

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

46.<sup>a</sup> Reunião  
(3 de setembro de 2014)

---

**SUMÁRIO**

O Presidente (Paulo Simões Ribeiro) deu início à reunião às 14 horas e 43 minutos.

Procedeu-se à audição do Eng.º José Pedro Sá Ramalho (Presidente do Conselho de Administração da ACECIA), que, após uma intervenção inicial, respondeu às questões colocadas pelos Deputados Nuno Serra (PSD), José Magalhães (PS), Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP), Jorge Machado (PCP) e João Semedo (BE).

O Presidente (Telmo Correia) encerrou a reunião eram 17 horas e 3 minutos.

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

*Eram 14 horas e 43 minutos.*

Começo por dar as boas-vindas ao Sr. Engenheiro José Pedro Ramalho, Presidente do Conselho de Administração da ACECIA.

Como sabe, estamos perante a Comissão Parlamentar de Inquérito aos Programas Relativos à Aquisição de Equipamentos Militares e temos vindo a fazer uma série de audições.

Quanto à nossa organização de trabalhos, informo-o de que poderá fazer, facultativamente, uma intervenção inicial. Depois, seguir-se-á uma ronda de pergunta/resposta, por cada grupo parlamentar, com a duração de 10 minutos. Caso haja necessidade, passaremos a uma segunda ronda em que cada grupo parlamentar dispõe de 5 minutos e ainda poderá haver uma terceira ronda com intervenções de 3 minutos.

Como o Sr. Engenheiro pretende fazer uma intervenção inicial, que, desejavelmente, será dentro do tempo de 10 minutos, tem a palavra. Agradeço-lhe, pois, a sua presença.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho** (Presidente do Conselho de Administração da ACECIA): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, boa tarde. Primeiro que tudo, estou disponível para responder às questões que considerem pertinentes para aclarar o tema em causa.

Dou nota de dois apontamentos muito rápidos.

Primeiro, penso que é do vosso conhecimento que fui arguido no processo das contrapartidas, processo esse que, por motivo de recurso à

Relação, ainda não transitou em julgado. Portanto, haverá questões, no que é o particular desta ação, que me dispensarei de comentar, como deverão compreender.

Segundo, tem a ver com uma introdução que irei fazer para tentar enquadrar o que iremos conversar e que tem a ver com a ACECIA.

A ACECIA é uma associação complementar de empresas, dentro do estatuto das ACE (Agrupamentos Complementares de Empresas). Foi constituída no final dos anos 90 e tinha como principal objetivo agregar competências de algumas empresas multidisciplinarmente, no sentido de potenciar, dentro do mercado automóvel, a oferta, não de peças componentes automóveis, mas, sim, de sistemas e módulos.

Convém referir que, no final dos anos 90, houve uma evolução na maneira de fazer automóvel e na maneira de conceber automóveis que levou os construtores a passarem de uma lógica de montagem de componentes para uma lógica de subcontratação de sistemas.

Um sistema é constituído por diversas componentes de diversas tecnologias e, logicamente, uma empresa isolada tem mais dificuldades. Falamos de sistemas que incorporam peças plásticas, peças metálicas, peças de polímeros, obtidos por tecnologias diferenciadas.

Portanto, a constituição da ACECIA teve exatamente esse objetivo.

Refiro, no caso da ACECIA, que temos tecnologias de injeção de plásticos, estampagem, compressão, obtenção de peças em plástico por compressão, estampagem metálica, cortiça e todos os seus derivados, não tecidos, o que levava a que a ACECIA tivesse a capacidade de fornecer o mercado e de tentar chegar a mercados de produtos mais complexos, ao que, convencionalmente, se chama sistemas.

A ACECIA funcionou, durante estes últimos anos, nessa lógica e mantém uma atividade que, estando adormecida por razões que se tornam

óbvias, teve o seu objetivo truncado por uma acusação que eu reportaria de irracional devido, talvez, à incompreensão da indústria e do mercado mundial e de como é que se processam os negócios.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Feita esta breve introdução, a primeira ronda de perguntas, pela ordem que está previamente estabelecida, será iniciada pelo Grupo Parlamentar do PSD.

Tem a palavra o Sr. Deputado Nuno Serra.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente, Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, cumprimento o Eng.º José Ramalho.

Em primeiro lugar, começo por dizer que já foram realizadas algumas audições a membros de empresas pertencentes à ACECIA. Portanto, já temos uma certa noção do que era a ACECIA, mas continua muito no ar a sua envolvimento nesta questão dos submarinos.

Antes de abordar este tema propriamente dito, gostaria de lhe perguntar o seguinte: neste momento, o Eng.º José Ramalho é o Presidente da ACECIA?

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Tem a palavra, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Presidente do Conselho de Administração da ACECIA.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — A partir de que período é que assumiu a presidência?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Boa questão! Penso que foi no início do ano de 2000.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — 2000?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Exatamente.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Entretanto, permita-me que lhe ponha esta questão: já como Presidente do Conselho de Administração da Simoldes...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Da ACECIA.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Não é Presidente do Conselho de Administração da Simoldes? É que há uma notícia...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sou um quadro superior da Simoldes, mas não faço parte do Conselho de Administração.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Era a informação que tínhamos.

Gostaria de saber se esteve envolvido na questão das contrapartidas desde o seu início — 1996, 1997 —, ou seja, a partir do momento em que a Simoldes também esteve envolvida nesta questão.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Estive envolvido desde o início.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Eng.º José Ramalho, agora pedia-lhe para nos explicar, em primeiro lugar, como é que a ACECIA entra nesta questão das contrapartidas e como é que a Simoldes também se vê envolvida nisso.

Para ter noção do que estou a tentar dizer, já tivemos aqui algumas empresas que dizem que foi feito um *bid* no mercado, em que elas responderam para determinados produtos e que não sabiam que eram contrapartidas e que, *a posteriori*, foram informadas que, realmente, faziam parte do programa de contrapartidas; e outras foram informadas, logo no início, que era o que a MAN Ferrostaal pretendia apresentar como contrapartidas

Há uma zona nebulosa que, pelo menos da minha parte, ainda estou a tentar perceber, que é como funcionou o processo desde o início. Caso me possa dar algum esclarecimento sobre isso, agradecia.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Não participámos neste processo sem conhecimento de causa, sabíamos ao que íamos. Fomos convidados pelo consórcio alemão, o GSC (German Submarine Consortium), para virmos a fazer parte do que poderia ser o projeto de contrapartidas.

Tivemos um primeiro contacto via Escom no sentido de nos convidarem a participar no projeto de contrapartidas. Posteriormente a este convite, tivemos uma aproximação do grupo francês, também candidato posterior, no que diz respeito ao convite da ACECIA, ao fornecimento dos submarinos.

Portanto, por avaliação do que estava em cima da mesa, optámos por acordar com o GSC a participação neste projeto. Porquê o GSC? Porquê os alemães? Muito claramente, as empresas em Portugal — também tem a ver

um pouco com a história da indústria automóvel em Portugal e com a instalação da *Renault* portuguesa no nosso País — estavam, no final dos anos 90, início dos anos de 2000, mais confortáveis com a indústria automóvel francesa.

Porquê? Porque a *Renault* portuguesa, por imposição de contratos com o Governo português de incorporação de, penso eu, 45% de compras nacionais, desenvolveu — teve essa obrigação — muitas indústrias em Portugal, nomeadamente algumas do universo ACECIA.

Portanto, todas as empresas da ACECIA tinham uma ligação mais fácil ao mercado francês. O que identificámos como importante era conseguirmos abrir mais as portas do que é, ainda hoje, o grande mercado alemão e acreditámos que, com ou sem vitória, era uma ligação lógica que nos permitiria potenciar negócios na indústria automóvel alemã e, por isso mesmo, optámos pelo contacto e pelo convite do consórcio alemão. Daí a ACECIA ter iniciado esta atividade das contrapartidas com o GSC, portanto com a MAN Ferrostaal.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Terminou?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sim, sim. Não sei se respondi à questão.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Relativamente a isso, tivemos aqui o Eng.º Filipe Moutinho, Presidente da Sunviauto, que disse que a opção teria sido pelo consórcio alemão — também disse que foram abordados pelo

consórcio francês — porque consideraram, na altura, que o consórcio alemão teria mais hipóteses de vencer este concurso.

Pergunto-lhe se, alguma vez, durante o processo teve essa noção, antes da adjudicação final.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Logicamente, tenho de respeitar a opinião dos meus colegas do Conselho de Administração da ACECIA. Nunca foi discutido o tema da opção alemã ou da opção francesa em função da potencialidade de cada um deles poder vir a ganhar o concurso.

Poder-se-á dizer, pela sua história recente de eficiência e de qualidade nos seus produtos, que o submarino alemão poderia ser melhor. Não alinharia nesta lógica, porque de submarinos percebo pouco, sei que emergem e submergem e pouco mais do que isso.

Portanto, dizer, à partida, que a opção seria pelos alemães devido à qualidade do produto poderá ser logicamente — e eu tenho de reconhecer a opinião de cada um e tenho de a aceitar —, mas não foi esse o verdadeiro espírito no Conselho.

Tenho de lembrar que a Sunviauto faz parte da ACECIA, mas é um associado que entrou posteriormente no agrupamento e, portanto, possivelmente, não conhecerá todo o cerne da questão.

De qualquer maneira, continuo a considerar, porque foi discutido em Conselho de Administração, que a nossa opção pelos alemães não teve a ver propriamente com as hipóteses associadas à vitória de cada um dos candidatos, mas teve a ver, pura e simplesmente, com uma lógica de negócio, de mercado.

Repito: o mercado alemão, para nós, era um mercado mais distante e associarmo-nos a alguém que poderia abrir portas no mercado alemão era

uma moeda forte de troca que nos possibilitaria entrar numa outra dimensão de negócio.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Já veio a esta Comissão o Eng.º Saúl Pereira, que, na altura, era diretor comercial...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Não era diretor comercial, era meu colaborador na direção comercial.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Portanto, o Eng.º Saúl Pereira era, na altura, o seu colaborador na direção comercial da Simoldes.

Durante a audição do Eng.º Saúl Pereira, ele referiu-nos, várias vezes, que não tinha a perceção de que aquelas encomendas, ou aquilo que estava em cima da mesa, seriam contrapartidas. E disse-nos também que tinha a perfeita noção de que aquelas encomendas, se não fosse no programa de contrapartidas, tenderiam, no fundo, a ser desenroladas num processo normal com a MAN Ferrostaal e esse era o seu primeiro objeto. Portanto, teria havido esse tal *bid* ao mercado, em que a Simoldes respondeu, e que só posteriormente perceberam que eram contrapartidas. Ou seja, numa primeira fase, ele não considerava objeto de contrapartidas, porque era uma encomenda normalíssima, como já haviam feito outras antes. Considera a mesma coisa ou a direção comercial tinha a noção de que eram contrapartidas e não passou essa informação aos outros elementos?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sr. Deputado, vamos ver: esta questão dos negócios e das encomendas não é um processo binário ou

preto ou branco. Isto não existe! Não existe nos negócios, não existe na engenharia, não existe, pura e simplesmente.

É evidente que, quando se recebe uma encomenda e essa encomenda é fruto de duas questões muito importantes, uma que é a capacidade da empresa para fornecer e estar bem classificada para poder cotar um determinado produto e, portanto, oferecer o melhor preço e as melhores condições, outra, que é tudo aquilo que se passa, diria, nos bastidores, que é o telefonema, a reunião, aquilo que são os interesses que se podem desenvolver à volta de uma negociação...

É evidente que o Saúl Pereira, como bom engenheiro que é, é pragmático e diz: «Eu trabalho no desenvolvimento de negócios, trabalho naquilo que é a busca de uma nova encomenda, é evidente que, se a encomenda cai, não tenho preocupações de saber como é que ela cai, não interessa saber se foi de uma reunião da Ferrostaal no cliente A ou B, na Alemanha, no dia tantos do mês de, em 2000 e qualquer coisa». Tem a ver exatamente com aquela que é a perceção da empresa no sentido de «temos uma nova encomenda».

E no processo que nos foi movido, com o Ministério Público, falou-se muito da causalidade, mas a causalidade é um conceito que, para já, desconhecíamos — todos nós, no Conselho de Administração da ACECIA, desconhecíamos —, porque desconhecíamos o contrato das contrapartidas, que penso ter sido secreto até à abertura deste processo, e a causalidade é extremamente complicada de aferir. Por que razão é que se há de dizer que foi um telefonema, a um almoço, de um elemento da Ferrostaal com um quadro superior do cliente A ou B, na Alemanha, que facilitou o negócio que poderia estar ou não destinado à Simoldes? Estas questões dos negócios... Tive oportunidade de falar muito com a Sr.<sup>a</sup> Procuradora ou a Procuradora Adjunta, para lhe tentar explicar como é que se fazem

negócios e, na realidade, não é fácil. Eu dizia-lhe, muitas vezes, que um telefonema e um café podem fazer muito mais por um negócio do que um bom preço. Tudo isto é difícil de aquilatar, é difícil, possivelmente, de entender, por quem não está, no dia a dia, nas relações comerciais e industriais com um cliente, mas, se me permitem, refiro um caso que é exemplar daquilo que estou a dizer. Nós tínhamos um projeto de um construtor alemão instalado em França, para não referir o nome dos construtores, estávamos em parceria com uma empresa alemã, em primeiro lugar, para ganhar o módulo de painel de porta — e quando falo de módulo, não é só o revestimento da porta, mas tudo aquilo que tem a ver com o mecanismo do vidro, tudo aquilo que é o motor elétrico de elevação do vidro, que não era uma tecnologia nossa e tivemos de nos associar com alguém para fornecer esse módulo —, e nós estávamos, nesse construtor, nessa direção de compras em Espanha, identificados como os eleitos. Porquê? Porque era a melhor proposta técnica e a melhor proposta económica.

Este construtor tem uma prática, que é uma prática das multinacionais, que é a de todas as sextas-feiras fazer uma reunião, por videoconferência, para adjudicação de negócios. E houve um participante que todos ficámos a saber quem era, que pediu 2 minutos de ausência da reunião e passados 2 minutos chega e diz: «Este projeto vai para outro fornecedor, que vai fazer menos  $x\%$ ».

Isto é, claramente, como funciona a indústria automóvel, que funciona muito na base do telefonema, funciona muito na base do conhecimento das pessoas. E, portanto, tudo isto é difícil de expor em equação.

Não sei se fui claro, mas, se tiver dúvidas, faça favor.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, uma outra questão que tenho aqui é esta: parto do pressuposto de que a vossa relação — e também para termos essa noção — com a Ferrostaal parte via ACECIA e, depois, é a ACECIA que chega a cada uma das empresas que fazem parte, se a relação é direta, por exemplo, no caso da Simoldes.

Para além dessa questão, coloco-lhe já uma segunda: como é que era a relação com a Ferrostaal durante todo este processo e onde entra aqui a Comissão Permanente de Contrapartidas (CPC), que, na altura, aprovava e aferia essa parte das pré-contrapartidas? Portanto, onde é que entra aqui, nesse processo da negociação das contrapartidas e da oferta de valor que a ACECIA tinha de fazer, na realidade, para o caderno de encargos a que tinha de responder relativamente aos submarinos?

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Faça favor de responder, Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Onde é que entra a CPC? Penso que a CPC não entra, porque não entrou nem nunca entrou. Explico já o que quero dizer com isto.

Convém clarificar que os projetos comerciais nunca passaram pela Ferrostaal. A Ferrostaal nunca viu uma proposta comercial de nenhuma das empresas. Isso era uma relação da empresa com o seu cliente. Aquilo que nós informávamos à Ferrostaal, na relação que tínhamos com a Ferrostaal — convém referir que a ACECIA tinha um presidente de comissão executiva que cumpria, digamos, aquilo que eram as decisões do Conselho de Administração, que era o Dr. Palma Féria, infelizmente falecido, que era o nosso homem de terreno, o nosso homem que conversava em permanência com todos os atores e, quando digo «com todos os atores»,

era, inicialmente, com a Escom, posteriormente, com a Ferrostaal, com a CPC e com outras entidades que foram aparecendo ao longo deste percurso, nomeadamente uma INTELI —, era, digamos, do interesse que tínhamos em determinados projetos, projetos, esses, que sabíamos estarem em consulta, projetos que nos eram enviados em consulta... E, portanto, aquilo que transmitíamos à Ferrostaal era o nosso interesse em poder intervir no sentido de favorecer as nossas candidaturas. Basicamente, era isso.

Voltando ao tema da CPC, a CPC, que deveria ser uma entidade a zelar pelos interesses do Estado e pelos interesses daquilo que deveria ser a indústria e a economia nacionais, a CPC, repito, não passou de uma entidade que geriu os papéis mais na gaveta do que outra coisa.

A CPC — e peço desculpa de ser tão acutilante, porque isto é uma revolta pessoal, mas, depois de tudo aquilo que eu passei, ter o privilégio de estar aqui com os Srs. Deputados e poder transmitir parte deste sentimento é importante — nunca visitou as empresas, o que é algo inimaginável num processo desses. A CPC nunca percebeu o que era a indústria automóvel, a CPC validou documentos que, mais tarde, assobiando para o lado, desconhecia. A CPC não existiu! A CPC, possivelmente, deu lugar a pessoas políticas que se foram movimentando nestas comissões, perdoem-me a referência, mas, na realidade, a CPC nunca funcionou. Nunca falou com as empresas, nunca pôs questões às empresas. Nós convidámos a CPC, diversas vezes, para vir conhecer as empresas, para vir conhecer os projetos, para perceber exatamente o que estava em jogo e nunca tivemos o prazer de os receber. É triste dizê-lo, mas parte daquilo que hoje os Srs. Deputados estão aqui a tentar analisar passa por uma incapacidade que envergonha o País, de uma Comissão que se chama CPC, mas que nunca fez o seu trabalho.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Essa também era uma das minhas questões, não só o papel que teve nas contrapartidas, mas agora já percebi e pressuponho que, desde que estive na Simoldes, a CPC não tenha acompanhado nada.

O que lhe pergunto é se, desde que é Presidente da ACECIA, tem a noção de ter havido alguma fiscalização, algum acompanhamento a alguma das outras empresas por parte da CPC. Por exemplo, alguma vez quiseram, de alguma forma, ou tentaram garantir, de alguma forma, que a execução das contrapartidas era realizada em conformidade com aquilo que tinha sido acordado ou, pura e simplesmente, não houve qualquer contacto nem houve qualquer diligência nesse sentido?!

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Tive oportunidade de me sentar, penso, com todos os Presidentes da CPC, desde a sua criação, e tive oportunidade de referir a importância daquilo que considerávamos que poderia ser a alavancagem deste projeto de contrapartidas, no que se refere ao projeto automóvel das empresas da ACECIA. Infelizmente, não sei se me exprimo mal, possivelmente é isso, mas nunca consegui ver eco destas minhas intervenções junto da CPC. Recordo-me de uma reunião — e todas as reuniões que eu tive com a CPC foram em Lisboa, o que é um bocado estranho, mas, enfim — em que nós já estávamos a sentir que havia algum desacelerar da MAN Ferrostaal, naquilo que era a monitorização e naquela que era a pressão a exercer sobre os construtores alemães na abertura de portas, e fomos dizer exatamente isto à CPC, mas nada aconteceu. A única coisa que nos foi referido foi: «Vamos dar uma segunda *chance* aos homens, porque acreditamos que eles são capazes». Portanto, nada, mas mesmo nada aconteceu!

Não posso dizer mais nada, porque, na realidade, o resultado está à vista.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Ainda outra questão: o senhor falou aqui quer da Escom, quer da INTELI e queria perguntar-lhe quais eram as relações da ACECIA com qualquer uma destas entidades e desde quando é que essas relações não eram efetivas ou se, pelo menos, existia algum acordo com elas.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O primeiro contacto que houve com a ACECIA, relativamente à questão deste projeto das contrapartidas com a MAN Ferrostaal, foi a Escom que o promoveu junto do nosso presidente executivo, Dr. Palma Féria. Esses contactos mantiveram-se até à altura em que a Ferrostaal aparece e começa, diretamente, a conversar connosco, ACECIA, no desenvolvimento daquilo que foi o projeto de contrapartidas. A partir daí, o contacto com a Escom desapareceu e, portanto, tudo, a partir dessa data, foi desenvolvido com a MAN Ferrostaal.

Convém referir que, quando resolvemos aderir ao projeto alemão de contrapartidas, dissemos também aos alemães que era importante começar a trabalhar, porque, ao entrar num projeto, tem de se acreditar que ele é um projeto vencedor. E aquilo que nós dizíamos era que o projeto automóvel era um projeto longo, porque hoje estão a adjudicar-se projetos que vão iniciar produção daqui a dois anos. Portanto, os processos de desenvolvimento são longos e tudo aquilo que fizéssemos por antecipação iria permitir que, quando o projeto das contrapartidas se concretizasse ou se a candidatura dos alemães viesse a ser ganhadora, já houvesse trabalho de

casa feito. Isso possibilitou a criação daquilo que os Srs. Deputados saberão, com certeza, que foram os *pré-offset*.

Nós, na altura, acordámos contratar um ex-diretor-geral da AutoEuropa que, no terreno, desenvolveu contactos extremamente importantes com os principais construtores alemães e que, acredito, foi o iniciar de todo o processo.

A partir daí, a partir da nomeação dos alemães da GSC como vencedores do concurso, todo o projeto começou a desenrolar-se normalmente. Nós recebíamos consultas, informávamos a Ferrostaal que estávamos a cotar determinado projeto e que seria importante eles manterem os contactos com o construtor, no sentido de tentar demonstrar a importância de eles poderem vir a trabalhar connosco. Portanto, ao longo do projeto das contrapartidas tudo se desenrolou normalmente.

A INTELI é uma entidade que surge — e viemos a sabê-lo mais tarde — como uma interface de todos os intervenientes neste projeto. A INTELI reunia periodicamente com o nosso presidente da Comissão Executiva — e quando digo periodicamente era semanalmente —, tinha uma ligação muito próxima com a CPC, sabemos que fez estudos para a CPC, fazia estudos de valoração de contrapartidas, de majoração de projetos e, portanto, foi alguém que esteve sempre visível em todo este processo.

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

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, este processo começou em 1996/1997, em junho de 1998 houve a abertura das propostas, em 1999 houve uma oficialização de uma *shortlist* e iniciaram-se as negociações,

houve uma BAFO em novembro de 2000. O que lhe pergunto é se, durante todo este processo até à adjudicação final, alguma vez, depois de terem fechado o «bolo» das contrapartidas, houve alteração, por exemplo, na proposta global do valor da ACECIA dentro das contrapartidas. Isto é, houve, alguma vez, mais alguma negociação sobre as contrapartidas, ou tiveram a primeira, fecharam e não se mexeu mais nas contrapartidas até à adjudicação final?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O Sr. Deputado deverá entender que estamos a falar passados 16 anos... Dezasseis anos é uma vida!

Dizer-lhe que o projeto de contrapartidas se manteve inalterado não é real; houve tentativas de alteração das contrapartidas dos projetos entregues.

Só para lhe dar uma ideia do que eram os projetos, os chamados *offset*, por exemplo — e eu vou particularizar para entender melhor —, nós imaginávamos que para a Volkswagen poderíamos vir a desenvolver um projeto de painéis de porta para o *Polo*, que é feito em Espanha, em Pamplona — e alguma proximidade que ajuda sempre nestas questões, porque a logística das componentes é pesada, é cara — e dizíamos: «Se conseguíssemos um projeto de painéis, poderíamos, para este caso, por exemplo, faturar 15 ou 20 milhões de euros por ano.» Era isso que apresentávamos como projeto de contrapartidas. Não era especificamente um projeto determinado; era uma hipótese de projeto. Portanto, nós, para os cerca de 200 milhões de euros, que estavam contratados em contrapartidas à ACECIA, constituímos as diversas empresas que apresentaram aquela que era a sua missão de concretização em termos de projetos e era nessa lógica que funcionávamos.

Houve, a determinada altura, por intervenção da INTELI, uma tentativa de substituição de alguns *offset* por um projeto associado à AutoEuropa.

Se quer que eu lhe explique e se quer que eu tente entrar em pormenores, digo-lhe, sinceramente, que não entendi na altura e ainda hoje não entendo essa tentativa.

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Engenheiro, estivemos aqui com o Sr. Fernando Jorge Gonçalves, da Amorim Industrial Solutions, que nos falou dos acordos de compensação e, nessa altura, ele disse que a ACECIA recebeu uma pequena parte da percentagem dos projetos para desenvolver os tais projetos estruturantes.

O que quero perguntar-lhe é, em concreto, em que é que se traduzia esse acordo de compensação e para que é que serviu na realidade.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — As empresas de *per si* têm uma parte da sua faturação alocada a projetos de investigação e desenvolvimento.

Só para lhe referir um número, a Simoldes — e, quando falo da Simoldes, falo da Divisão de Plásticos, porque a Simoldes também tem uma Divisão de Moldes —, na Divisão de Plásticos, tem uma percentagem de afetação à inovação e desenvolvimento que deverá rondar, aos dias de hoje, 4,5%, e quando falo em 4,5% falo de 200 milhões de euros de faturação. Portanto, estamos a falar de verbas grandes, de verbas importantes para as empresas.

Todas as empresas constituintes da ACECIA tinham no seu orçamento uma verba associada à inovação e desenvolvimento do seu produto. É evidente que, quando falamos do produto ACECIA, porque a

ACECIA, não sendo industrial, poderíamos falar de um produto ACECIA, que era a constituição dos tais sistemas ou módulos que agregavam diversas tecnologias num só produto mais complexo, não tinha investigação e desenvolvimento associadas, porque as empresas, elas próprias, consumiam essas verbas naquele que era o seu desenvolvimento e a sua inovação.

Então, aquilo que foi identificado na ACECIA como importante era que a própria ACECIA, logicamente com o conjunto das empresas e com as equipas de engenharia das próprias empresas, pudesse fazer investigação e desenvolvimento de produtos complexos que agregassem as diversas tecnologias.

Portanto, identificámos a necessidade de financiamento e perguntámo-nos como é que iríamos financiar isso se as empresas já esgotaram — e esgotam todos os anos — a sua participação na inovação própria e no desenvolvimento.

Portanto, aquilo que, claramente, dissemos aos alemães foi: «Nós precisamos do vosso apoio, porque estamos a propor soluções de produto complexas, precisamos de trabalhar e ir trabalhar é investigar, desenvolver e precisamos de financiamento.» E um dos modelos que desenvolvemos como modelo ideal para financiar isso era um contrato *success fee* associado às contrapartidas.

Agora, o que me parece, a mim, tão evidente e tão fácil de entender foi um bicho de sete cabeças para o Ministério Público, foi um bicho de sete cabeças para toda a gente que olhou para este projeto, porque disseram: «Os criminosos queriam ganhar dinheiro com as contrapartidas». Não, o que os «criminosos» queriam fazer era, única e simplesmente, potenciar negócios, idealizando novos produtos, mais inovadores e mais transacionáveis.

A este propósito, refiro aqui um exemplo que devia envergonhar a todos em Portugal e que é o seguinte: a ACECIA teve a capacidade de desenvolver o chamado «módulo assento» e penso que isto já terá sido aqui referido, porque é um caso paradigmático.

O módulo assento era uma revolução mundial, posso dizê-lo, naquela que é a maneira de fazer o assento automóvel. O assento automóvel, hoje, é feito em metal, poderá haver algumas exclusões... Depois deste processo, já houve empresas que vieram a público apresentar conceitos iguais ao que a ACECIA apresentou há muitos anos, como grande novidade, mas hoje este conceito não se aplica no automóvel.

E o que desenvolvemos foi a substituição do tubo, da soldadura e da chapa por um conceito híbrido de metal/plástico, o que revolucionava a maneira de fazer assentos no mundo, porque hoje o que é que temos? Temos uma indústria metalomecânica pesada a fazer estruturas de assentos em metal, a transportar com custos logísticos fantásticos que, depois, são montados junto das linhas de montagem.

O que nos propusemos fazer, para além da redução dos custos, foi a redução de peso, que estimamos entre 20 a 30% da redução do peso de um assento automóvel, que tinha também influência na redução de CO<sub>2</sub>, até porque as normas comunitárias vão continuar a fazer baixar as emissões de CO<sub>2</sub> abaixo dos 100 g/cm<sup>3</sup>, e tudo isto é importante. Hoje, o construtor automóvel paga muito bem pago a redução de peso.

Então, nós constituímos um grupo de trabalho com as melhores pessoas das diversas empresas, investimos alguns milhões, posso dizer-lhe, alguns financiados por dinheiros comunitários e construímos um conceito de módulo, com protótipo realizado, com patente registada e, por toda esta história que todos conhecemos, a ACECIA deixou cair a patente, porque custava muito dinheiro manter uma patente mundial, mas este dinheiro, que

poderia surgir de um contrato *success fee* com os alemães, era, claramente, para desenvolver este conceito.

Posso dizer-lhe que não sendo nenhuma das empresas da ACECIA fabricante de assentos — a não ser a Sunviauto que o faz para nichos de mercado para autocaravanas e autocarros —, para o grande consumo, para as grandes marcas, isto era um conceito que não obrigava nenhuma das empresas a fazer assentos, mas possibilitava entrarmos na cadeia de fornecimento dos assentos e tornarmo-nos um *player* maior em toda a Europa. Infelizmente, nada aconteceu.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Sr. Deputado Nuno Serra, relembro-lhe apenas o tempo...

O Sr. **Nuno Serra** (PSD): — Sr. Presidente, não tenho mais perguntas a fazer, apenas quero agradecer as respostas dadas.

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Terminada a intervenção do Grupo Parlamentar do PSD, passo ao Grupo Parlamentar do PS.

Tem a palavra o Sr. Deputado José Magalhães.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, saudando os presentes, gostaria de complementar as perguntas que já foram feitas com algumas outras, cobrindo terrenos vários que podem ser ordenados: a sua atividade enquanto membro da ACECIA; a sua qualidade de conhecedor do setor e de alto quadro de uma das empresas protagonistas; e ainda alguns outros que podem ajudar-nos a perceber melhor como é que o processo das contrapartidas decorreu.

Em primeiro lugar, julgo que a primeira clarificação útil que nos tem vindo a ser propiciada por vários depoentes é a de que o processo tem de ser analisado cronologicamente, isto é, ao longo do tempo e ao longo da maturidade dos protagonistas nesse percurso temporal, e, em segundo lugar, tendo em conta a distinção dos regimes aplicados, porque são diversos.

Portanto, quando se diz: «Não, o senhor não conhece o regime das contrapartidas», a verdade é que não há um regime; há vários. Portanto, é um processo muito complexo, porque é necessário conhecer os vários regimes.

No vosso caso, especificamente o regime de contrapartidas dos submarinos é de todos o mais especial e um dos primeiros, uma vez que tem uma espécie de pré-história e, depois, um processo de história, ou seja, tem um antes, onde há pré-contrapartidas, e tem um depois, onde há contrapartidas.

E mais ainda, como até agora se descobriu: há contrapartidas que foram negociadas e contratadas e que foram substituídas em 2012 — e foram 19, não são poucas... — por um empreendimento hoteleiro mal designado que se esfumou no ar e que foi substituído ulteriormente pelo atual ministro por um empreendimento na energia eólica, mas, de qualquer maneira, um empreendimento distinto do empreendimento turístico-hoteleiro de contornos difusos, sendo certo que, na altura, se prorrogaram por quatro anos os prazos para poder executar as contrapartidas, o que teve implicações várias em diversos domínios, como sabe.

Estou a dizer isto só para servir de prólogo ao facto, que registo que traduziu um dos problemas que se verificaram no diálogo entre o Estado e os protagonistas do setor, de ainda hoje, em 2014, a uma enorme distância, não ser para si claro as implicações do regime de contrapartidas dos

submarinos, o que, francamente, registo com particular interesse. Isto porque, quando dizia que desconhecia o conceito de causalidade e que desconhecia o contrato, nós só podemos registar essa observação, mas não podiam desconhecer o Anexo IV ao PRAS (Programa Relativo à Aquisição de Submarinos), que está na Resolução do Conselho de Ministros n.º 14/98, que é pública, está no *Diário da República*, onde se definem as contrapartidas e onde se define que tipo de atividades é que podem ser consideradas como contrapartidas. Portanto, qual era a dúvida?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Nenhuma, Sr. Deputado. Não há dúvida nenhuma.

A questão que se coloca é que há um contrato de contrapartidas que é secreto, certo? Esse contrato de contrapartidas é tornado público a partir do momento em que é movida uma ação contra os elementos da ACECIA e nesse contrato vem taxativamente dito que podem ser consideradas contrapartidas todas aquelas que sejam feitas a partir da intervenção da, vamos chamar-lhe, MAN Ferrostaal, como ainda de projetos em curso de desenvolvimento, como ainda... Há todo um conjunto de definições no contrato de contrapartidas, no dito cujo secreto, que é admirável não serem conhecidas dos fornecedores de contrapartidas. É isso que eu digo.

Agora, o problema da causalidade não é um problema em si, porque dizer que é um problema é dizer que aquilo que foi desenvolvido pela ACECIA e pelas empresas da ACECIA junto da Ferrostaal não tinha causalidade. Errado! Tudo aquilo que foi feito e que foi aprovado, inclusivamente, pela dita cuja Comissão Permanente de Contrapartidas tinha causalidade. Aquilo que o Ministério Público veio dizer é que possivelmente não tinha e, como o Ministério Público não entende dos

negócios de automóveis, é evidente que vê crime naquilo que é a atividade corrente das empresas. Foi só isso que eu quis dizer, Sr. Deputado.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas a interpretação que deu do princípio da causalidade... O princípio da causalidade é, enfim uma forma jurídica, juridificada, de dizer uma coisa inteiramente evidente. Se me comprometo a prestar uma contrapartida, ela tem de ter alguma conexão comigo para eu poder reivindicá-la. É uma evidência, é um truísmo, quase que se diria.

Portanto, essa ligação é incompatível com a ideia de que possa ser creditado como contrapartida um negócio em que eu não tive qualquer intervenção. Ora, tanto quanto percebi, no início disse o contrário.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Não! Peço desculpa, mas não entendeu.

A causalidade é um tema que vem à discussão... Na cabeça de todos os membros do Conselho de Administração da ACECIA, ao procurarmos um acordo com os alemães da MAN Ferrostaal, estava, é evidente, a ideia de virmos a promover negócios para as empresas.

A ideia da venda de faturas, que é uma ideia que paira sobre o pensamento de algumas pessoas, nomeadamente do Ministério Público, é uma ideia que — e não queria adjetivar porque sou capaz de ser indelicado — não cabe na cabeça de ninguém, porque, além de mais, as empresas continuaram a desenvolver negócios com os construtores alemães, continuaram a ter projetos com os construtores alemães (e era uma coisa

que a CPC, se visitasse as empresas, tinha tido acesso, informação clara sobre aquilo que estava a desenrolar-se nas empresas) e nunca esses negócios que foram obtidos, e foram muitos, durante o período de vigência do contrato de contrapartidas, nunca essas encomendas e esses novos contratos foram alocados ao projeto de contrapartidas. Nunca!

Posso dizer-lhe que a Simoldes, em finais dos anos 90, faturava uma insignificância para o Grupo Volkswagen, resumia-se a poucos milhões de euros por ano para a SEAT, em Martorell, e hoje o Grupo Volkswagen representa quase 60 milhões de euros de faturação para o Grupo Simoldes, da Divisão de Plásticos. E, logicamente, destes 50 milhões de euros por ano, muito pouco desses 50 milhões foram obtidos através do projeto de contrapartidas e da MAN Ferrostaal.

Portanto, nunca houve uma mistura entre aquilo que foi o trabalho diligente ou não diligente, essa é uma avaliação que se pode fazer — do meu ponto de vista, foi pouco diligente — dos alemães no desenvolvimento de negócios e aquilo que foram os negócios desenvolvidos pelas empresas na continuidade da sua atividade comercial junto dos construtores alemães. São coisas completamente distintas. E sempre, na ACECIA, tivemos o cuidado de separar aquilo que era a intervenção da Ferrostaal e aquilo que era o trabalho quotidiano e permanente das empresas.

Quando se vem pôr em causa aquilo que é a causalidade associada aos *offset* e aos *pré-offset*, ou o que quer que seja, do projeto de contrapartidas, é pôr em causa, aí claramente, a boa-fé da ACECIA, das empresas constituintes da ACECIA e dos membros do Conselho de Administração da ACECIA, que sempre viram isto com muito rigor e com a importância que as contrapartidas merecem, porque as contrapartidas feitas com um projeto sério podem, claramente, fazer muito pelo País. Infelizmente, não foi o caso.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas, repare, o que estamos a procurar fazer é, precisamente, um juízo diferenciado sobre isso mesmo. O que precisamos de conhecer melhor é, por um lado, o *modus operandi*, por outro lado, os factos em si mesmos tradutores dessa atividade. Portanto, quanto mais próximo da concretude, das coisas concretas, mais útil será o trabalho que possamos vir a fazer.

E, neste caso, uma das coisas que notei é que assinalou que a intervenção da Escom se tinha circunscrito, no fundo, à pré-história, ao período durante o qual houve a criação de pré-contrapartidas, portanto, de projetos que pudessem ser creditados com contrapartidas, e isso foi ou terá sido relevante na medida em que o Conselho de Ministros, em 2004, quando avaliou qual dos concorrentes merecia a adjudicação, teve em conta todo esse trabalho. Isso significa que a relação com a Escom se esgotou, no fundo, na pré-história ou, para não utilizar metáforas, até ao período anterior à adjudicação.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sr. Deputado, como deve entender, há bocado referi 16 anos, que é muito distante para determinar temporalmente a intervenção da Escom, ACECIA, Ferrostaal.

Há uma coisa que é clara: os contactos prévios de apresentação daquilo que era o projeto Ferrostaal de contrapartidas e o convite à ACECIA para fazer parte desse projeto foram com a Escom, claramente.

Todo o trabalho desenvolvido e que o Sr. Deputado refere como pré-história, que é a criação dos *pré-offset*, o trabalho de campo desenvolvido

na Alemanha com o nosso consultor BDO, já foi claramente feito e negociado com a Ferrostaal, tanto mais que o pagamento ao consultor foi feito 50% pela Ferrostaal e 50% pela ACECIA.

Portanto, essa discussão, essa negociação de pôr um homem em campo para poder começar a abrir portas e começar a discutir estes sistemas foi feito já diretamente com a Ferrostaal. Eu diria que a Escom quase que se esgotou nesse início de contacto e nesse convite inicial.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — O que nos deixa a interrogação sobre o facto de a remuneração da Escom ser de um montante cuja justificação, em termos de preços de mercado, não é perceptível. Ou seja, se se tratou disso, os montantes invocados como tendo sido a remuneração da Escom estão por justificar e estão por compreender.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Desculpe, mas não entendi! Falou em remuneração. Mas que remuneração?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — A remuneração recebida pela Escom...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Está a referir-se aos 30 milhões de que se fala?

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sim, os 30 milhões ou algo assim...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Como deve entender, posso dar a minha...

O Sr. **José Magalhães** (PS): — ... com os quais a ACECIA, obviamente, nada teve a ver.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Claramente que não. Eu posso dar a minha opinião como cidadão.

Por acaso, ainda hoje, almoçando com o Dr. Emílio Pires, comentava isto: «Eu não entendo como é que se pode achar escandaloso um *broker* receber 3% de um negócio». Sinceramente, como cidadão, não entendo! No mundo dos negócios, 3% de comissão não me choca. Sinceramente, não me choca. Agora, dizer que a Escom recebeu 30 milhões choca o comum do cidadão. Por que é que o Estado, indiretamente — porque uma comissão de 30 milhões é paga pela venda, logicamente —, vai pagar uma comissão? Isso posso discutir. Como cidadão, não me choca que eles tenham cobrado 3% do negócio, não me choca. Agora, vale o que vale, sou um simples cidadão a ler jornais.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Certamente! Eu não queria interpelá-lo nessa qualidade. A única coisa que é possível e relevante apurar é se, realmente, é esse montante, porque até hoje ninguém chegou à precisão dos montantes, até porque como a Escom tinha relações com a Escom UK, com as outras Escom... Portanto, a Escom tem mais heterónimos do que o Fernando Pessoa — é o «Fernando Escom», nesta matéria, nas suas múltiplas encarnações e diversidades! Nós não temos acesso às atividades do «Fernando Escom», neste momento. Talvez venhamos a ter.

Deixando isto de lado, outra área relevante é a que diz respeito à intervenção da ACECIA na discussão pelo acordo de compensação e o Sr. Engenheiro terá participado em reuniões onde esta matéria foi abordada. Pergunto-lhe que memória tem da génese do acordo de compensação e da

causa do acordo de compensação. Compensação de quê, porquê, para quê e em que condições?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Antes de responder à sua questão, gostaria só de voltar atrás e dizer que não entendi e não entendo como é que nesta Comissão me põe questões, a mim, sobre a Escom, sobre as comissões da Escom, sobre o «Fernando Espírito Santo», sobre o «Fernando Escom» ou sobre «qualquer coisa UK».

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Mas eu não lhe coloquei nenhuma questão, Sr. Engenheiro.

Só quis saber qual era a relação entre a Escom...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Desculpe, mas é que, a certa altura, o Sr. Deputado faz-me um conjunto de afirmações com alguma graça e depois diz que não tem perguntas a fazer.

Gostaria de deixar claro que a ACECIA não tem nada a ver com a Escom, que a ACECIA nunca teve nada a ver com comissões, quaisquer que elas sejam, e que, portanto, acho despropositado, nesta Comissão, porem-me questões dessa índole. Era só isso que eu queria dizer.

Relativamente à outra questão que me colocou, vou pedir-lhe para reformular a pergunta, se não se importa.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Voltar a colocar a questão?

O Sr. **Presidente** (Paulo Simões Ribeiro): — Presumo que é para o Sr. Deputado repetir a última questão que colocou ao Sr. Engenheiro.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Exato!

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Eu julgo que, no que diz respeito às relações entre a ACECIA e a Escom, as perguntas são necessárias e imprescindíveis, uma vez que já teve ocasião de testemunhar sobre qual foi, na sua opinião, a intervenção da Escom no processo e também ouvimos a Escom explicar por que é que rompeu com a ACECIA.

A Escom explicou aqui, publicamente, através da voz do Sr. Luís Horta e Costa, as condições do seu relacionamento, alínea *a*), com a Ferrostaal, alínea *b*), com a ACECIA. Portanto, nós temos uma versão. É bom que tenhamos a outra ou que não tenhamos nenhuma, mas que não seja por não perguntarmos. Essa pergunta não posso deixar de fazer. Pode responder-se ou não, ou bem ou mal, ou mais extensamente ou não.

Em relação à questão que eu tinha formulado em último lugar, diz respeito à proposta de *compensation agreement*, como lhe chamavam, a celebrar entre a ACECIA e a MAN Ferrostaal que foi enviada, num *mail* famoso, a três pessoas — ao Eng.º José Pedro Ramalho, Jorge Gonçalves e António Lavrador — em abril de 2005, elencando projetos que teriam sido feitos sem intervenção direta da Ferrostaal para serem incluídos como matéria de contrapartidas.

O que lhe perguntei é: como é que esse *compensation agreement* nasceu? O que pode dizer-nos para nos ajudar a perceber o nascimento e a evolução desse acordo de compensação?

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

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Penso que a leitura que o Sr. Deputado faz desse *e-mail* não corresponde aos factos.

Dizer que há um *e-mail* a afirmar que os projetos poderiam estar associados ao *compensation agreement* não foram desenvolvidos pela Ferrostaal não é exato e eu clarifico.

A determinada altura, a Ferrostaal tenta puxar a si todos os louros do desenvolvimento dos projetos que deram origem aos *pré-offset*. Aquilo que dissemos à Ferrostaal é que isso tinha custado muito dinheiro às empresas. Muito dinheiro como? Por um lado, pagámos 50% dos custos do consultor contratado, depois as empresas viajaram pela Europa, as empresas desenvolveram projetos de engenharia no sentido de capacitar as propostas e o que dissemos à Ferrostaal foi que eles não podiam assacar todo o mérito dos projetos para si.

Os termos usados pelo Dr. Palma Féria são termos que se usam normalmente: é, digamos, minimizar o adversário e, comercialmente isto é prática corrente. É dizer: «Tu estás a tentar dizer que és o vencedor deste contrato, mas não; tu não fizeste nada.» É neste sentido que deve ser entendido muito daquilo que se escreveu.

Permita-me, Sr. Deputado, dizer o seguinte: fazer uma leitura de algo que se viveu há 10 ou 15 anos aos olhos de hoje é evidente que qualquer um de nós vai fazer uma leitura distinta.

Agora, repito: relativamente ao *compensation agreement*, a determinada altura do desenvolvimento destes projetos, nós, na ACECIA, considerámos importante arranjar meios de financiamento para o desenvolvimento de projetos, os chamados «projetos estruturantes», como o módulo assento, e como as empresas não tinham capacidade, elas próprias, de investir mais do que o que estavam a investir nas suas próprias empresas, nos grupos de inovação, nos grupos de investigação e

desenvolvimento, discutimos com a Ferrostaal a possibilidade de associarmos ao contrato de contrapartidas um contrato de *success fee, compensation agreement*, pura e simplesmente, no sentido de arranjar maneira, de arranjar fundos para a ACECIA poder desenvolver os seus programas de inovação.

Esta é a raiz primeira do *compensation agreement*.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — E seria capaz de partilhar connosco como é que se desenvolveu a negociação com a Ferrostaal e como é que se chegou àquele montante, que é, apesar de tudo, um montante relativamente modesto para o mundo dos negócios se comparado com o montante, que qualificou como aceitável, de 30 milhões recebidos pela Escom? É que ainda ontem nos invocaram que teria excedido em pouco os 100 000 €

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Vamos lá ver: o Sr. Deputado faz leituras do que um cidadão, que vem aqui conversar com os Deputados, porque estamos a conversar, diz e eu dei-lhe uma opinião como cidadão.

É uma verdade universal que nos negócios tudo funciona, porque há dinheiro. É verdade que lhe dei uma opinião e considero que 3% do negócio, e estou a falar de percentagens e não de milhões, da mesma maneira que no *compensation agreement* fala-se de percentagens associadas ao sucesso e à concretização dos projetos de *offset*.

Os 100 000 € dizem respeito a uma pequena parcela faturada e paga pela Ferrostaal, porque a Ferrostaal não pagou a totalidade do que devia ter pago. Esta é que é a verdade! E, portanto, estamos a falar de percentagens... Eu, sinceramente, já não me recordo, porque também não me quero recordar, porque este é um processo, como devem compreender, longo e doloroso, mas penso que podemos estar a falar de 1,5 a 2% no *compensation agreement* e, portanto, a Ferrostaal no que concretizou, no que foi aprovado, pagou o correspondente ao que foi creditado como contrapartida.

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

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Bom, na verdade, foi considerado insatisfatório, mas inevitável. E não tentaram prolongar o esforço para obter um montante diferente ou para o cumprimento por parte da Ferrostaal dos compromissos assumidos? É que isso tornou-se impossível a partir de um determinado momento, se bem percebo.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sr. Deputado, é evidente que a partir do momento em que os constituintes do Conselho de Administração da ACECIA, em representação das empresas, são constituídos arguidos e são acusados de burla ao Estado... Os Srs. Deputados não devem imaginar os problemas que isso causou às empresas.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Claro!

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Eu tive de fazer uma carta, de várias páginas, à Volkswagen para lhes explicar o que é que estava a

passar-se em Portugal. Eu tive de estar sentado em alguns conselhos de administração de alguns bancos portugueses para explicar o que era este processo contra os «criminosos» da ACECIA, porque os bancos não entendiam e era complicado quando se falava em tantos milhões.

É que os bancos diziam: «Se isto é verdade, se esta gente, realmente, é criminosa, se burlaram o Estado, vai haver um pedido de indemnização cível por parte do Estado no valor de muitos milhões e as empresas vão ter de provisionar essas verbas. Se eles provisionam isto, há empresas que aguentam e há outras que fecham as portas.»

Esta foi a realidade e as consequências do que aconteceu em Portugal.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Claro!

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, já excedeu o tempo de que dispunha, mas concedo-lho a palavra para um esclarecimento complementar que queira fazer.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, excedi o tempo em 5 segundos, não sobreabundarei e, se necessário, deixarei para uma segunda volta.

Julgo que é inteiramente inevitável perguntar-lhe sobre a influência que o rumo que as coisas tomaram se projetou no processo de contrapartidas, sendo explicação para as dificuldades ocorridas, ou sendo uma das explicações para as dificuldades ocorridas, nos anos através dos quais o processo se arrastou, e arrasta.

O Sr. **Presidente**: — Pedia-lhe que reformulasse, Sr. Deputado.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Eu vou reformular, Sr. Presidente. É que não é fácil formular a pergunta.

O facto de ter havido um processo nas condições em que ocorreu, e não um processo negocial assente noutra base, mesmo sem recorrer à arbitragem, mesmo sem recorrer à execução da garantia bancária, mesmo sem recorrer a outro meio coercivo... A existência do processo-crime, na sua opinião, terá dificultado a boa efetivação das contrapartidas?

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Na minha opinião, o processo-crime matou várias coisas, entre elas a possibilidade de o programa de contrapartidas poder dar alguma coisa ao País. Matou completamente! Infelizmente, o projeto de contrapartidas não estava a funcionar bem. Não estava! Os alemães não estavam a fazer aquilo que necessitava ser feito para conseguirmos ir mais longe. Não estavam. Aliás, nós tivemos oportunidade de, junto da Comissão Permanente de Contrapartidas, referir isso e dizer que era preciso atuar, que era preciso sentar a Ferrostaal e dizer: «Meus senhores, assim não vamos a lado nenhum!» Mas nada foi feito e, com o surgimento do processo-crime, tudo parou.

E outra coisa que matou foi o projeto ACECIA, que é um projeto que, não sendo único em Portugal, era um projeto extremamente interessante que levou à criação de muitos produtos inovadores que estão hoje no mercado automóvel. A ACECIA está, hoje, em gestão concorrente a aguardar as decisões para tomar decisões.

O Sr. **José Magalhães** (PS): — Sr. Presidente, muito obrigado. Ficarei, neste momento, por aqui.

No entanto, gostaria de dizer que a dificuldade em fazer algumas perguntas resulta da necessidade de respeitarmos a autonomia do procedimento da Assembleia da República em relação ao procedimento do Ministério Público.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, está terminada, nesta primeira ronda, a inquirição por parte do Partido Socialista.

Segue o CDS-PP. Tem a palavra o Sr. Deputado Filipe Lobo d'Ávila, que dispõe de 10 minutos.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Em primeiro lugar, cumprimento o Sr. Eng.º José Pedro Ramalho, agradeço, desde já, todos os esclarecimentos e todas as respostas que foi dando às muitas perguntas a que já respondeu e, de facto, gostaria que o Sr. Engenheiro, se possível, pudesse enquadrar um pouco melhor o objetivo inicial da ACECIA.

O Sr. Engenheiro foi presidente do Conselho de Administração da ACECIA desde 31 de março de 2000 e é quadro superior da Simoldes.

Ouvimos aqui ontem dizer que o objetivo da ACECIA era o de conseguir, através de um conjunto de valência de cada um dos seus membros, alavancar o negócio e, portanto, tinha esse objetivo inicial, que funcionava muito numa lógica não profissional, se assim se pode dizer, e não profissional no sentido em que não havia uma profissionalização dos membros, sendo que estes exerciam funções nas suas empresas e, depois, acumulavam as suas funções, de uma certa maneira de forma voluntária, com a ACECIA.

Sabemos também que a própria ACECIA funcionava em dois órgãos, o conselho de administração, que era presidido pelo Sr. Engenheiro, e uma comissão executiva que, aparentemente, resolvia, segundo nos foi aqui referido, os problemas administrativos e tinha os contactos diários.

Assim, gostava de começar por perguntar, se era assim, quem é que tinha competências operacionais na ACECIA — e quando digo operacionais, quero referir-me aos contatos com as diferentes entidades. O que é que cada um fazia? Qual é a diferença entre o conselho de administração e a tal comissão executiva? É que também ficou aqui um pouco a ideia, das várias intervenções que já fomos ouvindo de vários membros da ACECIA, de que, no fundo, era o Dr. Palma Féria que fazia quase tudo e eles iam apenas agregando conhecimento para essa vontade, que era coletiva, mas que era expressa por essa personalidade.

Portanto, a minha primeira pergunta era para que pudesse concretizar um pouco mais sobre se o funcionamento da ACECIA era mesmo assim, o que é que distinguia as competências de cada um, até porque, como é evidente, havia uma perspectiva de contrapartidas «plano ACECIA» e, depois, havia a perspectiva de contrapartidas de cada um dos seus membros que podia e era, naturalmente, diferente.

Portanto, gostava que pudesse aprofundar um pouco mais este assunto para começar depois as minhas perguntas.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr.<sup>a</sup> Engenheiro.

O Sr. Eng.<sup>o</sup> **José Pedro Sá Ramalho**: — Sr. Deputado, a ACECIA tinha como objeto o desenvolvimento de negócios potenciando as capacidades das empresas constituintes.

Como eu disse há pouco, a ideia clara era a de agregar competências dos diversos constituintes da Associação no sentido de podermos no mercado vender produtos mais complexos e de maior valor acrescentado.

É preciso entender que as pessoas constituintes do conselho de administração eram quadros das empresas e, nesse sentido, tinham a sua atividade quotidiana preenchida.

Portanto, o trabalho que era desenvolvido na ACECIA era suplementar, ou seja, além do trabalho quotidiano nas empresas, os elementos tinham, ainda por cima, de participar nos conselhos de administração, de discutir os temas no conselho de administração e de fazer o acompanhamento, diria ligeiro — na realidade, era um acompanhamento ligeiro —, daquilo que era a atividade da comissão executiva.

A comissão executiva era constituída por um presidente, que era o Dr. Luís Palma Féria e por dois elementos do conselho de administração, que, por serem de Lisboa, assessoravam, não controlavam, davam um apoio ao Dr. Luís Palma Féria. Mas, na realidade, o Dr. Luís Palma Féria estava mandatado pelo conselho de administração e tinha toda a liberdade para desenvolver todo o trabalho que o conselho de administração identificava como linhas estratégicas de funcionamento.

Portanto, tudo aquilo que foi o acompanhamento das contrapartidas, das reuniões com a Ferrostaal, das reuniões com a Comissão Permanente de Contrapartidas, das reuniões com as empresas, como a INTELI ou a Escom, ou seja, todos os intervenientes neste processo eram garantidos pelo Dr. Palma Féria.

O Dr. Palma Féria tinha por hábito escrever muito — aliás, uma prosa extensa sobre aquilo que eram os seus pensamentos e as suas intervenções diárias e enviava-nos. Logicamente que todos nós líamos, umas vezes com maior atenção, outras vezes mais na diagonal, mas todos

tínhamos um pouco o conhecimento daquilo que se passava no quotidiano da ACECIA. É evidente que, em termos de detalhe, não tínhamos sequer oportunidade de assimilá-lo e desenvolvê-lo.

Portanto, a ACECIA deve muito daquilo que foi a sua atividade ao longo de toda a sua vida e muito deste projeto de contrapartidas ao Dr. Luís Palma Féria, que era uma pessoa que conhecia muito bem a indústria automóvel.

Relembrando: ele foi um dos grandes negociadores do projeto AutoEuropa; conhecia, em profundidade, aquilo que era ou poderiam ser os projetos de contrapartidas; inclusivamente, ele desenvolveu alguns estudos, que estão publicados pelo próprio Estado, sobre o conceito das contrapartidas; desenvolveu, a pedido da Escom, o programa de contrapartidas de outro setor, que não o da indústria automóvel — ele pediu-nos autorização para o fazer, e fê-lo, a título pessoal.

Portanto, era um verdadeiro *connaissanceur* das contrapartidas e estava mandatado pelo conselho de administração para atuar nesse sentido.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Engenheiro, agarrando numa frase que disse há pouco, no sentido de que era muito complicado fazer uma leitura dos factos, sendo que alguns deles já tinham decorrido há 15 e 16 anos, reconhecendo que este grupo de empresas representa, de facto, eu diria, o grosso dos projetos de contrapartidas que foram contratualizados e reconhecendo, evidentemente, que os projetos não são todos iguais e que tiveram problemas distintos e graus de execução também distintos, não lhe peço uma leitura desses factos mas, sim, um balanço, aos dias de hoje, sobre a execução destes projetos. Como é que avalia a participação da própria ACECIA — julgo que o Sr. Engenheiro já terá feito essa avaliação, até em função de toda a história que depois decorreu — e,

em particular, o envolvimento que a ACECIA teve com o consórcio alemão? É uma pergunta um pouco geral, mas que me parece relevante.

Temos avaliado muito as outras entidades, como a Escom, a INTELI, e eu gostava que o Sr. Engenheiro nos pudesse partilhar, enquanto Presidente do Conselho de Administração da ACECIA durante estes anos, o balanço que faz da própria atividade da ACECIA ao longo destes anos.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Tenho de manifestar que sou muito crítico relativamente a todo o processo que desenrolou a ACECIA relativamente a contrapartidas.

Quando da pré-história — e o Sr. Deputado José Magalhães assim o referiu —, havia um dinamismo muito grande na fase inicial em que a ACECIA participou e foi um pouco o motor das atividades que considerávamos importantes e fundamentais para a obtenção de bons contactos e de boas ligações no sentido de potenciar futuros negócios.

Aquilo que sentimos — e é uma avaliação que faço — é que, a partir do momento em que dissemos que estava cumprida a nossa missão inicial de dizer como é que pensamos que isto tem de funcionar e qual a metodologia que a Ferrostaal deveria seguir para alcançar sucesso nesta atividade, a partir do momento em que «levantámos o pé do acelerador» as coisas começaram a funcionar com uma inércia muito própria que nunca nos agradou.

Muitos dos escritos da ACECIA, nomeadamente do Dr. Palma Féria relativamente à CPC, relativamente aos alemães, dizendo: «Isto não está a funcionar. Vocês não estão a fazer nada», estes termos fortes que foram

utilizados têm muito a ver com este nosso entendimento do trabalho que devia ter sido feito e que não estava a ser feito pela Ferrostaal.

Mas aí, mais uma vez, digo que a culpa não é só dos alemães. Os alemães sentaram-se à sombra do que poderia ser a inércia própria dos negócios das empresas. «Eh, pá, as empresas estão a ir e eu depois, se for preciso, faço um telefonema e as coisas até podem acontecer», quando nós consideramos que, para ter sucesso em projetos e na obtenção de encomendas e de novos projetos, é necessário trabalhar e intervir todos os dias e tentar antever quais são as dúvidas, ir à frente tentar esclarecê-las.

Portanto, se falarmos de inércia, como propriedade física da matéria, as coisas funcionaram mal, porque a inércia dos alemães não estava de acordo com as perspectivas do desenvolvimento das contrapartidas.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Filipe Lobo d'Ávila.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Engenheiro, se, por um lado, a partir de determinado momento, fomos confrontados, se assim posso dizer, com a inércia, ou com falta de interesse, ou com falta de empenhamento, ou com falta de motivação para se desenvolver um conjunto de projetos por parte do consórcio alemão, a verdade é que, do ponto de vista das instituições nacionais com competência nesta matéria, também tivemos bastantes problemas. Aliás, o Sr. Engenheiro, a propósito da Comissão Permanente de Contrapartidas, também já referiu alguns aspetos desses problemas.

Gostava de fazer duas perguntas concretas que têm a ver exatamente com esse papel, sobretudo para tentar perceber qual é o conhecimento real que o Sr. Engenheiro tem do funcionamento da famosa Comissão PRAS —

e digo «famosa» porque o Sr. Engenheiro tomou posse como Presidente do Conselho de Administração da ACECIA em 2000.

Ora, em 2000, estava em pleno funcionamento a Comissão PRAS, que, nos termos normativos que estavam em vigor e até de acordo com instruções do Governo da altura, era a entidade com competência para fazer a avaliação, a análise dos projetos de contrapartidas, que poderiam ser analisados, no quadro deste programa de contrapartidas dos submarinos.

Gostava de lhe perguntar, em concreto, se, no início e no decurso das funções que desempenhou, manteve, ou não, algum relacionamento institucional ou alguns contactos com a Comissão PRAS, que, no fundo, sabemos nós hoje, era a entidade que validava os projetos de contrapartidas que foram avaliados, pelo menos até um determinado momento.

Já agora, gostaria de saber se o Sr. Engenheiro e a própria ACECIA, através de algum dos seus membros, têm conhecimento desses contactos com a Comissão PRAS e se esses contactos eram os necessários e adequados para que existisse um bom desenvolvimento do projeto.

Esta era a primeira pergunta concreta que gostava de lhe colocar, sendo certo que gostava ainda de lhe colocar uma outra questão — e vou terminar — que tem a ver com a própria Comissão Permanente de Contrapartidas.

Voltando à Comissão Permanente de Contrapartidas, já aqui foi referido pelo Sr. Engenheiro um conjunto de factos que registei — aliás, até escrevi. Tomei nota de três que me parecem particularmente significativos.

O Sr. Engenheiro disse-nos aqui que a Comissão Permanente de Contrapartidas validou documentos sem perceber nada. Julgo que foi esta a expressão que referiu, mas calculo que seja sem ter percebido o conteúdo do que estava...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Peço 1 segundo para fazer uma correção.

É que eu não disse isso! O que eu disse foi que a Comissão validou para depois vir dizer que não percebia nada...

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Certo!

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — ... ou dar a entender que não percebia nada.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Certo!

Então, a Comissão validou para, mais tarde, vir dizer que não entendia nada do que tinha sido validado.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Exato.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — A Comissão Permanente nunca visitou as empresas e não existiu. Julgo que esta é uma constatação importante que eu não queria aqui deixar de sublinhar.

Por isso, querendo voltar a este tema, até por força das declarações que também aqui já ouvimos, quer do Sr. Eng.º Filipe Moutinho quer do Sr. Fernando Gonçalves, ontem mesmo, nesta Comissão, havia a ideia de que a Comissão Permanente de Contrapartidas teria visitado algumas das empresas, o que faria até sentido — qualquer um de nós reconhecê-lo-á.

Queria que sublinhasse novamente que, do que teve conhecimento, a Comissão Permanente de Contrapartidas não visitou nenhuma das empresas que faziam parte da ACECIA e não visitou a Simoldes. Esta foi

uma questão que, a certa altura, foi aqui colocada, pelo que lhe pedia que repetisse o que já nos disse.

Por outro lado, quanto a saber como é que avalia o trabalho da Comissão Permanente de Contrapartidas, julgo que não preciso de perguntar, porque isso já ficou claro quando disse que não existiu.

Queria apenas fazer uma pergunta mais concreta sobre este acompanhamento da Comissão Permanente de Contrapartidas — já não sobre a ACECIA, mas sobre os projetos que diziam respeito à própria Simoldes.

Gostava de saber se a perceção é exatamente a mesma e se o acompanhamento efetuado foi exatamente o mesmo que o dado pela Comissão Permanente de Contrapartidas a outros projetos de outras empresas.

No caso concreto da Simoldes, o Sr. Engenheiro disse aqui que nunca tiveram o prazer de os receber, mas, mais do que recebê-los, gostava de saber se havia contactos permanentes, se havia um acompanhamento da evolução dos projetos, se, da parte da Comissão Permanente de Contrapartidas, havia algum interesse, alguma preocupação, alguma responsabilidade, para perceber o que é que se estava a passar em cada um dos projetos, no caso concreto aqueles que o Sr. Engenheiro conhece por força das competências que existiam na ACECIA, mas, evidentemente, enquanto quadro superior da Simoldes.

Termino, agradecendo, desde já, os esclarecimentos.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Eng.º José Pedro Sá Ramalho.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Quando à Comissão PRAS, peço desculpa por não estar muito familiarizado, mas foi uma Comissão a que fui chamado logo no início desta questão da aquisição dos submarinos.

Era uma equipa formada por oficiais da Armada, em que as questões que eles colocaram tinham a ver com o tentar aquilatar da sustentabilidade das empresas no cumprimento daquilo que era a proposta das contrapartidas. Foi tentar perceber o que eram as empresas, o que fazíamos, o que não fazíamos. Foi uma audição em que eu fui com o Dr. Palma Féria, uma audição de uma hora, em que tive oportunidade de explicar o que era o grupo Simoldes, o que eram as outras empresas, qual era o objeto da ACECIA. Penso que foi essa Comissão PRAS que refere.

Relativamente à Comissão de Contrapartidas, corrijo a minha afirmação: nós tivemos a visita de uma pessoa da CPC numa fase muito inicial. Foi uma visita muito social que recebemos muito antes de termos começado a trabalhar, isto é, mesmo numa fase inicial recebemos essa pessoa na Simoldes, que foi a única pessoa que nos visitou.

A partir daí tudo, o que a CPC decidia seria decidido, possivelmente, no silêncio dos gabinetes aqui, em Lisboa, porque a nós, sinceramente, nunca nos foi colocada qualquer questão.

Eu penso que eles recorreram muito à INTELI para a avaliação dos projetos dos *offset*, dos projetos que entregámos. Penso que a INTELI foi um consultor da CPC nesse sentido; agora, a CPC, naquele que era o entendimento do desenvolvimento de projetos nas empresas, o aparecer para discutir e tentar esclarecer, isso nunca aconteceu.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra para um esclarecimento complementar, Sr. Deputado.

O Sr. **Filipe Lobo d'Ávila** (CDS-PP): — Sr. Presidente, quero apenas tentar concretizar um pouco mais esta última questão que me parece importante.

O Sr. Engenheiro tem ideia de quando é que terá ocorrido, mais ou menos, como é evidente porque é difícil situar, esta tal visita social à Simoldes? Foi em que ano?

Já agora, o que quer dizer com a expressão «visita social»? Em que é que se traduziu essa visita social? Pergunto-lhe isto apenas para termos uma ideia do que é isso quer dizer, porque se não ficamos aqui apenas com um chavão interessante, mas que é importante concretizar para termos uma ideia do que é que isso significa.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Peço desculpa se o termo foi inapropriadamente utilizado, mas eu explico.

Eu não sei situar em que ano é que essa pessoa da Comissão nos visitou, mas posso dizer que fazia parte da primeira Comissão. De facto, não sei situar no tempo, mas foi muito nos primórdios de todo este processo.

Quando eu falo em visita social, isto tem alguma ironia no termo, como verificou... Uma coisa é aparecer na empresa e perceber ou tentar perceber, pelas questões que se colocam, o que é que nós pensávamos das contrapartidas, como é que participaríamos no desenvolvimento, como é que iríamos interagir no triângulo construtor/empresa/Ferrostaal, em que é que a Ferrostaal poderia ajudar... Tudo isto, porque nenhum de nós, com certeza, acredita que as contrapartidas são algo mágico que aparece sem muito trabalho e sem muita compreensão.

Portanto, quando eu vejo alguém que nos visita e que põe questões relacionadas com o tempo, ou com as férias, ou com a dimensão da

máquina — que coisa grande!... —, eu levaria isto como uma visita mais para o social do que propriamente para o desenvolvimento e para a clarificação de um trabalho.

O Sr. **Presidente**: — Penso que está terminada a inquirição por parte do Sr. Deputado Filipe Lobo d'Ávila, do CDS-PP.

Passamos ao PCP. Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Machado, que dispõe, igualmente, de 10 minutos.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Presidente, em primeiro lugar, queria agradecer ao Sr. Eng.º José Pedro Sá Ramalho, dizer-lhe que registamos o facto de — e, por prerrogativa, poderia ter-se remetido ao silêncio — estar aqui para responder, para esclarecer e para ajudar os trabalhos da Comissão, e, portanto, queremos valorizar esse aspeto.

Em segundo lugar, vou tentar não abordar perguntas que já foram feitas, que já foram esclarecidas. No entanto, se eu as repetir é porque algum ponto da sua intervenção me suscitou algum esclarecimento adicional e, portanto, não me levará a mal o facto de a colocar de novo.

A primeira grande questão, como referiu o Sr. Engenheiro, e bem, tem a ver com o facto de as contrapartidas serem uma oportunidade única para o País. Aliás, as contrapartidas surgem e são apresentadas quase que para justificar, do ponto de vista político, a aquisição dos equipamentos, como uma grande mais-valia para o País e para convencer a opinião pública que a compra dos equipamentos militares teria um aspeto que poderia potenciar a economia nacional e foi até, inclusivamente, apresentado como um novo quadro comunitário de apoio com uma verba verdadeiramente exorbitante cuja taxa de execução foi verdadeiramente

miserável e, portanto, foi uma oportunidade perdida, na opinião do Partido Comunista Português.

Mas, no fundo, as contrapartidas são, numa conceção que me permitirá ter, dinheiro de todos nós, porque decorre de um negócio que é promovido pelo Estado português, que é aplicado ou não e tem algum escrutínio público e político diferente dos negócios privados e da lógica privada, que é natural que exista e que aqui explicou.

Dito isto, percebendo todas as afirmações que fez relativamente ao funcionamento do modelo de negócio e ao mundo de negócios, quero dizer-lhe que, tendo em conta que isto, numa leitura mais abrangente e simplista, poderá ser considerado dinheiro de todos nós, importa perceber no plano concreto o que é que as contrapartidas significaram. Isto porque uma coisa é haver empresas que já estão no mercado, que desenvolvem produtos e preços que são competitivos e há a perspetiva de um telefonema, de um contacto, que é o facilitador de negócios e isso é muito difícil de quantificar e de considerar como uma contrapartida na perspetiva em que nunca saberemos se esse telefonema sequer aconteceu e se o negócio foi para a empresa portuguesa por causa do telefonema ou não, porque as empresas portuguesas já são competitivas, como disse, e tinham de apresentar preços e produtos de topo; caso contrário, nunca seriam escolhidas pelas marcas...

Ora, tirando esta parte, que é muito difícil de quantificar — e não vou entrar na questão de saber se isso foi ou não quantificado como contrapartida —, o que lhe pergunto é se nos pode dar um exemplo concreto, palpável, em que as empresas portuguesas foram beneficiadas de processos de contrapartidas, nomeadamente nos processos de inovação.

Há aqui a questão do módulo de assento que foi desenvolvido e que a MAN Ferrostaal deu um pequeno contributo, muito ligeiro, muito aquém — aliás, já percebemos esse exemplo concreto que é pouco significativo.

O Sr. Engenheiro pode dar algum exemplo concreto em que consigamos dizer: «Sim senhor, as contrapartidas significaram para a economia portuguesa e para as empresas do setor automóvel esta mais-valia»?

Esta é a pergunta que quero deixar-lhe como introdução.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O Sr. Deputado, com certeza, conhece o processo ou parte importante dele e sabe que houve *claim forms* que foram entregues e que são a confirmação do negócio.

Houve os *pré-offset* e mais tarde os *claims forms*, que não são mais do que dizer aquilo que nós tínhamos pensado possível obter concretizou-se em determinado projeto. E, portanto, aquilo que o Sr. Deputado pode, com certeza, analisar são os *claims forms* aprovados pela CPC e que foram concretizados. Mais tarde, alguém veio dizer que aquilo não correspondia à verdade, que foram inventados. Mas foi alguém que pensa assim, certo? É alguém desfasado da realidade, desfasado do que é o mundo do trabalho diário.

Portanto, o Sr. Deputado à sua resposta basta ir ver o que foram os *claims forms* associados a projetos da ACECIA para verificar, para aquilatar, dos montantes que foram concretizados.

E, quando falo do telefonema, foi, digamos, uma imagem caricatural, porque, na realidade, os *claims forms*, todos eles, estão suportados por factos acontecidos, por reuniões presenciais, com data, com hora, com os

participantes, pessoas importantes dos clientes, inclusivamente com algumas conclusões... Ou melhor, não são conclusões, porque ninguém pode escrever o seguinte: «Eu dei o negócio a uma empresa da ACECIA, porque me telefonaram, ou porque eu tive uma reunião, ou porque a Ferrostaal, sendo uma das maiores *traders* mundiais e está na Alemanha, tem portas abertas nas empresas alemãs.» Ninguém vai escrever isso!

Portanto, o impacto das contrapartidas na economia portuguesa poderia ser gigantesco. Na realidade, o negócio automóvel, quando se inicia, quando se parte do zero, prolonga-se no tempo. Um modelo automóvel tem, hoje em dia, 5 ou 6 anos, os comerciais poderão ir aos 10 anos, e, portanto, como diz, e muito bem, para se ganhar negócios não é importante a reunião, não é importante o telefonema, não é importante o almoço que se paga (embora tenha a sua importância relativa), o mais importante de tudo é o fornecedor ter um bom preço, um bom serviço e a qualidade necessária para estar no painel de fornecedores, porque se não não adianta nada! Não se consegue fazer negócios se estas premissas não estiverem garantidas.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Percebo a sua resposta e a nossa dificuldade é mesmo essa: é que, às vezes, por muito que se esprema, é difícil tirar algum sumo no plano concreto, material, que as contrapartidas tenham resultado em alguma coisa para a economia portuguesa.

Não sei se quer comentar relativamente a esta matéria, ou se é uma constatação absurda nossa, ou se tem alguma correspondência com a realidade. Percebemos que pode ter havido esse tipo de contactos, mas, depois, no plano da inovação, do desenvolvimento de projetos, da criação

de mais-valia, de trazer projetos novos, e não aquilo que já fazíamos, sobre essa matéria, que é efetivamente inovadora, não nos consegue dar grandes exemplos, presumo eu. É que nós não os conhecemos.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — A frustração que identifica é a de qualquer cidadão português, porque, na realidade, as entidades que nos deviam dizer, a todos, qual é o verdadeiro impacto das contrapartidas não o conseguem fazer, porque, inclusivamente, acredito sinceramente, não entendem o que são contrapartidas e não entendem como é que elas se podem concretizar.

O Sr. **Presidente**: — Queria continuar, Sr. Deputado.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Quero colocar-lhe ainda uma pergunta que tem a ver com essa fase inicial. Devo dizer que partilhamos a crítica que faz, está em direcionada e percebemo-la, mas já lá irei relativamente a essa matéria.

Na altura em que se abordou a perspetiva das contrapartidas esses projetos, essas ideias, eram negociados com quem? Numa fase inicial, rapidamente foram para o concorrente alemão ou abordaram também o concorrente francês?

Percebi que havia um mercado que importava conquistar, que era o mercado alemão, porque com o francês nós já temos em Aveiro uma boa relação com um dos produtores automóveis — e percebo isso —, mas queria perguntar-lhe se com o concorrente francês foi tido algum contacto para desenvolvimento de projetos e com quem é que, no fundo, esses projetos eram negociados, quem é que tratava da negociação desses mesmos projetos com um ou com outro concorrente.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O consórcio francês abordou a ACECIA posteriormente. Eu não tive contactos pessoais com ninguém do consórcio francês, foi o Dr. Luís Palma Féria, que partilhou connosco as reuniões com o consórcio francês e nós, claramente, desde o início, dissemos que estávamos a conversar com os alemães, que acreditávamos que era mais importante para nós o mercado alemão, porque o francês estava mais ou menos conquistado e, portanto, independentemente dos projetos, iríamos com os alemães.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Uma outra pergunta, à qual, presumo, pode já ter respondido, mas queria algum desenvolvimento adicional, tem a ver com o perceber qual era a relação da ACECIA com a INTELI enquanto consultora.

Tivemos já a perceção de que, pelo menos numa situação em concreto, a INTELI teve uma participação nos dois campos, ou seja, como consultor dos beneficiários das contrapartidas e também como consultor daquele que foi o responsável pelas contrapartidas, nomeadamente a MAN Ferrostaal.

Gostaria de perceber qual era a relação da ACECIA com a INTELI e que avaliação faz relativamente a toda essa assessoria que foi estabelecida com a INTELI.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — A INTELI tem um conjunto de pessoas extremamente interessantes, intelectualmente falando, pessoas conhecedoras do setor, pessoas que interagem muito bem com os setores da economia. Nós sempre tivemos excelentes relações com a INTELI.

Posso referir, inclusivamente, que fui colega do Eng.º Rui Felizardo, Presidente da INTELI, no Conselho de Administração do CEIIA, um centro de engenharia que há na Maia, no Porto.

Portanto, tínhamos uma relação próxima e, como disse há pouco, o Dr. Palma Féria acabava por ter contactos muito próximos, quase semanais, ou quinzenais, diria, muito permanentes com a INTELI sobre, nomeadamente, as questões das contrapartidas.

Fiquei a saber, para grande surpresa, durante o processo judicial, que a INTELI foi consultora da CPC. Não foi paga pela CPC, mas trabalhou para ela, paga pelos alemães, o que é uma coisa um pouco estranha. Também foi consultora dos alemães e da Escom, pelo que diria, perdoe-me a expressão, que «dormiu com toda a gente».

Finalmente, também foi consultora do Ministério Público, como todos sabemos, tendo promovido uma peritagem que deu origem a 900 alíneas, penso, ou seja, a uma acusação feita em 15 dias a partir dessa peritagem por três personagens, que depois passaram a duas porque o Presidente da INTELI se envolveu com a Procuradora Adjunta do processo. Como tal, pediu escusa da peritagem. A peritagem manteve-se nas instalações da ACECIA. Isto contado parece um pouco kafkiano, mas é realidade, infelizmente.

Portanto, esses dois peritos trabalharam durante um ano, talvez mais, fechados em instalações em Lisboa a ler documentação. Estas duas almas chamadas «peritos» acusaram pessoas de bem de crime, e são da INTELI.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Sr. Engenheiro, vou colocar-lhe um conjunto de questões que têm a ver com o que já disse nesta Comissão.

Já está esclarecido o papel da Comissão Permanente de Contrapartidas e a forma pouco diligente como acompanhou este processo — visitou uma vez as empresas. Disse, a determinada altura, que nunca funcionou e que nunca fez o seu trabalho.

Relativamente a um abrandamento das contrapartidas, também disse que a CPC não reagiu da forma como deveria.

Consideramos que isso é sintomático de alguma falta de investimento por parte dos sucessivos Governos numa profissionalização e de uma resposta por parte da Comissão Permanente de Contrapartidas para responder à altura dos desafios que as contrapartidas representavam. Isto é apenas uma consideração; se quiser, dizer alguma coisa sobre isto, não há problema.

A pergunta que lhe quero colocar tem a ver com o facto de, a determinada altura, ter dito que há um abrandamento da MAN Ferrostaal no processo das contrapartidas, em que a ACECIA o comunicou à CPC e que esta nada fez. Pode fixar-nos, temporalmente, quando é que surgiu este abrandamento? É a partir do momento em que a compra dos submarinos está fechada e resolvida? É a partir dos processos judiciais?

É que esta matéria traz-nos algumas dúvidas, tendo em conta alguns depoimentos que já foram feitos nesta Comissão.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Gostaria de fazer uma pequena correção, se me é permitido, e corrigir uma afirmação.

Eu terei dito que a Comissão de Contrapartidas não desenvolveu o seu trabalho, mas não posso afirmar isto, porque não sei qual era o objetivo da Comissão de Contrapartidas e o que foi tratado pela tutela relativamente ao que deveria ser o seu trabalho. Possivelmente, fizeram-no bem. A minha perceção em relação ao que deve ser o objetivo de uma comissão de contrapartidas é que ela está muito aquém do que idealizo.

Relativamente à questão do abrandamento, não sei situar temporalmente, como deve entender. Foi muito antes do início da ação judicial. Até posso entender que uma *trading* como a Ferrostaal veja esta atividade das contrapartidas de uma maneira sobranceira — trata-se de 200 milhões. Esta é a minha leitura. A obtenção de negócios dá muito trabalho e dá muito trabalho no terreno. Portanto, é preciso fazer alguma coisa todos os dias.

Quando sentimos, na ACECIA, que nessa pequena atividade diária não apareciam resultados, nem contactos, na realidade começámos a ficar preocupados, porque acreditávamos que, a manter-se essa atividade à velocidade que estava, os negócios não iam aparecer com a facilidade com que imaginávamos.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Já percebi que não consegue fixar temporalmente esse período.

A avaliação que fez é que a CPC não esteve à altura dos desafios que se colocavam, porque, efetivamente, era o interesse nacional que estava em causa.

Hoje, sabemos quais são as taxas de execução das contrapartidas. Acho que até seriam insultuosas para o terceiro mundo, aliás, existe a expressão «terceiro-mundistas», são residuais.

Muitos projetos ficaram a zeros ou a 1 ou 2% de execução, o que é inaceitável, foram oportunidades perdidas. No fundo, a ACECIA olhava para a CPC com algum tom de crítica relativamente ao momento em que importava reagir. Isto é, face a esse abrandamento e à situação que interessava ao vendedor, à MAN Ferrostaal, se ela ficasse quieta não perderia nada, porque o que estava em causa era o interesse nacional.

Entende que era nessa altura que a CPC deveria ter reagido e não o fez, é isso? Portanto, na avaliação que faz relativamente a esta matéria, quando fala de oportunidades perdidas, coloca a necessidade de intervenção por parte do Estado português por via da CPC.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Eu considerava, na altura, como hoje continuo a considerar, que a CPC deveria ser uma entidade que interagisse com as empresas no quotidiano. Quando digo «no quotidiano», significa entender o que é que se andava a fazer no dia a dia para a obtenção de projetos que pudessem ser de contrapartidas.

O que acontecia é que íamos à CPC e pedíamos-lhe uma audiência para conversarmos com ela. Não havia a preocupação de estarmos todos os dias a conversar, dizendo: «Eh pá, pica lá um pouco o alemão. Vamos ver

se isto vai dar resultado. Está aqui outro projeto interessante». Isto não existiu, nunca.

Portanto, esse entendimento entre a CPC... Na realidade, o interesse era comum para as empresas. De uma maneira muito concreta, o interesse era aumentar o seu volume de vendas e potenciar negócios, mas, por outro lado, para a CPC, quanto à defesa desse aumento de negócios, estava o interesse nacional.

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

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Partilhamos alguma consideração em relação a esta matéria, porque quem olha para o processo das contrapartidas percebe que foram oportunidades que se perderam para a economia nacional e essa é uma preocupação que deveria ter sido acautelada.

Entendemos que os sucessivos Governos não tomaram as medidas que deveriam ter tomado para gerir o quadro comunitário de apoio — era assim que, politicamente, era anunciado. E com um quadro comunitário de apoio, a nível de montante, não se faz uma gestão desta natureza, e não se faz por acaso. Não acredito em incompetência, acredito, sim, que há posições e medidas que são tomadas deliberadamente, mas isso é outra consideração.

Sr. Engenheiro, coloco-lhe duas perguntas finais.

Uma, tem a ver com a patente do módulo assento, tema que extravasa um pouco a Comissão, mas, mesmo assim, queria colocar-lhe uma questão relacionada com isso; outra tem a ver com a Escm. Não vou entrar na história das comissões — as comissões são para outro

campeonato, não têm nada a ver com V. Ex.<sup>a</sup> e as dúvidas vão tentar ser esclarecidas noutras audições.

A pergunta que lhe faço relativamente a esta última matéria é a seguinte: como avalia o papel da Escom neste processo? Qual é a mais-valia? O que é que a Escom fazia no plano concreto, além do que formalmente conhecemos?

A outra pergunta tem a ver com a patente, que referiu, e a possibilidade de a perdermos, o que lamento. É um desperdício do ponto de vista do interesse nacional. Como tal, gostaria de saber se há alguma possibilidade, no plano concreto, de se salvar a patente ou se isso está completamente fora de questão. Esta patente tinha interesse para a economia nacional e, não sendo aproveitada agora, mas num futuro próximo, trazia, naturalmente, uma mais-valia para todo o País.

Agradeço, desde já, as suas respostas.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — No que diz respeito à Escom, poderei fazer uma reflexão própria.

Se eu quisesse vender submarinos a um país do Sul da Europa, o que é que dizia? Vou bater à porta de quem? Tenho de arranjar alguém que conheça lá os meandros, como é que a coisa funciona, quem são as pessoas e como é que podemos interagir, se há empresas interessantes, se não há empresas interessantes, se podemos associar um projeto de contrapartidas. Penso que foi nessa lógica que o GSC olhou para Portugal e viu a Escom como a parceira para começar a esclarecer e a abrir estas portas. Penso que poderá ser isso, mais do que isso é especulação. Não gostaria de dizer mais.

Relativamente ao módulo assento, a patente, não tendo sido renovada, tornou-se do domínio público.

O Sr. **Jorge Machado** (PCP): — Já está no domínio público?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Está no domínio público, ela foi publicada nos jornais de propriedade intelectual, em todo lado. Portanto, tornou-se do domínio público.

Mas, à data de hoje, não há nenhuma empresa a praticar o módulo assento híbrido, ainda não há. Tenho uma explicação para isso: os grandes atores, os grandes *players* da indústria automóvel na área do assento são as grandes multinacionais, quer europeias, quer americanas ou canadianas, como a Faurecia, a Johnson Controls, a Magna, e toda essa gente tem uma estrutura industrial montada para funcionar em metálico.

Portanto, a introdução de um conceito híbrido iria pôr em causa muita coisa, como centenas de fábricas de metalomecânica, e ia deslocalizar trabalho que hoje está a ser feito num país com mão-de-obra barata possivelmente para países de proximidade mas com mão-de-obra mais cara, em que o valor acrescentado da mão-de-obra não seria tão importante, porque iríamos obter peças a partir de equipamento capital intensivo. Portanto, mudava completamente a lógica de funcionamento industrial do assento automóvel, hoje.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Deputado Jorge Machado excedeu o tempo. Como não tem mais nenhum esclarecimento complementar a fazer, segue-se o Bloco de Esquerda a fazer perguntas, que será o último Grupo Parlamentar a fazê-lo, nesta primeira ronda.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, Sr.<sup>as</sup> e Srs. Deputados, começo por cumprimentar o Sr. Eng.º Ramalho e o Sr. Doutor, que o acompanha, cujo nome — perdoe-me — não conheço.

Não irei fazer muitas perguntas, mas queria, no entanto, começar com um comentário geral.

Esta Comissão confronta-se — ou o País, se quiser — com uma realidade muito clara: as contrapartidas não foram o que se previa, o que foi prometido, o que era necessário. Portanto, isso gera uma série de perplexidades e gera também uma situação em que, na realidade, todos criticam todos, e isto poderá ser uma coisa muito típica do nosso País e onde há transferências de responsabilidades de uns para os outros.

Seja como for, ainda há poucos dias ouvimos os administradores da Escom a queixarem-se da Ferrostaal, a queixarem-se da Comissão de Contrapartidas, a queixarem-se da ACECIA. Ouvimos muitos responsáveis e membros da ACECIA a queixarem-se da Ferrostaal, a queixarem-se da Comissão de Contrapartidas. Bom, no meio disto tudo, muitas coisas serão verdade, outras não serão tão verdadeiras.

Portanto, acho que as perguntas que têm sido feitas e que continuarão a ser feitas procuram explicar um pouco todas estas perplexidades e todas estas contradições que hoje se evidenciam com muita força.

Só para procurarmos ter uma base mais concreta, gostaria de começar por perguntar, no que diz respeito à empresa do Sr. Engenheiro, à Simoldes, que projetos abrangidos por este programa de contrapartidas foram contratados e executados. Em concreto, quais foram?

É a minha primeira pergunta.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O Sr. Deputado vai perdoar-me, mas não vou responder-lhe, por duas razões muito distintas: por um lado, os dados são públicos, a resposta àquilo que está a perguntar-me é pública, e, por outro lado, como eu disse inicialmente, estou ainda sujeito a um processo que ainda não transitou em julgado e, portanto, não vou entrar em detalhes que tenham a ver com os *offset*.

Relativamente àquilo que foi concretizado, é público, a Comissão de Contrapartidas tem os *offset* assinados, as *claim forms* assinadas. O Sr. Deputado terá, com certeza, essa informação.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Muito bem! Era só para eu confirmar se a informação de que disponho é verdadeira, mas para a pergunta que faço a seguir...

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Verdadeira será, com certeza!

O Sr. **João Semedo** (BE): — Admito que sim. É oficial e, portanto, admito que sim.

Mas é um pouco indiferente, uma vez que esta primeira pergunta até era para introduzir a segunda.

Uma das perplexidades que tenho é a seguinte: se o contrato foi assinado em 2004 (o momento do contrato da aquisição dos submarinos), ainda não percebi por que é que, em 2005, e, portanto, provavelmente ainda nem teria passado um ano, já havia por parte das empresas portuguesas razões de queixa relativamente à forma como o fabricante — o

consórcio — estava a conduzir o programa das contrapartidas. Ou seja, passou algum tempo (um ano ou mesmo menos de um ano), algumas contrapartidas iniciaram a sua execução, o programa das contrapartidas tinha um tempo relativamente largo, até 2012, se não estou em erro — aliás, estamos em 2014 e já sabemos que só em 2016 é que ele estará concluído mas, na altura, seria em 2012... Qual é a razão para que tenha sido necessário precipitar a assinatura e o estabelecimento de um acordo de compensação, em 2005? Gostava que me explicasse a razão que levou a ACECIA a tomar esta iniciativa.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Com certeza, Sr. Deputado.

Antes da assinatura do contrato, iniciámos uma atividade comercial, recorrendo a um consultor internacional de renome, no sentido de, acreditando no potencial do projeto, facilitar e começar a abrir aquilo que poderiam ser as portas para entendimentos relativamente a novos projetos.

Quando iniciámos a atividade, após a assinatura do contrato, identificámos que, no mercado alemão, não bastava dizer: «Eu sou bom, sou capaz e tenho bom preço», é preciso mostrar e «o mostrar», muitas vezes, é mostrar realizações.

Quando dizemos que precisamos de produtos complexos, de agregar tecnologias no sentido de ter produtos mais interessantes para o construtor, que deixou de fazer a montagem da peça metal e a peça plástica e quer receber conjuntos, identificámos como necessário acelerar aquilo que seriam os possíveis programas de investigação na própria ACECIA, aquilo que referi há pouco. Daí a necessidade, que veio à discussão, de «como vamos financiar isto? Qual é o processo de financiamento?» As empresas não vão alocar mais verbas à ACECIA, porque já estão a investir fortemente na investigação e desenvolvimento dos seus próprios produtos.

Portanto, temos de arranjar maneira de poder financiar.

Um dos processos foi recorrendo a projetos QREN — tivemos oportunidade de recorrer ao financiamento do módulo assento —, o outro, e discutindo com a Ferrostaal, foi no sentido de dizer: «Eh pá, vocês têm de nos ajudar! E, portanto, isto de esmolas não funciona. Não é, hoje, dizer: Eh pá, vê se me dás aí 200 000 €, porque eu tenho aqui um projeto interessante. Vamos, sim, tentar alocar isto àquilo que é o nosso programa de contrapartidas e ao desenvolvimento de novos projetos».

Isto foi a génese da criação do contrato *success fee*, que foi feito de uma maneira muito normal e que, do nosso ponto de vista, se deve fazer, porque é uma maneira simples de financiar projetos de investigação que de outro modo estariam condenados a ficar na gaveta.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Engenheiro, então explique-me o seguinte: se o programa das contrapartidas era «insatisfatório», usando a linguagem caricatural que utilizou de «esmolas», o que é que estava errado? Era o programa das contrapartidas ou a forma como a Ferrostaal — o fabricante, o consórcio — procurou implementar esse programa? Isto porque alguma coisa não está bem: ou é o programa, ele próprio, que não tem esses tais projetos estruturantes... Ontem, estive aqui um senhor, gestor, que também esteve ligado à ACECIA, que distinguia entre os projetos mercantis — o *savoir-faire*, como ele dizia, das próprias empresas — e os projetos mais estruturantes. Julgo que o Sr. Engenheiro também estará a referir-se a esses projetos mais estruturantes.

Posso concluir que esses projetos mais estruturantes não estavam no programa das contrapartidas ou, pelo contrário, estavam e foi o consórcio

que arrefeceu, como há pouco disse, e, portanto, deixou de considerar estes projetos mais estruturantes?

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O Sr. Deputado deve entender que se não é possível imaginar o que vai acontecer daqui a 5 anos muito menos é possível imaginar o que vai acontecer daqui a 10 anos. Daqui a 10 anos, não sabemos se vamos ter carros elétricos a circular massivamente em Lisboa ou se vamos ter carros em levitação magnética... Ninguém sabe!

Portanto, eu entregar um conjunto daquilo que poderá ser o *pré-offset* ou *offset* de projetos que podem acontecer daqui a três, quatro, cinco anos, era muita ingenuidade de toda a gente acreditar que eram aqueles projetos que se iam concretizar no período de vigência do contrato de contrapartidas. Ou seja, tem de se ver isto como um projeto vivo em que as oportunidades, surgindo, podem permitir reforçar o programa de contrapartidas.

Ora, era nessa lógica que entendíamos as contrapartidas. Isto não pode ser visto como um programa estático em que, hoje, vou dizer: «Daqui a cinco anos, sinto-me feliz se estiver a faturar 20 milhões de euros por ano de painéis de porta para um construtor alemão», porque, possivelmente, daqui a 5 ou 10 anos os painéis de porta nem vão existir, vai existir uma pequena mancha de plástico porque tudo o resto vai ser uma chapa que, entretanto, se inventou, que é translúcida, que tem cores que se adaptam com a luminosidade... Tem de se ver o automóvel num processo evolutivo e as contrapartidas deviam estar associadas a este conceito.

O módulo assento, por exemplo, que introduzimos, não estava inicialmente previsto no programa de contrapartidas mas, a certa altura,

dissemos: «O que é que podemos fazer para completar este programa de tantos milhões?».

A lógica dos projetos estruturantes vem no sentido de amadurecermos a nossa entrada no mercado alemão com produtos que podem potenciar faturas de muitos milhões, que não se conseguem com componentes isoladas, e, nessa lógica, era importante que a ACECIA desenvolvesse esses ditos cujos programas estruturantes ou produtos complexos, no sentido de podermos, em permanência, atualizar o programa de contrapartidas.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Engenheiro, permita-me que lhe faça a seguinte pergunta: quando leio o acordo de compensação, não me parece que esse acordo permita ultrapassar o problema que colocou, de dificuldade que há sempre de antecipar o tempo futuro. Acho que o acordo de compensação é muito próximo de um qualquer acordo de contrapartidas. Não tem, assim, uma temporalidade tão diferente.

Claro que, hoje, o Sr. Engenheiro já conhece o acordo das contrapartidas, mas à data em que o acordo de compensação foi assinado ele ainda era reservado, ainda era uma informação que estava sujeita a sigilo.

Portanto, essa explicação não me parece que explique tudo, embora explique e responda em parte, naturalmente, à pergunta que fiz. Mas, na realidade, não me parece que este acordo de compensação, pelos seus termos, permita essa elasticidade para o programa das contrapartidas.

E levanta-se um outro problema: então, e a Escom, que tratou do programa das contrapartidas, não tinha a capacidade de antecipar, de ter

essa visão tão mais futurista da evolução do mundo automóvel e de outros ramos de atividade?

Há aqui qualquer coisa que não me parece muito clara e em que insistia, pedindo-lhe a sua opinião.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Com certeza, Sr. Deputado.

Respondendo à sua reflexão final, eu diria que a Escom percebe daquilo que são os automóveis aqui, em Lisboa: do volante, do travão, do travão de mão do automóvel. Do negócio automóvel, da engenharia automóvel não percebe nada.

Portanto, se nós, que trabalhamos no dia-a-dia com o automóvel, não conseguimos antever aquilo que será o futuro do automóvel — e gostaríamos, muitas vezes, de ter a «bola de cristal», mas não a temos —, muito menos a Escom consegue.

Agora, naquilo que diz respeito ao *compensation agreement*, é evidente que ele é feito numa data precisa sobre um contexto preciso.

Volto a referir que todo o conjunto de projetos de contrapartidas, apesar de estarem tipificados desde o início, não poderiam, ao fim de anos de desenvolvimento, vir a manter-se aqueles projetos que nós idealizámos inicialmente, pelo que não estou a entender a dúvida sobre o *compensation agreement* e aquilo que disse relativamente à dinâmica dos projetos.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Posso não ter explicado bem a minha dúvida, mas o que eu pretendi dizer foi o seguinte: há um acordo que foi subscrito em 2004 — é certo que é preparado com alguns anos, com alguma antecedência — e, depois, há um outro acordo de compensação,

assinado no ano seguinte. Com uma proximidade de datas tão evidente, não vejo que um acordo possa permitir fazer coisas que o outro não permitia. Acho isso um pouco estranho, mas, enfim, não vou insistir nesse ponto.

No entanto, aproveitando também a sua referência ao conhecimento, ou à falta dele, da Escom relativamente ao ramo automóvel, gostaria de dizer o seguinte: exatamente uma das perplexidades de tudo isto é nós percebermos como é que uma empresa, que é conhecida pela sua especialização em investimentos e no mercado africano, é escolhida para a definição de um programa de contrapartidas sobre a economia nacional. Essa é uma das nossas perplexidades. Aliás, a explicação que já nos deram para isso, ela própria, tem muito que se lhe diga, mas, enfim... Certamente que não terá sido pelos conhecimentos que a Escom detinha sobre o mercado nacional que ela terá sido escolhida! Mas essa é uma outra questão, relativamente à qual vamos ter de insistir com os administradores da Escom e os seus colaboradores.

A propósito disto, queria perguntar-lhe o seguinte: disse que só conheceu o contrato das contrapartidas no julgamento. Muito bem! Pergunto se o mesmo aconteceu, por exemplo, com a Escom.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Eng.º José Pedro Sá Ramalho, tem a palavra.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — O ter dito que só conheci o contrato, enfim, é capaz de ser um bocado forte, como afirmação. Eu soube que havia um contrato, vamos chamar-lhe secreto, relativamente às contrapartidas na altura do processo judicial. Isto vale o que vale. Vale o que vale. Não dou importância a isto! Porque, na realidade, o filtro desse contrato connosco deveria ser a Ferrostaal. A Ferrostaal, como signatária

desse contrato, com certeza, filtrou os aspetos referentes ao contrato, daí não ser importante.

Relativamente à Escom, não gostaria de me pronunciar, como deve entender, porque não faço parte dos quadros da Escom e posso apenas fazer as minhas reflexões como cidadão.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Desculpe-me interrompê-lo, mas eu só fiz a pergunta porque, como nos referiu que tinha tido reuniões com a Escom, ainda que muito no princípio de isto tudo, talvez essas reuniões lhe tenham permitido perceber se, ao contrário do que aconteceu com a ACECIA, a Escom já conhecia o programa das contrapartidas, o que, aliás, não terá mal nenhum. Isto porque admito que, relativamente a um contrato que o Estado assine e que tenha cláusulas de reserva e de confidencialidade, essas cláusulas possam ser de reserva e de confidencialidade para uns e não serem para outros, isso é perfeitamente admissível.

Queria era saber se, nas relações que teve com a Escom, se apercebeu ou não que, ao contrário do que acontecia com as empresas, a Escom já detinha conhecimento do programa das contrapartidas. O que acho que só pode ter uma resposta afirmativa, porque se ela foi contratada para desenhar o programa das contrapartidas, tinha de ter noção do que é que estava contratado nesse domínio.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Não tenho nada a acrescentar.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Engenheiro, apesar de o tempo de que disponho estar mesmo a terminar, queria ainda fazer três perguntas.

Em primeiro lugar, o que é que significa, nas suas palavras, a expressão: «A Ferrostaal arrefeceu»?

Em segundo lugar, por que é que acha que isso aconteceu?

Em terceiro lugar, e não relacionado com a Ferrostaal mas, sim, com a Comissão de Contrapartidas, queria perguntar-lhe — e já deu várias razões — a quem é que, sendo a Comissão Permanente de Contrapartidas uma decorrência, digamos assim, do poder político que tinha a responsabilidade de levar por diante o programa das contrapartidas, podemos atribuir a responsabilidade de a Comissão de Contrapartidas ser aquilo que acabou de nos descrever ao longo desta audição.

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

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Sr. Deputado, a Ferrostaal arrefeceu a determinada altura, porque, não conhecendo as causas desse arrefecimento, considero que o trabalho e a intervenção da Ferrostaal eram insuficientes para aquilo que nós imaginávamos como necessário para levar a bom porto um projeto desta envergadura.

Sobre as razões de a Ferrostaal ter arrefecido, eu, há pouco, especulei sobre a possibilidade de a Ferrostaal não estar muito vocacionada para tratar de desenvolvimento de negócios de automóveis em montantes que poderiam ou não parecer ridículos para a Ferrostaal dada a dimensão da empresa, mas é pura especulação minha.

Relativamente à sua terceira questão CPC/poder político, os Srs. Deputados terão mais competências do que eu próprio para poderem aquilatar esse problema.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, quer fazer mais algum esclarecimento complementar?

O Sr. **João Semedo** (BE): — Não, Sr. Presidente. Apenas queria, como manda a praxe e a boa educação, agradecer ao Sr. Engenheiro as suas repostas.

O Sr. Eng.º **José Pedro Sá Ramalho**: — Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Terminada a primeira ronda, pergunto se alguém pretende usar da palavra numa segunda ronda.

Pelo que percebo, ninguém pretende usar da palavra e, por isso, terminamos aqui a audição do Sr. Eng.º José Pedro Sá Ramalho, Presidente do Conselho de Administração da ACECIA, a quem agradeço a presença, de cerca de 2 horas e 30 minutos, nesta audição.

Agradeço também, como aqui foi referido por um Sr. Deputado, os contributos e os esclarecimentos que nos deu, porque, até pelas razões que nos trouxe, seria seu direito, inclusivamente, constitucional não depor, uma vez que existe um processo que ainda está em fase de recurso.

Assim sendo, o Sr. Engenheiro poderia não colaborar com esta Comissão; ainda assim, quis fazê-lo e, seguramente, que os esclarecimentos que nos deu foram úteis.

Agradeço ter estado connosco e cumprimento-o mais uma vez, bem como ao seu advogado, que o acompanhou nesta audição.

Srs. Deputados, está encerrada a reunião.

*Eram 17 horas e 3 minutos.*

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.