





erro, particularmente em relação à questão da carta de crédito - as duas empresas americanas tomaram a posição de pagar apenas no momento do embarque, recordou-nos esta nossa fonte.

Nas suas cartas a Hama Thai, a Afrotec coloca reservas em relação à Rovimpex, mas diz reconhecer o "seu empenho em conquistar o negócio e o fôlego que demonstrou, mantendo-se na corrida por 2 anos".

"Um novo contrato deve conter cláusulas de revisão periódica dos preços de venda, relacionada com as variações da bolsa de metais de Londres", diz a Afrotec na segunda carta. Essa referência à bolsa de metais obrigaria as partes contratantes a "respeitar a classificação internacional dos metais", evitando-se "imprecisões de interesse exclusivo do comprador" como "sucata geral, sucata da marinha de guerra, etc".

### RENEGOCIAR COM O CONSÓRCIO

A fonte da Afrotec disse-nos que os seus contactos com a Rovimpex foram feitos através do MDN antes da primeira conversa com Hama Thai acontecida pouco antes da primeira carta.

Acrescentou que, a partir de certa altura, o cenário ficou carregado de rumores sobre comissões pagas a membros da alta hierarquia militar. "Duvido disso. Se assim fosse o MDN não denunciaria o contrato com o consórcio". Esta fonte é da opinião que "não houve má fé" na negociação do contrato por parte do MDN, mas sim uma série de "intermediários"

que levaram o MDN a cometer "uma série de erros", mais "elementos perniciosos" que estarão a provocar desentendimentos entre dirigentes militares.

Eduardo Calane nega terminantemente que a sua empresa tenha oferecido comissões a qualquer dirigente da FAM para conseguir o contrato de 17 de Março.

Neste capítulo, pouco contribui para sossegar os espiritos uma outra alegação que o mediaFAX apurou: a 20 de Outubro, dois dias antes da segunda carta da Afrotec a Hama Thai, o chefe do EMG reuniu com Eduardo Calane porque aparentemente, o MDN estava na eminência de firmar um terceiro contrato, desta feita para venda dos metais não ferrosos da sucata em causa.

A Afrotec acha que os preços acordados entre o MDN e o consórcio são "muito baixos". Na sua opinião, é "boa" a posição da Rovimpex de "não querer ir a tribunal" enquanto não se esgotarem todas as outras possibilidades de solução (mediaFAX 131/92).

Indagado pelo mediaFAX, Eduardo Calane reiterou que o consórcio está aberto a uma renegociação mas denota já algum desespero por causa do contínuo silêncio das autoridades em relação a todo este assunto.

Entretanto, a Afrotec também continua à espera. Perguntámos à nossa fonte se Hama Thai havia respondido às cartas. "Não. Ai é que está o nosso desapontamento. A nossa segunda carta precisa de resposta. Até aceitaríamos uma resposta verbal mas nem essa veio".

(Carlos Cardoso)