



MENCIONE-SE, PUBLIQUE-SE
E EXPEÇA-SE

21/9/2003

[Handwritten signature]

REQUERIMENTO Nº 1589 / IX (1ª) - AC

22 de Janeiro de 2003

À Senhora Ministra de Estado e das Finanças

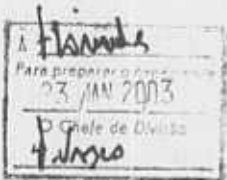
Exm.º Senhor
Presidente da Assembleia da
República

Conhecidos os termos do contrato celebrado entre a Sagestamo e Consest por um lado e Cottees Big Temple, SGPS, por outro, levantam-se agora uma série de interrogações que importa esclarecer. Isto porque **só agora, disponibilizado o texto** se tem conhecimento das exactas condições do contrato celebrado entre o Estado (através duma entidade pública sob a forma de sociedade anónima) e um privado (Temple-Cottees).

São as seguintes resumidamente as dúvidas

1 - **Intervenientes no contrato**

Desde logo ao que diz respeito aos próprios intervenientes no contrato.



A Sagestamo é uma empresa de capitais inteiramente detidos pelo Estado e que tem por objecto (segundo o próprio contrato) a gestão de participações em sociedades do sector imobiliário. Assim sendo e não se pondo em dúvida a vantagem de constituir uma sociedade, a Consest, com o objectivo de adquirir o imóvel, **é de questionar quais as razões que terão levado a Sagestamo a necessitar de "ajuda" de outras entidades, no caso privadas, para desenvolver o negócio.** Não tem a Sagestamo qualquer "Know-how" de promoção imobiliária? Tendo a Sagestamo precisamente por objecto a gestão imobiliária necessita de terceiros para gerir e coordenar uma operação de pura promoção imobiliária?

Então para que serve uma empresa de capitais públicos constituída precisamente com esse objecto? O que faz o seu Conselho de Administração e restante pessoal ao seu serviço?

No caso concreto, a ^a Sagestamo - Consest praticamente, só paga. É uma mera unidade de tesouraria. E diz-se praticamente pois o resto é entregue a terceiros (técnicos) indicados pela Cottees.

E que papel desempenha a entidade privada?

Vejamos nos termos do contrato as suas obrigações.

"À Cottees competirá:

- a) *Coordenar e orientar a elaboração de estudos, anteprojectos e projectos, e pedidos de licenciamento e de quaisquer outros necessários ou convenientes para a implantação e construção do Empreendimento;*

- b) Proceder à indicação das entidades candidatas à prestação de serviços sempre que seja legalmente possível a sua contratação por ajuste directo ou consulta;*
- c) Colaborar na elaboração dos cadernos de encargos e demais peças necessárias à contratação de serviços por concurso público;*
- d) Acordar com a CONSEST na selecção, negociações, e na conclusão e celebração dos contratos referidos;*
- e) Acompanhar todos os actos e diligências necessárias à regularização e manutenção das obrigações jurídicas e administrativas;*
- f) Promover as actividades necessárias à comercialização do Empreendimento.”*

(cláusula 2º n.º 2)

Trata-se de actividades de mera consultoria e mesmo essa em termos muito fluidos.

Na verdade, e para além dos termos muito genéricos da redacção das várias alíneas a Cottees apenas “orienta”, “colabora” e “acompanha” a elaboração de tudo o necessário à viabilização de empreendimento; indica as entidades a seleccionar para tal fim e finalmente “promove as actividades necessárias à comercialização do Empreendimento”.

Tudo resumido uma actividade fundamentalmente de “consultadoria” que qualquer empresa de desenvolvimento urbanístico, minimamente experiente poderia fazer, com facilidade, e mediante remuneração adequada.

A empresa em causa é uma empresa fundada, tal como a Big Temple, em fins de 1999.

Empresa essa que, portanto vai apenas actuar como veículo do "Know-how" que for possuído pelo grupo em que se integra. Daí a pergunta. Porque fazer o contrato com tal empresa? E não com sociedade do grupo onde se encontra integrada? Porque ter constituído uma sociedade especialmente para este negócio? A menos que se visasse a compra do imóvel por esta sociedade(!) o que não vem previsto no contrato (e então teria algum sentido...) não se entende a celebração do contrato com esta entidade de mediação imobiliária.

2 - Transparência na escolha da entidade privada

Afirmou-se, por parte do Governo repetidas vezes que mais nenhum promotor imobiliário se dispôs a celebrar este contrato (não nos referimos à pura venda do imóvel, tentada em hasta pública). **Mas importa saber em que termos foram consultados esses promotores.**

É que, como veremos a seguir, o contrato é tão favorável ao privado, que nos interrogamos sobre se o mercado terá sido auscultado, nos termos previstos do contrato, ou seja **com as exactas condições que aí se estabelecem. E isso é um dado muito relevante para apurarmos as condições de transparência de actuação do Estado. E para afastar hipótese de favorecimento duma entidade privada.**

É assim essencial conhecer os destinatários e os termos da consulta feita pelo Estado a entidades privadas de promoção imobiliária.

3 - Equilíbrio ou desequilíbrio das prestações – O deve e o haver do contrato

Os termos do contrato conduzem a prestações altamente favoráveis para a entidade privada.

**Já vimos aquilo a que está obrigada (que é muito pouco...).
Vejam o que pode ganhar e/ou perder.**

Comecemos pela perspectiva de não ser possível obter edificabilidade superior à que actualmente se encontra prevista.

O privado nesse caso não ganhará nada. Mas o seu investimento no negócio ter-se-á limitado a uma consultoria vaga e genérica, que, a nível de ocupação de horas de trabalho terá pouco significado. Para quem é apresentado pelo Governo como "o maior promotor imobiliário da área de Lisboa", isto significará uma ocupação pequena de tempo de duas ou três pessoas do seu "staff". É que não se trata de fazer projectos de urbanismo, cadernos de encargos, estudos, obras de urbanização, etc; Trata-se apenas, como já foi dito atrás, dum conjunto de actividades de consultoria e coordenação duma futura urbanização.

E qual o ganho do promotor imobiliário pelo desempenho dessa tarefa, no caso de ser obtida maior edificabilidade?

Projecta-se alcançar área edificada superior à que já consta do PDM da Amadora (!) e que terá neste momento um índice de construção inferior a 0,40, estabelecendo-se então uma fórmula de distribuição desse lucro, tendo pressuposto que serão pagos à Conset o preço do terreno, acrescido de todas as despesas relacionadas com o Empreendimento (todas elas pagas prévia e adiantadamente pelo Estado - Conset).

O exemplo fornecido como anexo ao contrato esclarece-nos sobre a remuneração da Cottees.

Como se distribui o lucro?

Para o índice de urbanização que aponta o PDM (0,4) será uma percentagem de 86,63% para o privado e de 13,37% para a entidade estatal...! Só acima dum índice de ocupação de 0,72% é que a parte excedente passa a ser igual à do Estado.

Ou seja, o Estado (Consest) é detentor do terreno que pagou, paga as taxas e impostos relacionados com a operação, paga os estudos, assessorias, consultorias, projectos, paga a comercialização (incluindo porventura as comissões da Cottees, numa interpretação possível do contrato) - **paga até indemnizações se a elas houver lugar, paga a urbanização dos terrenos - e no final por qualquer benefício sobre a situação actual paga ao privado**, pela escassa tarefa de "coordenação" e "consultoria" 86,63% do esperado lucro!

Em suma, **os imponderáveis e a espera para o Estado; a certeza do encaixe para o privado.** E se de tudo resultar prejuízo o privado apenas gastou tempo mas não participa no resultado negativo...

A "empresa" no sentido do risco, é do Estado. O privado pouco ou nada arrisca. É caso para dizer: os ossos para um; o bife do lombo para outros...

6 - Justificação (!) do contrato

A pergunta é simples: **o que justificou tal contrato**, feito em condições de vantagem leonina para o privado? **O Know-how deste que é mínimo na sua utilização e genérico na disposição e que o próprio Estado possui? Nem sequer se salvaguardou a seguinte hipótese:** As entidades licenciadoras **definem em poucas semanas uma edificabilidade superior**, sem quaisquer dificuldades. O privado recebe os seus 82,7%, sobre os metros quadrados a mais com a simples indicação dum conjunto de gabinetes de urbanistas e arquitectos, e um olhar sobre os cadernos de encargos dos serviços que o Estado irá contratar e fica à espera do lucro...! E o máximo que pode esperar são cinco anos!

7 - Justificação da urgência do contrato

O Estado tentou vender o imóvel. Não o terá conseguido pelo preço que pretendia. O que fez então? Dada a urgência de realizar fundos vendeu-o a uma empresa constituída para o efeito por empresa também do Estado (a Sagestamo).

Terminada esta fase (cujas datas incluindo das hastas públicas se ignoram e sobre as quais pretendemos ser esclarecidos) pensou o Estado em associar-se a terceiros e para tal fim encetar um processo de escolha desse parceiro (embora como já se disse não se aceite essa necessidade). Mas porquê a pressa? Não se tendo encontrado comprador e tendo-se realizado a "venda" a uma entidade criada por entidade estatal para o efeito constituída, porquê a pressa de encontrar esse parceiro privado? Pressa essa evidenciada pela constituição apressada do veículo - a Consest, que ainda nem

