



COMISSÃO PERMANENTE DE CONTRAPARTIDAS

RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2010



ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	3
ENQUADRAMENTO DOS CONTRATOS DE CONTRAPARTIDAS A NÍVEL NACIONAL.....	3
ENQUADRAMENTO DOS CONTRATOS DE CONTRAPARTIDAS A NÍVEL EUROPEU	5
AVALIAÇÃO E CONCRETIZAÇÃO DAS CONTRAPARTIDAS	7
2. FUNCIONAMENTO DA CPC	9
3. ACTIVIDADE FINANCEIRA EM 2010	9
ORÇAMENTO DE FUNCIONAMENTO	9
DESPESAS DE FUNCIONAMENTO	11
COBRANÇA DE COMISSÕES	12
4. PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS EM CURSO	13
HELICÓPTEROS EH-101 (€403 MILHÕES).....	13
SUBMARINOS (€1.210 MILHÕES).....	13
VIATURAS BLINDADAS DE RODAS (€516 MILHÕES).....	16
TORPEDOS (€46,5 MILHÕES).....	17
MODERNIZAÇÃO DAS AERONAVES F-16 (€174,9 MILHÕES)	18
AVIÕES C-295 (€460 MILHÕES).....	18
MODERNIZAÇÃO DE 5 AERONAVES P-3 (€99,7 MILHÕES)	19
TARGETING PODS PARA OS F-16 (€20 MILHÕES).....	20
5. VOLUME TOTAL DOS PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS.....	21
ANEXO I	22
PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS	22
A. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE HELICÓPTEROS EH – 101.....	23
B. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE SUBMARINOS.....	24
C. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE VIATURAS BLINDADAS DE RODAS (VBR).....	26
D. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE TORPEDOS.....	27
E. PROGRAMA “MID LIFE UPDATE (MLU)” DAS AERONAVES F-16.....	28
F. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE AERONAVES C-295	29
G. PROGRAMA DE MODERNIZAÇÃO DAS AERONAVES P-3C ORION.....	30
H. PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE TARGETING PODS PARA O F-16.....	31
ANEXO II	32
CONTRAPARTIDAS POR BENEFICIÁRIO	32

1. INTRODUÇÃO

A missão principal da CPC é negociar e celebrar em nome do Estado português, os contratos de contrapartidas e acompanhar e fiscalizar a sua execução, velando pelo cumprimento das obrigações contratuais assumidas pelos adjudicatários.

No final de 2009, tal como descrito no Relatório de Actividades da CPC relativo àquele ano, a situação era a seguinte: a CPC, com o novo estatuto estabelecido pelo Decreto-Lei nº 153/2006 e a sua nova estrutura, tinha oito contratos de contrapartidas em fase de implementação entre mãos, seis herdados do passado (um dos quais veio a ser renegociado em 2008) e dois novos contratos celebrados no novo quadro legal e institucional, estabelecido pela legislação de Agosto de 2006.

Não houve em 2010, tal como não tinha havido em 2009, qualquer novo contrato de contrapartidas.

No presente relatório, tentar-se-á de uma forma sintética dar conta dos desenvolvimentos havidos em 2010 e perspectivas para o futuro.

Contudo para uma melhor compreensão e enquadramento, tecer-se-ão algumas considerações preliminares sobre a problemática das contrapartidas e sobre os próprios programas.

Enquadramento dos contratos de contrapartidas a nível nacional

É uma matéria que apresenta algumas complexidades e que devido a factores de diversa ordem tem gerado uma quase permanente controvérsia, quer na comunicação social, quer nos meios políticos.

A complexidade técnica e jurídica dos respectivos dossiers, o facto de estarem a decorrer entre a CPC e alguns adjudicatários negociações delicadas que não devem ser prejudicadas por inconfidências ou por um debate público e o carácter sigiloso das matérias, imposto pela lei (art.º 18º do Dec-Lei 153/2006) e pelos contratos de contrapartidas (todos eles contém uma cláusula de confidencialidade), nem sempre têm facilitado um esclarecimento completo e detalhado da opinião pública. Acresce que estão a decorrer um processo de investigação pela PGR e um processo judicial em fase de julgamento, sobre factos relacionados com o contrato de contrapartidas dos submarinos, processos esses de grande efeito mediático.

No entanto a CPC tem procurado, de forma prudente e com a reserva julgada aconselhável, dar cumprimento, na extensão possível, à sua obrigação legal de esclarecer a opinião pública quanto à situação geral dos diferentes contratos com vista a assegurar a transparência da sua actuação (art.º 3º v) e art.º 19º do Dec-Lei 153/2006).

O presente relatório, tal como os anteriores, foi elaborado com esse propósito, naturalmente salvaguardando o segredo militar e evitando matérias sensíveis de natureza comercial e industrial.

Convém, por outro lado, esclarecer alguns aspectos básicos relativos às contrapartidas para evitar que sejam suscitados mal-entendidos na apreciação das mesmas.

As contrapartidas são definidas por lei (Dec-Lei nº 154/2006, de 7 de Agosto) como “compensações acordadas entre o Estado e um fornecedor de material de defesa, susceptíveis de contribuir para o desenvolvimento industrial da economia portuguesa e conseqüente aumento do valor económico associado à aquisição”.

O mesmo Decreto-Lei estabelece regras relativamente àquilo que poderemos caracterizar como um modelo para as contrapartidas, categorizando as contrapartidas, definindo objectivos para as

mesmas e estabelecendo critérios e factores para a sua avaliação na fase de apreciação das propostas com vista à adjudicação dos contratos e para a valorização das contrapartidas com vista à sua implementação. Estipula ainda que o valor das contrapartidas não pode ser inferior ao valor da aquisição a que estão associadas.

O adjudicatário obriga-se a prestar ao adquirente (Estado português) um conjunto de acções contratualmente determinadas, susceptíveis de produzir efeitos positivos relevantes na economia portuguesa, que contabilizados, deverão perfazer um montante não inferior ao montante da aquisição.

Não quer isto dizer, que o adjudicatário seja obrigado a injectar um valor equivalente ao valor da aquisição na economia portuguesa. Tal seria impensável e certamente irrealizável.

O que se quer dizer é que o adjudicatário, usando todo o seu poder, relações e cadeias de fornecimento, como grande empresa do sector de defesa, impulsionará ou desenvolverá um conjunto de acções que irão repercutir-se na economia portuguesa, num período de vários anos correspondente ao período de implementação do contrato de contrapartidas ou mais lato, em certas condições ou se tal for acordado, acções essas que deverão ser valorizadas, nos termos da legislação em vigor, através de todos os seus efeitos, num montante equivalente ao valor da aquisição.

Este processo de valorização, que implica uma cuidada apreciação e um julgamento nunca fácil dos factores em jogo, envolve um elevado grau de dificuldade e de responsabilidade para a CPC, se bem que no quadro da legislação em vigor e da actuação que a CPC vem seguindo, se subordine a referida valorização a factores e critérios objectivos e a um modelo matemático, usado de forma sistemática nas diferentes negociações, que reduz consideravelmente o espaço para decisões subjectivas e diferenciadas.

De qualquer modo e em conclusão, quando estamos a falar de um conjunto de programas de contrapartidas com uma determinada valorização, não estamos a falar em injeções de capital que perfazem aquele montante, mas na valorização dos efeitos na economia nacional num quadro temporal de vários anos das acções empreendidas.

Outra das questões que gera controvérsia prende-se com a própria razão de ser das contrapartidas e sua legalidade face ao direito europeu.

Por outras palavras, será que as contrapartidas constituem uma prática desejável e verdadeiramente útil para o país? Será que os inconvenientes que acarretam não superam os benefícios que delas têm resultado?

Estarão por outro lado as contrapartidas em conformidade com o Direito da União Europeia e das suas normas e princípios?

Porque é que existem e estão determinadas pela lei as contrapartidas?

Muito sucintamente e sem se querer, de forma elaborada, desenvolver o tema em causa com todos os argumentos a favor e contra, poder-se-á induzir da Lei que as contrapartidas, visam por um lado dotar as aquisições de equipamentos de defesa de um valor para a economia nacional e por outro servir ou proteger interesses essenciais de segurança nacional.

O preâmbulo do Decreto-Lei nº 154/2006 diz expressamente que o regime jurídico das contrapartidas visa o aproveitamento das mesmas, para que delas resulte uma contribuição para o desenvolvimento da economia portuguesa e para o conseqüente aumento do valor económico associado à aquisição, através de efeitos directos e indirectos, reconhecidamente estruturantes e inovadores, bem como para o desenvolvimento de capacidades empresariais na área das indústrias de defesa, de modo a torná-las competitivas nos mercados internacionais e integrá-las

nas redes de criação de valor da indústria europeia de defesa, visando particularmente a participação nacional na cadeia de valor associada aos equipamentos ou sistemas objecto do fornecimento ou a construção de capacidades nacionais ligadas à sustentação do ciclo de vida de equipamentos ou sistemas de defesa adquiridos pelas Forças Armadas.

Pretende-se fundamentalmente dotar as aquisições de defesa de um valor para a economia nacional, num sector em que existem grandes dificuldades para a integração das nossas empresas nacionais, por razões ligadas não só à sua dimensão e ao seu avanço tecnológico, mas também às dificuldades inerentes ao mercado internacional de defesa.

Por outro lado, o mercado internacional de defesa é fortemente influenciado por factores ligados aos interesses nacionais e a considerações políticas. Os grandes países e as suas empresas detêm uma posição dominante desse mercado, que procuram preservar. Os pequenos e médios países e as suas empresas não têm normalmente acesso ou têm um acesso difícil ao referido mercado se não tiverem a alavanca das contrapartidas ou outra para o efeito.

Em suma, o mercado internacional de defesa não é um mercado que se possa qualificar de aberto e perfeito e enquanto não for melhorado ou não existirem condições para o ser, os países de menores capacidades industriais, especialmente na área da defesa, deverão poder, através dos meios de que dispõem, procurar melhorar as condições de acesso das suas empresas a esse mercado, não só por razões económicas mas também e sobretudo por razões ligadas aos seus interesses de segurança nacional.

As contrapartidas visam a construção de capacidades nacionais ligadas à sustentação do ciclo de vida dos equipamentos de defesa adquiridos pelas Forças Armadas, dotando-se da independência indispensável para a protecção dos referidos interesses de segurança nacional.

Para além destes aspectos, as contrapartidas são vistas sobretudo na óptica dos pequenos e médios países, como um instrumento de política económica de significativa relevância.

Elas fornecem apoio às suas indústrias emergentes no sentido de atingirem uma capacidade competitiva internacional.

Possibilitam por isso a participação de pequenas e médias empresas no desenvolvimento de projectos e facilitam o acesso dessas empresas às cadeias de fornecimento do mercado de defesa, com especial relevância para os países que ainda não conseguiram integrar adequadamente as suas empresas nos mercados europeus de defesa. Estimulam as capacidades competitivas através do aumento potencial de cooperação e servem como facilitador para o desenvolvimento de centros de excelência.

Há quem defenda no entanto que as contrapartidas constituem uma prática restritiva e discriminatória, atentatória do princípio da livre circulação de capitais, pessoas e bens, que vêm encarecer o preço dos equipamentos de defesa e introduzir uma distorção da concorrência e afectar os critérios baseados na eficiência e na competitividade.

Neste sentido, as contrapartidas são vistas como práticas difíceis de conciliar com os princípios de livre circulação de mercados e serviços e da igualdade de tratamento dos operadores económicos, considerados como regras fundamentais da União Europeia.

Enquadramento dos contratos de contrapartidas a nível europeu

É um debate que vem tendo lugar nas instâncias de Bruxelas e tem determinado uma evolução que convém ter presente e que decerto influenciará o futuro das contrapartidas.

O Tratado da União Europeia contém um artigo (art. 223º do Tratado de Roma que corresponde ao art.º 296º do Tratado de Amesterdão e ao art.º 346º do TRUE) que permite que os contratos de defesa, em certas condições, fiquem exonerados das regras normais de mercado.

Em Maio de 2007, os Ministros da Defesa da UE, acordaram uma estratégia que estabelece como objectivos a atingir a criação de um mercado de defesa e a estruturação de uma Base Industrial e Tecnológica de Defesa Europeia. Com esses objectivos atingidos deixarão de justificar-se as contrapartidas, tal como estão correntemente definidas, cujo uso até lá foi considerado aceitável e compreensível.

Na linha da estratégia definida, a Agência Europeia de Defesa aprovou em Outubro de 2008, um Código de Conduta que entrou em vigor em 1 de Julho de 2009, complementado por um “Report and Monitoring System”.

Este Código de Conduta, que tem carácter voluntário, visa tornar mais transparente a prática das contrapartidas, atenuar os seus aspectos negativos, fazer convergir as práticas nacionais e encontrar soluções alternativas que permitam a sua redução progressiva.

Um dos objectivos principais do Código de Conduta é que as contrapartidas sejam orientadas no sentido do desenvolvimento da Base Industrial e Tecnológica de Defesa europeia, nomeadamente facilitando o desenvolvimento de centros de excelência competitivos numa escala global e evitando duplicações de capacidade desnecessárias.

As contrapartidas deverão ainda contribuir para a profundidade e diversidade da base industrial de defesa europeia em particular apoiando o pleno desenvolvimento das PME e promovendo a cooperação industrial.

Portugal subscreveu o Código de Conduta e iniciou a sua colaboração relativamente ao sistema de reporte e monitorização instaurado. Passou nesta linha a proceder em conformidade com as directivas e a adaptar os nossos procedimentos e estratégia dentro do quadro da legislação nacional em vigor.

Em 2009, o Parlamento Europeu e o Conselho da União Europeia aprovaram a Directiva 2009/81/CE, relativa à coordenação dos processos de adjudicação de determinados contratos nas áreas de Defesa e Segurança, que deverá ser transposta para as legislações nacionais até Agosto de 2011.

Em articulação com as orientações europeias o Conselho de Ministros aprovou em Abril de 2010 uma Estratégia de Desenvolvimento da Base Tecnológica e Industrial de Defesa (BTID) segundo a qual as contrapartidas deverão ser orientadas para as áreas estratégicas de investigação e desenvolvimento de Defesa, bem como para outros sectores industriais e tecnológicos relevantes para o desenvolvimento da BTID, beneficiando de processos de transferência de tecnologias avançadas.

Dispondo Portugal de empresas com capacidades e produtos na área da defesa será então possível orientar o esforço público de modernização do equipamento militar para um modelo de participação industrial e tecnológico, através de projectos internacionais cooperativos que ficarão isentos das regras de mercado de acordo com a nova directiva europeia e através da intervenção de entidades da BTID nacional nos ciclos de investigação e desenvolvimento, produção e manutenção de sistemas e equipamentos militares.

Entretanto deverá proximamente ter lugar a transposição para a legislação nacional da Directiva 2009/81/CE e provavelmente a adaptação da legislação relativa às contrapartidas (Decretos-Lei 153/2006 e 154/2006 de 7 de Agosto) que se afigure necessária ou conveniente.

Embora a Directiva 2009/81/CE não faça qualquer referência às contrapartidas e deixe inalterado o art.º 346º do TRUE e o regime que este estabelece, deverá esperar-se de futuro por parte da Comissão Europeia, guardiã dos tratados, do Parlamento Europeu e do Tribunal Europeu de Justiça, uma atitude restritiva em relação às contrapartidas e à interpretação do referido art.º 346º quanto às condições que podem justificar a derrogação das regras gerais do mercado.

Se bem que os Estados membros da UE tenham o direito de definir e proteger os seus interesses essenciais de segurança, terão que, em cada caso, argumentar a necessidade do recurso à exoneração do art.º 346º.

A aplicação deste artigo não poderá ser entendida como um cheque em branco para o uso das contrapartidas. Estas poderão ter lugar apenas em casos excepcionais e claramente definidos e as considerações económicas não serão aceites como base para justificar uma derrogação dos princípios gerais.

Toda esta questão está num estágio ainda não absolutamente claro e que tem gerado alguma controvérsia e reacções por parte de alguns Estados membros da UE.

É nossa convicção que qualquer que seja o caminho escolhido e a solução adoptada, um país da dimensão e com as características de Portugal não poderá dispensar mecanismos que promovam os fins para que foram criadas e para que existem as contrapartidas, sejam eles sob a forma de projectos internacionais de cooperação industrial ou na base de outras fórmulas que o direito permita.

É importante que os Estados com capacidades industriais mais fracas associem à aquisição dos equipamentos de defesa uma participação das suas indústrias nacionais no sentido de se inserirem num mercado de alto valor acrescentado e de tecnologias de ponta.

Por outro lado, um mercado europeu de defesa e uma base tecnológica e industrial de defesa europeia só ganhará o apoio generalizado de que necessita, se todos os Estados membros da UE tiverem acesso a ele por intermédio das suas empresas, em condições equitativas de concorrência e com iguais oportunidades.

Note-se ainda que o princípio da competitividade que é reconhecidamente um princípio essencial para a reestruturação da indústria europeia de defesa deverá ser acompanhado pelo princípio da cooperação, da mesma forma importante.

Posta a questão das contrapartidas nos quadros conceptual e legal, importará analisá-la no plano concreto dos resultados obtidos no nosso país através dos programas contratualizados.

Avaliação e concretização das contrapartidas

Embora a exequibilidade e o grau de compromisso constituam critérios básicos determinados pela lei para a avaliação dos programas e respectivos projectos nem sempre é fácil, sobretudo nas contrapartidas indirectas e mais ainda nas civis, dar aos mesmos um carácter de certeza quanto à perspectiva da sua concretização.

Já em relação às contrapartidas directas, ligadas ao objecto da aquisição, a sua concretização apresenta à partida um grau de certeza muito mais elevado pois sem essa concretização não haverá fornecimento.

Por outro lado, muitas das vezes os projectos consubstanciam negócios que nem sempre têm condições de sobrevivência ou durabilidade e a existência de factores aleatórios determinam dificuldades nem sempre fáceis de ultrapassar. Por isso mesmo os contratos de contrapartidas contêm sempre cláusulas admitindo a possibilidade de modificação ou substituição das

operações de contrapartidas no caso de ter lugar uma alteração do quadro tecnológico ou das condições previsíveis do mercado.

Por tudo isto a legislação promulgada em Agosto de 2006 estipula parâmetros detalhados para a avaliação dos projectos de contrapartidas que devem ser incluídos nos termos de referência dos concursos públicos. Esses parâmetros estabelecem categorias de projectos de contrapartidas, impõem especificações obrigatórias para as propostas apresentadas, estipulam critérios de elegibilidade das operações de contrapartidas e critérios de avaliação para as mesmas.

Ao mesmo tempo, tem sido prática desde a entrada em vigor da nova legislação sobre contrapartidas em Agosto de 2006 a inclusão nos termos de referência dos concursos públicos dos tipos de projectos preferenciais ou das áreas prioritárias para as operações de contrapartidas, em conformidade com as orientações e estratégia definidas pelo Governo.

Apesar dos parâmetros impostos pelo quadro legal e do empenho dos negociadores, na elaboração e controlo da execução dos contratos de contrapartidas, o cumprimento pelos adjudicatários das suas obrigações não tem sido isento de dificuldades.

Em praticamente todos têm aparecido problemas sérios quer na materialização dos negócios, quer no plano jurídico quanto ao entendimento das suas obrigações contratuais.

A evolução da conjuntura económica não tem sido positiva nos últimos anos, o que tem dificultado o florescimento dos negócios e a concretização das previsões feitas na altura da assinatura dos contratos.

Mas uma definição imperfeita dos projectos e contratos de contrapartidas aliada a uma falta de empenhamento por parte dos adjudicatários tem, no nosso entendimento, originado a maior parte das dificuldades. Para evitar esta situação a CPC tem vindo a exigir, quer nos novos contratos quer na renegociação de anteriores contratos, uma definição detalhada dos projectos, a apresentação de planos de negócios e o estabelecimento de metas intermédias não só para o controlo do desenvolvimento dos projectos mas também para a aplicação de penalidades quando se verifique claro desinteresse ou falta de empenho na sua concretização.

Só será possível fazer um balanço global dos resultados no final dos períodos de implementação dos respectivos contratos.

Até lá a CPC tem vindo a manter, com os escassos recursos de que dispõe, uma atenção muito cuidada e uma consistência firme na defesa das nossas posições, exigindo um cumprimento integral das obrigações assumidas pelos adjudicatários.

Não é demais salientar este aspecto que é por vezes mal compreendido. Alguns dos problemas e dificuldades sentidas relativamente à implementação dos diferentes programas estão exactamente relacionados com esta atitude de exigência e de firmeza que, em consonância com as directivas da tutela, tem vindo a ser assumida pela CPC. Esta tem vindo a exercer um controlo e uma fiscalização rigorosas relativas ao cumprimento dos contratos e das condições acordadas para os projectos, quer quanto à sua substância, quer quanto aos procedimentos.

Naturalmente que tal exigência se reflecte no grau de execução dos projectos que são passados a um crivo muito mais apertado.

O menor grau de execução parcelar dos projectos poderá dar a impressão de uma menor eficiência da CPC, quando a realidade é exactamente a oposta. Uma atitude de condescendência e facilitismo por parte da CPC levaria certamente a um grau de execução mais elevado, o que não deixaria de ser uma situação enganosa e naturalmente prejudicial para o interesse do Estado.

É necessário fazer uma análise, caso a caso, no final de cada contrato, para que se possa avaliar se o interesse nacional tem vindo a ser devidamente defendido e para fazemos o balanço dos

benefícios efectivamente obtidos e dos erros cometidos no sentido de se melhorar os enquadramentos legislativos ou organizacionais e respectivos procedimentos administrativos. Julgamos que já obtivemos, através das contrapartidas, benefícios de significativa importância e que há ainda espaço para que outros, que ainda nos são devidos, também de significativa importância, se venham a materializar.

2. FUNCIONAMENTO DA CPC

No decurso de 2010 iniciaram as suas funções como vogais não executivos da CPC o Sr. Professor Doutor Carlos Salema por nomeação do Senhor Ministro da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior e a Sra. Dra. Graça Montalvão Fernandes por nomeação do Senhor Ministro de Estado e das Finanças e em substituição do Sr. Dr. José Clemente Gomes, falecido em 24 de Junho. Por outro lado, o vogal executivo nomeado pelo Senhor Ministro da Economia da Inovação e do Desenvolvimento, Sr. Eng.º António Nogueira da Silva requereu a cessação da sua comissão de serviço na CPC. Este lugar encontra-se vago há já vários meses, reputando-se da máxima importância que venha a ser preenchido o mais cedo possível.

Não houve condições em 2010 para reunir o Conselho Consultivo.

O Gabinete Técnico manteve a sua composição reduzida com apenas 6 elementos, tendo um deles, o Sr. Eng.º Rui Gomes, falecido em 22 de Janeiro de 2011.

A CPC continuou a recorrer à assessoria jurídica do Departamento dos Assuntos Jurídicos do Ministério da Defesa Nacional.

Quanto à assessoria técnica, a CPC recorreu em 2010 apenas num único caso aos serviços da INTELI, o que representou um encargo de €10.000 (sem IVA).

Relativamente às comissões devidas pelos beneficiários de contrapartidas nos termos dos artigos 17º, nº 2, b) e 20º, nº 4 do Decreto-Lei nº 153/2006, de 7 de Agosto, a sua cobrança em 2010 totalizou €17.426,66, permanecendo por liquidar as facturas relativas aos projectos da OGMA.

A interacção da CPC com a Direcção-Geral de Armamento e Infra-estruturas da Defesa do Ministério da Defesa Nacional continuou a processar-se com regularidade e em boa coordenação.

O Presidente da CPC, acompanhado do Vogal executivo, seu substituto legal, deslocou-se à Assembleia da República para audição na Comissão de Defesa Nacional em 5 de Janeiro e 13 de Abril de 2010 e na Comissão de Assuntos Económicos, Inovação e Desenvolvimento Regional, em 4 de Maio de 2010.

O Presidente da CPC participou em Abril de 2010 na 4ª Conferência sobre Cooperação Industrial Global que teve lugar em Budapeste dedicada às contrapartidas, tendo feito uma apresentação sobre a política das contrapartidas em Portugal.

3. ACTIVIDADE FINANCEIRA EM 2010

Orçamento de Funcionamento

A CPC dispôs em 2010 de Orçamento próprio, aprovado no âmbito do Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, com uma dotação inicial de 723.028,00€ posteriormente corrigido para 627.651,00€ e com um total de pagamentos efectuados de 627.632,06.

Os pagamentos em 2010 foram efectuados de acordo com as seguintes rubricas orçamentais:

010000 – Despesas com Pessoal – 438.718,61€

020000 - Aquisição de Bens e Serviços – 188.763,55€

070000 – Aquisição de Bens de Capital – 149,90€

As Despesas com Pessoal referem-se, tal como em anos anteriores, a encargos com o Presidente, Vogais Executivos nomeados pelo ex-MEI e MDN (neste último caso apenas as despesas de representação), a encargos com os técnicos do IAPMEI que aqui exercem funções e ainda com o Secretariado e Motorista (neste caso só horas extraordinárias).

Registe-se que até final do ano não tinha sido recebido a totalidade dos débitos do IAPMEI relativos a remunerações e encargos de 2010 com os técnicos cedidos e que do montante de 195.084,06€ em dívida àquele Instituto foi amortizado o montante de 61.625,45€, pelo que o montante ainda por regularizar é de 133.458,61€

No decorrer de 2010 e na sequência do Despacho nº 198/XVII/SEAI/2009 de 18 de Agosto de 2009, do Senhor Secretário de Estado Adjunto, da Indústria e da Inovação que autorizou a regularização da dívida à “INTELI – Inteligência em Inovação”, na medida das disponibilidades orçamentais da CPC, foram liquidadas as facturas nºs 210010, 210011 e 210012 datadas de 25/06/2010, nos montantes de 11.880,00€, 94.000,00€ e 25.600,00€ respectivamente, acrescidas de IVA à taxa legal, relativas a trabalhos realizados no período de Novembro de 2005 a Dezembro de 2007.

Este total de 131.480,00€ liquidado em 2010, adicionado do montante de 107.784,00€ liquidado no ano anterior, deverá ser abatido ao montante em dívida de 477.573,5€ o qual acrescido de encargos financeiros e IVA, totalizava no final de 2008 o montante de 657.457,10€

Note-se ainda que, tal como em anos anteriores, o Ministério da Defesa Nacional não despendeu em 2010 qualquer montante na CPC, não tendo sido desenvolvidos quaisquer trabalhos de consultoria técnica relacionados com o acompanhamento dos programas.

Os mapas que a seguir se apresentam ilustram a actividade financeira da CPC em 2010.

Receitas próprias com transição de Saldos

Euros

Capítulo da Receita	Receita Orçamentada Inicial	Receita Orçamentada Corrigida	Cobrança Líquida	TOTAL
080000 – Outras Receitas Correntes	219.130,00	219.130,00	17.426,66	17.426,66
080100 - Outras	219.130,00	219.130,00	17.426,66	17.426,66
16.00.00 – Saldo da Gerência Anterior			32.659,20	32.659,20
16.00.01 – Saldos Orçamentais			32.659,20	32.659,20
16.01.05 – Na posse do Tesouro – consignado *			32.659,20	32.659,20
TOTAL	219.130,00	219.130,00	50.085,86	50.085,86

OBS * - os saldos de gerência de 2008 e de 2009 nos montantes respectivamente de 5000,00 e de 27659,20€ foram repostos nos cofres do Estado, por despacho do Secretário de Estado Adjunto e do Orçamento de 26/08/2010.

Durante o ano não foram efectuados quaisquer pagamentos com receitas próprias.

Despesas de funcionamento

Euros

Classificação Económica	Dotação inicial	Dotação Corrigida	Compromissos Líquidos	Pagamentos Líquidos	Saldo
010000 - DESPESAS COM O PESSOAL	433.671,00	438.730,00	438.718,61	438.718,61	11,39
010100 - Remunerações Certas e Permanentes	346.201,00	355.732,00	355.724,14	355.724,14	7,86
010103 - Pessoal dos quadros - função pública	80.026,00	71.060,00	71.059,64	71.059,64	0,36
010109 - Pessoal em qualquer outra situação	184.450,00	153.269,00	153.268,50	153.268,50	0,50
010109 - Pessoal em qualquer outra situação - dívidas transitadas	0,00	56.058,00	56.053,52	56.053,52	4,48
010110 - Gratificações	2.799,00	2.691,00	2.690,26	2.690,26	0,74
010111 - Representação	23.348,00	22.181,00	22.180,18	22.180,18	0,82
010113 - Subsídio de Refeição	11.499,00	9.697,00	9.696,89	9.696,89	0,11
010114 - Subsídio de Férias e de Natal	44.079,00	40.776,00	40.775,15	40.775,15	0,85
010200 - Abonos Variáveis ou Eventuais	16.490,00	14.827,00	14.825,66	14.825,66	1,34
010202 - Horas Extraordinárias	4.019,00	3.731,00	3.730,59	3.730,59	0,41
010204 - Ajudas de Custo	1.810,00	939,00	938,15	938,15	0,85
010214 - Outros Abonos em Numerário ou Espécie	10.661,00	10.157,00	10.156,92	10.156,92	0,08
010300 - Segurança Social	70.980,00	68.171,00	68.168,81	68.168,81	2,19
010305 - Caixa Geral de Aposentações	14.005,00	12.338,00	12.337,47	12.337,47	0,53
010305 - Segurança Social, incluindo dívidas transitadas	51.300,00	40.639,00	40.638,40	40.638,40	0,60
010305 - Outras, incluindo dívidas transitadas	5.675,00	10.301,00	10.300,91	10.300,91	0,09
010309 - Seguros, incluindo dívidas transitadas	0,00	4.893,00	4.892,03	4.892,03	0,97
020000 - AQUISIÇÃO DE BENS E SERVIÇOS	243.781,00	188.771,00	188.763,55	188.763,55	7,45
020100 - Aquisição de Bens	9.743,00	8.996,00	8.992,43	8.992,43	3,57
020102 - Combustíveis e Lubrificantes	5.013,00	5.090,00	5.089,19	5.089,19	0,81
020104 - Limpeza e Higiene	250,00	86,00	85,45	85,45	0,55
020108 - Material de Escritório	2.781,00	1.963,00	1.961,62	1.961,62	1,38
020121 - Outros Bens	799,00	1.857,00	1.856,17	1.856,17	0,83
020200 - Aquisição de Serviços	234.038,00	179.775,00	179.771,12	179.771,12	3,88
020202 - Limpeza e Higiene	750,00	0,00	0,00	0,00	0,00
020203 - Conservação de Bens	81,00	4.455,00	4.454,03	4.454,03	0,97
020204 - Locação de Edifícios	36.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
020206 - Locação de Material de Transporte	8.137,00	8.046,00	8.045,52	8.045,52	0,48
020209 - Comunicações - Fixas de dados	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
020209 - Comunicações - Móveis	1.530,00	917,00	916,28	916,28	0,72
020210 - Transportes, incluindo dívidas transitadas	3.594,00	423,00	422,54	422,54	0,46
020211 - Representação dos Serviços	2.085,00	340,00	339,96	339,96	0,04
020213 - Deslocações e Estadas	5.805,00	4.464,00	4.463,60	4.463,60	0,40
020214 - Estudos, pareceres, projectos e consultoria	164.817,00	157.776,00	157.776,00	157.776,00	0,00
020219 - Assistência Técnica - fotocopiadores	3.621,00	2.287,00	2.286,70	2.286,70	0,30
020221 - Utilização de Infra-Estruturas de Transportes	7.118,00	917,00	916,49	916,49	0,51
020225 - Outros serviços	0,00	150,00	150,00	150,00	0,00
060000 - OUTRAS DESPESAS CORRENTES	18.076,00	0,00	0,00	0,00	0,00
060200 - Diversas	18.076,00	0,00	0,00	0,00	0,00
060203 - Outras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
060203 - Outras – Reserva	18.076,00	0,00	0,00	0,00	0,00
070000 - AQUISIÇÃO DE BENS DE CAPITAL	27.500,00	150,00	149,90	149,90	0,10
070100 - Investimentos	27.500,00	150,00	149,90	149,90	0,10
070107 - Equipamento Informático – Outros	2.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
070109 - Equipamento Administrativo - Outros	25.000,00	150,00	149,90	149,90	0,10
TOTAL	723.028,00	627.651,00	627.632,06	627.632,06	18,94

Cobrança de Comissões

A cobrança de comissões pela CPC, prevista no Dec-Lei n.º 153/2006, de 7 de Agosto, foi regulamentada pelo Despacho n.º 19080/2008, publicado em 17 de Julho, e implementada pela CPC com a aprovação das “Normas de Execução para Aplicação de Comissões” em 24 de Setembro seguinte.

Em 2010, foram emitidas às empresas beneficiárias de programas de contrapartidas 13 facturas no montante de 8.500,00€ perfazendo um total facturado de 220.426,66 como se demonstra no Quadro de Cobrança de Comissões, sendo de 17.426,66€ o montante dos recebimentos.

Do total facturado encontram-se ainda por liquidar 16 facturas no montante de 41.000,00€ que se referem essencialmente ao Programa “Mid Life Update(MLU)” das Aeronaves F-16 e ao Programa de Aquisição de Aeronaves C-295, dos quais 35 000,00€ dizem respeito à mesma empresa “OGMA – Indústria Aeronáutica de Portugal, SA” e com antiguidade superior a 2 anos nalguns casos.

Quadro de Cobrança de Comissões

PROGRAMAS		FACTURAS		PAGAMENTOS		POR LIQUIDAR €
Programas	Contrato (data)	Emitidas (nº)	Montante €	Facturas (nº)	Montante €	
Programa de Aquisição de Helicópteros EH 101	2001-12-20	2	6 000,00	2	6 000,00	-
Programa de Aquisição de Submarinos	2004-04-21	12	57 500,00	12	57 500,00	-
Programa de Aquisição de Viaturas Blindadas de Rodas (VBR)	2005-02-15	6	22 500,00	6	22 500,00	-
Programa de Aquisição de Torpedos	2005-03-03	1	5 000,00	1	5 000,00	-
Programa “Mid Life Update (MLU) das Aeronaves F-16	2005-12-21	50	77.500,00	37	51500,00	26 000,00 (1)
Programa de Aquisição de Aeronaves C-295	2006-02-17	9	45 000,00	6	30 000,00	15 000,00
Programa de Modernização das Aeronaves P-3C ORION	2007-09-06	2	6 926,66	2	6 926,66	-
Programa de Aquisição de Targeting Pods para o F-16	2008-11-29	-	-	-	-	-
TOTAL	-	82	220.426,66	66	179.426,66	41.000,00

OBS – (1) Está considerada a factura nº 31/2009 no montante de 1 750,00€ relativa à empresa Plasdan que se encontra em estado de insolvência, com plano já aprovado, estando o crédito devidamente garantido.

De salientar que até à presente data ainda não é conhecida a decisão relativamente à Impugnação Judicial que a “ACECIA – Componentes Integrados para a Indústria Automóvel, ACE”, beneficiária de 6 projectos de contrapartidas no âmbito do “Programa de Aquisição de Submarinos” intentou em 14 de Outubro de 2009 no Tribunal Administrativo de Sintra contra a liquidação de “comissões/direitos de entrada” pela sua participação no programa, a que se referem as facturas 6/2008, 7/2008, 8/2008, 9/2008, 10/2008 e 11/2008 emitidas pela CPC em 6 de Outubro de 2008 no montante de 5 000,00€ cada, totalizando 30 000,00€

4. PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS EM CURSO

Helicópteros EH-101 (€403 milhões).

Fornecedor – AgustaWestland International (AWIL).

O contrato de contrapartidas inicial foi assinado em Dezembro de 2001. O programa de contrapartidas foi sujeito a sucessivas revisões até à sua aprovação em Março de 2005. Incluía 34 projectos, dos quais 20 nunca arrancaram.

Dadas as dificuldades de implementação do programa e o interesse do Estado português em encontrar uma solução para o problema da manutenção dos helicópteros (não incluída no contrato de fornecimento), o contrato de contrapartidas foi renegociado e assinada uma emenda contratual em Agosto de 2008, pela actual CPC.

Foram contabilizados à altura como cumpridas €97 milhões de contrapartidas. O remanescente foi acrescido de 10% (€30,6 milhões) dada a extensão do prazo de implementação para 2014, sendo a nova obrigação de contrapartidas de €337 milhões.

Todos os novos projectos são no sector aeronáutico nas áreas de I&D, engenharia, fabricação e manutenção.

Passam pelo alargamento das actividades da AWIL em Portugal com a criação de uma subsidiária no nosso país, pelo estabelecimento de uma parceria entre a AW e o CEIIA (Centro de Excelência e Inovação da Indústria Automóvel), para realização de actividades de engenharia e I&D no sector aeronáutico, bem como pela parceria com o terceiro prestador de contrapartidas ASSYSTEM Internacional, para desenvolver a ASSYSTEM Portugal para a realização de actividades de engenharia em sistemas eléctricos aeronáuticos e pela subcontratação da OGMA em actividades de fabricação e manutenção dos EH-101 (incluindo formação, treino e suporte técnico).

O programa está a desenvolver-se normalmente. Em 2009 e 2010 foram apresentados pedidos de creditação no montante de €100,5 milhões (28,9%), sendo o valor total dos créditos aprovados no final de 2010 de €88 milhões correspondentes a 26% das obrigações contratuais.

A primeira meta intermédia que implicará o accionamento de penalidades caso exista uma situação de incumprimento, ocorrerá em 30 de Setembro de 2011.

Submarinos (€1.210 milhões).

Fornecedor – German Submarine Consortium (GSC).

Assinado em 23 de Abril de 2004. Entrou em vigor em 4 de Outubro 2004. Período de implementação – 8 anos (2004-2012).

Saliente-se antes de mais que desde a sua inepção que os augúrios do programa de contrapartidas dos submarinos deixavam antever algumas dificuldades. A proposta de adjudicação que foi homologada pelo Conselho de Ministros em Novembro de 2003 considera a proposta de contrapartidas apresentada pelo GSC como inferior à apresentada pelo consórcio francês e no que respeita à perspectiva de concretização/credibilidade das contrapartidas atribui à proposta do GSC a classificação de “Fracó”.

A mesma proposta de adjudicação considerava que, se nalguns casos o grau de definição e compromisso dos entendimentos com as empresas portuguesas beneficiárias das contrapartidas tinha sido suficientemente reforçado, noutros casos tal não tinha acontecido pelo que não

consubstanciavam mais do que obrigações de melhores esforços com vista ao estabelecimento de parcerias efectivas com empresas portuguesas.

O que é certo é que ao fim de mais de seis anos, 19 dos 39 projectos que constituem o programa nunca tiveram qualquer movimento.

Para além das dificuldades de implementação que se aludem, a existência de graves diferendos na interpretação dos contratos criaram um impasse que tem sido extremamente difícil ultrapassar.

Para agravar a situação surgiram processos judiciais, quer na Justiça portuguesa, quer na Justiça alemã.

Foram aplicadas, por esta última, medidas de coação em relação aos membros do Conselho de Administração da Ferrostaal, nomeadamente em relação ao seu presidente e ao administrador responsável pelas contrapartidas em Portugal. Todos os membros da Administração acabaram, aliás, por ser substituídos.

Na Justiça portuguesa, um dos processos encontra-se ainda em fase de investigação pela Procuradoria-Geral da República.

Outro processo encontra-se já em fase de julgamento, depois de 10 arguidos (7 portugueses e 3 alemães dos quadros da Ferrostaal) terem sido pronunciados pelos crimes de burla qualificada e falsificação de documentos. Note-se que este processo põe em causa a causalidade de um número de projectos de contrapartidas relativos à indústria automóvel.

A CPC tem vindo a defender consistentemente e com firmeza, uma aplicação rigorosa das regras contratuais, quer das constantes do Contrato de Contrapartidas (CC), assinado em 21 de Abril de 2004, quer das constantes do Enquadramento Contratual das Contrapartidas (ECC), assinado em 6 de Novembro de 2000.

Conforme o entendimento da CPC, a regra relativa ao Valor Acrescentado Nacional (VAN), constante do ECC, não foi respeitada no cálculo do valor de algumas pré-contrapartidas e contrapartidas, tendo em resultado sido reduzida em excesso a garantia bancária.

Com base neste entendimento, a CPC têm vindo a apresentar objecções quanto à aceitação formal de pedidos de creditação submetidos pelo GSC, alguns dos quais mesmo antes da efectivação das contrapartidas, em violação do disposto no Contrato de Contrapartidas ou mesmo relativamente a operações de contrapartidas, nem sequer aprovadas pela CPC.

A CPC tem vindo a insistir por uma clarificação dos pontos controversos de modo a alcançar-se uma percepção única, aceite por ambas as partes, dos montantes das obrigações cumpridas e por cumprir.

A CPC tem por outro lado insistido na necessidade de o GSC requerer a substituição dos projectos sem qualquer movimento até à data e sem perspectivas de movimento futuro, por um conjunto de novos projectos de dimensão adequada ao cumprimento das obrigações por cumprir, acompanhado de um plano sólido que consubstancie um empenhamento e uma estratégia credível e convincente por parte do GSC.

Os pontos apresentados pela CPC foram reforçados a nível político numa reunião havida, em 11 de Março de 2010, dos Ministros da Defesa Nacional e da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento com um Administrador Executivo da Ferrostaal, em representação do GSC.

A Ferrostaal foi nessa reunião instada para que apresentasse a curto prazo novos projectos com a dimensão adequada para satisfazer as obrigações remanescentes. Tais projectos deveriam ser bem definidos e a sua planificação solidamente estabelecida.

A Ferrostaal garantiu que iria cumprir as suas obrigações nos prazos acordados e manifestou a sua disponibilidade e empenhamento para rapidamente chegar a um acordo relativamente aos diferendos do passado e intensificar os seus esforços na procura de novos projectos.

No seguimento da reunião, a Ferrostaal designou um novo responsável pelo programa de contrapartidas em Portugal, reforçou a sua equipa e intensificou as suas diligências na procura de novos projectos, privilegiando os sectores da indústria automóvel, da energia e das novas tecnologias.

Entretanto foi iniciado um novo ciclo de reuniões regulares com a CPC em que a Ferrostaal foi dando conta das suas diligências e dos desenvolvimentos ocorridos.

Embora fosse visível o esforço da Ferrostaal, os resultados concretos continuavam a não aparecer, apesar das pressões exercidas pela CPC.

Em reunião havida a 12 de Agosto, a CPC apresentou um documento intitulado “Principles of Agreement” em que expõe de forma sistematizada e detalhada as suas posições quanto ao quadro legal, montantes considerados cumpridos, obrigações remanescentes, garantia e projectos em curso.

A Ferrostaal reagiu dois meses depois numa reunião a 7 de Outubro em que propôs um novo calendário para o prosseguimento das negociações, com uma primeira fase até ao final de 2010 para a finalização das discussões sobre os aspectos legais e uma segunda fase até 31 de Março de 2011 para a definição e acordo quanto aos novos projectos em discussão.

Nessa mesma reunião, através dos seus advogados, a Ferrostaal defendeu que era preferível não entrarmos na discussão das nossas diferenças quanto aos aspectos legais. Em vez disso, estavam prontos a apresentar uma proposta de compromisso com o montante para as obrigações remanescentes, a fim de completarem o montante total do programa de contrapartidas (€1.210 milhões).

Essa proposta de compromisso foi apresentada cerca de dois meses depois, numa reunião havida em 28 de Novembro, com o Senhor Secretário de Estado da Defesa Nacional e dos Assuntos do Mar, a que assistiu o Presidente da CPC.

Depois de devidamente analisada e ponderada e tendo em conta o enquadramento dos factos, a proposta foi rejeitada, por carta da CPC, datada de 18 de Janeiro de 2011.

Em retrospectiva, a CPC pôde detectar, a partir de Março de 2010, uma nova postura negocial da Ferrostaal e um reforço das suas diligências na procura e construção de novos projectos, com reuniões regulares com a CPC com um espírito construtivo e uma atitude pragmática.

Todavia, tudo se alterou a partir de Agosto. As reuniões regulares praticamente cessaram, alguns dos frutos das diligências relativamente aos novos projectos da Ferrostaal murcharam e a atitude positiva e actuante da Ferrostaal desapareceu.

Tal mudança, cujas razões a CPC não está em posição de avaliar, indicia que se acabe possivelmente por ter que recorrer à arbitragem para ultrapassar as presentes divergências quanto à interpretação dos contratos, aparecendo por outro lado cada vez mais ténues as probabilidades de o GSC vir a cumprir as suas obrigações até ao termo do período de implementação do Contrato de Contrapartidas.

Sublinhe-se que a acção da CPC se mostra condicionada pela imposição contratual segundo a qual o incumprimento da obrigação de prestação de contrapartidas só poderá ser considerado como definitivo, decorrido um ano sobre o termo do Prazo Geral de 8 anos (ou seja, um ano após o dia 4 de Outubro de 2012) e depois de reconhecido por decisão arbitral.

Por outro lado, para efeitos de indemnização por incumprimento definitivo, o interesse do Estado nas operações de contrapartidas é fixado contratualmente em 10% do valor contabilizado contratado das mesmas, ou seja, 121 milhões de euros. Este é o limite das penalidades devidas por incumprimento, não havendo lugar a indemnização por dano emergente.

No decurso de 2010 foram apresentados pelo GSC pedidos de creditação relativos a contrapartidas directas realizadas no montante de €34,5 milhões, estando a sua aceitação pela CPC ainda pendente.

Viaturas Blindadas de Rodas (€516 milhões).

Fornecedor – Steyr, entretanto adquirida pela General Dynamics (GD).

Assinado em 2005. Período de implementação – 9 anos (2005-2015).

A monitorização dos projectos de contrapartidas directas envolvendo a Fabrequipa revelou-se particularmente difícil em 2010 dada a falta de entendimento e profundas divergências entre a GD e a Fabrequipa.

Por outro lado e embora a GD se tenha empenhado em pôr de pé projectos alternativos para substituir as contrapartidas indirectas que, devido à conjuntura desfavorável no sector automóvel, nunca tinham podido avançar, o certo é que a sua apresentação formal à CPC só teve lugar em Setembro de 2010 e ainda está pendente da apresentação de informações requeridas pela CPC.

Ao mesmo tempo, o cumprimento pela GD do contrato de fornecimento sofreu no decurso de 2010 vicissitudes graves com atrasos nas entregas das viaturas que levaram à negociação de uma emenda ao referido contrato e de uma recalendarização das entregas até 2013, emenda essa que ainda não foi assinada.

Entretanto, em 11 de Outubro de 2010, de acordo com as directivas da tutela, a CPC notificou a GD para o pagamento das penalidades devidas àquela data.

Em Novembro, a GD veio solicitar a suspensão das penalidades invocando, entre outras razões, ter havido em relação ao projecto principal com a Fabrequipa um cumprimento material que só não pôde ser formalizado dada a falta de cooperação do beneficiário e ter por outro lado avançado já com o pedido de substituição dos projectos sem movimento e com a apresentação de novos projectos.

A GD manifestou a sua disposição de renegociar o contrato de contrapartidas e de procurar chegar a um entendimento com a CPC sobre o prosseguimento e conclusão do programa, sincronizando-o com o Contrato de Fornecimento e o novo calendário de entrega das viaturas no caso de a emenda contratual vir a ser assinada.

Permanece contudo a divergência profunda entre a GD e a Fabrequipa, não se vislumbrando qualquer evolução positiva, o que constitui um factor de incerteza quanto a um possível desanuviamento e clarificação das questões pendentes.

Porque a matéria tem ramificações diversas que vieram à superfície na sequência dos desentendimentos havidos entre o fornecedor e a Fabrequipa, a CPC entendeu por bem solicitar aos seus assessores jurídicos uma análise sistemática dos antecedentes, que está a ser realizada.

Não tendo a GD apresentado pedidos de creditação durante o ano de 2010, permanecem inalterados os valores que estão mencionados no Relatório de Actividades da CPC de 2009.

Torpedos (€46,5 milhões).

Fornecedor – WASS. Assinado em Março de 2005. Período de implementação – 9 anos.

Inclui 9 projectos, dos quais apenas 3 têm tido actividade. Os outros 6 projectos nunca foram iniciados, não apresentando perspectivas de o virem a ser.

Embora a WASS tenha solicitado a concordância da CPC para reformular ou substituir os referidos 6 projectos sem movimento, apenas foram aprovados dois novos projectos no valor de €5 milhões.

Isto apesar das insistências da CPC quanto à necessidade de uma reformulação completa do programa.

Saliente-se que este programa é um caso paradigmático das dificuldades de implementação das contrapartidas.

Deparada perante um concurso para adjudicação de um contrato em que a WASS tinha o maior interesse comercial (era a primeira vez que, no caso de sair vencedora, em que a WASS forneceria torpedos para uma plataforma alemã – caso dos submarinos), a WASS focou todas as suas atenções na parte relativa ao fornecimento, tendo apresentado um conjunto de propostas de contrapartidas, cuja execução estava dependente de factores que não controlava.

Não tendo uma estrutura adequada (embora pertença ao grupo FINMECCANICA) para desenvolver as acções requeridas, nem vocação para a construção dos projectos previstos ou outros do mesmo tipo, a WASS viu-se nas maiores dificuldades para cumprir as suas obrigações, dificuldades essas bem visíveis nas reuniões que a CPC foi sempre mantendo com os seus representantes, incapazes de apresentar resultados concretos ou sequer uma estratégia para os alcançar.

Em 13 de Fevereiro de 2010 foi atingida a primeira meta intercalar prevendo a realização de 20% de cada um dos projectos originais. Não tendo sido alcançados tais resultados a WASS constituiu-se em mora a partir daquela data.

Entretanto a WASS solicitou um adiamento por mais um ano das metas intermédias, com um aumento de 10% das suas obrigações. A CPC entendeu contudo que o adiamento solicitado só podia ser acordado num quadro credível do cumprimento pela WASS das suas obrigações, que passaria naturalmente por uma reformulação de todo o programa.

Em 15 de Junho de 2010 a CPC informou a WASS que, se até ao final de Setembro de 2010 não fossem apresentados projectos e uma estratégia credível para cumprimento das suas obrigações, aplicaria as penalidades por mora contratualmente devidas.

Em Outubro de 2010, perante a persistência da falta de desenvolvimentos concretos e de acordo com as directivas da tutela, foi enviada carta interpelando a WASS para o pagamento das penalidades incorridas à data de 13 de Setembro.

Em reunião realizada na CPC em 11 de Outubro de 2010, o novo CEO da WASS informou que a sua Administração tinha decidido uma mudança de estratégia para o cumprimento das suas obrigações contratuais – abandonar os pequenos projectos, que não tinham até à data apresentado bons resultados e encarar um projecto de significativa dimensão que lhes permitisse cumprir as suas obrigações e solicitar que neste quadro fosse suspensa a aplicação das penalidades.

Nesta perspectiva foi apresentado o esboço de uma proposta de projecto, correspondendo ao estabelecimento de uma parceria com empresas portuguesas para o desenvolvimento e produção de determinado equipamento de defesa a ser comercializado internacionalmente pela WASS. O projecto envolve a transferência de tecnologia quanto ao design, integração e certificação do projecto para as empresas portuguesas que virão a ser envolvidas.

Saliente-se que o projecto, a materializar-se, virá transferir para Portugal uma actividade de ponta importante da WASS, de alta tecnologia envolvendo engenharia de sistemas, mecânica de alta precisão e electrónica, que noutras circunstâncias deveria permanecer em Itália.

A CPC tem vindo a acompanhar através de reuniões regulares com WASS as diligências que têm vindo a ser desenvolvidas, esperando-se que o projecto esteja estruturado e definido nos primeiros 6 meses de 2011.

Modernização das aeronaves F-16 (€174,9 milhões).

Fornecedor – Lockheed Martin (LM).

O contrato foi assinado em Fevereiro de 2006 com um período de implementação de 8 anos (2006/2014).

A LM apresentou o relatório de progresso relativo às actividades executadas durante o ano de 2010, tendo informado que já excedeu a totalidade das suas obrigações, e solicitou que os créditos excedentes sejam contabilizados em banco de contrapartidas, de acordo com a legislação em vigor, o que está em análise pela CPC.

Este programa é constituído por 15 projectos de contrapartidas dos quais 9 com a OGMA, 2 com o ISQ, 1 com a Universidade do Minho (PIEP), 1 com a Força Aérea, 1 com empresas da indústria farmacêutica e 1 com várias empresas.

A principal empresa beneficiária deste programa é a OGMA com participação em 9 projectos, com um valor de €84,40 milhões.

Até ao final de 2010 foram apresentados pedidos de creditação no montante acumulado de cerca de €190,6 milhões, correspondente a 109% das obrigações contratuais.

Aviões C-295 (€460 milhões).

Fornecedor – EADS/CASA (hoje AIRBUS MILITARY).

Assinado em Fevereiro de 2006. Período de implementação – 7 anos.

Inclui 13 projectos com 4 empresas beneficiárias (OGMA, SKYSOFT, ETI e NOVABASE). Ainda no decurso das negociações que antecederam a assinatura do Contrato de Contrapartidas, a parte portuguesa alegou a falta de equilíbrio do conteúdo do contrato pelo excessivo peso (mais de 50%) e sobrevalorização da transferência de tecnologia, sem um correspondente volume de negócios. A EADS/CASA propôs então, para evitar delongas que, simultaneamente com a assinatura do Contrato de Contrapartidas, cujo conteúdo ficaria inalterado, se assinasse um acordo suplementar – Acordo de Cooperação – que permitisse à CPC indicar os projectos que desejaria ver substituídos. Assim se fez, tendo a CPC dado seguimento à indicação dos projectos a serem substituídos.

A EADS/CASA solicitou mais tarde a manutenção dos projectos, a eliminar, assumindo compromissos adicionais no sector aeronáutico, que nunca chegaram porém a ser quantificados.

A EADS/CASA veio posteriormente solicitar a aprovação de créditos substanciais (€85 milhões) em relação aos referidos projectos, advogando ao mesmo tempo que os compromissos adicionais deveriam ser entendidos como melhores esforços.

Seguiu-se um longo braço de ferro. A CPC não aceitou a posição da EADS/CASA e perante a intransigência desta última, informou-a que ou se chegava a um acordo até ao fim de Junho de 2010 ou a CPC aplicaria as penalidades já devidas e submeteria a matéria a arbitragem.

A EADS/CASA concordou então em iniciar a renegociação do contrato nos termos propostos pela CPC, tendo-se chegado à assinatura de um acordo de princípio, que teve lugar em 8 de Julho, no qual se previa a assinatura, até ao final do ano, de uma emenda ao Contrato de Contrapartidas.

Tal acordo de princípio prevê uma valorização dos 3 projectos em causa, atrás referidos, em menos €88 milhões, uma extensão do período de implementação até 2016, um acréscimo das obrigações de contrapartidas remanescentes em mais 10% (cerca de €42 milhões), a reformulação e reforço de projectos em curso e a apresentação de novos projectos.

O acordo prevê ainda que o quadro legal aplicável aos novos projectos reformulados seja a legislação actualmente em vigor (Dec-Lei nº 154/2006). Para acautelar o interesse do Estado português, o acordo estabelece uma garantia adicional a ser accionada em caso de incumprimento definitivo.

Desde Julho, a CPC tem acompanhado, através de reuniões regulares com a EADS/CASA, a construção de novos projectos, todos eles na área da defesa com uma particular incidência no sector aeronáutico.

Dada a complexidade da matéria e a necessidade de uma valorização detalhada dos projectos e de uma negociação sobre os valores a acordar aos mesmos não foi possível a assinatura da emenda contratual até ao final do ano, esperando-se que a mesma tenha lugar nos primeiros 6 meses de 2011.

A assinatura da emenda em causa corresponderá assim a uma renegociação do Contrato de Contrapartidas, que porá em termos claros e bem definidos uma relação contratual que suscitava interpretações diferentes por uma e outra das partes. Essa renegociação reporá por outro lado, na opinião da CPC, um equilíbrio que faltava à versão original do contrato e dará uma maior consistência ao conteúdo do respectivo programa de contrapartidas preservando os valores e garantias devidas ao Estado português.

Modernização de 5 aeronaves P-3 (€99,7 milhões).

Fornecedor – Lockheed Martin (LM).

O programa foi contratualizado em Setembro de 2007, já no novo quadro legal e com a CPC com a sua nova estrutura.

Inclui 3 projectos todos no sector aeronáutico com um período de implementação de 5 anos (2007-2012). Um dos projectos, que consiste no desenvolvimento de um UAV envolve um consórcio (PAIC) que associa 9 PMEs, uma grande empresa, 3 centros de I&D e a associação PEMAS. Outro projecto, na área do desenvolvimento de software operacional tem como beneficiários a EDISOF e a ETI (empresas da EMPORDEF). O terceiro projecto refere-se à modificação de 3 aeronaves pela OGMA.

O programa está a desenvolver-se na generalidade bem, embora com alguns atrasos, não significativos e problemas pontuais. Já foram apresentados e aprovados em 2009 e 2010 pedidos de creditação no montante de cerca de € 30 milhões, correspondente a cerca de 30% das obrigações contratuais.

Relativamente aos problemas pontuais atrás referidos, é de salientar que a plataforma militar prevista para o projecto do UAV teve que passar a ser uma plataforma civil com algumas vantagens aliás; a falta de robustez financeira do consórcio (PAIC) requererá uma ajuda financeira adicional da LM que está a ser negociada; o projecto relativo ao software operacional para o Sistema Tático de Missão foi recusado pelo Departamento de Estado norte-americano,

aguardando-se a apresentação pela LM de uma solução alternativa que deverá passar pela participação da ETI no projecto de desenvolvimento do Centro de Apoio à Missão (CAM); no projecto de modificação de 3 aeronaves pela OGMA, o treino previsto para técnicos da OGMA nos EUA deverá em vez disso ser realizado em Portugal, aliás com algumas vantagens para ambas as partes, tendo este facto implicado a revisão do referido projecto de contrapartidas, acordada com a CPC em 3 de Fevereiro de 2010.

Targeting Pods para os F-16 (€20 milhões).

Fornecedor – Northrop Grumman (NG).

O programa foi contratualizado em Novembro 2008, já no novo quadro legal e com a CPC com a sua nova estrutura.

Inclui 6 projectos, um associado ao treino e formação para operação e manutenção dos Targeting Pods, outro para a criação de um centro regional de suporte logístico aos Targeting Pods da Northrop Grumman na Europa e quatro projectos no domínio do espaço. Foi fixado um período de implementação de 12 anos (2008-2020) dada a complexidade dos projectos e para dar sustentabilidade à relação com a NG. Foi apresentado em Julho de 2010 um pedido de creditação no valor de €2.441.577, correspondente a 12,2% das obrigações contratuais, aguardando-se ainda documentação complementar a fim de ser considerada a sua aprovação pela CPC. A NG comunicou entretanto que por razões de mercado não poderia implementar o projecto do centro regional de suporte logístico aos Targeting Pods e requereu a sua substituição. Também os projectos no domínio do espaço estão a encontrar dificuldades de desenvolvimento aguardando a CPC informação da NG sobre o que pretende fazer.

A primeira meta intermédia, que implicará o accionamento de penalidades caso exista uma situação de incumprimento, ocorrerá em 5 de Dezembro de 2011.

31 de Março de 2011

5. VOLUME TOTAL DOS PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS

➤ Programas em Curso

- Programa de Aquisição de Helicópteros EH-101	403 M€
- Programa de Aquisição de Submarinos	1.210 M€
- Programa de Aquisição de Viaturas Blindadas de Rodas (VBR)	516 M€
- Programa de Aquisição de Torpedos	46 M€
- Programa de Modernização das Aeronaves F-16 (MLU F-16) (174 M\$)	132M€
- Programa de Aquisição de Aeronaves C-295	460 M€
- Programa de Modernização das Aeronaves P-3C Orion	100 M€
- Programa de Aquisição de Targeting Pods para o F-16	20 M€
TOTAL	~2.887 M€

➤ Próximos Programas

- Programa de Aquisição de Viaturas Táticas Ligeiras de Rodas (VTLR)	~ 45 M€
- Programa de Aquisição de Armas Ligeiras	~ 59 M€
TOTAL	~104 M€

TOTAL GLOBAL ~2.991 M€

ANEXO I
PROGRAMAS DE CONTRAPARTIDAS

A. Programa de Aquisição de Helicópteros EH – 101

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** AWIL - AgustaWestland International Ltd. (Itália).
- **Montante contratualizado:** 394 M€ No plano de contrapartidas submetido pela AWIL a 2 de Março de 2005 e aprovado pela CPC, a AWIL comprometeu-se a elevar a sua obrigação de prestação de contrapartidas para um montante de 403 M€ Com a entrada em vigor da alteração do contrato de contrapartidas e tendo em conta o valor das contrapartidas já executadas até 29 de Setembro de 2008, no valor de 97,13M€ a actual obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor é de 336,7 M€ tendo os projectos apresentados sido valorizados em cerca de 388,5M€(NPV).
- **Calendário**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 20 Dezembro 2001
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 15 Fevereiro 2002
 - ✓ Data de assinatura da alteração do contrato de contrapartidas: 01 Agosto 2008
 - ✓ Data de entrada em vigor da alteração contratual: 29 Setembro 2008
 - ✓ Período de implementação do novo plano de contrapartidas: 6 anos
- **Garantia:** Garantia *Corporate* de 15% sobre o montante contratualizado.

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

Contrato inicial

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
EH-101	AGUSTA WESTLAND	2002/2010	403	403	97,1	24,1	97,1	24,1

Alteração contratual

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
EH-101	AGUSTA WESTLAND	2008/2014	336,7	388,4	126,2	37,5	100,5	29,8

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez2010

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)	
					Submetido	Aprovado
				M€	M€	M€
1	AWIL	CEIIA	RDE	171	44,9	29,8
2	AWIL	ASSYSTEM	ASSYSTEM	29,4	9,6	8,2
3	AWIL	AWP	AWP	71,82	4,9	
4	AWIL	OGMA	OGMA FISS	51,77	45,2	41,9
5	AWIL	OGMA	OGMA Manufacturing	64,38	21,6	20,6
TOTAL				388,37	126,2	100,5

B. Programa de Aquisição de Submarinos

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** GSC – German Submarine Consortium (Alemanha), constituído pela empresa ThyssenKrupp Marine Systems, pelos Estaleiros HDW, responsáveis pela construção e integração dos sistemas dos submarinos (responsável ainda pela execução dos projectos de contrapartidas directas) e MAN-Ferrostaal, responsável pelos restantes projectos de contrapartidas.
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 1.210,43 M€
- **Condições especiais:** pré contrapartidas realizadas: 145 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 21 Abril 2004
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 04 Outubro 2004
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 8 anos
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 10% sobre o montante contratualizado de 1.210 M€, deduzido de 145 M€ correspondentes às pré-contrapartidas já executadas à data da assinatura do contrato, ou seja uma garantia bancária de 106,5 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M €	M €	M€	%	M€	%
Submarinos	GSC	2004/2012	1210,43	1210,43	747,13	61,72	381,92	31,55%

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez10

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)	
				M€	Submetido	Aprovado
					M€	M€
1	HDW/Sunlight	Autosil	Sub battery work	1,34		
2	HDW	EID	Internal/Ext Comm	6,726	6,61	0,18
3	HDW	Euronavy	Paint systems	0,85	0,38	0,09
4	HDW/Atlas	Edisoft	Atlas equip training	28,46		
6	HDW/Zeiss	Portuguese Navy	Periscope tech	10	10	
7	HDW	Base do Alfeite	Base upgrade	6,6	6,60	
9	HDW/Avitronics	Navy/Skysoft	Avitronics equip training	24	24	
1.1.1	MAN FS	ENVC	Shipbuilding	367	307,41	120,00
1.1.2	HDW	ENVC	Basic design - NPL	15	15,00	3,75
1.1.3	MAN FS	ENVC	Flender equip	250	250,00	250,00
1.2.1	MAN FS	Lisnave	Capital & 8yr loan	18	18,00	
2.1.1	MAN FS	Amorim/Acecia	Cork sealings	4		

2.1.2	MAN FS	Comportest	Stampings,W-169 seat	2,8	1,20	
2.1.3	MAN FS	Ipetex/Acecia	Luggage module	8		
2.1.4	MAN FS	Ipetex	Lugg.module/Pelzer	1	0,29	
2.1.5	MAN FS	Ipetex	Lugg.module/Ibiza	1,71	2,03	
2.1.6	MAN FS	Inapal	Webasto programs	8,524	4,33	
2.1.7	MAN FS	Acecia	VWAE - VW465 Proj	35		
2.1.8	MAN FS	Simoldes/Acecia	Door panels	20		
2.1.9	MAN FS	Simoldes	Golf A5/Plus	27,416	7,97	
2.1.10	MAN FS	Simoldes	Behr Hybrid front end	9		
2.1.11	MAN FS	Simoldes	Hybrid pedal box	2		
2.1.12	MAN FS	Simoldes	VW Passat B6 b-door	10		
2.1.13	MAN FS	Simoldes	VW Polo A04 front end	15	10,25	
2.1.14	MAN FS	Simoldes	Opel interior pillars	20	22,70	
2.5	MAN FS	Simoldes	Automotive steel moulds	30		
2.1.15	MAN FS	Sunviauto	Recaro child seat	25	16,51	
2.1.16	MAN FS	Sunviauto	Geven, seat module	38		
2.2	MAN FS	TK Impormol	MAN truck springs	55	38,15	7,90
2.3	MAN FS	S. Caetano	Licence MAN buses	45	5,70	
2.4	MAN FS	Autosil	Truck batteries	10		
2.6	MAN FS	Iberomoldes	Moulds, jigs, tools	15		
3.1	MAN FS	Efacec	Heavy equipment, etc	65		
3.3	MAN FS	OGMA	A/C maintenance work	15		
3.6.1	MAN FS	PT Inov	NetB@nd	6		
3.6.2	MAN FS	PT Inov	NGIN	1,4		
3.6.3	MAN FS	PT Inov	SMOG global mobile	1,3		
3.6.4	MAN FS	PT Inov	Medigraf telemedecine	1,3		
3.7	MAN FS	Edisoft	Sat Nav	10		
TOTAL				1210,43	747,13	381,92

OUTROS PROJECTOS DE CONTRAPARTIDAS

Projecto	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante M€
	Novo projecto			
3.8	MAN FS	Koch de Portugal	Power stations, other	TBD
	Lista de reserva (contratual)			
3.2.1	MAN FS	Acetecno/Critical	Defence projects	10,00
3.2.2	MAN FS	Acetecno/Skysoft	Aerospace projects	10,00
3.2.3	MAN FS	Acetecno/Novabase	Government projects	10,00
3.2.4	MAN FS	Acetecno/CPC IS	Health care projects	10,00
3.2.5	MAN FS	Acetecno/Innovage.	Automotive projects	10,00
3.4	MAN FS	IntRoSys	Demining	10,16
3.5	MAN FS	Siemens	General support	5,00

C. Programa de Aquisição de Viaturas Blindadas de Rodas (VBR)

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug GmbH (Viena, Áustria), uma Divisão da General Dynamics Ground Combat Systems
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 516,316 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 15 Fev. 2005
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 23 Dez. 2005
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 9 anos
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 25% sobre o montante contratualizado, no valor de 129,1 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
VBR 8x8	GDELS STEYR	2005/2014	516,316	516,44	80,306	15,5	58,849	11,4

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31 Dez10

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)	
					Submetido	Aprovado
				M€	M€	M€
I-01	STEYR	Fabrequipa	Produção de VBR's para Portugal	77,80	53,846	40,81
I-02	STEYR	Fabrequipa	VBRs para programas internacionais	17,80		
I-03	STEYR	Fabrequipa	ToT para produção dos Pandur	4,90	4,90	
I-04	STEYR	Fabrequipa	Serviços de garantia de 3 anos para os Pandur	2,90	0,6	
I-05	STEYR	OGME	Manutenção de Nível 4 dos Pandur	45,80		
V-01	STEYR / MOFFETT	Critical Software	Software para o sector da defesa	21,64	0,012	0,012
VI-01	STEYR / MOFFETT	Edisoft / ETI	Projecto de monitorização por satélite e outros	10,00	0,224	0
III-01	STEYR / INTIER	Sunviauto (ACECIA)	Componentes para automóvel -assentos e outros (MAGNA)	186,70	11,17	11,17
III-02	STEYR / INTIER	Simoldes Plásticos (ACECIA)	Componentes para o sector automóvel - cockpits, etc	74,60		
III-03	STEYR / INTIER	Simoldes Plásticos (ACECIA)	Componentes para automóvel -painéis de porta	24,90		
III-04	STEYR / INTIER	Simoldes Plásticos (ACECIA)	Componentes para automóvel -pilares	24,90		
IV-01	STEYR / BRAUN SÖHNE	Tomé Fêteira	IDE da Braun & Söhne (aquisição da Tomé Fêteira)	24,50	9,3	6,857
TOTAL				516,44	80,306	58,849

D. Programa de Aquisição de Torpedos

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** WASS - Whitehead Alenia Sistemi Subacquei (Itália).
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 46,5 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 03 Março 2005
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 13 Fevereiro 2006
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 8 anos
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 25% sobre o montante contratualizado, no valor de 11,625 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valoriza�o	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
Torpedos	WASS	2006/2014	46,5	49,7	3,189	6,9	0	0

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez10

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designa�o	Montante	Contabiliza�o (Claims)	
				M€	Submetido	Aprovado
					M€	M€
BS_1	WASS	Arsenal Alfeite	Life cycle logistic support of torpedo	10,0	2,0	0
BS_2	WASS	Arsenal Alfeite	ORACOM Simulator Adaptation and Support to PN	1,5		
BS_3.a	WASS	Edisoft	Torpedo combat system integration on Submarines	1,2	1,189	0
BS_3.b	WASS	Edisoft	HMI and Simulator for MAS	2,0		
BS_4 *	WASS	MPH - Manuel Pousada Herdeiros	Torpedo mechanical / composite parts	1,5		
BS_11*	WASS	Inst. Superior Técnico	Unmanned Air Vehicles (UAV's)	1,5		
BS_12*	WASS	Critical Software	Space and defence software development	2,0		
BS_13*	WASS	SkySoft	Defence software development	2,0		
BS_14*	WASS	Edisoft	FWD Deployed Semi-Submersible system	3,5		
BS_15*	WASS	EFACEC	Electrical components for energy systems	21,5		
BS-16	R&SN	EID	Procurement of 4 ICCS	3,0		
TOTAL				49,7	3,189	0

* Projectos a substituir

E. Programa “Mid Life Update (MLU)” das Aeronaves F-16

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** Lockheed Martin Aeronautics Company (EUA). Aquisição via Foreign Military Sales (FMS) ao governo dos EUA.
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 174,9 MUSD
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 15 Fevereiro 2006
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 15 Fevereiro 2006
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 8 anos
- **Garantias:** *First Demand Corporate Guarantee* de 7 % sobre o montante contratualizado.

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigaçã	Valorizaçã	Submetido		Aprovado	
			M USD	M USD	M USD	%	M USD	%
MLU F-16	LOCKHEED MARTIN	2006/2014	174,9	174,9	190,6	109,0	170,0	97,2

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez2010

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)	
				M USD	Submetido	Aprovado
				M USD	M USD	M USD
	LM		F-16 PA1 Excess Credits		1,872	1,872
008	LM	OGMA	Kuwait L-100 Overhaul	2,6	2,348	2,348
011	LM	PoAF	F-16 Engineering Design Release	1,5	1,500	1,500
012	LM	OGMA	C-130J Nacelle Doors Production	4,1	12,324	8,005
017	LM	OGMA	C-130J Trailing Edge Panel Production	7,8	20,633	11,885
019	LM	OGMA	C-130 Service Center	11,0	26,980	22,963
020	LM	OGMA	C-130 C-Checks Operations Restructuring	25,0	22,722	22,722
021	LM	OGMA	Material Review Board Training	2,8	2,792	2,792
023	LM	ISQ	ISQ Long Range Insulated Pipeline Inspection	22,5	22,500	22,500
026	LM	OGMA	Pakistan P-3 SDLM Contracting	5,2	5,600	5,600
101	LM	OGMA	Placement of Aerospace Related Work Packages	18,4	0	0
102	LM	ISQ	ISQ Expansion into Additional Markets	14,0	2,500	2,500
103	LM	Multiplos	Pharmaceutical Industry Operational Enhancements	19,0	19,000	19,000
104	LM	Multiplos	Industry Assistance through Epicos/Exostar	9,5	8,408	8,408
105	LM	OGMA	P-3 Service Center	7,5	17,430	13,944
106	LM	PIEP	PIEP Research Collaboration	24,0	24,000	24,000
TOTAL				174,9	190,609	170,039

F. Programa de Aquisição de Aeronaves C-295

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** EADS Construciones Aeronáuticas, S.A. presentemente Airbus Military
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 460 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 17 Fevereiro 2006
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 17 Novembro 2006
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 7 anos
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 25% sobre o montante contratualizado, no valor de 115 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (CLAIMS)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M €	M €	M€	%	M€	%
C-295	EADS-CASA	2006/2013	460	460	164,29	35,7	4,12	0,90%

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez10

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)	
				M€	Submetido	Aprovado
					M€	M€
1.2	EADS-CASA	OGMA	Fabrico aeronáutico	70,00	12,91	2,02
1.3	EADS-CASA	OGMA	Suporte logístico	20,00	0,00	0,00
1.4	EADS-CASA	OGMA	Centro de serviço C-295	55,00	0,00	0,00
2.1	EADS-CASA	ETI	Sistema SAMANTA e subcontratação	23,00	21,65	0,04
3.1	EADS-CASA	Skysoft	ToT integr. sistema de missão	80,00	80,00	0,00
3.2	EADS-CASA	Skysoft	Desenvolvimento versão FITS	10,00	6,37	0,00
3.3	EADS-CASA	Skysoft	Transf autor. software, garantia conjunta	48,00	0,00	0,00
1.1	EADS-CASA	OGMA	Gab. eng concepção e subcontratação	80,00	0,00	0,00
1.5	EADS-CASA	OGMA	Subcontratação de manutenção	10,00	0,00	0,00
1.6	EADS-CASA	OGMA	Subcontratação C-130, P-3 e Pumas	40,00	25,27	2,06
2.2	EADS-CASA	ETI	E-learning e subcontratação	12,00	11,31	0,00
2.3	EADS-CASA	ETI	Consultoria ensino por computador	2,00	2,00	0,00
4.1	EADS-CASA	Novabase	Projecto de cooperação	10,00	4,78	0,00
TOTAL				460,00	164,29	4,12

G. Programa de Modernização das Aeronaves P-3C Orion

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** Lockheed Martin
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 99,7M€ tendo os projectos apresentados sido valorizados em cerca de 165M€ com um correspondente NPV de 138 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 6 Setembro 2007
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 21 Dezembro 2007
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 5 anos (2008 - 2012)
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 15% sobre o montante contratualizado, no valor de 14,955 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
P-3C	LOCKHEED MARTIN	2008/2012	99,7	135	30,7	30,8%	29,8	29,9%

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez2010

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante (NPV)	Contabilização (Claims)	
					Submetido	Aprovado
				M€	M€	M€
1	Lockheed Martin	PAIC	UAS	74,341	30,7	29,8
2	Lockheed Martin	Edisoft + ETI	CAM+TMS	35,617	0	0
3	Lockheed Martin	OGMA	OGMA AC Mod	25,027	0	0
TOTAL				134,985	30,7	29,8

H. Programa de Aquisição de Targeting Pods para o F-16

FICHA TÉCNICA

- **Fornecedor:** Northrop Grumman Overseas Service Corporation - NGOSCO
- **Montante contratualizado:** Obrigação de prestação de contrapartidas assumida pelo fornecedor: 20 M€
- **Calendário:**
 - ✓ Data de assinatura do contrato de contrapartidas: 29 de Novembro de 2008
 - ✓ Data de entrada em vigor do contrato de contrapartidas: 4 de Dezembro de 2008
 - ✓ Período de implementação do plano de contrapartidas: 12 anos (2008 - 2020)
- **Garantias:** Garantia bancária *first demand* de 15% sobre o montante contratualizado, no valor de 3 M€

QUADRO RESUMO DO PROGRAMA

PROGRAMA	FORNECEDOR	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	MONTANTE		CONTABILIZAÇÃO (claims)			
			Obrigação	Valorização	Submetido		Aprovado	
			M€	M€	M€	%	M€	%
Targeting Pods	NGOSCO	2008/2020	20	32M€	2,4	12%	0	0

TABELA RESUMO DO PROGRAMA À DATA DE 31Dez2010

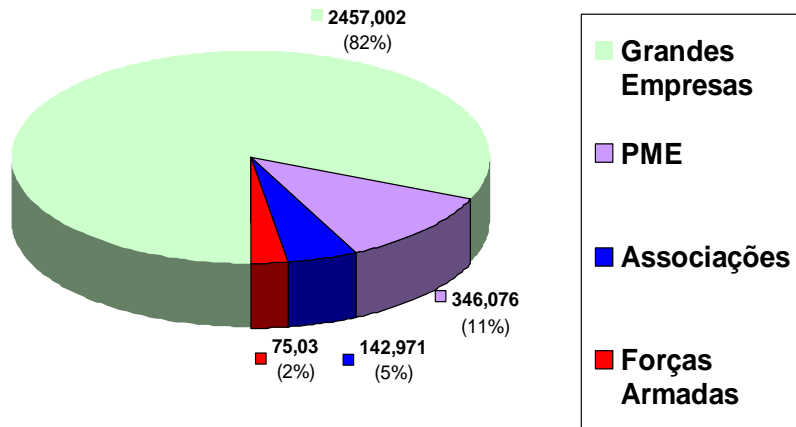
ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante (NPV)	Contabilização (Claims)	
				M€	Submetido	Aprovado
					M€	M€
NG01	NGOSCO	ETI	CBT	3,6	2,4	0
NG02	NGOSCO	Edisofl	ILS	3,6	0	0
NG03	NGOSCO	Edisoft	Ground Station	10,4	0	0
NG04	NGOSCO	Edisoft	Operational Earth Observation	10,3	0	0
NG05	NGOSCO	Edisoft	Training and Simulation	3,0	0	0
NG06	NGOSCO	Edisoft	Other Initiatives Related to Space	1,3	0	0
TOTAL				32,2	2,4	0

ANEXO II
CONTRAPARTIDAS POR BENEFICIÁRIO

Contrapartidas contratadas por Beneficiário

ID	Beneficiário	Montante		Contabilização (claims)			
				Submetido		Aprovado	
		M€	%	M€	%	M€	%
1	ENVC	632,000	20,92%	572,410	90,57%	373,750	59,14%
2	OGMA	563,981	18,67%	257,721	45,70%	203,803	36,14%
3	Fabrequipa	103,400	3,42%	59,346	57,39%	40,810	39,47%
4	CEIIA	171,000	5,66%	44,900	26,26%	29,800	17,43%
5	PAIC	74,341	2,46%	30,700	41,30%	29,800	40,09%
6	ISQ	27,530	0,91%	18,860	68,51%	18,860	68,51%
7	PIEP	18,100	0,60%	18,100	100,00%	18,100	100,00%
8	Portcast	17,975	0,59%	17,975	100,00%	17,975	100,00%
9	Múltiplos (1), Prj 103 MLU F16	14,330	0,47%	14,330	100,00%	14,330	100,00%
10	ACECIA	538,550	17,83%	76,470	14,20%	11,170	2,07%
11	Assystem	29,400	0,97%	9,600	32,65%	8,200	27,89%
12	TK Impormol	55,000	1,82%	38,150	69,36%	7,900	14,36%
13	Tomé Feteira	24,500	0,81%	9,300	37,96%	6,857	27,99%
14	Múltiplos (2), Prj 104 MLU F16	7,170	0,24%	6,340	88,42%	6,340	88,42%
15	Irmãos Bernardes	5,586	0,18%	5,586	100,00%	5,586	100,00%
16	CRITICAL Software	26,436	0,88%	2,808	10,62%	2,808	10,62%
17	Skysoft	165,397	5,47%	111,761	67,57%	1,397	0,84%
18	Força Aérea	1,130	0,04%	1,130	100,00%	1,130	100,00%
19	EID	9,726	0,32%	6,610	67,96%	0,178	1,83%
20	Iberomoldes	15,137	0,50%	0,137	0,91%	0,137	0,91%
21	Euronavy	0,850	0,03%	0,380	44,71%	0,097	11,36%
22	ETI	76,220	2,52%	37,363	49,02%	0,039	0,05%
23	Lisnave	18,000	0,60%	18,000	100,00%	0,000	0,00%
24	Marinha (Zeiss)	10,000	0,33%	10,000	100,00%	0,000	0,00%
25	Arsenal do Alfeite, S.A.	18,100	0,60%	8,600	47,51%	0,000	0,00%
26	Salvador Caetano	45,000	1,49%	5,700	12,67%	0,000	0,00%
27	AWP	71,820	2,38%	4,900	6,82%	0,000	0,00%
28	Novabase	10,000	0,33%	4,778	47,78%	0,000	0,00%
29	Edisoft	83,760	2,77%	1,413	1,69%	0,000	0,00%
30	EFACEC	86,500	2,86%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
31	OGME	45,800	1,52%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
32	Simoldes	30,000	0,99%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
33	Autosil	11,340	0,38%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
34	PT Inovação	10,000	0,33%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
35	Instituto Superior Técnico	1,500	0,05%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
36	MPH - Manuel Pousada Hds. (Lauak)	1,500	0,05%	0,000	0,00%	0,000	0,00%
TOTAIS		3021,079		1393,367	46,12%	799,066	26,45%

Contrapartidas – Distribuição do montante total
(em Milhões de Euros - M€)



Contrapartidas – Distribuição das *claims* aprovadas
(em Milhões de Euros - M€)

