

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

54.^a Reunião
(10 de setembro de 2014)

SUMÁRIO

O Presidente (Telmo Correia) deu início à reunião às 12 horas e 8 minutos.

Procedeu-se à audição do Dr. António João Lavrador Alves Jacinto (ex-Administrador da Ipetex), que respondeu às questões colocadas pelos Deputados João Ramos (PCP), João Semedo (BE), Paulo Simões Ribeiro (PSD), Filipe Neto Brandão (PS) e Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP).

O Presidente encerrou a reunião eram 13 horas e 26 minutos.

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

Eram 12 horas e 8 minutos.

Temos connosco o Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto, na qualidade de responsável da Ipetex.

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto** (ex-Administrador da Ipetex): — Agora já não sou, Sr. Presidente!

O Sr. **Presidente**: — Agora já não, mas à data dos factos que nos interessam era administrador da Ipetex.

O Sr. Doutor está connosco para ser ouvido, obviamente, pela participação da Ipetex no âmbito dos programas de contrapartidas associados à aquisição de equipamentos militares, que é o objeto da Comissão.

Queria agradecer ao Sr. Doutor a sua presença e dizer-lhe que é um direito de qualquer depoente, caso assim o pretenda, fazer um depoimento inicial. Informo-o que não é obrigatório, é uma faculdade sua. Se não o pretender fazer, passaremos às rondas de perguntas dos Srs. Deputados.

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Sr. Presidente, não faço questão de fazer um depoimento inicial. Se sentir necessidade de ser mais explícito à medida que as questões forem colocadas, serei. Para já, não vale a pena.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, hoje, o Grupo Parlamentar do PCP é o primeiro a colocar questões.

Tem a palavra o Sr. Deputado João Ramos. Dispõe de 10 minutos.

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Sr. Presidente, queria começar por cumprimentar o Dr. Alves Jacinto.

A primeira questão que gostaria de lhe colocar tem a ver com a entrada da Ipetex na ACECIA. Isto é, gostaria de saber se ela fez parte desde o início ou se entrou posteriormente.

Também gostaria de perceber em que projetos é que a Ipetex esteve envolvida. Na semana passada, realizámos uma audição com o responsável comercial da empresa que nos falou dos projetos com a SEAT e com a Opel. Por isso, gostaria de saber se havia outros projetos e se a empresa esteve envolvida — julgo que sim — no projeto do assento, no qual existiu uma patente que parece que já caducou por via do desinvestimento no projeto.

Para além disso, também gostaria que nos dissesse com quem foi negociada a participação nos projetos das contrapartidas. Ou seja, se foi a Ipetex diretamente com a Ferrostaal, se foi com alguma empresa intermediária ou se foi por via da ACECIA, onde todos estavam integrados.

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Em relação à participação da Ipetex na ACECIA, somos acionistas desde o primeiro dia, desde o final da década de 90, julgo que em 1997. Estamos desde a primeira hora no projeto da ACECIA e eu, pessoalmente, fui administrador da ACECIA desde o início.

Os projetos em que a Ipetex esteve envolvida e em que houve vendas que se produziram — porque houve projetos desenvolvidos que acabaram

por não avançar — foi um relacionado com um módulo de bagageira de um modelo comercial do SEAT Ibiza, vendido à fábrica da SEAT em Martorell, e o outro projeto foi relacionado com um material para a tampa da bagageira do Opel Meriva, vendido à fábrica da Opel em Espanha.

Não sou administrador da Ipetex desde finais de 2011, portanto pode haver alguns detalhes de natureza mais técnica que me falhem. Mas, quanto ao que acabei de dizer, não falha, de certeza, porque estive envolvido em ambos os projetos. Conheço ambos os projetos em detalhe, por isso não tenho qualquer problema em falar sobre eles.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — São, portanto, dois projetos com negócios...

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Se calhar, não terminei.

A Ipetex esteve envolvida em mais projetos futuros, designadamente o módulo assento e o módulo bagageira, e houve alguns projetos que nem sequer chegaram a avançar e outros pouco avançaram para além de uma fase de desenvolvimento inicial, que certamente os Srs. Deputados conhecerão. Mas esses não produziram vendas, digamos assim, apenas produziram trabalho de desenvolvimento. Existem coisas palpáveis, mas não produziram vendas. Os outros dois, sim, produziram vendas.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — O módulo bagageira foi, possivelmente, o projeto que não avançou. Já ouvimos aqui falar desse módulo...

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Exatamente. Era um dos projetos que fazia todo o sentido avançar, face ao facto de a bagageira ser um módulo que integrava muitas competências, designadamente do plástico, do têxtil e, eventualmente, do metal. Se vírmos as empresas que compõem a ACECIA, fazia todo o sentido.

O que se passou é que cada uma das empresas, até à altura, apenas vendia componentes individuais para esse módulo. Por exemplo, a Simoldes vendia painéis laterais; a Ipetex vendia tampas de fundo de bagageira; a Manuel Conceição da Graça, eventualmente, vendia peças estampadas metálicas. Mas nenhum de nós era conhecido na indústria como um fornecedor de um módulo. Era esse salto que queríamos dar, por efeito das contrapartidas e do esforço da MAN Ferrostaal, para conseguirmos chegar às OEM (Original Equipment Manufacturer) com essa capacidade.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Referiu que estes projetos maiores que se desenvolveram em articulação não produziram vendas, mas tiveram custos. Estes custos eram suportados pela Ferrostaal no âmbito das contrapartidas ou eram suportados pelas empresas? A Ferrostaal entrava só por via dos contactos e da colocação dos produtos no mercado?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Este projeto específico do módulo assento, que foi o único em que houve um trabalho efetivo e concreto de desenvolvimento, foi um projeto que, sim, acarretou imensos custos para a ACECIA. Esses custos estão todos documentados.

O projeto de desenvolvimento até ao ponto em que o levámos custou mais de 1 milhão de euros. As empresas tiveram de custear à volta de metade disso e, quanto à outra metade, chegámos a ter fundos públicos para parte do desenvolvimento. A que ponto é que chegámos? Chegámos ao ponto de ter um protótipo virtual com cálculos finitos, etc., etc., etc.

O que víamos e sentíamos era que qualquer um destes projetos de grande envergadura — o caso do módulo assento é um exemplo disso — iria exigir-nos um esforço financeiro de desenvolvimento para o qual, claro, as empresas não tinham capacidade por si só. Só para vermos um exemplo: apenas tínhamos chegado a um protótipo, não capaz de ir aos *crash tests* dos bancos, e já tínhamos gasto mais de 1 milhão de euros.

Efetivamente, estamos a falar de projetos de desenvolvimento que iriam exigir bastante às empresas.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Qual era o papel da Ferrostaal no meio disso, uma vez que foram as empresas que fizeram o investimento para desenvolver o projeto?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Neste caso específico das despesas relacionadas com a investigação e com o desenvolvimento do módulo assento, foram as empresas. A Ferrostaal não teve nenhum apoio financeiro.

O que a Ferrostaal chegou ainda a ter foi o apoio de nos levar às OEM para mostrar a fase em que estávamos. Precisávamos de mostrar que tínhamos capacidade de fazer uma coisa que na Europa apenas três ou quatro grandes multinacionais conseguem, que é desenvolver um banco do nada. Temos de ter essa noção. Desenvolver um assento de um carro a partir do zero, na Europa, farão a Faurecia, a Lear, a Magna, a Johnson Controls e pouco mais empresas farão isso.

Como é lógico, quem somos nós, a Simoldes, a Ipetex... A Volkswagen olha para nós e nem nos recebe. Pergunta: «Quem são estes para nos virem dizer que conseguem desenvolver, testar e, depois, produzir um banco, seja ele de que série for?».

A Ferrostaal era um elemento absolutamente crítico para nos poder levar a algumas reuniões, e levou-nos a algumas, designadamente com o departamento de engenharia da Volkswagen. Não estive presente em nenhuma, mas o Eng.º Filipe Moutinho, que julgo que já cá veio, ou alguém da Sunviauto estiveram.

O papel da MAN Ferrostaal ou do GSC (German Submarine Consortium) — bem, direi aqui os nomes um pouco indistintamente —, no caso específico do módulo assento, era ajudar à sua apresentação, à sua venda, à sua concretização e, se fosse necessário custear o processo de desenvolvimento ou tudo o que a ele estivesse associado e custasse dinheiro, evidentemente que iríamos precisar desse dinheiro.

Aliás, a grande motivação do famoso, entre aspas, «*compensation agreement*» foi dotar a ACECIA de meios que lhes compensassem o esforço de desenvolvimento, de custo de tudo o que estivesse relacionado com os projetos que viriam daí para a frente. Ou seja, tínhamos a noção de que era necessário dinheiro, e muito, como se vê. Tínhamos chegado a uma fase absolutamente incipiente no módulo assento e já tínhamos gasto 1

milhão de euros, que estão absolutamente documentados e auditados. Portanto, não é um número que estou a mandar para o ar. Isto mostrava que as fases seguintes iriam exigir muito mais.

Essa perceção fez com que tivéssemos de nos precaver junto de quem também estava interessado e mobilizado para que aqueles projetos se concretizassem, que, no caso, era a Man Ferrostaal, era o GSC.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Estava definido inicialmente de onde viria este dinheiro que era preciso para avançar com o projeto?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Não estava definido, tanto que avançámos quando fizemos o primeiro orçamento da primeira fase do módulo assento. Verificámos que iríamos gastar à volta deste valor, então percebemos que as empresas tinham de dotar a ACECIA de meios humanos e de materiais e tinham de ir buscar algum dinheiro aos fundos disponíveis que existiam. Pusemos um processo, o processo foi aprovado, o desenvolvimento fez-se. Portanto, àquela fase nós chegávamos. Às fases futuras, o nosso modo de financiamento eram os fundos que adviriam do *compensation agreement*, que foi pensado precisamente para dotar a ACECIA.

Ou seja, não nos podíamos ter comprometido e dizer «vamos envidar todos os esforços pela Europa fora, a vender bancos, a vender bagageiras, a vender soluções híbridas de metal», coisas que nunca ninguém sequer tinha ouvido falar que nós sabíamos fazer, nem nunca tínhamos feito. Isso ia custar-nos esforço comercial, esforço de engenharia e dinheiro. Tínhamos de ter essa capacidade, dado que nos íamos comprometer e dado que a

MAN Ferrostaal terá olhado para aqueles projetos e terá dito «acho que sim, acho que têm capacidade de vos levar a fazer isto e a vender isto». Então, vamos arranjar um modelo que financie, que compense, que ajude, que cofinancie este esforço. É assim que aparece o *compensation agreement*.

Aliás, irrealistas ou ingénuos seríamos se não nos preparássemos financeiramente para um trabalho destes. Assim é que seríamos irrealistas.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Outros representantes de empresas que integravam a ACECIA e que ainda a integram referiram-nos que a Ferrostaal foi-se desinteressando porque, da parte do Estado português, nomeadamente da Comissão Permanente de Contrapartidas (CPC), o acompanhamento foi muito frágil e as decisões levavam muito tempo a serem tomadas.

Neste contexto e nesta fase em que a Ferrostaal serve de intermediária, ou seja, usa os contactos que tem e a capacidade de chegar a estas multinacionais que as empresas que estavam na ACECIA isoladamente não tinham, pergunto em que medida é que surge este desinteresse por parte da Ferrostaal, tendo em conta que a sua função era apenas de ser intermediária. Como é que isso se relaciona com um pior financiamento por parte da Comissão Permanente de Contrapartidas?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Em relação ao esforço da Ferrostaal, designadamente... Vamos lá ver, eu apenas e só posso falar do esforço da MAN Ferrostaal e do GSC relacionado com as contrapartidas que conheço e com as quais estive relacionado, como é

óbvio. Portanto, designadamente a estas da ACECIA. O que vou dizer tem rigorosamente a ver com as contrapartidas em relação às quais tenho conhecimento.

Diria que há um esforço inicial da Ferrostaal perfeita e profusamente documentado em torno do ano 2000, quando contrata, em cofinanciamento com a ACECIA, um técnico, um consultor, como queiram chamar, credenciado. Ou seja, uma pessoa que tinha estado à frente da operação da Autoeuropa em Portugal e que iria ter, no essencial, um trabalho de ajudar imediatamente as empresas em alguns casos ou situações, ou com as OEM. Poderiam ajudar as empresas e poderiam testar se, de facto, a MAN Ferrostaal teria mais direta ou mais indiretamente essa capacidade de ajudar as empresas.

Portanto, há um esforço no ano 2000, se calhar 2000, 2001, 2002, que está documentado, que foi enviado a todas as instâncias do Estado e que, certamente, terá servido quando a Ferrostaal quis mostrar que era um interlocutor válido. Para um programa de contrapartidas terá mostrado esse esforço. Há, de facto, esse esforço, que deu resultados concretos, claros, sem qualquer margem para dúvidas.

Tanto quanto me lembro — posso não estar a dar as datas corretas —, julgo que o contrato da aquisição, isto é, o contrato das contrapartidas será de 2004, 2005, não sei qual é a data certa.

O que sentimos — e disso demos conta às entidades oficiais, leia-se à CPC, designadamente em 2005, 2006... Há documentos escritos, há atas de reuniões em que o Dr. Palma Féria — em alguns reuniões esteve sozinho e em outras com um membro da ACECIA — disse claramente à CPC que sentia da MAN Ferrostaal, do GSC, um refrear desse esforço e que isso não podia ser, porque estávamos a falar de projetos que se

estendem no tempo, que demoram muito tempo a concretizar-se. Estamos a falar de situações técnicas que vão evoluindo com o tempo.

Hoje, um banco de um carro é uma coisa e daqui a três anos é outra; hoje, uma bagageira de um carro é uma coisa e daqui a quatro, cinco anos é outra. É um assunto que tem de ser monitorizado constantemente. Não poderíamos pensar que estávamos... Tínhamos colocado enormes expectativas naquela colaboração.

Ora, se um dos lados estava a refrear esse esforço, alguém tinha de fazer alguma coisa e em relação a isso demos conta à CPC. Aliás, está escrito e mais do que documentado que dissemos à CPC...

Repare, nem ainda agora sei quais são as próprias competências da CPC, ou seja, também não sabíamos o que é que a CPC podia fazer nesse sentido, mas também não tínhamos mais ninguém com quem falar. Falámos com a CPC e com a MAN Ferrostaal, foi com quem nós falámos — «eh pá, forcem-se». Há dezenas, centenas, aliás, nem sou capaz de alcançar algebricamente o número de *e-mails* do Dr. Palma Féria a dizer «façam qualquer coisa».

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — A Comissão Permanente de Contrapartidas não respondeu aos vossos apelos no sentido de se fazer alguma coisa perante este recuar ou refrear da Ferrostaal. Pergunto se o facto de a Ferrostaal ter começado a refrear no avanço dos projetos tinha alguma coisa a ver com o funcionamento da Comissão Permanente de Contrapartidas e com as decisões que precisavam de ser tomadas ou se isto aconteceu por outras razões que desconhecem.

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Isso desconheço. O senso comum leva-me a dizer «em 2004 ou em 2005 o contrato foi assinado, agora vamos relaxar um pouco». Isto é o que o bom senso diz, mas não nos podíamos dar a esse luxo. Tínhamos projetos em que nos queríamos envolver e sabíamos que eram precisos muitos anos de trabalho para chegar lá. Não dava aso a que pudéssemos estar seis meses a pensar. Não dava, tinha de ser sempre... Tínhamos de estar constantemente em cima das direções de engenharia e desenvolvimento da Volkswagen, sempre em cima das direções de engenharia e desenvolvimento da GM (General Motors). Sempre, sempre, sempre! Não podíamos ir em janeiro e depois em dezembro. Isso não podia ser, e foi disso que demos conta ao GSC e à CPC.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — A Ferrostaal, depois de ter assinado o contrato de venda dos submarinos, tinha um contrato de contrapartidas para cumprir mas começou a refrear quando a venda estava assegurada e o Estado português, que devia fazer alguma coisa, até porque foi alertado para isso, não fez.

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Senti esse refreamento e a ACECIA fez ver isso à CPC. Não sei o que a CPC fez, mas não houve muitos frutos, porque não senti uma aceleração.

Não nos esqueçamos que em 2008 — não está muito longe disto — entra o processo judicial, e o processo judicial mata. O processo judicial mata as contrapartidas, não há dúvida. O processo judicial matou as

contrapartidas relativas à indústria automóvel com a ACECIA. Com as outras não sei, obviamente, mas estas matou.

Nunca hoje poderemos dizer o que teria acontecido com esta CPC, com outra, com mais 100 pessoas, com menos 100 pessoas, com mais 100 computadores, com menos 100 computadores, com mais INTELI, com menos INTELI. Hoje, nunca saberíamos o que teria acontecido com o processo das contrapartidas se não tivesse existido processo judicial. Não falo de investigação — tudo se deve investigar, obviamente —, estou a falar do processo judicial, e já nem falo da forma absurda como ele correu. Certamente que teremos ocasião de falar sobre isso e eu não hei de perder essa ocasião para o dizer. Falo do processo em si, que matou as contrapartidas da indústria automóvel com a ACECIA.

Não invalida nada o que o Sr. Deputado disse. O que estou a dizer é que estamos em 2006 e o processo foi em 2008, portanto morreu.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Como é que avalia o funcionamento da Comissão Permanente de Contrapartidas? Já nos disse que tiveram a sensação de que nada foi feito aos vossos apelos.

A Comissão Permanente de Contrapartidas visitava as empresas, acompanhava-as diretamente? Como é que fazia o acompanhamento do desenvolvimento dos projetos? Tinha os técnicos, o conhecimento e os meios necessários para o fazer?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Vamos lá ver seu eu posso, de alguma forma, pontificar ao longo do tempo.

O meu primeiro contacto, julgo eu, quer formal, quer informal, com a Comissão Permanente de Contrapartidas — não sei se já se chamava assim nessa altura — terá sido no final de 2003 numa reunião com muita gente do lado da Comissão Permanente de Contrapartidas, com vários técnicos, muitos deles até tinham sido contratados na altura, deu-me ideia.

Julgo que foi feita uma reunião por cada empresa, ou seja, houve uma reunião com a Ipetex em que eu fui com o Dr. Palma Féria, a Simoldes também terá ido com o Dr. Palma Féria... Cada empresa teve uma reunião para explicar qual era a sua empresa, qual era a visão que tinha naquele processo das contrapartidas, o que é que tinha para dizer sobre o esforço que a MAN Ferrostaal fez no tal ano 2000, se achava que face àquele esforço iriam trazer algum valor acrescentado, se o valor esperado de sucesso daquelas iniciativas seria grande. Isto passa-se em 2003 e a Comissão — volto a dizer que não sei se a CPC tinha este nome na altura — pediu elementos às empresas que enviaram.

Julgo que, na sequência dessa viagem, não posso jurar — estamos em 2003 —, um dos elementos desse grupo de pessoas que nos recebeu terá visitado a Ipetex. O género de perguntas e temas tratados na reunião foram um pouco os mesmos, foi conhecer o que é que fazíamos, o que é que não fazíamos.

Em relação a reuniões de teor técnico, não tive. Quando digo de teor técnico é perceber o que é que fazes, qual é o teu papel nas contrapartidas que estão desenhadas, qual é a probabilidade de sucesso, o que é que nós CPC devemos fazer para que a Ferrostaal seja mais eficiente no apoio que deve mostrar... Não tive.

Como há pouco disse, houve várias reuniões do Dr. Palma Féria em várias instâncias com a CPC, em que ele tratou de vários assuntos, designadamente dos esforços, do acompanhamento daquelas reuniões que o

Sr. Bodo Heise tinha feito em tempos, nos tais anos 2000, na SEAT, na Volkswagen, na GM. Havia *follow up* dessa reuniões.

Não consigo, infelizmente, e uma vez que muitas dessas informações estariam com uma pessoa que já faleceu, detalhar mais esse tipo de acompanhamento.

Não posso dizer, de maneira nenhuma, que a CPC não fez nada. Olhando hoje, em 2014, ou desde 2010, 2011, 2012, em que fomos acompanhando estes temas... Aos olhos de 2011, 2012 e devido a toda a situação criada, olho para trás e digo que a CPC tinha as funções mal definidas, ou tinha as funções bem definidas mas não as cumpria, ou tinha as funções bem definidas e cumpri-as mas tinha uma má noção dos acontecimentos. Pode ser uma miscelânea de várias coisas. Mas que, de facto, não cumpriu, não cumpriu.

Repare, se tivesse existido um bom trabalho da CPC, o processo judicial nem sequer tinha acontecido. A CPC teria dito «olhe, estes senhores apresentaram estes projetos, disseram que aconteceram estas, estas e estas reuniões, deram-se estas, estas e estas vendas, nós analisámos e dissemos que sim ou que não». Quem tinha de decidir, julgo eu, era a Comissão Permanente de Contrapartidas.

A Comissão Permanente de Contrapartidas tinha de ajuizar, face aos elementos factuais que o GSC dava, embora pedisse às empresas, se aquilo configurava ou não configurava o quadro legal que existia definido no tal contrato que ainda hoje desconheço entre o Estado e o GSC.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Dada a avaliação posterior que fez relativa à incapacidade ou ao mau funcionamento da Comissão Permanente

de Compartidas, considera que houve negligência por parte do Governo? Considera que a Comissão tinha condições para o seu funcionamento, nomeadamente em termos dos recursos humanos, dos técnicos necessários para o seu acompanhamento e dos meios necessários para o seu funcionamento? Houve negligência por parte do Governo nessa matéria?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — Não posso dizer que tenha havido negligência, porque não sei o que é que o Governo fez. Estou a olhar para os resultados. Os resultados são os que estão à vista, Sr. Deputado. Não posso dizer, de forma alguma, que tenha havido negligência ou qualquer outro tipo de comportamento, porque não sei o que é o que Governo fez ou não fez junto da CPC. Não faço ideia. Desconheço. Nem sei ao certo o que é que a CPC fez, apenas sei algumas coisas, que são as visíveis.

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

O Sr. **João Ramos** (PCP): — Do que conhece, e embora não saiba que foi feito, o que se sabe é que o resultado final não foi bom, por isso o que o Governo fez ou não fez deu este resultado final.

Sr. Doutor, agora gostaria de lhe colocar algumas questões sobre as consultorias, algo que também tem sido muito falado, nomeadamente a participação da INTELI e da Escom.

A INTELI aparece diretamente em vários lados, aparece em várias frentes e a Escom não aparece diretamente mas através do grupo maioritário da Escom, o Grupo Espírito Santo. Assim, aparece pelo lado da assessoria, mas também pelo lado do financiamento ao Estado português na compra dos submarinos.

No âmbito da ACECIA, como é que era o seu relacionamento e qual era efetivamente o papel destas entidades de assessoria? Eram só estas ou havia outras?

O Sr. Dr. **António João Lavrador Alves Jacinto**: — A Escom, tanto quanto a memória me mostra, foi a entidade que serviu de interlocutora entre o GSC e, neste caso específico, a única que conheço é a ACECIA. Ou seja, quem veio apresentar o GSC foi a Escom enquanto representante do GSC em Portugal. É assim que nos aparece a Escom. Ainda estamos a falar, parece-nos assim, no ano de 1998, 1999, não sei. Certamente foi quando começaram a trabalhar no *dossier* técnico dos submarinos, não faço ideia. Para mim, a Escom é a representante do GSC em Portugal.

Ao longo do processo, apresentaram, certamente, as propostas, depois discutiram-nas, depois terão discutido os contratos. Não faço ideia, mas a Escom foi acompanhando esse processo enquanto consultora do GSC. Era assim que a lia. Nem sei se é verdade, mas foi sempre assim que a interpretei, basicamente.

Os meus contactos com a Escom são muito reduzidos. Estive com o Sr. Horta e Costa uma ou duas vezes e estive sempre com o Dr. Palma Féria, porque ele queria companhia para ver o que se estava a tratar. Mas eram assuntos, inclusivamente, de pouca monta, digamos assim, de pouca importância.

Para mim, e respondendo diretamente, a Escom era uma representante, uma consultora do GSC neste processo. O que fazia ao certo, qual era o âmbito dessa consultoria, não sei, obviamente.

O Sr. Deputado também me perguntou pela INTELI. A INTELI era uma empresa, nem percebo bem se pública, se privada, mas julgo que é

uma entidade pública, que prestava serviços de consultoria a algumas empresas, inclusivamente à ACECIA, que foram clientes da INTELI em trabalhos desses de consultoria. Ou seja, eu não teria muito mais nada a dizer sobre a INTELI se não tivesse existido o processo judicial.

No processo judicial, viemos a descobrir — como é que diz o disco dos Pink Floyd? — *the dark side of the moon*, viemos descobrir o outro lado da coisa, que era: um consultor da Comissão Permanente de Contrapartidas, a quem faturaram centenas de milhares de euros; eram consultores da ESCOM, a quem cobraram — bom proveito! — centenas de milhares de euros; foram consultores do GSC, a quem cobraram centenas de milhares de euros... E, depois, foram...

Voz não audível na gravação.

Mas, da ACECIA não foram consultores. Foram todas empresas, individualmente, em projetos concretos...

Por acaso, nem sei se não chegaram, em tempos, a... Julgo que, antes de ser INTELI, teve um outro nome, numa altura em que a ACECIA teve um projeto de desenvolvimento, em que precisava de mais aderentes e pedimos a opinião para que tipo de empresas faria sentido.

Portanto, descobrimos este outro lado da INTELI, que eu diria «eh pá, tudo bem...» Se não tivessem ainda uma... Uma moeda só tem duas faces. É que a INTELI tem três: teve a face do consultor; depois, teve a face do consultor a todos; e, depois, ainda tem uma terceira face, extraordinária, que é a face de perito. Certo?

Acho que, para já é isto que eu sei da INTELI, não tenho mais comentários a fazer.

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

O Sr. João Ramos (PCP): — Estas entidades de assessoria, nomeadamente a ESCOM, uma vez que tinha associada a componente financeira, foram envolvidas ou foram tidas em conta, ou chegou a pensar-se nelas na fase em que era necessário o financiamento, como referiu há pouco, para desenvolvimento do modelo...

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — Não percebi...

O Sr. João Ramos (PCP): — Há pouco, referiu-nos que, a partir de determinada altura, era necessário procurar financiamento para desenvolver o modelo de assento, porque se estava numa fase em que isso era preciso, depois daquilo que as empresas investiram. Em relação a estas entidades — e tendo em conta que algumas delas, como, por exemplo, a ESCOM, dentro da sua área de atividade, tinha relações com o mundo financeiro—, pergunto-lhe se foram tidas em conta ou se foram envolvidas na procura destas soluções de financiamento.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — Não, de todo, de todo!... Vamos lá a ver: nós tínhamos aqui um compromisso com o GSC, estávamos em conjunto, consegui desenvolver esses projetos! Não é?... E essa questão só se colocava depois de eles terem assinado o contrato de contrapartidas, não é? Antes de eles assinarem o contrato de contrapartidas, em concreto, nada se colocava! Então, eles ainda não tinham vendido os submarinos, eles ainda não tinham nenhuma obrigação de cumprir contrapartidas. Portanto, só depois de o contrato estar assinado é que esta questão toda em concreto se colocava, não é?

O que nos interessava era que o nosso parceiro, percebendo a dimensão que aquilo significava para a ACECIA, face à necessidade que ela também tinha de concretizar as contrapartidas, nos ajudasse, e ajudasse daquela maneira. Portanto, foi tão só isto que aconteceu!

O Sr. Presidente: — Sr. Deputado João Ramos, o seu tempo já foi ultrapassado, mas se ainda quiser obter algum esclarecimento complementar, obviamente que lhe concederei essa oportunidade.

O Sr. João Ramos (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Esta será mesmo a minha última pergunta, até porque já não disponho de tempo, e prende-se com a avaliação global do processo de contrapartidas junto destas empresas, no seio da ACECIA, nomeadamente da Ipetex. Gostaria de saber se foi importante para futuro os contactos que foram estabelecidos no âmbito do processo de contrapartidas — já percebi que permitiram, na altura, desenvolver a componente de negócios — e como é que, para as empresas, avalia de forma global a participação. É que já tivemos aqui diferentes associados da ACECIA que nos disseram que foi um caos, que foi muito mau, porque não receberam em função daquilo que estava previsto ou do investimento feito; mas outros também que disseram que isso acabou por permitir uma componente de negócio importante. Por isso, na sua avaliação, como é que aprecia?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — A minha avaliação é esta: em concreto, e sobre o qual não há margem para dúvidas, de facto o esforço da MAN Ferrostaal permitiu, no caso específico da Ipetex, a concretização daqueles dois negócios. E aqueles dois negócios não eram negócios que se pudessem ver isoladamente, porque nós, Ipetex

na altura, tínhamos, de facto, um grande empenho em desenvolver um módulo assento.

Como não éramos conhecidos, para nós aqueles dois projetos faziam imenso sentido, porque era um projeto onde nós, num carro de série pequena, conseguíamos fazer a bagageira toda. Ou seja, passados aqueles projetos, nós tínhamos credenciais a mostrar: «Eh, pá, estes tipos já fazem para a SEAT o módulo da bagageira do comercial...», «eh, pá, estes tipos já fazem a tampa da bagageira do Opel Meriva...» Ou seja, aquilo era um passo pequenino... O projeto da Pelzer, por exemplo, um deles era um projeto pequeno, mas era um projeto que nos permitiria, imediatamente, saltar na imagem junto das OEM.

Aliás, o caso específico da Pelzer até nos permitiu, passados poucos meses, vender para outro carro da Pelzer, julgo que para o Ford Focus, para a fábrica que a Ford tem em Maastricht — a Pelzer tem uma fábrica em frente. Permitiu-nos até vender para a Pelzer, para esse carro também. Mas essa nem é uma contrapartida, nem foi considerada. Não estava no projeto das contrapartidas! Por acaso, surgiu posteriormente.

Portanto, eu diria que o projeto, para nós, fazia todo o sentido, continua a fazer todo o sentido, independentemente do esforço que a MAN Ferrostaal não estava a fazer, estava a refrear... Se a MAN Ferrostaal deixasse de fazer esforço, perdia todo o sentido, porque nós não tínhamos essa capacidade.

Mas eu volto a dizer: hoje, não temos elementos para decidir... Ah, e se não tivesse havido processo judicial? Será que estas deficiências todas que fomos encontrando se teriam ido colmatando, com o esforço, com a pressão, com a própria pressão que a MAN Ferrostaal tinha em cumprir, não é? Será? Nunca saberemos.

O Sr. Presidente: — Passamos agora às questões do Bloco de Esquerda, para o que vou dar a palavra ao Sr. Deputado João Semedo, que dispõe igualmente de 10 minutos.

Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. João Semedo (BE): — Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, começo por cumprimentar o nosso convidado de hoje e o seu acompanhante.

As suas respostas são claras, algumas delas bastante expressivas, portanto o meu número de perguntas é bastante pequeno. Quem fala a seguir tem sempre essa vantagem.

Queria concentrar a nossa atenção na problemática relacionada com o acordo de cooperação, começando por lhe dizer o seguinte: já ouvimos diferentes explicações ou tentativas de explicação. No fundo, ouvimos várias respostas, respostas diferentes da pergunta: qual é a origem, o que é que levou ou o que é que pretendia este acordo de cooperação?

Obtivemos várias respostas diferentes, o que me parece que nem é de estranhar, porque elas não são propriamente contraditórias, enfim elas todas se podem acumular.

De qualquer forma, gostaria de insistir neste ponto.

Disse-nos que o acordo de compensação era indispensável para sustentar, para financiar as empresas que procuravam, digamos, outros mercados para comercializarem os seus produtos. Muito bem, mas a minha pergunta é a seguinte: mas para outras empresas as motivações foram diferentes dessa?

Porque é que lhe pergunto isto? Porque diversos outros depoentes se referiram a motivações e a razões diferentes. Por exemplo, houve até quem tivesse distinguido projetos mercantis de projetos estruturantes. Projetos

mercantis eram aqueles que, enfim, estavam ao nível do *savoir-faire* — até foi exatamente essa a expressão — de que as empresas dispunham. Projetos estruturantes eram aqueles que exigiam uma maior procura, um maior investimento e, portanto, naturalmente, outro suporte que se reclamava que este acordo de compensação viesse a dar.

Outros administradores de empresas, outros responsáveis de empresas disseram-nos que, enfim, isto procurava diminuir e atenuar o efeito de uma certa retração do papel da Ferrostaal e, portanto, de um certo arrefecimento da intervenção da Ferrostaal.

Gostava de o ouvir sobre isto, perguntando-lhe, primeiro, o seguinte: na realidade, que razões levaram conduziram à criação do fundo de compensação, não apenas do seu ponto de vista ou do seu interesse, como representante de uma determinada empresa, mas do conjunto que estamos aqui a apreciar?

Em segundo lugar, pergunto-lhe: na sua opinião, o que é que terá levado a Ferrostaal a algum arrefecimento, ao arrefecimento, que, enfim, todos têm registado nestas intervenções.

Em terceiro lugar — ou, talvez, em primeiro lugar —, pergunto-lhe ainda: quando é que este arrefecimento da intervenção da Ferrostaal se iniciou? Em que ano ou em que momento? Se tiver oportunidade de situar esse momento, para nós isso era importante.

Para já, são estas perguntas que eu tinha para lhe fazer.

O Sr. Presidente: — Sr. Doutor, vou dar-lhe a palavra para responder e aproveito também, porque ainda não o fiz, para cumprimentar o seu advogado, o Dr. Perry da Câmara, que chegou entretanto.

Faça favor, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — Em relação ao *compensation agreement*... O Sr. Deputado disse bem, ou seja, há muitas motivações. No título, tem *compensation agreement*. De facto, ele é um acordo de compensação, ou seja, ele está a compensar, está a contrabalançar um esforço que as empresas sentiam que iriam ter que desenvolver e para o qual precisavam de apoio. Correto?

O esforço que as empresas iriam ter de desenvolver era um esforço de muita natureza, envolveria pessoas... O Dr. Palma Féria, a certa altura, dizia: «Eh pá, eu sozinho, se calhar, não dou conta disto» Portanto, seria preciso, se calhar, contratar mais pessoas para a ACECIA. Depois, era preciso avançar, por exemplo, no módulo assento — nós estávamos à beira de ter que fazer um protótipo físico para os *crash tests*, portanto iríamos já ter que gastar, imediatamente, algumas centenas de milhares de euros. Portanto, a urgência de financiamento era evidente para nós.

O Sr. Deputado diz: podiam ter-se arranjado outras fórmulas de financiar. «Eh, pá, claro!». Mas parecia-nos que, para nós, servindo os interesses da ACECIA, ter alguém que estava disposto a pagar... — correto? — a pagar ou a copagar, a cofinanciar esse desenvolvimento era a melhor solução de todas. A melhor solução de todas!

Aliás, — esta é uma consideração lateral —, penso que numa das audições, a uma das pessoas da CPC, não sei em que instância do processo, foi-lhe perguntado «então, mas sabia da existência do *compensation agreement*?» E julgo que a pessoa disse que sim, que sabia. E sabia, de facto! E perguntaram «o que é que acha?» E a pessoa respondeu «acho muito bem».

Ou seja, as pessoas que precisavam de se dotar de meios financeiros, dotaram-se. De qual maneira? Da maneira que conseguiram, negociando, no caso com a GSC.

Se me diz que há um conjunto de motivações à volta disto, respondo-lhe que há, mas o fulcral é dotar de meios para garantir o sucesso de um processo que será longo — seria, teria sido longo e custoso.

Quando o Sr. Deputado refere, e bem, que houve aqui algum colega meu da administração da ACECIA, julgo que deve ter sido, que se referiu à existência de projetos mercantis e de projetos de desenvolvimento, é precisamente isso. Ou seja, o primeiro esforço que foi feito pela Ferrostaal nos anos de 2000 — o tal esforço que temos referido — produz os primeiros efeitos em produtos que essencialmente já estavam desenvolvidos. Ou seja, ali, o apoio do consultor e da Ferrostaal era em vender ou em vender mais aquilo que já sabíamos fazer. E essa foi a primeira etapa de sucesso, é o primeiro degrau!

Daí, como muitas vezes utilizávamos na nomenclatura, eram projetos mercantis, ou seja, eram projetos em que a Ferrostaal não nos fez desenvolver nenhum produto diferente, não nos forçou, junto de nenhum cliente. Não, eram os produtos que nós já sabíamos fazer, se quiséssemos vender mais ou vender a quem não vendíamos.

Os projetos novos, os projetos de futuro, os módulos assento, os módulos bagageira, etc., eram coisas que não sabíamos fazer! Nós não fazíamos! Nós não éramos reconhecidos no mundo do automóvel como tendo capacidade nenhuma das empresas, nem individual, nem associada, nem somada, nem nada. Nenhuma! Portanto, esses eram processos que nos iriam exigir muito mais: tempo, dinheiro, ligações. Tempo, tempo, tempo, significa o quê? Reuniões, viagens; reuniões, viagens; reuniões, viagens; apresentações; protótipos; testes... Isso é dinheiro, dinheiro, dinheiro; tempo, dinheiro; tempo, dinheiro; tempo, dinheiro; pessoas; tempo, dinheiro...

Por isso, são processos de natureza diferente dos outros, que são: *ok*, nós já sabemos fazer, nós já sabemos quem compra, queremos é convencer aquela pessoa de que nos deve comprar a nós! Portanto, é um projeto mais mercantil. Ou seja, uma coisa já está feita, é preciso vendê-la! Penso que é essa... Penso, não, sempre foi esse o nosso espírito.

Por isso, os primeiros projetos, os projetos que foram alcançados e que produziram vendas, no âmbito daquele esforço inicial, do ano 2000, são, utilizando esta nomenclatura, projetos mercantis, que eram produtos que já estávamos a fazer! Logicamente!

Então, se o contacto era de 2001, 2002, 2003, começou a vender em 2002/2003, isso não dá espaço para desenvolvimento. Portanto, eram coisas que já sabíamos fazer. E, para essas, de facto, não era necessário um esforço. O esforço que foi necessário para essas foi o esforço de ter contratado o Bodo Heise. Esse foi o esforço! Já tinha passado, já tinha ocorrido em 2004 ou 2005. O novo é que ainda não tinha ocorrido.

Não sei se consegui...

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

O Sr. João Semedo (BE): — Compreendi perfeitamente! Explicou perfeitamente! No entanto, subsiste a seguinte dúvida, a seguinte questão: mas os custos dos meios a que se referiu, cuja dotação — meios a mais, meios acrescidos — era necessária para as empresas poderem concretizar outros projetos, enfim, projetos de outra dimensão, de outra envergadura, de outra qualidade, digamos assim, que introduziam um salto na sua linha de produção, na sua capacidade... Em relação a esses projetos, porque é que o seu financiamento não estava previsto na própria contrapartida? Esta é uma pergunta.

Em segundo lugar, pergunto: o que é que a Ferrostaal ganha com isto? Ou seja, o que é que a Ferrostaal faz com estes financiamentos? Pode contabilizá-los como contrapartidas ou não? Porque a Ferrostaal tem esse compromisso com o Estado. Portanto, as contrapartidas para a Ferrostaal eram, de certa forma, uma conta corrente relativamente ao Estado e ao contrato que tinha assinado com o Estado.

Portanto, as minhas duas perguntas sobre o tema que estamos aqui a debater, são neste sentido: por um lado, saber se, sim ou não, esses custos deveriam estar integrados no acordo de contrapartida, de uma determinada contrapartida para uma determinada área de negócio, digamos assim, ou objeto de negócio; e, em segundo lugar, saber como é que a Ferrostaal utilizava estes financiamentos do acordo de compensação em termos de contabilização das contrapartidas.

Por desconhecimento meu, não consigo entender estas duas questões.

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

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — Vamos lá a ver, acompanho algum desconhecimento, porque eu também não sei... Ou seja, eu não conheço o conteúdo do contrato de contrapartidas, não o conheço mesmo. De todo! Portanto, não sei o que poderá e o que não poderá estar lá contemplado. Não faço a mais pequena ideia.

Portanto, não faço a mais pequena ideia de como é que a MAN Ferrostaal interpretou aqueles custos que iria ter ao cofinanciar-nos aqueles projetos de desenvolvimento. Agora, o que sabemos — e para isso, julgo eu, não é preciso conhecer o contrato — é que a MAN Ferrostaal ou o GSC estavam comprometidos a cumprir um contrato de contrapartidas. Eles tinham, de facto, que angariar, dentro da lei, negócios com aquelas, e

aquelas e aquelas características para aquelas, e aquelas e aquelas empresas. Eles estavam, julgo eu, presos contratualmente a ter que cumprir isto. Portanto, a Ferrostaal tinha mesmo era que, passe a expressão, «sebo nas canelas» e mexer-se para nos ajudar, porque estava comprometida. Se não cumprisse as contrapartidas, teria que pagar uma compensação ao Estado!

Portanto, é absolutamente normal que a Ferrostaal, dentro da sua capacidade, obviamente, tudo fizesse para nos ajudar, porque ao ajudar-nos estava a ajudar-se a ela própria. É como eu interpreto! Agora, de que maneira é que a Ferrostaal poderia ter enquadrado este *compensation agreement* no seu contrato de contrapartidas... francamente, desconheço, desconheço de todo.

Ou seja, para mim, o *compensation agreement* é um mero contrato entre duas entidades comerciais, em que uma tem uns objetivos a prosseguir, a outra tem outros objetivos a prosseguir, há um local em que os objetivos se intercetam e na intercessão desses objetivos há um contrato público, conhecido de todos, para financiar sabe-se o quê, com uma base de cálculo conhecidíssima, não discricionária... Proveito fiscal, já agora...

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

O Sr. João Semedo (BE): — Muito bem, compreendo a filosofia que pretende utilizar para caraterizar esta situação, mas deixe-me pôr-lhe o problema de outra forma.

Nós constatamos, julgo que bem... Vamos lá a ver, partindo, enfim, com mais lógica. A sua ideia é que este acordo de compensação permitiria uma concretização mais fácil, mais eficaz, mais efetiva das próprias contrapartidas, digamos. Ajudaria as empresas, as empresas ficariam mais

próximas de concretizarem as contrapartidas ou até de concretizarem outras contrapartidas.

Portanto, seja como for, este acordo de compensação é um instrumento que facilita as contrapartidas e não um instrumento que dificulta as contrapartidas. Acho que essa filosofia tem lógica, é difícil de contestar. Só que há um problema: é que tudo isso acontece num momento em que as contrapartidas arrefecem.

Claro que me poderá dizer «pois, precisamente por isso é que o acordo de compensação era necessário». E a minha pergunta é: sim ou não têm razão aqueles que também dizem que parte deste acordo de compensação — pelo menos, parte — visava compensar as empresas da ausência das contrapartidas e, de alguma forma, calar as empresas, o que é também uma interpretação que é dada a tudo isto — seguramente já ouviu esta e muitas outras.

Isto também tem alguma lógica! É que nós estamos num momento em que as contrapartidas, de alguma forma, se começam a tornar mais difíceis, a ser, digamos..., a Ferrostal começa a fugir um pouco ao seu papel.

Portanto, pergunto se sim ou não também é possível... E temos que admitir, que, em parte, este acordo de compensação, que se destinava a promover as contrapartidas, também se tornou, no momento em que essas contrapartidas eram mais difíceis, a, de alguma forma, compensar as empresas, exatamente, da ausência das contrapartidas.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — Sr. Deputado, a resposta à pergunta é uma simples e singela palavra: não!

Ou seja, o contrato de contrapartidas, no seu objeto, na sua forma, em todo o seu conteúdo, serviu o objetivo de dotar as empresas para que

elas tivessem mais condições de concretizar todos aqueles projetos que tinham desenvolvido em conjunto. De forma alguma tem a ver com qualquer compensação de qualquer incumprimento.

Repare, as empresas estão neste projeto das contrapartidas precisamente porque querem dar um salto no seu negócio! Querem dar um salto no seu negócio! Querem ir a OEM onde nunca sequer eram recebidas. Querem ser vistas nessas OEM de outra maneira.

Mesmo a Simoldes, das maiores empresas, não quer vender pilares, quer é vender portas. Eles querem é vender soluções integrais de bagageira. É para isso que as empresas existem! É para isso que existia a necessidade daqueles fundos! Para que tivéssemos «condições para».

Sr. Deputado, para se ter a noção, quando apresentámos pela primeira vez o protótipo virtual do módulo assento, julgo eu — digo isto para dar um exemplo, porque existiu mesmo — que foi junto da Magna. Lateralmente, o chefe de desenvolvimento da Magna disse, não sei se ao Eng.º Pedro Ramalho ou se a outra pessoa da Simoldes, que àquele estado, normalmente, uma empresa como ele já tinha gasto 5 milhões de euros. Nós tínhamos gasto 1,2 ou 1,3 milhões de euros. Refiro isto para se perceber de que valores estamos a falar, Sr. Deputado.

Estamos a falar de valores que ultrapassam a capacidade normal de autofinanciamento de qualquer uma destas empresas. Porquê? Porque nós queríamos dar o salto! Não era para vender mais pilares, não era para vender mais tampas de bagageiras, não era para vender mais umas redes do SEAT *Ibiza*. Para isso, não precisávamos da MAN Ferrostaal, tínhamos precisado daquele apoio e pronto... Nós queríamos dar o salto...

Quando verificámos que, de facto, tínhamos uma entidade com aquele peso, com aquelas relações — leia-se a MAN Ferrostaal — que

tinha, de facto, aquela capacidade de nos levar, olhámos para aquilo como uma oportunidade de ouro, que era!

Não vou dizer se eles iriam ou não arrefecer, se chegavam ao fim do dia e não preferiam pagar as comissões de não... Isso não sabemos, nunca saberemos. Mas que, à data, tinham todas as condições e que mostraram, de início, que queriam fazer, não tenho mais margem para dúvidas.

Que arrefeceram esse esforço em meados do ano 2000... Claro, então, está escrito! Eu fui — não sei se fui eu, pessoalmente, mas foi o Dr. Palma Féria... Por acaso, acho que não fui, que foi o Jorge Gonçalves à CPC dizer «eles estão a arrefecer».

Claro que estavam a arrefecer! E nós não podíamos admitir isso. Porque se tínhamos um horizonte de cinco, seis, sete anos para coisas que demoram décadas, como é que se pode estar seis meses sem fazer nada? Estamos a comprometer tudo! Tudo!

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

O Sr. João Semedo (BE): — Queria agradecer-lhe os seus esclarecimentos e posso concluir que, na sua opinião e perante o que conheceu e a intervenção que teve, o acordo de compensação foi um instrumento necessário para que o programa de contrapartidas fosse concretizado e, digamos, concretizado naquilo que estava previsto, e noutras áreas de negócios igualmente importantes para as empresas.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: — A ACECIA, claro.

O Sr. João Semedo (BE): — Muito obrigado pelos seus esclarecimentos.

O Sr. Presidente: — Está concluída a inquirição por parte do Bloco de Esquerda.

Passamos ao partido seguinte, que é o Partido Social Democrata, pelo que vou dar a palavra ao Sr. Deputado Paulo Simões Ribeiro para iniciar a sua inquirição. Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar as Sr.^{as} e os Srs. Deputados, bem como o Dr. António Alves Jacinto e o seu advogado. Quero dizer que já vamos com duas intervenções nesta audição e já percebemos muito daquilo que foi... Aliás, já falámos com várias empresas que faziam, e ainda fazem, parte da ACECIA e, portanto, percebemos a lógica da ACECIA, percebemos a importância que tinham estas contrapartidas naquilo que o Sr. Doutor há bocado disse, e muito bem, para as empresas darem o salto, no sentido de serem mais competitivas e entrarem em mercados.

Como disse, e muito bem, o objetivo não era vender mais, ou uma, daquelas peças que habitualmente fabricavam e que não precisavam, como disse, e bem, das contrapartidas, fossem elas quais fossem. Portanto, precisavam deste salto e era este salto que queriam dar e para o qual trabalharam.

Acho que das várias intervenções havidas, a do Sr. Doutor é a mais próxima, porque está a ser feita ainda, é a mais intuitiva também, pela forma até como pôs as coisas, muito claras e, passe a expressão, «pão, pão, queijo, queijo», de uma forma muito clarinha.

Eu iria concentrar-me aqui um pouco, porque me parece ser importante para a compreensão, não só na questão das contrapartidas, como da execução das contrapartidas e dos efeitos nefastos que isto teve, não só para o próprio processo, como para a própria economia nacional, para aquilo que foi a sua atividade. Pergunto-lhe qual a sua relação com a Comissão Permanente de Contrapartidas, quer pessoal, quer enquanto administrador da Ipetex, quer enquanto membro da ACECIA.

Há pouco, no decurso do seu depoimento, achei curiosa uma frase sua, referindo que ainda hoje não percebia muito bem, afinal, quais eram as competências da Comissão Permanente de Contrapartidas.

Vou ler-lhe a alínea *j*) do n.º 1 do artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 153/2006, que, quanto às competências da Comissão Permanente de Contrapartidas, diz: «Acompanhar e promover a efetiva execução dos programas de contrapartidas e acordos de cooperação industrial durante a vigência do contrato, adotando medidas que tenham em vista a sua concretização, designadamente visitas aos locais onde os projetos se desenvolvam, verificação dos documentos comprovativos da respetiva realização, auditorias e reuniões de acompanhamento;».

O que lhe pergunto, muito claramente, sendo esta uma das competências da Comissão Permanente de Contrapartidas que lhe foi atribuída pelo Decreto-Lei n.º 153/2006, é se, na sua opinião, enquanto lidou com ela, a Comissão Permanente de Contrapartidas cumpriu esta competência que a lei lhe atribuía.

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Sr. Deputado, quando eu disse que não sabia quais eram as funções da Comissão

Permanente de Contrapartidas disse isso de uma forma que não era retórica. De facto, eu não sabia mesmo quais eram as competências, porque não conhecia esse decreto-lei.

Mas, face ao que hoje sabemos, leia-se às dúvidas que foram colocadas durante o processo de investigação e à forma como a CPC não lhes respondeu, não cumpriu.

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

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Sr. Doutor, já ouvimos todos os responsáveis que estiveram à frente da Comissão Permanente de Contrapartidas e alguns deles disseram-nos que tinham efetuado visitas às empresas.

A Ipetex alguma vez foi visitada pela Comissão Permanente de Contrapartidas, por algum dos seus membros, pelo seu presidente? Em caso afirmativo, em que ano é que isso aconteceu?

O Sr. Presidente: - Tem a palavra, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Sr. Deputado, como referi há pouco, na sequência daquela primeira reunião, em finais de 2003, uma das pessoas que estava nessa reunião — o Dr. Tiago Silva Pereira, julgo eu — terá visitado a empresa.

Por outro lado, o Eng.º Nogueira da Silva, que foi durante muito tempo membro da Comissão, conhecia a empresa, já lá tinha ido uma ou outra vez, mas não consigo dizer-lhe se lá tinha ido como membro da Comissão Permanente de Contrapartidas, ou se...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Desculpe interrompê-lo, mas a única visita de que se lembra à sua empresa foi, em 2003, na sequência da tal reunião de que aqui nos falou?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Sr. Deputado, posso estar a ser injusto, mas é a única de que me lembro, de facto.

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - É que há coisas que nos marcam e visitas...

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Claro, claro!...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Não é todos os dias que recebemos uma visita de um organismo do Estado, nomeadamente para nos fiscalizar, para acompanhar...

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Então, nesse âmbito que acabou de ler do decreto-lei, isso não!

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Sr. Doutor, o que é curioso é que este decreto-lei é de 2006 e eu lembro que o Eng.º Rui Neves, que aqui foi ouvido, dizia que, porque não havia meios, porque não havia um quadro legal muito bem definido sobre quais eram as competências da CPC, nos 20 meses em que estive à frente da CPC, mais do que acompanhar as contrapartidas, a sua função foi a de fazer um quadro legal, e fê-lo.

O quadro legal existia, mas não o cumpriam. A seguir, veio o Embaixador Catarino, que, pelo que percebemos, também não cumpriu o quadro legal. A única altura em que a CPC fez uma visita, neste caso a esta

empresa, foi em 2003, ou seja, antes do quadro legal, pelo que, mais do que o quadro legal, que, muitas vezes, foi aqui falado — isto não decorre da sua intervenção, a verdade é que outros responsáveis pela CPC queixavam-se da falta do quadro legal —, o que percebemos é que não era o quadro legal que estava em causa; o que estava em causa era a vontade das pessoas em trabalhar e em perceber qual era a sua função.

E o que percebemos aqui é que, em 2003, este quadro legal de 2006 não existia, mas houve visita; de 2006 a 2011, o quadro legal já existia, mas o laxismo da CPC foi absolutamente total.

Portanto, como sempre, o que diziam no papel não batia certo com o que, na prática, faziam e deviam fazer.

Outra questão de que nos falou foi a do arrefecimento do interesse da Ferrostaal. Em que ano é que sentiu — e eu aqui fiquei baralhado com as datas — esse tal arrefecimento do interesse e da colaboração da Ferrostaal convosco?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Eu acho que não falei do interesse, mas do esforço!

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Do esforço, peço desculpa!

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Eu diria 2005.

Durante o processo, eu tive de ler muita correspondência e onde eu consegui reconhecer correspondência e atas de reuniões foi em documentação de 2005/2006...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Em 2005/2006, o Sr. Doutor ou a ACECIA avisaram a CPC — já nos disse que sim. Quem é que avisaram? O presidente da CPC? Algum membro da CPC? Quem e quando?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Os destinatários dos *mails* — presidente da CPC, sim...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Importa-se de dizer quem era o presidente da CPC à data?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Não me recordo.

E também outros membros. Na ata estava muita gente da CPC, não era só o presidente, eram várias pessoas... Mas as atas são públicas, estão no processo, são elementos claros do processo... São atas de que nem me lembrava, que são de 2010... Aliás, eu nem estive na reunião.

Quando morreu o Dr. Palma Féria, em finais de 2007, eu próprio, o Eng.º Pedro Ramalho e, julgo eu, o Eng.º Filipe Moutinho, precisamente para que a CPC não dissesse «morreu o homem que era o nosso interlocutor, se calhar agora aquilo vai tudo por água abaixo», pedimos uma audiência à CPC, fomos à CPC, onde estava o Eng.º Nogueira da Silva e o Presidente, julgo eu, o Embaixador, e dissemos: «Estamos aqui! O homem morreu, mas nós estamos aqui!» E reiterámos, nessa altura: «Mas, olhem — e estávamos em 2008 — que isto não está a desenvolver» E estamos a falar já numa fase posterior. A preocupação do Sr. Deputado era saber quando tinha começado, e eu estou a dizer que se foi arrastando...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Dessa reunião e desse aviso reiterado, que já tinha sido feito ao Eng.º Rui Neves, e pelo que se percebe

agora, já depois do falecimento do Dr. Palma Féria, ao próprio Embaixador Pedro Catarino, houve algum desenvolvimento ou as coisas continuaram?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Não, porque depois começa o processo...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Mas o processo é em 2008 e estamos a falar ainda em 2007...

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Mas esta reunião é depois do falecimento do Dr. Palma Féria. Portanto, está mesmo ali...

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Muitas vezes, o que acontece, quando percebemos que os organismos do Estado não estão a funcionar, aqueles que tinham competência para trabalhar nesta matéria, é ir um pouco mais acima. Alguma vez deram conta deste vosso desconsolo ao ministro da tutela, neste caso ao Ministro da Economia?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Não, não! Eu, pelo menos, não dei, de todo!

O Sr. Paulo Simões Ribeiro (PSD): - Sr. Doutor, não tenho mais nenhuma questão para lhe colocar. Aliás, as suas respostas foram perfeitamente claras. No entanto, não queria deixar de tirar uma conclusão, porque se tem falado muito de contrapartidas e, muitas vezes, esquecemos a Comissão de Contrapartidas e as suas competências.

Sr. Doutor, não vou repetir aquilo que já nos disse reiteradamente, mas quero lembrar que o Eng.º José Pedro Ramalho disse-nos aqui, na

semana passada, salvo erro, que na CPC os papéis ficavam muito na gaveta, que aquilo não andava. O Sr. José Medeiros, que aqui esteve, disse-nos que chegou à conclusão que havia elementos da CPC que nunca chegaram a perceber o que eram as contrapartidas. Verificamos que o primeiro presidente da CPC, do Governo do Partido Socialista, disse aqui que havia um problema de quadro legal — houve o quadro legal e as coisas ficaram na mesma. Os governantes, quer o Sr. Ministro da Defesa quer o Sr. Ministro da Economia, iam, a espaços, nomeando os seus representantes, sendo que uma vez havia um outra vez havia outro, e quando, finalmente, veio o tal representante do Ministério da Ciência demitiu-se o da Economia... Aliás, lembro-me que até houve um representante — ainda ontem foi aqui muito falado — que, mais do que a atividade que tinha na Comissão Permanente de Contrapartidas, foi notícia porque usava um cartão-de-visita a dizer «vice-presidente», que era um cargo que não estava previsto na lei.

Portanto, isto foi a Comissão Permanente de Contrapartidas! Foi uma Comissão Permanente de Contrapartidas que, entre 2005 e 2006, teve um total laxismo, não acompanhava, não reunia, não visitava, não motivava, geria os projetos na gaveta e, portanto, neste período, houve um laxismo total e absoluto relativamente às contrapartidas que deu na fraca execução que se verificou.

Agora, que foi, no fundo, a última, salvo erro, audição de um membro da ACECIA, não queria deixar de verificar que há uma constante nestas audições no sentido de se perceber que a Comissão Permanente de Contrapartidas, ao longo destes anos, não funcionou e teve um absoluto laxismo que deu no que deu, ou seja, na fraca execução das contrapartidas.

Sr. Doutor, finalmente, quero agradecer-lhe o seu depoimento.

O Sr. Presidente: - Sr. Doutor, pretende fazer algum comentário final a estas conclusões do Sr. Deputado?

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Não, Sr. Presidente.

O Sr. Presidente: - Tem, então, a palavra o Sr. Deputado Filipe Neto Brandão.

O Sr. Filipe Neto Brandão (PS): - Sr. Presidente, contrariamente ao Sr. Deputado que me antecedeu, não vou fazer nenhum depoimento. Estou aqui para fazer algumas perguntas.

Sr. Doutor, hoje à tarde — não por acaso ou, aliás, por acaso, vamos supor que por coincidência — vamos ter o depoimento do Sr. Comandante Gil Figueira. Ora, há pouco, no seu depoimento, aponte algumas das suas declarações, e o senhor disse que sabia que a Ferrostaal estava comprometida, sabia que a Ferrostaal tinha de «pôr sebo nas canelas» — foi esta a expressão que utilizou — e eu, usando essa sua afirmação e esse seu conhecimento, uma vez que da parte da tarde farei essas perguntas ao Sr. Comandante Gil Figueira, não posso deixar de o confrontar, neste momento, com o seguinte: no dia 27 de novembro de 2012, em tribunal, onde compareceu como testemunha, o Sr. Comandante Gil Figueira declarou que a ACECIA fazia exigências, pressões chantagistas — foi assim que as qualificou — e admitiu que, durante uma reunião, aliás, confirmada pelo Sr. Miguel Horta e Costa, então consultor da Escom, que já aqui depôs, a ACECIA estava a querer vender à Ferrostaal faturas como se fossem contrapartidas realizadas.

Estou a reportar-me a um *take* da Lusa, onde se diz: «Correia Figueira admitiu que a ACECIA exerceu pressões chantagistas junto da Ferrostaal para que os alemães pagassem comissões, apesar de não estarem previstos quaisquer pagamentos no contrato celebrado, uma vez que a ACECIA representava as empresas que eram as beneficiárias diretas das contrapartidas. A testemunha admitiu ainda que isso não impediu a ACECIA de fazer chantagem com a Ferrostaal, dizendo que se não cumprissem com os pagamentos denunciaria a situação, dizendo a verdade sobre as falsas contrapartidas à Comissão Permanente de Contrapartidas».

O que lhe peço, Sr. Doutor, é um comentário relativo a estas gravíssimas afirmações.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Essas são afirmações do Comandante Gil Figueira numa sessão do tribunal?

O Sr. Filipe Neto Brandão (PS): - Exatamente!

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Das duas, uma: ou digo «nem comento», mas comento... Essas afirmações são totalmente falsas no que respeita às intenções da ACECIA.

O Sr. Filipe Neto Brandão (PS): - É a sua afirmação.

Sr. Doutor, não tenho mais perguntas e, da parte da tarde, ouviremos o Sr. Comandante.

O Sr. Presidente: - Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Filipe Lobo d'Ávila.

O Sr. Filipe Lobo d'Ávila (CDS-PP): - Em primeiro lugar, cumprimento o Sr. Dr. António Alves Jacinto e o Dr. Perry da Câmara, aqui presentes.

Queria, basicamente, dizer que nós, a propósito da atividade da ACECIA, já ouvimos oito depoimentos, ou seja, já aqui estiveram representantes de oito empresas, não só a dar conta da intervenção das suas empresas no âmbito dos diferentes projetos de contrapartidas mas também a dar conta da atividade da ACECIA dando, no fundo, a entender e prestando aos Srs. Deputados as suas perceções pessoais sobre o próprio funcionamento da ACECIA, seja do seu conselho de administração seja do chamado órgão executivo, ou comissão executiva, que funcionava quase numa lógica *intuitu personae* do Dr. Palma Féria.

Em todo o caso, queria agradecer-lhe os esclarecimentos, que já foram abundantes, e dizer que, utilizando até uma expressão muito popular, eu não estou aqui propriamente «para encher chouriços» e, portanto, não lhe vou fazer perguntas.

Quero agradecer-lhe os esclarecimentos e apenas constatar a surpresa por o Partido Socialista não querer aproveitar a presença do Dr. Perry da Câmara para também lhe formular alguns esclarecimentos.

É que estamos a ser confrontados, neste momento, com um conjunto de requerimentos, apresentados pelo Partido Socialista, em que, para além dos próprios depoentes, dos intervenientes, dos contraentes, o Partido Socialista ainda quer ouvir os advogados das diferentes personalidades, como que misturando uma espécie de... De facto, os advogados são advogados no processo judicial, mas aqui também são testemunhas e, portanto, há aqui uma duplicidade que o Partido Socialista nos apresenta.

Portanto, é, de facto, uma surpresa que o Partido Socialista não queira aproveitar a oportunidade para também colocar perguntas ao Dr.

Perry da Câmara. Aliás, aproveitando a sua presença, se calhar, numa segunda volta, ainda teremos oportunidade de ter aqui um momento enriquecedor dos trabalhos deste Parlamento e um momento único proporcionado, uma vez mais, pelo Partido Socialista. Cá estaremos para ver.

Sr. Doutor, agradeço os seus esclarecimentos. Não tenho nenhuma pergunta para lhe colocar.

O Sr. Presidente: - Sr. Doutor, pergunto-lhe se pretende fazer algum comentário final.

O Sr. Dr. António João Lavrador Alves Jacinto: - Não, Sr. Presidente.

O Sr. Presidente: - Não querendo fazer nenhum comentário final, vou encerrar os trabalhos, porque presumo que não haverá segunda volta de perguntas, uma vez que nenhum dos grupos parlamentares esgotou o tempo de que dispunha na primeira ronda, agradecendo a sua presença, os esclarecimentos que nos deu e a forma impressiva como nos deu esses esclarecimentos.

Agradeço, igualmente, ao Dr. Perry da Câmara, dizendo-lhe que, a ter em conta esta última intervenção, não está dispensado de voltar à Comissão uma terceira vez, pois é a segunda vez que está connosco.

Srs. Deputados, recomeçaremos os nossos trabalhos às 15 horas, para procederemos às duas próximas audições, chamando a atenção que teremos de encontrar um momento oportuno para debater e discutir os vários requerimentos que estão pendentes na mesa.

Tem a palavra o Sr. Deputado João Semedo.

O Sr. João Semedo (BE). - Sr. Presidente, no final da primeira audição da tarde, tenho de ir a Viseu. Portanto, agradecia que esse debate fosse feito noutra momento ou no início da primeira audição...

O Sr. Presidente: - Sr. Deputado, teremos, então, de encontrar o melhor momento.

Srs. Deputados, está encerrada a reunião.

Eram 13 horas e 26 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.