Isto no ano de 2007.

Gostava de lhe perguntar se este é um facto objetivo e se posso concluir isto mesmo que aqui estou a dizer?

O Major-General Manuel Graviha Chambel: — Efetivamente, tenho aqui o documento — se quiserem eu posso deixá-lo — onde está a intervenção que foi feita na Direção-Geral sobre isto.

Vou repetir-me: a Direção-Geral foi confrontada, no dia 8 de maio de 2007, a dar um parecer sobre o projeto de minuta de resposta ao Tribunal de Contas, que estava aqui, onde efetivamente consta o que o Sr. Deputado acaba de dizer, e é uma prova de que foi feito. Está aqui a transcrição do que as cartas diziam, ou parte daquilo que era importante para a resposta ao Tribunal de Contas.

Está a transcrição, é uma prova de que as cartas lá estavam, disso não tenho dúvidas. Mas não as vi e não as encontrei lá na Direção, o que não quer dizer que não as venha a encontrar num futuro próximo. Mas está aqui a intervenção, porque nós fomos só solicitados — nós, Direção-Geral — para nos pronunciarmos sobre se concordava ou se tinha algum comentário a fazer em relação à minuta que estava aqui a ser apresentada. É o que tenho na Direção e que pode ficar aqui.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Agradecia. Os serviços da Comissão podem fotocopiar e distribuir aos grupos parlamentares, naturalmente. Seria útil para os nossos trabalhos.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Tem aqui alguns sublinhados meus, mas não tem problema nenhum. Posso ceder...

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Muito obrigado.
Sr. Deputado, tem a palavra.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Portanto, Sr. Major-General, neste ponto prévio, que me parece particularmente importante, de facto, não sabemos — pelo menos eu não sei — se os documentos, porventura, desapareceram em algum momento, mas sabemos que, em 2007, o gabinete do Ministro da Defesa Nacional tinha condições para responder a esse ofício do Tribunal de Contas, e isso quero sublinhar e reforçar, porque me parece particularmente importante.

Sr. Major-General, as primeiras perguntas, objetivas e concretas, que gostava de lhe colocar são perguntas que admito que têm um carácter

retórico. Têm a ver com a necessidade de reequipamento das Forças Armadas.

Presumo que o Sr. Major-General concorde com esse reequipamento, evidentemente, que considere — tal como nós consideramos — que essa necessidade de reequipamento é uma tarefa essencial e uma das tarefas principais do Estado e que estes programas, todos eles, se incluem nesse objetivo de reequipamento das Forças Armadas. Presumo que o Sr. Major-General esteja de acordo com estas afirmações, e julgo que presumo bem.

Sr. Major-General, se me permite, coloco duas questões que têm a ver com alguns esclarecimentos que já aqui prestou, e se Sr. Presidente me permitir colocá-las-ia de forma seguida e depois, se necessário for, poderei esclarecer algumas perguntas que aqui pretendo fazer.

O Sr. Major-General falou-nos na questão da propriedade plena dos equipamentos, ligando a questão da propriedade plena à questão da manutenção.

Quero aqui sublinhar que não andamos aqui em busca de nenhum contrato de manutenção. Sr. Major-General, em todas as intervenções que fiz nesta Comissão desde o primeiro dia, nunca andei atrás de qualquer contrato de manutenção. A minha preocupação é a existência ou não existência de manutenção destes equipamentos militares.

A existência de um contrato pode ser necessária ou não, desde que a manutenção esteja prevista, ou não, ou com capacidade própria das forças, se ela existir, ou, se não existir, se ela estiver prevista, como no caso dos submarinos, no próprio contrato de aquisição, onde a manutenção está prevista. Se não estiver prevista, como acontece no contrato dos EH-101, onde é que ela está prevista?

É apenas isso e, portanto, gostava de começar por fazer uma pergunta que tem a ver com a propriedade plena e a opção que foi tomada

nas leis de programação militar de 1998 e de 2001, que, como o Sr. Major-General disse, e muito bem, no fundo representou uma transformação em matéria de política de aquisição de equipamentos militares, já que abriu a porta ao regime da locação, do *leasing* operacional, colocando em cima da mesa a opção compra por *leasing* operacional.

Segundo percebi da intervenção que o Sr. Major-General aqui fez, o Sr. Major-General vai deixando nas entrelinhas a sua opinião. Se me permite concluir, pareceu-me que o Sr. Major-General é, de alguma forma — não sei se assim posso dizer, não sei se é uma interpretação abusiva e não queria fazê-la —, crítico daquilo que foi esta opção de permitir o *leasing* operacional, que levou — segundo me pareceu também — à existência de um conjunto de dificuldades que de outra forma, na opção anterior, não existiria, até porque, provavelmente, haveria um envolvimento mais forte, mais presente, por parte dos diferentes ramos, no caso, da Força Aérea.

Gostava que nos pudesse dizer mais sobre isso. Que balanço podemos fazer hoje sobre esta opção tomada nestas leis de programação militar de 1998 e 2001? Do seu ponto de vista, esta opção não nos conduziu, mais tarde, também a problemas?

E queria ligar esta questão com a questão dos EH-101 e da manutenção, Sr. General. Como é evidente, não sou daqueles que anda à procura de um contrato de manutenção dos torpedos e depois finjo que não me interessa nada o contrato de manutenção dos EH-101. Sou daqueles a quem interessa saber se um equipamento militar deve ou não ter manutenção, seja ela de primeira ou de décima linha. E confesso que não sou especialista para saber se a manutenção de primeira linha é mais importante que a de terceira ou de décima, nem julgo que tenha de saber.

Agora, aquilo que de facto existiu quanto ao contrato de aquisição dos EH-101, um contrato assinado em 20 de dezembro de 2001 sem manutenção — não estou a falar de contrato, é sem manutenção —, um programa militar em que ouvimos aqui o Ministro da Defesa Nacional Severiano Teixeira dizer que essa história da manutenção não era relevante porque estava no período de garantia — não estou a citar, mas estou a fazer uma interpretação daquilo que ouvi —, e por outro lado ouvimos também o antigo Ministro da Defesa Nacional, Castro Caldas, dizer que nunca assinaria um contrato de aquisição sem manutenção, a propósito deste programa militar.

Sr. Major-General, não o vou colocar na posição incómoda de lhe perguntar qual é o Ministro da Defesa Nacional que citei que tem razão, não vou, mas gostava de saber a sua opinião, em função daquilo que o Sr. Major-General aqui disse, porque julgo que o Sr. Major-General fez essa ligação entre a propriedade plena e a manutenção, no fundo, manifestando a sua opinião.

A questão que é importante saber é se era ou não era necessário que estivesse assegurada a manutenção dos EH-101 no momento em que foi decidida a aquisição.

A questão não é saber se há contrato, a questão é de saber se era necessária a manutenção. De duas, uma: ou essa manutenção, essa capacidade interna, existia no âmbito da Força Aérea,... e ficámos a saber, por um conjunto de depoimentos, que ela acabou por não existir por um conjunto de vicissitudes e que os problemas que surgiram em 2007 foram problemas que dificultaram a operacionalidade da frota — já aqui ouvimos diferentes depoimentos sobre isso.

Mas gostava de lhe pedir esse esclarecimento porque julgo que essa questão que o Sr. Major-General aqui referiu pode ser interpretada de

forma que o Sr. Major-General não pretendia ao produzir essas afirmações e esclarecimentos. Portanto, queria apenas que voltasse a esclarecer essa matéria, porque, do meu ponto de vista, parece-me importante existir manutenção independentemente da existência de contrato. De duas, uma: ou a Força Aérea tem capacidade interna e não é preciso nenhum contrato, ou a Força Aérea não tem capacidade interna e é preciso arranjar alguém que tenha, e, evidentemente, ao arranjar alguém que tenha essa capacidade, é preciso formalizar essa relação, diria eu.

Mas isso é apenas em abstrato e gostava de saber se concorda com esta afirmação.

Já agora, o Sr. Major-General tomou posse em 2011. Em 2011, se não era necessário contrato de manutenção, por que razão é que foi negociado um contrato de manutenção para os EH-101? Peço desculpa por colocar-lhe esta pergunta assim de forma tão fria, mas se não era necessário um contrato e se um contrato não é o mais importante, ou melhor, se o contrato não é o mais importante — como foi aqui referido, para grande contentamento do Sr. Deputado José Magalhães — por que razão é que foi celebrado um contrato de manutenção? É porque, de facto, era necessário assegurar a manutenção dos helicópteros e da frota, parece-me evidente, mas, enfim, não quero deixar de lhe colocar também esta questão.

Para terminar, apenas com uma pergunta final, e assim prescindiria eventualmente da segunda ronda.

A propósito da auditoria do Tribunal de Contas de 2012, que fez um exame ao sistema de planeamento e controlo da DEFLOC, bem como à execução destes contratos dos EH-101, que revelou a ocorrência de atrasos que implicaram acréscimo de encargos de 120 milhões de euros, assim como outro tipo de deficiências na garantia de manutenção e faturação duplicada — entretanto, já ouvimos alguns esclarecimentos sobre isso —,

gostava de perguntar se o Sr. Major-General tem conhecimento de que atrasos foram esses, se implicaram esse acréscimo de encargos e a que é que se deveram esses atrasos. No fundo, são estas as perguntas que quero fazer, agradecendo ao Sr. General, todos os esclarecimentos, ensinamentos e informações que aqui nos deixou.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Major-General, tem a palavra para responder.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Agradeço ao Sr. Deputado o conjunto de perguntas que fez, porque não são fáceis de responder.

Primeiro, sobre as condições que existiam em 2001, li muita coisa sobre isto, sobre o que deu origem a que se optasse por esta solução de *leasing*. Por aquilo que li, aquilo está encaminhado para que o *leasing* fosse o melhor, porque não havia disponibilidade, havia o problema do défice, a contabilidade do défice... Isto está tudo escrito, inclusivamente nesse documento que agora disponibilizei. Estão lá as razões e o equacionar das soluções possíveis, desde a propriedade plena até ao *leasing*. E entendeu-se, na altura, que a melhor solução era a do *leasing*.

Normalmente, naquelas condições, havia o problema da contabilização, o pagar tudo de uma vez, como é que é... Aí não vou comentar qual foi a decisão, se foi boa ou má, mas posso dizer que as condições em que depois, no futuro, se vai desenvolver a sustentação dos meios são totalmente diferentes do que se fosse propriedade plena.

Fazendo a ponte para o contrato de manutenção, estou plenamente de acordo que o problema não é o contrato, é existir a capacidade de fazer ou não a manutenção, que tem de se fazer, é obrigatório fazer. Estamos

plenamente de acordo que, quando não temos essa capacidade, temos de a contratar.

Neste caso, quanto ao nível de intervenção do ramo nestas frotas, a Força Aérea, no caso específico, tinha condições, em termos de recursos humanos, para fazer a manutenção total — no caso dos helicópteros, são só dois escalões, primeiro e segundo escalão e, portanto, tinha. Formou, julgo, 20 técnicos para garantir que a sustentação era mantida para além do dia-a-dia.

Portanto, como disse há pouco, se fosse necessário ir para o Afeganistão, tínhamos que acautelar isso. O helicóptero não podia ficar porque a empresa *x* não tem as condições, não vai para lá e temos os nossos técnicos militares que faziam esse suporte. Foi dada formação, mas uma coisa é o que nós fazemos e aquilo que podemos fazer.

Ao nível do *leasing*, o operador não intervém — não pode intervir — ao nível do terceiro escalão ou da manutenção mais pesada, e só faz o tal limpar vidros e mudar óleo — assim de uma maneira simples, pensando no nosso carro. É o mesmo esquema. Se eu adquiero um carro em *leasing*, o meu problema é só lavar o carro e abastecer de combustível, o resto fica depois com eles, e eu peço a quem me está a disponibilizar o carro em *renting* que providencie que a manutenção seja feita por eles, quero é ter disponibilidade.

É o mesmo esquema, o princípio é o mesmo: o locador, neste caso a DEFLOC ou DEFAERLOC tinham de providenciar alguém para fazer a manutenção, e esse alguém tinha de ter contrato, porque eles não têm capacidade, e ou era a OGMA ou era a AgustaWestland, seja quem for tem de ser uma entidade certificada pelo fabricante para o fazer e para dar as condições de segurança da operação. E era isto que tinha de ser feito.

Agora, se era feito antes ou se era feito caso a caso, como há bocado disse, era indiferente. Mas há um conjunto de contratos que têm de estar feitos, como disse logo de início: *spare*, ferramentas, engenharia. Importante é eu garantir que as publicações estão atualizadas.

O que é que aconteceu? Isto agora está tudo no pacote do contrato, portanto, aí está garantido — neste e no anterior, está em todos —, é isso que acontece com estes contratos globais.

O operador não tem que se preocupar se a publicação está atualizada; tem de monitorar, acompanhar e auditar a forma de fazer aquilo, porque é da sua responsabilidade que aquilo seja auditado para que as manutenções e as inspeções sejam feitas, de modo a não haver outros problemas de ordem técnica, mas isto está tudo inscrito lá e estes contratos são feitos só com o fabricante dos equipamentos.

Publicações, engenharia e ferramentas para a manutenção, é o que é necessário. O que fica de fora? A mão-de-obra, que normalmente, nestes contratos, é o menos pesado, é o que menos custa. Se pensarmos numa inspeção — e só como informação geral direi que uma inspeção de terceiro escalão para uma aeronave custa 1 milhão de euros —, a mão-de-obra representa 10%. E quando estamos a pensar que somos nós a fazer, às vezes, estamos a investir naquilo que é o menos interessante. Os *spares*, a revisão geral de componentes, a engenharia... uma obra de engenharia, uma modificação que tenha que fazer num equipamento destes é caríssimo. É caríssimo! Aquilo que em linguagem técnica chamamos as ECP (Engineering Change Proposal) é caríssimo. Em projetos que acompanhamos, uma ECP é capaz de custar 1 milhão de euros para fazer a substituição de uma cablagem.

A parte de engenharia é que é o custo. E isso quem é que conhece? Os fabricantes! Os fabricantes, no passado, nem sequer estavam

interessados na manutenção, os serviços de manutenção não era o que lhes interessava. Interessava-lhes fazer aviões e vender os sobresselentes; o resto, a manutenção era para serviços. Era assim que havia as entidades tipo OGMA, que viviam dos outros. Isso é que é o importante.

A partir de determinado momento, eles não vivem para fazer aviões, vivem para manter aviões, porque a tal parte do iceberg que não se vê é que é o importante, e se nós não tivermos consciência, quando estamos a adquirir os meios, que a parte que fica debaixo é que é o importante, estamos a cometer um erro para o futuro, e é isso que às vezes acontece porque não acautelamos o que está debaixo de água.

Julgo que, com isto, dá para entender que não tínhamos alternativas, porque há aqui um ponto: podíamos tirar do contrato tudo o que era mão-de-obra — como disse, a Força Aérea tem capacidade para o fazer, reforçava os seus meios. Ou a Força Aérea ou uma entidade terceira que a Força Aérea reconhecesse e a quem o fabricante desse capacidade, como era o caso da OGMA.

Quem está a fazer a manutenção nos EH-101 é a OGMA, é a mão-de-obra da OGMA, mas não é a parte importante do contrato. Vejam quanto é que é o contrato da OGMA e vejam qual é o valor que representa no conjunto. O que fica por trás são as revisões gerais dos componentes. Não podemos esquecer que uma revisão geral de uma BTP, de uma caixa de transmissão principal de um helicóptero, é capaz de custar 2 milhões de euros, e ela tem de ser feita ao fim de x tempo. E o fabricante ou a entidade que está a fazer o contrato de manutenção têm de ter isso em linha de conta. Neste período de cinco anos em que vai estar em vigência este contrato, como há bocado referi, vão entrar um conjunto de *itens* que vão para revisão geral e que têm de ser suportados por mim. Ora, ele tem de

contabilizar isso, e depois reflete-se. Agora, se não voarmos e não atingirmos esse potencial, só quem ganha é ele porque já foi paga.

Portanto, em relação a isso, creio que cobri todas as perguntas que me fez ou os comentários que me pediu.

Em relação à propriedade plena, julgo que depreendeu bem que eu prefiro a propriedade plena ao *leasing*, mas isso é uma questão pessoal.

O Sr. José Magalhães (PS): - Toda a gente!

O Major-General Manuel Graviha Chambel: — Na altura, pelas justificações que tenho e que li, e li várias vezes, julgo que era a alternativa que tínhamos se quiséssemos ter os meios sem implicações. Mas logo de seguida também se verificou que não ganhámos nada com o negócio, em termos feito um *leasing* operacional para fugirmos ao não ser contabilizado. Isto, agora, é parte financeira e foi *a posteriori*, mas julgo que, na altura, era a decisão possível para conseguirmos os meios. Porém, não escondo que prefiro a propriedade plena porque tenho na mão ferramentas que não tenho nesta situação, tenho ferramentas para gerir da forma como devemos fazer com todos os outros meios.

Quer dizer, se eu não quiser voar, não voo e sei que não estou a ser prejudicado pelo facto de não voar. É que, quando eu entro neste número, tenho de voar para que aquilo não seja tão...

Repare. se formos a uma operadora civil, a TAP ou a Portugália, eles têm de estar a voar; por cada hora que ficam no chão, eles estão a perder, e portanto eles podem fazer contratos destes porque eles garantem que vão fazer 10 horas por dia de avião, e não lhes interessa investir na capacidade própria de manutenção.

No nosso caso, possivelmente, temos de equacionar se vale ou não a pena ter capacidade própria ou contratar. Isso são as tais lições aprendidas que, em cada caso, temos de ver. É como tudo: no fim do jogo, todos acertamos no resultado. Mas julgo que na altura — por aquilo que li —, com os argumentos para avançar para isto, era a solução possível para obtermos os meios, que eram efetivamente uma carência das Forças Armadas. Tínhamos carências nestas áreas e a única forma foi assim. Agora é resolver da melhor forma e continuar a operar de uma maneira economicamente razoável para a sustentação.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado, penso que foram esclarecidas todas as suas questões.

Já temos connosco o Sr. Presidente da Comissão e aproveito para dizer aos Srs. Deputados que a documentação que o Sr. Major-General nos referiu já foi entregue a cada grupo parlamentar e será de seguida remetida por *email* a todos os Srs. Deputados.

Neste momento assumiu a presidência o Sr. Presidente da Comissão, Dr. Telmo Correia.

O Sr. **Presidente**: — Continuamos a audição do Sr. Major-General Manuel Gravilha Chambel. Nesta primeira ronda, falta o Partido Comunista Português, que dispõe também dos mesmos 10 minutos.

Sr. Deputado Jorge Machado, tem a palavra para iniciar a sua inquirição.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, Sr. General, ouvimos com atenção o seu depoimento, desde já útil ao trabalho desta Comissão, e temos um conjunto de dúvidas:

A primeira diz respeito às opções que foram consagradas nas sucessivas leis de programação militar. Como sabe, o PCP, na devida altura, aquando da discussão dessas leis de programação militar, alertou para um conjunto de problemas que se iriam viver, nomeadamente com aquilo que são custos operacionais e de aquisição de equipamentos bem acima daquilo que eram as possibilidades do nosso País.

Hoje, infelizmente, diria que estamos confrontados com a suspensão de vários programas de aquisição de equipamento por falta de financiamento e estamos a lidar com cortes brutais do ponto de vista operacional na utilização dos equipamentos entretanto adquiridos, isto é, equipamentos que estão uma boa parte do tempo parados porque não há meios financeiros para os operar.

A primeira questão que queríamos colocar é, efetivamente, a de saber se as opções que foram tomadas na altura, e que o PCP, aliás, denunciou, não foram opções erradas, ou seja, a compra de equipamentos dos mais caros que existiam no mercado e não só o tipo de equipamento, mas a quantidade.

Um dos exemplos que aqui queríamos colocar tem a ver precisamente com os F16, exemplo que foi tão valorizado por V.Ex.^a mas que queríamos colocar numa outra perspetiva. E quero até dizer-lhe que o PCP defendeu a venda de 12 F-16 antes da decisão propriamente dita, há uma conferência de imprensa do Partido Comunista Português em que colocámos a necessidade de vender estes mesmos equipamentos, mas a questão que se coloca é a de saber o porquê da aquisição dos excedentes. Isto é, foi ou não um erro a aquisição da segunda esquadra de mais 20

aviões F16, que ficaram entretanto parados, ficaram como excedentes? Entretanto, só uma série de anos depois é que os estamos a vender. É ou não verdade que se tratou de uma má opção e comprámos efetivamente aviões a mais?

Depois, temos outros exemplos, a que já irei, mas esta questão demonstra, na nossa opinião, que, efetivamente, houve quem vivesse acima das nossas possibilidades — um discurso que está muito na moda e que o Sr. Major-General com certeza já ouviu —, e quem viveu acima das nossas possibilidades foram, se calhar, alguns Governos PS, PSD e CDS-PP, que compraram equipamentos e fizeram negócios de milhões, bem acima daquelas que eram as nossas possibilidades e até das nossas necessidades.

Na altura, aquando da discussão da Lei de Programação Militar 98/2001, salvo erro, o PCP denunciou esses mesmos excessos e para nós era previsível que, mesmo sem crise, haveria grandes dificuldades em manter e operar estes equipamentos. Este é um primeiro comentário que queremos colocar.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, para responder, Sr. Major-General.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Efetivamente, há uma parte acerca da qual não é da minha competência pronunciar-me. Posso ter a minha opinião mas não me vou pronunciar quanto a se o número de F16 que foi adquirido era em excesso ou não.

Recordo aqui que é papel da Direção-Geral concretizar o sistema de forças e o dispositivo aprovado em consequência do conceito estratégico militar e das missões das Forças Armadas. Isto é o que pertence à Direção-Geral e, como tal, estamos a jusante do que são decisões de forças, do

conceito estratégico militar. Portanto, vamos concretizar aquilo que nos põem. A Direção-Geral pega naquilo que é o sistema de forças e o dispositivo que é aprovado em consequência do conceito estratégico militar — conhecem a tramitação e tudo o que há aí — e, a partir daí, damos-lhe sequência. Foi por isso que se adquiriram as duas esquadras de F16: uma primeira esquadra numa configuração e uma segunda esquadra... e há justificação, pode ser consultada para ver quais foram as razões por que é que se comprou a segunda esquadra. Isso é claro.

Conseguiu-se comprar a segunda esquadra, e aí agora posso fazer um comentário: a segunda esquadra foi comprada por valores muito interessantes até para o que se fez a seguir, porque o valor por que a segunda esquadra foi comprada foi com base nos conhecimentos que tínhamos já da frota e procurando obter carcaças, fuselagens de aeronaves que estavam inibidas; foram desinibidas, foi feita a intervenção do MLU e outras para as pôr operacionais, ao nível da primeira esquadra, e isto com custos — posso dizê-lo — na ordem de metade do que seria se tivéssemos enveredado pela compra no mesmo modelo que fizemos para a primeira esquadra.

Posso dizer que o valor que demos pela segunda esquadra não tem nada a ver com o serem necessários os 20 ou os 40, e já disse que não me vou pronunciar porque isso não é da minha competência nem da Direção-Geral. As condições em que os adquirimos foram as melhores condições, e o facto de estarmos a alienar agora 10,... possivelmente se nós, agora por absurdo, tivéssemos comprado mais duas esquadras e as pudéssemos vender a seguir, de certeza absoluta que íamos criar aqui mais-valias que davam para suportar o resto da compra. Mas entravamos numa perspectiva de negócio e não era essa a perspectiva. A perspectiva era cumprir uma missão com duas esquadras, e isso está fundamentado através dos

documentos que a Força Aérea e o Estado-Maior General fizeram para justificar a compra da segunda esquadra — ou os 40, em excesso.

A sustentação é evidente que decorre naturalmente,... é um valor que se sabe que... Se se tem duas esquadras que têm de voar 4800 horas, e, depois, só temos dinheiro para voar 3000 horas, é evidente que temos algum excedente em termos de capacidade de operação, mas tenho incapacidade de disponibilidade: Há a disponibilidade, e como eu disse aqui, por vezes, nas Forças Armadas, temos de olhar para isso não como quantidade mas, sim, como disponibilidade que eu tenho que ter.

É possível que não precise de ter os 40 aviões para as missões que tenho neste momento, mas preciso de ter a disponibilidade de ter os 40 aviões para, de um momento para o outro, se necessário, destacar seis aviões para um lado, seis para o outro. Tenho de ter essa capacidade. Essa é que é a disponibilidade. É o tal problema de não estarmos a explorar uma aeronave para ter lucro mas para manter as tripulações operacionais, cumprir as missões que são solicitadas e ter capacidade excedente para poder fazer face a outras situações.

Em relação a este comentário da sustentação, é um problema que se põe. Naturalmente, não havendo capacidade futura, e volto novamente ao que disse há pouco, há que ter em atenção sempre que o que está debaixo no iceberg, que é o que é importante. Se nós não tivermos isso em linha de conta, se todos os intervenientes neste processo não tiverem isso em linha de conta, efetivamente, podemos caminhar para ter uma não-capacidade. Às vezes, ter parte de uma capacidade não é capacidade nenhuma, é não ter capacidade.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Presidente, Sr. Major-General, para nós, era evidente, aquando da discussão das duas leis de programação militar, que o País não teria condições para suportar este nível de equipamentos. E, mais: na perspetiva que o Sr. Major-General colocou, e bem, de que adquirimos a segunda esquadra de F16 numa perspetiva de negócio — rentabilizar e vender —, a verdade é que hoje estamos a vender aeronaves porque elas são excedentes, não as estaríamos a vender se precisássemos delas.

Não vou discutir aqui — isso é matéria para a Comissão de Defesa Nacional e não para esta Comissão de Inquérito — para que é que comprámos 40 aeronaves, se para defender o território nacional precisávamos de tantos equipamentos ou se comprámos tantas aeronaves para efeitos de missões NATO. Essa é outra discussão. Agora o que sabemos é que comprámos uma segunda esquadra de F16, mais 20 aviões que se provaram ser verdadeiramente desnecessários — porque estamos a vendê-los —, e durante estes anos todos andámos a aguentar os custos todos de manutenção, de aquisição, de transporte das carcaças, de que o Sr. Major-General falou, e de montagem dos aviões, e na nossa opinião isto exige também responsabilização de quem, do ponto de vista político, faz a gestão do dinheiro público desta forma.

Efetivamente, Sr. Major-General, na nossa opinião, gastou-se acima daquilo que eram as nossas possibilidades e as nossas necessidades. E nós, PCP, dissemo-lo na devida altura, não estamos a dizê-lo agora, dissemo-lo numa altura em que não havia crise. Mas já nessa altura era claro para nós que esse ritmo e estes erros que se cometeram levavam, se calhar, também, ao afundamento do País e a alguns problemas que, hoje, estamos a pagar bem caro, com o défice, a dívida, etc.

Mas o F16 é apenas um exemplo e peço-lhe também que nos comente o porquê de um EH-101, considerado um dos helicópteros mais caros do mundo atualmente — ou pelo menos na altura era dos helicópteros mais caros do mundo — e a necessidade de 12 destes aviões.

A mesma coisa se diga relativamente ao submarino e às opções que haveria no mercado, soluções bem mais em conta, tendo em conta aquelas que eram as nossas capacidades financeiras na altura para resolver o problema da capacidade submarina que se colocava ao nosso País.

É mais um comentário que lhe peço, tendo em conta esta perspetiva.

Sabemos de quem é a responsabilidade política, Sr. General, e sabemos quem é que tomou as decisões. Não foi, com certeza, V.Ex.^a, Sr. Major-General, foram decisões políticas de sucessivos Governos. Como disse, ora PS, ora PSD, com ou sem o CDS-PP, tomaram estas decisões, e o que lhe estamos a perguntar é se, efetivamente, do ponto de vista daquilo que é a estratégia de aquisição de equipamentos, tendo em conta aquilo que eram as possibilidades e necessidades do nosso País e tendo em conta até os custos de manutenção — e já lá irei numa pergunta a seguir —, não cometemos erros do ponto de vista da aquisição de equipamentos e se não comprámos coisas que efetivamente estão a mais nos nossos equipamentos militares.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Major-General, tem a palavra para responder, por favor.

O **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — As perguntas que me fez estão sempre dentro de uma linha que não é da competência da Direção-Geral, mas posso ter a minha opinião.

É evidente que, aparentemente — e, às vezes, isto é só aparente —, os meios são os mais caros e os mais custosos em termos de sustentação, é evidente que são. Agora, recordo o que era necessário para dar resposta ao que eram os compromissos de Portugal em termos da cobertura, na parte de missões de busca e salvamento, em que temos responsabilidades.

É evidente que o EH era, na altura, o helicóptero o único que conseguia dar cobertura e resposta plena a esta situação. É evidente que o facto de ter um helicóptero destes, que é de topo em termos de equipamento, tem custos de acordo com o nível do helicóptero, mas se não fosse assim também não conseguíamos satisfazer os requisitos que na altura se punham, e se põem, a Portugal para garantir a segurança na área.

Se foram mais ou menos, a quantidade aqui é que pode... Mas, como lhe disse, isto decorre, naturalmente, do que foi definido no sistema de forças e no conceito estratégico militar. Portanto, se na altura diziam que era necessário comprar x helicópteros, x F16, a Direção-Geral deu andamento a isso.

No entanto, aquilo que se pode dizer é que devia ter sido acautelado que esta aquisição tinha garantias da sua sustentação ao longo do seu ciclo de vida, como disse aqui. É evidente que essa garantia, normalmente, no início, acreditamos que é possível mas ao longo do tempo — e provou-se —, não tivemos, ou ainda não temos, capacidade de sustentar de forma equilibrada as frotas que temos, mas isso fruto das circunstâncias que vivemos.

Mas, como disse, isto está um pouco ao lado da Direção-Geral e nesse aspeto escuso-me de comentar as decisões de serem 20, 40, 12, 10 ou 5. O que é facto é que, no caso dos F16, continuamos com duas esquadras mesmo com os 30. Não temos tantos excedentes de F16 porque, na prática, o que foi feito foi adaptar as missões de maneira a que, em vez de ter duas

esquadras de 20, tenhamos duas esquadras, 12 mais 12, com alguns para a atribuição decorrente de eventuais acidentes que tenhamos. Portanto, na prática, temos a mesma capacidade feita com menos aviões. Esses menos aviões foram conciliados com o ramo. Depois de os termos, chegámos à conclusão que é preferível assim, e tomou-se a decisão, e bem, de alienar aqueles que eram excedentes, e por acaso a venda destes 10 funcionou até em termos de conseguirmos uma boa mais-valia para Portugal. Pena é que não possamos vender mais; como disse, estamos a trabalhar de maneira a vender mais três, não dos nossos, mas daqueles que possamos ir buscar, para investir neles, vendê-los e ter proveitos, aproveitando naturalmente as capacidades ganhas ao longo deste percurso. É isto.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Fizemos esta abordagem também porque foi extremamente valorizada a venda dos F16. Não temos nada contra a venda dos F-16! Como disse, o PCP até propôs a venda de uma parte. Importava era não ter memória curta, não é? E a memória curta implica analisar a aquisição da segunda esquadra, de mais 20 aviões, e a sua necessidade.

Relativamente ao EH-101 e ao submarino, gostaria de dizer que há sempre alternativas, no mundo de extrema competição do ponto de vista de equipamentos militares, há sempre alternativas e é sempre possível encontrar soluções, mas isso já ficou aqui demonstrado.

Quero abordar o problema da manutenção, o resto do iceberg, o que está debaixo da linha de água. O Sr. Major-General disse-nos que era normal haver aquisição de alguns equipamentos sem contrato de manutenção, mas naturalmente que essa perspetiva se colocava numa

dependência das capacidades das empresas públicas, nomeadamente da OGMA, dos estaleiros navais, etc., de assegurar essa manutenção. Essa perspectiva, para nós, não nos causa qualquer tipo de confusão. Antes pelo contrário, seria até em defesa do interesse nacional assegurar que a manutenção fosse toda ela garantida pelos próprios serviços e organismos do Estado e das Forças Armadas.

Mas, depois, isso resulta numa contradição, e a contradição é que assume que, depois, o Estado não tem condições, nessas mesmas empresas, para realizar a manutenção. A primeira pergunta é porquê.

Desconfiamos, temos algumas informações de por que é que essa manutenção não foi assegurada nas OGMA, nos estaleiros, etc. Mas, efetivamente, quanto a dizer que não assegurámos, do ponto de vista daquilo que são os organismos do Estado, a capacidade de manutenção... Queria perguntar-lhe se não fica mais caro não ter as condições para fazer essa manutenção na esfera pública, se não fica mais caro contratar posteriormente a manutenção a quem nos vendeu os equipamentos, porque não fomos capazes de a assegurar.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Major-General, tem a palavra.

O **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Em termos da capacidade de manutenção, como disse, ao longo do tempo tem vindo a alterar-se o processo de cedência de certificações para manutenção dos meios pelos fabricantes, ou seja, no início, os fabricantes não tinham preocupações com a manutenção, não tinham preocupações com a logística, era a subcontrato e certificavam empresas e entidades terceiras para o fazer.

Aconteceu com a OGMA, que tem a capacidade, está certificada para os C-130, para os P-3, porque a Lockheed não estava interessada na manutenção.

Com o evoluir e com a forma de rentabilizar o negócio por parte dos fabricantes, o que é que eles fazem? Tentam vender os meios e manter nas mãos esta capacidade — mesmo que não seja feita por eles tem de ser através deles.

Este é um ponto importante, Neste momento, seja a Turbomeca, seja a AgustaWestland, seja a Lockheed, seja a Embraer, seja quem for, estas empresas estão a vender aviões para os manter e rentabilizar. Isto, há 10 anos, não era assim, e por isso é que a OGMA tinha o que tinha; havia entidades terceiras a fazer manutenções independentemente dos fabricantes. A partir de determinada altura, os fabricantes começaram a dizer: «Não, vocês só fazem se eu vos der», e todos estamos na mão dos fabricantes. Atualmente, quando compro um avião ou outro meio, fico na mão dele para a manutenção. Esta é que é a realidade, mas não é só com Portugal, é com todos; tanto seja no meio militar como no meio civil, é exatamente o mesmo, eles mantêm. Se for para a Pratt & Whitney, para os motores, eles não cedem.

Ora, o que é que acontece com isto? Acontece que ou criamos capacidade própria — e para meia dúzia de equipamentos não justifica o investimento, porque os investimentos são muito grandes e para meia dúzia de horas de trabalho não se justifica —, ou, então, é feito através do fabricante, e o fabricante mantém isto, que é o que acontece.

Estes contratos de manutenção são feitos sempre nestes moldes, são feitos porque nós, os operadores, os compradores dos meios, ficamos na mão dos fabricantes. E cada vez mais temos de ter esta consciência.

Por isso é que, possivelmente, na altura em que se faz a aquisição isso deve ser acautelado. Estou de acordo em que, eventualmente, na altura da aquisição, poderíamos negociar contratos — não de manutenção, o contrato de manutenção é uma coisa — mas contratos que são necessários para o suporte logístico da frota.

A manutenção, normalmente, associamo-la ao técnico que vai montar e desmontar os equipamentos. Não, o que custa, como disse, é a engenharia, são as publicações, são as ferramentas e são os *sparcs*. Repare que cada contrato de manutenção destes, seja para o C-295, para o EH-101, para o P-3, mesmo aqueles de propriedade plena, tem uma lista inicial de sobressalentes que é muito alta. Portanto, se eu, no início, negociar uma lista de sobressalentes para 2 anos, e esta lista de sobressalentes vai ser regenerada à medida que houver consumos, com a mínima taxa de esforço, se eu negociar as ferramentas que são necessárias, isto é suficiente, não preciso do tal contrato de manutenção global.

É evidente que, nos dois casos de *leasing* que temos presentes, as entidades responsáveis pela manutenção não têm condições, a DEFLOC e a DEFAERLOC, para gerir todo o processo e, portanto, socorrem-se... Aí não temos alternativas.

Como disse, era interessante que, na altura em que se fizesse a adjudicação, estes custos fossem levados à discussão, vinculando o fornecedor a este tipo de fornecimento de serviços. Não é manutenção, é garantir estes tais contratos laterais, chamemos-lhes assim, que, na prática, estão neste pacote, como há bocado dizia.

Esses contratos estão todos, agora, neste contrato total de manutenção, o contrato total ou de manutenção total, o *FISS* ou *Power by the Hour* se for para os motores, ou outra coisa do género.

É isto que posso comentar.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Major-General, depreendo das suas afirmações que o Estado foi negligente na negociação da manutenção ou da transferência de tecnologia que permitisse que o Estado ou as nossas Forças Armadas assegurassem a manutenção dos equipamentos.

Por exemplo, relativamente aos submarinos, achamos verdadeiramente escandaloso que os submarinos tenham que viajar até à Alemanha para fazerem a manutenção, achamos escandaloso que o Governo português não tenha assegurado a transferência de tecnologia e o investimento no Arsenal do Alfeite necessários para que a manutenção seja feita no nosso País. É um crime económico, lesa Pátria e, portanto, Sr. Major-General o que perguntamos é, estando as companhias que vendem os equipamentos tão ciosas relativamente à certificação e manutenção, segurando este negócio, que é, se calhar, de igual dimensão ou superior à venda do equipamento propriamente, se o Estado não deveria ter tomado medidas para efetivamente assegurar essa mesma manutenção, se na compra destes equipamentos o Estado foi efetivamente negligente nesta matéria, porque o Estado tinha sempre a arma suprema na mão, que era dizer: «Não compramos, nestas condições não compramos».

Portanto, a pergunta é saber se, efetivamente, os sucessivos Governos que compraram estes equipamentos asseguraram ou não o interesse nacional nesta questão fundamental que é a manutenção dos equipamentos.

O Sr. **Presidente**: —Sr. Deputado, o seu tempo está excedido, mas se precisar ainda de algum esclarecimento complementar, concederei essa oportunidade, como tenho feito sempre.

Sr. Major-General, para responder a esta pergunta.

O Sr. **Major-General Manuel Graviha Chambel**: — Quanto ao adjetivar da situação em relação ao Estado, como o fez, acho que não tenho... Não consigo dizer-lhe que estou de acordo ou não,... é a posição que tem em relação ao Estado, pelo que fez.

Daquilo que conheço e dentro das minhas limitações, de tempo e de vigência de alguns desses..., nomeadamente da parte dos submarinos, aquilo que conheço é o que o Estado fez para garantir que esta sustentação dos submarinos fosse feita em Portugal, ao longo do percurso da aquisição. Isto tem a ver com outros contratos que não são os contratos da aquisição, como sabe, corriam paralelamente. Como, há bocado disse, era dotar o Arsenal das condições para receber os submarinos e fazer a sua manutenção. É possível, ainda não está fora de questão ganhar essa capacidade; é uma questão de tempo, de investimentos.

Agora, se os investimentos correm só pelo Estado português... se eu fosse uma empresa privada a gerir os submarinos, possivelmente a minha opção também não seria investir em Portugal, ganhar uma capacidade que exige investimento de milhões para deixar de gastar... Como disse, na componente de sustentação na manutenção o que conta não é a mão-de-obra e, na prática, o que se vai ganhar é só mão-de-obra. Ganhamos a capacidade mas temos que ir ao fabricante buscar os equipamentos, temos que mandar reparar os equipamentos aos fabricantes, porque, na prática, o que fazemos é as inspeções e, em função da inspeção, os órgãos vão fazer o seu caminho de reparação.

A capacidade plena, como se fazia há 30 anos ou há 40 anos, em que tínhamos a capacidade total de fazer tudo, reparávamos tudo, desde o *item* mais pequeno até ao grande componente, fazíamos tudo, já não faz sentido! Primeiro, porque os equipamentos têm uma fiabilidade muito superior. Temos equipamentos que têm fiabilidade de 100 000 horas, e, com 100 000 horas, há equipamentos que nunca vão para reparar, são inspecionados mas nunca vão para reparar.

Por isso é que estas empresas de terceiro escalão, OGMA, vão ser cada vez menos, porque vai haver concentração, havendo pontos especializados, entidades especializadas em determinados componentes, que os reúnem todos e vão todos para um sítio.

A gestão por *pool*, que é uma gestão importante, a meu ver, é cada vez mais, nestes processos cooperativos, o que se deve fazer.

Tenho 10 equipamentos, Espanha tem 100 e vamos todos gerir isto em *pool*. Agora, temos que ter mentalidade aberta para o fazer. Fala-se muito em *pooling and sharing* na área da Defesa, ou em *smart defense*, e normalmente, nestas alturas, esquecemos que existe essa ferramenta. Somos capazes de ir investir 10 milhões para ganhar uma capacidade para fazer reparações durante o tempo de vida do equipamento e custava 5 milhões a ir ao reparador. Isto em termos de gestão...

Por isso é que eu digo que temos de fazer auditorias à gestão dos equipamentos ao longo do ciclo de vida, para corrigirmos o que há a corrigir e aprendermos com as lições. Isto é estar a acompanhar a evolução do negócio — aqui o negócio é a maneira como se faz a gestão destes meios, porque isto evolui muito. Há 30 anos era só sistemas mecânicos e agora o grande componente não tem nada a ver com a mecânica, que dura 40 anos e ninguém se preocupa; atualmente, o que conta é o *software*, são as atualizações. De 2 em 2 anos os equipamentos estão desatualizados, o

nível de obsolescência que os equipamentos atingem é cada vez maior e em menos tempo. É claro para todos nós e no dia-a-dia temos esse conhecimento: compramos um equipamento hoje e daqui por 2 anos está desatualizado, o que tem a ver com áreas que não dominamos e em que não vale a pena investir, porque quem domina são os *softwares*. Todos nós conhecemos esta situação.

Antigamente, quando tudo era mecânico, era fácil entender, até nós fazíamos os próprios componentes, fabricávamos; agora, os componentes mecânicos têm uma fiabilidade de tal maneira grande que o que torna obsoleto um sistema são os *softwares*, aqueles componentes que de 2 em 2 anos... Por isso é que se fala sempre em MLU; se o MLU que tinha que se fazer, antigamente, era na ordem dos 15 a 20 anos, agora, possivelmente, temos que equacionar, na gestão dos nossos equipamentos, 5 anos. Não tenho dúvidas que a curto prazo temos que estar...

Para dar o exemplo do F16, diria que tem uma atualização de 2 em 2 anos e só é possível fazê-la, e acompanharmos a evolução, porque estamos num grupo, num universo de 2 000 aviões, em que estamos a dividir todos os custos por este universo. Temos, nesse universo, 30 aviões, e pagamos em conformidade.

O desenvolvimento da atualização do *software*, por exemplo, do F16, de 2 em 2 anos, pode custar 150 milhões de dólares. Se fossemos nós a pagar não tínhamos hipóteses nenhuma, mas dividindo esses 150 milhões, garantido estarmos sempre na linha da frente em termos de tecnologia, pagamos 2 ou 3 ou 4 milhões, porque estamos a trabalhar numa situação de *pool*.

É para aí que temos de caminhar, é em agrupamentos, porque não vale a pena estarmos a tentar investir... Se nas aquisições que fazemos conseguirmos trazer para Portugal capacidades próprias, que vamos buscar,

e os outros têm que vir cá fazer, isso sim, com isso estou de acordo, agora isso só é possível...

Lembro que estive envolvido, como Diretor-Geral, na altura da transferência, para ver se conseguíamos ganhar capacidade em Portugal para o terceiro escalão nos motores do EH-101 e do NH-90, porque era o mesmo motor, grosso modo. A Turbomeca só cedia a Portugal essa capacidade, até um determinado nível, se tivéssemos um universo de 60, 70 ou 80 motores, porque com 30 motores não justifica para nós investir nem justifica para o fabricante ceder a certificação. Portanto, é neste tipo de coisas que temos de trabalhar.

Às vezes, como eu dizia, pelo facto de termos dois submarinos só, é capaz de não ter significado o investimento que vamos fazer. Posso é dizer que há determinadas componentes na sustentação dos submarinos em que posso investir em Portugal, e é com esse tipo de coisas que temos de jogar com o fabricante, dizendo: «Eu dou-lhe a docagem, numa manutenção do submarino, que custa aí 5 milhões, mas queremos fazer parte e queremos que vocês nos mandem para cá algumas coisas dos outros clientes». Isto é um jogo, é um negócio em que tem de se estar presente, mas isso é uma questão de gestão.

De resto, julgo que a minha intervenção está a ser bastante técnica...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Major-General, agradecemos esses aspetos. A Comissão tem documentação e tem feito uma análise que, não sendo especialista, procura ir aos aspetos técnicos também.

Sr. Deputado Jorge Machado, mais algum esclarecimento complementar em relação aos que fez?

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Neste momento, não.

O Sr. **Presidente**: — Prefere usar a segunda ronda, muito bem.

Terminámos a primeira ronda e pergunto se algum Sr. Deputado pretende usar da palavra no âmbito da segunda ronda de perguntas.

Pausa.

Sr. Deputado Jorge Machado, voltamos a si. Dispõe de 5 minutos para uma pergunta, no âmbito desta segunda ronda.

Se o Sr. Deputado José Magalhães, entretanto, regressar, poderá colocar as sua questões em seguida.

Sr. Deputado Jorge Machado, faça favor.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Major-General, era precisamente essa capacidade de manutenção, de *know how* de fornecimento de serviços, que achávamos que era importante acautelar aquando da aquisição de equipamentos.

Recordo aqui, para efeitos de memória, que nos submarinos isso foi acautelado; por negligência do Estado português, não foram feitos os investimentos no Arsenal do Alfeite e hoje a Marinha perdeu, praticamente, todos os técnicos que foram formados na manutenção de submarinos pois emigraram, foram para ao estrangeiro. Perdeu-se *know how*, perderam-se técnicos, que foram receber formação de manutenção especificamente no âmbito do contrato, e isto, na nossa opinião, é um crime que lesa Pátria, na medida em que poderíamos ter capacidade para fornecer manutenção não só aos nossos como a terceiros, se isto fosse, efetivamente, levado de uma forma séria e na defesa do interesse nacional.

Uma pergunta que queria colocar tem a ver com os Pandur, o veículo blindado de rodas.

Já nos disse que houve incumprimento por parte da empresa, por sucessivos atrasos na entrega dos equipamentos. A pergunta é se a empresa que ficou com a perspectiva de construção dos veículos aqui em Portugal tinha, à partida, condições para assegurar essa mesma entrega. Qual era a avaliação que o Estado fazia relativamente a esta matéria, se era óbvio ou não que tinha as condições?

Depois, pergunto: como vai terminar este conflito? O Estado vai efetivamente ser lesado, ou não, em todo este processo?

Um outro conjunto de perguntas tem a ver com o EH-101 e o NH-90. Bem sabemos, quanto ao NH-90, que foi cancelada a aquisição ou a participação de Portugal nesse programa e sabemos também que não está no âmbito desta Comissão de Inquérito, mas gostaríamos de saber várias coisas.

A primeira é se acha que é vantajoso para o Estado português apostar em dois equipamentos diferentes, o EH-101 e o NH-90.

A segunda é se o cancelamento do programa do NH-90 resulta de alguma aprendizagem de outros processos, nomeadamente do EH-101 e outras más experiências que tivemos na aquisição de equipamentos, ou se o cancelamento do NH-90 resulta de outras circunstâncias, nomeadamente de circunstâncias económicas e financeiras e da entrada da troica no nosso País, e ainda se o Estado vai ser ressarcido das verbas que gastou.

Pedia-lhe respostas com grau de detalhe. Isto é, Portugal entrou com um conjunto avultado de verbas na participação do programa do NH-90. O Estado vai efetivamente receber aquilo que gastou, ou parte do que gastou? Como é que vai ficar o processo nesta matéria em concreto?

Uma pergunta final tem a ver com um depoimento do atual Secretário-Geral do Ministério de Defesa Nacional, que disse que quem tem a obrigação de verificar a conformidade contratual para os pagamentos, que depois são processados por via do Secretário-Geral, é o Diretor-Geral de Armamento, portanto V. Ex.^a. Esta questão, aqui, é importante.

Sabemos agora que tem acesso aos contratos de aquisição dos equipamentos. A pergunta que queremos colocar, na perspectiva que foi o Diretor-Geral de Armamento que fez a confirmação da conformação legal dos pagamentos com as responsabilidades contratuais, é a de saber se estes contratos de aquisição sempre estiveram no Ministério, nomeadamente junto do Sr. Diretor-Geral de Armamento. No fundo, aquilo que é o histórico dos contratos, da própria aquisição e dos contratos de contrapartidas, a evolução da versão inicial, o que é que foi negociado e alterado posteriormente, se esse histórico está junto do Diretor-Geral de Armamento, ou não?

Eram estas perguntas que queria colocar, e desde já agradeço a resposta que vai dar.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Major-General, para responder a esta pergunta do Sr. Deputado Jorge Machado, por favor.

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — Em relação às Pandur, posso-lhe dizer qual era a minha sensibilidade quando acompanhava o processo, quando estavam em fabricação as viaturas.

A minha sensação é que não tínhamos, porque antes de ser Diretor-Geral acompanhei de forma lateral a evolução da fabricação destas viaturas e nas reuniões em que estava como observador a acompanhar o processo tinha a sensação de que nós nunca... a capacidade instalada era boa, fazia-

se... Boa como quem diz, estávamos num processo ainda da curva de aprendizagem, embora na fase final já... Isto tudo para lhe dizer que a quantidade de defeitos, de anomalias que as viaturas tinham no início era de tal maneira grande... Basta dizer que quando rescindimos tínhamos 94 viaturas em *reworks*, portanto sinal de que não estavam com qualidade. Portanto, não estavam a produzir com qualidade, era preciso ver o que é que se passava.

Não havia capacidade de fazer os *reworks*, as correções das anomalias em tempo e isto foi-se atrasando. Fiquei com a sensação que nós nunca teríamos as viaturas no prazo que estava estipulado. Isso foi a gestão.

Como só dialogávamos com o fabricante, não tínhamos nada a ver com o que se estava a passar entre o fabricante Steyer e o fabricante nacional. Eram problemas que existiam entre eles, ou que não existiam, mas que estavam a provocar perturbações na execução os trabalhos, na fabricação. É evidente que tínhamos a sensação de que se ia protelando e possivelmente ainda hoje estaríamos à espera que as viaturas viessem. Portanto, acho que a decisão que foi tomada foi bem avaliada, e não para retirar capacidade a Portugal de fabricação destas viaturas mas porque tínhamos que acautelar os interesses, porque já tínhamos investido, já tínhamos pago uma percentagem elevada do contrato e, portanto, não podíamos continuar a pactuar com esta situação.

Como disse também há pouco, considero que é possível que a empresa — não tem nada de científico o que eu vou dizer, mas é uma sensação que tenho — tenha capacidade para poder continuar a fazer. Nunca visitei a empresa, mas estou convencido, por aquilo que vi e pelo nível de intervenção e a tecnologia de que estamos aqui a falar, que não é difícil, se eles quiserem, continuar a fabricar. Nas negociações que estamos a ter para chegarmos a acordo, é possível que eles tenham capacidade de

continuar (e têm, estou convencido que não a perderam ainda). Há viaturas que estão lá, estamos a fazer *reworks* e ainda temos viaturas para serem entregues no futuro, que não foram rescindidas. Portanto, é natural que eles tenham capacidade, aí acredito, até para interesse da própria indústria.

Agora, tem de haver capacidade, porque darmos as ferramentas para a indústria fazer e depois a indústria ficar à espera, termina e, pronto, «entreguei e vou-me embora»... A indústria também tem de ter aqui um papel de dinamização, tem que ir à procura de mercado, tem que fazer o seu *marketing*, porque senão termina as 260 viaturas e fecha a porta. E a responsabilidade não pode ser do Estado, não é?

Tem de haver agressividade comercial por parte das nossas empresas, para não ficarem à espera das contrapartidas ou dos contratos que decorram do Estado. O Estado não pode estar todos os dias a reequipar as Forças Armadas para fazerem viaturas. Tem de haver essa agressividade, não podem estar à espera que aconteça, e isso tem de ser feito durante o período em que estão a fabricar, não é quando acabam. Não pode ser: «Agora vamos acordar para ir à procura de mais». Não, tem que ser feito, isto é uma dinâmica empresarial que tem de ser mantida e o Estado não pode ser responsabilizado por isso, esse é um aspeto da empresa.

Em relação ao NH-90 e ao EH-101, o NH-90 não faz parte e eu não vinha preparado para falar sobre o NH-90, mas posso dizer-lhe que, no caso do NH-90, a decisão tomada foi com base nos dados que tínhamos no momento, dados esses que apontavam para uma incerteza nos custos do ciclo de vida do helicóptero. Portanto, aí acautelámos, pois o Estado, possivelmente, no futuro, não tinha capacidade para sustentar este programa. Porquê? A forma de obter este meio também não foi uma forma tradicional, entrámos num projeto cooperativo numa situação que não será a melhor... eu corrijo, não é a melhor maneira de entrar, soube até que

deve ser até a melhor maneira, mas temos que saber como é que entramos. Temos que ter peso nas decisões.

Se estivéssemos a sair do NH-90 com um contrato, se estivéssemos envolvidos no NH-90, no projeto do helicóptero, aí não me custaria estar a investir no projeto, interessava-me porque ia colher frutos desse projeto. É isso que acontece.

O NH-90 é um grande projeto para a França, a Alemanha, e Itália porque é um investimento na sua indústria. Nós, quando lá vamos, estamos sempre numa situação menor, e é de tal maneira menor que podemos sair, pagamos uma compensação para sair, e eles não ficam muito perturbados com a nossa saída, ficam só pela imagem que tem, de sair um elemento que tinha lá uma bandeira.

A perturbação em termos de projeto não é muita, são 10 helicópteros, não pesa; agora, se tivéssemos entrado no projeto do helicóptero nem que se fosse para projetar um trem de aterragem, aí ficávamos ligados e tínhamos um papel importante a desempenhar em qualquer decisão em relação ao programa. Agora, entrarmos, estarmos no projeto como sócios fundadores mas não termos capacidade de interferência...

As alterações ao projeto faziam-se. Portugal tinha um papel de acompanhar e de pagar as ECP, como eu há bocado estava a dizer, os tais *Engineering Change Proposal* que custam dinheiro, e muito. O que é que aconteceu? Estávamos numa incerteza porque o projeto já estava a derrapar em termos de custos e o custo do helicóptero estava indexado ao dia da entrega. Portanto, a partir daí, pode fazer as contas que quiser. Com uma taxa de atualização anual dos custos de 3,5%, veja o que é que podia acontecer.

Mas isto é quanto ao NH-90, que não faz parte da Comissão, e só lhe estou a falar do equipamento porque fez uma pergunta em relação a isso.

Estou a dar-lhe um ponto da situação mais de carácter geral em relação ao que é que poderia ser um projeto de aquisição em termos cooperativos.

Se me permitem fazer aqui um comentário mais, o KC-390 é um projeto cooperativo, de desenvolvimento cooperativo, em que Portugal está, e não tem nada a ver. Nesse temos algum peso, temos projeto, não é fácil Portugal sair do projeto nestas circunstâncias e tem a garantia que está sempre ligado... É diferente.

Também no A400M é diferente, tínhamos no início. No A400M também estávamos a iniciar um processo desse género, de entrada na área do projeto e, entrando, na área do projeto somos parceiros.

A *Fokker*, no NH-90, tem uma percentagem pequeníssima, projetou o trem de aterragem, mas não pode sair assim de qualquer maneira porque eles têm o *know how*, só eles é que sabem, para ganhar aquilo não é de um dia para o outro e há alterações de configuração. É este tipo de coisas que é mais...

O Sr. **Presidente**: — Pergunto ao Partido Socialista se, em segunda ronda, pretende mais algum esclarecimento.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, já foi prestado na sequência de perguntas feitas. Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, deram entrada dois requerimentos do Partido Socialista, relativos a esta mesma audição que estamos a terminar, sendo o primeiro do seguinte teor: «Na audição ocorrida hoje, o Sr. Major-General disponibilizou-se para enviar à Comissão Parlamentar nota técnica sobre o estado dos processos de contratação necessários à manutenção de equipamento militar,

designadamente quanto aos seguintes equipamentos: EH-101, submarinos, torpedos, VBR. Assim, os Deputados do Partido Socialista requerem que seja solicitada ao Ministério da Defesa Nacional, Direção Geral de Armamento e Infraestruturas a referida nota técnica.»

Se quiser aproveitar para confirmar, Sr. Deputado José Magalhães, já que temos a presença do Sr. Major-General, uma vez que é referida a sua disponibilidade para este efeito, podemos já adiantar caminho.

O segundo pedido do Partido Socialista é o seguinte: «Na sequência do relatado pelo Sr. Major-General Manuel Graviha Chambel, na audição ocorrida a 3 de setembro, os Deputados do Grupo Parlamentar do Partido Socialista requerem que seja solicitada à Direção-Geral do Armamento e Infraestruturas de Defesa a listagem/inventário de documentos do arquivo concentrado de peças documentais relativas à aquisição, manutenção e demais aspetos do ciclo de vida dos equipamentos militares objeto de inquérito. A listagem foi referida pelo Sr. Major-General Manuel Graviha Chambel na audição supra citada».

Pausa.

O Sr. **Presidente**: - Deu entrada mais um requerimento do PS...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, prevejo que seja esse o último...

O Sr. **Presidente**: — É uma fábrica, Sr. Deputado!

Risos.

É o seguinte: «No seu depoimento perante a CPI, o Diretor-Geral de Armamento referiu que não detetou no arquivo, cuja concentração determinou numa sala, documentos relativos ao leilão bancário organizado pelo MDN (Ministério de Defesa Nacional) para o financiamento da aquisição pelo Estado português de dois submarinos, designadamente as cartas-convite que encetaram o procedimento.

Tal lacuna é, porventura, colmatável se a CPI solicitar a cada um das seis entidades convidadas que responderam ao convite, cuja lista é conhecida, cópia da carta-convite recebida e cópia da proposta que apresentaram ao MDN.»

Portanto, esta parte não tem diretamente a ver com as questões da Direção Geral do Armamento...

O Sr. **Major-General Manuel Gravilha Chambel**: — É perfeitamente possível fornecer, é só uma questão de

O Sr. **Presidente**: — Havendo a confirmação e não havendo votos contra nem, seguramente, abstenções, estes dois requerimentos estão aprovados por unanimidade.

O outro ficaria para uma leitura... Aprovaremos também brevemente mas estes, como têm a ver com a audição que estamos a encerrar, estão aprovados.

Agradeço, obviamente, ao Sr. Major-General Manuel Gravilha Chambel a sua presença, os esclarecimentos que, tanto quanto me pude aperceber, nos deu de forma concreta, específica, técnica e rigorosa, também a sua disponibilidade para nos enviar esta documentação que a Comissão acabou de pedir e ainda o tempo que lhe tomámos.

Muito obrigado, Sr. Major-General.

Retomaremos os nossos trabalhos às 14 horas e 30 minutos, para a audição de um representante da ACECIA.

Está encerrada a reunião.

Eram 13 horas e 13 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.