

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

30 DE MARÇO DE 2010

17.<sup>a</sup> REUNIÃO

ORDEM DE TRABALHOS:

*AUDIÇÃO DO SR. PROF. DR. LUÍS CABRITA, DIRECTOR-GERAL DA  
PROLÓGICA/YOUTSU.*

*APRECIÇÃO E VOTAÇÃO DE UM REQUERIMENTO APRESENTADO PELO GRUPO  
PARLAMENTAR DO PCP.*

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

**Oradores:**

Bruno Dias (PCP)

Luís Gonelha (PS)

Jorge Costa (PSD)

Pedro Filipe Soares (BE)

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

*Eram 17 horas e 45 minutos.*

Vamos começar a reunião de hoje, ouvindo o Professor Luís Cabrita, Director-Geral da Prológica e, depois, temos ainda um segundo ponto, que é a votação do requerimento apresentado pelo Grupo Parlamentar do PCP, que já foi distribuído aos Srs. Deputados.

Sr. Professor, bem-vindo a esta Comissão de Inquérito. Quero só, porque a isto estou obrigado, sublinhar que, no âmbito da Comissão de Inquérito, temos o enquadramento legal, que, julgo, o Sr. Professor conhece: o depoimento é prestado sob juramento, com as obrigações que decorrem do processo em geral.

Portanto, é este o enquadramento dos depoimentos aqui prestados.

O Sr. Prof. Luís Cabrita comunicou-me que gostaria de fazer uma intervenção inicial, uma prerrogativa que temos permitido aos depoentes, razão pela qual lhe dou de imediato a palavra, após a qual darei a palavra aos Srs. Deputados para formularem as perguntas.

Tem a palavra, Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita** (Director-Geral da Prológica): — Muito obrigado, Sr. Presidente, e boa tarde, Srs. Deputados.

Aproveito para fazer uma pequena introdução, que, penso, talvez seja interessante para todos do ponto de vista de tentar esclarecer as questões relacionadas com a intervenção da Youtsu e da Prológica no âmbito quer do projecto e.escola quer do projecto e.escolinha.

Quero, também, aproveitar esta oportunidade para vos dar alguns elementos que irão, com certeza, clarificar, pelo menos do ponto de vista

quantitativo e, penso, também do ponto de vista processual, grande parte do que se passou nos dois projectos que referi anteriormente.

Tudo começou, para nós, em inícios de 2007, quando eu, após ter conhecimento do Plano Tecnológico que foi apresentado pelo Governo do Partido Socialista, pedi uma reunião formal com o então coordenador do referido Plano.

Apresentei, na altura um plano, que tínhamos, enquanto Prológica, para, aproveitando o desenho e engenharia de um computador, vir a fabricar um computador em Portugal que desse resposta àquilo que considerávamos importante, que era um projecto de inclusão digital. Nessa altura, posso dizer-vos, também, que a nossa ideia era mais a de um projecto de inclusão digital que se dirigia à terceira idade e não àquilo a que viemos a assistir no âmbito do projecto e.escola.

Foi-me referido nessa reunião que já existia um plano e um projecto para avançar com algo semelhante àquilo que eu entretanto propunha e que se dedicaria fundamentalmente às crianças do ensino secundário.

Passado algum tempo, aproximadamente em Maio de 2007, tivemos conhecimento de que o projecto e.escola iria arrancar — repito, nós, Prológica, e aproveito para, fazendo um parêntesis, dizer que, como os Srs. Deputados sabem, estou aqui com um duplo papel, estou no papel de Presidente do Conselho de Administração da Prológica e no papel de Administrador da Youtsu. Portanto, vou tentando aqui e ali clarificar em qual dos papéis é que me encontro.

Como dizia, soubemos que o projecto e.escola ia arrancar — estávamos em Maio de 2007 — e creio que é importante os Srs. Deputados terem conhecimento de que as empresas portuguesas não são convidadas a participar neste tipo de projectos, e nós não fomos excepção. Há um hábito, creio que infeliz, que não é exactamente a razão que me traz aqui hoje mas não quero deixar de a referir... Repito, há um hábito, infeliz, de as

consultas serem feitas principalmente a empresas estrangeiras que se encontram em Portugal em detrimento de empresas portuguesas que têm exactamente, ou melhor, capacidade de resposta do que aquelas.

Na mesma altura, em Maio de 2007, conheço o Jorge Sá Couto e o João Paulo Sá Couto e as duas empresas resolvem concorrer ao projecto e.escola com dois tipos de equipamentos: equipamentos *Tsunami*, na altura já assemblados pela JP Sá Couto, e também com equipamentos *Toshiba*. Nós aproximámos a Toshiba, propusemos responder ao projecto e.escola com equipamentos *Toshiba*, o qual foi aceite pelo, na altura e ainda agora, Director-Geral João Amaral, a quem cabe, para já, o meu agradecimento.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Peço Desculpa, Sr. Presidente, mas seria importante clarificar isto: o Dr. João Amaral é Director-Geral de quê?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Da Toshiba Portugal.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Ainda é?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Ainda é Director-Geral da Toshiba Portugal.

Nessa altura, a Portugal Telecom, nomeadamente a TMN, a Optimus e a Vodafone lançaram três cadernos de encargos de consulta ao mercado, ao qual respondemos, repito, com uma proposta de *Tsunami* e uma proposta de *Toshiba*.

Ficámos, em qualquer um dos três operadores, naquilo a que na terminologia habitual se chama *short list*, contra a HP, a Dell e a Fujitsu, respectivamente, na Optimus, na Vodafone e na TMN. Apresentámos uma máquina portuguesa 15 € mais barata do que uma marca estrangeira e chegámos a prometer 3 € por uma fundação para investigação e

desenvolvimento no âmbito dos deficientes auditivos por cada equipamento de origem portuguesa que fosse adquirido por qualquer um dos três operadores.

Nessa altura, perspectivando-se o início do projecto e escola para Setembro do mesmo ano, e não tendo nós, à época, quaisquer soluções ou aplicações preparadas para dar resposta a um projecto dessa envergadura, tomámos a decisão de fazer o investimento em todas essas aplicações, independentemente do resultado que se adivinhava.

Participámos — e creio que este pormenor já é do conhecimento de VV. Ex.<sup>as</sup> — na assinatura tripartida do contrato da Microsoft com o Ministério das Obras Públicas e com a própria Microsoft, sendo, como penso que é também do vosso conhecimento, a Prológica um lar Microsoft, aquilo que se classifica por *large account reseller*, desde há muitos anos.

Passámos, naturalmente, por um processo de respostas, esclarecimentos e negociações e recebemos, no dia 3 de Agosto de 2007, com grande orgulho da nossa parte, às 17 horas e 30 minutos, a adjudicação por parte da Vodafone, às 23 horas e 57 minutos do mesmo dia, a adjudicação da parte da TMN e, mais tarde, a adjudicação da Optimus.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mais tarde, mas não no mesmo dia!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não no mesmo dia.

Sr. Deputado, já agora, também posso dizer-lhe por que é que recebemos a adjudicação da TMN às 23 horas e 57 minutos. Isto foi assim porque, concretamente, eu tinha posto um limite para manter as condições: ou era feita até à meia-noite desse dia ou não mantínhamos as condições financeiras.

A da Vodafone e da TMN são exactamente no mesmo dia; quanto à

da da Optimus não posso precisar, mas talvez tenha sido uma semana depois.

Tornou-se evidente para nós que, para além da natureza do programa e escola e da sua validade, ou não, os operadores iriam entrar num processo de concorrência permanente, querendo, naturalmente, ter a melhor oferta do mercado.

Podemos discutir, ou não, se a *Toshiba* é a melhor oferta do mercado. Na minha opinião, era, nitidamente, a melhor oferta do mercado.

Entre Agosto e finais de 2007, fomos praticamente (digo «praticamente» devido às quantidades) fornecedores exclusivos dos três operadores, sendo que, em 2007, comercializámos 14 840 *Toshiba* para a Optimus, 30 000 para a TMN e 10 000 para a Vodafone, num total de 54 814 equipamentos.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr. Presidente, peço desculpa mais uma vez por interromper, mas gostaria de saber «nós fomos», «nós» quem? A Prológica ou a...?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A Youtsu. Agradeço-lhe essa pergunta...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Era importante referir, nessa ordem cronológica, quando é que foi constituído o consórcio Youtsu.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Tem toda a razão, e mesmo a razão de ser da constituição do mesmo.

A JP Sá Couto tem, devido a 20 anos de idade e a uma experiência própria, valências significativas no âmbito da preparação dos equipamentos. A Prológica tinha, então, valências, no âmbito do

desenvolvimento aplicacional e alguma experiência também no âmbito da aplicação do *handling* e *roll out* de equipamentos e decidimos, por isso, que nenhuma das empresas *per si* tinha capacidade para responder ao desafio que se colocava.

Para além do mais, dentro daquilo que é cadeia normal do mercado de distribuição, penso que os Srs. Deputados sabem que os fabricantes internacionais, como, por exemplo, a Prológica, não compram equipamentos directamente aos fabricantes, compram a distribuidores.

Aproveito para referir que a Prológica não é, nunca foi e não vai ser nenhum distribuidor, nem tão pouco a Youtsu. Não é isto que fazemos. Portanto, tipicamente adquirimos os equipamentos aos distribuidores e vendemos aos nossos clientes finais.

No caso concreto, é preciso ter uma capacidade financeira significativa para comprar o número de equipamentos que estamos a referir, na ordem das cinquenta e tal mil máquinas.

A JP Sá Couto já era distribuidora há vários anos, tinha esta capacidade financeira e, para que pudéssemos dar resposta ao projecto, recorreremos justamente a esta faceta da JP. E porquê?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Peço desculpa, a Prológica é um fornecedor, a JP Sá Couto é distribuidor...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A JP Sá Couto é distribuir e fez a preparação dos equipamentos...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Quem é o fabricante?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Neste caso, foi a *Toshiba*.

Portanto, decidimos que a melhor forma de responder a este



desiderato era efectivamente através da constituição de um consórcio, que se veio a chamar Youtsu e que foi constituído também em Agosto do mesmo ano. Ou seja, como também é, com certeza, do vosso conhecimento, quando concorremos a um concurso desta natureza, apresentamos logo uma carta em que nos propomos a constituir um consórcio no caso de adjudicação, e foi isto que fizemos.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Os valores que deu a nível de distribuição de computadores, em 2007, para confirmar, são: 14 814 da Optimus, 30 000 da TMN e 10 000 para a Vodafone?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente! E todos eles *Toshiba*. Dizia eu, foi por isso que decidimos esse mesmo consórcio.

Cabe também afirmar que uma das razões para ser exigida a capacidade financeira é que pagámos sempre os computadores antes de os recebermos. Antes de eles saírem da Alemanha, pagámos a pronto todos estes equipamentos; aliás, coisa que continuamos a fazer até à data de hoje.

Naturalmente, e porque assim era necessário, comercializámos também o mesmo número de licenças de *Office*, com excepção das licenças necessárias para a Optimus, porque a Digimarket, que pertence ao Grupo Sonae, tem exactamente o mesmo estatuto que a Prológica e, portanto, adquiria licenças que comercializava para a Optimus.

Em 2007, vendemos também, já no final do ano, 20 250 licenças à Inforlândia.

A partir da primeira consulta, que teve lugar, como referi, em Julho, fomos sucessiva e repetidamente consultados por...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Professor, desculpe, estas 20 250 licenças somam, portanto, às 40 000, que são as da TMN e da Vodafone!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Naturalmente.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Licenças de *software*?!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Licenças de *software*. Em particular de *Office*.

Portanto, dizia eu que, desde Junho ou Julho de 2007 até à actualidade, fomos respondendo sucessivamente a diferentes consultas dos três operadores. Recordo-me de uma em particular de Dezembro de 2007 e posso dizer que, pelo menos, tivemos nove consultas de cada um dos operadores.

Em 2008, vendemos 39 723 equipamentos à Digimarket, 9548 à Vodafone e 74 710 à TMN e as respectivas licenças.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Pode repetir?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Posso, sim, senhor. Foram 39 723 equipamentos vendidos à Digimarket, do Grupo Sonae, 9545 equipamentos à Vodafone e 74 710 à TMN.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Com licenças de *software*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sempre com licenças, com excepção da Digimarket. Mas já vos vou dar o total de licenças, Sr. Deputado.

Em 2009, vendemos 29 600 equipamentos à Digimarket, 971 à Vodafone e 104 156 à TMN

Em 2010, ou seja, no presente ano, infelizmente para nós, vendemos 6150 equipamentos à Digimarket, zero à Vodafone e 540 à TMN.

Tudo isto num total de 320 209 equipamentos vendidos e de 264 836 licenças e num valor total de 140 962 813 € em equipamentos e de 4 729 971 € em licenças.

Comercializámos ainda 3800 equipamentos Dell e 1200 equipamentos HP.

Deixo-lhes apenas um comentário: é extraordinário verificar que, entre finais de 2007 e finais de 2009, comercializámos nove modelos diferentes de *Toshiba*, em permanente evolução, dos quais quero apenas citar-vos um ou dois exemplos, porque, naturalmente, não vos quero maçar com pormenores ou, pelo menos, pormenores sem grande interesse.

Em 2007, a primeira máquina que comercializámos tinha 1 GB de memória, um processador de 1,46 de velocidade e um disco de 80 GB; em 2008, um ano depois, na mesma altura, a memória tinha 3 GB, a velocidade do processador era de 2.0 e o disco tinha 320 GB; e, em 2009, a memória era de 4 GB, o disco era de 320 e o equipamento já tinha uma placa gráfica dedicada de 512 MB.

Acresce, para completar esta referência ao projecto e.escola, que, desde essa altura até à data de hoje, em relação ao e.escola e ao e.escolinha também damos dois anos de garantia *pick-up and return*. Quero com isto dizer que vamos buscar o ou os equipamentos a casa dos nossos clientes, fazemos as reparações e entregamos novamente o equipamento em casa dos nossos clientes.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Desculpe, Sr. Professor, apenas um esclarecimento: esse valor que disse dos 140 milhões referentes a equipamentos é o preço de venda aos operadores,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sem IVA.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... sem IVA, incluindo...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Os dois valores não têm IVA.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... o valor do *software*.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Já inclui as licenças ou é a somar?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — É a somar.

O Sr. **Presidente**: — O valor das licenças de 4 milhões e qualquer coisa?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente! Esses 4 milhões são as licenças do *Office*. Qualquer dos dois valores é sem IVA.

Em finais de Dezembro do mesmo ano ou em princípios de Janeiro do ano seguinte, penso que terá começado em finais de Dezembro e terá entrado talvez por Janeiro, fizemos uma reunião do ponto de situação entre os accionistas do Youtsu — e, já agora, aproveito, mais uma vez, para clarificar que o Youtsu é um consórcio ACE, portanto de transparência fiscal absoluta, com consequências contabilísticas directas nas duas empresas accionistas —, onde é apresentada a hipótese de expandirmos o nosso negócio para fora das nossas fronteiras, toda a experiência até então acumulada e todas as soluções já desenvolvidas e em produção.

Parecia fazer sentido, pela oferta que já tínhamos naquilo que foi o projecto do ensino secundário, que esse mesmo projecto fosse expandido também ao ensino básico. Foi, então, apresentado nessa reunião — confesso que foi a primeira vez que o vi — um equipamento que tinha sido especialmente concebido para crianças do ensino básico.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Quando é que foi essa reunião?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Finais de Dezembro ou princípios de Janeiro.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Quem é que estava presente?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A JP Sá Couto e nós.

Resolvemos e pusemos em marcha uma estratégia que visava a comercialização de um projecto educativo, a que, na altura, chamávamos «projecto chave na mão», mas que hoje tem outro nome, que, para além de computadores para o ensino básico, englobava também computadores para o ensino secundário e para os professores, soluções aplicacionais de suporte, conteúdos pedagógicos, consultadoria, elaboração de currículos pedagógicos, com inserção de conteúdos interactivos naquilo que é a programática normal dos ministérios da educação, transferência de tecnologia e transferência de *know how*. Posso estar a cometer o pecado de esquecer alguma coisa, mas creio que é mais ou menos isto.

E começámos, repito, a preparar esta estratégia, fizemos algumas parcerias, tentámos estabelecer outras e, entretanto, foi-nos também dado a perceber que, devido à visibilidade do projecto e escola e em consequência da mesma, várias multinacionais se posicionavam para vir oferecer a continuidade daquilo que era o projecto e escola.

Como sabem, o projecto e.escola foi primeiro para o 10.º ano, depois foi para os 11.º e 12.º anos e, a seguir, começou a baixar de degrau, isto é, para o 9.º ano, o 8.º ano, o 7.º ano, o 6.º ano e para o 5.º ano. Portanto, tudo indicava que o projecto iria continuar, abrangendo, então, o ensino primário.

Depois da experiência que tivemos no e.escola e daquilo que não conseguimos levar a cabo, resolvemos pôr em prática uma estratégia completamente diferente, uma estratégia mais agressiva, simultaneamente defensiva, mas também com objectivos claros. Resolvemos antecipar todo o lançamento do nosso projecto, quiçá começando não de uma forma ainda muito madura ou não tão suficientemente madura como, se calhar, ela devia estar, e resolvemos lançar oficialmente o projecto Magalhães.

A primeira coisa que fizemos e que era de imperativa necessidade era registar o nome. Não podíamos, de forma alguma, arriscar a fazer um lançamento desta natureza sem garantir que o nome estivesse registado, o que nos permitiria, de alguma forma, dar sustentabilidade e continuidade ao projecto que queríamos.

Por outro lado, através de um lançamento público desse projecto, queríamos evitar que aqueles que podiam ser os nossos concorrentes directos naquilo que era a oferta de *hardware* para o ensino primário, tivessem o mesmo nível de competitividade, suposta igualdade e, seguramente, sem falta de equidade no acesso quer ao nosso mercado quer ao mercado internacional.

É, com certeza, do vosso conhecimento, pois foi amplamente divulgado, que o chamado *Classmate* existia já em alguns projectos-piloto em diferentes países. Aliás, as nossas televisões, orgulhosamente, mostraram-nos em laranja, em verde, em azul, em amarelo, em África, na América Latina, na Ásia e por aí fora. Mas esses equipamentos eram e são

fabricados por diferentes empresas no mundo — italianas, americanas, brasileiras e espanholas, entre outras.

Naturalmente, quisemos fazer uma afirmação e uma tomada de posição perante essas empresas, concorrentes directos daquilo que era o nosso projecto e dar uma mensagem também ao País. Quisemos, naturalmente, fazer passar a mensagem aos nossos governantes de que existia uma oferta e que essa oferta era portuguesa. Podemos, depois, discutir se era 37% portuguesa, 20% portuguesa ou 99% portuguesa, o que para mim, sinceramente, é uma não questão, porque, para todos os efeitos, o projecto era e é português. Quisemos fazer exactamente isso.

Quisemos também cativar a ECS, que é uma empresa chinesa que fabrica componentes para os *Classmate* — aliás, como sabem, foi assinado um protocolo com ECS e com a JP Sá Couto nesse mesmo dia — e, assim, marcar uma posição. Quisemos passar uma mensagem à ECS de que estávamos cá.

Naturalmente, aproveitámos, porque era esse o sentido básico do anúncio, para anunciar o projecto e apresentar a oferta.

Preparámos, simultaneamente, o lançamento do equipamento no retalho português, embora esse fosse da responsabilidade da JP Sá Couto, porque nem a Youtsu nem a Prológica têm intervenção no retalho, e começou a produção de equipamentos ainda antes da cerimónia.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr. Presidente, peço desculpa.

O Sr. Professor disse, há pouco, que resolveram lançar o projecto Magalhães e registar o nome. Quando é que foi isso?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — O nome foi registado — não lhe posso precisar a data — nos finais do mês de Julho, mas, seguramente, antes da cerimónia.

A cerimónia, organizada...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Permita-me também uma pergunta: e a produção começou quando? Sabe indicar o dia?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não lhe sei indicar o dia.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas foi antes da apresentação?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Naturalmente. Eu já o tinha dito. Terá sido uns meses antes da apresentação.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Nos meses Julho, Junho... Não sabe precisar sequer nesse tempo?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não sei precisar.

Posso, com certeza, depois, dar-lhe a data exacta em que a produção começou, embora, como sabe, a produção nessa altura era uma assemblagem de primeiro nível.

Entretanto, resolvemos e decidimos, naturalmente, fazer um investimento significativo na preparação e na organização dessa cerimónia. E a cerimónia, como sabem, é expandida à assinatura de vários protocolos. Daí até hoje, penso que o sucesso dispensa mais palavras, embora não possa deixar de fazer um comentário do aproveitamento, eu diria até, em alguns casos, da usurpação do nome, porque, como sabem, é a «Fundação Magalhães», «Aliança Magalhães», «iniciativa Magalhães», «*suite* Magalhães», até em Caracas encontrei uma equipa de basebol que se chama *Magallanes* e, provavelmente, iremos assistir ao lançamento do iogurte ou de algum leite desnatado chamado «Magalhães».



Em Setembro, iniciámos os nossos trabalhos.

Aproveito para clarificar que em meados de Setembro é perguntado à Youtsu por três operadores, aos quais se juntou um quarto, se tinha computadores disponíveis para uma cerimónia que pretendia ser a cerimónia do lançamento do Programa e.escolinha. Tínhamos, sim, senhor, vários equipamentos disponíveis. Na realidade, tínhamos alguns milhares de equipamentos disponíveis.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Foram contactados por quem nessa...?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Pelos quatro operadores.

Foram entregues, creio que a 22 ou a 23 de Setembro, 3287 computadores, dos quais 1598 à TMN, 1047 à Vodafone, 347 à Optimus e 295 à ZON.

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

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — 3287!

Também posso precisar, uma vez que tenho conhecimento de algumas questões que têm sido colocadas, que esses computadores não tinham os conteúdos que vieram a ter mais tarde. Posso também precisar que estes computadores apenas tinham o sistema operativo *Windows*, o *Office* e uma série de conteúdos pedagógicos, os quais só por coincidência, e mesmo assim essa não existiu, seriam iguais àqueles que vieram a ser certificados posteriormente. Porquê? Porque, como vos disse, o projecto em que nos envolvemos era um muito para além do computador. Temos, hoje, empresas que trabalham connosco e com as quais temos parcerias que produzem conteúdos pedagógicos, que fazem consultadoria, que fazem formação a professores, entre outras tarefas, que, naturalmente, nós, como

tecnólogos, não estamos habilitados a fazê-las da melhor forma e não queremos fazê-las.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Nesses três mil e poucos computadores, no *software* que referiu não indicou a existência do *Caixa Mágica*. Eles já tinham, ou não, *Caixa Mágica*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não tinham *Caixa Mágica*.

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

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não.

Também apenas por uma questão de cronografia (até porque penso que é interessante poder dar-vos essa visibilidade desde o primeiro dia, para nós, Agosto de 2007, até à data de hoje), em Outubro já tínhamos recebido consultas por parte de todos os operadores e nenhuma adjudicação. Aliás, em meados de Outubro, recebemos uma notificação da TMN referindo que não ia considerar a Youtsu como um fornecedor potencial (isto porque nos atrasámos em um dia a entregar a proposta e os senhores da mesa de compras da Portugal Telecom são muito exigentes), mas, após alguns apelos, lá fomos de novo considerados e a nossa proposta foi aceite e considerada. Obtivemos as primeiras adjudicações entre o mês de Outubro e o mês de Novembro, e da Optimus recebemos a adjudicação em Dezembro.

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

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Durante Outubro e Novembro. Não sei precisar exactamente as datas, até porque os processos, por vezes, são completamente diferentes de operador para operador.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas TMN e Vodafone, as duas entre Outubro e Novembro...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Vodafone, TMN e ZON entre estes dois meses e a Optimus só em Dezembro.

Aproveito para, à laia de esclarecimento, referir que as nossas propostas, do ponto de vista do valor, foram de 213 € mais IVA, todas iguais, e também a composição do preço, que também aqui tem sido referido. Como tenho lido algumas coisas nos jornais, aproveito para clarificar.

O preço do equipamento orça 186 €, para além do custo do *software* que os Srs. Deputados já conhecem, tivemos ainda de pagar cada transacção financeira à SIBS, tivemos de pagar a operação logística aos CTT (já agora, se quiserem, posso precisar que cada transacção custa 0,67 € e pagámos entre 1 a 4 €/entrega de computador), pagámos 0,05 € por SMS enviado, tivemos custos com o *call centre* e tivemos todo o desenvolvimento aplicacional de integração que também já vou referir.

Recebemos as adjudicações, como referi, nessa altura e aproveito para vos dizer que temos apenas um contrato, e esse contrato foi celebrado com a Optimus. Com os outros três operadores não temos rigorosamente contrato algum. É habitual, na nossa área de negócio, fazermos a comercialização de equipamentos, *software* ou serviços sem contrato. Recebemos uma encomenda, entregamos o produto, facturamos e somos pagos, sem necessidade de estabelecer qualquer contrato.

Cabe aqui também dizer-vos qual ou quais as razões pelas quais não quisemos celebrar mais nenhum outro contrato. No contrato com a Optimus existe uma cláusula em que a Optimus refere que nos paga quando receber da Fundação para as Comunicações Móveis. Durante esse período, confesso-vos o meu desconhecimento, e o de todas as pessoas que estavam envolvidas no projecto, de que havia dívidas aos operadores no âmbito do projecto e.escola e que, por isso, os operadores colocavam esta cláusula de dependência. A partir do momento em que nos apercebemos de que esta cláusula poderia de alguma forma atrasar os pagamentos não quisemos assinar mais nenhum contrato. Cada um dos operadores tem condições de pagamento diferentes connosco e cada um dos operadores tem processos de integração e de negócio diferentes connosco. Posso precisar que o processo de distribuição começou no dia 2 de Dezembro de 2008 e terminou no dia 5 de Junho do ano seguinte. Iniciámos o desenvolvimento aplicacional em Dezembro e finalizou em Fevereiro do ano seguinte e integrámos aplicações com a SIBS, a TMN, os CTT, a Vodafone, a Optimus, a ZON e a Fundação para as Comunicações Móveis, tendo, mais tarde, vindo também a integrar as nossas aplicações o Ministério da Educação.

Daí até ao fim do projecto e.escolinha e naquilo que diz respeito, naturalmente, à distribuição dos computadores por parte da Youtsu, entregámos 385 370 *Magalhães*, dos quais 51 017 à Optimus, 124 299 à Vodafone, 200 526 à TMN e 9528 à ZON. Destes, 108 402 equipamentos são do 1.º escalão, ou seja, abrangidos pela acção social escolar...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Pode repetir, por favor?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — 108 402!

71 300 equipamentos são do 2.º escalão, ou seja, para os quais as famílias tinham de fazer uma comparticipação de 20 €, e 198 276

computadores do 3.º escalão. Enviámos, para vossa curiosidade, 430 000 SMS. Num só dia, em Janeiro, distribuámos 10 640 *Magalhães*. Recebemos, em média, 22 000 chamadas/mês, o que resulta numa média de 1000 chamadas/dia. Emitimos, Srs. Deputados, 385 000 facturas, imprimimos 385 000 guias de remessa e emitimos 269 576 recibos.

Em conjunto com o e.escola, distribuámos em média, ininterruptamente, desde Setembro de 2007, 1000 computadores/dia e em simultâneo preparámos a entrega de 350 000 para a Venezuela.

Posso garantir-vos, Srs. Deputados, que tenho o maior dos orgulhos daquilo que fizemos. E posso dizer-vos que até hoje nada de semelhante foi feito no mundo, a não ser por nós próprios, entre Julho e Setembro do ano passado, em que preparámos 1200 escolas na Venezuela para receber os nossos computadores na ordem dos 60 000.

Recebemos pagamentos *Multibanco* na ordem de 1 426 000 €, referentes ao 2.º escalão, e de 9 913 800 €, referentes ao 3.º escalão, todo este valor com origem em mensagens SMS.

Encomendámos à JP Sá Couto o número de computadores anteriormente referido e à Microsoft 155 414 unidades de *Office* a 17,51 € cada, o que corresponde a 2 271 299,14 €.

Encomendámos \$775 000 de *upgrades Windows Vista, XP Pro* a \$5 cada e encomendámos 220 000 MSIS a \$3, num total de 660 000.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Peço desculpa, mas talvez tenha sido só eu...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Diga, diga.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Em relação às unidades *Office* foram 155 414 unidades...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, sim.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — ... vezes 17,51 € ou dólares?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Euros.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — O *Office* em euros.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — O *Office* em euros, os *upgrades* e os MSIS são em dólares. Como sabem, o MSIS...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Os *upgrades* do *XP*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — *Upgrades* do *XP Pro*.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — *Upgrades XP Pro*, sistema operativo, claro, 750 000 e 5000 dólares...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — 775 000.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — \$775 000. Em relação ao MSIS, pode repetir, por favor?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Posso sim, senhor: 220 000 unidades a \$3/cada, totaliza \$660 000.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Os *upgrades* do *XP Pro* são a 5 €/cada.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A \$5. O que, na altura, deveria andar à volta dos 3,35 €, mas não posso precisar.

Naturalmente, como sabem, a cópia do MSIS inclui o sistema operativo e o *Office*.

Aproveito para também vos passar a informação sobre a situação dos pagamentos referentes ao projecto e.escolinha. O valor total dos 51 017 equipamentos vendidos à Optimus é de 11 547 111,39 € e estão ainda em dívida 1 337 284,59 €, o que corresponde a 12%; à Vodafone foram vendidos 124 299 equipamentos, o que corresponde a um total de 28 048 244,39 €, e falta ainda pagar 3 844 992,69 €, o que corresponde a 14% da dívida total.

Da ZON, foram vendidos 9528 equipamentos, no valor total de 2 123 710,63 €, e falta ainda liquidar 268 837,72 €, um total de 13% do valor total em dívida.

Da TMN, foram vendidos 200 526 equipamentos, num total de 45 210 809,39 €, e falta ainda pagar 11 698 343,51 €, numa percentagem de 26%.

O total em dívida, neste momento, é de 17 149 459 €, para um montante de 86 929 876 €.

Temos, neste momento, ainda, e para um último esclarecimento...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Peço desculpa, mas quero solicitar-lhe, novamente, o valor total.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Em dívida ou o valor total dos equipamentos vendidos?

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

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — É de 86 929 876 €, Sr. Deputado.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Tudo em 2009?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, no total.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sim, mas os programas desenvolveram-se entre 2 de Dezembro...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Entre 2008 e 2009, portanto, abrange um mês de...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Em 2 de Dezembro de 2008 é o início da distribuição e, portanto, abrange um mês de 2008 e o resto de 2009.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente, é isso mesmo, embora, como saibam, ou como possam presumir, para nós começarmos a entregar no dia 2 de Dezembro, já tínhamos, anteriormente, adjudicações.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas aqueles 3200 de Setembro não estão nestas contas, ou também estão?!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Estão nestas contas, sim, senhor, e aproveito para lhe dizer que os de Novembro também estão. Está tudo incluído.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Perguntei-lhe, Sr. Professor, pelo seguinte: dado que os 3000 de Setembro foram distribuídos antes da



adjudicação formal, que existiu, depois, a partir de Outubro, Novembro e Dezembro, a minha dúvida é se o preço dos de Setembro foi o mesmo do dos restantes computadores.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente o mesmo, Sr. Deputado. Aliás, como calcula, nós não íamos distribuir 3000 equipamentos sem, de alguma forma, os podermos vir a cobrar no futuro. Portanto, uma das hipóteses que havia era a de fazermos contas mais tarde, quer dizer, era a única hipótese que havia, não havia outra, com todo o risco em que podíamos incorrer.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr. Professor, só uma questão, para precisar. Em relação a esses 3000 e poucos equipamentos que foram distribuídos em Setembro de 2007, disse-nos que foram só com o *Office* da Microsoft...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Só com o *software* base, digamos.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — O *software* base. Portanto, depois, para os apetrechar com o *dual boot*, tiveram de receber...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim. Aliás, foi, digamos, uma condição à qual nós aquiescemos. Na hipótese de, mais tarde, se virem a verificar futuras adjudicações, por parte dos operadores, o nosso compromisso era não só o do acerto de contas mas também o de dotarmos essas máquinas do *software* que, mais tarde, tivemos conhecimento que viria a ser aprovado ou, se preferirem, certificado.

O Sr. **Presidente**: — Já, agora, Sr. Professor, peço desculpa, só uma precisão: mais tarde, esses computadores tiveram o resto do *software* que, à data da distribuição, não tinham.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Certo.

O Sr. **Presidente**: — Sem acréscimo de preço?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sem acréscimo de preço. Foi esse o nosso compromisso.

Aproveito também para vos transmitir, e termino a questão financeira, que, neste momento, para além de todos os custos em que incorremos, temos ainda 838 649 € de custos financeiros.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr. Presidente, peço desculpa, mas, antes de o Sr. Professor fechar a questão financeira, porque, senão, as contas, depois, não dão certo, quero confirmar dois números.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Convinha que dessem.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — O total de *Magalhães* é de 385 370...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — O total de *Magalhães* é de 385 370, sim.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — E o total de receitas das vendas é de 86 929 876 €...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É que, dividindo uma coisa pela outra, dá um preço médio de 226 € e não de 213 €.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Repare, há 414 equipamentos que, tenho de confessar, andam um pouco flutuantes. Às vezes, aparecem, outras vezes, não aparecem, mesmo nas minhas contas.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Mesmo assim, 10 € de diferença vezes 385 000 dá 4 milhões de euros de diferença, no total.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Dá 4 milhões de euros, eventualmente... Posso verificar isso, eventualmente,...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Estamos a falar de 385 000 equipamentos...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — De 385 370 equipamentos...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Com 10 € de diferença, dá 3,85 milhões de euros.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Dê-me só um segundo, Sr. Deputado.

*Pausa.*

O total de equipamentos está certo... O valor...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sem IVA...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não sei se este valor... Tenho de lhe confessar que... Mas posso dizer-lhe já... Os outros valores que apresentei, no âmbito do Programa e.escola, são, seguramente, sem IVA; aqui, admito que possam ter IVA, porque uma coisa é certa, Sr. Deputado, tem toda a razão, tem de ser multiplicado por 213 € e, quanto a isto, não há hipótese nenhuma. Mas não, tenho sempre o mesmo valor.

O Sr. **Presidente**: — Mas com o IVA também não dava certo, não dava esse valor.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Tem de dar a menos, mas explico porquê. Tem de dar a menos, porque é um caso...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Mas há ainda uma divergência, de que nunca falámos aqui, relativamente à aplicabilidade do IVA. De qualquer forma, é uma matéria entre os operadores e a Fundação, não é entre...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, nós temos um fluxo fiscal perfeitamente normal, não tem diferença rigorosamente nenhuma.

Creio que existe... Atenção, o facto de ter IVA... Admito que tenha IVA, mas posso, naturalmente... Mas tenho aqui os pagamentos todos, e, inclusivamente, a data dos pagamentos, e batem certo, em termos de valores. Admito que...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Professor, desculpe, há pouco, disse que o preço do computador...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Foi de 213 €.

O Sr. **Presidente**: — Mais IVA?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Mais IVA, sim.

O Sr. **Presidente**: — Mais IVA, exactamente.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Embora também tenha de vos dizer que há um caso, bom, na realidade, há dois casos, onde, depois, efectuámos um desconto, porque houve uma altura, quando negociámos uma série de equipamentos com alguns dos operadores, em que tivemos de efectuar descontos adicionais para conseguir ganhar o concurso, o que, aliás, é hábito, também, infelizmente, na nossa área.

Termino esta minha primeira intervenção, dizendo que chegámos, então, à actualidade. E, na actualidade, um pouco devido àquilo que já referi antes, que é o orgulho e a certeza do trabalho que fizemos anteriormente, chegámos ao actual concurso público do Ministério da Educação.

A intenção de aquisição desses equipamentos, como sabem, data de, mais ou menos — não sei precisar —, meados do último trimestre do ano passado. Os cadernos de encargos são colocados à disposição das diferentes empresas e, como sabem, com mais de três ou quatro meses de preparação, com mais de três ou quatro meses que todos tivemos para nos prepararmos para dar resposta a este caderno de encargos do concurso público, há apenas cinco propostas: duas da Prológica, uma da JP Sá Couto, uma da Inforlândia e uma da Acer, em parceria com uma empresa alemã. E refiro isto para vos dizer o seguinte: satisfaz-me, pessoalmente, que, em cinco

propostas, haja quatro que são portuguesas e satisfaz-me, particularmente, poder referir o que mudou desde Agosto de 2007.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Prof. Luís Cabrita, pelas informações que aqui nos deixou.

Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Bruno Dias, que foi quem solicitou este depoimento.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Presidente e Srs. Deputados, neste âmbito, começo, naturalmente, por cumprimentar o Prof. Luís Cabrita e agradecer as informações que nos deu.

Escusado será dizer a utilidade e a razão que levou à apresentação, pela nossa parte, da proposta para que o Prof. Luís Cabrita viesse aqui, reunir connosco e trazer as informações, os elementos, os esclarecimentos que já adiantou.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Obrigado.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — E facilitou o andamento dos trabalhos desta Comissão de Inquérito, na medida em que, com a intervenção inicial que fez, ainda por cima permitindo algumas precisões e alguns elementos mais pontuais, por parte de alguns Srs. Deputados, já adiantou muito da reunião que tínhamos de concretizar e, portanto, já podemos fazer algumas perguntas na sequência da informação que nos trouxe, em vez de estarmos aqui a lançar, digamos assim, um equacionar de aspectos que gostaríamos de ver esclarecidos.

Muito já foi aqui adiantado e, portanto, permito-me colocar algumas questões, na sequência dos elementos que partilhou connosco.

Começando pelo início da exposição que nos fez, relativamente ao enquadramento e ao contexto em que foi lançado o Programa e.escola e ao envolvimento da Prológica, depois Youtsu, nesse lançamento, penso ter entendido, da explicação que nos deu, que terá sido em Maio de 2007 que a Prológica se dirigiu ao Governo, e não o contrário, ou seja, não foi o Governo que procurou a Prológica, foi a Prológica que procurou o Governo, para apresentar uma proposta.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não foi em Maio, Sr. Deputado, foi no princípio do ano.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Foi no princípio de 2007.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, no princípio de 2007.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — E em Maio de 2007...

O Sr. **Presidente**: — Em Maio é o contacto com o Eng.º Jorge Sá Couto.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — E é quando ficam a saber que há-de ser lançado um projecto, que é o Programa e.escolinha.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Foi-nos dito, na altura, quando nós, ainda a Prológica e eu, pessoalmente, anunciámos que tínhamos a intenção de vir a fabricar um computador em Portugal, que, então, fazia sentido esperar, embora, naturalmente, o projecto fosse acarinhado, acarinhado na

sua génese e na sua intenção... Foi-nos dito, na altura, que estava em marcha um projecto que, justamente, tinha como objectivo a inclusão digital. Foi tudo o que me disseram. Infelizmente, para mim, acabei por não vir a construir esse computador.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Gostava só de clarificar, não entrando em grandes pormenores, se o computador que se propunham lançar estava mais próximo dos portáteis mais comuns que encontramos no e.escola ou se era mais próximo da família dita ultraleve, que, depois, se traduziu no *Magalhães*.

Por uma questão de metodologia, e conforme a opção da Mesa, propunha-me juntar as questões todas e, se o Sr. Professor não se opusesse, respondia no final, porque temos uma gestão de perguntas, para não ultrapassarmos determinado limite de tempo, para não prolongarmos o tempo das perguntas.

Portanto, a primeira questão já foi aqui confirmada, ou seja, foi a Prológica, foi a empresa que procurou o Governo e não o Governo que procurou a empresa. Percebi que esse contacto terá sido feito ao nível do Ministério das Obras Públicas, mas não tenho a certeza e, por isso, gostava que confirmasse, exactamente, com quem teve esse diálogo, esse primeiro contacto.

Deu-nos aqui a informação de que, ao longo deste tempo do Programa e.escola, apresentaram, sucessivamente, nove equipamentos diferentes, modelos diferentes da Toshiba, em permanente evolução. Nós temos a ideia, e peço-lhe que o confirme, de que, apesar disto, apesar desta preocupação da empresa, digamos assim, o contexto de especificações mínimas e preços máximos de referência, colocado pela Fundação e pelo Ministério, se manteve, apesar de o mercado evoluir muito, de a oferta



evoluir muito, de os preços se desactualizarem e de a obsolescência dos equipamentos ser uma realidade cada vez mais incontornável.

Relacionada com esta questão das especificações mínimas e dos preços máximos de referência, gostávamos de saber se, sim ou não, o tipo de *software* e de sistema operativo foi, digamos assim, uma preocupação relativamente pacífica, por parte do Ministério/Fundação, junto das operadoras. Traduzindo: nós conhecemos apenas, de uma forma muito concreta, a referência ao sistema operativo *Microsoft Windows* e ao *software* aplicacional *Office*, do ponto de vista dos requisitos de *software*, não conhecemos que houvesse outras exigências colocadas nessa fase do Programa e.escola. Peço-lhe que confirme se foi assim que aconteceu nessa fase do programa.

Relacionada com a questão do *software*, o senhor falou, muito específica e claramente, das licenças *Office* no Programa e.escola e eu fiquei com a ideia de que o sistema operativo e o respectivo licenciamento, possivelmente, poderia ter sido negociado, entre os fabricantes e a Microsoft (desculpe a expressão), por cima, à escala global, no plano do mercado internacional da Microsoft Nevada, digamos assim, sede nos Estados Unidos, ou da Microsoft Irlanda, sede europeia. Pergunto se essa questão do sistema operativo passou à margem daquilo que, à escala nacional, se negociou e se, nessa medida, restava o *Office*. Como falou do *Office* e não falou do sistema operativo pergunto se a razão é essa negociação a montante, entre fabricante e Microsoft.

O Sr. Professor disse que pagavam a pronto todos os computadores antes de os receber. Pergunto, o sistema de funcionamento, a metodologia, em relação ao *software*, era diferente ou igual? Ou seja, se também pagavam a pronto e se, neste caso, ainda há algum pagamento que deva ser feito à Microsoft em resultado dessas transacções e desses fornecimento ou se o pagamento já foi feito.

A Prológica é um vendedor preferencial ou referencial com algum rigor, são lares da Microsoft em Portugal. Pergunto se ficaria prejudicada, do ponto de vista comercial, enquanto empresa, na relação que tem com a Microsoft se incorporasse *software* livre na oferta dos computadores portáteis do Programa e.escola, porque soubemos que houve uma dificuldade muito grande, apesar da dinâmica e da inércia do mercado, que encaminha, por natureza, para quem já tem uma posição dominante. Apesar de tudo, houve tentativas que ficaram, digamos assim, limitadas no avanço potencial, tendo em conta as opções comerciais de quem estava a distribuir e a vender os equipamentos já com o *software*. Pergunto: o que é que aconteceria se tivessem optado pela *Caixa Mágica* ou por um outro qualquer *software* livre?

Entrando na questão do *Magalhães*, falou na opção e na ideia de criar um projecto educativo, a que chamaram «chave na mão», vocacionado e direccionado, muito claramente, para o contexto educacional e para a sala de aula, etc. Ora, tendo essa reunião, esses encontros e essa estratégia sido delineada no início de 2008, pela explicação que nos deu, pergunto: na sequência dessa decisão e do delinear dessa estratégia, que contactos foram realizados por si, pela Prológica, pela Youtsu, pela JP Sá Couto, nomeadamente junto do Plano Tecnológico, do Ministério da Educação e do Ministério das Obras Públicas (e estou a dar estes três exemplos, por serem os mais prováveis, mas englobo outros que se tenham colocado em termos de contacto com o Governo e com o sector público), tendo em conta que, aquando do lançamento público do *Magalhães* (aliás, alguns dias antes), é lançada, na comunicação social, o lançamento do projecto para o final do mês de Julho e que já havia, da parte do Governo, pela voz do Coordenador do Plano Tecnológico, Carlos Zorrinho, a informação sobre a aplicação deste projecto e a sua utilização nas escolas? Já se falava no tal meio milhão de computadores *Magalhães* que seriam

usados no contexto das salas de aulas. Como é que se chega a esta afirmação antes da apresentação do *Magalhães*?

Um aspecto importante é o de saber se já se colocava à partida, se fazia parte dessa estratégia inicial, a base do projecto *Magalhães* com o *Intel Classmate*, ou seja, se no «ADN» do *Magalhães* está ou não o *Intel*, e como é que se chegou a esta escolha. Como é que se chegou a esta opção, porque, pelo que sei, no contexto do mercado global, havia outras ofertas, não muitas, mas havia mais algumas opções, e quando se fala disto vem à ideia o OLPC do MIT, do Professor Negroponte.

Pergunto-lhe se teve alguma palavra a dizer — e recordo que há pouco falou na utilização e até usurpação da marca, do nome, *Magalhães* — sobre a tal aliança *Magalhães* entre o Ministério das Obras Públicas e a Microsoft.

Relacionada com esta questão, pergunto se a opção de incluir, ou não, o sistema operativo e *software* aplicacional *Microsoft* esteve em cima da mesa, porque, como sabemos, há outros países (e há pouco mencionou-os) onde o projecto *Intel Classmate* foi adoptado, mas em alguns deles não estava esse tipo de opção, estava o *software* livre, etc. Portanto, gostaria de saber se essa opção estava em cima da mesa, se nos pode ajudar a esclarecer isto.

Uma última questão tem a ver com o desconto que, a dada altura, até por razões comerciais, de relacionamento com as operadoras para fazerem a distribuição e a entrega dos computadores *Magalhães*, teve lugar. Pode ajudar-nos a clarificar o enquadramento que, depois, foi dado a esse desconto facilitado pela Prológica/Youtsu, nomeadamente do ponto de vista da comparticipação que a Acção Social Escolar teria de fazer à definição dos preços que estavam estabelecidos a montante, considerando, ou não, esse desconto que acabou por ser feito.

Fico-me por aqui, pois coloquei um conjunto vasto de questões, que foi o resultado da apresentação, muito rica, de informações que começou por nos trazer.

O Sr. **Presidente**: — Antes de dar a palavra ao Sr. Prof. Luís Cabrita, vamos fazer um intervalo de 5 minutos.

*Pausa.*

Srs. Deputados, vamos continuar os nossos trabalhos.

Tem a palavra, para responder às questões do Sr. Deputado Bruno Dias, o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sr. Presidente, vou tentar responder pela ordem por que foram feitas as perguntas.

Aproveito para referir, e vou tentar ser o mais pragmático, objectivo e directo possível, que o equipamento que eu propus na altura ao Plano Tecnológico não era uma coisa, nem era outra, era um *tablet*.

Fez-me uma pergunta sobre as especificações colocadas pelo Ministério das Obras Públicas ou pela Fundação...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Professor, peço desculpa, mas, antes de passar a essa matéria, gostaria que clarificasse quem foram os interlocutores por parte do Governo...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Foi o Dr. Rui Grilo, na altura no Plano Tecnológico.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Em que altura?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Em 2007.

Quanto às especificações colocadas pelo MOPTC (Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações) ou pela Fundação, sinceramente, não sei responder-lhe. Recebi, via Toshiba (uma vez mais, repito que não tive acesso directo aos cadernos de encargos por parte dos operadores, porque eu não tinha sido consultado), os cadernos de encargos que já continham as especificações do equipamento a propor e do *software* que dele fazia parte.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Professor, mas a pergunta era também no sentido de saber se as especificações, ao longo do tempo do fornecimento, tinham variado, no mínimo, embora mantendo o preço. Penso que era esta...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, já ia responder a isso.

O Sr. **Presidente**: — Peço desculpa.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não faz mal.

Claro está que era do meu conhecimento prévio que o *Office* deveria lá estar, porque eu já tinha assinado o contrato tripartido com o MOPTC e a Microsoft, anteriormente.

Toda e qualquer consulta (e, repito, posso enganar-me por uma ou duas), que fui tendo ao longo destes anos pelos três operadores, referia sempre as especificações do equipamento e a evolução que pretendiam verificar, desde que o preço não fosse superior a 540 €, com IVA incluído, e foi sempre, exclusivamente, dos operadores que recebi os diferentes cadernos de encargos.

Em relação à sua pergunta seguinte, que tipo de preocupações tinham ou não a Fundação e o Ministério das Obras Públicas, tenho pena de não poder responder-lhe. Posso, no entanto, referir-lhe, se achar que é interessante, as experiências que temos tido noutros países com a utilização de diferentes *softwares*, mas deixaria este comentário para uma das perguntas que fez posteriormente.

Quanto à questão dos sistemas operativos e do relacionamento da Microsoft com os fabricantes, tenho de referir que o meu papel e o meu relacionamento formal com a Microsoft, com o contrato assinado com o MOPTC e, depois, como fornecedor, naturalmente, aos diferentes operadores, resume-se, exclusivamente, no âmbito do e.escola, ao *Office*, porque, como sabem, do ponto de vista da cadeia de valor, os fabricantes é que têm de... Normalmente, quando se comercializa equipamento, ele já vem com o sistema operativo, seja ele qual for e seja qual for o modelo comercializado. E aqui não tenho, sinceramente, conhecimento, no âmbito do Programa e.escola, se o sistema operativo já era, ou não, negociado *a priori*, embora, naturalmente, possa pensar que sim, porque é assim a regra de mercado.

Portanto, suponho que os grandes fabricantes de computadores já têm, com certeza, negociadas as condições em que comercializam o *software* da Microsoft, suponho que instituição a instituição.

Sobre as condições de pagamento do *software*, que se prendem com a pergunta subsequente que faz, isto é, se ainda existem pagamentos sobre esse *software*, devo dizer-lhe que sim, que ainda existem. E a razão pela qual existem é que quando nós, por exemplo, temos uma factura pendente no âmbito do e.escolinha ou no âmbito do e.escola... Quando comercializamos, comercializamos um todo, se temos um equipamento em atraso, o atraso reflecte-se nos diferentes componentes desse mesmo equipamento.

As condições de pagamento em relação ao *software*, aproveito para o referir, Srs. Deputados, são as mesmas que sempre tive no relacionamento da Prológica com a Microsoft.

Quanto a saber se eu me sentia, de alguma forma, prejudicado na minha relação com a Microsoft por causa de uma eventual utilização de *software* livre...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Melhor dizendo: se teria desvantagens na relação comercial.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Muito bem, como entender: desvantagens ou prejudicado.

Deixe-me dizer que já há vários anos, e também com muito orgulho, fizemos o desenvolvimento de uma aplicação de desmaterialização e de facturação electrónica, a qual temos vindo a comercializar em vários países da Europa e em grandes empresas europeias, e todo este desenvolvimento assenta em *open source*.

Nunca me senti prejudicado por isso, nem ameaçado, nem... Creio que, deixem-me dizer-vos, com toda a sinceridade (e quem está quer na Microsoft quer noutras empresas, com as quais trabalhamos, já me conhece muito bem), nem eu nunca iria admitir, seja a quem for, que interferisse nas decisões que tomámos, enquanto Conselho, ou naquelas que a mim, particularmente, dizem respeito. Eu tenho um espírito de contradição muito grande. Quanto mais me colocam nesse tipo de situações, pior eu reajo. E, portanto, não.

Quanto à questão do projecto educativo, tenho a referir que, infelizmente, e vale o que vale, o projecto educativo que criámos no início de 2008 veio a chamar-se mais tarde por nós, e também é uma marca registada, «*Empower Education*», e é muito para além do projecto

Magalhães em Portugal. É naturalmente uma discussão, não sei se filosófica, se de outra natureza, mas acreditamos e construímos um projecto educativo que, repito, se chamou «chave na mão» na altura mas que hoje se chama «Empower Education», porque é isto exactamente que ele é. Nós entendemos este tipo de projectos como projectos que, na sua génese e naturalmente com diferentes prazos de implementação, devem forçosamente abranger os professores, devem passar por formação aos mesmos, deve haver uma adaptação correcta dos currículos do Ministério da Educação e da sua própria programática à inserção de ferramentas desta natureza, devem passar por ferramentas de suporte, devem passar pela criação de um *call centre* vocacionado aos professores entre muitas coisas que anteriormente referi.

Repito, as prioridades são diferentes, hoje, naturalmente, é do meu conhecimento que várias escolas do País enveredaram exactamente por esse caminho, muitas já em produção, o que muito me apraz. Infelizmente, as prioridades são distintas.

Fez-me uma pergunta sobre o MOPTC e a Fundação, mas, sinceramente, não me recordo da pergunta que me fez.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É relativamente à forma como os contactos possam ter sido desenvolvidos logo a seguir a essa estratégia ter sido delineada.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, sim.

Quanto a isso, pus aqui uma observação, mas não escrevi a sua pergunta.

Infelizmente, não falamos do mesmo projecto. Ou seja, o projecto que tínhamos não foi aquele que foi levado a cabo. Portanto, não estamos,



nitidamente, sintonizados quanto aos objectivos comuns naquilo que consideramos um projecto educativo.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Quando diz «estamos» está a referir-se...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Estou a referir-me à Fundação e ao MOPTC em concreto e a nós Youtsu, nós JP, nós Prológica.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Foram esses os interlocutores que tiveram nesse processo ao início?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, nesse processo ao início não tivemos rigorosamente interlocutores alguns. Fomos nós, exclusivamente, que desenhámos a estratégica, que a concebemos e que a começámos a construir. Não tivemos interlocutores para além, naturalmente, de alguns eventuais ou potenciais fornecedores ou parceiros, porque é perfeitamente... Já há pouco o disse por outras palavras, nós, sendo técnicos, temos de ter a humildade de reconhecer que não temos nem a capacidade pedagógica nem o conhecimento suficiente para o desenvolvimento nem de conteúdos pedagógicos nem, seguramente, de outro tipo de actividades mais relacionadas com a educação e, principalmente, com a educação das crianças.

Naturalmente, nessa estratégia e entrando directamente na sua questão seguinte, a Intel fez parte... O computador para o qual nós olhámos e que poderia vir a dedicar-se ao ensino básico foi o *Classmate*. Na altura, era uma máquina, e é ainda, mesmo na sua versão 2, que considerávamos adequada para crianças dessa idade, embora o novo *Magalhães* já possa, digamos, entrar facilmente no ensino secundário.

Também posso dizer que olhámos para o OLPC. Posso dizer-vos, mais uma vez (e são julgamentos, análises e apreciações que fizemos na altura), que, embora reconheçamos todo o mérito à iniciativa do Sr. Nicolas Negroponte (e talvez me caiba afirmar isto sem falsas modéstias), o estágio de evolução de Portugal e o estágio de evolução da grande maioria dos países onde trabalhamos já está muito para além daquilo que o OLPC oferece, quer do ponto de vista da sua capacidade de processamento, quer do ponto de vista da sua capacidade de armazenamento, quer do ponto de vista daquilo que permite fazer em termos de desenvolvimento.

Reconheço, no entanto, mais uma vez, quer o mérito quer a aplicabilidade do mesmo equipamento e do projecto do Sr. Nicolas Negroponte em outras circunstâncias e em outras geografias que não aquelas em que estamos a trabalhar.

Quanto à questão que colocou sobre a «Aliança Magalhães», sinceramente, eu ouvi, penso eu, o Sr. Deputado a falar disso pela primeira vez. Desconhecia em absoluto.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Quer dizer que ouviu agora pela primeira vez, não conhecia...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, não ouvi agora. Ouvi o Sr. Deputado, num destes dias, a falar na «Aliança Magalhães». Não fazia a mínima ideia a que se referia.

Portanto, muito obrigado.

*Risos.*

Quanto à questão do *software* de base, se *Linux* ou *Microsoft*, existe o Decreto Presidencial n.º 3390, na Venezuela, que obriga a que todos os

equipamentos comercializados no país tenham o sistema operativo chamado «*Canaima*». É, aliás, esse sistema operativo que vai nos equipamentos *Magalhães/Canaima* que entregámos na Venezuela. O *Canaima* é uma adaptação do *Damn*, de um *open source* já existente e que a Venezuela tem para utilização estereotipada.

Deixe-me dizer-lhe que não me cabe, seguramente, fazer qualquer juízo de valor sobre a validade das opções da Venezuela, ou sobre a validade da utilização *software Microsoft* ou sobre a validade da utilização *software Caixa Mágica*. Posso, no entanto, dizer ou transmitir o porquê de nós não termos colocado *software Caixa Mágica* nos *Toshiba* e posso também dar-vos a opinião pessoal, estritamente pessoal, quanto à questão do *dual boot*.

Ficava mais caro para nós e para a *Toshiba* adaptar os equipamentos, fazer testes e certificações de um *software*, neste caso, referi a *Caixa Mágica* mas poderia ser qualquer *software* do tipo, *Caixa Mágica*, *Ubuntu*, enfim, *Canaima*, por aí fora. Ficaria mais caro para nós fazermos isso. Portanto, por razões evidentes, embora tivesse tido várias reuniões com o Sr. Paulo Trezentos, optámos por não incluir *software open source*, esse ou qualquer outro, na nossa oferta *Toshiba*.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — No e.escola, claro!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — No e.escola bem entendido, na nossa oferta *Toshiba*. Não tivemos *Toshiba* no e.escolinha.

Quanto ao *dual boot*, e, repito, como opinião estritamente pessoal, acho um disparate. E acho um disparate porque não faz, na minha opinião, qualquer sentido. Tenho lá em casa, em concreto, uma candidata, à época, ao *Magalhães* e duas candidatas ao e.escola e não o considero pedagogicamente correcto para uma criança entre os 6 e os 10 anos.

Trabalho com várias ferramentas que fazem a mesma coisa e não vejo daí que advenha qualquer vantagem. Seria muito mais favorável a opção de um dos dois, sem qualquer problema.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Qualquer um que fosse.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Naturalmente, qualquer um que fosse, porque eu falo, apenas e rigorosamente, no âmbito estrito daquilo que considero, apesar de não ser nenhum especialista, mas com a experiência que já adquiri desde 2007, preferível para uma criança trabalhar com um processador de texto, uma folha de cálculo ou com uma ferramenta de apresentações. Para uma criança é preferível que trabalhe com uma ferramenta, se familiarize com ela e que, depois, naturalmente, a partir de um certo estágio de maturidade, chamemos-lhe tecnológica, possa, eventualmente, utilizar várias ferramentas que façam a mesma coisa, ou não. Não vejo, efectivamente, qual é a vantagem de uma criança de seis anos ter dois processadores de texto. Se alguém me conseguir explicar isto, eu... Se calhar, existe alguma explicação para isto, eu é que não conheço.

Quanto à questão do desconto, penso que foi a última pergunta, devo dizer que não faço a menor das ideias. É natural, e nós, uma vez mais, estamos habituados a isso, não só no Programa e.escola mas também no Programa e.escolinha, no dia-a-dia, com a Portugal Telecom, com os bancos, com os nossos clientes, fazer negociações de descontos, ou de *rappel* ou de quaisquer outros factores de diferenciações aos quais possamos recorrer para que os negócios nos sejam adjudicados. Portanto, foi isto que fizemos. Se me pergunta como é que esse desconto se reflectiu, o que é que aconteceu, não faço a menor ideia, Sr. Deputado.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sr. Professor, para percebermos, qual é, na sua ideia, a dimensão da oferta sobre a qual recaiu esse desconto? É uma parte significativa? Foi já, na parte final, uma pequena parte...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Foi já em 2009! Agora, sinceramente, não sei.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, chamo a atenção para a circunstância de já estarmos com 1 horas e 30 minutos de reunião e de só agora irmos entrar no segundo bloco de questões. Portanto, sem prejuízo dos esclarecimentos, de resto, muito úteis, que, até agora, foram prestados à Comissão, peço a todos, sem prejuízo dos direitos que cada um tem, para tentarem ser o mais concisos e precisos possíveis nas questões que querem colocar.

Tem a palavra o Sr. Deputado **Luís Gonelha**.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sr. Presidente, vou tentar.

Boa tarde, Sr. Professor, e muito obrigado pelos esclarecimentos, porque penso que vão evitar aqui muitas questões que poderíamos ter de levantar. No entanto, eu gostava de precisar algumas das suas respostas, para ver se realmente entendi ou se é necessário haver alguma clarificação.

Penso que referiu que o projecto Empower Education foi uma construção vossa em meados de Dezembro de 2007, Janeiro de 2008.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Da Youtsu.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Sim, da Youtsu.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Começou.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Começou. Portanto, aí foi estipulada uma estratégia para toda a educação, incluindo o ensino básico. No ensino básico havia várias opções, de que falou, e depois surgiu uma pela qual optaram, que foi o *Magalhães*. Disse que fabricaram algumas unidades, desde, penso eu, Julho,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Antes.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — ... antes de Julho. Esse *Magalhães* foi apresentado ao público em geral no dia 30 de Julho de 2008, é certo que no dia 23 de Setembro de 2008 foram distribuídos três mil e poucas unidades, que, como também aqui referiu, só iam com *Microsoft*, o sistema operativo *Office*. Posteriormente, quando souberam das características, das especificações que o Programa e.escolinha impôs às operadoras, adaptaram essa máquina para poder corresponder a essas especificações.

Penso que isto está correcto, é apenas para precisar.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — Também referiu que só a partir de Outubro é que receberam essas especificações das operadoras e começaram, então, a fazer face aos pedidos de aquisição de equipamentos em Dezembro, quase Janeiro de 2009.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim.

O Sr. **Luís Gonelha** (PS): — É esta a clarificação que pretendo, para tentar aqui precisar alguns passos.

Começo por perguntar, muito concretamente, o seguinte: quando a Prológica e a JP Sá Couto entendem constituir a Youtsu, houve alguma exigência por parte da JP Sá Couto no sentido de que a Youtsu só poderia vender computadores fabricados ou assemblados pela JP Sá Couto?

Já aqui nos referiu que a Youtsu vendeu, no Programa e.escola, vários computadores e de várias marcas, da *Dell*, da *HP* e principalmente da *Toshiba*. Tem conhecimento de que a JP Sá Couto fabrica um computador com algumas características semelhantes às que falou e que estavam no Programa e.escola, que é o *Tsunami*. Sabe se, porventura, a Youtsu vendeu algum computador *Tsunami*? Sabe se a Youtsu vendeu algum computador com *software* livre ou só com *software Microsoft*?

Por último, no âmbito do Programa e.escolinha, foram contactados pelos operadores, propuseram o *Magalhães*, pergunto: por que é que não propuseram um outro computador? Porque os computadores existentes ou de que tinham conhecimento não correspondiam às características, ou de preços ou de especificações técnicas? Ou porque entenderam que não era por aí o vosso intuito comercial, e, portanto, só queriam disponibilizar o *Magalhães*?

Concluí, Sr. Presidente.

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

Tem a palavra o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Vou tentar responder da mesma forma.

Nunca, em circunstância alguma, houve qualquer exigência da JP Sá Couto para vender *Tsunami*, *Magalhães* ou qualquer outra máquina. Pelo

contrário, recordo-me de que, em algumas circunstâncias, onde ponderámos vender outros equipamentos, falou mais alto o interesse comercial do que o interesse da marca. Aliás, daí termos vendido a quantidade de *Toshiba* que vendemos, senão não tínhamos vendido. Infelizmente, Sr. Deputado, não vendemos nenhum *Tsunami*.

No âmbito do e.escola, a Youtsu só comercializou equipamentos com *software* operativo em ambiente *Microsoft*. No caso do e.escolinha, como é do vosso conhecimento, comercializámos aquilo que era exigido, ou seja o *dual boot*.

Por que é que não respondemos às propostas com outros computadores, aliás, como fizemos no e.escola, e propusemos o *Magalhães* no caso do e.escolinha? Refiro que as especificações que nos foram entregues ou que nos foram passadas pelos operadores correspondiam na realidade ao *Classmate*. Agora, por uma questão de lógica e por uma questão de interesse da própria Youtsu e como complemento à estratégia que tínhamos desenhado antes, não fazia o menor dos sentidos eu ir comprar um *Classmate* à Positivo, ao Brasil, à Olidata, à Itália, ou à ECS, na China, até porque eram bastante mais caros, já agora dou-vos esta informação, embora, também vos possa dizer que, na altura, fiz esse *procurement*.

O Sr. **Presidente**: — Penso que o Sr. Professor respondeu a todas as questões.

Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Costa.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Prof. Luís Cabrita, começo por agradecer a exposição inicial que permitiu de facto clarificar algumas das perguntas que tínhamos para lhe fazer, sobretudo perceber como é que todo este processo se tinha desenrolado. No entanto, anotei



uma série de factos, relativamente aos quais ainda não estamos esclarecidos pela sua exposição, algumas omissões, sobretudo, e, por isso, vou concentrar-me basicamente nessas omissões, para as quais agradeço a sua resposta.

Mas, antes disso, quero as questões.

A Youtsu é um ACE sediada em Carnaxide. Certo?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Já não. Era sediada em Carnaxide.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Onde é que é a sede?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Aliás, em Carnaxide, peço desculpa. Era em Alfragide e mudámos em Novembro para Carnaxide. É verdade.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Não cumpre uma das disposições dos contratos assinados entre a Fundação e os operadores que implicava que o fornecedor estivesse a 400 km de todas as escolas. Não cumpre esta condição.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Importa-se de repetir. 400 Km?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sim, uma das condições dos contratos assinados entre as operadoras e a Fundação para as Comunicações Móveis, que são o «chapéu» enquadrador de todo este processo, impõe que o fornecedor esteja sediado a uma distância máxima de 400 km de todos os...

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

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Está a mais, em alguns casos.

Mas esta é uma questão que diz respeito à própria Fundação verificar, porque ela é a autora dos contratos.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Posso responder?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — No fim, por favor.

Houve cruzamento de facturação entre a Prológica ou Youtsu e as entidades que adquiriram o equipamento ou algum dos fornecedores? Pergunto isto porque verificámos com a Inforlândia, um outro fornecedor de equipamento, que tem facturação cruzada com a Caixa Mágica. Ou seja, a Caixa Mágica facturou à Inforlândia e a Inforlândia facturou à Caixa Mágica. Pergunto-lhe se existiu este tipo de facturação cruzada com algum operador ou com algum dos fornecedores.

Passo agora às questões base de todo este processo.

O consórcio Youtsu é aquilo que, em termos comerciais, se designa por ACE estranho. Estranho porquê? Porque junta uma empresa distribuidora com um seu cliente; um consórcio e um ACE juntos. Não é normal, no mercado de negócios, juntar uma empresa distribuidora com um seu cliente, na medida em que, desta forma, é evidente, fica em posição diferente perante os outros clientes e, de alguma forma, a perturbar o seu próprio mercado de clientes.

Dando isto de barato, percebemos, segundo a sua exposição, que esse consórcio se veio a formar em Maio de 2007,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, em Agosto.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... em Agosto de 2007, mas que o primeiro contacto com a empresa JP Sá Couto ocorreu em Maio de 2007. Antes disto, em Janeiro de 2007, faz os primeiros contactos com o Governo, com...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — O Dr. Rui Grilo.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... o Plano Tecnológico da Educação, no sentido de lhes propor o fornecimento de um computador,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não. Eu não propus o fornecimento, apresentei um projecto... Mas repondo no fim, peço desculpa.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... ou seja, de lhes apresentar um projecto no sentido de desenvolver em Portugal um computador para este processo. É natural, a actividade comercial assim o determina, que, ao querer vender a ideia, o faça de uma forma que assegure o sucesso no processo. O que precisamos de saber de facto é se os contactos ficaram apenas pelo Dr. Rui Grilo, na medida em que o Dr. Rui Grilo, na altura, não tinha autonomia para determinar o sucesso deste processo. A quem se estenderam mais os contactos? Estamos a falar não de vender computadores mas, na altura, até de fabricar, segundo disse há pouco, produzir computadores em Portugal, em larga escala.

Por isso, solicito-lhe que concretize melhor com quem foram os contactos, de que forma é que os tentou convencer relativamente a este processo.

Depois, segundo aqui referiu, é em Maio de 2007 que trava conhecimento com a JP Sá Couto. Como é que isto se passa? Não se

conheciam, mas, depois, resolvem concorrer em conjunto para o processo do e.escola. Gostava de saber como é que isto se processa, porque esta associação depois é determinante para o processo *Magalhães*. Os senhores conhecem-se na fase da constituição do ACE para o Programa e.escola, mas, depois, tudo isto é determinante para o processo do *Magalhães*.

Também gostava de perceber quando é que se começou de facto a ouvir falar do modelo que serviria para a implementação de todo este processo. O modelo, se seria um fundo... Como é que o Governo ia levar isto a cabo? Quem é que lhes disse qual seria o modelo, e aqui não é o modelo de computador mas, sim, de negócio, que o Governo ia montar para poder levar este processo a cabo? É que isto passou por várias fases, teve um Fundo para a Sociedade de Informação, em Junho de 2007, curiosamente logo a seguir a terem-se conhecido, e, depois, evoluiu para o processo da Fundação. Pergunto: como é que ouviu falar disto? Como é que ouviu falar... Se vai ao cliente, neste caso, o Governo, tentar vender um computador, admitimos, naturalmente, que as conversações evoluam no sentido de vir a concretizar aquilo que lá foi propor, e, portanto, há que encontrar a forma de isso se vir a concretizar. O Governo não pode comprar directamente. O Governo tem uma estratégia para a sociedade de informação. Percebe-se como é que tudo isto se encaixe, mas, depois, como é que isto se concretiza? Ouviu alguma vez falar da Fundação? Ouviu alguma vez falar do Fundo para a Sociedade de Informação?

Os operadores aparecem mais tarde, mas os operadores também já aqui disseram que foram meros intermediários no processo...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Qual processo?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — No processo de aquisição dos computadores. Os operadores já disseram aqui que foram meros

intermediários no processo, porque existe uma Fundação, o dinheiro que recebem da Fundação, e até existe uma disposição nos contratos no sentido de que só pagam aos fornecedores depois de receberem da Fundação. Isto, hoje, já aqui está claro, foi referido pelos três operadores que estiveram na Comissão.

Portanto, alguém lhe terá falado, e eu gostava de saber quem e quando, da forma como este processo se iria concretizar. Também gostaria de saber qual foi a sua intervenção no processo de definição das características dos computadores, quer do *hardware*, quer do *software*, porque nós percebemos que a sua estratégia comercial, no sentido de contactar os potenciais clientes, tem uma segunda fase, que é a fase de assegurar o sucesso da iniciativa. Portanto, há que assegurar que, no dia em que for desencadeado o processo de aquisição, aquilo que venha a ser adquirido seja aquilo que prometeu e não um produto semelhante de uns tais malditos estrangeiros que viessem por aí fora.

Portanto, percebemos que tenham influenciado, e daí não vem mal ao mundo, no sentido de a definição das características do *hardware* e do *software* serem aquelas que corresponderiam aos computadores que tinham. E isto é aplicável quer ao e.escola quer, depois, ao *Magalhães*, senão todo esse seu empenho comercial não serviria de nada. Se, depois, o Governo, alertado para a possibilidade, viesse a comprar outro computador qualquer, esse seu empenho comercial não serviria de nada. Precisamos de saber como é que isto se passou. Com quem é que contactaram já na fase seguinte, na fase da definição das características do *hardware* e do *software*. Foi com a *task force* do Ministério da Educação? Foi com o Dr. Mário Franco da Fundação? Foi com o Dr. Paulo Campos, Secretário de Estado? Com quem é que estes contactos se desenvolveram? É que os operadores só aparecem mais tarde, estamos sempre a falar em processos e em momentos em que não há operadores metidos. Ou seja, aqui o

importante é saber quem é que fez o «fato», quem foi o «alfaiate», quem foi o «mestre de costura» que fez o «fato» que, depois, serviu para encaixar, porque não foi lançado nenhum concurso. Havia o risco de, se se lançasse um concurso, as coisas poderem ficar fora do controlo, e por isso não foi lançado nenhum concurso. O que aconteceu aqui foi que o modelo da Fundação serviu depois para fazer os contratos com os operadores e aí, sim, vinham as especificações técnicas. Os operadores já disseram aqui que receberam no dia 15 de Setembro, no caso do e.escolinha, por *e-mail*, as especificações técnicas dos computadores.

Os senhores começaram a trabalhar muito tempo antes, não investiram assim tão pouco em todo este processo. Quem se propõe construir uma fábrica para produzir 4 milhões de computadores por ano...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, não! Eu já lhe explico, mas há uma confusão nas suas ilações.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — A imprensa no dia 29 de Julho de 2008 anunciava nova fábrica a construir numa parceria entre a Intel e um consórcio, que incluía a...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Quem faz parte do consórcio?

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Um consórcio, incluindo a JP Sá Couto. Não diz mais nada.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Mas diz a mesma notícia que é a Inforlândia, também.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Diz que já terá encomendas para 4 milhões de computadores destinados ao Programa e.escola e ao mercado externo e depois, a seguir, aparece o computador *Magalhães*. Quem se disponibiliza para um investimento desta dimensão ou quem se disponibiliza para investir na produção no equipamento, evidentemente que o terá feito com algumas garantias. Pergunto, muito concretamente: que garantias lhe foram dadas no sentido de assegurar o sucesso da sua estratégia comercial e de que, depois, iria conseguir de facto vender o *Magalhães*, porque nós não percebemos esse processo? De repente, segundo o que nos disse aqui, algures em fins de Dezembro de 2007, princípios de 2008, a JP Sá Couto apresenta o *Magalhães* e, depois, resolve ir lançar o projecto Magalhães. Então, entre o «apresenta» e o «resolve» não acontece nada?! Não há contactos com o Governo?! Não há contactos com a Fundação?! Não há contactos com o Fundo?! Não há contactos com ninguém?! Resolve-se lançar um projecto e registar o nome sem mais nem menos, sem nenhuns contactos?! É esta a pergunta concreta que lhe coloco: confirme se foram, de facto, feitos os contactos que assegurasse, depois, o sucesso dos processos.

Depois, isto termina numa cerimónia, a 30 de Julho de 2008. É na véspera que se anuncia a fábrica dos computadores e, nessa cerimónia, foram lá assinados vários contratos, como aqui referiu há pouco. Ora, tudo isto foi combinado com alguém, e eu gostava de saber quem é que, de facto, preparou a cerimónia. Foi a Youtsu? Foi a Prológica? Foi a JP Sá Couto? Foi o Governo? Foram os operadores? Quem é que pagou a cerimónia? Se pagaram a cerimónia e a organizaram, com quem combinaram todos os detalhes da cerimónia? Porque esta cerimónia foi importante, foi onde se verificou a apresentação do *Magalhães* num pedestal, portanto, naturalmente, tudo isto tinha sido combinado. Para serem assinados protocolos nesse dia, quer com os operadores quer com a

Intel, estas combinações foram todas feitas anteriormente. Com quem e de que forma?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado Jorge Costa, deixe-me dizer-lhe que, agora, fiquei um pouco desconsolado, porque pelas suas palavras cheguei à conclusão que sou um péssimo alfaiate...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Só perguntei se foi o alfaiate, não disse que foi péssimo!...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sou, com certeza, um péssimo alfaiate porque não consigo, nem consegui, efectivamente, desenhar esse fato que referiu à medida ou mesmo em pronto-a-vestir. Sou também um péssimo comercial porque, infelizmente, também não consegui levar a cabo, nem a bom termo, a minha reunião com o Dr. Rui Grilo no Plano Tecnológico.

Deixe-me, no entanto, fazer algo que acho fundamental. Tirei das suas palavras que tem algumas conclusões que não estão correctas, pelo que vou ajudar a esclarecê-las, o que penso ser importante, porque se essas conclusões estão na sua mente podem também estar na de outros Srs. Deputados.

Quando referi que me aproximei do Plano Tecnológico em 2007, fi-lo exclusivamente como Prológica. Tinha, na altura, um parceiro brasileiro, o qual ainda hoje é muito meu amigo, que tinha um departamento de engenharia que fazia a concepção e o desenho dos *motherboards*. A minha



ideia era, com ele — como Prológica, repito —, vir a produzir esse equipamento em Portugal.

Referi-lhe também que a minha aproximação e a minha apresentação desse *tablet* tinha como objectivo a inclusão da terceira idade, tendo até nós, na altura, em *slides*, desenhado um *interface* próprio que facilitasse o acesso às diferentes aplicações. Portanto, esse processo morreu exactamente quando o Dr. Rui Grilo me disse que ia haver um projecto, que esse projecto estava a ser elaborado pelo Governo e que eu devia esperar para poder vir a posicionar-me para dar resposta àquilo que vinha a ser esse projecto. Esse projecto acabou por se chamar e.escola.

Efectivamente, posso confirmar que antes de Maio de 2007 eu não conhecia nem o Jorge Sá Couto nem o João Paulo Sá Couto, nenhum dos dois. Dá-se a coincidência de o meu sócio ir à Coreia numa viagem organizada pela Samsung — por coincidência também, a JP Sá Couto é distribuidora de Samsung e nós comercializamos equipamento *Samsung* —, estando várias empresas presentes. O meu sócio trava, então, conhecimento com João Paulo e Jorge Sá Couto.

Quando começamos a procurar um posicionamento de resposta ao projecto e.escola, por minha iniciativa, pedi ao meu sócio que me apresentasse o João Paulo e o Jorge Sá Couto, uma vez que eu tinha conhecimento que eles tinham um equipamento que se chamava *Tsunami* e que, porventura, por serem fabricantes, tinham sido contactados pelos operadores para dar resposta ao projecto e.escola. Já estávamos, então, numa fase posterior ao lançamento das consultas pelos operadores. É nessa altura que conheço o Jorge e o João Paulo. Foi nessa altura também que há uma decisão de responder com *Tsunami*...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Então, não é em Maio de 2007!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — É em Maio de 2007, sim, senhor!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Os operadores não têm contratos nessa altura para fazer consultas.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não faço a mínima ideia! O que posso dizer é que as consultas que tenho, às quais dei resposta e que terminaram na adjudicação de 3 de Agosto, foram por essa altura.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Agosto de 2007?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É que o fundo para a sociedade de informação é constituído em 5 de Junho de 2007 e só depois disso, mais tarde, é que começa a haver contractos.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Que seja em Junho de 2007, Sr. Deputado! Essa questão transcende-me completamente, como calcula!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — É evidente! Só estou a pedir para precisar exactamente por isso.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Eu preciso aquilo que, como calcula, é do meu conhecimento. É evidente que já ouvi falar no fundo e é evidente que também sei que existe uma Fundação. Tenho uma vaga ideia de quando é que terá sido constituída, mas é tudo aquilo que sei, não sei rigorosamente mais nada.

Quando me diz que no dia 5 de Julho foi assinado... Transcende-me completamente.

Quanto à questão que coloca, de a junção de uma distribuidora com o seu cliente ser *contra natura*, há pouco, pelos vistos, também não fui claro.

A Prológica nunca teve relacionamento com a JP enquanto distribuidora e o consórcio não nasce dessa relação *contra natura*. Aquilo que aconteceu é que tínhamos de comprar os equipamentos à *Toshiba* a pronto. Nós não tínhamos essa capacidade financeira, a JP tinha. O que acabámos por fazer para obter descontos financeiros por parte da *Toshiba* foi recorrer à capacidade de crédito da JP para conseguir pagar esses equipamentos a pronto e depois vir a pagá-los no âmbito do crédito da JP. Repito: na altura, não tínhamos essa capacidade.

A razão de ser do consórcio e aquilo que fazemos até hoje não tem rigorosamente nada a ver com a relação da JP distribuidora com a Prológica. Há pouco referi isso, que nós, Prológica, não somos distribuidores nem nunca fomos, e a Youtsu também não é. Como poderão verificar, e há pouco já o referi, fazemos consultadoria, implementação de projectos, toda a parte de operações logísticas e todas as outras tarefas que anteriormente referi. Está longe de ser uma relação distribuidora/cliente.

Portanto, é verdade, ou seja, conhecendo o Jorge e o João Paulo em Maio, mais ou menos por essa altura, acabámos por constituir o consórcio Youtsu em Agosto — tenho imenso orgulho nesse facto — e hoje, para além da ligação de negócio que temos, atrevo-me a dizer que somos também amigos.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — O agrupamento complementar de empresas (ACE) Youtsu é constituído pela Prológica, pela JP Sá Couto e por quem mais?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Por mais ninguém.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Não tem também a título individual o Jorge Sá Couto e o João Paulo Sá Couto?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Pareceu-me isso da carta que mandaram.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — O consórcio Youtsu tem dois, e apenas dois, únicos accionistas: 50% da Prológica e 50% da JP Sá Couto. São os únicos accionistas. Aliás, se se reportarem às notícias da altura verá que fazem parte do consórcio a Inforlândia, a Microsoft, a Samsung, entre muitas outras empresas que, como o nome *Magalhães*, também fazem parte do consórcio. Mas não, são apenas dois accionistas.

Quanto à questão sobre se os operadores foram meros intermediários no processo, ou não, sinceramente, Srs. Deputados, aos operadores cabe afirmar se são ou se não são, se foram ou se não foram, se sentem como tal ou não. Não faço juízos de valores nem quanto aos sentimentos nem quanto às afirmações de terceiros.

Voltando à questão das «malditas multinacionais», aproveito para dizer que não fui eu quem utilizou esse termo. Deixe-me dizer-lhe que, como afirmei no início, tenho imensa pena de não ser o alfaiate ou o comercial que gostaria de ser porque, infelizmente, ou não — no meu caso pessoal, infelizmente —, não tive rigorosamente nada a ver com as especificações quer no âmbito do projecto e.escola quer no âmbito do projecto e.escolinha. Repito e sublinho infelizmente porque, pessoalmente, não estou de acordo com as especificações que depois me vieram a parar à

mão. Aliás, já tive oportunidade de dizer que nunca teria feito especificações *dual boot* para crianças daquela idade.

Quanto ao próprio equipamento do e.escola também não teria, seguramente, optado por aquelas especificações.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — E no caso do e.escolinha?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Acabei de referir que em relação ao e.escolinha também não estaria de acordo com o *software*. Quanto ao equipamento, naturalmente, estou de acordo, e não posso nem poderia estar em desacordo, com um equipamento desenhado para crianças. Como sabem, e é público, as características do equipamento *Classmate* e, posteriormente *Magalhães*, são efectivamente concebidas para crianças. Portanto, aí estarei com certeza de acordo com as especificações que nos vieram parar à mão. Repito: quanto ao *software* eu teria feito outras opções completamente diferentes. Aliás, não sou favorável aos conteúdos pedagógicos que residem no computador, mas isso é uma opinião pessoal.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Pedia-lhe que clarificasse se está a falar na qualidade de Youtsu ou de Prológica.

Portanto, Youtsu ou Prológica não têm nada a ver com a definição das características do computador *Magalhães*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Com as características do computador *Magalhães* com certeza que temos, com as especificações que nos foram entregues, se é essa a sua pergunta, não, não temos.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Do que estou a falar é das características que vêm... Os operadores, para adquirirem os

computadores, tinham um contrato, o qual tem um anexo que define as características.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Tem, sim, senhor. Foi isso que recebi.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Exactamente, recebeu isso. Portanto, o que pergunto é se teve alguma intervenção na definição desse anexo.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, não tive, nem como Prológica nem como Youtsu. Tive, naturalmente, a ver com as especificações do computador em si.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Que por acaso são as mesmas!...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — São as mesmas do *Classmate*, sim, Sr. Deputado.

Penso que só me falta responder a duas perguntas, se não me falham as anotações. Uma delas diz respeito a fazermos um projecto desta natureza sem garantias e a outra é sobre o lançamento, os protocolos e quem pagou o quê.

Entrando na primeira questão, sim, Sr. Deputado, é verdade. Por incrível que possa parecer, estamos habituados a arriscar. Já em várias circunstâncias tivemos de o fazer. Referi há pouco que — naturalmente, numa dimensão menor — quando começámos a concorrer ao e.escola não tivemos outra solução senão fazer desenvolvimento muito antes de saber se alguma vez iríamos ganhar, ou não, alguns dos operadores e muito menos as quantidades de computadores que iríamos ganhar.

Sabíamos, no entanto, uma coisa: com o projecto a arrancar em Setembro, não tínhamos tempo útil para esperar por uma eventual ou potencial adjudicação em Agosto e fazer o desenvolvimento aplicativo e a preparação para toda a parte de formatação de imagens dos computadores em Setembro, pelo que tomámos a decisão de começar a investir bastante tempo antes.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Já alguém aqui referiu que são precisos três ou quatro meses para fazer essa preparação. Para estar pronto em Setembro tinham de ter começado em Maio ou em Junho.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Estou a falar apenas e exclusivamente de desenvolvimento aplicativo, que não tem rigorosamente nada a ver com equipamento. Todo o processo logístico, toda a parte de preparação. Repare que quando começamos a receber candidaturas no número em que recebemos, conseguir perceber a quem se destinam os computadores, tratar de todo o processo de entrega, tratar do processo de preparação obriga à aplicação de gestão, se é que posso chamar-lhe assim.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Isso é importante, porque os operadores referiram aqui que uma das razões para terem feito a aquisição do *Magalhães* às duas empresas, à Youtsu e à Inforlândia, foi o facto de só elas serem capazes de cumprir as condições todas, nomeadamente o preço e o prazo de entrega. Por isso, percebe-se que isso só era possível que tivesse havido um tempo de preparação antes.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sem dúvida, mas estou a referir-me ainda a 2007, Sr. Deputado. Portanto, já tínhamos as aplicações prontas desde Setembro de 2007.

Fizemos um *framework*, uma arquitectura aplicacional de suporte deste tipo de projectos, aliás, é a única que continua a existir no ponto de vista global e, neste momento, temo-la comercializado fora do País, justamente porque é a única que existe.

Mais tarde, é verdade, no e.escolinha, acabámos por ter de fazer desenvolvimento adicional à arquitectura inicial devido ao tipo de integração que nos era exigido, até por uma questão de controlo e de automatização, por exemplo, com os CTT ou com a SIBS no âmbito da gestão de pagamentos. Em 2007 não tínhamos este tipo de necessidade, pelo que tivemos de acrescentar isso.

Mas dou-lhe outro exemplo, Sr. Deputado. Ainda no ano passado, tivemos de tomar a decisão de meter 12 pessoas na Venezuela por investimento nosso, na esperança de que com esse investimento houvesse, por parte do governo da Venezuela, um reconhecimento do nosso profissionalismo.

Naturalmente, apostámos, sim — tem toda a razão —, na possibilidade da continuidade desse projecto, devido justamente ao estabelecimento de um relacionamento profissional e adequado.

Mas é verdade, Sr. Deputado, estamos habituados a arriscar e estamos habituados a investir, fazemo-lo muitas vezes — se calhar, quase todos os dias ou quase todos os meses — e é assim que, creio, também conquistamos os sucessos que conquistamos. Cada dez que investimos, perdemos nove, mas aquilo que ganhamos convém que compense (e, às vezes, não compensa).



O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sem dúvida! Mas é evidente que, para o sucesso da iniciativa (e já não digo para a minimização do risco), foi importante terem tido conhecimento, no caso, em Janeiro, ou em Maio, de que as iniciativas que tinham...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Em Janeiro de 2007!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Exactamente! Foi importante terem sabido, em Janeiro de 2007 e, depois, em Maio de 2007, que ia haver uma iniciativa e escola e foi importante também, no caso do *Magalhães*, terem-se adiantado e terem apresentado a proposta. Assim, no momento em que os operadores vão pedir as cotações, as características já estão definidas e os outros concorrentes já não têm tempo de apresentar uma proposta alternativa.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Se bem me recordo — e aproveito para lhe responder a uma pergunta que, entretanto...

*Aparte inaudível.*

Como referi, sou muito mau «alfaiate».

Mas há uma questão que colocou há pouco que se prende agora com o resto da minha resposta, a que gostaria de responder (e não foi propositadamente que passei esta pergunta).

Perguntou-me quem é que nos transmitiu o modelo de negócio. Posso responder-lhe com toda a sinceridade: o Primeiro-Ministro José Sócrates, no dia 30 de Julho. Até à transmissão, em plena cerimónia, de qual era o modelo de negócio para o e.escolinha, nós não tínhamos (posso afiançar-lho) rigorosamente qualquer conhecimento do modelo de negócios

que iria ser adoptado. Até porque, como sabe, ele foi rigorosamente diferente do modelo e.escola. Portanto, fomos todos — e eu também, eu estava lá — apanhados de surpresa. Continuo a dizer-lhe que devo ser muito mau «alfaiate», seguramente muito mau comercial.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — O que vos foi transmitido é que iria ser através de uma fundação? Foi isso?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, o que o Sr. Primeiro-Ministro transmitiu, no dia 30 de Julho, é que iria existir um negócio que era suportado em crianças ou famílias que não iriam pagar nada, crianças que iriam pagar 20 € e crianças que iriam pagar 50 €. Eu não tinha rigorosamente conhecimento nenhum do modelo.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Quando lhe perguntei o modelo do negócio, era quando é que tinha ouvido falar pela primeira vez de fundação, de sociedade para a informação ou dos operadores, de como é que tudo isto iria ser tratado. Não era a Prológica, nem a Youtsu que iam vender directamente computadores ao Governo.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Aliás, nunca vendemos. Sem dúvida!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Então, terá havido algum momento em que alguém lhes disse «isto vai ser feito através dos operadores, através da sociedade para a informação, através da Fundação...»? É isso que lhe pergunto.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Nós tivemos conhecimento de que existia um projecto e.escola, de que esse projecto tinha o modelo de negócio (e, agora, falo de modelo de negócio) que tinha e de que existiam os operadores, por conhecimento público e pelos próprios operadores, mais tarde, através... Repare, estou no mercado, estamos todos no mercado, portanto, acabo por saber naturalmente que a Toshiba é convidada a fazer uma proposta. Eu trabalho com a HP, sei que a HP foi convidada a fazer uma proposta e fiquei... não muito satisfeito por não ter sido convidado. Por isso, mais uma vez (e, mais uma vez, tem a ver com a pergunta a que respondi anteriormente), o que fizemos foi aquilo que qualquer empresário faz: tentámos entrar no negócio. E entrámos!

Quanto ao lançamento e aos protocolos, devo dizer, quanto ao lançamento (e, por acaso, não referi isso na minha intervenção inicial, mas pensava que isso estava mais ou menos claro), que fomos nós, foi a Youtsu que suportou os custos — e não podia ser de outra maneira. Com os objectivos a que nos propúnhamos e no sentido daquilo que anteriormente referi, que era justamente poder não só fazer um lançamento internacional como — sem dúvida! — tentar demonstrar que estávamos cá, incluindo àqueles outros que fabricavam computadores semelhantes, quisemos demonstrar que estávamos cá e que iram ter de se debater connosco para ganharem fosse o que fosse, quer em Portugal, que lá fora — nós continuamos a ter concorrência mesmo lá fora, tivemos aqui e tivemos fora, continuamos a ter e iremos continuar a ter (quanto a isso, não tenho dúvida alguma).

Portanto, comunicámos ao Ministério das Obras Públicas que iríamos fazer um lançamento público de um computador, o qual iria ser apelidado de *Magalhães* e, na altura, pareceu fazer sentido que se aproveitasse esse evento para (se não estou em erro) assinar o protocolo da Intel com o Estado português e também o protocolo, memorando de

entendimento ou seja lá o que for entre os operadores e, se quer que lhe diga, não sei quem assina, se a Fundação, se o Governo... Não sei quem assina.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Acordo de princípios!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, acordo de princípios. No entanto, sei que os operadores intervieram, mas não sei com quem.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Nessa data, ainda não havia Fundação.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não?... Como vê...

Portanto, foi assim que se passou. Mais uma vez, fomos nós que suportámos os custos dessa iniciativa. Aliás, a iniciativa é nossa, pelo que de outra forma não poderia ser. Embora, gostasse que fosse de outra forma, sinceramente, porque me custou uma quantia importante.

O Sr. **Presidente**: — Tem agora a palavra o Sr. Deputado Pedro Filipe Soares.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Presidente, quero cumprimentar o Sr. Professor Luís Cabrita pelos esclarecimentos que tem prestado e pela intervenção inicial que foi efectivamente rica.

Não vou fazer perguntas sobre o Programa e.escola, pois penso que já ficou claro todo o processo, mas gostava de especificar mais alguns pontos relativamente ao Programa e.escolinha, a todo o processo de criação do *Magalhães* e à filosofia que o *Magalhães* encerra em si.

Disse-nos que a ideia de criação do *Magalhães* aconteceu em Dezembro de 2007 (início, meados ou finais de Dezembro). Por

curiosidade, gostaria de saber, se conseguisse precisar, de quem partiu essa ideia, pois poderá ser interessante.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Consigo, com certeza!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Gostaria também de perceber, relativamente aos contactos com a Intel, que eles terão de ter existido para trazer para Portugal a produção do *Classmate*, por quem eles foram feitos — pela JP Sá Couto ou pela Youtsu? Isto também me parece pertinente, porque quem ficou com a mais-valia de trazer a produção para Portugal, do que transparece, foi a JP Sá Couto e não a Youtsu, que apenas serviu de intermediário para a venda. Até porque a própria TMN (e gostava que também precisasse disso) compra *Magalhães* directamente à Inforlândia, que, por sua vez, compra à JP Sá Couto. Gostava que me explicasse se foi por aquele tal atraso de resposta à TMN que a TMN se decidiu pela Inforlândia, numa fase inicial, para a compra do *Magalhães*. Por isso, parece-nos que a Youtsu ou todo este plano favoreceu a JP Sá Couto, porque lhe deu competências para a produção de um computador e, depois, a Youtsu ganhava na medida em que a venda desse computador passava pela Youtsu. E, já agora, segundo a minha interpretação das palavras que proferiu há pouco relativamente à segunda fase do e.escolinha, sendo que duas propostas são da Prológica e duas propostas são da JP Sá Couto,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Uma da JP Sá Couto!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — ... e uma é da JP Sá Couto, nestes termos, a Youtsu já desaparece do meio e já aparece a JP Sá Couto a negociar directamente a venda do *Magalhães* ou realiza essa venda por intermédio da Prológica.

Mas gostaria de perceber por quem e em que momento é feito o contacto com a Intel. E como é que vocês (porque não consegui perceber, concretamente e na sua plenitude, este ponto na sua intervenção), ao prepararem o *Magalhães*, chegam às características iniciais, àquelas que, em Setembro, tinham nos computadores, porque, para além do *Windows* e para além do *Office*, já tinham algumas características com *software* para ensino (penso que isso já estava presente). Pergunto, então, como é que vocês determinaram qual era o *software*, qual não era, o que interessava e o que deixava de interessar, como é que chegaram a essa conclusão.

Gostaria ainda de perceber em tudo isto quando é que começou a ser preparado o memorando de entendimento entre o Governo e a Intel e se a Youtsu teve algum envolvimento na preparação desse memorando, dado que seria uma das partes interessadas e pagou, inclusive, a cerimónia de apresentação do *Magalhães* onde esse memorando foi assinado. Portanto, quando é que ele começou a ser preparado? Foi a Youtsu que serviu de intermediário entre a Intel e o Governo? Foi a JP Sá Couto que serviu de intermediário entre a Intel e o Governo? Como é que isso ocorreu?

Por outro lado, não consegui concretizar algumas das complicações de todo o processo. Disse-nos que foi no dia 30 de Julho, na apresentação do *Magalhães*, que lhe foi explicado o modelo de negócio do *Magalhães* — e quando falo de modelo de negócio, refiro-me à forma como o Estado participava e à forma como deixaria de participar. Nesse mesmo dia, foi transmitido, através dos órgãos de comunicação social, que seriam vendidos, em Portugal, cerca de 500 000 computadores *Magalhães*, o que equivale ao número de alunos representados pelo universo do 1.º ciclo do básico. Por isso, quando é anunciada a venda de 500 000 computadores e vos é dada a definição do plano de negócios em que essa venda seria feita, ficámos com a sensação de que se poderia chamar *Magalhães* a uma outra coisa qualquer, mas seria o *Classmate* que estaria a ser preparado para ser

distribuído e, sendo esse modelo de negócio da Intel, obviamente que o *Classmate* teria de levar o nome de *Magalhães*, porque era esse o «chapéu» que teria sido encontrado para a produção do *Classmate*, em Portugal.

E se este pressuposto está correcto, acontece antes da criação do Programa e.escolinha, porque foi preparado antes da criação do Programa e.escolinha, acontece antes de os próprios operadores decidirem se aceitam ou não participar e nos moldes em que aceitam participar. Ora, essa é uma das curiosidades.

Ressalvo e realço este ponto, porque, a partir do momento em que a Intel define que no mercado português vai concorrer com o *Classmate*, chamando-se *Magalhães*, o que nós temos, decorrente das palavras que disse, é que as características que foram dadas pelo Ministério da Educação aos operadores e para as quais depois os operadores foram ao mercado verificar que ofertas existiam, eram as características do *Classmate* e só cumpridas pelo *Classmate*. Bom, mas o *Classmate*, em Portugal, chama-se *Magalhães*. Por isso, fazendo a ligação lógica entre as duas afirmações, depreende-se das suas palavras que as características que foram dadas pelo Ministério da Educação às operadoras e com as quais as operadoras foram ao mercado são as características do *Magalhães*, especificamente. Gostava que clarificasse esta questão com um «sim» ou «não».

Há pouco, criou alguma confusão — pelo menos, a mim — com a definição do desenvolvimento aplicacional, porque fez referência a esse desenvolvimento de uma forma que, para mim, dá lugar a uma dupla interpretação. Depois, concretizou, dizendo que era o desenvolvimento aplicacional de todo o sistema de distribuição dos computadores, de validação, se tinham sido pagos ou não, no fundo, um sistema logístico para entrega de computadores.

Mas interpretei que as suas palavras iniciais sobre desenvolvimento aplicacional também tinham a ver com o conteúdo do próprio computador,

com o *software* que foi desenvolvido e que o computador teria já na primeira versão, em Setembro de 2008.

Ora, a pergunta que lhe faço é esta: a partir de quando é que começaram a produzir, a pensar, a projectar e a executar, esse *software*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Qual deles?

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — O *software* do computador, o *software* que saiu no computador. O outro percebemos que foi desde que começou a haver o e.escola...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Antes!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sim, antes, e com melhoramentos de preparação para o e.escolinha. Foi essa a interpretação. Mas o conteúdo do computador, o *software* educacional feito para o computador foi produzido, segundo percebi, *a priori*, sabendo (e este era outro dos pontos que queria que nos explicasse) que iria existir, em Setembro, um programa para o 1.º ciclo do ensino básico. E a minha pergunta é esta: quando é que souberam que iria existir este programa? É que a sensação que nos dá é que souberam antes mesmo de as operadoras terem tido esse conhecimento e gostava que especificasse. É que das suas palavras a conclusão que tiro é que esse desenvolvimento aplicativo decorreu depois do conhecimento de que a iniciativa e.escolinha, com outro nome, formato ou designação, mas com o conteúdo que seria mais ou menos aquele que foi depois levado a cabo, iria existir; de facto, parece que vocês só começaram a produzir *software* depois de terem conhecimento de que iria existir a tal iniciativa e.escolinha.



Por isso, quando é que tiveram conhecimento da iniciativa e quando é que começaram a produzir o *software*?

Por agora, não tenho mais perguntas a colocar.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A sua primeira pergunta refere-se à questão de quando eu digo que entre Dezembro de 2007 e Janeiro de 2008... precisar de quem partiu a ideia. Não me lembro se a ideia partiu do Jorge Sá Couto ou do João Paulo Sá Couto: a ideia de utilizar um computador que fizesse e complementasse o portefólio de oferta que já tínhamos no âmbito daquilo que são projectos educativos.

Quanto aos contactos com a Intel, seguramente não são feitos nem pela Youtsu nem pela Prológica e eu, rigorosamente, não tenho contactos com a Intel, mas é do meu conhecimento, embora possa vir a ser confirmado, que a JP Sá Couto tem um relacionamento com a Intel que data, pelo menos, de há 15 ou 16 anos. Portanto, presumo que, tal como eu com os meus fornecedores, esse contacto não só seja antigo como seja permanente e recorrente.

Relativamente à questão que coloca de a mais-valia ser da JP Sá Couto, deixe-me dizer-lhe que estou rigorosamente em desacordo. Aliás, mesmo que não estivesse estaria, porque, como há pouco referi, sou amigo do Jorge Sá Couto e do João Paulo Sá Couto. Portanto, se quer que lhe diga, não percebo bem a razão de ser dessa pergunta, mas posso comentar...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Posso especificar, se quiser.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — De qualquer forma, respondo-lhe.

Toda e qualquer comercialização do computador *Magalhães*, dos serviços, das aplicações, quer em Portugal, quer fora de Portugal, e mesmo subcontratações a terceiros, são integralmente da responsabilidade da Youtsu. Ficou sempre de fora do nosso acordo a comercialização de equipamentos em retalho. Há pouco referi isso e volto dizer: nós não trabalhamos retalho, nunca trabalhámos. Portanto, isso é *métier* da JP Sá Couto.

Considero que a mais-valia, até pelas características do nosso consórcio, é efectivamente dividida a meias, ou quase, poderia dizer.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas então aquela pergunta, a que seguramente iria responder a seguir: como é que, então, aparece a Inforlândia, servindo... O que nos foi dito pela TMN é que os dois fornecedores foram a Inforlândia e a Youtsu.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — É verdade.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — O que está na própria resposta da JP Sá Couto é que forneceu computadores do *Magalhães* para o programa e.escolinha para a Youtsu e para a Inforlândia. Aí tivemos uma venda de computadores à margem da Youtsu.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não é bem à margem. O que acontece é o seguinte: a JP Sá Couto, como sabe, ou penso que sabe, tem um estatuto... Se quer que lhe diga, não sou grande técnico nessa área, não sei se chama ODM ou OEM, não sei exactamente... Portanto, a JP Sá Couto fabrica o computador e vende-o.

Peço desculpa, mas já agora volto atrás. Sr. Deputado Jorge Costa, não lhe respondi há pouco, mas vou responder: nunca, em circunstância

nenhuma, houve facturação cruzada. Essa pergunta tinha-me passado, mas agora... Não quis deixar de o dizer.

O Sr. **Presidente**: — Assim fica em acta.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Portanto, está perfeitamente dentro do espírito... Tenho conhecimento, por exemplo, que a JP Sá Couto tem vendido, tem comercializado computadores *Magalhães* em outros países, em outras áreas, onde, naturalmente, não faz parte do nosso... Mas é evidente que, do ponto de vista daquilo que é o *know how* que a JP Sá Couto tem e que tem vindo a melhorar, é um benefício da JP Sá Couto. Da mesma forma, posso considerar que esse benefício acaba por se equilibrar com aquilo que é, por exemplo, todo o desenvolvimento aplicacional que a Prológica levou a cabo, que hoje são aplicações que são, na realidade, propriedade da Prológica, não são propriedade da Youtsu. Mas, mais uma vez, quando são comercializadas, ambas as empresas beneficiam.

Se quiser que seja um pouco mais específico, não sei muito bem para que lado estão inclinados o prato esquerdo e o prato direito da balança. Muito sinceramente, nunca foi nossa preocupação ver exactamente quem ganhou mais ou quem ganhou menos, com mais-valia ou menos-valia. Assumo que cada um de nós terá tido mais-valias em planos distintos e em áreas de conhecimento distintas.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas permita-me especificar, porque um dos pontos que tinha de ser cumprido no contrato de adjudicação do *Magalhães*, o contrato que as operadoras tinham de cumprir para participar no e.escolinha, era o de que o fornecedor dispusesse de um centro de formação de professores e beneficiários da iniciativa e.escolinha

que não distasse mais de 400 km... Imagino que ou a Youtsu ou a JP Sá Couto, um deles, tinha este centro de formação.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Ou a Prológica.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Ou a Prológica. Quem é que tinha?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Na realidade, temos todos.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Na realidade, têm todos?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Temos, sim senhor. Aliás, também não respondi a essa pergunta do Sr. Deputado...

Primeiro, cabe-me fazer aqui uma observação, que é a seguinte: é a primeira vez que tomo conhecimento desse requisito. Não conhecia esse requisito. Sinceramente, não me lembro — por acaso, tenho aqui no computador... — que nas consultas que tive dos operadores fosse referida a questão dos 400 km. Sinceramente, não me recordo. Mas também não tenho, rigorosamente, qualquer questão quanto a isso porque, na realidade, estamos em Lisboa e estamos no Porto. Não sei se existe algum local ou alguma localidade em Portugal que esteja a mais de 400 km... Eventualmente, sim. Não sei, sinceramente não lhe sei responder, não tenho um conhecimento da geografia portuguesa tão profundo que me permita dizer se a 400 km da Parafita ou a 400 km de Lisboa existe alguma escola. Muito sinceramente, não sei precisar.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Talvez Vila de Rei, que é o centro geográfico do País.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — E fica a mais de 400 km de Lisboa ou do Porto?

O Sr. **Presidente**: — Nem de Lisboa, nem do Porto.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Mas ia dizer porque é que era importante para si a questão da mais-valia...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Queria só perceber... Acabou de me dizer que todos tinham esse centro de formação...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Nós ainda hoje temos o centro de formação. Talvez chamar-lhe centro de formação seja demasiado pomposo. Temos actividade de formação, levamos a cabo actividades de formação, e o mesmo se passa com a JP Sá Couto.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Então, e os computadores vendidos no âmbito da Inforlândia não eram acompanhados sequer pela Youtsu nesses momentos. A Inforlândia teria de ter também um centro de formação, cumprindo estes requisitos.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Presumivelmente. E digo «presumivelmente» porque se essa história dos 400 km é assim... Não sei, terá de perguntar à Inforlândia. Muito sinceramente, não faço ideia.

Coloca outra questão, em relação a nós, à qual respondo muito rapidamente: se o atraso foi por causa da adjudicação à Inforlândia ou não. Não faço a menor ideia. Sinceramente, não sei. Penso que a TMN poderá, com certeza, responder a essa pergunta.

O que lhe posso dizer é que nos foi comunicado que se não respondêssemos rapidamente estaríamos completamente fora da hipótese. Chegaram a escrevê-lo e, portanto, nós respondemos também rapidamente. Se quer que lhe diga, nem sei qual é a ordem de adjudicações dos diferentes operadores. Não a conheço.

O Sr. **Presidente**: — Julgo que se estou a corresponder a essa questão, aquilo que foi aqui dito da parte da TMN é que tinham comprado até um limite à Inforlândia, que eram tantas quantas as licenças de que eles dispunham na altura.

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

O Sr. **Presidente**: — Exactamente, licenças Microsoft, que eram as que estavam disponíveis por parte da Inforlândia. Digamos que esgotaram essa capacidade.

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

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Também posso responder a isso, se me permitem. Não está nas suas perguntas, mas respondo a isso com todo o prazer.

Não, nunca existiu quota nenhuma. Existia uma quota definida pela própria Microsoft no âmbito daquilo que era a utilização dos MSIS. Como sabem — já aqui foi explicado — tinha a ver com o facto de Portugal, como país, ser considerado candidato à utilização destas licenças. Infelizmente, ainda devemos ter um lado mais subdesenvolvido e, portanto, naturalmente, fomos por isso agraciados com esse privilégio. No entanto,

deixe-me dizer-lhe que, que eu saiba, nem sequer foram esgotadas as licenças disponíveis. Estavam disponíveis 300 000 licenças de MSIS e eu penso (falo de cor) que, como acabei de vos comunicar, comprei 220 000 ao longo do tempo. Não as comprei todas de uma vez. Se bem me recordo, adquiri-as em três ou quatro *tranches*, pelo que sobravam ainda 80 000, fora a possibilidade de a Inforlândia ou qualquer outro concorrente as poder adquirir entretanto.

Portanto, se essa afirmação foi feita aqui...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas gostava, então, que explicasse essa parte, que, para mim, não está...

Disse-nos que foram trezentos e...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — 305 000!

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — 305 000 computadores

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Dos quais apenas 220 000 tiveram licenças MSIS.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas o MSIS não era um dos requisitos que foi apresentado pelas operadoras?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não sei se era o MSIS em si. O que era um requisito era um ambiente operativo.

Para o e.escolinha é *XP*. O *Vista Premium* era um requisito do e.escola.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Era o *XP* mais o *software* educativo que a Microsoft pomposamente chamou o *Microsoft Student Innovation Suite*.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não se ter chamado «Suite Magalhães» foi uma sorte.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — A minha pergunta é no sentido de saber porque é que vocês não deram a todos os computadores o mesmo tratamento. Houve uns que...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não fomos nós. Isso é uma imposição. Aliás, posso dizer-vos que há mais de seis meses que... Temos neste momento uma auditoria ordenada pelo EOC da Irlanda, em que nós temos de provar que essas licenças foram utilizadas para a educação para determinado público-alvo e a proporção das mesmas.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas nem todos os computadores saíram com as mesmas características da...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, exactamente igual. A única coisa que muda é o modelo financeiro.

Repare, as características... Vamos lá a ver, o que é o MSIS? É o *Windows XP* com *Office*. Daí ter de se adquirir o *Pro* à parte.

Os outros computadores têm *Windows XP Pro* mais *Office*. Mas é um modelo financeiro que é distinto, ou um modelo de contratação comercial, se quiserem. Mas o conteúdo é exactamente o mesmo. Não há um computador que tenha um conteúdo diferente do outro.



O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Tirando os 3200 iniciais, que tiveram...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Tem toda a razão. Obrigado pela sua correcção.

Quanto à questão do concurso público, de a Youtsu desaparecer, vai-me permitir pedir-lhe para esperar mais algum tempo. Não creio que tenha, neste momento, respondido, como respondi à questão das mais-valias e do relacionamento entre a JP Sá Couto e a Prológica, quer configurada ou corporizada no Youtsu, mas posso dizer-lhe que não sofreu qualquer alteração. Mas vai-me permitir guardar essa resposta para depois, porque é uma questão de estratégia da Prológica.

Mas garanto-lhe que não interfere em nada do que foi dito antes.

Quanto a características do *software* para o ensino, e que tem mais tarde também a ver com a questão da versão dos conteúdos, produção de conteúdos, desenvolvimento aplicacional, a sua interpretação sobre desenvolvimento aplicacional está absolutamente correcta. Portanto, quando me referi a desenvolvimento aplicacional referi-me às aplicações servidor (vamos chamar-lhe assim) do suporte ao projecto. Nós, em circunstância nenhuma, até hoje, produzimos conteúdos pedagógicos. Rigorosamente nenhuns. Tivemos e temos parcerias com empresas especialistas na matéria, as quais, desde que nós tomámos a decisão de avançar para um projecto nesta área — repito, em inícios de 2008 —, nós contactámos e inserimos esses conteúdos na nossa oferta. Posso também dizer que, infelizmente, mais uma vez o «chapéu de alfaiate» também não me serve, porque, infelizmente, o conteúdo que veio a ser colocado na máquina não era aquele em que nós tínhamos investido com os parceiros.

Mas, com certeza, também não vem daí mal ao mundo.

Relativamente a memorando de entendimento entre o Governo e a Intel, sinceramente não faço a menor ideia do que é que dele constava. Creio que o li pela primeira vez há duas semanas, talvez. Não fazia a menor ideia do que é que lá estava. E mesmo hoje, como o li muito rapidamente (na diagonal, como se costuma dizer), pouco me recordo do mesmo memorando.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Peço desculpa, está-se a referir ao memorando assinado em 30 de Julho de 2007?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente. Não fazia a mínima ideia do conteúdo do mesmo.

Cada um de nós tem as suas responsabilidades, tem os seus parceiros, tem as suas relações e, portanto, desenvolve-os como tal. Portanto, sinceramente não conheço.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas a interpretação que se faz das suas palavras e pegando no que disse já desde o início do e.escola, que era um objectivo seu ter uma produção de computadores também em Portugal, foi o que disse.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Antes do e.escola.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Antes do e.escola.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Foi, sim senhor.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Depreende-se também que foi com agrado que viu todo o projecto e a possibilidade de se produzir em Portugal o *Classmate*.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Com certeza.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — No entanto, este memorando de entendimento, que permitira melhores preços e a chegada da Intel com melhores condições ao mercado português para encontrar um parceiro, acontece sem ter passado pelas suas mãos, sem ter conhecimento deste memorando. Significa o quê? O memorando serviu para balizar uma realidade que já era concreta, que já existia antes? O acordo com a Intel e a produção já existia antes da assinatura do memorando?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não lhe posso responder, mas, efectivamente, tenho poucas dúvidas quanto a isso. Ponho-me um pouco no seu lugar e tenho muitas dúvidas quanto a isso.

Penso que já existia, porque é evidente que, quando o Jorge Sá Couto e o João Paulo me falam da possibilidade de, através do relacionamento que eles tinham com a Intel, pegar no *Classmate* e transformá-lo numa máquina e inserir conteúdos portugueses (conteúdos no sentido do que seria a produção portuguesa), parto do princípio que sim, com certeza que já sabiam. Ninguém começa um projecto em Dezembro, Janeiro, que assenta em grande parte na comercialização de um computador para o ensino básico, sem antes pôr as diferentes hipóteses em consideração — aliás, referi-lhe há pouco também o LPC — e, embora haja sempre risco no investimento, não se começa a trabalhar no equipamento sem ter, pelo menos, alguma segurança que a parceria funciona. Mas isso é verdade com a Intel, como é verdade, por exemplo, comigo e com a Microsoft. Não faço

investimentos em *software* com a Microsoft ou com qualquer outro fornecedor meu de *software* ou *hardware* sem ter, naturalmente, alguma garantia, tanto quanto é possível ter, de que esse meu investimento vai ter resultado.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas está a falar em questões de mercado totalmente diferentes.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Estou a falar daqueles que conheço.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Está a falar numa questão que é avaliar quantos utilizadores em potencial terá uma versão de *software* da Microsoft, por exemplo. Outra coisa é avaliar e preparar uma fábrica para produção massiva de computadores, cuja segurança teria de ser absoluta e totalmente diferente, quanto ao retorno do investimento. Ou seja, a procura de licenças, a preparação de uma fábrica para produção de computadores, no fundo, a definição de características também de toda a parte exterior do computador obriga a uma segurança também de retorno relativamente elevada.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Deixe-me dizer-lhe o seguinte: para nosso *know-how*, não vendi 4 milhões de computadores ainda. E, seguramente, o Sr. Deputado também não vê fábrica nenhuma.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Não percebi a última frase.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Nem existe fábrica nenhuma.

Portanto, não percebo a que se refere com o risco de investimento. Não há esse investimento. O investimento que houve por parte da JP, que

eu tenha conhecimento, foi uma melhoria significativa e uma ampliação do processo de assemblagem que tinha e uma modernização. Não tem nada a ver com o fabrico de 4 milhões de computadores. Portanto, são coisas completamente distintas.

Infelizmente para nós e, naturalmente, infelizmente para o País, ainda não vendemos 4 milhões de computadores, mas temos esperança de lá chegar.

O Sr. **Presidente**: — Vamos lá chegar, de certeza.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Espero bem que sim. Pelo menos, veria isso com muito agrado.

Quanto à sua pergunta seguinte, volto a repetir que tive conhecimento do plano de negócio que iria ser adoptado para o programa que foi posteriormente chamado de e.escolinha pelo Primeiro-Ministro ao mesmo tempo que todos os portugueses que viram televisão e todos aqueles que estavam presentes na cerimónia. Portanto, tive conhecimento exactamente ao mesmo tempo que toda a gente.

Repito que, para minha surpresa, porque, se quer que lhe diga, até pensava que a coisa ia ser muito semelhante em relação ao e.escola, com aqueles papelinhos que o Sr. Primeiro-Ministro tem o condão de ler quando faz os seus discursos, viemos a saber que cada computador dá 20 € ou 50 €, ao mesmo tempo que qualquer outra pessoa que assistiu a esse programa pela televisão ou que viu pessoalmente.

Quando diz que a Intel define que no mercado português o computador é só o *Magalhães*, que eu tenha conhecimento, a Intel não definiu coisíssima nenhuma para o mercado português: nem *Magalhães* nem qualquer outra coisa. Que eu saiba. Posso garantir-lhe e acredite que, independentemente de ser interessado, como empresa, muitas vezes sem

outro remédio que não trabalhar com empresas multinacionais ou outras, em circunstância nenhuma deixaria que isso acontecesse no meu país sem o denunciar. É um princípio e um valor que tenho e que vou continuar a manter.

Depois diz que «se depreende pelas suas palavras que as especificações são do *Magalhães*». Mais uma vez, as especificações são, efectivamente, coincidentes com o *Classmate*, sem dúvida nenhuma.

Também aproveito para lhe dizer que essas mesmas especificações são também comuns a todos os outros *Classmate* que eram fabricados em todos os outros países do mundo que têm essa mesma capacidade de produção. E há pouco tive oportunidade de dizer, em resposta ao Sr. Deputado, que eu próprio fiz alguma procura nesse sentido. Como referi, tenho alguns bons amigos no Brasil, vivi lá alguns anos, e há sempre uma tentativa de prospecção no mercado brasileiro no sentido da sua eventual competitividade. Infelizmente, isso não se verificou.

Aproveito para juntar este meu raciocínio àquele outro que referi: posso garantir-vos que, se tivesse encontrado um *Classmate* fabricado no Brasil ou em Itália a preços melhores, era essa a máquina que tínhamos proposto. Não tenham disso a menor dúvida, porque, acima de tudo, tenho uma actividade comercial.

*Aparte inaudível da gravação.*

Mesmo com os malditos estrangeiros. Posso, apenas para descontrair, dizer-lhe o seguinte, Sr. Deputado:...

O Sr. **Presidente**: — Os malditos não eram estrangeiros, eram as multinacionais.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Repare: maiores dificuldades que nós, nesse sentido, temos atravessado em alguns países que têm um mercado muito mais fechado que o nosso, sinceramente... Dispensamo-me de referir os países, se me permitem.

Em relação à questão dos conteúdos, já respondi. Nós não produzimos conteúdos pedagógicos, embora seja uma área extremamente interessante, tenho de admitir. Mas não temos nem capacidade, nem *skills*, nem conhecimento para o fazer.

Outra que questão que, penso, é muito importante é quando diz que a produção só depois do e.escolinha não é produção. É anterior ao e.escolinha. Há pouco, já tinha referido isso.

O Sr. **Presidente**: — A última questão é a seguinte: quando é que souberam que ia haver uma programa para o ensino básico?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Oficialmente, na mesma altura também. Repito que era o nosso entendimento que, pelo caminho que o Plano Tecnológico vinha seguir e que a sua... Aliás, não creio que seja do vosso conhecimento, mas temos um e.universidades.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Não percebi a frase, desculpe.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Existe um programa chamado e.universidades. Não é só o ensino secundário. Portanto, considerávamos que, tendencialmente, a ideia seria, com certeza, cobrir todo o espectro de ensino em Portugal, desde o ensino básico até ao universitário.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Formalmente, só teve essa informação no dia 30 de Julho?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Só.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — E informalmente teve antes?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Informalmente, como digo, para mim, este conhecimento empírico ou atávico, se preferirem, em relação ao passado...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — A Youtsu foi quem custeou a iniciativa de 30 de Julho, onde o Governo preparou esses protocolos também com as operadoras.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Não tiveram conhecimento anteriormente que o Governo o iria fazer?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Nós nem tínhamos conhecimento. Eu, pelo menos, não tinha conhecimento que os protocolos com os operadores iam ser assinados. Quanto aos que foram assinados, não tínhamos a menor noção.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Quem é que foi o intermediário do Governo na preparação desse evento?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não lhe posso precisar. Foi alguém do Ministério das Obras Públicas.



O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas consegue-nos fazer chegar essa informação *a posteriori*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Tem de falar com as outras pessoas, nomeadamente com o Jorge Sá Couto, com o João Paulo Sá Couto, com o meu sócio João Pinto e Sousa, para ver se alguém se lembra, porque, sinceramente, quem foi o interlocutor preciso, neste momento, não me recordo.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas foi do lado da JP Sá Couto que essa ponte foi feita. É isso?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não! Quem fez a ponte foi a Youtsu. Nessa altura, trabalhávamos sempre juntos. Portanto, o que lhe digo é o seguinte: não me recordo se foi...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — (*Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador*).

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não me recordo, porque não foi a única interacção que tive com o Ministério das Obras Públicas, não foi a única interacção que tive com o Ministério da Educação e não foi a única interacção que tive com a Fundação. Portanto, não me recordo, efectivamente, se terá sido na pessoa do Secretário de Estado Paulo Campos, se terá sido na pessoa do Sr. Ministro Mário Lino, se terá sido na pessoa do Dr. Mário Franco, se terá sido na pessoa do consultor de imagem. Sinceramente, não me recordo. Mas, com certeza, que não tem qualquer problema em precisar quem foi o interlocutor na altura, sem

dúvida. Embora, depois, naturalmente, tenhamos perdido o controlo ao que se passou a partir desse momento.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Quando diz que perderam o controlo, quer dizer que perderam esse controlo na iniciativa em si, quando há os protocolos.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Naturalmente. Penso que nem de outra forma podia ser.

O Sr. **Presidente**: — Muito bem, Sr. Professor.

Terminámos a primeira ronda de perguntas.

Vamos passar à segunda ronda. Já percebi, pelo gesto de alguns dos Srs. Deputados, que nem todos querem participar. O Sr. Deputado Bruno Dias, no entanto, não quer deixar de fazer perguntas.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — «No entanto», exactamente.

O Sr. **Presidente**: — Esse «no entanto» é uma advertência que queria deixar passar subliminarmente, mas V. Ex.<sup>a</sup> não deixou e, portanto, com o gosto de sempre, dou-lhe a palavra.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente, e com o gosto de sempre recebo-a.

Pela minha parte, não podia dar-me ao luxo de dispensar de aprofundar as informações dadas pelo Prof. Luís Cabrita relativamente a questões muito concretas, no sentido de ir um pouco mais longe na clarificação do enquadramento que aqui está a dar.

Da informação que nos deu relativamente ao *software* e sistema operativo do computador *Magalhães*, de um universo de cerca de 385 370 computadores distribuídos, fica a ideia de que se distribuiria por 220 000 que tiveram licenciamento MSIS — isto é um pouco mais técnico e pormenorizado, mas tem o seu interesse do ponto de vista da gestão do financiamento — e 155 000 que não tiveram a licença MSIS e que, por isso mesmo, foi preciso comprar unidades de licenciamento *Office* a 17,51 €. Só registei estes três factores: 220 000 unidades MSIS e respectivos *upgrades XP Pro* e 155 450 unidades *Office*. Mas não percebi se para estes 155 000 também houve aquisição de licenças para o sistema operativo. Gostava que clarificasse esta matéria, porque não registei esse montante em termos de verba.

Gostava de perceber se os contactos com o Dr. Rui Grilo ou alguém por ele no Plano Tecnológico se resumiram, pela sua parte, àquela fase inicial do início do ano de 2007 ou se houve, no decorrer do processo, nas seguintes etapas, outros contactos, até porque falou, mesmo agora, num aspecto que tem a maior relevância, ou seja, sobre a estratégia, o acompanhamento e conhecimento empírico que já tinham da evolução da estratégia do Plano Tecnológico e do Governo, que vos levou a apostar num projecto voltado para a educação, especificamente para o 1.º ciclo. É aí que aparece, no final de 2007 e inícios de 2008, esta ideia de aplicar em Portugal uma estratégia mais ampla, que teria como uma das componentes o projecto *Intel Classmate*, na sua versão portuguesa o *Magalhães*.

Quero também perceber como é que é no dia 30, na tal sessão do Pavilhão Atlântico, que fica a saber disso, quando, dois dias antes desta sessão,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — «Disso»?!

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Peço desculpa. O «disso» tem que se lhe diga. Refiro-me à adopção do computador *Magalhães* para a distribuição nas escolas, ou seja, o modelo de negócio, que agora citou, que tomou conhecimento nessa altura por parte do Sr. Primeiro-Ministro.

Penso que este aspecto é relevante e peço desculpa pela insistência, mas gostava que me ajudasse a percebê-lo melhor. Há o momento em que decidem lançar essa aposta, com a tal segurança e garantia que diz que qualquer um de nós parte do princípio que tinha de haver para o investimento que estavam a preparar, nomeadamente do *Magalhães*. E é no final de Junho que aparece esta confirmação sobre o modelo de negócio. Ora, a 29 de Julho, na véspera da sessão, há declarações do coordenador do Plano Tecnológico, Carlos Zorrinho, publicadas na imprensa que dão conta da utilização do computador *Magalhães* num projecto educacional para as tais 500 000 unidades para o 1.º ciclo, como destino desta produção.

Compreendendo nós todos que, oficial e formalmente, existe essa confirmação por parte do Primeiro-Ministro, relativamente ao modelo de negócios, à adopção deste programa, há aqui um aspecto importante para nós sobre o momento em que, digamos, é dada «luz verde» à Youtsu, à Prológica e à JP Sá Couto por parte do Governo, do sector público, de que esta iniciativa iria avançar, o que leva a que, no dia 30, toda a gente assuma, de forma clara e convicta, que o *Magalhães* será o computador distribuído nas escolas. Nesta transição, de uma etapa, de algum grau de incerteza, para outra etapa, que se assume e concretiza no dia 30 de Julho de 2007, com a tal sessão no Pavilhão Atlântico, tem de haver pelo meio o momento em que, desculpe a expressão, se dá o clique, que permite compreender que se avançará e que valerá a pena fazer o investimento.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Começando pela questão do *software* penso que o lapso é meu, porque há pouco referi 155 414 unidades de *Office*, e, na realidade, é também o mesmo número em *upgrades*, porque o *upgrade* é aplicado ao sistema operativo que vem com o fabricante. Ou seja, o fabricante tem o *Windows XP Start*, ou qualquer coisa do género, e neste tipo de licenciamento, é incluído o *Office* e o *upgrade* para que a máquina seja exactamente como a outra, porque o MSIS já vem com o *XP Pro* e com o *Office*.

Portanto, daí o número de *upgrades* ser igual ao número de *Office*.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Peço desculpa, está a dizer que a licença MSIS já traz o *upgrade XP Pro*?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim. É *XP Pro* e *Office*. Depois, as outras vêm do fabricante com a versão básica, à qual é feito o *upgrade* e instalado o *Office*, criando uma equivalência.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Então,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Há pouco posso, eventualmente, tê-lo induzido em erro.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — ... o *upgrade* é para aquelas que não são MSIS...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sem dúvida!

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Nesse caso, são 155 000 e não 220 000.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — São 220 000 MSIS e 155 000 *upgrades*. É isso mesmo.

Já agora, aproveito para referir — não sei se tem curiosidade — que, para mim, isto foi uma grande surpresa, porque um *Office* de educação custa 122,98 €, para ser mais exacto. Creio que este é um indicador importante para se perceber o que existe aqui, em termos de diferencial de preço.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É o *Office* para a educação?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, sim. Neste caso, estou a comparar alhos com alhos, como se costuma dizer!

Portanto, nuns casos custou 3 dólares, incluindo o sistema operativo, na maioria dos casos do e.escola, e 155 000 e.escolinha, custou 17,51 €, o que dá, mais ou menos, 86%.

A segunda pergunta tem a ver com o meu relacionamento com o Eng.º Rui Grilo. Devo dizer que, desde essa reunião, não tive mais qualquer relacionamento com o Eng.º Rui Grilo até o ter encontrado, se tanto, numa ou em duas cerimónias — participo pouco em cerimónias — e, agora. Agora é que tenho estado com ele mais vezes, no relacionamento normal entre a Prológica e a Microsoft, como parceiros, que são, de negócios. Mas, durante todo este período, nunca voltei a ter contacto com o Eng.º Rui Grilo.

Quero fazer um pequeno comentário a uma pergunta sua, mas não posso deixar de o fazer: nunca referi que o projecto *empowered education* não se referia apenas ao 1.º ciclo.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Eu não percebi que fosse assim.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Mas as suas palavras foram «especificamente para...». Não foi «especificamente para», foi «também para»...

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Aí estava a referir-me ao computador *Magalhães*, peço desculpa.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, sem dúvida. Portanto, o computador *Magalhães*, aliás, o *Classmate* (na altura era ainda *Classmate*), parecia obedecer aquilo que considerávamos uma máquina adequada para o ensino básico, embora, deixe-me dizer, que o *Classmate* que, na altura, nos foi apresentado estava manifestamente abaixo daquilo que achávamos que era uma máquina adequada, principalmente, para os países onde queríamos actuar.

Esta minha explicação está directamente relacionada com a que vos dei anteriormente, relativamente ao OLPC. A primeira versão do *Classmate* era francamente pobre.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Quem é que promoveu o enriquecimento, se me permite a pergunta?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Que seja do meu conhecimento, foi a JP Sá Couto.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Então, isso poderia ter acontecido com o OLPC, se fosse essa a opção?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Podia, embora a base fosse completamente diferente, pois, como sabe, o OLPC não tinha disco, por

exemplo, o que, para nós, era uma limitação enorme, enquanto que o *Classmate* já tivesse, digamos, o embrião já tinha um disco e já tinha um outro tipo de capacidade evolutiva. Mas podia, sim.

Pergunta se tínhamos segurança e garantia. Não! Efectivamente, se se recorda das minhas declarações iniciais, os motivos principais pelos quais resolvemos avançar com uma cerimónia pública foi, justamente, a falta de segurança e de garantias que tínhamos, quer da Intel, quer de outros fornecedores, e penso que fui claro na minha intervenção inicial. O que quisemos fazer foi, claramente, uma marcação de posição. Objectivamente, foi dizer e transmitir, indirectamente, a todos os intervenientes e eventuais concorrentes que tinham que contar connosco e que não íamos deixar que a coisa fosse feita como em outras ocasiões, no passado.

Portanto, não havia segurança, nem garantias, por isso é que fizemos a cerimónia.

O Sr. Deputado referiu-se à «luz verde» para se avançar com essa iniciativa. Bem, creio que interpretar conhecimento com «luz verde», são coisas completamente diferentes.

Nós, conhecimento, houve uma altura em que naturalmente o tivemos, e foi antes da cerimónia; «luz verde», sinceramente, não sei! A expressão «luz verde» é utilizada quando se diz «go», há uma «luz verde», mas, isso, não tivemos a não ser quando começámos a receber consultas. Agora, tivemos conhecimento do programa antes disso, sem dúvida.

Penso ter respondido às perguntas todas.

O Sr. **Presidente**: — Julgo que sim, pelos meus apontamentos...

Tem a palavra o Sr. Deputado Jorge Costa.



O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Sr. Presidente, há pouco o Sr. Professor não referiu a questão da notícia que vinha nos jornais sobre a construção da fábrica...

O Sr. **Presidente**: — Do dia 26...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Gostaria que clarificasse se a notícia tinha a ver com a fábrica dos 4 milhões de computadores, dos 1000 postos de trabalho, de uma série de coisas que, de facto, acabaram por não acontecer. Agora acabou de dizer que não havia segurança, nem garantias, e por isso fizeram a cerimónia...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... no dia 30 de Julho,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — ... mas, na véspera, anuncia-se uma fábrica.

Portanto, eu gostava que clarificasse se tem alguma coisa a ver, ou não, com o anúncio. Se tem alguma coisa a ver com a fábrica que se iria construir — aliás, já havia sítio, já havia o Presidente da Câmara Municipal de Matosinhos a dizer o local...

O Sr. **Presidente**: — Seria em Vila do Conde.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Penso que era em Matosinhos...

O Sr. **Presidente**: — Sim, sim, era em Matosinhos!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Estava tudo tratado. Pergunto, primeiro, se tinha alguma a ver com este investimento; se tinha, gostaria que nos explicasse se foi por não haver segurança, nem garantia, que fizeram a cerimónia. Enfim, que segurança e garantia havia para que anunciassem uma fábrica? Não se anuncia uma fábrica sem mais nem menos, logo com o Presidente da Câmara de Matosinhos, com local para a construir, com todos estes detalhes! Se nada tinha a ver, iria ficar de fora deste processo de produção dos computadores?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Prof. Luís Cabrita.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Vou tentar clarificar esta situação.

Não, nós, Youtsu e Prológica, não temos rigorosamente nada a ver com os investimentos que estavam previstos. Há pouco tive oportunidade de, ao responder ao Sr. Deputado, dizer que a fábrica, infelizmente, não viu a luz do dia, o que foi visto foi, repito, uma modernização e uma ampliação da linha de montagem que existia na altura.

Houve, efectivamente, em determinado período de tempo, que me recorde, mas, seguramente, não sou a melhor pessoa para responder a esta pergunta, intenções, talvez mais ambiciosas, de vir a construir uma fábrica que se possa considerar uma fábrica. Mas, infelizmente, tal nunca chegou a ser possível — isto é o que me é dado ver pela prática do dia-a-dia e por aquilo de que tenho conhecimento.

Já agora, deixe-me dizer-lhe, e pensei que tivesse sido claro no início da minha explanação, que creio mesmo que não ganhámos um único cêntimo com este projecto.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — «Nós» quem?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — A Youtsu!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Movimentaram 140 milhões de euros...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não, não! Atenção: estou a referir-me ao e.escolinha. Nunca houve qualquer intenção de fazer fábrica...

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Qual foi a evolução de facturação da Prológica em todo este processo? Ou seja, em 2006, qual era o volume de facturação?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — 30 milhões de euros.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Em 2006, 2007, 2008...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Em 2006, 30 milhões de euros; 2007, 50 milhões; em 2008, 70 milhões; e, em 2009, 142 milhões de euros.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — De 2008 para 2009 duplicam?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Sim, sim! Duplicámos sempre a cada dois anos. Sempre!

Já agora, também gostava que me perguntasse quais foram os resultados da empresa e não a facturação. 200 000 € negativos em 2006; 150 000 positivos em 2007; 250 000 € negativos em 2008; e, em 2009,

tivemos resultados positivos. Ainda não acabámos, mas vamos pagar 1,8 milhões de euros de impostos, e tivemos prejuízo no projecto Magalhães.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Já agora, também pergunto se tinham a situação regularizada perante o fisco e a segurança social. Isto é, se houvesse concurso público, estavam em condições de concorrer?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Posso dizer-lhe que a Prológica, em concreto, está na central de compras há muitos anos, e cumpriu sempre, sempre, com todos os requisitos para fazer parte da central de compras, e hoje, ainda, faz parte da Agência Nacional de Compras Públicas, que, infelizmente, não funciona como deveria funcionar, mas isto fica para outra conversa.

O Sr. **Presidente**: — Esse é um bom apontamento. Essa outra conversa seria muito útil...

Tem a palavra o Sr. Deputado Pedro Filipe Soares.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Sr. Professor, gostava de voltar à iniciativa de 30 de Julho só para focar dois pontos: parece-me um pouco estranho que seja anunciada uma iniciativa pela Youtsu, seja paga pela Youtsu, esteve presente o Presidente da Intel — e devem ter tido um trabalho enorme para ele estar presente, e, por isso, a própria preparação da iniciativa deve ter sido um esforço enorme —, e o ponto mais alto dessa iniciativa deve ter sido a assinatura de um memorando de entendimento entre a Intel e o Governo português, onde, entre outras coisas, se diz que deverá ser discutido, para fins de implementação, o planeamento para aquisição de PC e os PC a disponibilizar no âmbito da iniciativa

Magalhães, e a Youtsu não tinha conhecimento do conteúdo do memorando. Isto não cabe no que seria de esperar em todo este processo.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Eu penso já lhe ter referido há pouco que nós, efectivamente, contactámos alguém, que, posteriormente, vou precisar-lhe quem foi, do Ministério das Obras Públicas, ao qual anunciámos que iríamos fazer o anúncio público do lançamento do computador e do projecto.

Também já tinha referido que, a partir desse momento, toda e qualquer organização que teve a ver com os operadores que apareceram para assinar o acordo de princípio, penso que foi assim que o Sr. Deputado se lhe referiu, foi feita a partir daí pelo Ministro das Obras Públicas, ou por alguém do Ministério das Obras Públicas, suponho,...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas a vinda do Presidente da Intel foi promovida pelo Ministério das Obras Públicas?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não sei por quem foi promovida, seguramente, não foi por nós.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — «Nós» Youtsu?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Youtsu, naturalmente.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Terá sido pela JP Sá Couto?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Se tivesse sido pela JP Sá Couto, eu teria tido conhecimento, mas não creio que tivesse sido.

Mas, de qualquer forma, deixe-me dizer-lhe que eu gostava que o momento alto da cerimónia tivesse sido efectivamente a minha assinatura com o João Paulo Sá Couto da internacionalização do projecto. Infelizmente, nem eu nem ele, ainda temos nem o papel do Primeiro-Ministro nem o do Presidente da Intel. É o que se pode fazer!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Só assinou o cheque para pagar a conta.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Exactamente!

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — Só assinou o cheque para pagar a conta no fim!...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Repare, não estou rigorosamente nada arrependido, e falo por mim, mas penso que os meus sócios também estarão de acordo, porque, independentemente de como é que depois a organização de todo o processo decorreu, penso que qualquer empresa, quando leva a cabo um evento desta natureza, só tem prazer e só a dignifica e credibiliza quando tem o Governo português a fazer parte das cerimónias. Não tenho rigorosamente qualquer dúvida quanto a isso.

O Sr. **Jorge Costa** (PSD): — *(Por não ter falado ao microfone, não foi possível registar as palavras do orador).*

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — É verdade! Nós organizámos a nossa parte. Aquela que era a nossa parte, ou seja, toda a parte de imagem, os computadores, os cubos, se bem se recordam, tudo isto foi organizado por nós. Todo o contacto de imagens foi organizado por nós. Quanto à

parte de protocolo propriamente dita, as cerimónias e os protocolos que iriam ser assinados, não tivemos rigorosamente nada a ver com isso.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Desculpe, com nenhuma iniciativa conducente à presença do Presidente da Intel?

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — De que eu tenha conhecimento, não. De que eu tenha conhecimento, não.

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Sabem como é que o senhor apareceu lá?!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Se a pergunta é para mim, eu respondo: não faço a menor ideia.

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Vocês contrataram a casa, mas, no fundo, deixaram a festa a ser tocada por outros! É isto?!

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não! Nós também fizemos a festa, se bem se recorda. Talvez tenha sido é uma festa mais pequenina! Mas que a fizemos, fizemos!

O Sr. **Presidente**: — Considero que o Sr. Deputado está esclarecido...

O Sr. **Pedro Filipe Soares** (BE): — Mas deve considerar, com certeza, que terá sido estranho todo este processo, porque quem sai como tendo apresentado o computador foi a JP Sá Couto,...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Não nos cabe a nós, com certeza...

O Sr. **Luís Filipe Soares** (BE): — ... o ministério e a Intel. E, Se analisarmos todas as notícias que saíram e mesmo todas as fotografias do evento, foi a Intel, foi a JP Sá Couto e foi o Governo. Nem a Youtsu, nem a Prológica apareceram em destaque nesta iniciativa.

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Peço desculpa, a Prológica assinou um memorando de entendimento com a JP Sá Couto nesse mesmo dia, o que, aliás, deixe-me dizer-lhe, já que falamos em imprensa, faz capa de vários jornais. Para mal dos meus pecados, mas isso é outra história.

Nós assinámos o protocolo com a JP Sá Couto, por isso é que lhe estava a dizer que gostaríamos de ter tido um pouco mais de visibilidade, nesse sentido, do que o Presidente da Intel ou do que o Primeiro-Ministro. A verdade é que assinámos um protocolo com a JP Sá Couto, a JP Sá Couto assinou um protocolo com a ECS e, depois, há, efectivamente, dois protocolos que são organizados — passe a redundância — pelo protocolo.

O Sr. **Presidente**: — Muito bem.

Sr. Prof. Luís Cabrita, quero agradecer-lhe muito a colaboração que deu a esta comissão...

O Sr. Prof. Dr. **Luís Cabrita**: — Eu é que agradeço a oportunidade.

O Sr. **Presidente**: — ... e as informações que aqui deixou.

Registo que ficou o compromisso de, depois, fazer chegar à Comissão a indicação de quem, em concreto, no Ministério das Obras Públicas articulou com a Youtsu as questões que estivemos aqui a debater numa parte destas horas em que aqui estivemos.



Srs. Deputados, está terminada esta audição.

Desculpem-me, mas, afinal, estava a precipitar-me em relação ao encerramento desta reunião, porque, de facto, temos ainda de proceder à votação de um requerimento — o que, de resto, vai ser muito rápido, julgo eu — do Grupo Parlamentar do PCP, que já foi entregue e distribuído ontem aos Srs. Deputados, que tem a ver com a prestação de informações respeitantes:

«À facturação e volume de negócios da TMN resultante do fornecimento de serviços de ligação à *Internet* em banda larga móvel no âmbito do programa e.escola» — que foi a questão que foi aqui colocada aquando da audição do Eng.º Zeinal Bava;

«À quota de mercado da TMN no referido segmento de mercado, medida desde 2006 até à actualidade;

Ao peso relativo do programa e.escola na referida quota de mercado da TMN, medido pela relação entre o número total de serviços de ligação à *Internet* em banda larga móvel (considerando, quer o número total de clientes, quer o número de clientes excluindo empresas) e o número de clientes que aderiram a esse serviço por via do programa e.escola».

Srs. Deputados, vamos votar este requerimento.

*Submetido à votação, foi aprovado por unanimidade.*

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — Dá-me licença, Sr. Presidente.

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

O Sr. **Bruno Dias** (PCP): — É apenas para dar conta — e estas questões, naturalmente, resultam de umas reuniões para as outras e, nesse sentido, não pode haver grande antecipação ou planeamento — de que, no

decorrer da reunião de ontem, solicitámos informações respeitantes ao licenciamento de *software* Microsoft para este programa, que são importantes para a Comissão de Inquérito e que são mais ou menos semelhantes às que acabámos agora de aprovar em relação à TMN, no que diz respeito ao volume de negócios, facturação e peso relativo do e.escola.

Ontem não quisemos insistir muito mais, tendo em conta que as funções do Eng.º Nuno Duarte não são, actualmente, as de Director-Geral da Microsoft, fomos até onde achámos que devíamos ir, mas agora, correspondendo, aliás, à abertura manifestada nessa ocasião, apresentamos um requerimento para que a mesma informação concreta do ponto de vista do *software Microsoft* nos seja enviada.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado, o requerimento vai ter o tratamento habitual.

Srs. Deputados, agora sim, está encerrada a reunião.

*Eram 20 horas e 58 minutos.*