

COMISSÃO EVENTUAL DE INQUÉRITO PARLAMENTAR À
ACTUAÇÃO DO GOVERNO EM RELAÇÃO À FUNDAÇÃO PARA AS
COMUNICAÇÕES MÓVEIS

6 DE ABRIL DE 2010

20.^a REUNIÃO

ORDEM DE TRABALHOS:

AUDIÇÃO DO DR. GABRIEL SANTOS, DA INFORLÂNDIA, L.^{DA}.

O Sr. **Presidente** (Miguel Macedo)

Oradores:

Hélder Amaral (CDS-PP)

Pedro Filipe Soares (BE)

Luís Gonelha (PS)

Jorge Costa (PSD)

Bruno Dias (PCP)

Ulisses Pereira (PSD)

O Sr. **Presidente** (Miguel Macedo): — Srs. Deputados, temos quórum, pelo que declaro aberta a reunião.

Eram 15 horas e 15 minutos.

Srs. Deputados, antes de mais, aproveito para informar que, por volta das 16 horas e 30 minutos, tenho de me ausentar, impreterivelmente, mas a nossa colega Vice-Presidente vai assumir a responsabilidade da condução dos trabalhos.

Hoje, vamos ouvir o Sr. Dr. Gabriel Santos, representante da Inforlândia, o qual já manifestou o desejo de fazer uma pequena intervenção inicial sobre a matéria da nossa audição.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Presidente, confirma-se a reunião de logo, às 18 horas?

O Sr. **Presidente**: — Não, não se confirma. Vamos escrever ao Ministério da Educação, insistindo, para serem identificadas as pessoas que faziam parte da *task force*, o que, até agora, não foi possível. Portanto, vamos fazê-lo por escrito.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Presidente, se for preciso apresentar um requerimento...

O Sr. **Presidente**: — Os serviços já estão a preparar um ofício para enviarmos à Sr.^a Ministra da Educação, porque, até agora, apesar das muitas diligências feitas, ainda não foi possível identificar os membros da *task force*. Porém, usando a informação aqui transmitida pela ex-Ministra da Educação, a equipa era constituída por representantes de duas direcções-

gerais, a DGEP e outra de que me não recordo agora, que a ex-Sr.^a Ministra não identificou, como é absolutamente normal, porque não tem de saber isso.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Presidente, se me permite...

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Deputado Hélder Amaral.

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Sr. Presidente, de todo o modo, dava na mesma entrada do requerimento, porque será dirigido ao Director do Plano Tecnológico, ao Eng.º Carlos Zorrinho, visto ter sido ele quem identificou a composição da *task force*, como consta das actas. Acho completamente inaceitável, para não dizer outra coisa, que não se encontre nenhum responsável dessa *task force*, nem um responsável governamental dos que existiam. Portanto, a haver resposta que satisfaça a Comissão, o requerimento fica sem efeito; a não haver resposta, nessa altura, veríamos...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, com certeza, se tem o requerimento, daremos seguimento ao mesmo, muito embora o que eu não entendo muito bem é que o Ministério da Educação não consiga identificar os seus representantes nessa *task force*, isto é que... Não é o Prof. Carlos Zorrinho...

Então, agendamos a discussão deste requerimento, que vai ser distribuído, para a próxima reunião da comissão, que é amanhã.

Ontem, chegou «uma tonelada» de documentos da ZON e, dada a documentação ser muita e para sermos expeditos na sua distribuição, pedi ao serviços que a distribuíssem pelos coordenadores, encontrando-se, evidentemente, disponível para consulta caso os Srs. Deputados dela

necessitem. Mas, ontem, era materialmente impossível disponibilizá-la a para todos ao mesmo tempo.

Srs. Deputados, vamos dar início à audição, peço que façam entrar o Sr. Dr. Gabriel Santos.

Pausa.

Srs. Deputados, retomamos os trabalhos já com a presença do Sr. Dr. Gabriel Santos.

Antes de dar a palavra ao Sr. Dr. Gabriel Santos, uma vez que, conforme já transmiti, pretende fazer uma pequena intervenção inicial, nos termos, aliás, daquilo que tem acontecido nesta Comissão de Inquérito, quero fazer a menção, para que fique expresso, de que estamos numa Comissão de Inquérito e, como certamente o Sr. Dr. Gabriel Santos sabe, estamos vinculados ao dever de dizer a verdade, para além dos deveres normais de colaboração, que, quero registar, a empresa de que é representante tem dado a esta Comissão de Inquérito.

Tem a palavra, Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos** (Representante da Inforlândia): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Muito boa tarde, Srs. Deputados.

Vou tentar, muito brevemente, fazer uma resenha histórica da empresa, só para a enquadrar, porque, pressuponho, o seu conhecimento, eventualmente, não será muito alargado.

A Inforlândia é uma pequena e média empresa, nasceu em 1990 (faz, portanto, este ano 20 anos) com o seu lema de tornar a informática fácil e acessível.

Em 1992, damos início à produção dos chamados *desktops* ou computadores de «sobre a mesa».

Em 1994, iniciámos uma área de distribuição de componentes de informática, área que se tornou a principal no volume de facturação, no final da década de 90.

Em 1996, demos início à produção de computadores portáteis, sendo, na altura, o primeiro fabricante nacional a produzir computadores portáteis.

Em 1998, lançámos uma área de lojas franchisadas e demos início a um processo de expansão de rede.

Em 2001, aumentámos a nossa especialização na produção de computadores portáteis e demos início ao fornecimento dos chamados *bare bones* ou *chassis* de computadores portáteis à maioria dos fabricantes nacionais, existentes na altura.

Em 2004, tornámo-nos o maior fornecedor de *chassis* ou *bare bones* de portáteis em Portugal e cooperámos, como cliente e fornecedor, com todos os principais distribuidores de informática a actuar em Portugal.

Em 2007, desenvolvemos o primeiro modelo de computador portátil com o *modem* 3G, portanto, com tecnologia de rede 3G interna, que foi algo essencial para, no final do ano, ganharmos a presença no e.escola.

Resumidamente, na última década, a facturação da empresa teve uma forte variação entre os 10 e os 60 milhões de euros e, a nível de emprego, variámos entre 40 a 100 funcionários.

Sempre cumprimos com as nossas obrigações fiscais e de responsabilidade social.

Basicamente, era esta a resenha, muito rápida, que queria fazer, apenas para dar uma informação sobre a empresa, que, porventura, poderia não ser conhecida.

Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Fui muito útil. Muito obrigado, Sr. Dr. Gabriel Santos.

Tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Filipe Soares.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar os responsáveis da Inforlândia que vieram à Comissão prestar esclarecimentos e por explicar a razão do requerimento, apresentado pelo Bloco de Esquerda. A razão é por, no fundo, terem, juntamente com a Youtsu, distribuído os computadores e.escolinha, esta foi a grande razão para a vossa vinda cá.

No entanto, para colocar as questões, pelo ponto de vista cronológico, quero começar um bocadinho antes, pelo Programa e.escola na sua generalidade, para, no fundo, perceber quando é que tiveram conhecimento deste programa, precisando, se possível, a data ou o mês. Queremos perceber qual foi o processo. Foram convidados por alguém para participar? Tiveram algum contacto com o Governo? O Governo disse-vos que iria ser criado o Programa e.escola e para se prepararem nesse sentido? Foi através de concursos feitos pelas operadoras que participaram? Qual foi o processo que teve lugar e que resultou na vossa participação no Programa e.escola?

A segunda pergunta, ainda sobre o Programa e.escola, é para precisar se vocês foram os únicos fornecedores que tinham uma oferta de *software* livre nesse programa. Também para contextualizar, como é que ela apareceu? Foi por algum requisito que vos tivesse sido imposto em algum momento? Foi devido à influência da *Caixa Mágica* que o produto teve lugar? No fundo, como é que ocorreu a existência desse produto, que se diferenciava por isso, pois todos os outros tinham o *software* proprietário na sua base de sistema operativo, vocês eram o único que apresentaram um

produto com um *software* livre. Gostaria de perceber como é que isso aconteceu e qual foi a motivação que o levou a ter lugar.

Passo para o Programa e.escolinha, que é o centro das perguntas que temos para fazer à Inforlândia, que são, pelo menos as iniciais, muito similares às que foram formuladas para o Programa e.escola.

Assim, quando é que tiveram conhecimento do Programa e.escolinha? Quando é que tiveram conhecimento do computador *Magalhães*? Estiveram, ou não, presentes naquela iniciativa de apresentação do *Magalhães* no dia 30 de Julho de 2008? O conhecimento que tiveram do computador foi nessa data ou foi através da imprensa relacionada com esse acontecimento? Anteriormente, já tinha existido alguma aproximação comercial entre a Inforlândia e a JP Sá Couto para poderem ser também distribuidores desse computador?

Relativamente ao Programa e.escolinha, tiveram conhecimento dele no acto do anúncio, no dia 30 de Julho de 2008, ou já existia o prenúncio de que esse programa seria criado e que vocês teriam de se posicionar no mercado para responder às necessidades do programa?

Tivemos uma apresentação pública do *Magalhães* no dia 30 de Julho de 2008; tivemos, segundo nos disseram os operadores, uma distribuição das características para o Programa e.escolinha, no dia 15 de Setembro de 2008; e, no dia 23 de Setembro, cinco dias úteis depois, já tivemos uma distribuição dos computadores *Magalhães* nas escolas. Gostaríamos de perceber se a Inforlândia esteve, ou não, envolvida nessa distribuição, se forneceu computadores para essa data, ou se não foi contactada pelos operadores nesse evento, tendo sido contactada apenas *a posterior*. Se teve alguns computadores também para distribuição nessa data, como é que foi feito o pedido por parte dos operadores? Apenas precisavam do computador *Magalhães* para distribuir naquela data ou já elencaram um conjunto de características que vocês teriam de cumprir para fornecer o

computador, isto à data de 23 de Setembro, para a cerimónia desta data? Percebemos, segundo nos foi dito aqui, que os primeiros computadores distribuídos, apesar de terem sido distribuídos após a definição das características pelo Ministério da Educação e pelo Ministério das Obras Públicas, não cumpriam os requisitos de *software* que estavam indicados nessas características, e, por isso, não cumpriam, sequer, as regras que tinham sido utilizadas para o jogo.

Gostávamos de perceber se vocês, nessa fase inicial, tiveram algum contacto, por parte dos operadores, da JP Sá Couto ou de alguém, para também estarem presentes, enquanto fornecedores desse evento, e os moldes em que o fizeram. Depois, se não estiveram nesta fase inicial, na fase posterior, em Outubro e Novembro, de certeza que estiveram envolvidos na distribuição de computadores *Magalhães*, e nós gostaríamos de perceber como é que funcionou isso.

O que nos foi dito, por parte da TMN, foi que vocês foram fornecedores de computadores *Magalhães* enquanto tinham licenças da *Microsoft* para fazer o preço que vos dava competitividade na distribuição do *Magalhães*; quando deixaram de ter essas licenças, também deixaram de ser os fornecedores do *Magalhães*. Esta é uma indicação um pouco diferente daquela que nos foi dada pela *Microsoft*, segundo a qual as licenças não eram referentes a qualquer tipo de fornecedor mas, sim, ao programa na generalidade.

No fundo, queremos de perceber o que efectivamente aconteceu. O que é que vos deu vantagem para serem concorrentes com a Youtsu, onde estavam envolvidos os próprios produtores do computador? Qual era o preço com que vocês estavam a promover o computador que vos tornava ainda mais competitivos do que a Youtsu, onde os próprios produtores estavam envolvidos? Por que é que, depois, deixaram de o ser? O que é que

mudou para que esse fornecimento, em determinado ponto, deixasse de ter acontecido?

Sabendo que vocês forneceram apenas o *Magalhães* e que, para o Programa e.escolinha, apenas foi fornecido o *Magalhães*, o que nos foi dito — e eu gostava que o confirmasse também, até porque tem um conhecimento do mercado que outros poderão não ter — foi que, para as características requeridas pelos operadores, na procura de um computador que cumprisse com o Programa e-escolinha, se vocês encontraram um outro computador que cumprisse com essas características e que, por isso, fosse uma escolha alternativa e que pudesse ser levada a cabo.

Por fim, só mais três perguntas, sendo uma delas relativa aos valores em si. Já perguntei qual era o valor pelo qual vocês estavam a vender o *Magalhães*, mas também gostava de saber, e é mais importante, o número de computadores que venderam e se isto ocorreu em que altura, se mais no início ou no fim. Ainda existem dívidas dos operadores para com a Inforlândia? Qual é o seu montante? Qual é o volume de facturação que esteve envolvido?

No meio de todo este processo, há algo estranho: como é que a Inforlândia, para os poucos computadores que vendeu, cumpria com o requisito de ter um centro de formação de professores, de ter um *call center*, de ter um sistema informático para a gestão dos pedidos? Sabendo nós que nestes negócios as margens de lucros são reduzidas, que apenas compensam muito pelo volume de vendas, como é que a Inforlândia conseguiu cumprir com esses requisitos? Ou não cumpriu com esses requisitos? Foi através da Youtsu? Foi através da JP Sá Couto? Quem é que vos ajudou a cumprir com esses requisitos?

Nesta primeira ronda, Sr. Presidente, é tudo.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Deputado.

Tem a palavra para responder o Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Vou tentar responder a todas as questões o mais directamente possível.

Tivemos conhecimento do Programa e.escola pela comunicação social, no dia em que foi anunciado. Recordo-me, vagamente, de ter sido anunciado que iria ser feito este programa e que a PT iria dar início às entregas, julgo que em Julho de 2007.

Nessa altura, apesar de termos uma posição importante em termos de quota de mercado de portáteis, embora em perda para as multinacionais, historicamente, durante a última década, não tínhamos de facto nenhum outro conhecimento. Foi pela comunicação social que o tivemos, e apercebi-me, pela dimensão daquilo que foi anunciado, que era algo que teria um impacto muitíssimo importante no sector. Portanto, quem participasse ganharia escala e poderia crescer, quem não participasse poderia estar aqui perante um efeito *crowd out*, dado que teríamos uma parte significativa do mercado a ser subsidiada.

Portanto, ao ter esse conhecimento, desenvolvemos os contactos, na altura, com o Gabinete do Plano Tecnológico, que foi quem apareceu, publicamente, envolvido no anúncio de programa, que nos encaminhou...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Estamos a falar do Dr. Rui Grilo?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sinceramente, não sei exactamente com quem... Sei que foi do Plano Tecnológico, mas já não sei se foi por *e-mail*, se por telefone... Simplesmente, indicaram-nos que deveríamos contactar... Deram-nos efectivamente, foram muito simpáticos, o contacto das operadoras com quem deveríamos contactar, porque seriam elas que

iriam adquirir e escolher os equipamentos. E, portanto, a partir daí, começamos a fazer os contactos com as empresas de telecomunicações.

Sei que, no Verão de 2007, tivemos acesso aos cadernos de encargos para o e.escola. Lutámos e sentimos todas as dificuldades das empresas nacionais que não tinham escala para competir, numa situação muitíssimo concorrencial, em termos de preço, e, portanto, foi um processo em que começámos por fazer propostas para todas as operadoras, para a Optimus, a Vodafone e a PT.

Estávamos, de facto, bastante esperançados até de começar a trabalhar, inicialmente, com a Optimus e com a Vodafone, mas aconteceu que, de facto, se foram os primeiros a decidir, não decidiram por nenhuma empresa nacional e, para nossa grande surpresa, aquela que, de facto, tomou uma decisão de apoio a uma empresa e a uma marca nacional foi a PT, em Outubro de 2007. A partir daí, começámos a adaptar os equipamentos para cumprirem com as exigências do caderno de encargos.

Na altura, inicialmente, foi pedido o *Windows* e nós sentíamos, de facto, na estrutura de custos, uma grande dificuldade, porque não tínhamos as economias de escala das multinacionais, que fazem dezenas de milhões de unidades e que beneficiam, porventura, também da mão-de-obra não nacional mas da China, e, portanto, têm vantagens competitivas em termos de preço.

Uma das soluções que visualizámos, por um lado, pela pressão comercial e, por outro, porque também tínhamos um histórico de trabalho com sistemas operativos livres, foi propor, com alguma veemência, efectivamente, que fosse introduzida uma solução com um *software* livre que nos permitisse equilibrar um bocadinho as condições de competitividade. E julgo que a ideia foi bem acolhida.

Inicialmente, não trabalhávamos com a *Caixa Mágica*, que nem conhecíamos, e soubemos, mais tarde, que também tinha havido

demarches, quase que em paralelo, da *Caixa Mágica* para promover as soluções de *software* livre.

As reservas de entrada de *software* livre, por parte dos decisores de empresas privadas, são sempre razoavelmente elevadas, porque defendem sempre que o mercado não o procurava. Portanto, procurámos tentar convencer que, de facto, era possível ter sucesso com uma solução de *software* livre, e levámos algum tempo, porque a utilização de *software* livre precisa de desenvolvimento mais longo do que as soluções, enfim, *ready-made*, as soluções *Microsoft*, e daí só termos introduzido um sistema com um *software* livre em meados de 2008. Portanto, houve um processo longo, de vários, meses, de certificação dos equipamentos junto da TMN.

Quando é que tivemos conhecimento do *Magalhães*... Tivemos conhecimento do *Magalhães*, de facto, também só no dia da apresentação. Recebemos um convite e, suponho, que, pelo facto de estarmos envolvidos no e.escola... Recordo que fizemos alguns contactos na questão de adaptação das características para o e.escola, em finais de 2007, com a Fundação para as Comunicações Móveis e, nessa altura...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Desculpe, nessa altura, ainda não havia Fundação para as Comunicações Móveis, quanto muito Entidade Gestora do Fundo para a Sociedade de Informação!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Exacto! Basicamente, o Dr. Mário Franco.

Recordo-me de o ter contactado duas ou três vezes para aferir das necessidades e transmitir também as dificuldades que a indústria nacional tinha, e que sentíamos no início do e.escola, para termos as mesmas condições de competitividade para podermos concorrer, em condições de igualdade, com as multinacionais ao Programa e.escola. E, nessa altura, fui

sondado para um eventual programa, isto é, um alargar do Programa e.escola (foi referido de forma um bocadinho genérica), para, eventualmente, fazermos uma análise de um equipamento que se pudesse encaixar num perfil das crianças do 1.º ciclo.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Isso foi em Dezembro de 2007?!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Finais de 2007, princípio de 2008.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Foi sondado?! Foi uma conversa informal...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, foi uma conversa... Fiquei, inclusive, de ver... Na hipótese de haver algum programa desse género, que produtos é que haveria para uma solução desse tipo. E, nessa altura, fiz uma análise...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Achei interessante a forma como contextualizou esse momento. Foi o momento em que se estava a queixar de que as empresas nacionais estavam com dificuldades em fazer concorrência com as multinacionais,...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — No e.escola!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — ... porque os factores escala davam-lhes...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Vantagens competitivas.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — ... mais-valias. Foi nesse tipo de discussão, como decorrência dessa conversa, que surgiu a possibilidade do programa para crianças?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Honestamente, não tenho totalmente presente, não foi propriamente algo de marcante, foi o resultante de uma ou duas reuniões, em que, efectivamente, foi questionado, se houvesse um alargar deste programa, que já estava a decorrer efectivamente em finais de 2007, para crianças... Enfim, a minha função era tratar e falar de tecnologia, conhecia e conheço bastante bem o mercado, e recordo-me de se ter falado das soluções do Negroponte, do OLPC, que é uma área onde, de todo em todo, não actuamos (quer dizer, em termos técnicos, não era x86, portanto, estava fora do nosso âmbito histórico de actuação), e de ter feito, na sequência desse contacto, uma análise dos equipamentos que, eventualmente, pudessem estar disponíveis para crianças e daqueles que pudéssemos ter. E, no nosso portefólio de equipamentos, tínhamos um equipamento de pequena dimensão, que se aproximava daquilo que, mais tarde, veio a ser o *Magalhães*, mas, mais tarde, olhando para o *Magalhães*, não cumpria efectivamente com dois critérios principais: um era o preço (a análise de custos, que, na altura, fiz, apontava para 250 € ou coisa que o valha, estava, portanto, fora daquilo que veio a ser, foi uma análise que fiz do que é que custaria um *netbook* para crianças) e o outro era o facto de não ter sido desenhado a pensar nas crianças, isto é, não tinha características de suportar impactos.

Mas eu não sabia nada disto, e, na altura, era o que tínhamos, inclusive o processador *chipset* não era *Intel*, era *Via*, um processador concorrente, na altura, da *Intel*, dado que nós, historicamente, sempre trabalhámos com todos os fabricantes de processadores, nunca fomos

conhecidos por ser 100% alinhados, nem no *software* nem no *hardware*.
Trabalhávamos com a *Intel*, com a *AMD* e com *VIA*.

Portanto, fiz essa análise, na altura, e propus. Sei que ainda houve um protótipo e, que me recorde, não teve outra sequência.

Quando voltei a ouvir falar, basicamente, foi em Julho...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Esse protótipo foi produzido por vocês?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Esse protótipo foi assembled por nós!
Assembled.

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

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, montado!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Em que data aconteceu isso?
Faz ideia?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Posso concretizar, mas creio que terá sido, eventualmente, em Fevereiro/Março de 2007. Mas posso confirmar...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Seria uma informação importante para os trabalhos da Comissão.

Se o Sr. Presidente não se importa que se peça desta forma, agradecemos que...

O Sr. **Presidente**: — Se o Sr. Dr. Gabriel Santos pudesse assumir essa responsabilidade, independentemente de posterior formalização, tanto melhor.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Tenho ideia que foi por essas alturas, mas, depois, confirmarei.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Foi em 2007 ou de 2008?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — De 2008, perdão!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Da informação que deu há pouco, disse que esteve presente na iniciativa de apresentação do *Magalhães* a convite, deduzi das suas palavras, do Ministério?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, a convite do Ministério.

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

Recebi um *e-mail*, e, como, por acaso, os *e-mails* têm a vantagem de se arquivarem, no outro dia, por curiosidade, fui procurar e descobri que tinha um *e-mail* do dia 28 de Julho de 2008, vindo do Ministério das Obras Públicas e Comunicações, a anunciar e a fazer o convite para a presença.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Presidente, caso nos seja permitido, depois, iremos pedir um exemplar desse convite até para sabermos o seu conteúdo.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Suponho que foi enviado para muita gente!

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Dr. Gabriel Santos permite, então, que se tire uma cópia deste...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, com certeza. Poderá ficar...

O Sr. **Presidente**: — Obrigado.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Portanto, como eu estava a dizer, foi nessa sequência que estivemos presentes e que tivemos conhecimento de que, efectivamente, tinha arrancado este programa. O nosso envolvimento, na altura, estava totalmente focalizado no 1.º semestre de 2008, mas foi muito intenso no e.escola. Para se perceber o porquê depois da nossa participação, a logística de implementação deste tipo de programas é complexa, porque exige integração de sistemas de informação com as operadoras de telecomunicações, que, depois, fazem, aparentemente, a integração com a Fundação, e nós tínhamos desenvolvido, no âmbito do e.escola — creio que, na altura, fomos mesmo dos primeiros —, para além de sermos marca própria, as plataformas do *roll-out* logístico, isto é, as plataformas que recebem as candidaturas, que, em função das condições, emitiam, ou não, os SMS para pagamento e, de seguida, fazem todo o controlo de expedição e entrega.

Portanto, como tínhamos estas plataformas, estes *Web Services* que levámos algum tempo, significativo, a desenvolvê-los, acreditámos que poderíamos participar também da função de distribuição daquilo que era o projecto que estava a ser apresentado.

Por outro lado, isto foi apresentado em finais de Julho, recordo-me que, em Agosto, tivemos algumas reuniões com a JP para analisar da

possibilidade de sermos o eventual distribuidor, dado que entendíamos já ter as...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Quando diz «eventual distribuidor», já está implícita a ideia de que seria o distribuidor para o Programa e.escolinha do *Magalhães*?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Creio que sim. Recordo-me de termos questionado... Foram questionadas várias questões... Na altura, reconheci, muito honestamente, que a solução técnica — e muitas vezes olho para isto, bem ou mal, do ponto de vista técnico — era efectivamente a melhor. Por outro lado, reconheci, de imediato, que, no momento, não considerei, mesmo que tivesse outra, a produção, porque estávamos, efectivamente, no período de sobreocupação da nossa própria capacidade produtiva. Portanto, a nossa capacidade de produção estava, basicamente, toda alocada, na altura, ao e.escola.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr. Presidente, dá-me licença?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Só quero contextualizar uma data, que, a meu ver, é importante.

O Sr. Dr. Gabriel Santos referiu, agora, que teve reuniões em Agosto de 2008...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Logo a seguir à apresentação do...

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Como é que sabia quais eram as características do computador, se, nessa reunião de 30 de Julho, não foram divulgadas as características do computador?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não sei se foram divulgadas, ele foi apresentado. Conheço aquele computador, ao contrário...

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Só quero precisar duas coisas: foram feitas duas cerimónias, uma cerimónia de apresentação do Programa e.escolinha, e, depois, vários memorandos de entendimento, e também a apresentação ao mundo, por assim dizer, do computador *Magalhães*.

Agora, referiu aqui que, em Agosto de 2008, logo a seguir, teve reuniões com a JP Sá Couto para ser o distribuidor do *Magalhães*. Como é que isso é possível se, nessa data, ainda não se sabia quais eram as características do computador no Programa e.escolinha?

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Essa é a pergunta da Comissão de Inquérito, a que...

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos para responder.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — As reuniões que foram feitas, se bem me recordo, no final de Agosto, foram para avaliar da possibilidade de distribuir o computador. Quer dizer, nós tínhamos relações comerciais, como sempre tivemos, com a JP, tanto a nível de fornecedor como a nível de cliente, e começou-se a discutir, com muitas dúvidas, como é que seria... Não tínhamos nada de muito concreto.

Poderei verificar, mas os primeiros contactos das operadoras...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — O próprio convite para estar presente na cerimónia, aquele que foi distribuído ainda agora, dá algumas boas pistas para esta medida, no sentido em que diz que «existem 500 000 razões para contarmos com a sua presença», que é o número de alunos do 1.º ciclo.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, eu tinha um bocadinho a ideia do que era, mas não tinha percebido. Quando fui sondado para o tal protótipo que preparámos, já me tinha sido falado de um número muito grande de equipamentos, mas... Quer dizer, fiquei a perceber, naturalmente, que era de, facto, para as crianças do 1.º ciclo, e, portanto, tinha uma ideia do enquadramento disto. Sabia que seria para aquilo, agora, mais dados, efectivamente, não tinha muitos. Tinha naturalmente o interesse comercial de, certa forma, alavancar aquelas que eram as nossas plataformas de *roll-out*, e, se pudéssemos participar num projecto desta dimensão, entendíamos que tínhamos algo com que poderíamos contribuir comercialmente.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Gabriel Santos, se me permite, gostava de precisasse um ponto, que, julgo, ser relevante: então, nessa reunião de Agosto, a oferta que a Inforlândia faz de apoio logístico à JP na distribuição dos computadores significa que a Inforlândia tinha capacidade e estrutura para fazer a distribuição dos 500 000 computadores que se esperava distribuir neste programa?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim. Quanto à questão da distribuição, no nosso entendimento, tínhamos capacidade para fazer a distribuição dos computadores do programa, o que não tínhamos, porque estava ocupada,

era capacidade para a componente da produção. Tínhamos as linhas de produção totalmente ocupadas com o projecto e.escola.

Portanto, em Setembro, as operadoras fizeram as consultas para eventual fornecimento. Sei que apresentámos as propostas às várias operadoras. Não fomos seleccionados inicialmente por nenhuma, não participamos no início da distribuição, de que falou, em 15 de Setembro...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Por que operadoras foram consultados?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Fomos consultados pelas três operadoras, pela Optimus, pela Vodafone e pela TMN.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — E pela ZON?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Pela ZON, creio que foi mais tarde.

O Sr. **Presidente**: — Foi a 23 de Setembro?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não! A 23 de Setembro desconhecíamos quase completamente, ainda estávamos no processo de apresentar propostas às operadoras.

Posso, depois, tentar detalhar, exactamente, a data em que foi acordado com a JP quem seriam os distribuidores. Para além de nós, havia um outro que acabou por não concretizar. Foi-nos dado conhecimento através de um *e-mail* da JP a informar que tinham aceite três distribuidores: a Youtsu, a Inforlândia e a Fujitsu Siemens. Pressuponho que a Fujitsu Siemens também já tivesse todos os sistemas de informação integrados no e.escola no Grupo PT.

Quanto à questão de saber por que é que não entregamos mais, creio...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Se me permite, pela informação que deu agora, altero a pergunta, porque respondeu a uma dúvida que eu tinha, pois eu tinha feito uma associação errada.

Chegaram à Comissão, relativamente ao MSIS, aquele *software* da *Microsoft* que está no e.escolinha, temos o contrato da Fujitsu Siemens, o contrato da Youtsu e não temos o contrato da Inforlândia.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Eu explico...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — E eu, erradamente, assumi, e por isso não lhe fiz a pergunta dessa forma, que a Fujitsu Siemens teria tido, de alguma forma, uma parceria com a Inforlândia. Agora percebo que a Inforlândia não teve mesmo contrato.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — É que, tecnicamente, a Fujitsu Siemens, perante a Microsoft, é um *large country seller*, e, portanto, tecnicamente, seria a única que... Para além da Fujitsu, havia mais duas ou três empresas, onde se incluía a Prológica, que poderiam vender essas licenças. Eu não poderia comprar as licenças directamente à Microsoft por não ser *large country seller* específico para estes projectos. O que se passou — e julgo que, aqui, houve uma imprecisão quanto à informação que terá sido transmitida, embora não voluntariamente — foi que tomámos uma decisão: tendo as perspectivas, em Setembro, Outubro e Novembro, fizemos as propostas para as operadoras e lutámos para sermos seleccionados como fornecedores. Não tendo a confirmação, não fizemos entregas nessa altura, mas tínhamos uma expectativa, a de ganhar algum

destes contratos e, entre Novembro e Dezembro, tomámos a decisão, a nosso risco total, de adquirir 50 000 licenças, que foram fornecidas através da Fujitsu precisamente, porque eram eles que poderiam fornecer as licenças *Microsoft* para serem integradas pela JP. Quer dizer, nós não ficamos, efectivamente, sem *stocks* de licenças; aliás, no final, sobraram licenças, mas foi um risco que tomámos.

Acontece que, eventualmente, a Youtsu foi mais eficaz comercialmente do que nós e deu início a um processo de distribuição de forma bastante mais eficaz. Nós, basicamente, fizemos o contrato com a ZON, que foi aquele que arrancou com maior volume, no princípio de Janeiro.

Em termos de sistema de informação — até porque isso foi-nos pedido num documento, e, se quiserem, temo-lo para o entregar depois —, os *Web Servers* (a automatização dos sistemas), os primeiros pedidos da ZON entraram a 13 de Janeiro de 2009 e da TMN apenas em 7 de Maio de 2009. Tivemos os sistemas prontos e em funcionamento, testados e validados, também com a Vodafone, mas nunca entrou nenhuma candidatura. Enfim, foram questões comerciais. O tempo foi passando, validámos e, quando tínhamos tudo pronto, quase tinha terminado o projecto... Portanto, acabámos com a Vodafone, apesar de também termos acordado o fornecimento não entregámos qualquer equipamento à Vodafone.

Portanto, as datas concretas de entrada de candidaturas no sistema foram estas.

De facto, a da PT levou bastante mais tempo, curiosamente, e suponho que tenha sido tão-só pela eficácia comercial do nosso concorrente.

Em termos de números globais, posso confirmar exactamente os valores à unidade, mas, globalmente, fizemos cerca de 34 000 entregas de

Magalhães, das quais cerca de 24 000 para a ZON e entre 9000 a 9500 para a PT. Ainda estão por facturar mais de 1000 equipamentos, que entregámos nos últimos três ou quatro meses, que são coisas residuais, de clientes que não pagaram a tempo, mas, foi-nos sempre dito para irmos insistindo, para irmos fazendo entregas... Quer dizer, acabamos por ficar com estes restos no final do projecto. Agora, parámos, efectivamente, mas tenho ideia de que, ainda este ano, chegamos a entregar umas 500 ou 600 máquinas.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sobraram muitas licenças?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sobraram-nos bastantes licenças, efectivamente. Não esgotamos o total das licenças que adquirimos.

O Sr. **Presidente**: — Uma das questões colocada pelo Sr. Deputado é no sentido de saber o que é que tinha dado vantagem relativa à Inforlândia em relação à Youtsu.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Bom, no caso da ZON, creio que estivemos em condições de igualdade com a Youtsu. A ZON não tinha nenhum e.escola antes. Portanto, julgo que foi uma luta comercial aberta, demonstrámos a nossa valia e a ZON decidiu avançar com os dois, trabalhou com a Youtsu e connosco. Aqui, acabámos por sermos nós a ganhar mais quota de mercado, por decisão da ZON.

Na PT, foi uma luta forte, em termos de valores, julgo termos feito um desconto ligeiramente superior, até onde era possível, as margens para distribuição eram curtíssimas. Não sei qual era o valor da Youtsu, mas fiquei convencido de que terá sido por ter feito um desconto adicional de 10 a 20 cêntimos.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Aos 213 € tirou 20 cêntimos?!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não, 211... Era preciso dividir isto pelo número de máquinas, confirmo depois, mas tenho ideia de que são 211,6 o que se negociou com a PT, porque nós tínhamos...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — É um valor diferente para a ZON?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, na altura, a PT negociou um valor considerando um volume bastante superior. E esta foi a razão por que aceitámos retirar ali, por via da eficiência logística, de conseguir que, unitariamente, em cada volume... O maior custo aqui tinha a ver, efectivamente, com a função logística, porque o custo de entregar 10 computadores numa escola não é 10 vezes mais do que custo de entregar um computador, se calhar, custa só o dobro, ou nem isso.

Portanto, há aqui uma economia de escala muito importante. E o facto de a PT, supostamente, ir fazer muitos mais volumes levou-nos a acreditar... Correu mal efectivamente, mas acreditámos que, tal como as coisas estavam a correr no e.escola, poderíamos fazer mais volumes com a PT e, daí, termos acabado por fazer um desconto que beneficiou, de facto, a PT, face àquilo que a ZON pagou.

Por outro lado, a relação com a ZON foi uma relação bastante mais construtiva, no sentido de procurar uma solução que acrescentasse algum valor e, a pedido da ZON, fizemos umas capas personalizadas. Portanto, nem todos os *Magalhães* tiveram a mesma cor, a contrário do que, se calhar, se pensa, os *Magalhães* da ZON tiveram uma capa especial com *design* da ZON, que foi feito, e, portanto, daí também...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas eram azuis!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não, não eram azuis!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não, tinham o *rainbow*. O arco-íris a cores foi um *design* feito pela ZON, que nos entregou para fazermos e houve, inclusive, algumas dificuldades técnicas de realização.

O Sr. **Presidente**: — Muito bem.

Julgo que falta a questão do Centro de Formação de Professores, o *call center*...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Tínhamos, de facto, o *call center*, que foi uma das exigências do e.escola, onde temos, neste momento, cerca de 15 pessoas a trabalhar normalmente, portanto, demonstrámos a existência do *call center*; tínhamos o sistema de informação, e este, de facto, era uma das nossas vantagens, temos as plataformas logísticas e o centro de formação era, de facto, a única coisa que não tínhamos e, na altura, subcontratámos à JP a existência do centro de formação. Portanto, a JP assegurou-nos que, sendo distribuidor, teríamos acesso ao centro de formação da JP e foi com base nisto que entregámos.

Creio que respondi...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — E sobre as dívidas?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Ainda existem dívidas e o projecto é, para nós, como distribuidor, altamente deficitário, neste momento, porque... Pedi aos meus serviços para me darem um resumo e, portanto, nós facturámos, com IVA, para o projecto, um total de 8,6 milhões de euros, dos quais 1,1 milhões é aquela componente que é recebida directamente dos utilizadores, dos alunos (creio que 20 € nuns casos e 50 € noutros), à TMN facturámos 2 milhões de euros e à ZON, 5,3 milhões. Portanto, da TMN recebemos 1,2 milhões, cerca de 58%, e falta ainda receber 41%, e da ZON falta-nos receber 1,4 milhões, pelas contas mais recentes, e falta ainda receber cerca de 26%, e, como já passou bastante tempo, de facto, neste momento, uma das coisas que pesa significativamente na estrutura da empresa são estes atrasos, que não estavam, de todo em todo, previstos.

Nos contratos estava previsto, no caso da ZON, o pagamento a 30 dias e, no caso da PT, o pagamento a 60 ou 90 dias.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Vocês já pagaram ao JP Sá Couto?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Na sua grande maioria, falta, creio, 700 000 ou 800 000 euros, que foram também das entregas dos últimos meses, no caso da JP. Mas também nos obrigou a atrasar alguma coisa à JP, embora bastante menos do que nos falta receber.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr. Dr. Gabriel Santos.

Tem a palavra o Sr. Deputado Luís Gonelha.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Gabriel Santos, muito obrigado pela sua disponibilidade e pela informação que, até agora, disponibilizou e que vai continuar, com certeza, a dar-nos.

Foi bom termos sabido que esteve presente no dia 30, porque isso é a demonstração total e cabal de que toda a gente esteve no dia 30. Não houve discriminação de ninguém, toda a gente foi tratada como igual.

Quero perguntar-lhe, em primeiro lugar, se sentiu, alguma vez, quando tentou procurar o Ministério das Obras Públicas para saber alguma informação para resolução de algum problema ou de alguma dificuldade que teve, quer no Programa e.escola quer no e.escolinha, as portas serem-lhe fechadas e, portanto, se teve alguma dificuldade nesses contactos sempre que teve necessidade de recorrer a eles.

Já aqui percebemos por que é que recorreu à proposta de software livre, que foi por uma questão financeira para conseguir ter preços, no Programa e.escola, competitivos em relação às multinacionais, o que quer dizer que teve, realmente, dificuldades de concorrência com as poderosas multinacionais e, portanto, se teve alguma quota de mercado no e.escola isso quer dizer que se saiu relativamente bem e isso é agradável para todos nós porque a indústria portuguesa conseguiu vender computadores.

Mas, já agora, queria perguntar-lhe quais as dificuldades que sentiu na penetração do *software* livre no mercado doméstico, uma vez que, além do Programa e.escola, vendia também computadores no mercado. Portanto, se sentiu dificuldades e essas dificuldades foram originadas em quê.

Relatou aqui que tentou promover o *software* livre por uma questão económica e para ter capacidade para vender os seus computadores mais baratos e para poder entrar no Programa e.escola e eu perguntava-lhe se, quando fez a proposta do *software* livre, se sentiu alguma rejeição da parte dos operadores ou das autoridades com quem dialogou para essa situação, portanto, para essa alteração.

Também gostaria que nos pudesse precisar, se souber, como é que avalia o impacto económico para a indústria nacional e para a sua empresa em particular destes Programas e.escola e e.escolinha.

Já agora, gostaria que nos pudesse informar quantos computadores vendeu no âmbito dos Programas e.escola e e.escolinha e, dentro do e.escola, quanto vendeu com *software* livre e com *software* da *Microsoft*.

Se tiver presentes os valores, pedia-lhe que nos desse, para nós termos uma noção do impacto que estes programas tiveram na sua empresa, qual o volume de facturação em 2007.

Já nos disse que, numa década, facturou entre 10 e 40 milhões, salvo erro, mas gostaríamos de saber, mais pormenorizadamente, qual o volume de facturação em 2007, em 2008 e em 2009, para vermos a evolução da facturação quando estes programas estavam em execução e, já agora, qual a quota de mercado que a Inforlândia tem na distribuição de computadores, antes e depois do e.escola, para ver se realmente estes programas tiveram alguma influência na vossa quota de mercado.

Também gostaríamos de saber se a sua empresa sentiu, da parte da Intel, abertura para a apoiar, já que eram construtores de computadores e fizeram também, como já aqui foi referido, assemblamentos, isto é, se tendo procurado alguma vez a Intel para vos fornecer o processador, sentiram ou não dificuldades da parte da Intel em vos fornecer essa sua tecnologia.

Também gostávamos de saber se, tendo computadores próprios, porque é que optaram, na altura, por vender *Magalhães*. Isto porque nos foi aqui relatado, e penso que compreendi bem quando há pouco dei ênfase às reuniões de Agosto de 2008, que as operadoras só tiveram conhecimento das características do computador no Programa e.escolinha no dia 15 de Setembro de 2008 e que, depois, é que fizeram a procura no mercado.

Disse-nos aqui que teve reuniões com a JP Sá Couto em Agosto de 2008, portanto, anteriormente a esse conhecimento das características, no sentido de fazer a distribuição do computador *Magalhães*. E, penso eu, independentemente do computador *Magalhães* poder ou não encaixar-se nas características do e.escolhinha, era predisposição da Inforlândia vender um computador *Magalhães* no mercado e, daí, essa reunião. Penso que é por essa situação que houve essas reuniões e que, depois, foram úteis porque, realmente, esse computador encaixava nas características do Programa e.escolinhas.

Mas, fabricando a Inforlândia um computador próprio, como sabemos, por que é que optaram pelo *Magalhães*?

Desejava saber também se entende que o envolvimento da Inforlândia no *Magalhães* ou na distribuição do *Magalhães* foi benéfico ou não para outros projectos que a Inforlândia possa ter estado envolvida ou tenha envolvimento actualmente.

E, portanto, também gostava de saber se é seu entendimento que, de alguma forma, a Inforlândia foi beneficiada ou prejudicada em algum momento nos Programas e.escola ou e.escolinha.

Obrigado, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Começando pela questão do computador próprio e pelas reuniões — eu estava aqui a olhar para o histórico de *e-mails* para tentar precisar —, em Agosto, quando falámos com o JP, na sequência da apresentação, que foi uma apresentação que marcou naturalmente pela sua dimensão e pelo ruído mediático que se seguiu, nós discutimos em Agosto a distribuição também para o canal de retalho normal, isto é, nós fornecemos a Sonae, a FNC, enfim, os maiores

retalhistas e trabalhamos com eles, e, portanto, foi na sequência disso que negociámos a distribuição também para abordar estes retalhistas.

Por outro lado, na altura, começou-se já a discutir a possibilidade de parcerias e trabalho em conjunto para mercados externos.

Nesta área, qualquer abordagem isolada é sempre mais difícil do que em cooperação. Acreditámos que é preferível cooperar quando vamos a mercados externos e um dos temas que foi discutido foi a eventualidade de abordar alguns mercados externos, em parceria. Recordo-me que, nessa altura, se discutiu a questão sobre se faria sentido estar a apresentar marca própria, isto é, a nossa marca ou o nosso computador. Bom, o nosso computador, a nossa solução foi, de imediato, excluída, porque, como eu referi, não era a mais adequada. Repare, a garantia que é dada aos equipamentos, nas mãos de crianças... Um *netbook* normal de 10 polegadas não foi desenhado para o efeito; na altura, não tínhamos desenhado o nosso modelo de 10 polegadas, o tal com o *chipset Via*, para o mercado de crianças, não foi pensado para esse mercado e, portanto,...

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — Quer dizer, não cumpria com dois *itens*...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, não cumpria,...

O Sr. **Hélder Amaral** (CDS-PP): — ... os líquidos e a resistência ao impacto.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Mais tarde, vimos que não cumpria. Quando nos são ditas as características exactas, não cumpre, efectivamente, mas, mesmo conceptualmente, quando pensamos num modelo para crianças, o nosso *design* não era o próprio, e, do que conhecíamos, na

altura, não havia, de facto, *designs* pensados para este segmento do mercado. Existia, efectivamente, o OLPC, mas este era um computador que, internamente, estava... Para entendermos, era um outro mundo, porque não era de arquitectura x86, portanto, não era da área onde, normalmente, actuamos, onde temos os conhecimentos para actuar.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Desculpe, quando diz «internamente» refere-se à vossa empresa.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, na Inforlândia.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — (*Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador*).

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Para nós, o OLPC era como se fosse um outro mundo! Portanto, olhámos para o mercado, efectivamente — estamos a falar em 2007 —, e o que existia para o segmento de crianças era o *Classmate* ou o OLPC. As outras alternativas não eram de todo adequadas. De facto, entendemos que, tecnicamente era a melhor solução.

Questionou-se, depois, a tal situação de, eventualmente, se apresentar também o *Classmate*, com o *brand*, a nossa marca, tal como estávamos no e.escola com *Insys*. Ainda considerámos e discutimos, eventualmente, que o produto tivesse a marca *Insys*. Faria sentido, eventualmente, mas...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Isso foi em que data?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Tenho ideia que terá sido ou nessas reuniões de finais de Agosto ou de princípios de Setembro, em que se falou livremente sobre se faria sentido. Nessa altura, como se pôs a possibilidade

de fazer uma abordagem aos mercados externos em parceria, entendemos que faria mais sentido ter um *brand* único e associarmo-nos, efectivamente, à marca *Magalhães*, deixando as marcas próprias (a JP também tem uma marca própria de computadores, o *Tsunami*), as nossas marcas individuais fora do projecto.

Portanto, considerámos, mas decidimos que não faria sentido estar a apresentar marcas próprias. Mas foi uma hipótese e sei que tinha a ver com a questão de saber se isso iria influenciar o preço final na negociação com as operadoras. Isto é, discutimos se faria sentido ou não, de um ponto de vista de comunicação de *marketing*, investirmos para termos a presença da nossa marca e, deste ponto de vista, aceitar fazer o projecto, eventualmente, com prejuízo económico, mas com retorno posterior de *marketing*.

Quanto a dificuldades de penetração... No Ministério nunca sentimos as portas fechadas, sentimos bastante abertura, pelo menos para ouvirem as nossas queixas sobre as dificuldades que sentíamos, face às multinacionais, para grandes projectos. Não foram muitos os contactos, mas sei que terão havido e tivemos sempre palavras de apoio e no sentido de termos o máximo de suporte possível por parte da Intel e da Microsoft.

Sobre as dificuldades de penetração do *software* livre, sinto que, mais do que um problema de procura dos utilizadores finais — e creio que a nossa posição no e.escola veio demonstrar isso —, quando se resolve o problema de canal, isto é, de estar disponível aos utilizadores finais, a percentagem de escolha de *software* livre é muito mais elevada do que aquela que nos dizem as quotas de mercado. O que se passa é que a grande barreira é normalmente o canal e, quando digo «o canal», neste caso, seriam as operadoras, mas, tipicamente, é o retalho. E ainda hoje, apesar, desse ponto de vista, de demonstrarmos que existe essa procura, não conseguimos convencer os grandes retalhistas da presença do *software* livre nas suas prateleiras. Bom, é assim! Tentamos, fazemos as ofertas,

demonstramos que, pelo mesmo valor, se consegue ter mais *hardware* quando se utiliza *software* livre, mas batemos sempre na barreira que nos dizem «não há procura, não tem quota de mercado, não tem visibilidade, tem que ser com *Microsoft*». Tudo bem, também temos a oferta com o *Microsoft*, mas temos muita pena, efectivamente, não conseguir demonstrar. Aqui, fomos ouvidos nesse sentido, aceitaram correr esse risco, de certa forma, e reconheço que, perante um histórico de barreiras de «não e não e não ao *software* livre», a PT tomou o risco de aceitar aquilo que entendem como um risco, até porque as necessidades de suporte no *software* livre são superiores efectivamente às soluções com *Windows*. Portanto, compreendo que as operadoras e os retalhistas tenham alguma dificuldade em aceitar que haja maior necessidade de suporte. O certo é que, felizmente, neste caso, a PT aceitou o desafio e o que constatámos foi que, ao longo do tempo, tivemos uma ou duas ofertas com *Windows* e uma oferta com *Linux*.

Quando nos diziam que, eventualmente, a quota *Linux* seria de 5% e a do *Windows* de 95%, o que viemos a demonstrar, neste caso, é que foi de cerca de 50% por 50%. Isto é, cerca de metade do volume foi com *software* livre e a outra metade foi com o *Windows*, isto por decisão exclusiva dos utilizadores finais; portanto, uma escolha em concorrência com as multinacionais.

O impacto económico é muito significativo, naturalmente. Posso concretizar exactamente os números, mas, globalmente, vendemos cerca de 180 000 equipamentos nestes dois anos e meio do Projecto e.escola, o que nos permitiu ter visibilidade a nível europeu e dar início a um processo de expansão internacional e de exportação para alguns mercados onde, sem este tipo de alavanca, digamos assim, nunca lá chagaríamos.

Por outro lado, permitiu fazer e acelerar o desenvolvimento de novos conceitos que, também sem a economia de escala, não teria acontecido.

Quer dizer, lançamos, agora, aquele que é o primeiro computador, que seja do nosso conhecimento, para os seniores, que concebemos, desenhamos e lançamos há pouco tempo com a Caixa geral de Depósitos. E estamos a apresentar novos conceitos de personalização, de nichos de mercado de embeber *design* e personalização nos equipamentos portáteis, o que nos está a permitir abordar diversos mercados estrangeiros, tendo já iniciado projectos em França, Espanha, Arábia Saudita e alguns projectos grandes estão a arrancar em Cabo Verde e, eventualmente, em Angola.

Portanto, isto, acredito, só foi possível graças à participação e à escala atingida pelo e.escola.

Quanto a quota de mercado, ela tem variado, mas, na área dos portáteis, temos estado entre o 3.º e o 4.º lugar, depende das empresas de estudos de mercado, porque algumas, por exemplo, quando incluem os *netbooks*, portanto os *Classmates* da JP, descemos para 5.º lugar e sem ele estamos em 4.º lugar.

Quanto à abertura para apoio da Intel, temos tido, efectivamente. Não escondemos que sempre tivemos a tal dificuldade inicial perante a Microsoft e a Intel, a dificuldade de não ter a dimensão das multinacionais, e que poderíamos não ter os níveis de preço, que tínhamos, portanto, de concorrer com *handicap*, efectivamente. Concorremos com preços de custo de componentes maiores, porque não tínhamos economias de escala, e, certamente, face às multinacionais, concorremos com custos de mão-de-obra também bastantes superiores.

De qualquer modo, expondo isto e discutindo bastante, especialmente com a Intel (diria que, com a Microsoft, parece-nos que, nesta altura, as condições, face às multinacionais, estão mais claras), conseguimos que a Intel desse um apoio específico para os projectos e colocasse a componente de custos em linha com aquilo que eram as multinacionais.

Creio que respondi a todas as perguntas...

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim. Quer dizer, da parte do *Magalhães*, o benefício é o de procurar desenvolver uma estratégia da indústria nacional para abordar outros mercados. São processos que levam tempo, mas onde temos apresentado o exemplo do projecto *Magalhães*, as nossas valias, as plataformas que desenvolvemos, a experiência, e acreditamos que é possível, a partir daqui, ter uma plataforma que permita tornarmo-nos exportadores de tecnologia em vez de simples importadores.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Penso que só falta saber qual foi o programa mais lucrativo, o e.escola ou o e.escolinha.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Seguramente, foi o e.escola. O e.escolinha, para nós, como distribuidores exclusivamente e devido aos atrasos de pagamento, foi efectivamente deficitário. O e.escola foi bastante positivo, a facturação cresceu, em 2008, depois posso confirmar os valores exactos, creio, 32 ou 34 milhões de euros e, em 2009, 61 ou 62 milhões de euros. Portanto, tivemos um crescimento significativo.

Entretanto, assumiu a presidência a Sr.ª Vice-Presidente Paula Barros.

A Sr.ª **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Costa.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Muito obrigado, Sr.ª Presidente.

Uma boa parte das questões que tinha para colocar já foram sendo abordadas, mas não quero deixar de pedir que nos clarifique alguns detalhes.

É importante lembrarmo-nos do calendário de todo este processo, mas vou concentrar-me no *Magalhães*, porque é basicamente esse o objecto desta Comissão.

Disse aqui que tomou contacto com o *Magalhães*, pela primeira vez, em 30 de Julho, na tal cerimónia para a qual foi convidado.

É curioso que o convite diga o seguinte: «Temos o prazer de o convidar para assistir à cerimónia de assinatura do protocolo entre o Governo português e a Intel, uma iniciativa da firma Portugal...», etc., etc. Ou seja, nós tivemos, hoje de manhã, aqui a audição da Intel e soubemos que este protocolo assinado nesta reunião não serviu para nada, não teve execução, o que o próprio Governo confirma numa carta que nos mandou também e, portanto, fizeram uma cerimónia com pompa e circunstância para assinar um protocolo entre o Governo e a Intel que, afinal, não veio a dar nada. A título de curiosidade, fica aqui esse registo. Mas, pronto, de qualquer forma serviu, pelo menos, para que tomassem conhecimento da apresentação do *Magalhães* ao mundo.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — O *Magalhães* que está aqui desenhado?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sim, aqui está estilizado!

Risos.

Mas, voltando à cronologia, temos 31 de Julho de 2008, e, depois disto, disse-nos aqui também que, imediatamente, entrou em contacto com

a JP Sá Couto, no sentido de perceber como é que podia entrar neste negócio.

Uma conclusão que tiro, do que até aqui nos foi dito, é que o JP Sá Couto está omnipresente em todo este processo. Está na apresentação do *Magalhães*, desde logo, porque é o computador que fabrica, mas está, depois, sempre muito presente em tudo ao ponto — e eu peço-lhe que confirme esta sua afirmação — de ter sido com a JP Sá Couto que acordaram quem seriam os três distribuidores. Ou seja, parece-me estranho que seja entre concorrentes que seja acordado os que vão distribuir o computador. Combinaram, nessa altura, que seriam o Youtsu, a Inforlândia e a Fujitsu Siemens, sendo esta última, depois, não veio a confirmar.

Confirmando-se esta afirmação, de facto, denota aqui um conluio neste processo por forma a serem definidos quem seriam os distribuidores, o que...

O Sr. Luís Gonelha (PS): — Não é apologista do mercado?

O Sr. Jorge Costa (OPSD): — Sou apologista do mercado, mas uma coisa é a livre concorrência (os operadores irem às *Páginas Amarelas* ou a qualquer outro sítio e encontrarem empresas distribuidoras que poderiam ter consultado), outra coisa é ser acordado com o fabricante (não é com uma empresa qualquer é com o próprio JP Sá Couto, que é o fabricante) quem é que iria distribuir o equipamento, sendo que (e já colocamos esta questão à JP Sá Couto e à Prológica) sempre achamos que o consórcio Youtsu é um consórcio *contra natura*, na medida em que é um consórcio onde está o fabricante, que depois vai distribuir, concorrendo com os seus próprios clientes. A JP Sá Couto, por um lado, é fabricante, mas, por outro, também é distribuidor, na medida em que integra o consórcio Youtsu, e, enquanto distribuidor, está a concorrer com os seus clientes, neste caso, a

Inforlândia, como poderia estar a concorrer com outros, de tal forma que as questões, muitas vezes, se definiram, como nos disse aqui há pouco, por poucos cêntimos, isto é, por poucos cêntimos é que se veio a definir quem seriam os distribuidores. E isto, portanto, num processo muito, muito, competitivo e com margens reduzidas e em que a decisão também foi por poucos cêntimos.

Portanto, gostava de saber a sua opinião sobre esta omnipresença da JP Sá Couta, por um lado, e sobre se não lhe pareceu estranho que os distribuidores tenham sido definidos desta forma e se lhe não pareceu estranho também que a JP Sá Couto aparecesse aqui nesta dupla qualidade.

Quero perguntar-lhe também, neste processo, porque referiu aqui que chegaram a ponderar a hipótese de avançar com um concorrente do *Magalhães*, com marca própria, se lhe pareceu isso possível na medida em que, quando todo este processo se começa a tornar público, o tempo que ia estar disponível para as primeiras entregas era um tempo muito curto. Ou seja, é ou não verdade que quando fez os contactos com a JP Sá Couto, a JP Sá Couto já estava muito adiantada relativamente a potenciais concorrentes que pudessem aparecer?

Já ouvimos aqui referir que este é um processo em que, entre o pensar a ideia até poder concretizá-la e entregar equipamentos, precisamos sempre de três a quatro meses para o desenvolver.

Portanto, pergunto se, quando entra em contacto com a JP Sá Couto e quando pensa em desenvolver o seu próprio equipamento, algures em Agosto ou Setembro de 2008, aquando das primeiras entregas, logo em 23 de Setembro, e estavam outras previstas para Outubro, esta dificuldade do tempo necessário para a entrega de equipamento se revelou, de facto, uma dificuldade também inultrapassável e que era, no fundo, condicionante de todo o processo. Ou seja, resumindo e concluindo, a JP Sá Couto teria

vantagem relativamente aos outros concorrentes pelo facto de estar no processo há mais tempo. Gostava que nos confirmasse esta impressão.

Pergunto-lhe também se houve facturação cruzada com algum dos seus fornecedores, quer com a JP Sá Couto, quer com os fornecedores de *software*. Ou seja, «facturação cruzada» significa o quê? Se facturaram para os «fornecedores» com o objectivo de diminuição do preço pelo qual o *software* lhe teria sido fornecido.

Finalmente, também gostaria de perceber se se levantaram, em algum momento, questões relativamente à ausência de contratos. Porque nós já concluímos aqui também pelo calendário que, tendo sido a apresentação em 30 de Julho, a constituição da Fundação para as Comunicações Móveis, em 11 de Setembro, em 15 de Setembro é que a Fundação envia aos operadores as características dos equipamentos, depois, a sua entrega com a ZON é em 13 de Janeiro e com a TMN é mais tarde, mas os contratos entre os operadores e a Fundação só vieram a ser assinados em Maio, ou seja, há aqui todo um período que decorreu sem contratos, o que é muito importante. E esta é mais uma curiosidade para o Tribunal de Contas avaliar, na medida em que esses contratos vêm a fixar um preço por computador superior àquele que nos referiu aqui, há pouco. Ou seja, referiu-nos preços à volta dos 211 € e qualquer coisa, os preços que estão afixados nos contratos assinados entre os operadores e a Fundação colocam o preço de computador em 213 € mais IVA. Portanto, é este o valor que a Fundação paga aos operadores.

Ora, como estamos a falar de dinheiros públicos e como nos contratos o que se refere é que a Fundação ressarcirá os operadores pelo valor dispendido nos contratos e, como isto está fixado, há aqui uma diferença, que não é convosco, como é evidente — é uma nota que quero aqui deixar —, mas que, naturalmente, competirá, agora, ao Tribunal de Contas, no âmbito da auditoria que está a fazer à Fundação e às restantes

entidades, poder concluir se, de facto, houve aqui utilização indevida por parte destas verbas. Isto porque, se este dinheiro é utilizado ao abrigo das contrapartidas, tem que ser a verba exactamente dispendida e não aquela que estava nos contratos, na medida em que tenha conseguido valores mais baixos.

Eram estas as questões.

A Sr.^a **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quando falei que «negociámos a distribuição», queria dizer que nós negociámos a distribuição com o JP e, precisando melhor os tempos, em 13 de Setembro, creio que houve uma ou mais reuniões...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Setembro de que ano?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — De 2008.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É um sábado!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, é um sábado.

Portanto, recebi um *e-mail* da JP para marcar uma reunião com o tema e.escolinha e, portanto, falámos da possibilidade de fazer essa distribuição e, em paralelo,... Só mais tarde, quando a JP toma a decisão de dizer quem seriam os distribuidores, é que fiquei a saber que éramos nós, a Fujitsu e a Youtsu. Não houve uma reunião conjunta para dizer «vamos ser nós». É uma decisão da JP. Negociamos com a JP e tínhamos interesse em ser distribuidores, mostrámos o porquê, a nossa valia e o facto de termos a relação, os sistemas de informação e as plataformas desenvolvidas para

trabalhar com as operadoras. Portanto, acreditávamos que conseguíamos fazer um *roll-out* rápido do projecto, e foi uma decisão deles de sermos nós.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Portanto, é uma decisão da JP Sá Couto de quem seriam os distribuidores.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, de quem seriam os distribuidores!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Foram esses os distribuidores que, depois, vieram a ser consultados pelas operadoras?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Suponho que sim, exactamente. Nós fomos.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É a JP Sá Couto que, indirectamente, define quais as operadoras que viriam a consultadas.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quer dizer, isso não sei! Honestamente, pressuponho que tenham contactado todas as empresas com quem normalmente trabalhavam, porque...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Não, sobre essa matéria não se preocupe, porque já ouvimos aqui as operadoras e elas já disseram quem contactaram, que foi a Inforlândia e a Youtsu. Isto para o Programa e.escolinha.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quanto à definição de distribuidor, fabricante, repare — eu tenho também actividade noutros sectores e

conheço... —, há uma peculiaridade no nosso sector. Os actores deste sector, na sua maioria, concorrem de forma muito acertiva, muito violenta, somos concorrentes, mas, em projectos de forte dimensão, como acontece, porventura, nas obras públicas, ou em determinados nichos de mercado, cooperamos, isto é, somos clientes ou fornecedores, porque há necessidade de especialização. Nós, tipicamente, como referi, historicamente fornecemos aos nossos concorrentes componentes para o fabrico de computadores portáteis, os chamados *bare bones*, que inclui o *chassis* e a placa-mãe, e comprámos a esses concorrentes alguns componentes em que eles são especializados ou são os distribuidores oficiais e, porventura, têm a escala suficiente para compensar comprar a um concorrente em vez de fazer uma importação directa, onde, por vezes, por questões contratuais, por haver de contratos de distribuição, até nem é possível.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Mas, nesses casos, acrescentam alguma coisa, porque estão a vender a alguém que vai acrescentar mais alguma coisa. No caso da distribuição, não. Na distribuição, estão a distribuir o computador tal qual como o recebem. Relativamente ao equipamento em si, não acrescentam nada.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Acrescentam *software* apenas.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — De resto, é o computador que recebem da JP Sá Couto.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — No caso do *Magalhães*, repare, as coisas estavam um bocadinho em aberto, efectivamente, porque discutiu-se e nós acrescentámos algumas coisas. Fizemos algo com a ZON diferente de todos os outros; trabalhamos em conjunto com a ZON para fazer o desenho

de umas capas diferentes e um conjunto de materiais adicionais, pensados para as crianças, que incluímos no trabalho em conjunto com a ZON. Fomos nós que produzimos as capas? Não, nós integramos. Isto é, trabalhamos com a ZON, éramos para o ter feito com a TMN, com a mesma vontade, pelo menos era nosso desejo. As nossas propostas para a Vodafone e para a Optimus, recordo-me, incluíam também a própria customização da imagem do computador. Propusemos, não foi aceite, mas propusemos que fossem feitas, por exemplo, com a cor e o logótipo da operadora, porque, entendíamos nós, poderiam beneficiar disso.

O Sr. Jorge Costa (PSD): — Só não optaram!

O Sr. Dr. Gabriel Santos: — Mas fizemos, efectivamente, essas propostas.

Quanto à questão dos tempos para as primeiras entregas, nos projectos grandes, ou seja, sempre que estamos com um projecto de alguma dimensão, com um projecto que é superior àquilo que é o nível normal de *stock* das empresas, é preciso equacionar como é que se vai resolver a logística de entrega e, normalmente, há um período inicial onde se consegue fazer algumas entregas mais rápidas mas de menor volume, que julgo que foi o que acabou por acontecer por parte da JP, e para a entrega, de facto, em volume, a restrição sempre existiu e esteve lá, e, por isso, é que só se conseguiu começar a fazer entregas em grande volume, a partir de Dezembro.

Portanto, a JP tomou um risco inicial do *stock* de arranque, digamos, porque estamos a falar das primeiras 3000 ou 6000 unidades. Esse foi o risco que julgo que a JP tenha tomado, assim como eu, em projectos em que acredito, assumo tomar um certo risco. Vejo isto, se calhar, da mesma forma, como tomámos o risco das 50 000 licenças. Tendo uma ideia de que

isto poderia atingir 500 000, tomámos um risco de «vamos começar por apostar em 50 000 licenças, esperando...», pensando nós que, se estão activos dois distribuidores, poderíamos fazer metade, poderíamos chegar a 250 000. Não comprei 250 000 licenças, comprei 50 000 e, depois, consoante houvesse a procura, logo veríamos.

Mas, portanto, pressuponho que esta suposta vantagem da JP deriva de uma aposta que eles terão feito.

Sobre facturação cruzada, no *Magalhães*, comprámos o *software* à Fujitsu (ainda houve alguma parte das licenças que vieram pela Bizdirect, que teve a ver com uma parte final de *upgrades* do *Home* para *Pro*, porque aquilo incluía *XP Pro*), o *hardware* à JP e facturámos directamente às operadoras. Portanto, aqui não temos...

No caso do e.escola, temos as compras aos fornecedores, temos, para controlo das alterações de *firmware*/BIOS, que é alterada nas placas gráficas, a facturação das placas gráficas à Caixa Mágica e a Caixa Mágica factura-nos o *pack* completo, incluindo a placa gráfica customizada e faz as *passwords* de acesso ao suporte *Caixa Mágica*.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Peço desculpa, há pouco disse que adquiriu as 50 000 licenças à Fujitsu, foi?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Que era um *large country seller*!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, era um *large country seller* e era um dos distribuidores iniciais. Portanto, num *e-mail*, que recebemos da JP... São definidos os distribuidores para o projecto e.escolinha e os

distribuidores que a JP contratualizou foram a Youtsu, a Inforlândia e a Fujitsu. Acontece que, depois, mais tarde, aparentemente, a Fujitsu...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Desculpe, quem é que contratualizou com essas três entidades?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — A JP Sá Couto.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — De que data é esse *e-mail*?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Tenho de ver... Posso confirmar-lhe depois e dar-lhe, inclusive, o *e-mail*. É que está aqui uma mistura, como eu disse, entre a distribuição para retalho, onde, por exemplo, nos distribuidores para retalho, se incluía a Micromáquinas, que podia fazer a distribuição para o retalho mas não para este projecto.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Pode dar-nos uma cópia do *e-mail*?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Depois, fá-lo-ei chegar à Comissão.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Já agora, independentemente dessa informação mais concreta e rigorosa, só para compreendermos claramente, pergunto: essa contratualização foi feita pela JP Sá Couto junto dessas três entidades? Peço-lhe o favor de repetir, porque não aponteí.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, contratou... negociámos...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — A JP Sá Couto indicou essas três entidades para serem, digamos assim, distribuidoras do *Magalhães*?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Eu falo por mim, e suponho que as outras tenham feito algo semelhante. Mas nós tentámos demonstrar a nossa valia para poder implementar este projecto. Tínhamos vantagens, desvantagens, o que quer que seja, mas tentámos demonstrar e, no final, a JP decide que há três entidades que têm essas valias e que poderiam apresentar propostas às operadoras.

Recordo-me, na altura, de, pelo menos, uma, duas ou três empresas terem tentado negociar com a JP esta componente da distribuição e, aparentemente, a JP não lhes atribuiu, porque não teriam demonstrado a valia, pelo menos, de já terem relacionamento e as plataformas, o que nos pareceu ser efectivamente algo importante, sem o que não se conseguiria fazer um *roll-out* rápido e com eficácia, pelo menos, se não se tivesse os *Web Servers* integrados.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr.^a Presidente, dá-me licença?

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Portanto, a Inforlândia recebeu um *e-mail* onde é transmitido que a Inforlândia, a Youtsu e Fujitsu Siemens estão autorizadas a ser distribuidores do computador *Magalhães* pela JP Sá Couto.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, pela JP Sá Couto!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É um *e-mail* posterior àquela reunião, que a Inforlândia já tinha tido, que lhe demonstrou capacidade para a distribuição.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, absolutamente!

Esse *e-mail*, mas posso confirmar, é aproximadamente de 21 de Setembro. Tenho aqui *e-mails* dos nossos, comerciais, para abordarem os clientes Sonae, FNAC e etc., decorrentes da reunião com a JP para a função de distribuidor do *Magalhães*, que são da primeira e da segunda semana de Setembro. Portanto, são *e-mails* internos, dos nossos comerciais, para fazerem as apresentações ao retalho.

Nós negociamos a parte da distribuição de retalho, mas dessas não tenho aqui um dia específico, não me aparece aqui nenhum *e-mail*, mas tenho ideia de que foi mesmo no final de Agosto, na última semana de Agosto ou coisa que o valha.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Tem a palavra, agora, o Sr. Deputado Bruno Dias.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr.^a Presidente, Sr. Dr. Gabriel Santos, começo, naturalmente, por o cumprimentar e por agradecer-lhe não só a sua presença mas também as informações que tem estado a partilhar connosco e os esclarecimentos importante e úteis que tem trazido para abordarmos este processo, em particular, o documento que partilhou connosco sobre o convite para a sessão do Pavilhão Atlântico, porque é um verdadeiro achado.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Mas ele não me vem endereçado, é genérico!

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — De facto, isto deve ter seguido para muita, muita gente, deve ter seguido para um Pavilhão Atlântico cheio de pessoas...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Efectivamente, que me recorde, o Pavilhão estava cheio!

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — De facto, há aqui três coisas, para as quais chamou a atenção e que não podem passar sem um comentário, que são «Existem 500 000 razões para contarmos com a sua presença.», segundo diz o convite, que é de segunda-feira, 28 de Julho, e que tem tudo a ver com aquilo que, no dia seguinte, apareceu na imprensa com as declarações, em nome do Governo, salvo erro, do Dr. Carlos Zorrinho que dizia que o computador, que seria apresentado nesta iniciativa, seria distribuído por um potencial de 500 000 crianças. E, de facto, há aqui um desenho que é relativamente pouco definido, que é, mais ou menos, abstracto, mas isto é o retrato *robot* do *Magalhães*...

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — É o *Classmate*, é!

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É o *Classmate* que haveria de ser apresentado dois dias depois. E é o convite do Ministério para uma cerimónia de assinatura do protocolo entre o Governo e a Intel, nunca se falando, à partida, do ponto de vista institucional protocolar, que o que está em causa também é a tal sessão de apresentação ao público, que é, ao fim e ao cabo, o mote para a sessão, que, aliás, foi paga por quem lançou o produto no mercado nesse dia. Aliás, tivemos aqui, na semana passada, alguém que nos disse que tinham realizado a sessão pública, tinham promovido, alugaram o Pavilhão, pagaram e ainda hoje estavam para saber

como é que tinha aparecido lá o Sr. Presidente da Intel para assinar o protocolo. Isto está nas actas e é um momento histórico desta Comissão de Inquérito.

Há quatro questões que gostava de colocar ao Sr. Dr. Gabriel Santos, para poder ajudar a esclarecer, que têm a ver com o outro *netbook*, que foi uma hipótese que, a dada altura, os senhores colocaram como possível para solução, relativamente a este Programa, que haveria de aparecer.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Exacto.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Na altura em que estavam a falar, era ainda uma possibilidade que não estava de uma forma muito concreta e definida, mas, anteriormente à existência de especificações técnicas e características técnicas requeridas para o computador, os senhores chegaram à conclusão que, enquanto conceito de computador destinado a crianças do 1.º ciclo do ensino básico, não era a coisa mais adequada, falou numa expressão que, de facto, tem a ver com as apresentações do *Classmate*, que é o *rugged*, que é aquela coisa de ser resistente aos líquidos, ao impacto, ao choque, etc.

Pergunto: chegou a colocar a hipótese de, do ponto de vista da caixa, que é o aspecto decisivo para essa preocupação, a caixa ser outra, de ser uma adaptação feita, não entrando em tecnologias, como o senhor disse, e nós compreendemos, porque os senhores não dominavam, era um outro mundo, era uma coisa completamente diferente da tal arquitectura x86. Portanto, o *One Laptop per Child* (OLPC) era uma coisa que os senhores tinham muita dificuldades em chegar lá rapidamente, em termos de arquitectura de sistema e de entrada na linha de produção. Mas, com essa tecnologia que os senhores tinham, se colocavam a hipótese de outra embalagem, ao fim e ao cabo, que, no fim, resolveria a maior parte dos

problemas e sobrar, depois, o problema dos 37 € na diferença do preço, que, se não percebi mal, é uma diferença de 213 para 250, porque os 250, pareceu-me, foi o preço que tinha colocado como preço de referência para o computador.

Então, aqui, já passamos da questão da caixa e da resistência da caixa, portanto da sua adequação ao 1.º ciclo, para a questão do preço e, apesar do esmagamento de margens de que este sector vive muito na apresentação de produtos e de propostas, pergunto-lhe se haveria aqui alguma perspectiva que tivessem, na altura, colocado relativamente a isto.

Também pergunto com quem é que foram falando, do ponto de vista do Governo, nessas conversas que, depois, vos levaram a tirar essa conclusão de que «isto não dá». É um aspecto de interesse para a Comissão saber se foi alguém do Ministério, se foi o Dr. Mário Franco, se foi outra pessoa, enfim, é um aspecto que tem interesse sobre a forma como este processo se foi desenvolvendo em relação ao diálogo e à procura de soluções para esta proposta.

Uma coisa é certa, pelo que eu percebi, e pedia-lhe que confirmasse, é que, enquanto os senhores estavam a pensar no conceito de um computador, se era ou não adequado e a questão do preço e a questão dos salpicos e a questão do choque, estava ao *Magalhães* a preparar-se para, daí a poucas semanas, ser lançado e publicamente apresentado.

Gostava que me esclarecesse em relação às cronologias deste processo, se é ou não verdade que, enquanto os senhores estavam muito confrontados com um prazo relativamente fechado em termos de arranque da iniciativa, já estávamos com a perspectiva, para breve, de um lançamento em larga escala e muitíssimo adiantado até em termos de *marketing*, no seu sentido mais lato de comunicação, de colocação no mercado, de preparação, o tal *roll-out*, que o senhor disse há pouco.

Um segundo grupo de questões tem a ver com o *software* livre, que é um aspecto que, para nós, é muito importante e que temos suscitado desde o princípio, nestas e noutras matérias, e acho muito interessante o testemunho que nos trouxe.

Pelo que percebi, houve uma insistência e uma vontade muito vincada por parte da vossa empresa que, depois, verificaram que também da parte da Caixa Mágica havia esse interesse e essa tentativa de incluir no programa, e fiquei a perceber que, da parte da TMN, não houve propriamente um pedido para incluir, mas o acolhimento a TMN à proposta e a abordagem por parte da vossa empresa foi o que permitiu isto avançar porque a iniciativa, de entre outras pessoas, será vossa e da parte da TMN há o acolhimento.

Sobre isso, o que lhe pergunto é se, alguma vez, apareceu alguma informação, perante vós, que desse nota da existência ou da inclusão do *software* livre no e.escola — estamos sempre a falar dessa etapa —, e se isso tinha sido um requisito colocado pelo Estado, pelo Fundo para a Sociedade de Informação. É que, cruzando a explicação que o senhor acaba de nos dar com a explicação que o Eng.º Zeinal Bava, da TMN e da PT, também aqui deu sobre a receptividade das empresas, a vontade de levar por diante o projecto, e a inexistência de um pedido do Estado. Ou seja, foi uma iniciativa das vossas empresas que não correspondeu a nenhum pedido do Estado. O Estado, depois, não se opôs, mas a coisa avançou daí. E isto é importante porque, da parte do Dr. Mário Franco, pode ter havido alguma confusão, mas essa nota não era exactamente nesse sentido.

Agora, há aqui um aspecto da informação que o senhor nos traz que é particularmente significativo: é que dos portáteis do e.escola, distribuídos e vendidos pela vossa empresa, metade são computadores com *software* livre. E isto é uma grande lição para aqueles que dizem que não vale a pena promover esta alternativa porque ninguém pega nisto e por aí fora.

Ora bem, se a situação era desigual, porque nós todos sabemos que era desigual do ponto de vista da comunicação, do ponto de vista da divulgação e se foi muito tardia, porque nós pensamos que foi muito tardia a oferta no mercado de computadores com *software* livre, ou seja, o senhor citou há pouco e todos conhecemos uma etapa de vários meses de testes, de certificações, de um processo de decisão que, só no final do Programa e.escola, coloca cá fora a oferta dos computadores com *software* livre, isto vem colocar em cima da mesa um êxito ainda mais significativo no que diz respeito à vossa experiência em relação a esta disponibilidade.

Agora, o que perguntamos é se, alguma vez, os senhores consideraram — e esta é daquelas ideias que não é propriamente uma ideia brilhante e genial que ninguém tivesse tido — a questão de o preço ser mais baixo na oferta final. Ou seja, aqueles 60 ou 70 € de redução de custos em função da existência de *software* livre em vez de se ter que gastar dinheiro a adquirir licenças de *software Microsoft*, do sistema operativo, aplicativos, o *Office* e por aí fora, se esse dinheiro, que não é gasto com esse licenciamento de *software Microsoft*, fosse aplicado no preço final para as famílias que estavam a adquirir os portáteis, em vez de estarem a pagar 150 €, estariam a pagar 80 ou pouco mais.

Esta ideia, que não é uma coisa brilhante que só algum génio tivesse pensado, é muito fácil de admitir que tivesse aparecido ao longo do caminho, e nós julgamos que é perfeitamente natural que a proposta tivesse aparecido.

Gostávamos de conhecer em que momento esta questão foi colocada e, neste caso, por que razão... E, aqui, sim, em igualdade de circunstâncias, na minha opinião, que é a poupança relativamente ao *software* não ter de ser artificialmente compensada com um *hardware* proporcionalmente mais caro, que é a tal placa gráfica de que o senhor falou e que a Caixa Mágica forneceu, porque poderíamos ir acrescentando *hardware* por muita que

fosse a poupança e, então, teríamos sempre um preço igual para produtos diferentes, e, deste ponto de vista, é um aspecto que nos parece importante. Mas nem sequer era obrigatório, não digo «obrigatório» formalmente mas conceptualmente, na filosofia do programa, ter...

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Sr. Deputado, peço-lhe que abrevie.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Vou finalizar, Sr.^a Presidente.

Como eu dizia, nem sequer é obrigatório ter *software Microsoft*. Aliás, soubemos aqui que há o fornecimento do mesmo computador *Magalhães*, por exemplo, para países que não têm sequer *software Microsoft*. Portanto, deste ponto de vista, na sua opinião, que poupanças é que isto poderia significar? Isto porque podemos estar a falar de 60 ou 70 € vezes centenas de milhar de computadores.

Finalmente, e para terminar, Sr.^a Presidente, passo a um aspecto que é importante e que tem a ver com as licenças *Microsoft*.

Se as tais licenças MSIS, aquelas licenças a preço mais baixo, só estavam acessíveis aos revendedores de larga escala para traduzir o *large country seller*, em Portugal, e se, por essa via, a Inforlândia não teve acesso ao licenciamento *Microsoft* em igualdade de circunstâncias com esses revendedores de larga escala, e, se isto assim aconteceu, se podemos ou não concluir — e eu penso que sim — que as negociações entre o Estado e a *Microsoft* e entre o Estado e a *Intel* vieram abrir oportunidades de mercado, em particular para as próprias *Microsoft* e *Intel*, como é evidente e a vida demonstrou-o, também para empresas que já tinham relações comerciais, digamos assim, mais próximas com estas, como foi o caso da JP Sá Couto, o caso dos *large country seller*, dos revendedores de larga escala, mas não tanto para a generalidade das empresas que viessem a participar no

programa. Aqui, estas empresas tinham de tratar da sua vida, como os senhores fizeram, procurando um outro revendedor. Pergunto eu, a propósito disto, com uma cadeia de valor e com uma cadeia comercial que acrescenta ao preço final, ou não, porque não vou partir do princípio que a Fujitsu que vende 50 000 licenças as vende ao preço do custo, dispensa...

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Sr. Deputado, está percebida a questão.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Deste ponto de vista, gostava que nos pudesse esclarecer sobre o impacto que teve sobre a vossa actividade e participação no programa, relativamente a estas negociações, que, teoricamente, eram para todos.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos para responder.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Vou tentar responder a todas as perguntas.

Quanto à questão da hipótese do *ruggedized*, nós, efectivamente, na altura como actualmente, tínhamos um conceito de *ruggedized*, o problema é que era mesmo um conceito de *ruggedized* de combate, semi-extremos, para utilização em forças de segurança, e isto, apesar de ser *ruggedized*, é um conceito que dispara completamente o custo. Portanto, era-nos completamente inviável adaptar aquele *ruggedized* com *spec* militares ou próximo de militares, porque ele não atinge o limite máximo. Não era, de facto, possível adaptá-lo para um *semi ruggedized* para pequeno impacto; estamos a falar de impactos de 50 cm de altura.

O que se passou é que é mais uma questão comercial, porventura. Não nos foi feito um desafio claro de dizerem-nos «desenvolvam que haverá um projecto». Não era esta a questão; fomos consultados sobre o que é que haveria, o normal que acontece para se perceber de quem estará, porventura, a pensar em projectos, de perguntar, a quem conhece e a quem está dentro do mercado, que alternativas existem. E, portanto, eu, na altura, honestamente, não visualizei ou, eventualmente, nem terei acreditado que, passados uns meses, avançaria mesmo o projecto. Estávamos a viver...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Até porque não conhecia as negociações que o Estado estava a ter com a Intel, por exemplo.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Obviamente.

Como eu disse, nós, tendo actualmente o apoio da Intel, de facto, não tínhamos uma especial proximidade com nenhum dos fabricantes, éramos, digamos, agnósticos, excepto no x86, na arquitectura. De facto, sempre trabalhamos com arquitectura x86, mas, historicamente, existiram quatro ou cinco fabricantes, actualmente só existem dois. Mas, dentro da arquitectura x86, *Cyrix*, *Via* e outros, que já passaram pela história da arquitectura do x86, mas, de facto, aquela que ficou foi a *Intel* e a *AMD*. Foi um tipo de consulta, uma análise que fizemos, mas não foi com um objectivo imediato de pensar um projecto. Foi uma análise sem pensarmos em criar um produto específico para aquilo. Poderia ter acontecido efectivamente, mas não o pensamos.

Sobre com quem conversávamos, basicamente, não foram muitas as conversas, apenas três ou quatro, porventura, mas foi com o Dr. Mário Franco, que era a única pessoa com quem falávamos e que, basicamente, foi a pessoa a quem transmitimos...

Pergunta se, no e.escola, inicialmente nenhuma das operadores considerou o *software* livre, os requisitos apontavam para o *Windows Vista* ou equivalente e para o *Office 2007* ou equivalente...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Era o que estava nas especificações que a Fundação tinha apresentado?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, era com isto que nos defrontávamos. Tudo bem, mas entendemos que, com as dificuldades que tínhamos, era importante poder-se propor, e, portanto, não querendo aqui estar a dizer que foi nossa a iniciativa, não sei se terá sido ou não, mas nós sugerimos, efectivamente, e tivemos bom acolhimento por parte do Dr. Mário Franco e também da PT, apesar do tipo de resistências, mas que são normais, e, felizmente, foram ultrapassadas, coisa que na negociação, na altura, com as outras operadoras, não houve, sequer, abertura para se falar dos outros sistemas operativos. Portanto, acho que, nesse sentido, foi uma decisão corajosa e importante da PT.

Quanto à questão do preço mais baixo, poderíamos ter equacionado isso, agora, se calhar, não sei... Havia um preço que estava definido e entrámos numa concorrência permanente, mas, tirando o factor variação preço, pensamos sempre «como é que vamos, dentro deste preço, encaixar o máximo de características possíveis para que a opção dos utilizadores fosse pela nossa oferta», portanto estando em concorrência com várias outras marcas multinacionais. Olhamos para isto apenas numa perspectiva de «ok, mantendo este preço, qual é o máximo de especificações de *hardware* que conseguimos aqui encaixar». Acredito que, no final, a nossa quota de mercado, que foi uma grata surpresa para todos, incluindo para nós naturalmente... Não se estava à espera que nós, uma empresa nacional, em concorrência aberta, conseguisse atingir as quotas de mercado que

atingiu quando lhe foi dada a possibilidade de concorrer. É que, muitas vezes, o problema que sentimos no retalho não é tanto o das quotas de mercado, que não existe porque não temos a possibilidade de concorrer, não estamos na prateleira, não há a possibilidade de o cliente escolher. Neste momento, se for ao grande retalho, não há qualquer marca nacional em portáteis nas prateleiras do retalho nacional e, contudo, aqui, onde nos foi dada a oportunidade de concorrer abertamente, com esta opção do *software* livre em que, na altura, éramos os únicos a colocar uma gráfica, que, tecnicamente, era uma gráfica dedicada, enquanto que os outros, pelo facto de terem o *Windows*, estavam com a gráfica partilhada (aliás, o nosso modelo, com o *Windows*, tinha gráfica partilhada como os produtos da concorrência, e o modelo com o *software* livre tinha uma gráfica dedicada com maior potência de cálculo gráfico), e isto foi o que nos deu a visibilidade junto do cliente final. Foi de uma opção comercial, digamos, e, de facto, nunca equacionamos estar a fazer ali uma variação do preço. Enfim, não nos competia quase fazer isso, até porque, eventualmente, extravasava, no fundo, a nossa função, quando, inclusive, havia uma parte dos equipamentos que eram fornecidos a preço zero. Portanto, não faço ideia como é que isso seria resolvido, se uma parte dos equipamentos já eram fornecidos a preço zero. Como é que se faria pelo facto de terem o *Linux*? Quer dizer, não podia ser preço negativo. Simplesmente, nós não equacionamos esta questão, partimos dos pressupostos que nos foram dados e propusemos.

Quanto às licenças MSIS, creio que, quem tivesse a capacidade de produzir os computadores, de acordo com as especificações exigidas, teria acesso às licenças, normalmente, através dos lares. Acontece é que, de facto, no caso da Fujitsu, na altura, era simultaneamente lar e fabricante. Mas lá está, nós não... Eu sei que isto pode fazer alguma confusão fora do sector, mas nós, se calhar porque nos habituamos a isto, vemos as funções

muito separadas e, naturalmente, terá tido alguma margem na sua função de lar. Mas não me parece que isso fosse alguma vantagem para alguns e desvantagem para outros, procurando — o que é nossa função, se temos de integrar, de construir um projecto que tenha *software* e se esse *software* tem de ter licenças MSIS — falar com a Microsoft para ela explicar como é possível ter acesso a essas licenças.

Aqui a questão que havia era, de facto, uma restrição de volume da Microsoft que dizia «existem x mil licenças a este preço especial», e havia que tomar uma decisão sobre se queríamos comprar, ou não, até porque, se eu decidisse comprar, não sei como é que se resolveria... Mas se eu decidisse, antes do arranque, tomar uma decisão e comprar as licenças todas, não sei como é que se resolvia efectivamente, isto é, se, depois, o concorrente Youtsu quisesse entregar os equipamentos.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Eram quantas licenças MSIS?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Se bem me recordo, eram 300 000 licenças.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Das quais compraram 50 000!

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, das quais, comprámos 50 000. Creio ter respondido.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Parece-me que, basicamente, foram respondidas todas as questões.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Já agora, faltava só clarificar melhor a questão do momento em que, pelo que me é dado compreender, os

senhores estavam a encontrar uma solução e um conceito para um computador para o 1.º ciclo, enquanto que, penso eu, nessa altura, estava o *Magalhães* muito adiantado, do ponto de vista da sua preparação, para sair ao público.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Faça favor, Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não sei o tempo que levou a preparação do *Magalhães*. De facto, não faço ideia. Como disse, posso tentar ver as datas em que fiz a proposta do protótipo e em que, porventura, terá havido outros que tenham feito propostas e certamente a JP o fez e, se calhar, avançou bastante mais do que nós. A realidade é que havia uma base de trabalho da parte deles, que nós não tínhamos. Eles tinham um *design* de referência, o *Classmate 1*, que já existia desde 2006, se bem me recordo, e julgo que o que foi apresentado foi o *Classmate 2*, o segundo desenho, e, portanto, o tempo de operacionalização para quem partia da base *Classmate* é muito mais curto.

Imagino que, havendo uma decisão pró-activa de fazer a apresentação de um produto, se conseguisse operacionalizar num prazo relativamente curto.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — De semanas?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, de semanas, seguramente. Havendo empenhamento seria possível, porque o *design* de referência já existia.

Agora, para desenvolver estes *designs*, leva... Se for para desenvolver do zero, leva, e estamos a falar no mínimo, um ano. É projecto

que não se consegue ter em menos de um ano. Aliás, julgo que é significativo, embora não haja resultados mas é público, que, quem concorreu ao actual concurso, em que, tecnicamente, houve duas propostas...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Três.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Três é questionável, basicamente, duas e meia. Mas houve duas propostas diferentes: nós, que apresentámos, para o actual concurso, um *design* diferente, um *ruggedized* que, acreditamos, cumpre com o que é exigido, e o *Classmate* apresentado pela JP, e poderia ter sido apresentado por outros, que não apareceram, mas há outros que estão licenciados pela Intel...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É só uma questão de aplicar os componentes da Intel! Já foi explicado isso, hoje, de manhã.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — E as multinacionais, que, supostamente, fariam equipamentos adaptados, não apareceram com outros equipamentos.

Como disse, estou convencido de que a solução técnica, puramente técnica — estando fora de outras questões —, de *Classmate* era aquela que, actualmente, me parecia uma das mais adequadas, até agora. Obviamente, nós apresentamos uma outra, mas isso será para o futuro. Mas, até agora, não me parece que existissem outras alternativas técnicas de qualidade.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr.^a Presidente, se me dá licença, gostaria de fazer uma pergunta sobre isto.

, se me permite, e nem vou fazer segunda volta.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Sr. Deputado, eu ia...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr.^a Presidente, eu não vou colocar perguntas na segunda ronda.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Sendo assim, peço-lhe que seja breve.

Tem a palavra, Sr. Deputado.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Concorreram ao novo concurso para o *Magalhães*?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — No novo concurso, já é público, que quem concorreu — as decisões, não fazemos ideia —, em termos dos produtos, foi a Inforlândia, com um *design* próprio, foi a JP e a Prológica, ambas com o *Classmate*, e aparece, na minha opinião naturalmente, uma proposta de uma multinacional, com algo que, pessoalmente, daquilo vi da proposta, me parece que não cumpre, é um *netbook* 100% *standard*, o que, do meu ponto de vista, não cumpre com os objectivos.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Srs. Deputados, vamos iniciar uma nova ronda e, como todos bem sabem, nesta ronda os tempos são mais curtos, e peço que o cumpramos rigorosamente.

Tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Filipe Soares.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — A Sr.^a Presidente sabe que o Bloco de Esquerda é quem tem cumprido melhor os tempos nesta

Comissão, porque achamos também que deve ser assim, é o respeito pelas regras que nós próprios instituímos.

Acho curiosíssimo e acho que foi uma boa aposta o facto de o Bloco de Esquerda ter requerido a presença de responsáveis da Inforlândia, com a presença do Dr. Gabriel Santos, porque, efectivamente, chegamos a uma conclusão que é importantíssima para esta Comissão de Inquérito: é que, afinal, como já tínhamos descoberto, a paternidade do *Magalhães* era da JP Sá Couto, como nos foi dito aqui, mas afinal a ideia de criar um computador para crianças e a ideia de criar o Programa e.escolinha já tinha sido difundida muito antes da existência do *Magalhães* e já tinha sido difundida pelo próprio Governo. Por isso a envolvimento do Governo neste projecto é total e isso ficou claro nesta audição. E é total, e eu acho que é cabal, a própria imagem que o Governo difundiu sobre a iniciativa do dia 30 de Julho de 2008, quando vemos aqui o próprio *Classmate*, que poderia muito bem ser o *Magalhães*, uma criança faça nas 500 000 razões, que é o universo de alunos do 1.º ciclo e, no fundo, faz o convite a todos os intervenientes do Programa e.escola para estar presente naquela que era a iniciativa. E fá-lo de uma forma tão clara que a Inforlândia — e foi isto que nos foi dito — ficou com a noção clara de que o e.escolinha era o programa para o *Magalhães* e por isso é que o *Magalhães* correspondia a estes requisitos. Por isso, foi extremamente rica esta audição.

Quero só concluir com perguntas relativas ao tempo de preparação.

Disse-nos que o tempo de preparação para um computador como o *Magalhães* seria de semanas. Gostava que especificasse um pouco mais porque, de tudo o que ouvimos, aqui, dos vários intervenientes, «as semanas» seriam, pelo menos, dois ou três meses, até porque, em todo este processo, ter-se-ia necessariamente que começar pelas definições de umas características, encontrar um ODM que produzisse essas características com preços aceitáveis e, depois, adaptar todo o processo de montagem do

computador, em Portugal, para além, claro, do investimento que isto significava e de se ter que garantir comercialmente a sua rentabilidade.

Por isso, até pelas próprias datas que foram indicadas pelo JP Sá Couto, quando nos disse que o projecto *Magalhães* começou em Janeiro/Fevereiro, se contarmos para tal os contactos que teve com a ECS, o tal produtor do computador asiático que deu corpo às características que o JP Sá Couto definiu, percebemos que é um tempo demorado, até Julho, estar na capacidade de produzir computadores e fazê-lo com a segurança, de poder fazê-lo massivamente.

Gostava, por isso, que especificasse porque nós soubemos que a adjudicação dos computadores começou a ser feita em Outubro, tendo os fornecedores que garantir, logo, datas para a produção desses computadores.

A indicação, que nos parece credível no meio deste processo todo, é que era impensável para a Inforlândia começar a entregar computadores antes do início de 2009, se passasse por este processo: definição de características que tornavam o computador aceitável para o mercado português, sendo que, entre as características definidas pelo Ministério da Educação, em 15 de Setembro, estava o tal disco de 30 G, que era uma especificidade deste *Magalhães* que outros não tinham. Por isso, vê-se que essas características de, duas, uma: ou a Inforlândia sabia, à partida, e fazia uma encomenda de discos para estas necessidades, ou só a partir do dia 15 de Setembro é que, com as características, poderia contactar o produtor do computador para iniciar assim a sua produção massiva.

Por isso, gostava que me confirmasse — e é apenas esta a pergunta — se este processo, a correr bem (e a «correr bem» significa limar muitas das arestas que um processo como este pode ter), apenas permitia à Inforlândia estar no mercado, em inícios de 2009.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Obrigada, Sr. Deputado, pelo cumprimento do tempo.

Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos para responder.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quando me refiro ao tempo «semanas», estava-se a falar para uma apresentação e não para produção de volume. Basicamente, a restrição aqui é se já existe infra-estrutura de componentes, e um dos componentes é o *bare bons*, o *chassis* (neste caso, um *chassis* que tem vindo a ser desenhado pela Intel há algum tempo). Portanto, nós, tal como o JP, se temos negociado uma licença com a Intel para produção de *Classmate*, o tempo de...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Desculpe, explique-me, por favor, o «terem negociado com a Intel». O que nos foi dito, pela Intel, é que a contratualização de qualquer produção não era vinculativa de todo. Aliás, o próprio JP Sá Couto começou a produzir os *Magalhães*, disseram-nos, em Julho para apresentação, em Setembro para os tais 3000 que foram distribuídos e só em Outubro é que começaram os contactos para definição do contrato entre a Intel e a JP Sá Couto.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Pressuponho que, sendo o *design Classmate* da Intel, para se produzir tem de se negociar com a Intel a possibilidade de se licenciar aquele *design*. Não é possível fazê-lo sem negociar o licenciamento do *design*, porque aquele é um *design* do *Classmate* da Intel.

Portanto, referia-me a que, existindo uma infra-estrutura, existindo já um *chassis* adequado, o tempo de *setup*, o tempo de preparação do projecto para produção são dois ou três meses, depende um bocadinho da dimensão do projecto, mas entre dois e três meses consegue-se implementar um

projecto de volume quando já existe um *design* de referência. Para apresentação consegue-se em semanas, efectivamente; para um *design* de raiz, em que é preciso desenhar, testar, validar, fazer moldes... Enfim, para um *design* todo de raiz, no mínimo, 9 a 12 meses. Isto porque é preciso ajustes, nem sempre os moldes são feitos a 100% da primeira vez, é preciso passar nos testes, as certificações... aqui, sim, é um tempo bastante longo.

Normalmente, a indústria baseia-se, na sua grande maioria, nos *designs* de referência que já existem, o que nos permite pensar, em termos de ciclos, em dois ou três meses para arrancar a produção do volume, com base no ecossistema de componentes que já existem. Por exemplo, a questão de um disco não é, normalmente, grande restrição, porque, com o mesmo *form factor*, com o mesmo formato, temos opções de discos, actualmente, de 160 até 640 de capacidade, sendo apenas uma questão de validação e não é uma questão de necessitar de alterar o *design* de base. O mais crítico, efectivamente, é o *design* de todo o *chassis*, e este é que leva muito tempo. Portanto, neste caso, se ele partiu...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Já agora, peço desculpa, essa adaptação tem de passar por aprovação prévia da Intel?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Qual adaptação?

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — A de introduzir no modelo um disco rígido, por exemplo?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não. Normalmente, não. Que eu saiba, não. Essa é uma decisão do fabricante, enfim, de nós, da JP... Tomamos essa decisão, há um conjunto de baterias de testes, há relatórios internos de testes intensivos que são feitos aos equipamentos para garantir a

compatibilidade, porque pode surgir, por vezes, a incompatibilidade de um determinado disco com uma placa-mãe, e, portanto, tem de ser validado.

Não sei se respondi...

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Está respondido. Muito obrigada.

Tem a palavra o Sr. Deputado Luís Gonelha.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr.^a Presidente, Sr. Dr. Gabriel Santos, já nos tínhamos habituado a que o Bloco de Esquerda venha aqui tirar algumas conclusões. Já estávamos habituados, como jantares grátis e com conclusões que, efectivamente, as pessoas, que vêm aqui, relataram, não dizem isso, mas o Bloco de Esquerda, como, já previamente, tem o relatório feito, diz que concluiu determinadas coisas, mesmo que as pessoas, aqui escutadas, tenham negado isso. Mas, pronto.

Agora, não tínhamos era nunca observado o Bloco de Esquerda vir aqui colocar palavras, na boca dos intervenientes, coisas que as pessoas não tinham dito nem afirmado. A isso é que já não estávamos habituados. E hoje, pela primeira vez, escutamos aqui o Deputado Pedro Filipe Soares a afirmar coisas que alguém tinha afirmado, que não foi assim afirmado. Mas, pronto, lá saberá aquilo que diz, fica em acta e, portanto, facilmente se consegue negar e mostrar o contrário.

A JP Sá Couto veio aqui dizer que a ideia de trabalhar num computador para crianças nasceu em Dezembro de 2007 ou Janeiro de 2008. Também afirmou aqui que o *Magalhães*, apresentado no dia 30 de Julho, primeiro, não estava operacional, era uma máquina que não estava ainda operacional e, segundo, que não correspondia nem tinha os conteúdos que, depois, vieram a ser definidos para o Programa e.escolinha.

Eu aproveito para perguntar ao Dr. Gabriel Santos se ele conhecia o *Magalhães* que lá estava exposto, o que é que lá tinha dentro, se correspondia ou não às características que, depois, vieram a definir-se para o e.escolinha, e a mesma coisa dos 3000 distribuídos.

Também foi aqui dito que os 3000 distribuídos foi para fazer um *show*, até podemos chamar-lhe *show off*, que não tem problema nenhum, foi uma demonstração, junto das escolas, daquilo que se pretendia ocorrer, que, depois, foram recolhidos e, depois, é que foram inseridos naquilo que o Programa e.escolinha determinava. Isto também foi aqui dito e está em acta. Portanto, não estou a colocar coisas na boca de pessoas, coisas que não afirmaram.

Pergunto, portanto, ao Dr. Gabriel Santos se tinha conhecimento disso.

Também foram aqui levantadas algumas dúvidas sobre o software livre e porquê só a introdução do *software* livre mais tarde. Faço a pergunta e quero ser esclarecido sobre o seguinte: deu-me a sensação, pelo que disse o Dr. Gabriel Santos — e peço que me corrija se estiver errado —, que, após o lançamento do Programa e.escolinha, houve ali necessidade de algum tempo para trabalhar esse *software* para que, realmente, ele fosse operacional. É assim? É ou não verdade? Foi isto que eu entendi.

Portanto, penso que, aí, também está algum atraso na disponibilidade desse *software* para o Programa e.escola.

Também quis parecer-me que houve reuniões, depois de se ter operacionalizado esse *software* livre, além das reuniões que fez com operadoras, pelo menos uma, com o Dr. Mário Franco, no sentido de perguntar se quem delineou as características do Programa e.escola aceitaria ou não esse *software* livre, sendo certo que, no Programa e.escola, como o Deputado Bruno Dias disse, e bem, deve ter aquelas características do *Microsoft Windows* ou equivalente, *Office* ou equivalente, *Excel* ou

equivalente. Era isto que vinha definido. Portanto, também não era limitativo ao *Microsoft*. Daí não se pode concluir que o programa, a meu ver, e diga-me a sua opinião, dessas características, seria limitativo ao *Microsoft*.

Outra questão, que também surgiu, e gostaria que nos esclarecesse, é a de que com o *software* livre poderia haver um ganho. Foi-nos relatado pelas operadoras que esse ganho, se, porventura, existisse, era traduzido numa melhor máquina. Portanto, não havia aqui grande ganho das operadoras, em termos de conseguir «espremer» os preços aos fornecedores, para conseguir tirar daí alguma vantagem económica. No sentido de que a evolução dos computadores é muito grande e de que, todos os dias, aparecem computadores melhores, a um preço melhor do que o anterior, que era pior, essas poupanças no *software* do equipamento, do ponto de vista funcional, era traduzido numa melhor máquina.

Por último, afirmou que foram consultados, penso eu, por alguém do Fundo da Sociedade de Informação, uma vez que ainda não havia Fundação, no sentido de saberem que alternativas...

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Sr. Deputado, peço-lhe que conclua.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr.^a Presidente, peço alguma relevância, porque na primeira intervenção apenas usei 6 minutos. Peço, por favor, mais 1 ou 2 minutos.

Como eu dizia, foram consultados, penso eu, por alguém do Fundo da Sociedade de Informação no sentido de saberem que equipamentos para crianças estariam disponíveis no mercado e que equipamentos é que a Inforlândia tinha. Nessa consulta não houve especificações das características dos equipamentos, foi só para saber que equipamento é que

os senhores dispunham para o mercado. Já agora, gostava de saber em que data é que foram consultados, porque deu-me a sensação de que foram consultados no início do ano de 2008, e penso que foi esse o processo que o Dr. Mário Franco aqui nos disse, o de que houve várias reuniões até se definir quais as características do e.escola e, depois, do e.escolinha.

Obviamente que não é no dia em que se põe num papel as características que elas são definidas. Há várias reuniões para definir essas características. É certo que foi dito que havia uma *task force*, se calhar, até foi a *task force* que fez a consulta no mercado para saber o que havia disponível para definir as características, principalmente, o preço e as características técnicas do equipamento.

Muito obrigado, Sr.^a Presidente.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Muito obrigada, Sr. Deputado.

Assumo aqui que a tolerância teve, de facto, a ver com a poupança de tempo na primeira ronda, julgo que todos compreendem.

Tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos para responder.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quanto ao conhecimento do *Magalhães* que estava na cerimónia, como disse, fui convidado para ir à cerimónia e o que eu vi era algo que eu já conhecia do *design* de referência, porque era um *Classmate* e é minha responsabilidade, como fabricante, conhecer a fundo todo o mercado. Portanto, tecnicamente não era uma novidade.

Agora, quanto ao que estava, os conteúdos e o *software*, desconheço integralmente. Foi uma apresentação de *marketing*, do meu ponto de vista de fabricante, do produto *Classmate*, com um determinado *branding*.

Portanto, basicamente, julgo que seria esta a questão. Eu conhecia o conceito e, deste ponto de vista, não foi novidade, e confesso que,

pessoalmente, fiquei agradado, porque, na altura, vi e pensei naquilo que tinha pensado, proposto na altura, e reconheci que aquela solução, que estava a ser apresentada, de facto, era a mais adequada do que a eu próprio tinha, inicialmente, pensado, independentemente de questões de encaixar, ou não, no preço. Atendendo àquilo que foi, nos últimos anos, o desenvolvimento exponencial da área de *netbooks*, ou seja, os pequenos computadores da classe de 8 a 10 polegadas, a solução, que, na altura, tínhamos, de facto, não era a mais adequada, e, deste ponto de vista, reconheci perfeitamente.

Quanto ao *software* livre, de facto, como referi, levou tempo. Nas propostas, fala-se tipicamente no *Windows* ou equivalente. Isso é o que é formal, é como nos concursos públicos, esta lá «*Windows* ou equivalente». O problema é esse e a realidade também é essa, porque uma coisa é o que está escrita e, depois, na prática, ao falar com as pessoas, tinha de ser o *Windows* e uma determinada versão do *Windows*.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Com os operadores!?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — É uma decisão comercial procurar agradar ao cliente. Quer dizer, era legítima a opção dos operadores, não digo que não, naturalmente. Nós, como fabricantes, gostamos e é nossa função também demonstrar aquilo em que acreditávamos. Também acreditamos e achamos que é muito importante, de facto, e facilita-nos o *Windows*... Este atraso não aconteceu só com a versão do *software* livre, aconteceu com um outro modelo, que saiu, basicamente, na mesma altura do nosso modelo que tinha o *Linux*, que era o modelo com o 3G interno. Este, apesar de ter o *Windows*, teve os mesmos problemas de certificação e de desenvolvimento que o *Linux*, porque foi o primeiro modelo com o 3G incluído, liga-se sem precisar de introduzir a *pen* de comunicação. E nós

levámos cerca de quatro ou cinco meses a terminar o desenvolvimento de *drives* e todo o processo de certificação junto da operadora, e, portanto, este modelo acabou por sair, sensivelmente, na mesma altura do modelo com o *software* livre, que também esteve nesse processo de desenvolvimento.

Houve um outro modelo, o mais *standard*, que foi o mais rápido, porque teve ciclos de implementação diferentes.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Portanto, assim que teve o *software* livre operacional conseguiu logo vender computadores com esse *software*, ou não?

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Quer dizer, assim que ele esteve aprovado, foi disponibilizado na oferta, e, a partir desse momento (e acabo por responder já ao próximo ponto), como a nossa opção comercial foi a de, se quisermos, substituir... Com o custo do *Windows*, colocámos a gráfica mais poderosa e isto foi o que, no projecto, destacou o produto. Os utilizadores finais reconheceram que o *trade-off* daquele equipamento, não tinha o *software Windows* que outros tinham mas tinha, efectivamente, um equipamento com a gráfica mais potente. E, portanto, nós, de certa forma, transformámos o custo... Não houve discussão de alteração do custo, as operadoras pagaram exactamente o mesmo pelo *Windows* que pagaram pela versão com o *Linux*, mas a versão do *Linux* era a única que tinha uma gráfica dedicada, durante a maior parte do projecto.

As coisas foram evoluindo, a concorrência era permanente, no sentido de propor em cada ciclo, em cada lote, o melhor equipamento e ainda hoje o equipamento que tem o *software* livre é, neste momento, o único modelo, tecnicamente, com *Core 2 duo*. Portanto, o modelo que tem o *Linux* tem o processador mais potente, neste momento.

Portanto, a última já me não recordo, pedia ao Sr. Deputado o favor de repetir a pergunta.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Não, no fundo, foi quase que um desafio. Falando-se no que existia e, enfim, no mercado-alvo, mas pensando num projecto que fosse para crianças, o que é que, no nosso portefólio, tínhamos ou pudéssemos construir, o que levava, inevitavelmente, para soluções de baixo consumo, soluções, tecnicamente, em termos internos, na área dos *netbooks* e, depois, ter ou não características que foram objecto de uma ou duas conversas, mas, do que percebi, de avaliação, de compreender o que é que estava no mercado, perguntando a quem, à partida, está nesse mercado.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Tenho ideia de que foi efectivamente no princípio de 2008, mas, como disse, conseguirei, eventualmente, aproximar-me dessa data, fazendo aqui uma busca do histórico, de quando temos o *sourcing* dos componentes desse protótipo.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Tem a palavra o Sr. Deputado Ulisses Pereira.

O Sr. **Ulisses Pereira** (PSD): — Muito boa tarde e obrigado, Sr.^a Presidente.

Em primeiro lugar, embora fora do contexto, é sempre um prazer ter empresários de sucesso de Aveiro aqui, na Assembleia da República, mesmo que seja no âmbito de uma Comissão de Inquérito, e, portanto, os meus agradecimentos ao Dr. Gabriel Santos por aqui estar.

Tenho uma pergunta muito concreta, muito directa, e penso que tem a ver com muito daquilo que nós procuramos perceber o que aconteceu neste processo todo, se calhar tem um bocado a ver com as 15 000 ou 16 000 licenças que tem em carteira.

Pergunto: na sua opinião, o facto de o fabricante integrar o consórcio Youtsu prejudicou o volume de vendas que a Inforlândia poderia ter se assim não acontecesse, ou não?

A Sr.^a Presidente: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Gabriel Santos.

O Sr. Dr. Gabriel Santos: — Honestamente, creio que não. Acho que aqui é, de facto, uma decisão comercial do risco que cada empresa quis assumir, embora, naturalmente... A JP, porventura, o seu envolvimento, sendo para eles mais crítico, como fabricante, estariam disponível... Eu, se estivesse no lugar deles, desse ponto de vista, como fabricante, estaria disponível a fazer uma aposta maior das licenças. Portanto, aqui, era uma questão de, simplesmente, tomar uma decisão de quantas licenças.

Evidentemente que, se estamos a falar de uma *pool* fixa, a decisão de um vai afectar a decisão do outro. Isto é, se a Youtsu tem decidido que quer adquirir 300 000 licenças em Dezembro, das 300 000 MSIS que existiam, ficava com um problema, não poderia adquirir. Basicamente, foi isto que se balanceou. A decisão de um, no limite, iria sempre prejudicar o outro, havendo este limite de licenças, mas esta é uma aposta que se teve que fazer.

O Sr. **Ulisses Pereira** (PSD): — Pode haver outro tipo de custos envolvidos, para além de licenças, nesse aspecto. E, portanto, o facto de o fabricante ter uma ligação próxima com um distribuidor e não ter com os outros também pode ter influenciado as condições para dar oferta ao operador.

O Sr. Dr. **Gabriel Santos**: — Sim, mas eu fiquei convencido de que o preço das licenças era o mesmo, que não haveria alteração do preço. Haverá, certamente, margem do *large country seller*, mas que a separo, em termos funcionais, da decisão.

Não me senti prejudicado, senti que... Ok, tenho as 16 000 licenças... Se as operadoras se têm operacionalizado mais rápido e se me têm pedido um valor de unidades superior ao número de licenças que nós tínhamos, não sei como é que isso se iria resolver. Porventura, teria de negociar com o concorrente a cedência de licenças. Não faço ideia.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Tem agora a palavra o Sr. Deputado Bruno Dias, a quem peço o cumprimento rigoroso do tempo, porque, na primeira ronda, esgotou o da primeira e o da segunda.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr.^a Presidente, na altura, não informei a mesa, mas as perguntas que tinha para a segunda ronda já as fiz na primeira. Portanto, não tenho mais perguntas para fazer.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Então, cumpriu rigorosamente, só tenho que fazer essa anotação para que fique registado!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr.^a Presidente, só para constar em acta, se me permite, gostava de indicar que, no *e-mail* de convite para participação na iniciativa de assinatura do memorando entre o Governo e a Intel, que foi distribuído pelo Dr. Gabriel Santos, os símbolos que vemos são os do computador *Magalhães*.

Por isso, se dúvida houvesse entre as 500 000 razões para estar presente, percebemos que os símbolos, que lá estão, são os símbolos utilizados pelo JP Sá Couto no *Magalhães*.

Muito obrigado.

A Sr.^a **Presidente** (Paula Barros): — Obrigada, Sr. Deputado.

Com certeza que este é um documento que, uma vez disponibilizado, ficará anexo ao relatório, e, portanto, também aquilo que aqui é referido ficará registado em acta, como sempre acontece.

Resta-me agradecer a todos e lembrar que amanhã, pelas 10 horas, voltaremos a reunir para, salvo erro, receber o representante da ZON.

Agradeço a presença do Sr. Dr. Gabriel Santos e os contributos que prestou a esta Comissão para o seu bom andamento.

Está encerrada a reunião.

Eram 18 horas e 3 minutos.