

**Comissão Parlamentar de Inquérito à Contratualização,
Renegociação e Gestão de todas as Parcerias Público-Privadas do
Sector Rodoviário e Ferroviário**

51.^a Reunião
(6 de fevereiro de 2013)

SUMÁRIO

O Sr. Presidente (Emídio Guerreiro) declarou aberta a reunião às 17 horas e 47 minutos.

Foi ouvido, em audição, o Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins, Presidente do Conselho de Administração da Ascendi. Usaram da palavra, a diverso título, os Srs. Deputados Fernando Virgílio Macedo (PSD), Renato Sampaio (PS), Hélder Amaral (CDS-PP), Bruno Dias (PCP), Pedro Filipe Soares (BE), Duarte Filipe Marques (PSD), Manuel Seabra (PS) e Carina Oliveira (PSD).

O Sr. Presidente (António Filipe) encerrou a reunião eram 20 horas e 34 minutos.

O Sr. **Presidente** (Emídio Guerreiro): — Sr.^{as} e Srs. Deputados, temos quórum, pelo que vamos dar início à reunião.

Eram 17 horas e 47 minutos.

Antes de chamarmos o Dr. Gonçalo Nuno Gomes de Andrade Moura Martins, que nos vai acompanhar hoje nos nossos trabalhos, queria dar-vos nota de algumas informações.

Assim, informo os grupos parlamentares que já temos cerca de 20 respostas a questionários, que estão a ser disponibilizadas pelos meios habituais.

Queria também dar nota de que temos recebido informação das concessionárias relativamente a um conjunto de parcerias público-privadas (PPP) que estão em apreciação e que a informação recolhida será disponibilizada através da digitalização no *site* da Comissão, sendo certo que, dado o volume da documentação que existe e a necessidade premente que todos os grupos parlamentares têm de aceder à informação, irá proceder-se da mesma forma que no lote das PPP anteriores, ou seja, será disponibilizada na sala reservada à Comissão de Inquérito toda a documentação que não for possível digitalizar.

Posto isto, solicito aos serviços que seja chamado o Dr. Gonçalo Moura Martins, para começarmos a nossa audição.

Pausa.

Neste momento, deu entrada na sala o Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins.

Dou as boas vindas ao Dr. Gonçalo Moura Martins e agradeço a disponibilidade para estar presente nos trabalhos da Comissão.

Vou dar-lhe algumas informações, porque presumo que não esteja totalmente familiarizado com a nossa organização de trabalhos.

Tendo-me informado que não se opõe a que a reunião seja pública, gostaria de o informar que, se assim entender, dispõe de um tempo inicial para fazer uma apresentação; caso não entenda fazê-la, passaremos de imediato às perguntas e às respostas.

Funcionamos em duas rondas: numa primeira ronda cada partido dispõe de 8 minutos para fazer perguntas e o Sr. Doutor não tem qualquer limite de tempo — apelamos, unicamente, a que seja o mais efetivo possível —, sendo que as perguntas vão sendo respondidas de imediato à medida que vão sendo colocadas; e na segunda ronda cada Deputado inscrito tem 3 minutos para colocar questões.

Começo por lhe perguntar se quer fazer uma intervenção inicial.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins** (Presidente do Conselho de Administração da Ascendi): — Boa tarde a todos.

Antes de mais, queria agradecer terem tido a amabilidade de trocar a data da reunião, visto que estava convocado inicialmente para a semana passada, mas estava no estrangeiro.

Não tenho nada preparado. Estou à disposição dos Srs. Deputados para responder àquilo que entenderem por bem perguntar.

O Sr. **Presidente** (Emídio Guerreiro): — Hoje caberia o início dos trabalhos ao Bloco de Esquerda, mas, como não está presente, vou dar a palavra ao PSD, que é partido seguinte a nossa distribuição.

Tem a palavra o Sr. Deputado Virgílio Macedo. Dispõe de 8 minutos.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Sr. Presidente, Dr. Gonçalo Moura Martins, queria saudá-lo pela sua presença nesta Comissão.

Em primeiro lugar, Sr. Doutor, gostaria de lhe perguntar se confirma ou não que participou nas negociações em 2010 entre a Ascendi e o Estado, relativamente às concessões Grande Lisboa e Norte e às ex-SCUT Costa de Prata, Beiras Litoral e Alta e Grande Porto, e se confirma ou não que inicialmente essa primeira negociação apenas contemplava as três ex-SCUT e depois, durante o processo de negociação, foram incluídas as concessões Grande Lisboa e Norte.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Confiro que estive nas negociações.

Comecei a participar nas negociações em janeiro de 2009, quando, internamente, no grupo assumia a responsabilidade da área das concessões e a presidência da Ascendi, e as negociações já estavam em curso. Portanto, a inclusão ou o objeto negocial já estava determinado nessa altura.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Na altura em que o Sr. Doutor entrou, já estavam em curso as negociações das três ex-SCUT e das duas concessões? É o que me está a dizer?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Rigorosamente.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Certamente que o Sr. Doutor nos poderá confirmar que as matrizes de risco inerentes às ex-

SCUT e às duas concessões, Grande Lisboa e Norte, são completamente diferentes, completamente diferenciadas.

Queria que me interpretasse a alteração nas respetivas matrizes de risco, nomeadamente o facto de até então nas concessões Grande Lisboa e Norte o risco estar todo do lado das concessionárias e posteriormente ter passado para o Estado. Como é que interpreta esta alteração na matriz de risco?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Posso explicar um pouco o contexto em que isso sucedeu, porque, não estando presente, conheço bem o facto e a motivação pelos quais o concessionário colocou essa questão inicialmente.

Temos de perceber que, do ponto de vista das infraestruturas rodoviárias, temos, diria, duas ou três gerações de infraestruturas.

Na primeira geração, que foram as primeiras infraestruturas e as primeiras autoestradas que apareceram, a geração de tráfego era na origem e no destino e, à medida que fomos caminhando no cumprimento do Plano Rodoviário Nacional, começou a criar-se uma malha mais fina, uma malha mais capilar destas infraestruturas, em que as autoestradas, ou as estradas, ou as vias, umas e outras, começavam a ligar-se entre si, ou seja, a origem e destino de uma e outra era outra autoestrada ou outra via portajada.

Isso é determinante para percebermos que o efeito indutor do tráfego ou o efeito gerador do tráfego inicialmente estava nas grandes vias principais que nós conhecemos — enfim, Lisboa-Porto, Lisboa-Cascais, Porto-Braga, Lisboa-Setúbal estão na origem e destino dessa mesma autoestrada — e, a partir de um certo momento, à medida que foi havendo um desenvolvimento do Plano Rodoviário Nacional, passaram a estar em

ligação umas com as outras, ou seja, uma autoestrada acabava no início da outra e assim sucessivamente.

Esta era uma questão que nos preocupava de sobremaneira quando nos foi colocado o problema, porque... Enfim, até pedi para me fazerem um gráfico, porque esta matéria é determinante e gostaria que os Srs. Deputados percebessem. Este mapa que vos mostro é muito significativo, porque, se repararem, a azul temos...

Aparte inaudível na gravação.

Isto é o norte do País. Peço desculpa, porque não está, de facto, identificado no mapa.

Como estava a dizer, se repararem, temos a azul a concessão Norte e os nós de ligação, ou seja, onde termina e começa a concessão Norte, são quatro pontos críticos de vias SCUT. Temos Norte Litoral, temos Grande Porto e temos Interior Norte, que não foi portajado na primeira fase, mas sabia-se que ia ser portajado numa segunda fase.

Na altura, a motivação foi quando dissemos que era importante que isso ficasse resolvido *ab initio*, caso contrário iríamos ter um problema no futuro, porque, se havia uma alteração tão estruturante e permanente do ponto de vista das vias que eram indutoras e induziam o tráfego na concessão Norte — aliás, como está a acontecer agora com outras —, era impossível que isso não viesse a ser um motivo de reequilíbrio futuro da própria concessionária da concessão Norte em detrimento das outras SCUT.

Se reparar, há um registo claro de um abrandamento do tráfego pelo facto de ter sido iniciada a introdução de portagens nas SCUT que são contíguas à concessão Norte. E esse efeito de contiguidade era um efeito

que nos preocupava, e foi isso que nós dissemos. Ou seja, é impossível ter regimes diferentes ou fazer alterações de regimes de remuneração em vias que se autoinduzem umas às outras e que são dependentes umas das outras na geração do tráfego.

A segunda questão relevante é, como o Sr. Deputado fez o favor de dizer, a da concessão Grande Lisboa.

A Grande Lisboa não tem qualquer impacto em vias portajadas de SCUT, mas a Grande Lisboa tem uma sucessão de história mais antiga que tem a ver com... Eu remontaria, inicialmente, à resolução do Conselho de Ministros de 30 de setembro de 2004, se a memória não me falha, onde é preparado um novo regime de financiamento do sistema rodoviário com a necessidade de introdução de portagens...

Aparte inaudível na gravação.

Essa é a segunda, porque há uma de 2004, de 30 de setembro, onde se prevê a introdução de portagens nas autoestradas ex-SCUT, a constituição de um fundo, a securitização de receitas, enfim, um plano para criar o saneamento do sistema financeiro, porque já se antevia um problema de financiamento do sistema rodoviário nacional. Este não teve qualquer influência, porque, depois, houve uma alteração de Legislatura.

Em 2007, foi criado um modelo ou, melhor, foi iniciada a criação de um novo modelo de financiamento do sistema rodoviário, com uma série de princípios, como a coesão territorial, solidariedade intergeracional, eficiência ambiental, contratualização de longo prazo, que basicamente determinou que fossem renegociadas todas as concessões, que fossem introduzidas portagens nas ex-SCUT, que fosse criada a concessão Estradas de Portugal (EP).

Isto verificou-se em junho de 2007 e depois aconteceu que já no caderno de encargos da concessão Grande Lisboa, no contrato apresentado a concurso, existia uma cláusula em que se previa o trespasse ou a subconcessão para a EP. Isso depois foi explicado nas atas e nas reuniões de negociação contratual e ficou no contrato, na cláusula 72, onde já se previa que, por implementação ou por antecipação desse novo modelo, aquela concessão passasse para a égide, digamos, deste novo modelo: em que a EP teria um papel central, já de operador e financiador de todo o sistema; foi criado um regulador, que era, no fundo, a função que no passado era da EP; em que havia a necessidade, para dar autonomia orçamental à própria EP, segundo a resolução, de a EP ser dotada de receitas mercantis e, portanto, ser ela a destinatária das cobranças de portagens.

Portanto, foi ao abrigo desse modelo — enfim, havia essa indefinição, havia essa pré-preparação — que também se achou que fazia todo o sentido nesse momento incluir a Grande Lisboa.

A Grande Lisboa, nessa altura, ainda estava em fase de construção, ainda não estava em fase de exploração.

Só para completar: havia uma terceira ordem de razões, na altura absolutamente crítica, que era a necessidade de, naquele momento, se resolver um conjunto de penderes de reequilíbrios económico-financeiros. Existiam ainda alguns, de 2003 e de 2004, que careciam de resolução e que estavam a causar uma perturbação muito grande na relação com os sindicatos bancários e na estabilidade contratual das próprias concessionárias.

Portanto, esse acordo global, para as cinco concessões, foi determinante e era condição, diria, *sine qua non* e prévia que houvesse um

acordo relativamente a todos esses pendentos de reequilíbrios económicos financeiros, como veio a acontecer.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Posso concluir da sua resposta que foi iniciativa da concessionária propor a inclusão dessas duas concessões, Grande Lisboa e Norte, na negociação das ex-SCUT?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Portanto, foi uma opção, foi iniciativa da concessionária. Certo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Certo.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Gostaria ainda de o questionar relativamente à situação financeira da concessão Norte.

Era sabido publicamente que o tráfego na concessão Norte, à data, era substancialmente inferior do que estava inicialmente previsto.

Gostaria que me dissesse, se tem memória, da situação económico-financeira dessa concessão Norte à data de 2010.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não tenho presente o número aqui comigo. Penso que é um dos dados que pediram no inquérito.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Mas penso que estava numa situação deficitária.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Penso que esse primeiro ano, o ano prévio à negociação de 2009, foi o primeiro que a concessão Norte teve resultados positivos, embora marginais. Mas estava claramente abaixo do tráfego. A concessão Norte estava sensivelmente 54% ou 58% abaixo do tráfego do caso-base.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Uma concessão que tem um tráfego 54% ou 58% abaixo do estimado tem, obviamente, uma situação de défice em termos de exploração. Só poderia ser, não é? A margem bruta não seria comportável para conseguir amortecer uma redução tão drástica de tráfego.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Era uma concessão que tinha um tráfego abaixo do expectável, como outras teriam.

No entanto, quando foi feita a negociação, partiu-se de uma projecção do tráfego real, como saberá.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Quer dizer que esta negociação e a inclusão das concessões, nomeadamente a Norte, neste pacote de renegociação também ajudou a que houvesse uma estabilização ao nível das receitas estimadas nessas concessões.

Portanto, se isso não tivesse ocorrido, ou seja, se estas duas concessões não tivessem sido integradas na renegociação das ex-SCUT, na sua opinião, Sr. Doutor, acha que estas duas concessões seriam economicamente viáveis, tendo em conta os dados de tráfego?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — É difícil num negócio com uma maturidade a 30 anos determinar a viabilidade de uma autoestrada por

uma exploração mais baixa nos primeiros anos, que depois pode ou não recuperar. Enfim, não lhe consigo responder.

Agora, o que nós sabemos e antecipámos, e está a ser uma realidade para outras, é que a introdução de portagens em todas as vias que alimentavam a concessão Norte era um facto de uma grande gravidade e estruturalmente muito complicado para a própria concessão Norte.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Concorda, então, que o Estado, ao passar a assumir nestas concessões os pagamentos por disponibilidade, de certa forma passou também a garantir a sustentabilidade financeira dessas concessões, embora, obviamente, estejamos a falar de um prazo temporal de 30 anos e seja um prazo demasiado largo.

No entanto, claramente, se não tivesse ocorrido a integração dessas concessões nesta negociação, atualmente, hoje, no ano de 2013, as mesmas não seriam sustentáveis.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu não diria isso, de todo. Eu diria que teriam...

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Então, como justifica que haja uma redução de tráfego?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não! Ouça, mas a redução de tráfego... A expectativa de tráfego estava alinhada com uma taxa interna de rentabilidade (TIR) acionista expectável segundo o modelo de 11,88% ou de 11,9%, não me lembro bem do número; a redução do tráfego levou a que essa TIR acionista pudesse ficar significativamente inferior, como ficou depois, fechada e acordada num valor de 4,8% ou de 5%, agora não

lhe sei dizer, mas de uma ordem de grandeza significativamente inferior; e hoje é uma TIR que não remunera os capitais próprios face às taxas e aos *spreads* praticados no mercado.

Agora, se poderia ser pior do que isto, é uma especulação que não lhe consigo fazer.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Não estou a pedir-lhe que faça futurologia, no sentido de dizer se poderia ou não. Fiz uma afirmação, procurando saber se o facto de o Estado passar a ser remunerado pela disponibilidade não permitiu haver uma certa sustentabilidade financeira destas concessões, o que é diferente. Não sei se está a perceber.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Percebo.

Sr. Deputado, eu diria o seguinte: pelo menos permitiu fixar o nível de receitas, embora a um nível de uma TIR acionista muito inferior ao que era a expectativa do próprio acionista, porque esse desvio foi incorporado, na realidade, na própria negociação.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Certamente que, se fôssemos fazer outra vez as contas, eventualmente, a TIR até poderia ser inferior ou mesmo negativa.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Ou superior.

Repare que assistimos no tráfego da Aenor a uma coisa curiosa: a Aenor teve um tráfego que começou muito abaixo do que era expectável e estava a ter um crescimento relativamente lento, mas sustentado; até que no ano de 2010, quando foram introduzidas portagens à volta, desceu outra vez, mas foi uma descida, diria, à volta dos 2000 ou dos 1800 no tráfego

médio diário (TMD) — algo assim, agora não lhe sei dizer de cor, mas esses dados também serão depois disponibilizados, porque foram pedidos. Ou seja, ela tinha 9400, 9735, 9821 carros, portanto, estava, apesar de tudo, a crescer; e depois desce para 8700, 7800, já depois da introdução de portagens. De facto, provou-se o efeito que nós antevíamos desta indução do tráfego.

Isto que dizer que, quando fixei a disponibilidade no tráfego que estava, ele estava a crescer sustentadamente, e admitíamos perfeitamente que ele ficasse por ali e ficasse ao nível do que foi negociado, depois, com o Estado. Portanto, o risco que estava imputado à concessionária foi transposto para a negociação.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Claramente está a dar-me taxas de redução de tráfego inferiores a 10%, ou seja, 8%, 7%. Pelos números que o Sr. Doutor nos apresentou e de acordo com a sua própria expressão, era uma redução, houve uma ligeira redução no tráfego dessas concessões.

Quer dizer, então, que a redução do tráfego não era assim tão significativa que indicasse uma correlação direta entre a introdução das portagens nas ex-SCUT e o tráfego nas concessões.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — É claríssimo para nós que foi exatamente nos mesmos momentos. Se vir o perfil, é absolutamente claro que a redução está associada...

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Sim, mas em montantes reduzidos.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Porque já era uma autoestrada portajada.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — É aí que quero chegar. Quero concluir que a expectativa de haver uma redução drástica do tráfego nas concessões como consequência da introdução de portagens nas ex-SCUT não era uma percepção totalmente certa, porque a redução do tráfego foi residual, foi inferior a 7%, 6%.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, não é inferior a 7%. Quando desce de 11000 por dia para 9000, são 15%.

O Sr. Fernando Virgílio Macedo (PSD): — Não. Disse-me 9000 e depois disse-me pouco mais de 8000, de 9400 para 8700.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. Disse de 9821 para 8708, portanto, é 15%.

Mas, independentemente disso, Sr. Deputado, houve o efeito que antevíamos...

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Os números não enganam.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — ... com muito significado. E o efeito foi claríssimo, que é o que estava previsto.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Gostaria de obter um comentário do Sr. Doutor relativamente à seguinte conclusão de um

relatório do Tribunal de Contas: «Já no que respeita à Concessão Norte e Grande Lisboa, a renegociação daqueles contratos foi lesiva para o Estado, uma vez que este veio a consentir que fossem integradas no pacote global das negociações concessões que anteriormente não geravam qualquer risco ou esforço financeiro para o Estado e que passaram a representar, através da EP, S.A., um encargo financeiro resultante do défice existente entre as receitas de tráfego entregues à EP, SA e os pagamentos de disponibilidade (...).»

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu conheço bem esse relatório.

Vamos ver: o Tribunal de Contas faz uma análise, faz quatro reservas críticas relativamente a esta renegociação. Essa é uma delas, há mais três. Mas, relativamente a essa, na minha opinião, o Tribunal de Contas não faz uma leitura global da negociação. Nem faz, na nossa perspetiva, uma leitura da inevitabilidade dessa globalidade quanto à negociação. Portanto, faz uma leitura, na minha opinião — e é legítima, com certeza —, de separação, como se a negociação pudesse ter decorrido dessa forma.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — O Tribunal de Contas também refere que os pagamentos por disponibilidade a realizar às concessionárias SCUT foram alinhados pelas expectativas do caso-base nas situações em que as projeções de tráfego estavam acima do tráfego real. Ou seja, o valor a pagar pela disponibilidade baseava-se já num tráfego superior ao tráfego real.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Havia situações díspares: havia a Costa de Prata que estava muito encostada ao caso-base; havia a

Beiras Litoral e Alta (BLA) que estavam até ligeiramente sobre o caso-base; a Grande Porto estava um pouco mais abaixo, mas estava numa fase a que nós chamamos tecnicamente *rump up*, ou seja, estava no começo da utilização.

Mas é preciso perceber uma coisa, que é determinante: quando, de forma unilateral ou por uma opção, legítima ou não, se introduz uma alteração tão estrutural e permanente num contrato de grande maturidade, que vive por 30 anos, que está baseado num equilíbrio, a única forma ou a forma mais consensual de repor ou de encontrar um novo equilíbrio é naquele equilíbrio em que as partes fundaram a sua vontade de contratar. Ou seja, o caso-base é o momento em que as partes em concorrência encontraram um equilíbrio, em que o Estado admitiu aqueles encargos e o privado admitiu aquelas receitas. A realidade pode ser diferente.

Agora, quando alguém, neste caso o concedente, provoca uma alteração, ou prevê uma alteração, ou introduz nesta relação contratual uma alteração tão estrutural e profunda como esta, o encontro desse equilíbrio, não havendo acordo, o único que é normal é aquele que as partes consensualmente encontraram e no qual fundaram a sua vontade de contratar. Basicamente é isso. É um princípio do passado, já tinha acontecido noutras situações. E, sem haver acordo, dificilmente parece que haja outro referencial. Quando, de repente, o contrato, sofre uma alteração tão estrutural como essa, dificilmente encontrará outro referencial que não seja esse, na minha perspetiva.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — O que o Sr. Doutor está a dizer é que, quando o concedente, neste caso o Estado, pretende fazer a introdução de portagens nas ex-SCUT, portanto, uma alteração estrutural, será normal ter de assumir riscos que até então não assumia, e isso tudo

baseado em pressupostos que nessa altura já se sabia que não atingíveis, nomeadamente em termos de tráfego.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Nunca ninguém poderá dizer isso sobre o futuro.

Repare: eu até acho que, se não se tivesse feito esta alteração toda, o tráfego nas SCUT seria muito superior ao que era não só antes, mas agora. Hoje, estamos a encontrar uma fuga massiva de viagens e de viaturas de vias portajadas para vias não portajadas.

A exposição ao tráfego no passado nas SCUT era uma exposição a um tráfego não pagante, que é completamente diferente da exposição ao tráfego pagante.

Portanto, hoje dizer que as SCUT não tinham... No momento em que existe este movimento muito significativo de saída de vias portajadas para vias não portajadas, penso que hoje o tráfego nas SCUT estava seguramente muito acima do que era no passado.

Enfim, é a minha opinião, vale o que vale.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Certamente que esse tráfego seria normalmente superior, porque eram vias que não tinham custo para o utilizador, mas o volume de tráfego ainda seria inferior ao expectável no caso-base, porque o caso-base, como sabe, tinha valores sobredimensionados em relação ao tráfego.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. Na Beiras Litoral e Alta seguramente seria acima. Ainda hoje é pouco abaixo do caso-base, mesmo após a introdução de portagens. Na Norte Litoral, enfim, não é nossa, mas conheço os números, e é a mesma coisa.

Acho que hoje na Costa de Prata estávamos, seguramente — uma alternativa não pagante a uma via origem-destino pagante —, muito acima do tráfego da altura e do tráfego real. É que em alturas de crise, como hoje, assistimos a um comportamento ainda mais, diria, racional dos agentes económicos. Enfim, é levado ao extremo, e as pessoas hoje abdicam de algum nível de serviço, incluindo tempo-distância, etc., para obter soluções mais económicas.

Portanto, a minha convicção — mas é a minha convicção, enfim — é que, seguramente, as SCUT hoje tinham um movimento muito maior, com maiores encargos para o Estado, do que tinham no passado.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Sim, mas o Sr. Doutor deixou bem claro que essa situação se deveria concentrar na Costa de Prata. Já não tem tantas certezas que isso se verificaria no caso da Grande Porto, da Grande Lisboa e da Norte. Já não está tão convicto de que o tráfego certamente seria maior do que o expectável no caso-base.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu estava a responder ao Sr. Deputado quanto às ex-SCUT, não me estava a referir às outras.

A minha convicção é que na Grande Lisboa estaríamos iguais; não tem impacto nenhum das ex-SCUT.

Na concessão Norte estaríamos melhor, porque este efeito de indução era feito ao contrário: mais carros a circularem nas ex-SCUT, que são linhas contíguas e vias contíguas, não teria este efeito e, portanto, estaria como estava no passado.

Basicamente é isso, ou seja, um movimento generalizado muito melhor nas ex-SCUT; a concessão Norte também a melhorar; e a Grande Lisboa, na minha opinião, não tinha qualquer impacto por causa disso.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Sr. Doutor, vou colocar-lhe mais duas questões.

Gostaria de saber qual o seu comentário relativamente ao referido no relatório da Ernst & Young que diz que, quanto às renegociações, o aspeto mais lesivo para o benefício financeiro da EP deu-se com a introdução das duas concessões de portagem real, Grande Lisboa e Norte. Nestas, o esforço financeiro do Estado passou de uma situação de ausência de encargos para o Estado para um VAL (valor atualizado líquido) de encargos líquidos de 894 milhões de euros, estimado com valores à data da renegociação, ou de 1057 milhões de euros, com base em estimativas de tráfego efetuadas no contexto.

Ou seja, para todos nós percebermos, a Ernst & Young diz que a passagem destas duas concessões, Grande Lisboa e Norte, para o regime de disponibilidade e as portagens não serem cobrança do concessionário poderá implicar um custo para o Estado entre 900 milhões de euros e 1050 milhões de euros.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Devo dizer uma coisa, antes de mais, e terá de ser assim, não sei... Nós nunca fomos ouvidos para nenhum desses estudos. Portanto, nunca tivemos a oportunidade de fazer o contraditório sobre estas coisas, sobre esses vários estudos que foram sendo feitos e...

Aparte inaudível na gravação.

Não, não fizemos contraditório nenhum. O relatório do Tribunal de Contas é público, está disponível na *Internet* e tive acesso a ele; quanto ao

da Ernst & Young, diria que até eu tive acesso, mas, enfim, fiz uma leitura relativamente transversal.

Aí refugio-me no resultado da própria comissão de negociação. Havia, obviamente, um saldo negativo da concessão Norte e isso era conhecido. Esse saldo negativo da concessão Norte, como a negociação foi global, era largamente compensado em vantagem para o Estado, em largas centenas de milhões de euros para o Estado.

Agora, há dois efeitos pós esse relatório: qualquer estudo de tráfego que façamos, seja melhor ou seja pior, melhora, agrava ou piora o saldo. Lembro-me da expressão que os Srs. Economistas, que eu não sou, costumam dizer, que é a seguinte: projetar no *deep valley* é terrível. Fazer projeções, quando estamos no pico, é terrível. Portanto, qualquer projeção a mais de 20 anos, que é o que falta para acabar a concessão, é o que for, é o que quer que seja e, sinceramente, eu não conheço, de todo, a base científica dessas projeções.

O segundo é um efeito importante, que é o seguinte: aquando da negociação, os pressupostos da negociação é que as portagens não tinham qualquer isenção ou qualquer política discriminativa, positiva ou negativa — neste caso, positiva. Portanto, essa conta, que tem um saldo e tem um impacto, de facto, significativo, também não foi tida em atenção nesse saldo.

Eu atentava, apenas e só, que, mesmo com esse pessimismo exacerbado ou com esses estudos e com essas correções às projeções de tráfego feitas pela Ernst & Young, e feitas já ultimamente que constam dos encargos plurianuais do Governo no Orçamento do Estado, o saldo desta negociação continua a ser sempre positivo para o Estado.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Para terminar, certamente que concorda comigo que a Ernst & Young é uma empresa credível e que, obviamente, o estudo é adequadamente fundamentado e com os pressupostos adequados, porque está em causa a credibilidade de uma empresa.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Deixe-me só dizer uma coisa: a Ernst & Young é uma empresa credível?

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Pronto.

Sr. Doutor, só para terminar, pergunto-lhe: na sua perspetiva e na perspetiva da concessionária, quando duas concessões deixam de ser remuneradas pela sua utilização e passam a ser remuneradas por disponibilidade, o risco do negócio é menor para a concessionária?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Ou seja, neste processo de negociação, existiu uma melhoria do risco de negócio da concessionária?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim.

O Sr. **Fernando Virgílio Macedo** (PSD): — Portanto, se houve uma melhoria do risco de negócio para a concessionária, quer dizer que alguém ficou com o potencial benefício desse risco de negócio.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, Sr. Deputado, porque esse menor risco foi claramente... E é um risco discutível. Podemos discutir o que é o risco de tráfego, enfim, as condições em que as concessionárias têm de gerir minimamente ou introduzir...

Aparte inaudível na gravação.

E risco de acessibilidade também existe. No entanto, eu diria que há uma tradução disso numa TIR média dos cinco projetos que desceu cerca de 16%.

Entretanto, assumiu a presidência o Sr. Presidente António Filipe.

O Sr. **Presidente**: — Vamos passar, agora, à bancada do Partido Socialista.

Tem a palavra o Sr. Deputado Renato Sampaio.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, em primeiro lugar, quero cumprimentar o Dr. Moura Martins, em nome do Grupo Parlamentar do PS, e agradecer a sua disponibilidade em responder às questões que, obviamente, lhe vou colocar.

A Ascendi tem cinco ou seis concessões, sendo que inicialmente três eram SCUT e duas não o eram, que era a concessão Norte e a concessão Grande Lisboa. Elas entraram nas negociações.

Pergunto-lhe, Sr. Doutor, se as negociações foram globais ou se houve negociação SCUT a SCUT ou concessão a concessão.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A negociação foi, desde a primeira hora, global.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Isso significa que o resultado tem de ser analisado globalmente e nunca poderá ser analisado concessão a concessão, se a negociação foi global.

O Sr. Doutor confirma, com certeza, isso.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Totalmente.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, é transmitida a ideia que as duas concessões, Norte e Grande Lisboa, até 2007 não tinham qualquer custo para o Estado. Ora, um relatório do Tribunal de Contas de 2005, assinado pelo juiz Carlos Moreno, diz que «os encargos do Estado ‘garantidos’ com esta concessão serão seguramente superiores a 500 milhões de Euros.»

O Sr. Doutor confirma a existência destes custos para o Estado antes das renegociações?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sr. Deputado, pode explicitar melhor?

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Quanto às duas concessões, Norte e Grande Lisboa, a ideia que existe e que é transmitida é a de que estas concessões, pelo facto de terem portagem real, não tinham qualquer custo para o Estado. Ora, o Tribunal de Contas, no seu relatório de 2005, diz que tinham um custo superior a 500 milhões de euros. O Sr. Doutor confirma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu não conheço esse relatório. Admito que se esteja a referir a reequilíbrios económico-financeiros da altura da construção, mas não conheço esse relatório.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, falando nos reequilíbrios...

Aparte inaudível na gravação.

Não correu mal, pois a verdade é que tinha esse risco para o Estado.

Falando no reequilíbrio financeiro, Sr. Doutor, nestas renegociações, houve um pedido de reequilíbrio financeiro daquelas concessões no valor de 573 milhões de euros. O Sr. Doutor confirma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Depois das renegociações, desse reequilíbrio financeiro, qual foi o resultado para a empresa? Ou seja, qual foi o encargo para o Estado do pagamento desse reequilíbrio?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — O valor de REF (reequilíbrio económico-financeiro) combinado com o Estado nesse acordo global, para todas as concessões, foi de 155 milhões de euros, dos quais se deduziu 8 milhões de euros que eram adiantamentos de expropriações feitas e houve apenas uma cedência de crédito. Portanto, o saldo, o fluxo financeiro foi inferior aos 155, foi 155 menos 8.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Significa que, desse ponto de vista, o Estado teve aqui um benefício de cerca de 440 milhões de euros; na renegociação global o Estado ficou a beneficiar aqui em cerca de 470 milhões de euros.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Há ainda uma outra situação: o Sr. Doutor referiu que havia um conjunto de problemas pendentes nestas concessões que, do ponto de vista global, ficaram todos resolvidos com esta renegociação. O Sr. Doutor confirma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Confirmo.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, nestas renegociações existia um «benefício sombra» da concessionária resultante da taxa do IRC.

Gostava que explicasse à Comissão a eliminação desse «benefício sombra» para as concessionárias. É possível, Sr. Doutor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — O que sucedia era o seguinte: quando a proposta comercial das concessionárias foi apresentada, era incluída a taxa de IRC vigente ao momento; e temos assistido, como saberá bem melhor do que eu, em nome da competitividade fiscal, a uma redução progressiva dessa taxa. Assim, à medida que a taxa ia reduzindo, existia um menor custo para as concessionárias e, portanto, havia esse benefício para as concessionárias.

O que foi feito nessa renegociação, por exigência do Estado, foi que se fixasse a taxa em vigor ao momento da renegociação — que era bem

mais baixa, porque tínhamos contratos de 2000, tínhamos contratos de 1999, tínhamos contratos de 1993 — e, portanto, fossem corrigidas as taxas constantes nesse modelo, que se fixasse a taxa vigente ao momento dos acordos e se estabelecesse um princípio em que a variação da taxa era corrigida numa base anual em benefício ou prejuízo do Estado, sendo que o Estado assumiu logo o ganho todo do passado e para a frente relativamente à descida e ao diferencial entre a taxa no momento do contrato e a taxa vigente na altura dos acordos.

Só para o Sr. Deputado ter uma ideia, esse impacto foi favorável ao Estado, em diminuição de encargos passados e futuros, no valor de 276 milhões de euros. Entre a assinatura dos acordos e 31 de dezembro de 2012, essa poupança efetiva em diminuição de rendas já foi no montante de 30 milhões de euros para o próprio Estado. Portanto, diria que o resultado da negociação foi interessante para o Estado.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, é evidente que, numa estratégia de diabolização das parcerias público-privadas, se fez passar ideia de que esta renegociação tinha sido um contrato ruinoso para o Estado.

Pode dizer-nos, se possível, o seguinte: depois da renegociação, os encargos líquidos para o Estado, de 2010 para 2011, aumentaram ou diminuíram?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Diminuíram.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Ou seja, o Sr. Doutor confirma que, depois das renegociações, os encargos diminuíram para o Estado.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Confirmo.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Além desta questão do IRC, há a questão da TIR. A TIR diminui substancialmente também, Sr. Doutor. Confirma?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Confirmo.

No início da renegociação, a TIR média ponderada pelo capital, e não a TIR aritmética, das cinco concessões era de 11,18%, se a memória não me falha, e no final da renegociação, a TIR média ponderada pelo capital desceu para 9,46%.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, nestas renegociações, há uma matéria que leva a uma poupança de cerca de 311 milhões, que é uma alteração feita em Aveiro. O que acontecia era que havia uma alteração proposta em campanha eleitoral que custava cerca de 500 milhões de euros.

O Sr. Doutor confirma que, na alteração proposta nesta renegociação, há uma poupança efetiva para o Estado de 311 milhões?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim. Mas, vamos ver. Eu gostava de falar um pouco, se me permite, sobre o lote 4 da Costa de Prata.

O lote 4 da Costa de Prata tinha um traçado definido e esse traçado foi suspenso, tendo sido pedido para ser estudada uma alternativa a poente de Estarreja, que passava na zona ambientalmente sensível da ria de Aveiro, e o estudo indicava um sobrecusto nessa ordem de grandeza. Mais à frente foram dadas instruções para que se voltasse ao traçado inicial. Mas este atraso de quatro anos e meio implicou um sobrecusto, aí sim, efetivo

— o outro era teórico, se o da alteração do traçado fosse para a frente — de 74 milhões, que foram resolvidos também no âmbito do acordo de 2010.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — No global destas negociações, há um benefício líquido para o Estado e a informação que tenho do benefício líquido das negociações para o Estado é de cerca de 1200 milhões ao longo de toda a vigência destes contratos.

O Sr. Doutor confirma este valor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Pode clarificar?

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Estou a dizer que há uma poupança, um benefício para o Estado de cerca de 423 milhões na Beiras Litoral e Alta, de 837 milhões na Costa de Prata e de 401 milhões no Grande Porto.

O Sr. Doutor confirma estes valores? Confirma que há um benefício para o Estado no global das renegociações?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — De acordo com o relatório da comissão de apreciação e da comissão de renegociação, o saldo com apenas com as portagens do Grande Porto e da Costa de Prata, incluindo o saldo negativo das concessões Norte e da Grande Lisboa, andava à volta de 500 milhões de euros de saldo positivo a favor do Estado. Com a introdução de portagens na BLA, que foi feita num momento posterior e que, portanto, não consta ainda do relatório da comissão de renegociação, estimava-se em mais 634 milhões, o que, portanto, dá um número dessa ordem de grandeza, de 1100 a 1200 milhões.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Sr. Doutor, no final da renegociação destas cinco concessões e nas renegociações de 2007, há um benefício líquido para o Estado de 1200 milhões de euros.

O Sr. Doutor confirma, portanto, este valor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Confirmo. Relativamente às projeções e aos dados conhecidos no momento da renegociação, seguramente.

O Sr. **Renato Sampaio** (PS): — Muito obrigado, Sr. Doutor.

O Sr. **Presidente**: — Vamos passar, agora, ao CDS-PP.

Tem a palavra o Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Presidente, gostaria de cumprimentar o Sr. Dr. Gonçalo Nuno Gomes de Andrade Moura Martins e agradecer a disponibilidade em nos responder.

É verdade que, em relação às cinco concessões que se renegociaram, a alteração unilateral que houve da parte do Estado foi só a introdução de portagens? Ou seja, a empresa não desconhecia o Plano Rodoviário Nacional, que foi aprovado por maioria ou quase por unanimidade, na Assembleia da República, e, portanto, não desconhecia as intenções do Governo. Por isso, a única alteração superveniente que conheceu foi a introdução de portagens nas três ex-SCUT?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Então, posto isto, pergunto-lhe: de quem foi a solicitação para ser um acordo global? É que o Estado teve a decisão política de introduzir portagens em três, sendo que duas delas já têm portagens. Quem foi que sugeriu o acordo global? Foi a empresa ou foi o Estado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Foi a empresa, pelas razões que lhe disse, com um dado adicional: o facto unilateral superveniente não é apenas a introdução de portagens, mas é a alteração do sistema de financiamento do modelo rodoviário nacional, que implicava a paulatina e constante transferência das receitas de portagens das concessionárias para a EP, para a concessão criada entretanto, em 2007, por 75 anos, de todo o sistema rodoviário nacional para a EP.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Doutor, o dado objetivo é que era público e notório que havia duas concessões, a Norte e a Grande Lisboa, que estavam em portagem real e que, portanto, para o Estado não custavam nada, era um facto — ou custariam supostos reequilíbrios financeiros —, e para a empresa custavam alguma coisa.

Pode dizer-nos quais eram os resultados para a empresa, antes e depois do acordo global, nestas duas concessões?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sr. Deputado, não lhe consigo dizer...

A Grande Lisboa estava em construção, não tinha resultados negativos nem positivos. Enfim, e elas têm uma maturação muito grande...

Em relação à concessão Norte, não tenho presentes os números, mas eles foram solicitados e vão ser entregues.

No entanto, há uma alteração do critério contabilístico muito relevante em 2009, por imposição da União Europeia, relativamente ao tratamento das concessões. No fundo, o que é que ela faz? Para o mesmo nível de receitas, seja qual for a natureza das receitas, implica que o nível da amortização seja repartido em vez de ser decrescente, o que faz crescer o resultado, implica que essa amortização seja mais constante, implica um resultado mais constante, implica, enfim, basicamente, uma antecipação maior no pagamento de IRC.

Entre 2009 e 2010, que foi quando se processou o acordo, o resultado é capaz de ter melhorado 2 a 3 milhões na concessão Norte. Mas não quero ser definitivo relativamente aos números, porque não os tenho aqui presentes.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Doutor, o problema é que nós estamos exatamente a avaliar números e estamos a avaliar se estes negócios foram ou não lesivos para o Estado, como dizem todos, e se o Estado fez ou não a proteção do interesse público, não da empresa.

Em relação a estas duas concessões, como disse, uma estava em construção, mas eu gostava que nos pudesse enviar os resultados antes e depois, porque para a empresa antes custava, mas depois deixou de custar, porque passou a receber.

Tivemos aqui o Secretário de Estado a dizer (a notícia é até de hoje) que em 2012 nestas duas subconcessões tivemos 50,1 milhões de euros de prejuízo. Mas, se formos ver os relatórios da Inspeção-Geral de Finanças, do Tribunal de Contas e da Ernst & Young, esses prejuízos são consideráveis. Ou seja, estas duas estradas estão a dar prejuízo ao Orçamento Geral do Estado e deixaram de dar à empresa.

Portanto, era bom que nos pudesse dizer o que é que a empresa hoje tem de custos e o que é que tinha antes, para podermos ver o que é que o Estado também tinha antes e o que é que tem agora, para ver se o negócio foi, de facto, assim tão bom.

O Sr. Doutor referiu que havia um conjunto de equilíbrios financeiros pendentes e que, no fundo, foram estes equilíbrios financeiros pendentes que estiveram em cima da mesa para se chegar a um acordo global. Pode dizer-me quantos é que eram? Havia decisões já transitadas em julgado dos tribunais arbitrais a decidir quanto é que o Estado tinha em cima da mesa de possíveis custos? Pergunto isto para perceber por que é que o Estado aceitou a sugestão da empresa para englobar tudo, absorvendo o Estado prejuízos que decorriam contra a empresa.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Quanto aos números, peço desculpa, não os tenho aqui presentes, mas eles vão ser todos disponibilizados, porque foram solicitados no inquérito detalhado que me enviaram.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Já agora, pergunto também qual era a origem desses reequilíbrios financeiros. Ou seja, pergunto quantos eram, qual o valor e qual a origem.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Tínhamos dois tipos de origem de reequilíbrios financeiros.

Tínhamos uma questão pendente na concessão Norte, que tinha sido alvo de um tribunal arbitral, que era a sobreposição de dois troços que, por força da concessão Norte, foram concessionados duas vezes, a nós, isto é, à Ascendi Norte, e à Brisa, e depois a construção de um troço da estrada

nacional n.º 114 que também corria paralela à própria autoestrada, o que o contrato impedia. E o tribunal arbitral, que já se tinha pronunciado, atribuindo parte da razão à Ascendi Norte, não quantificou e remeteu o montante para quantificação por acordo das partes.

Portanto, esta era a natureza de um dos temas. O outro era, como referi há pouco, a suspensão do lote 4 na Costa de Prata.

O outro era uma nota pendente, que era também uma sobreposição de um troço na concessão Grande Porto, que estava em duplicado com a A11, que é concessão Norte, porque são contíguos, e isso implicou a redução do objeto contratual da Grande Porto, uma redução no investimento e uma redução correlativa nas rendas.

Contudo, a maior parte ou a grande parte da natureza dos reequilíbrios tinha a ver com questões de construção, questões de expropriação, questões de alteração de traçado, questões de alteração de localização dos nós, questões de retirada ou acrescento de nós. Isto porque nas primeiras concessões — e estas ainda foram abrangidas por essa legislação — os projetos e os concursos eram lançados sem haver ainda uma declaração de impacte ambiental, ou seja, ainda sem existir um traçado definitivo; e, por outro lado, as expropriações ainda eram da responsabilidade do Estado, o que depois mudou com uma lei posterior. E estas últimas subconcessões são lançadas já com os corredores definidos, com as declarações de impacte ambiental emitidas e as expropriações já são obrigação, risco e responsabilidade do concessionário.

Portanto, essa é a grande mancha de reclamações que estavam pendentes por parte das cinco concessionárias.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Não me consegue dar um número, uma ordem de grandeza?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Rondava os 400 milhões, 450 milhões.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Alguma vez o Estado pôs em cima da mesa a proposta no sentido de «não senhor, nós não queremos incluir Norte e Grande Lisboa, só queremos introduzir portagens nas três SCUT»? Alguma vez esta hipótese esteve em cima da mesa?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Esteve. Essa questão foi falada. Eu não estive presente, como disse há pouco, mas relataram-me. A questão foi uma das alternativas possíveis e nessa altura não haveria acordo para se encontrar uma solução consensual para a introdução de portagens.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Portanto, a empresa não assinaria este acordo.

Eu explico por que é que faço a pergunta. É que, para além de todos os relatórios dizerem que este é um negócio lesivo para o Estado, todos os membros das comissões de avaliação e negociação que estiveram aqui presente disseram que este é um negócio que nunca fariam. À pergunta «se fosse o senhor a tomar a decisão, assinava ou não», a resposta foi «não». Este é um negócio altamente lesivo para o Estado e, obviamente, altamente beneficiário para a empresa.

Portanto, a empresa obrigou o Estado a isso ou houve condescendência do Estado em assinar estes acordos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A empresa não obrigou o Estado a praticar qualquer tipo de ato.

A empresa, confrontada pelo Estado para fazer uma negociação consensual ou um acordo relativamente a determinada matéria, entendeu que, como pressuposto, esse acordo devia ser mais amplo pelos vários motivos que aqui invoquei, nomeadamente, e o mais importante — e que hoje está em cima da mesa em várias outras concessões e concessionárias —, pelo efeito indutor de rede. O que aconteceu foi, exatamente, essa questão: a empresa achou que estar a fazer uma negociação a três concessões e, quando esse acordo acabasse, ir pedir um reequilíbrio económico-financeiro por causa da concessão Norte que via baixar o seu tráfego nem sequer era de boa fé, não fazia sentido.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Com quem é que negociavam da parte do Estado? Lembra-se quem era da parte do Estado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não fui eu que participei nessas renegociações.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Mas nem ouviu falar?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Quando eu entrei nas negociações, tinha reuniões assíduas com a comissão de renegociação nomeada pelo Estado e tive duas ou três reuniões com os secretários de Estado em causa.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — O Sr. Doutor disse, em resposta à bancada do Partido Socialista, que o Estado tem aqui ganhos. É evidente que no acordo global, na totalidade da vida destas concessões, assim parece. Mas os dados anuais, ano a ano, não confirmam.

O Sr. Doutor disse aqui que o Estado tem tido resultados positivos e que isso até pode ser visto isso nos exercícios orçamentais.

Os 600 milhões de prejuízos do ano passado — não tenho aqui o documento, mas anda à volta disso — e os 50,1 milhões que o Secretário de Estado diz que tivemos em 2012 são mentira ou reconhece que o Estado nestas duas estradas está, de facto, a perder, a ter prejuízo?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Era suposto que estas estradas fossem deficitárias. Isso consta dos relatórios iniciais, não era surpresa.

Eu não conheço os 50 milhões deste ano. Tenho o relatório da Direção-Geral do Tesouro do terceiro trimestre deste ano, que é o único que está disponibilizado até ao momento, e ele indica que para a Grande Lisboa e para a Norte existe um encargo líquido para o Estado de 25 milhões ou de 24 ponto qualquer coisa milhões. Para ser 50 implicará que nos últimos três meses do ano seja igual aos nove meses do ano anterior... Não. Quando a evolução é linear, não me parece, sinceramente. Mas não tenho ainda números para o afirmar.

É que há aqui um saldo, Sr. Deputado, há aqui uma questão importante. Hoje, quando vi a questão que saiu no jornal, estive a tentar apurar e perceber, e a única... Enfim, nós é que entregamos ao Estado e recebemos, isto é fluxo. Um elemento que pode justificar e que pode ajudar a perceber estes números é como contabilizar o IVA, e isto não é despiciendo. Para chegarmos aos números que foram apontados, na minha opinião, de duas, uma: a comparação ou se faz com IVA ou se faz sem IVA. A Direção-Geral do Tesouro inclui o IVA nos dois movimentos, porque só assim é que é comparável. Se assim for, pelos dados que nós

temos, o saldo são 38 milhões. Se compararmos sem IVA, o saldo são 30 milhões para o ano.

A única hipótese que nós tentámos ensaiar para perceber de onde é que vinham os 50 milhões foi comparar o encargo com IVA e a receita sem IVA, o que me parece um exercício, enfim, que tecnicamente não é correto. Tem de se comparar as duas com ou sem IVA, porque o IVA tem aqui um impacto muito grande. O IVA é receita do Estado. Nós achamos que a comparação, o verdadeiro encargo é comparar a entrada e a saída sem IVA. A Direção-Geral do Tesouro entende que, como são entidades diferentes mas dentro do próprio Estado, deve incluir o IVA. Agora, o que não pode acontecer é um ter IVA e o outro não ter, acho que não.

Sr. Deputado, não sei se respondi à sua pergunta, porque não conheço esse número, não coincide, de todo, com os nossos.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Nós temos vários resultados, depois, no fim, teremos, como dizia alguém, de fazer as contas e apurar, embora os resultados líquidos, obviamente, contarão com o IVA.

De qualquer maneira, o Sr. Doutor disse aqui que partiram do tráfego real, agora acabou a reconhecer que estava claro que estas estradas iriam ser deficitárias, até falou que em 2010 houve uma quebra de tráfego e que depois subiu ligeiramente.

Olhando para o tráfego médio diário, vejo que de 2008 a 2010, de janeiro a setembro, o tráfego médio diário real era de 39,2 mil veículos, mas o caso-base inicial tinha 58,3. Ou seja, os estudos de tráfego estavam altamente inflacionados no caso-base inicial. Isto comparado com o real.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sr. Deputado, qual a autoestrada a que se está a referir?

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Estou a falar-lhe na Grande Porto, segundo dados do InIR.

No caso-base acordado passou para 45,5 em 2011 e assumem um crescimento a partir daí de 5,4% ao ano.

Eu pergunto qual é a base científica incluída, de quem foi a ideia, se foi do Governo ou se foi da Estradas que fizeram os estudos de tráfego, e por que é que reconheceu agora que, a partir de 2010, houve uma ligeira quebra — e, se formos ver os dados de hoje, a quebra ainda é mais acentuada — e previram, afinal, que iam ter um crescimento de 5,4% ao ano.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu não conheço bem os dados do InIR. O que sei e é importante dizer é o seguinte: a Grande Porto, especificamente,...

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Por acaso, toda a gente critica os dados do InIR, mas nos estudos de tráfego batem certinho com o caso real.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Pois. Mas na Grande Porto nós estamos na chamada «fase de rampa», ou seja, no começo da concessão, quando foi introduzida a portagem. E, depois, com base num critério técnico, foi estipulada uma taxa de crescimento — que agora não sei especificar — que fica diluída ao longo do tempo, porque há sempre um crescimento maior no início, o que é indicador das estradas, nos primeiros cinco a sete anos, e depois estabiliza. Normalmente é assim que é a

história, é assim que é o padrão normal nessas estradas. Não lhe consigo dizer mais do que isto.

Relativamente à Costa de Prata, era diferente. Na Costa de Prata, como tinha o lote 4 interrompido, o tráfego estava altamente prejudicado por esse facto, porque quem queria fazer a Costa de Prata tinha de sair e depois voltar a entrar perto de Estarreja, e o lote 4 só acabou três ou quatro meses antes de começar a ser portajado. Ou seja, não há uma experiência da Costa de Prata sem portagens, em tempo suficiente.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Mas de quem eram os estudos de tráfego utilizados nestas concessões, eram da empresa ou eram fornecidos pelo Estado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Pela EP.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Doutor, na Grande Lisboa ainda é pior, porque em 2011 o tráfego médio diário 23,9 mil veículos e o real era 13,9 e, ainda assim, também tem um crescimento de 3,9% ao ano.

Todos os especialistas nos disseram aqui que o grande perigo na distribuição de riscos é o risco de tráfego, e o Sr. Doutor acabou por aqui reconhecer também que a empresa se sentiu aliviada em transferir o risco de tráfego para o Estado.

Pergunto-lhe: tendo o Estado assumido por inteiro o risco de tráfego e a empresa se livrado desse risco de tráfego, acha normal que, ainda assim, com a exceção de uma, as TIR acionistas se tenham mantido inalteráveis, quando a empresa, afinal, não ficou com nenhum risco? Foi a empresa que também, mais uma vez, insistiu em não mexer na TIR acionista ou foi o Estado que permitiu que isso acontecesse? Quem é que a definiu?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Isso foi alvo de negociações aturadas e, como lhe digo, a negociação foi sempre vista num âmbito global e no global, sobre a TIR do capital investido, claramente a TIR teve uma descida de quase 2 pontos percentuais, o que é muito significativo do ponto de vista do resultado.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Mas reconhece as críticas, quer no relatório da Ernst & Young quer nos relatórios do Tribunal de Contas, de que isso configura um dos pecados da negociação, isto é, o facto de o risco passar para o Estado, de o Estado estar a pagar todos os reequilíbrios financeiros — ou englobou-os, como acabou de confirmar — e ainda assim o que deveria ser uma redução razoável da TIR acionista se manteve inalterável? Reconhece essa crítica?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. Conheço-a, mas não a reconheço.

Vamos ver: a TIR global desceu e isso é um facto indesmentível. Segundo, já aqui expliquei por que é que a negociação teve de ser global, e teve de o ser, porque as consequências para o Estado, se assim não fosse, na minha opinião ou na opinião da empresa, seriam muito mais lesivas e não teria havido a possibilidade de haver um acordo consensual, depois o Estado tomaria a decisão se introduziria as portagens de forma unilateral ou da forma que melhor entendesse.

Nós, em consciência, é que não podíamos deixar de... Perante o que era o novo regime de financiamento do sistema rodoviário e do que já se previa no contrato de concessão da Grande Lisboa relativamente à passagem para o Estado, passando o Estado a ser o destinatário de todas as

receitas mercantis, enfim, dessa indefinição que estava por resolver relativamente à Grande Lisboa, e do problema que já lhe falei quanto à indução do tráfego e quanto à dependência que a concessão Norte tinha do tráfego gerado nas SCUT, porque isso ia gerar um reequilíbrio logo *a posteriori*, foi essa a posição da empresa.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Por fim, gostava de lhe perguntar se me pode confirmar quanto é que cobram pelo serviço de cobranças de portagens, porque é relevante saber esse valor, uma vez que o negócio aqui é um negócio *win win* para as empresas e *lose lose* para o Estado, claramente, e se honestamente — aqui não como administrador da empresa, mas como entendido nestas matérias —, na perspetiva global, com os números que estivemos aqui a discutir, considera, de facto, este o melhor negócio para o Estado ou se era possível fazer melhor.

Mas a pergunta central é quanto é que cobram pelo serviço de cobrança de portagens.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Há um valor por transação que deve rondar os 7,4 cêntimos, ou algo assim, que foi inicialmente acordado, sendo que há uma componente fortíssima que tem a ver com a componente de rede cobrada pela Via Verde, neste caso. Grande parte desse custo vem disso.

A solução, na altura, foi a possível. Porquê? Porque teve de se encontrar um modelo de cobrança que não exigisse a construção física de praças de portagem, a reposição de nós com saídas em todos os sentidos. Enfim, foi uma solução que até do ponto de vista técnico é extremamente inovadora e muito elogiada no passado e que cada uma das empresas, cada uma das concessionárias assumiu esse ónus de fazer.

Não é, de todo, um negócio especial e é uma solução, como outras, que com o Estado podemos encontrar para melhorar e para racionalizar, se esse for o desejo do Estado. Estamos absolutamente disponíveis para isso. Não foi isso que nos motivou nem era esse o objetivo. Era uma necessidade cuja solução foi preciso encontrar para resolver o problema da possível cobrança em sistema eletrónico de portagens para ir de encontro à necessidade de introduzir portagens, nada mais.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — E não esteve outro modelo em cima da mesa? Foi só esse de cobrança de portagens?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Havia um modelo inicial pensado que era de unificação do único operador ou de criação... Como o Sr. Deputado saberá, que tem acompanhado esta matéria, havia o sistema de um *back office* único, havia um sistema de criar uma Via Verde comum, digamos assim, uma via azul, amarela ou da cor que se entendesse, um chip de matrícula, um identificador comum.

Enfim, eram todas soluções que teriam outros inconvenientes, porventura, mas permitiriam uma maior racionalidade do sistema, porque este sistema provoca e induz a chamada «cobrança secundária», que é não só inconveniente e às vezes pesada para os utilizadores, mas é cara, é dispendiosa.

Depois, há uma terceira fase, que ainda está em implementação, que é a cobrança coerciva, que inicialmente foi acometida ao InIR, mas que hoje está em vias de ser assumida pela Direção-Geral de Finanças como se fosse uma execução fiscal. Portanto, essa ainda está para fazer, e há uma série delas, um número avultado de cobranças para concretizar e essas são a

favor do Estado. Mas é algo que ultrapassa um bocado as próprias concessionárias, porque o Estado é que tem de definir o modelo.

O Sr. **Presidente**: — Vamos passar, agora, ao PCP.

Tem a palavra o Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, começo por cumprimentar o Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins e agradecer a sua presença e as suas explicações.

Por motivos de trabalho aqui da Assembleia, não estive presente no início da reunião, pelo que poderei ter de fazer alguma pergunta que, se calhar, já foi feita.

Pegando nesta parte final da sua explicação, gostaria de lhe pedir que concretize, do ponto de vista da informação, até para que conste nos nossos trabalhos, esse conceito desta questão da cobrança secundária e cobrança coerciva. Em ambos os casos trata-se de matéria que ultrapassa as concessionárias ou existe alguma intervenção das concessionárias em algum destes casos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. O que distingue a cobrança primária da cobrança secundária é que a cobrança primária tem associado um contrato entre o utente e um qualquer meio de identificação eletrónica, associada normalmente a uma conta bancária, que permita a cobrança imediata pela simples passagem sob o pórtico. Isto é o que se chama cobrança primária, seja com os CTT ou com a Via Verde. É um modelo que está em franca penetração, que está a crescer, mas que ainda está fora do sistema.

A cobrança secundária consiste em todos aqueles meios alternativos que foram colocados à disposição do utente para, de forma prévia, aquelas pessoas que compram uma série de viagens, ou de forma posterior, por identificação na *Internet* da matrícula e pagamento em multibanco, as pessoas fazerem o seu pagamento. Isso é a cobrança secundária.

A cobrança coerciva verifica-se quando os prazos, relativamente à primeira ou à segunda, não são cumpridos e, então, é feita a identificação da matrícula, a identificação do proprietário, há uma primeira notificação da empresa, há uma segunda notificação da empresa e, depois, passa para cobrança de uma entidade oficial, que antigamente era o InIR e agora está a fazer-se um protocolo com a Direção-Geral de Finanças para que isso tenha uma equivalência a uma execução fiscal, digamos assim, a uma cobrança coerciva fiscal.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Mas a minha questão é saber qual a intervenção da concessionária nas etapas correspondentes a esses dois processos: cobrança secundária, por um lado, e cobrança coerciva, por outro.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A primária é total.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Não. Pergunto-lhe quanto à coerciva e à secundária.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Quanto à secundária, no fundo, a transação, digamos assim, que é como tecnicamente se chama, fica em aberto e é fechada quando o utente a paga, e tem um prazo para o fazer, que é cinco dias depois de passar, etc. Se essa transação não for fechada, é

identificado o proprietário do veículo e é feita uma primeira notificação ao proprietário do veículo dessa transação não fechada.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É feita por quem, Sr. Doutor?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Pela concessionária. Essas notificações para pagamento voluntário são sempre feitas pela concessionária. Só quando atinge não sei se a segunda ou a terceira notificação — e peço imensa desculpa por não saber — é que passa para cobrança. A cobrança coerciva não é feita por parte da concessionária.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — A cobrança secundária tem um custo típico médio por operação que tenha sido identificado nos processos negociais, antes ou depois, por parte da empresa?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Tem. Não lhe sei dizer de quanto, mas tem.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — E esse custo administrativo, digamos assim, por operação tem como contraprestação a definição de custos administrativos que são pagos pelo menos por parte do utente, do utilizador da autoestrada. O que lhe pergunto é se, para além do utente, também o Estado tem alguma despesa em relação a isso ou se é em cima do utente que a questão se coloca em termos de sobrecusto ou de sobretaxa.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, o sobrecusto é todo imputado ao utente.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Então, supostamente, os custos em termos de tempo e em termos de trabalho imputáveis ao utente acabam por compensar essa despesa e esse trabalho que a empresa tem no processo.

Recorda-se, no entanto, do montante que é cobrado e do montante que é associado em termos de despesa da concessionária?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. Acho que é um valor variável em função da própria portagem em dívida. Não lhe sei dizer quanto é, mas esse valor é totalmente imputado ao utente e depois é o utente que paga — porque das outras não se recebe de ninguém —, e depois é...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Mas são pagamentos orientados para os custos ou não há uma relação direta entre o que foi apurado e convencionado com o Estado e aquilo que é pago pelo utente?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, Sr. Deputado.

Se o utente pagar e se pagar esses encargos, ele claramente paga o custo. Fica coberto o custo da empresa...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Só paga o custo ou paga o custo e mais alguma coisa?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu acho que paga o custo numa primeira notificação e na segunda também só o custo. Não paga ainda qualquer tipo de penalidade.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — O Sr. Doutor disse ainda agora que, do ponto de vista da cobrança de portagens, a título de comissão ou de participação ao trabalho que a concessionária faz na cobrança de portagens, em cada transação cobra-se 7,4 cêntimos.

Gostava de lhe perguntar, só para clarificar, o que se considera uma transação. É a viagem? É o conjunto de pórtricos? Ao que corresponde uma transação para este efeito?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A uma viagem. Ou seja, ao apuramento definitivo de um valor a pagar por ter passado na via, que pode ter de passar e terem sido feitos cálculos em vários pórtricos. Ele interage com todos os pórtricos por onde passa e depois funciona num algoritmo matemático que faz o cálculo de onde é que ele estava, onde é que entrou, para entrar aqui, para ser detetado aqui e para ser detetada a saída acolá, para saber qual seria o cálculo dessa viagem e depois é calculado um valor só.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — E é um valor variável, não é pago por transação. Falou nesse montante para estimativa média, digamos, mas não há um valor apurado para ser cobrado pela concessionária ou para ser retido a título de comissão que seja fixado por transação, independentemente da distância percorrida. Ou não é assim?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não. O valor pago por transação é feito independentemente do valor cobrado em termos de portagem. Ou seja, não é um percentual do valor da viagem, é um valor por apuramento do custo dessa viagem e de cobrança.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Então, se uma pessoa fez uma viagem curta e pagou 40 cêntimos ou 30 cêntimos, desse valor 7,4 cêntimos são para a concessionária. É isso?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — São para cobrir os custos da concessionária.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Então, pode haver aqui um tipo de situações em que a consideração de que as receitas de portagem são receitas mercantis da Estradas de Portugal, portanto, revertem para o Estado, ainda assim, num conjunto de situações, isto pode ser mitigado e não ser tanto quanto se pensa, não é?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim, mas num valor infinitamente inferior, porque haveria portagens a 40 cêntimos, troços cobrados a 40 cêntimos, eu não conheço se há muitos ou poucos...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Mas 50, por exemplo, que era o que estavam aqui a dizer.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Certo. Mas isso passa-se em qualquer autoestrada.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Com certeza. Em qualquer autoestrada dentro deste sistema das ex-SCUT em que os pórticos se vão sucedendo e há estes montantes que se vão somando.

De facto, isso leva-nos a pensar que realmente aquela ideia de que com este novo modelo as portagens vão para o Estado e as concessionárias

recebem por disponibilidade, a verdade é que recebem por disponibilidade mais uma parte das portagens e, portanto, quanto mais transações, por menor que seja a distância percorrida, mais vantagem ainda.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Só gostava de esclarecer uma coisa importante: é que há uma componente fortíssima que é o custo interbancário do funcionamento em rede, ou seja, da cobrança por multibanco, que é público e é associado independentemente do montante de transação, mas que é absolutamente independente da própria concessionária.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Esse valor pode ser alterado se a SIBS, por exemplo, decidir aumentar as taxas ou isso para a concessionária fica como prejuízo por aumento dos custos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Quanto ao valor dos custos, existe um mecanismo de revisão desse valor, com uma periodicidade que não lhe sei dizer se é de três ou de cinco anos, entre as concessionárias e a EP.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Doutor, o problema que isto levanta em relação ao sistema que envolve os bancos, a SIBS, as concessionárias e a Estradas de Portugal, em que se fala de um determinado volume de receita que passa a entrar nos cofres do Estado por via das portagens, mas ao mesmo tempo há um pagamento significativo que passa a ser feito por via do financiamento ou da remuneração por disponibilidade, por ter lá a estrada, por ter a estrada transitável e em condições... Mas ao ouvir a explicação que nos deu sobre o processo comercial da condição colocada...

E não estou a dizer que tenham obrigado o Estado, mas deram claramente a entender que só haveria acordo se fosse o resultado de um processo de negociação global, como quem diz, a decisão de introduzir portagens em termos negociais, por parte do Estado, significou, neste caso, não um *leverage*, expressão usada pelos anglo-saxónicos, mas dar-lhes as chaves de casa e uma arma carregada para apontar, se quisessem, e não é que fossem disparar.

Assim, do ponto de vista de posição negocial, pergunto-lhe se é frequente, nas negociações com quem quer que seja, ter uma situação ameaçadora do ponto de vista económico, em termos prospetivos de médio prazo — porque os horizontes já eram negros em 2008/2009 e qualquer concessionário do mundo poderia, em termos de redes viárias, antecipar um futuro muito negro em termos de atividade económica —, portanto, uma situação que colocaria profundas preocupações a qualquer empresa concessionária, que estava numa posição que não era fácil e que se calhar poderia apoiar-se (digo isto sem conotações de outra forma) na litigância que a empresa tinha — nos acordos de reequilíbrio financeiro, nas demandas que pudesse ter com o Estado, nas negociações diversas, que foram reunidas num processo de negociação global — e que, de repente, sobe muitos patamares, muitos degraus na escala da posição negocial que tem perante o Estado.

A decisão do Governo PS de «vamos introduzir portagens nalgumas SCUT», à qual o PSD respondeu «não senhor, vamos introduzir portagens em todas as SCUT, em todas as autoestradas», foi, por aquilo que estou a ouvir, a melhor notícia do ano para os senhores ou, melhor, a melhor de muitos anos, porque permitiu aquilo que, em termos negociais, estou a ver que, muito dificilmente, seria possível de uma outra forma qualquer.

Pergunto-lhe: foi analisado, foi avaliado, do ponto de vista de análise prospetiva e económica, o que estariam agora a atravessar, olhando para a realidade atual e objetiva, isto é, a diminuição da atividade económica, a diminuição do tráfego na rede viária, o aumento dos custos dos combustíveis, a diminuição do turismo, a recessão económica que estamos a viver? Alguma vez foram avaliadas, pela vossa parte, naquela altura ou depois disso, as circunstâncias em que estariam se não fosse este processo em que da parte do Estado houve a decisão unilateral de dizer «vamos impor a introdução de portagens», que, de uma forma tão oportuna por parte do interesse do acionista, foi aproveitada por parte da concessionária?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Eu percebo a questão, Sr. Deputado, e agradeço que nos atribuam uma capacidade de antecipação e de um oráculo que nós, infelizmente, não temos.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Não estávamos em 1990. Estávamos em 2008 e 2009.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Esse foi um processo que começou em 2007. O primeiro acordo quadro que existe relativamente a esta negociação...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Doutor, dá-me licença para fazer só um parêntesis muito rápido?

Eu tenho isso presente e é verdade. A questão é a seguinte: qualquer processo negocial que tivesse uma circunstância alterada tão profundamente logo ao início, se fosse ao contrário, VV. Ex.^{as} interromperiam imediatamente o processo, não era? Se fosse contra a

empresa que as circunstâncias se alterassem, o processo, se calhar, parava logo ali, não?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não lhe sei dizer, Sr. Deputado.

Nós não tínhamos essa capacidade que está a transmitir ou que está a sugerir, e que, enfim, percebo, de antevisão de como isto caminhou. Nós estamos a viver uma crise constante que nos ultrapassa a todos, todos os dias, pela sua dimensão, pela sua inevitabilidade.

Em 2007, quando começou o processo, onde essa condição que refere, de ser um acordo global, foi logo imediatamente posta, nós não imaginávamos como se iria passar.

E eu lembro-lhe que, mesmo muito depois disso, foram lançadas outras parceiras em Portugal e tiveram concorrentes. Se nós, em 2007, antecipássemos de forma tão clara o que iríamos viver cinco anos depois, se calhar, todas essas situações e outras que fomos fazendo por esse mundo fora não teríamos feito.

Quanto à questão das portagens, a introdução ou não de portagens é um tema recorrente e é um tema do poder político, de decisão política, que nos ultrapassa totalmente. Não gostava de comentar isso.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Deputado Pedro Filipe Soares já está presente e, como estamos a concluir a primeira ronda, convido-o a intervir, querendo. Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Presidente, em primeiro lugar, quero agradecer-lhe bem como às restantes bancadas parlamentares por esta faculdade de poder alterar a ordem das intervenções, mas devido

aos trabalhos em Plenário não consegui estar presente mais cedo nesta reunião.

Quero também cumprimentar o Dr. Gonçalo Moura Martins e dizer-lhe que, apesar de não ter estado cá, já consegui ter acesso à informação que foi dando a esta Comissão.

Gostava, então, de lhe fazer algumas perguntas, tendo por base o estudo que a Ernst & Young fez para o Governo, confrontá-lo com algumas das posições que a Ernst & Young indica e perceber se são ou não verdadeiras, qual a opinião que tem da forma como se chegou a elas e o que fazer perante elas.

Podemos começar, de forma sequencial, pela concessão da Beiras Litoral e Alta ou até por aquela que me é mais próxima geograficamente, a Costa de Prata. No fundo, a Ernst & Young refere dois pontos que considera que são «benefícios sombra» por parte da Ascendi. Estes exemplos da Costa de Prata são recorrentes noutros casos e, por isso, vou utilizar apenas como exemplo, não querendo que a minha pergunta o restrinja apenas a esta concessão.

Um dos pontos que refere é que os encargos financeiros foram, na realidade, inferiores ao caso-base e, por isso, foram um «benefício sombra» para a concessionária.

Confirma esta realidade ou há aqui alguma falta de interpretação por parte da Ernst & Young?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não tenho presente essa informação.

Como disse há pouco, não conheço em detalhe o relatório da Ernst & Young, não era um relatório público e não fomos ouvidos para ele. Tive, no entanto, oportunidade de o ler com alguma superficialidade e, de facto, são

lá referidos alguns «benefícios sombra», esse e outros, mas, de facto, não consigo identificar essa questão.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Deixe-me tentar perceber a sua resposta. Não consegue identificar no relatório, tendo-o lido, ou não consegue perceber como é que a Ernst & Young chega a essa conclusão?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Os encargos financeiros são baseados em taxas fixas. Pode haver atrasos nos investimentos que justifiquem um menor encargo financeiro. Na Costa de Prata não estou a ver que isso tenha acontecido, houve um atraso no lote 4.

Mas são questões de tal mecanismo e detalhe que, sinceramente, não consigo responder.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Percebo a dificuldade nesse detalhe, mas é uma acusação forte que é feita pela Ernst & Young, porque, quando fala destes «benefícios sombra», está, regra geral, sempre a falar de milhões de euros que estão em cima da mesa.

É certo que, quando falamos de centenas de milhões de euros para uma operação, às vezes um milhão pode não parecer grande coisa, mas para o cidadão comum isso faz diferença.

Por exemplo, o OPEX real na Costa de Prata, diz-nos a Ernst & Young, foi inferior em 59,7 milhões de euros, quase 60 milhões de euros, do que o previsto no caso-base entre 2004 e 2011. Ora, este valor não é despiciendo e representa uma vantagem real para a Ascendi. Estes dados estão errados?

Esta é, no fundo, uma questão relevante. Nós queremos concluir esta Comissão de Inquérito com os dados factuais para assacar responsabilidades onde elas existem.

Não queremos que, depois, se diga que partimos do pressuposto de que já havia culpados, mesmo que não tivéssemos chegado a essa conclusão, mas quiséssemos fazer esse caminho. Não. É exatamente por não querermos chegar lá que não tomamos o relatório da Ernst & Young como a verdade absoluta e queremos ouvir aqui os protagonistas para poderem até desmentir, dar outras opiniões, dizer, como disseram muitas das vezes vários intervenientes do Tribunal de Contas, que há outras formas de fazer esses cálculos, mas para trazer transparência a esta informação.

E é sobre isto que estava a tentar que nos ajudasse.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — E nós temos todo o interesse nisso. Um milhão é sempre um milhão. Por mais milhões de que estejamos a falar, um milhão é sempre um milhão.

Os encargos financeiros, como lhe disse, são de taxa fixa e dependem dos investimentos. O que pode haver é... Imagine: estes modelos de *project finance* implicam, muitas vezes, retenções financeiras muito elevadas para garantir às entidades financiadoras que o dinheiro da manutenção futura lá está, que o dinheiro dos serviços da dívida lá está, pelo que são modelos que têm contas de retenção muito elevadas; e, às vezes, na gestão financeira faz-se boa gestão financeira, porque se aplica bem o dinheiro e isso pode fazer diminuir os encargos financeiros. Portanto, há uma série de fatores de gestão que podem conduzir a esse efeito.

Por exemplo, na manutenção e na operação, se houver poupança, é eficiência que se quer, não é? A alternativa é gastar o orçamento ou o que está no caso-base sem critério, porque lá está para gastar, para depois não ser acusado de ter «benefícios sombra»?! Percebe?

É evidente que há eficiência e estas empresas são eficientes e tentam fazer eficiência. Mas a eficiência não pode ser nunca ganha à custa do nível de serviço ao utente e do nível do serviço contratado, e o Estado aí tem de regular, de fiscalizar.

Agora, se há poupança do ponto de vista da operação, dos mecanismos da operação, dos procedimentos da operação e da manutenção, se há poupança ao nível da gestão financeira no sentido de ser feita uma boa aplicação dos fundos e é feita uma boa negociação com a banca para melhorar essas condições, essa é a gestão que se pede aos privados, essa é a gestão que se pede à parceria. Reparti-la com o Estado não estava previsto, mas não é questão que se ponha, porque, senão, também não há incentivo nenhum a que se tome e se promova essas eficiências.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Percebo a sua resposta, até enquadrada no que é o pressuposto do que são as parcerias público-privadas, mas, mesmo dentro desse paradigma de pensamento, a ideia de eficiência pode estar, como disse, inerente a uma melhor gestão dos recursos para o mesmo serviço prestado e, se há eficiência, tenho algumas dúvidas em enquadrar o diferimento no tempo de obras e, com isso, ganhos em benefícios financeiros como uma melhoria de eficiência.

Parece-me é que existe aqui, por um lado, o fechar dos olhos ao que eram as obrigações de cumprimento nas obras em determinado *timing* e, por outro lado, parte do privado utilizar isso como benefício também decorrente da sua relação contratual com o setor financeiro, num contexto

em que o próprio setor financeiro não aparece aqui à margem do problema, como se houvesse aqui um outro tripé de negociação que é o setor financeiro, mas, sim, envolvido desde o início nesta discussão.

Ora, isso parece-me algo mais discutível nesse ganho de eficiência e, devo confessar-lhe, não consigo alcançar essa ideia.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sr. Deputado, admito que haja uma componente dupla disso.

Eu volto a dizer que o Estado tem de regular e os concessionários têm de cumprir as suas obrigações, ponto final.

Acho que, hoje, e falo pelas concessionárias pelas quais sou responsável, nós orgulhamo-nos de ter uma boa operação e de cumprir cabalmente com as obrigações que nos são imputadas.

Quando vejo esses «benefícios sombra», estava a referir-me aos «benefícios sombra» que derivam de uma eficiência decorrente da própria gestão privada. Se há um adiamento de uma operação de manutenção ou de um alargamento, e houve publicamente casos agora, inclusivamente, com a intervenção do regulador... Repare, nós temos duas situações diferentes nos contratos: há obrigações de serviço que são cumpridas em função de um dado objetivo, imagine, de tráfego ou de outro dado objetivo qualquer de utilização, e esse pode ocorrer antes ou depois, pode ser antecipado em função de uma data estimada; o outro não. O outro é dizer que a manutenção tem de ser feita ao fim de oito anos de utilização do tapete betuminoso e essa tem de ser feita nessa altura.

Isso pode antever ou traduzir uma série de situações que eu não sei a que se referem, porque podem ser situações absolutamente legítimas e decorrentes do mecanismo contratual e outras podem ser decorrentes de um menor cumprimento, e essas não podem ser toleradas, obviamente.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Certíssimo.

Dou-lhe, então, um outro exemplo de um «benefício sombra», indicado como tal pela Ernst & Young e que não decorre de nenhum desses contextos. É, por exemplo, indicado que o IRC real que foi pago pela concessionária é inferior ao previsto no caso-base. Ora, isto não decorre de melhoria de eficiência, decorre apenas de uma alteração do IRC, e permitiu um encaixe financeiro à concessionária.

Poder-me-á responder, e até já antecipo a sua resposta, que isto decorre do que era a relação contratual e não há aqui nada em causa. Não estou a questionar isso. Estou a questionar o contrário, ou seja, se considera que isto é um «benefício sombra», se foi inabilidade do Estado em gerir todo este processo, se já estava pensado assim e até não foi inabilidade mas deliberado, se a Ernst & Young é que acha que isto é um «benefício sombra» erradamente.

No fundo, gostava que nos tentasse ajudar a compreender todo este processo.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Relativamente ao tema fiscal, já tive oportunidade, há pouco, de referir essa matéria.

O que acontece é o seguinte: no passado, nos contratos da segunda geração — eu chamo-lhes «segunda geração», há a primeira mais a segunda que são as SCUT — os contratos tinham a previsão no modelo financeiro da taxa de IRC vigente à data da assinatura do contrato; e há uma tendência constante, até se fala que essa tendência possa ir mais longe, de descida da taxa do IRC, no sentido da competitividade fiscal da economia, etc. E foi por bem nesse acordo — e isso, depois, foi uma prática no nosso conjunto de concessionárias e em todas as outras que

foram sendo renegociadas e prática nos concursos lançados após isso — que a taxa introduzida no modelo seria a vigente no momento da contratação, sendo que a variação da taxa, para cima ou para baixo, seria corrigida numa base anual pelo Estado e paga pelo Estado.

Ou seja, o Estado recuperou o diferencial de taxa entre o momento da contratação e o momento em que fez o acordo, e todo esse diferencial foi recuperado para o Estado. Depois, como contrapartida, se houver alguma variação, a criação de uma sobretaxa em determinado ano ou uma subida, o Estado corrige a concessionária no ano seguinte — o que é uma falsa questão, porque a concessionária, entretanto, já pagou esse excesso de imposto.

Portanto, não sei se a Ernst & Young se refere a essa situação, o que é estranho, porque essa é consensual do ponto de vista do mecanismo fiscal como ele é hoje entendido.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, discorda que isto seja um «benefício sombra», porque depois há um pagamento *a posteriori* desse acerto, que pode ser para um lado ou para o outro.

Gostava de lhe fazer agora um conjunto de perguntas relativamente ao sistema de portagens.

Há uma decisão para introdução de portagens, e já deu aqui esclarecimentos sobre o processo que levou a essa tomada de decisão. Contudo, devo confessar-lhe que há uma dúvida que, desde o início, me assolou sobre esta matéria. Existiam ou não competências, por exemplo, por parte da Ascendi, para cobrar portagens? Tinha conhecimento técnico para tal? Tinha uma prestação desses serviços noutra lado? O que é que justifica poder ter havido uma entrega direta do Estado, por exemplo, à Ascendi, para fazer essa cobrança de portagens?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Respondendo à sua pergunta, a Ascendi não tinha competências de cobrança eletrónica de portagens. Enfim, é um *know-how* disponível no mercado e o que a Ascendi fez foi dotar-se desse *know-how* e inovar em certos aspetos. E, apesar de não me ficar bem dizer, foi premiada internacionalmente por alguma inovação que introduziu nesse mecanismo. De facto, foi possível, num espaço extremamente curto, conseguir criar um sistema, nós e as outras concessionárias, que pudesse assegurar essa tal cobrança eletrónica por substituição de uma cobrança real em portagens — praças de portagens, alterações de nós, etc. — que teriam um custo incomportável naquela medida.

A questão de base é que as concessionárias entendiam que fazia sentido como uma continuidade da sua natureza de concessionária fazer esse serviço na sua própria concessão. Não foi mais que isso.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, foi iniciativa das concessionárias, junto do Governo, fazerem esse pedido, essa pressão, essa negociação, para serem as próprias a criar esse sistema de portagens, independentemente de não terem o *know-how* na altura para o efeito? Essa iniciativa decorreu das concessionárias ou do Estado?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Decorreu do ponto de vista das concessionárias, iniciativa das concessionárias. Embora verdadeiramente não houvesse uma alternativa do Estado nem nenhuma alternativa comercial disponível no mercado em função. O *know-how* existia noutros países, mas uma empresa comercial que fizesse esse

serviço, que estivesse disponível para assumir de imediato essa tarefa, não existia.

Mas foi uma questão colocada pelas concessionárias.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Na comissão de negociação e no pressuposto de que o Governo disse que queria introduzir portagens. É isso? Ou seja, o Governo chegou e disse «nós queremos introduzir portagens, queremos renegociar para haver a introdução de portagens» e, então, as concessionárias disseram «se há portagens, queremos ser nós a tratar de fazer essa cobrança». É isso?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Basicamente.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Devo confessar-lhe que o que eu estranho aqui nem é tanto essa iniciativa por parte das concessionárias, que se enquadra, como disse, no que é o leque de ações que uma concessionária pode fazer, mas o Estado, porque seria normal que, pelo menos, fizesse um concurso público para ver quem é que fazia de forma mais barata esse serviço. É o regular neste tipo de coisas.

Existiu alguma pressão das concessionárias, dizendo que «ou somos nós ou não aceitamos renegociação», de forma a que o Estado não tivesse outra hipótese senão partir para esta forma de dar diretamente às concessionárias a sua capacidade de fazer as portagens?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Foi uma questão posta pelas concessionárias com alguma veemência. Não era um *deal breaker*, como eram outras questões, mas foi um tema posto com veemência pelas concessionárias, porque elas próprias abdicarem de uma tarefa que hoje é

incluída e que traduz o que é o *know-how* e a especificidade da atividade de uma concessionária era — para quem tinha, como algumas delas, pretensões de continuar a concorrer a concursos no exterior e que necessitava dessa capacidade e desse *know-how* — assumir uma posição redutora e uma posição ablativa do que eram as suas competências como concessionária.

Em rigor, Sr. Deputado, não havia alternativa no mercado, não estou a ver nenhuma empresa que se dedique a essa tarefa.

Foi feito um trabalho de enorme exigência entre as concessionárias e a comissão de negociação na altura no sentido de descrever e elencar os custos associados — valores que depois foram confirmados pela EP para a própria comissão de negociação —, para ter uma certeza e uma clara noção do que seriam os custos envolvidos e se os custos apresentados pelas concessionárias eram minimamente razoáveis ou não, até por essa ausência de experiência.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, se eu percebi, a sua opinião é a de que não havia alternativa no mercado e que por isso não podíamos dizer se o preço era alto ou baixo, porque não havia alternativa, mas foi criado um *benchmark* por parte da Estradas de Portugal que permitiu dizer que não estava fora de preço aquele que as concessionárias diziam que cobravam por esse serviço.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Houve uma total transparência. Foi um momento da negociação muito intenso e muito demorado, em que houve uma total abertura, a que nós chamamos *open book*, relativamente a todas as componentes de custo: o que era o custo da transação eletrónica propriamente dito, que é um custo externo, esse sim, é

um custo atribuído pelas operadoras, enfim, pela SIBS e por aquela que já trabalhava com a SIBS; depois, o que era a constituição do *back office*, o que era o custo da cobrança secundária, o custo da primária, quantas pessoas. Enfim, foi feito um detalhe muito significativo relativamente a todas as componentes de custo. Houve essa preocupação de forma exaustiva de ambos os lados.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Permita-me, então, três perguntas, para terminar o tempo desta primeira volta.

A primeira é a seguinte: nesta lógica, nesta solução que foi encontrada, de quem é a paternidade desta portagem virtual sem postos de portagens, num sistema que, segundo disse, não existia e até foi melhorado para ser colocado em Portugal? Quem é que foi o pai da criança, traduzindo isto num sentido mais literal?

Em segundo lugar, pergunto-lhe, no meio dessa transparência, qual a taxa de lucro que tem na cobrança de portagens, porque esses cálculos têm de ter sido feitos, e como transmitiram isso ao Estado.

Uma última pergunta tem a ver com o sistema todo, porque é importante saber de quem é a paternidade da criança, mas imagino que os pais não podem estar não muito orgulhosos dela, porque é uma complicação enorme.

Eu, como disse, geograficamente, tenho bastante proximidade a algumas das autoestradas em questão e sei bem o que significa não ter um dístico e ter de pagar uma portagem: não se pode pagar logo a seguir ao ato de passagem, tem de se esperar algumas horas, durante alguns dias pode pagar-se nas chamadas *payshop* e a partir daí tem de se pagar diretamente na Ascendi, que não tem um único sítio em todo o País onde as pessoas

possam fazer esse pagamento, e nem pode ser presencial, porque têm de o enviar por carta.

Devo dizer-lhe que no meio da modernidade de todo o sistema, como foi apresentado ao País, acaba por ser um atraso de vida que não deve orgulhar ninguém.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Acho que está a falar com a pessoa certa, porque eu sou o provedor do cliente da Ascendi. Lamento esse incómodo, mas todo o sistema foi pensado numa lógica de utilizador eletrónico obrigatório. E essa é a questão fundamental.

O problema da questão da cobrança secundária é uma solução possível, não é a solução ideal, cria incómodo e cria dificuldades ao utente, principalmente àquele utente que não é regular. Acho, no entanto, que hoje já se podem fazer coisas pela *Internet* de uma forma muito simples, do ponto de vista do pagamento da viagem que foi detetada com base na matrícula, e por via do pagamento de serviços no Multibanco. Mas é o sistema possível.

Enfim, aquilo a que hoje estamos a assistir é a uma progressão e uma penetração muito grande dos sistemas eletrónicos de pagamento, contrariamente ao que existia inicialmente.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — É quase impossível fazê-lo de outra forma. Convirá que não há grande alternativa.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não foi estratégia comercial, Sr. Deputado, juro. Mas existe, de facto, um crescimento constante e neste momento muito acentuado dos sistemas eletrónicos, e isso é revelado nas

taxas de fraude. De facto, o sistema de pagamento eletrónico é verdadeiramente prático.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Se me permite, faltou responder a duas perguntas: sobre a paternidade do sistema, quem é que o pensou e de que forma o pensou sem portagens reais; e qual a taxa de lucro da Ascendi na cobrança de portagens nesse serviço.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A paternidade, enfim, foi a solução possível ou a solução pensada numa lógica de cobrança de criação de portagens em redes que não foram preparadas inicialmente para o efeito. E, portanto, a única solução era a solução eletrónica. E hoje assistimos, curiosamente, em todo o mundo, a um evoluir nesse sentido. Assistimos diariamente... Enfim, diariamente, estou a caricaturar, mas assistimos com alguma regularidade a países a introduzir sistemas de portagem necessariamente eletrónica em vias já feitas, no sentido de potenciar e de aumentar as receitas — no Reino Unido, no Canadá, na Eslovénia, na América Latina, na Austrália —, e sempre com estes sistemas eletrónicos de segurança, porque em vias já feitas não há outra possibilidade de fazer.

Quanto à margem de lucro, Sr. Deputado, não lhe consigo dizer, a não ser uma outra que deve ter um referencial entre 7% a 10% sobre o custo. É a margem que tenho de cabeça, mas é um dado que posso confirmar depois nas respostas ao inquérito. Mas é o referencial que tenho.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, concluimos a primeira volta.

Para intervirem na segunda volta, tenho já a inscrição dos Srs. Deputados Duarte Filipe Marques, Carina Oliveira, Manuel Seabra e Pedro Filipe Soares.

Tem a palavra o Sr. Deputado Duarte Filipe Marques.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins, obrigado por ter vindo e ter respondido a todas as nossas questões.

Todos sabemos que a Ascendi terá sido a empresa que, até hoje, mais contratos de concessão terá obtido e que é uma empresa fundamental em todo este processo das PPP.

Como deve imaginar, é uma empresa em relação à qual temos de ouvir os responsáveis, e talvez venhamos a ouvir mais vezes, pelo que gostava de lhe colocar uma ou duas questões muito concretas.

O Sr. Doutor há pouco confirmou, claramente, que foram as concessionárias que sugeriram ao Estado incluir as concessões Norte e Grande Lisboa no pacote e no bolo que foi negociado.

Assim, como nos confirmou que foi uma sugestão sua e não do próprio Governo de então, pode dizer-nos com fraqueza se foi ou não uma forma de compensar o negócio final, tendo como objetivo ser melhor para todas as partes, compensando o prejuízo ou o desequilíbrio financeiro de outras autoestradas? Ou seja, o Estado deixou de não ter encargos com duas autoestradas para passar a ter com aquelas duas e, com isso, conseguir compensar a concessionária de outras cedências que teria feito.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, não confirmo isso.

Houve uma intenção e um convite do Governo em função de uma evolução legislativa, política, relativamente ao que seria o futuro sistema de financiamento do modo rodoviário em Portugal. E, em função dessa posição do Governo e das circunstâncias do momento, dos PREF (processo de reequilíbrio económico-financeiro) que já lhes referi, do problema da

indução do tráfego e da geração contínua e contígua e da interdependência das concessões e da previsibilidade do que iria acontecer (que já estava no contrato) relativamente à Grande Lisboa, entendemos — como hoje entendemos — que era uma posição absolutamente legítima do ponto de vista negocial da Ascendi.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — O Sr. Doutor há pouco, numa resposta que deu a um Deputado do Partido Socialista, foi muito correto e concreto e tinha muito fresco na sua memória os dados relativos aos ganhos por parte do Estado da renegociação que fez com o próprio Estado, mas não tinha bem presente os dados da perda do Estado nas mesmas circunstâncias.

O Sr. Doutor há pouco dizia que era o provedor do utente da Ascendi. Não é estranho que pense que o primeiro provedor dos utentes deve ser o líder da empresa. Mas o Sr. Doutor não é o provedor do Estado de certeza. Não estou aqui para julgar a forma como desempenhou as suas funções, sobretudo tentando trazer para a sua empresa o máximo de lucro para os seus acionistas; não ponho isso em questão. O Estado é que se deve preocupar em garantir que o seu dinheiro é bem gasto e bem investido, porque é dinheiro dos contribuintes.

Agora, como explica — porque há pouco tentou explicar e não consegui perceber — que seja benéfico para o Estado entregar a uma empresa privada, com encargos para o Estado, duas estradas que antes saíam de borla aos contribuintes?

Há pouco, explicou as perspetivas todas, mas nós conhecemos essas explicações já de outros campeonatos que por aqui passaram. Sobretudo os estudos de tráfego e a previsibilidade são tudo garantias que nunca bateram certo e é por isso que temos chegado até aqui.

Gostava que explicasse novamente como é que o Estado pode ter ganho alguma coisa, porque eu ainda pensei — e a sua resposta foi muito útil — que num pacote global, entre compensações, numa negociação que seria aceitável, o Estado, para compensar a cedência de lucro de uma empresa noutras concessões, pudesse de boa fé ter colocado essa perda ou esse maior encargo que passa a ter num pacote global. Essa, para mim, poderia ser uma explicação politicamente, pelo menos, mas sobretudo moralmente aceitável.

Agora, se essa não é a justificação, se essa não é a conclusão, diga-me, então, qual é que terá sido! É que, na minha opinião, o Estado não foi responsável na gestão dos seus interesses.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não sei se percebi bem a pergunta do Sr. Deputado.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Posso repetir, se quiser.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, repita, mas seja breve, porque já ultrapassou o seu tempo.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Vou dar a versão mais rápida, antes que o Dr. Manuel Seabra me tente cortar a palavra.

O Sr. **Presidente**: — As repetições costumam ser em câmara lenta, mas eu aqui peço que seja ao contrário.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Que seja mais rápido, com certeza.

O Sr. Doutor há pouco disse-me, claramente, numa resposta que deu, que esta negociação não era feita em bloco e que não foi para compensar prejuízos que a concessionária teria noutras concessões desta negociação em bloco.

Genuinamente, eu pensei que, incluída numa negociação global, a empresa concessionária podia ceder parte do seu lucro para o Estado para poder ser compensada a montante numa outra concessão do mesmo bolo.

Isto juridicamente poderia não ser aceitável. Devo dizer-lhe que, na minha opinião, era política e moralmente aceitável, porque no fim o todo era sempre o Estado.

No entanto, se diz que não era essa a razão, então, fico muito preocupado sobre qual será a razão por trás disto.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Fui eu que não percebi a sua pergunta, peço desculpa.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Fui eu que me expliquei mal!

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não, fui eu, com certeza!

O Sr. Deputado fez o favor e o elogio de dizer que a Ascendi é um *player* relevante, que tem muitas outras autoestradas etc. E eu pensei que aquele bloco a negociar poderia ter como compensação qualquer outra fora desse bloco. Por isso é que eu lhe estava a dizer seguramente que não.

Agora, que o saldo entre elas se compensava e que houve um interbenefício entre elas, em que o Estado analisou da maneira que entendeu analisar e nós pusemos a questão prévia negocial em que

entendíamos que era razoável para o Estado, em que havia um saldo e uma relação direta entre as várias concessões do pacote, seguramente que sim.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Posso, Sr. Presidente?

O Sr. **Presidente**: — Como já terminou seu tempo, peço-lhe que seja muito rápido.

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Serei muito breve.

Sr. Doutor, agradecendo as suas respostas, gostava de lhe colocar só mais uma questão.

Várias pessoas que estiveram aqui presentes permitiram-nos perceber que Portugal é um caso singular, em que as construtoras das estradas são normalmente as concessionárias. Imagino que para uma construtora o valor angariado com a construção (se fizesse apenas o ajuste e a construção) seria um valor justo — e não coloco em causa que não seja o mesmo valor.

Gostava de lhe perguntar se considera que este acréscimo, o benefício financeiro, o negócio financeiro, está mais para o lado da própria banca que financia a operação ou está, de facto, para a construtora que tem mais margem e mais garantias de angariar mais lucro no futuro com isto.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — São negócios totalmente distintos, com margens distintas, com momentos distintos, com oportunidades distintas.

Mas eu gostava de esclarecer e a questão é pertinente. O tema das construtoras fazerem parte do capital das concessionárias é uma prática mundial: as maiores construtoras são as maiores concessionárias. A VINCI é a maior construtora do mundo e é a maior concessionária do mundo; a

Bouygues, a Eiffage, a Strabag, a OHL, a Isolux, a Odebretch, a Andrade Gutierrez, etc., são as empresas que...

Se o Sr. Deputado me der um minuto, eu explico-lhe para que compreenda.

Neste negócio das infraestruturas ou, melhor, no mercado das infraestruturas, era como se tivéssemos um mercado primário e um mercado secundário. E, na minha perspetiva, há uma coisa que é importantíssima: o maior risco num projeto *greenfield* — e estamos a falar do mercado primário, ou seja, quando o projeto vai para o mercado em que o investimento não está feito e o investimento tem de ser feito... Quando é assim, se reparar nos concursos, na exigência dos requisitos dos concorrentes, muitos deles são associados a construção, a construtoras: têm de garantir que a construção é feita, têm de ter os alvarás, têm de ter requisitos. É muito importante que assim seja. Tanto é assim que em Portugal, como sabe, a lei aplicável é a das empreitadas de obras públicas.

Portanto, nessa fase, há um risco determinante e é um risco que o Estado nunca assume — e bem, na minha opinião, até porque o critério para ver se o Estado participa ou não no risco de construção é saber se há algum pagamento enquanto há fase de construção ou não, e nunca há.

Eu dizia isto, porque era importante.

Depois o que acontece em função da estratégia dos vários grupos é que há grupos que querem, maioritariamente grupos de construtores, participar na construção e depois sair e, então, aí começa o chamado mercado secundário das infraestruturas, o chamado *brownfield*, em que há transação — devo dizer que tipicamente aqui os grandes adquirentes do capital dessas concessionárias são os fundos. Porquê? Porque aquilo tem estabilidade, tem recorrência de *cash-flow*. Enfim, é um negócio típico para fundos de investimento, fundos de pensões, etc.

O que hoje está a acontecer é que há uma instabilidade regulatória muito grande em Portugal relativamente a este mercado.

Portanto, eu diria que, mesmo que as construtoras quisessem sair do capital, não podiam sair, porque não há transações de participações sociais. É que, para os fundos se interessarem, para além do problema do risco País, e ultrapassado que seja o risco do País — e penso que está a melhorar a perceção externa —, existe a necessidade de ter um quadro regulatório estável relativamente a um contrato que tem muitos anos. Hoje em dia, em Portugal, isso ainda não aconteceu, e daí haver muitas construtoras... Nós temos uma construtora no capital da Ascendi que, entretanto, foi à insolvência sem conseguir vender a sua participação, e temos duas delas que entraram no fundo de recuperação da Vallis também sem o poderem fazer.

É preciso ver que são negócios distintos e são negócios vistos de uma forma completamente diferente. O construtor, num contrato de concessão, tem de garantir o preço fixo, sem revisão de preços; garantir as quantidades, independentemente das vicissitudes que possa ter a obra, desde que elas se comportem dentro dos limites contratuais, porque isso é determinante para conter, dentro do modelo, o montante do investimento — no montante e no tempo. E o tempo aqui é determinante porquê? Porque, se está previsto começar a ter receitas do Estado ou receitas de portagem em determinado momento, a obra tem de ser concluída. E em Portugal, devo dizer, a indústria da construção é notável nesse aspeto, não é por aí que os projetos têm falhado.

O negócio bancário obedece à oportunidade dos mercados bancários, é feito em concorrência. Os sindicatos têm muitos bancos, os sindicatos têm, às vezes, mais de... As últimas já não, mas as SCUT de que estamos a falar chegavam a ter sindicatos de 22 bancos, bancos de toda a

proveniência, dos quatro continentes. Portanto, havia, de facto, um interesse e uma confiança grande. E é mercado. O negócio bancário, de financiamento, é um; e o negócio de construção é outro — sendo que ambos condicionam a competitividade da proposta. E todos estes negócios foram objeto de concursos públicos internacionais. Ambos tinham a necessidade de ser competitivos para que houvesse um ganho de causa num concurso público.

Não sei se respondi à sua pergunta, Sr. Deputado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Manuel Seabra.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins, gostava de começar por lhe perguntar o seguinte: o Governo Sócrates lançou oito subconcessões — Transmontana, Túnel do Marão, Baixo Alentejo, Baixo Tejo, Litoral Oeste, Algarve Litoral, Douro Interior e Pinhal Interior. Quantos concursos ganhou a Ascendi?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A Ascendi, o conjunto de acionistas Ascendi, ganhou Douro Interior e Pinhal Interior.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Ganhou duas em oito.

Sabe quem ganhou as outras?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Diria que o Túnel do Marão foi ganho por um consórcio liderado pela Somague, a Transmontana foi ganha por um consórcio liderado pela Soares da Costa, o Algarve foi ganho por um consórcio liderado pela Edifer, o Alentejo por um consórcio liderado pela Edifer, o Litoral Oeste por um consórcio liderado pela Brisa e

o Baixo Tejo por um consórcio liderado pela Brisa. Não sei se me esqueci de alguma.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Não se esqueceu, não, listou as oito.

O comentário que me merece essa sua explicação, Sr. Doutor, é o seguinte: o magnífico Dr. Jorge Coelho, omnipresente CEO da Mota-Engil, não conseguiu mais do que duas em oito concessões, não obstante as declarações que já aqui ouvimos aos Deputados do PSD. Só espero, muito sinceramente, a bem do Dr. Jorge Coelho — além do mais, porque sou amigo dele —, que tenha sido remunerado mais em função da fama do que do proveito, porque, se foi remunerado em função do proveito, estamos conversados.

Protestos do PSD.

Passo, agora, às renegociações.

O Sr. Doutor já disse que as renegociações acontecidas na pendência do Governo de José Sócrates, no tempo em que a tutela da Secretaria de Estado era do Sr. Dr. Paulo Campos, entre 2007 e 2010, foram favoráveis para o Estado. Gostava que o Sr. Doutor me listasse, da sua lavra — depois, se quiser, também posso dar sugestões —, o conjunto de vantagens que estas renegociações tiveram.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Vamos ver, Sr. Deputado, a renegociação, enfim, na minha perspetiva, teve benefícios para o Estado, no sentido de permitir, em primeiro lugar, ir ao encontro do plano previsto na resolução do Conselho de Ministros para o novo modelo de financiamento do sistema rodoviário nacional, nomeadamente a existência

de receitas mercantis para a EP, que era uma questão vital, e a renegociação dos contratos tendentes à introdução de portagens onde elas não existiam, nomeadamente nas ex-SCUT, em segundo lugar, de o fazer de forma consensual, ou seja, sem romper ou sem violentar os sindicatos bancários associados a estas concessões, e, em terceiro lugar, e é importante referi-lo, tudo isto foi possível, por ser feito de forma consensual, sem que houvesse um incremento de encargos financeiros. Ou seja, no momento em que já era notório o eclodir da crise, já estávamos dentro da crise, porque é preciso ver que tudo isto não se passou em dois meses, tudo isto começou em 2007 — o estabelecimento do primeiro quadro negocial é de setembro de 2007 e o acordo é de 2010, de julho de 2010, se a memória não me traiçoa —, foi possível ir negociando e fazendo uma alteração tão profunda nos contratos, sem que isto implicasse uma rutura com os sindicatos financeiros ou qualquer custo acrescido para o Estado.

Por outro lado, foi também possível o Estado introduzir alterações no modelo financeiro, prévias ao estabelecimento do modelo final do acordo, em que teve para si o benefício do IRC, em que teve para si o benefício da fixação de distâncias — que parece uma coisa pequena, mas é uma coisa com algum impacto. Ou seja, inicialmente, quando são lançados os traçados para os concursos das concessões, são estimadas receitas em função de distâncias de traçados que, depois, muitas vezes, não vão corresponder à realidade, mas isto foi corrigido e foi um benefício do Estado.

Outro benefício foi o de o modelo também ter sido corrigido com a taxa de inflação correta, em vez da teórica, do modelo. Isto também foi feito em benefício do Estado.

Outro benefício ainda, que, enfim, tem muito significado, foi o de ter sido possível concluir um número infindável de contenciosos, de pré-contenciosos e...

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Pedidos de reequilíbrio? É isso?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — ... de questões latentes com o próprio Estado de valores muito avultados, por um valor bastante abaixo daquele que era solicitado, com uma característica importante: nunca seria possível que os bancos e as entidades financiadoras aceitassem qualquer alteração ao contrato sem essas questões estarem resolvidas. Portanto, havia uma pendência recíproca umas das outras. E estas são as coisas de que me lembro, Sr. Deputado.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Nas renegociações, o risco de construção, o risco ambiental, o risco de expropriação e o risco de disponibilidade foram transferidos para os privados. Quer comentar isto?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim, a matriz de risco incluía todos esses riscos. Basicamente, do lado do Estado... Enfim, tenho aqui as matrizes de risco finais. Deixe-me ver se me falha algum...

Pausa.

O risco de projeto e construção, de expropriações, de financiamento — o de ambiente era repartido, havia uma parte que também era do Estado, mas o associado aos trajetos e ao risco arqueológico de construção, etc., muito dele passava para os privados —, a disponibilidade das vias, a

coabrabilidade, o fiscal e o da inflação, operação, manutenção e sinistralidade, todos estes, são riscos do lado do privado.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Sr. Doutor, isso significa que, quer em resultado dessas renegociações operadas entre 2007 e 2010, portanto ao tempo em que o Dr. Paulo Campos era Secretário de Estado da tutela, quer nas subconcessões, nas oito subconcessões lançadas pela Estradas de Portugal, há riscos, como o Sr. Doutor acabou de dizer, que foram transferidos do Estado para os particulares.

Este facto implica que — e gostava que o Sr. Doutor também comentasse isto —, por exemplo, o risco de construção, ao ter sido transferido para os particulares, evitou ou passou a evitar aquilo que era um vício endémico das empreitadas em Portugal. Há empreitadas que nós conhecemos, como a do Centro Cultural de Belém e a da nova travessia sobre o rio Tejo, entre muitas outras, que se traduziram em obras que acabaram três, quatro, cinco, seis vezes mais caras do que o preço da adjudicação. Ora, este risco de trabalhos a mais, que é o mais visível de todos, foi, então, endossado para o particular, ou seja, o Estado passou a poder prever o preço exato da construção no momento em que adjudicava o concurso de concessão.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Certo. Deixe-me dizer-lhe, Sr. Deputado, se me permitir, o seguinte: sei que, hoje, o instrumento PPP é pouco compreendido pela opinião pública, pelas vicissitudes que o rodeiam, mas, do ponto de vista da construção, do risco de construção, e da contenção do próprio investimento, é um dos instrumentos mais virtuosos que existem. E é preciso, muitas vezes, não esquecermos ou não deixarmos de ter presente que o modelo PPP, a parceria público-privada, é um

instrumento para realizar o investimento público, não é mais do que isto, não transforma um mau investimento num bom investimento, como o inverso também não é verdadeiro. Agora, se há característica, e muitas vezes isto, que acho que é a sua principal virtualidade...

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Mas previne derrapagens?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim, claramente, porque...

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Portanto, tem claras vantagens sobre outros modelos?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Claramente! O Estado, a todo o momento, pode interferir e introduzir alterações unilaterais, e aí corre o risco pela sua parte; mas, se não o fizer, obviamente, todas as vicissitudes e decorrências da construção, sejam do projeto, sejam das medições, sejam do que for, correm pelo privado.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Sr. Doutor, indo um pouco no seguimento...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado...

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Sr. Presidente, contava, da parte da Mesa, com a mesma tolerância que tiveram os colegas que me antecederam.

O Sr. Doutor, com essa conclusão, e independentemente da avaliação sobre o mérito da realização de tantas estradas ou autoestradas — não é

isso que está em causa —, está a dizer que, se o Estado, para construir este conjunto de equipamentos, optasse por outro modelo, que não o das PPP, poderia correr riscos de ter sobrecustos inesperados ou de ter modelos de intervenção que, potencialmente, sairiam mais caros do que sai o modelo PPP?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Segundo a minha experiência, sim.

O Sr. **Manuel Seabra** (PS): — Muito obrigado, Sr. Doutor.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra a Sr.^a Deputada Carina Oliveira.

A Sr.^a **Carina Oliveira** (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins, antes de mais, os meus cumprimentos.

Nesta audição estamos a tentar perceber o que é que, de facto, foi feito nesta renegociação de 2007/2010, período que foi referido pelo colega que me antecedeu, e aquilo que, efetivamente, nos interessa perceber é de que forma foi acautelado o interesse público.

Trata-se de uma renegociação sobre a qual, praticamente, já tudo foi dito e esclarecido, mas tenho aqui alguns pontos relativamente aos quais gostaria de pedir ao Sr. Doutor que me desse um esclarecimento.

Percebeu-se que, nesta renegociação, houve uma imposição da concessionária de introduzir a Grande Lisboa e Norte e o Estado acedeu. Diz o Tribunal de Contas que, quer no processo negocial quer na forma como foi definido o montante de pagamentos de disponibilidade, estiveram

subjacentes imposições das entidades bancárias — o Sr. Doutor, há pouco, também confirmou isto —, e o Estado acedeu.

Por todas as ausências de standardização e regulação, o Estado foi acedendo.

A concessionária exigiu também, segundo percebi na documentação que li, a prestação do serviço de cobrança de portagem, que seria um direito exclusivo das concessionárias — e também assim está expresso no relatório da comissão de renegociação —, e o Estado acedeu. Essa cobrança de portagens também tinha de ser exclusivamente eletrónica, e o Estado também acedeu.

Já tivemos aqui um convidado que nos disse que o Estado se portou como um anjinho e, de facto, depois de termos percebido como é que toda esta renegociação se passou, diria que foi um anjinho e papudo.

Tentando, então, perceber as pontas que tenho aqui em falta, o Sr. Doutor disse-nos, ao longo desta audição, que houve um benefício para o Estado de 1200 milhões. Pergunto-lhe qual a fonte desta informação, destes dados, porque, pelas fontes que consultei, tenho a ideia de que houve uma perda para os cofres do Estado — diz o relatório do Tribunal de Contas — de 571 milhões de euros na concessão Norte e de 400 milhões de euros na Grande Lisboa.

Portanto, a pergunta que lhe faço é onde foi buscar o benefício dos 1200 milhões de euros que afirmou — qual é a fonte — e de que forma é que baseou os seus cálculos e os seus dados para estes números.

Depois, um outro ponto que também gostaria de ver esclarecido tem a ver com a questão dos pagamentos por disponibilidade. Como é que foram fixados estes valores? Como é que se chegou ao cálculo, à taxa de disponibilidade? Sei que é uma fórmula complexa, mas gostaria de perceber de que forma se aferiram estes pagamentos. Pergunto-lhe, no

fundo, o que está em causa, que condições têm de ser determinadas para que essa taxa seja estabelecida e de que forma; ou seja, como foi desenhado o pagamento por disponibilidade.

Deixe-me só fazer um parêntesis relativamente à taxa de disponibilidade, porque foi uma das perguntas que fiz ao convidado e nosso colega, Deputado Paulo Campos, com anteriores responsabilidades nesta matéria, no sentido de saber qual seria a opinião dele sobre a questão da taxa de disponibilidade *versus* os pagamentos por portagem. E, na altura, um dos argumentos — que, hoje, vi aqui cair por terra — foi o de que o pagamento por disponibilidade, em muitas destas vias construídas, assegurava, obviamente, o financiamento da PPP e também que houvesse alguma coesão territorial, porque, com o pagamento de portagens, muitas das vias que seriam construídas dificilmente seriam rentáveis. Mas estamos a falar de estradas no Norte, Porto e Grande Lisboa. Portanto, o pagamento da disponibilidade não seria aqui, desta forma, digo eu, um pagamento por compensação de disponibilidade ou de coesão territorial.

A terceira pergunta que faço tem a ver com a prestação do serviço de cobrança de portagem. Ficou assumido, nas renegociações, que seria um direito exclusivo da concessionária e foi preciso, inclusivamente, alterar o contrato da Estradas de Portugal para lhe fazer essa atribuição. Nas audições, os elementos da comissão de renegociação afirmaram que os negócios das portagens seria também exclusivamente eletrónico.

A este respeito, pergunto-lhe qual foi o papel dos agentes do Estado no desenho deste «exclusivamente eletrónico» e por que é que tinha de ser atribuído em exclusivo à concessionária. É que, da documentação que consultei, percebe-se que essa foi uma decisão que empatou as negociações praticamente um ano.

Aliás, foi dito também pelos próprios elementos da comissão de renegociação que, inclusivamente, foram instalados pórticos em todo o sistema sem que estivesse fechado o acordo global, ou seja, sem que estivesse efetivado o contrato final que pressupunha essa decisão.

Portanto, gostaria de saber o que é que se passou este tempo todo e a razão pela qual foram correndo este dois processos em paralelo, segundo me pareceu daquilo que li.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada, peço-lhe que conclua.

A Sr.^a **Carina Oliveira** (PSD): — Sr. Presidente, vou terminar telegraficamente com uma pergunta.

O Sr. Doutor falou aqui, de facto, de uma ausência regulatória forte, independente e eficaz em todos estes processos. Também temos chegado um pouco a essa conclusão, ao longo desta Comissão de Inquérito.

A pergunta que lhe faço é qual tem sido o papel do regulador, do InIR, ao longo deste processo, considerando toda a experiência que tem tido no acompanhamento desta concessão.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sr.^a Deputada, começando pelo fim, não acho que tenha havido ausência de papel regulatório por parte do Estado. Acho, sim, que ele tem de ser efetivo e existir totalmente.

É que modelo está construído assim. No passado, a EP tinha um papel dinamizador, tinha um papel protagonista em todo o modelo e, agora, deixou de ter, porque vai ser um concessionário, em teoria, lá dos outros... É o concessionário ou o concedente dos subconcessionários, e criou-se um regulador, enfim, que vai fazer a regulação, que era um trabalho antes feito

pela EP. E é um trabalho de aprendizagem, é um trabalho de crescimento, é um trabalho de crescimento institucional, e acho que está a ser bem feito.

Portanto, quanto a essa matéria, acho que tem de existir e que esses poderes têm de ser reforçados, e esse caminho tem de ser trilhado com a velocidade que for possível.

No que respeita à forma como se calcula a taxa de disponibilidade, a taxa de disponibilidade é uma fórmula matemática que se determina em função de um preço ou de um valor que vem do que seria a receita do caso-base. Existe uma contrapartida obrigacional, do ponto de vista da concessionária, que tem de garantir uma taxa próxima dos 5% de disponibilidade de via total, excluindo apenas e só as manutenções programadas. Ou seja, uma manutenção que não seja programada, um acidente, qualquer outra intervenção ou qualquer outra vicissitude que ocorra na via que impeça o seu normal uso em termos de distância e em termos de tempo, é deduzida à taxa de disponibilidade a pagar à concessionária.

Quanto à questão dos valores dos benefícios do Estado, padeço do mesmo mal que a Sr.^a Deputada, porque já vi todo o género de valores em todo o lado. Estava a ater-me ao relatório da comissão de negociação, porque cada vez que alguém faz um cálculo ou diz que a projeção de tráfego é mais 10% abaixo ou mais 5% acima muda o cálculo todo.

O conjunto de cálculos que foram feitos para as cinco concessões no momento em que se fez o acordo — e o acordo foi assinado em 2010, mas esses cálculos eram anteriores, porque, enfim, as coisas já estavam estabelecidas anteriormente — baseou-se em projeções do momento e em ganhos e benefícios que existem do ponto de vista do conjunto das cinco concessões. Ou seja, há uma diminuição clara dos encargos líquidos para o Estado nas SCUT em detrimento de um maior custo, que na altura se

pensava, da concessão Norte. E é esse saldo que resulta nesse saldo positivo para o Estado.

O Sr. **Carina Oliveira** (PSD): — Sr. Presidente, permita-me que refira que falta responder a uma única pergunta sobre a decisão de a portagem ser exclusivamente eletrónica e o que se passou durante aquele ano que mediou essa negociação.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Havia duas questões importantes para o Estado, e que é preciso explicar.

Houve uma altura em que era necessário fazer testes de via com pórticos instalados e era preciso que houvesse uma preparação relativamente ao modelo eletrónico a testar.

Portanto, gostava de não mentir, porque já se passaram muitos anos e muitas coisas, mas penso que há um despacho que autoriza uma parte do investimento para testes, etc., e foi ao abrigo desse despacho que foram feitos alguns testes de via e que foi iniciada a preparação do investimento.

Depois, há um despacho de dezembro de 2009, um despacho comum, em que é ordenado mesmo o investimento na preparação dos pórticos e do sistema conducente à cobrança eletrónica.

Quanto ao modelo em si, Sr.^a Deputada, a minha convicção é a de que não havia outro modelo, porque não era possível ou viável fazer um modelo de cobrança de portagem real. Imagine: podia haver um modelo de vinheta, um imposto de circulação automóvel agravado, mas isso não é o princípio do utilizador-pagador, é o princípio do proprietário-pagador.

Portanto, na altura, isso nem sequer foi discutido, porque o que estava na resolução do Conselho de Ministros e o que estava subjacente ao

próprio modelo, e que já vinha de há anos, era uma lógica de integralidade do modelo utilizador-pagador e não outro.

O Sr. **Presidente**: — Para concluir, tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Filipe Soares.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins, queria começar por referir dois pontos, até porque é importante enquadrarmos a realidade dos factos em números.

E, sobre a presença da Ascendi nas autoestradas em Portugal, há um número que é avassalador: é um grupo que detém mais de 1300 km de autoestrada no nosso País. É disso que estamos a falar: de uma concessionária que opera em mais de 1300 km no nosso País! Tudo o resto, depois, são questões subjetivas, de opinião. Agora, o facto é o que referi e não é um facto de somenos importância nesta matéria. Daí se compreende a importância que a Ascendi tem.

Aliás, para enquadrarmos até na globalidade, do ponto de vista de quilómetros de autoestrada associados aos grandes grupos económicos, a Ascendi só perde para a Brisa. De resto, é o segundo maior grupo que tem nas suas concessões maior número de quilómetros de autoestrada.

Gostava de fazer-lhe duas perguntas que são importantes para os nossos trabalhos.

Uma primeira é sobre o seguinte: foi importante para a própria Ascendi ter existido a decisão de introdução de portagens nas SCUT. Face ao que hoje se sabe, isto é, face à redução brutal de tráfego decorrente da introdução de portagens mas também, necessariamente, decorrente da recessão, agora ficaram muito mais salvaguardados com as portagens do que estavam antes sem portagens.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Esse é um cenário especulativo, mas vou-lhe dizer o seguinte: na concessão Grande Lisboa, sim; nas outras, não sei.

É que, repare, a exposição ao tráfego SCUT era uma exposição a um tráfego não pagante, que não se comporta como uma exposição ao tráfego pagante.

No que respeita ao tráfego das SCUT, a minha convicção é a de que hoje, se não houvesse introdução de portagens, em que o comportamento do agente económico é muito mais racional do ponto de vista da obtenção de um melhor serviço por uma menor quantidade de dinheiro ou pelo menor preço possível, a utilização das SCUT seria muito mais intensiva do que era no passado, porque é a realidade a que assistimos diariamente. Ou seja, hoje estamos a sentir uma migração muito significativa, mesmo muito significativa, do tráfego de portajadas para não portajadas. Se não fossem, as SCUT hoje seriam as grandes beneficiárias desse tráfego. E isso implicava maiores rendas SCUT e mais encargos para o Estado.

A conta do deve e haver é difícil de fazer, Sr. Deputado. Não a consigo fazer, porque tem traços bons e tem traços menos bons, claramente, nesse cenário que posso evoluir.

Gostava, no entanto, que o Sr. Deputado atentasse a esta questão, que é importante: de facto, não estamos a falar do mesmo tipo de risco de tráfego, quando falamos de um risco de tráfego de pagantes e de um risco de tráfego de não pagantes. Em crise, altura em que, volto a dizer, a racionalidade dos agentes económicos é muito mais apurada, estar exposto a um tráfego não pagante é uma oportunidade e não uma ameaça, por oposição a estar exposto a um tráfego pagante.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Certíssimo, em teoria sim. Se colocarmos aí também a variável da diminuição do próprio tráfego pela redução da atividade económica, até pelo preço que está anexado a cada um dos tipos de veículos, arrisco-me, dando a minha opinião, a dizer que acho que, mesmo assim, o cômputo geral seria mais reduzido.

Mas, verdade seja dita, neste momento é irrelevante para a Ascendi haver ou não haver tráfego, porque desse ponto de vista não se passa nada, pois receberá o mesmo do Estado quer haja quer não.

Há um ponto em relação ao qual fiquei algo alarmado aquando da audição do atual Secretário de Estado das Obras Públicas, Transportes e Comunicações. Disse-nos que nos contratos que foram assinados havia cláusulas relativas à manutenção em que o Estado saia lesado, porque, segundo ele — estávamos a falar de empresas de construção —, o que eles gostam de fazer e onde ganham dinheiro é na construção e na manutenção e por isso os próprios contratos foram mal feitos (ou deu a entender que teriam sido mal feitos), não defendiam o interesse do Estado e tinham exigências de manutenção superiores ao que seria expetável. É assim?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Não.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, refuta liminarmente esta ideia.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Completamente.

Quem define as exigências e os níveis de serviço, quer de manutenção quer de operação, são os concursos públicos lançados pelo Estado, não é o concessionário privado que os determina. Não há qualquer

interesse em fazer essas manutenções excessivas, em investir nessas manutenções excessivas ou em gastar em manutenções excessivas.

Quer dizer, não pode haver uma acusação da existência de «benefícios sombra» porque não se fazem as manutenções e, depois, dizer-se que os contratos são bons, mas inventou-se manutenção em excesso, como se se andasse sempre a fazer manutenções nas estradas. É uma contradição nos termos, não é assim de todo.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Percebo.

Convirá também que a argumentação utilizada não é absurda de todo, porque, independentemente de a estrada necessitar ou não, independentemente dessa avaliação, fazer obra, se essa obra fosse contratualizada e paga, seria sempre positivo para as empresas.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Nós vivemos disso, Sr. Deputado. As construtoras vivem de fazer obras, os bancos vivem de emprestar dinheiro, as mercearias vivem de vender o que tiverem para vender. Isso é evidente.

Contudo, é preciso perceber que, do ponto de vista das construtoras, enfim, daquelas que eram acionistas das concessionárias, e recuperando aquela explicação, aquela análise que lhe estava a fazer sobre como evolui o mercado das infraestruturas — numa primeira fase, muito ocupado por construtoras, porque é a fase natural, e depois, enfim, entram os fundos —, nenhuma construtora fica no capital de uma concessionária à espera de uma obra de manutenção daqui a 8 ou a 10 anos. Nós não ficamos, seguramente.

Quer dizer, qualquer construtora vende e, se tiver oportunidade e se for essa a sua estratégia, nunca deixará de estar presente no capital de uma concessionária, porque ela tem de se comportar como uma concessionária,

é dona do negócio, tem outros acionistas, etc., em função de uma obra que venha mais ou menos tarde. Não penso que essa seja o padrão de raciocínio das construtoras. Não é seguramente o da minha.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Vou colocar-lhe uma última pergunta muito direta, mas também de simples resposta: nas negociações de todas as concessões, a TIR era de alguma forma imposta pelos sindicatos bancários ou havia liberdade nessa definição? Como é que se chegava ao valor?

Pergunto-lhe isto, porque temos duas informações contraditórias. Temos um depoimento que nos diz que a TIR é definida num valor mínimo por parte das entidades bancárias, que dizem «nós só financiamos se a TIR for esta». E temos outra declaração, que é a seguinte: «A TIR nem é relevante, não queremos saber da TIR para nada; os bancos nada querem saber desta variável.»

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — A TIR é uma forma de medir a rentabilidade de determinado negócio. Dito isto, a rentabilidade do negócio é medida em função dos fluxos financeiros do próprio negócio para quem dele tem a haver algo, sejam os bancos, capital alheio, sejam os acionistas, capital próprio.

É difícil pensar que a definição da TIR seja alheia a quem colocou capital, seja como financiamento seja como *equity*, isto é, capital próprio, numa concessionária.

Portanto, acho difícil pensar que um banco financia um projeto sem perceber, ou sem entender, ou sem ter bem claro qual a rentabilidade esperada desse mesmo negócio. Não considero, de todo, que isso seja algo aleatório ou indiferente. Não pode ser.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Percebi a sua resposta, mas também percebeu que não me respondeu exatamente ao que perguntei.

Disse-me que era relevante, mas o que perguntei foi se era determinado, pelo menos no patamar mínimo, pela própria entidade financeira.

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Essa questão foi debatida, mas não foi determinante na altura. Eu não acredito — e, agora, estou a dar-lhe a minha convicção — que para a entidade financeira seja indiferente e que ela me deixasse assumir uma TIR abaixo de um determinado limiar que lhe desse a segurança de que não só o meu capital era remunerado, porque isso lhe garantia, obviamente, a devolução e a recuperação do seu investimento.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, permita-me, com a tolerância do Sr. Presidente e das restantes bancadas, fazer uma pergunta especulativa.

Numa renegociação, esse problema da TIR colocava-se também no relacionamento com as entidades bancárias. Por isso, seria sempre difícil renegociá-la. Sim ou não?

O Sr. Dr. **Gonçalo Moura Martins**: — Sim. É preciso ter em atenção que os sindicatos financeiros são parte integrante do todo contratual, do quadro jurídico e da moldura jurídica deste tipo de contrato. Não é possível que concedente e concessionária aceitem uma alteração contratual sem a aprovação, por exemplo, do sindicato financeiro.

O Sr. **Presidente**: — Concluimos, assim, esta reunião.

Quero agradecer ao Sr. Dr. Gonçalo Moura Martins a colaboração nos nossos trabalhos.

Lembro os Srs. Deputados que a nossa próxima reunião terá lugar amanhã, quinta-feira, às 17 horas e 30 minutos, com a audição do Sr. Dr. Carlos Costa Pina.

Está encerrada a reunião.

Eram 20 horas e 34 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.