



**REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL
CONGRESSO NACIONAL
COMISSÃO PARLAMENTAR MISTA DE
INQUÉRITO “DOS CORREIOS”**

RELATÓRIO FINAL DOS TRABALHOS DA CPMI “DOS CORREIOS”

Volume I

“Não tenhais medo dos homens, pois nada há de encoberto que não venha a ser revelado, e nada há de escondido que não venha a ser conhecido.”

Jesus Cristo, *in Mateus, 10:26*

Presidente: Senador DELCÍDIO AMARAL
Vice-Presidente: Deputado ASDRUBAL BENTES
Relator: Deputado OSMAR SERRAGLIO

Relator-Adjunto: Deputado EDUARDO PAES
Relator-Adjunto: Deputado MAURÍCIO RANDES
Sub-Relator do IRB: Deputado CARLOS WILLIAN
Sub-Relator de Contratos: Deputado JOSÉ EDUARDO CARDOZO
Sub-Relator de Movimentação Financeira: Deputado GUSTAVO FRUET
Sub-Relator de Normas de Combate à Corrupção: Deputado ONYX LORENZONI
Sub-Relator de Fundos de Pensão: Deputado ANTÔNIO CARLOS MAGALHÃES NETO

Brasília, abril de 2006

Sumário

Volume I

1	Introdução	1
1.1	Apresentação	1
1.2	Natureza e Objetivos de uma Comissão Parlamentar de Inquérito	2
1.3	A CPMI “dos Correios”	3
2	O papel do Congresso Nacional e de uma CPI	8
2.1	O papel fiscalizador do Congresso	8
2.2	O Inquérito Parlamentar	11
3	Balanço dos trabalhos da CPMI “dos Correios”	15
4	Os Focos de Investigação	26
5	A Espionagem nos Correios	30
5.1	Introdução	30
5.2	A Gravação	32
5.3	O Mandante Direto da Gravação: O Sr. Arthur Wascheck.	34
5.4	O fornecedor da maleta: o Sr. Jairo Martins de Souza	41
5.5	Sobre a possível participação da ABIN	48
5.6	Conclusão	54
6	Correios	56
6.1	Publicidade	56
6.1.1	Breve Histórico	56
6.1.2	Digressão a Respeito das Ações de Publicidade no Setor Público	56
6.1.3	Contratos de publicidade	66
6.1.4	O Processo licitatório	70
6.1.4.1	Preparação do Processo de Licitação	70
6.1.4.2	Edital de Licitação	70
6.1.4.2.1	Indicações da ECT:	74

6.1.4.3	O Processo Licitatório	74
6.1.4.3.1	Proposta Técnica	75
6.1.4.3.2	Aspectos Contábeis do Procedimento Licitatório	76
6.1.4.3.3	Ausência de Audiência Pública	78
6.1.4.3.4	Elaboração Inadequada de <i>Briefing</i>	79
6.1.4.3.5	Subjetividade no Julgamento da Proposta Técnica	80
6.1.4.4	A Contratação	82
6.1.5	Execução do Contrato	84
6.1.5.1	Aspectos documentais	84
6.1.6	Movimentação financeira	85
6.1.7	Garantias Financeiras	87
6.1.8	Aspectos fiscais	88
6.1.9	Achados de auditoria TCU e CGU	89
6.1.9.1	Contratos com Objetos Múltiplos	89
6.1.9.2	Honorários sem Prestação do Serviço e Sobrepreço em ações de publicidade	90
6.1.9.3	Planejamento e Execução das Ações de Publicidade	92
6.1.9.4	Conseqüências da Ausência de Planejamento Adequado	93
6.1.9.5	Veiculação de Anúncios em Revista sem Justificativa Adequada	94
6.1.9.6	Concessão Indevida de Patrocínio	94
6.1.9.7	Irregularidade na Situação Fiscal das Empresas Subcontratadas	96
6.1.9.8	Ausência de Aferição de Resultados das Ações de Publicidade	97
6.1.9.8.1	Compra Antecipada de Mídia e Pagamentos	99
6.1.9.9	Rescisão de Contrato da SMPB	102
6.1.10	Conclusão	103
6.2	Rede Postal Noturna	109
6.2.1	Introdução	109
6.2.1.1	As Empresas Envolvidas	112
6.2.1.2	Skymaster Airlines Ltda	112
6.2.2	Relações Entre Os Agentes Privados Envolvidos	117
6.2.2.1	Termo de compromisso de subcontratação firmado entre Skymaster e Beta	117
6.2.2.2	Formação de sociedade de fato entre a Skymaster e o Grupo Promodal	122
6.2.2.3	Ex-presidente da Beta defende interesses da Skymaster junto aos Correios	124
6.2.3	Análise das Contratações da Skymaster - Linhas A e C	125
6.2.3.1	Dispensa De Licitação nº 002/2001	125
6.2.3.1.1	Termos Aditivos Ao Contrato nº 10.721/2001	135
6.2.3.2	Pregão nº 045/2001 - Linhas “A” e “C”	135
6.2.3.2.1	Impugnações Ao Edital	137
6.2.3.2.2	Termos Aditivos ao Contrato nº 11.008/2001	140
6.2.3.3	Pregão nº 106/2003 - Linhas “A” e “C”	141
6.2.3.3.1	Contratação do Brigadeiro Venâncio Grossi	142
6.2.3.3.2	Renegociação dos Contratos	143
6.2.3.3.3	Processo Licitatório	145
6.2.3.3.4	Termos Aditivos Ao Contrato 12.405/2003	151
6.2.3.4	Pregão nº 105/2004 - Linhas “A” e “C”	152
6.2.3.5	Fragilidade dos Preços de Referência da ECT	154
6.2.3.6	Irregularidades e Atos Suspeitos	161
6.2.3.7	Cálculo do Superfaturamento – Linhas A e C	161
6.2.3.7.1	Elementos ratificadores da ocorrência de Superfaturamento	178
6.2.3.7.1.1	Remuneração em Nível Acima da Média de Mercado	180
6.2.3.7.1.2	Consumo de Combustível das Aeronaves	182

6.2.3.7.1.3	Prejuízo Declarado Não Se Comprovou em 2004	183
6.2.3.7.2	Valores de Arrendamento Superiores aos de Mercado	185
6.2.3.7.3	Posicionamento do DAC sobre os valores de arrendamento da Skymaster	186
6.2.3.7.4	Contabilização fraudulenta dos pagamentos de arrendamento	188
6.2.3.7.5	Pagamentos de Arrendamento de Aeronave Sem Autorização do DAC para Voar	190
6.2.3.7.6	Relação entre Skymaster e Arrendadores de Aeronaves	191
6.2.3.7.7	Simulação Quanto à Propriedade das Aeronaves Arrendadas	192
6.2.3.7.8	Duplicidade de Contratos de Arrendamento da para a Mesma Aeronave	199
6.2.3.7.9	Operação de Aeronaves sem Autorização do DAC	200
6.2.3.7.10	Baixo Nível de Utilização das Aeronaves Arrendadas	202
6.2.3.7.11	Indício de Superfaturamento na Importação de Peças	203
6.2.3.7.12	Remessa de Divisas para o Exterior	204
6.2.3.7.13	Simulação de pagamento à Skycargas	207
6.2.3.7.14	Grande Volume de Saques em Espécie	209
6.2.3.7.15	Prática de emissão de cheques nominais à própria Skymaster a fim de serem endossados e sacados no caixa	211
6.2.3.7.16	Elevadas quantias em espécie em mãos dos sócios da Skymaster	213
6.2.3.7.17	Aquisição de bens pela própria Skymaster destinados ao patrimônio dos seus sócios	213
6.2.3.7.18	Fortes indícios de prática de falsificação de documentos pela Skymaster	214
6.2.4	Análise das contratações da Beta	217
6.2.4.1	Dispensa de licitação nº 001/2000	218
6.2.4.2	Dispensa de licitação nº 003/2000	221
6.2.4.2.1	Indícios de montagem do processo de dispensa de licitação nº 003/2000	223
6.2.4.2.2	Decisão dos Correios sobre consulta às licitantes anterior à própria consulta	224
6.2.4.3	Concorrência 010/2000	226
6.2.4.3.1	Apresentação de Certidão Falsa pela Beta	227
6.2.4.3.2	Aceitação pelos Correios de Certidão Positiva da Beta	229
6.2.4.4	Superfaturamento dos Contratos da Beta – Linha F	230
6.2.4.5	Os Preços de Referência dos Correios	234
6.2.4.6	A Atuação do Sr. Pedro Vieira de Souza	239
6.2.4.7	A Questão do ICMS	242
6.2.4.8	Pagamento de Propina ao Diretor dos Correios	251
6.2.4.9	Presidente da Beta Presenteia Diretor dos Correios com Dois Aquecedores à Óleo	255
6.2.4.10	Pagamentos realizados pela empresa BETA ao Sr. João Herrmann Neto	260
6.2.4.11	Planilha de acertos de pagamentos entre as empresas Beta e Skymaster	262
6.2.5	Concorrência nº 006/2004	280
6.2.5.1	Nova Malha da Rede Postal Noturna	280
6.2.5.2	Cláusulas Editalícias Restritivas	285
6.2.5.2.1	Exigência de regularidade fiscal e de saúde financeira de empresa que não é licitante	286
6.2.5.2.2	Exigência de Certificado de Matrícula, de Certificado de Aeronavegabilidade e de Especificações Operativas	289
6.2.5.2.3	Fixação da capacidade de carga dos trechos em valores superiores ao necessário	299
6.2.5.3	Economicidade da Nova Malha da RPN	301
6.2.5.4	Comissão de licitação composta por membros da mesma cadeia hierárquica	305
6.2.5.5	Reajuste do preço do combustível com base na variação de preços do produtor	306
6.2.6	Conclusões da Controladoria-Geral da União	307
6.2.6.1	Ausência de justificativas consistentes para adoção de critérios na determinação do valor de referência dos serviços nos processos de licitação.	307
6.2.6.2	Falta de divulgação dos valores de referência nos processos de licitação	309
6.2.6.3	Inconsistência no relatório DEGEO-002/2001 que subsidiou a fixação dos preços de referência para a DL 002/01. Referência no corpo do relatório a fato ocorrido em data posterior a sua assinatura.	309

6.2.6.4	Ausência de audiência pública no início do processo licitatório.	310
6.2.6.5	Adoção de critérios distintos para casos semelhantes na desclassificação de empresas em certames licitatórios.	310
6.2.6.6	Irregularidades na formação das comissões de licitação	310
6.2.6.7	Contratação emergencial por dispensa de licitação sem respaldo legal.	311
6.2.6.8	Contratações por dispensa de licitação sem publicação tempestiva.	311
6.2.7	Providências e Encaminhamento	311
6.2.8	Conclusão	317
6.3	Contratos de Informática	321
6.3.1	Aquisição de sistema de gestão empresarial – contrato nº 10.353/00	321
6.3.2	Contrato GPGEM/ERP nº 11.826/03	324
6.3.3	Contrato GPGEM/ERP nº 13.180/04	327
6.3.4	Programa Banco Postal – Contrato nº 10.805/2001	331
6.3.4.1	Inclusão de agências terceirizadas na abrangência do Contrato celebrado com o Bradesco, mediante o 1º Termo Aditivo, não obstante o disposto no art. 3º, inciso I, da Portaria GM/MC nº 588, de 04/10/2000	331
6.3.4.2	Possibilidade de inclusão de novos serviços, bem como de novas agências ao objeto do contrato <i>versus</i> pagamento único:	334
6.3.4.3	Substituição de 237 das 5.299 agências inicialmente previstas, sem a celebração de Termo Aditivo ao Contrato:	337
6.3.4.4	Ampliação do objeto em cerca de 50%, tendo, como contrapartida, pagamento correspondente a 31% do preço inicialmente pactuado	337
6.3.4.5	Prazo de vigência do contrato	340
6.3.4.6	Apurações da Controladoria Geral da União – CGU a respeito da implantação do Programa Banco Postal	343
6.3.5	Aquisição e prestação de assistência técnica por 24 meses de diversos equipamentos utilizados na solução de automação das agências da ECT – Contrato nº 11.346/2002	347
6.3.5.1	Concessão Irregular de Reequilíbrio Econômico-financeiro	349
6.3.5.2	Tentativa de revisão indevida de valores previamente acordados	354
6.3.5.3	Não-aplicação de multas propostas pelas Diretorias Regionais em função de demora no atendimento de chamados durante a garantia	357
6.3.6	Aquisição de Solução Integrada para Fornecimento de Endereço Eletrônico Permanente – Contrato nº 11.290/2002	360
6.3.6.1	Restrição ao Caráter Competitivo no Edital	361
6.3.6.2	Superfaturamento do Subitem Manutenção de Aplicação	363
6.3.6.3	Mascaramento de Aumento de Custo no Termo Aditivo	365
6.3.6.4	Fuga à Licitação no Termo Aditivo	367
6.3.6.5	Execução de Serviço sem a Cobertura Contratual	369
6.3.6.6	Cobrança Intempestiva e Redução Indevida de Multa Contratual	372
6.3.7	Concorrência nº 004/2004 - solução integrada de automação do Seguro Postal	374
6.3.8	Concorrência nº 07/2004 - Sistemas de automação do atendimento comercial	380
6.3.9	Contratação da prestação de serviços de manutenção corretiva e preventiva em equipamentos da rede de atendimento – Contratos nº 13.477/05 e nº 13.482/05	383
6.4	Franquias	386
6.4.1	Introdução	386
6.4.2	Assinatura de Contrato de Franquias sem Licitação	387
6.4.3	Síntese dos Depoimentos	388

6.4.4	Análise dos Depoimentos	392
6.4.5	Migração sem Limite	394
6.4.6	Omissão do Ministério das Comunicações	395
6.4.7	Migração de grandes clientes para a rede franqueada	396
6.4.8	Depoimentos	398
6.4.8.1	Análise dos Depoimentos	400
6.4.9	Análise do Sigilo Bancário e Fiscal da ACF Shopping Tamboré	407
6.4.10	Conclusão	416
6.5	Correio Híbrido Postal	418
6.5.1	Histórico	420
6.5.2	Conceito de Correio Híbrido Postal e Projeto da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT	421
6.5.3	Concorrência Internacional nº 12/2002 E Contrato 13.159/2004	423
6.5.4	Relatório Controladoria-Geral Da União	434
6.5.4.1	Varição injustificada no valor contratado, em relação ao estimado	434
6.5.4.2	Inconsistência entre os estudos de viabilidade econômico-financeira	435
6.5.4.3	Riscos de manipulação por terceiros de dados protegidos por sigilo	435
6.5.4.4	Estimativa inadequada de preço do Software GPDD	436
6.5.4.5	Levantamento insuficiente para definição do valor de referência do projeto	436
6.5.4.6	Exigência de atestado de capacidade técnica restritiva à competição	437
6.5.4.7	Exigência de tecnologia de impressão restritiva à competição	437
6.5.4.8	Alteração injustificada dos percentuais e das bases de cálculo de multas da primeira para a última versão do Edital	438
6.5.4.9	Antecipação de pagamento à contratada	438
6.5.5	Relatório Tribunal de Contas da União	438
6.5.5.1	Restrição à competição	439
6.5.5.2	Adoção de critérios inadequados de qualificação e pontuação técnica	439
6.5.5.3	Ausência de critérios objetivos para fixação de preços	440
6.5.5.4	Superfaturamento dos serviços contratados	440
6.5.5.5	Proposta de Encaminhamento	440
6.5.6	Recomendações	444
6.6	Outros Contratos dos Correios	446
6.6.1	Denúncia Original	446
6.6.1.1	Irregularidades em Processos de Readmissão na ECT	454
6.6.1.2	Tráfego de Influência no Contrato ECT-AUTOTRAC	458
6.6.1.3	Recomendações	461
6.6.1.4	Contratação da Empresa Autotraco	461
6.6.1.5	A Denúncia do Sr. Edson Maurício Brockveld	473
6.6.1.6	Comentários	475
6.6.1.7	Área de Suprimento de Materiais	478
6.6.1.7.1	COMAM	478
6.6.1.7.2	Medicamentos	482
6.6.1.7.3	Caixetas Plásticas	483
6.6.1.7.4	Xerox	485
6.6.1.7.5	Espaço Aberto	487
6.6.1.8	Denúncia da Empresa Gadotti Martins	490

1 Introdução

1.1 Apresentação

O Congresso Nacional, detentor do Poder Legislativo, tem a competência precípua de legislar. Ao lado dessa, está outra que lhe é inerente e essencial para constituir sua natureza de Poder autônomo: a fiscalização dos atos do Poder Executivo e de entes públicos ou privados que recebem recursos públicos.

A competência fiscalizadora do Congresso Nacional é extensa, e essa extensão alcança todos os limites de sua competência legislativa. Vale dizer: o Congresso Nacional tem poder de fiscalizar todos os assuntos e temas a respeito dos quais está capacitado, pela Constituição, para legislar.

As comissões parlamentares de inquérito (CPIs) constituem um dos mais importantes instrumentos de que o Congresso Nacional dispõe para exercer sua competência constitucional. Não por acaso, é perceptível a qualquer observador atento que o funcionamento de uma CPI (ao lado do manejo do instituto da medida provisória e do controle de constitucionalidade das leis) traduz uma das pedras de toque do modelo brasileiro de repartição funcional dos Poderes, entre o Executivo, o Legislativo e o Judiciário.

Uma comissão de inquérito instituída no âmbito do Congresso Nacional pode funcionar em uma só Casa: uma CPI do Senado Federal ou da Câmara dos Deputados. Sendo assim, é formada nos termos do regimento interno de cada instituição legislativa. Certas matérias, entretanto, por sua importância, amplitude, dimensão e complexidade, exigem a atenção de ambas as Casas do Congresso Nacional. Nesse caso, forma-se uma comissão parlamentar mista de inquérito, composta por Senadores e Deputados Federais.

A vida política brasileira tem demonstrado que, independentemente da vontade de quem ocupe os cargos de liderança no Poder Executivo, no Congresso Nacional e no Supremo Tribunal Federal, o funcionamento das comissões parlamentares de inquérito, a edição de medidas provisórias e a discussão sobre a constitucionalidade das leis estão, rotineiramente, entre os temas políticos que mais

suscitam controvérsias, pelo grande relevo dos assuntos que manejam, o que tem provocado crescente interesse da sociedade.

Diante disso, vemos que a plena afirmação do Congresso Nacional como um órgão autônomo de poder somente ocorrerá quando dispusermos, no Legislativo, de todos os meios, instrumentos e poderes necessários para que uma comissão parlamentar de inquérito possa funcionar exitosamente, e oferecer à sociedade os resultados que a sociedade espera.

A presente Comissão Parlamentar Mista de Inquérito “dos Correios” é expressão de um movimento político sério e grave a irromper na história recente do Brasil. Seu funcionamento é resultado de um entendimento entre lideranças políticas responsáveis e equilibradas que se têm articulado para, com o máximo de critério e a possível isenção, investigar fatos que, inequivocamente, desonraram e desonram a Administração Pública Brasileira.

1.2 Natureza e Objetivos de uma Comissão Parlamentar de Inquérito

Por uma questão ética essencial (como soem ser as questões éticas), queremos deixar claro, de início, aquilo que a sociedade brasileira pode esperar de uma comissão parlamentar de inquérito. Pois, como ocorre com qualquer instituição do Estado, no regime democrático, os poderes das CPIs estão sujeitos a limites.

Parcela da mídia, não raro, mede o êxito de uma CPI pela quantidade de autoridades, agentes políticos e cidadãos que, em função dela, venham a ser punidos. Será esse o critério adequado?

Os objetivos de uma CPI devem ser claramente definidos e proclamados, até para que não se estimulem ilusões, e não se pretenda alcançar objetivos que não lhe dizem respeito.

Pode-se exigir de uma CPI:

- 1. que contribua para a transparência da Administração Pública, à medida que revela, para a cidadania, fatos e circunstâncias que, de outra forma, não seriam do conhecimento público;*
- 2. que, na qualidade de órgão do Poder Legislativo, possibilite o exame crítico da legislação aplicável ao caso sob investigação;*
- 3. que proponha à Casa respectiva do Congresso Nacional, sempre que cabível, a abertura de processo contra Senador da República ou Deputado Federal, quando o nome do parlamentar estiver vinculado a fatos ou atos que possam implicar prejuízo à imagem do Congresso Nacional, ou seja, sempre que ali se possa identificar possível quebra do decoro parlamentar;*
- 4. que interceda junto aos órgãos responsáveis da Administração Pública para sustar as irregularidades e/ou as práticas lesivas que suas investigações identifiquem;*
- 5. que aponte ao Ministério Público os fatos que possam caracterizar delitos ou prejuízo à Administração Pública, para que esse órgão estatal possa promover a responsabilidade civil e penal correspondente.*
- 6. que proponha modificações no arcabouço legal e institucional, de forma a contribuir para o aperfeiçoamento constante da democracia do País, evitando a reincidência no fato examinado.*

1.3 A CPMI “dos Correios”

O semanário *Veja*, em sua edição nº 1.905, de 18 de maio de 2005, publicou matéria intitulada “O homem chave do PTB”, na qual são transcritos diálogos de que participava o Sr. Maurício Marinho, então diretor do Departamento de Contratação e Administração de Material da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT). Esses diálogos indicaram a ocorrência de atos de corrupção ativa e passiva no âmbito daquela empresa estatal e sugeriram diversos outros equívocos administrativos. Revelaram, ademais, informações a respeito de supostos procedimentos de troca de apoio político, no Congresso Nacional, por cargos e

posições de mando em empresas estatais e diversos órgãos públicos da Administração Direta e Indireta.

A partir dessa data, o então Deputado Federal Roberto Jefferson, Presidente Nacional do Partido Trabalhista Brasileiro, que fazia parte da base de apoio e sustentação do Governo no Congresso Nacional, passou a apontar, em inúmeras manifestações na mídia nacional, a existência de um complexo sistema de financiamento ilegal dessa base de apoio, seja em processos políticos ou eleitorais, seja fora deles. Cunhou-se, então, o vocábulo *mensalão* para descrever esse esquema e apontar os que nele se envolveram, destacando a participação, sobretudo, de parlamentares de deputados federais.

Esta CPMI aprovou, conjuntamente com a CPMI da Compra de Votos, ainda no ano passado, um Relatório Parcial específico a esse respeito. Os fatos descritos no Relatório motivaram a instalação, no Conselho de Ética da Câmara dos Deputados, de diversos processos contra deputados federais. Em função desses processos, alguns deputados federais já renunciaram aos seus mandatos, outros foram cassados e outros têm os seus processos em andamento. A responsabilidade política pela condução de tais processos pertence, hoje, exclusivamente à Câmara dos Deputados.

Os trabalhos desta CPMI, a vigilância da mídia, a atenção da sociedade civil são, certamente, elementos ponderáveis que contribuíram para que o Parlamento brasileiro pudesse tomar algumas das duras e difíceis medidas que vem tomando, no plano do decoro parlamentar e no âmbito de seu próprio processo de funcionamento, voltadas ao aprimoramento do Poder Legislativo, assim como buscando sua aproximação com a sociedade brasileira.

Esses esforços desenvolvidos, e a realidade por eles exposta, contribuíram, também, para que o Congresso Nacional decidisse promover mudanças na legislação eleitoral, voltadas à redução dos custos das campanhas e à sua moralização. São alterações legislativas que, ainda quando limitadas, apontam no caminho do aperfeiçoamento institucional do Estado brasileiro.

Do mesmo modo, as investigações desta CPMI, os citados procedimentos da Câmara dos Deputados e o próprio comportamento dos acusados contribuíram para provar – provas essas que serão reiteradas no presente Relatório Final – sem deixar margem a dúvidas, que os ilícitos, amplamente conhecidos sob o epíteto *mensalão*, de fato existiram, e que sua denúncia, os processos instaurados que dela resultaram e,

notadamente, a presente investigação constitui uma contribuição fundamental do Congresso Nacional ao fortalecimento do Estado de Direito Democrático no Brasil.

A democracia política exige transparência. Não nos é dado elidir a verdade à sociedade brasileira. Quando tomamos conhecimento de fatos de interesse público, devemos transmitir essas informações a toda a cidadania, não sendo admissível que o agente político responsável – quem quer que seja – finja desconhecer fatos cujo conhecimento é inerente às atribuições e às responsabilidades do cargo que ocupa.

Recordo a severa advertência do Texto Sagrado:

Se disseres 'eu não sabia', Aquele que sabe os corações perceberá, Aquele que atenta para as almas saberá, e retornará a cada qual segundo os seus procedimentos.

(Provérbios, 24:12)

É inaceitável a atitude daqueles que, em flagrante desrespeito à sociedade, lavam as mãos diante dos absurdos dessa realidade brasileira: a improbidade administrativa, a malversação de recursos públicos, os desvios, a concussão, a corrupção, enfim, as diferentes formas de ilícito contra a Administração Pública, contra a sociedade brasileira, contra a democracia política.

Esta Comissão Parlamentar Mista de Inquérito “dos Correios” toma o caminho oposto e decide não lavar as mãos. Reconhecemos que não nos é lícito silenciar diante de tantos delitos e tantas omissões delitivas. Quando sabemos, não nos é dado o direito de dissimular o conhecimento dos fatos.

Ao desenvolver os trabalhos desta CPMI, tratamos de atividades ocorridas no interior do Estado brasileiro. Trata-se de um Estado Democrático de Direito. Esse Estado é sujeito a princípios e normas que lhe regem a organização. Respeitar esses princípios e normas implica, necessariamente, fazer valer a moralidade, a publicidade, a legalidade e a transparência, enfim, os princípios e os valores que a sociedade brasileira e a Constituição da República nos impõem respeitar.

Na Democracia, que aqui pretendemos prestigiar e fortalecer, ao cidadão é dado fazer tudo aquilo que a Lei não proíbe. Ao Estado, aos agentes públicos – todos sabemos, mas deveríamos ter mais consciência disso – *somente é dado fazer aquilo que a Lei expressamente autoriza*. Esse princípio geral do Direito Público deve ser ressaltado, no presente momento histórico, para que todos os brasileiros possamos crescer no aprendizado, cada vez mais necessário, do que significa o regime democrático.

Os agentes públicos estão todos sujeitos a esses vetores que regem a Administração Pública. Entre eles, destacamos os princípios da legalidade e da moralidade a que se refere a Constituição do Brasil (art. 37, *caput*).

O princípio da legalidade é basilar do regime democrático. Sua natureza e significado foram destacados por muitos autores, que, no Brasil, prestaram contribuição inestimável, sobretudo desde a vigência da Carta Política de 1988, à consolidação do Estado de Direito Democrático. Queremos homenagear a todos esses brasileiros na pessoa do professor Celso Antônio Bandeira de Mello, que, em obra seminal a esse respeito, ensina:

*Para avaliar corretamente o princípio da legalidade e captar-lhe o sentido profundo cumpre atentar para o fato de que ele é **tradução jurídica** de um propósito político: o de submeter os exercentes do poder em concreto – o administrativo – a um quadro normativo que embargue favoritismos, perseguições ou desmandos. Pretende-se através da norma geral, abstrata e por isso mesmo impessoal, a lei, editada pois pelo Poder Legislativo – que é o colégio representativo de todas as tendências (inclusive minoritárias) do corpo social – garantir que a atuação do Executivo nada mais seja senão a concretização desta vontade geral.*

*O princípio da legalidade contrapõe-se, portanto, e visceralmente, a quaisquer tendências de exacerbação personalista dos governantes. Opõe-se a todas as formas de poder autoritário, desde o absolutista, contra o qual irrompeu, até as manifestações caudilhescas ou messiânicas típicas dos países subdesenvolvidos. O princípio da legalidade é o antídoto natural do poder monocrático ou oligárquico, pois tem como raiz a idéia de soberania popular, de exaltação da **cidadania**. Nesta última se consagra a radical subversão do anterior esquema de poder assentado na relação soberano-súdito (submisso).*

Instaura-se o princípio de que todo poder emana do povo, de tal sorte que os cidadãos é que são proclamados como os detentores do poder. Os governantes nada mais são, pois, que representantes da sociedade. (...)

Assim, o princípio da legalidade é o da completa submissão da Administração às leis. Esta deve tão-somente obedecê-las, cumpri-las, pô-las em prática. Daí que a atividade de todos os seus agentes, desde o que lhe ocupa a cúspide, isto é, o Presidente da República, até o mais modesto dos servidores, só pode ser a de dóceis, reverentes, obsequiosos cumpridores das disposições gerais fixadas pelo Poder Legislativo, pois esta é a posição que lhes compete no Direito brasileiro.

(Curso de Direito Administrativo. São Paulo: Malheiros, 1996, 8ª ed., p. 57.)

A defesa jurídico-política da moralidade administrativa tem merecido – e certamente merecerá, a cada dia – um cuidado, um destaque e uma atenção maiores. Não se trata apenas de exigir de cada agente público (servidor público ou agente político, expressões que atualizam as noções de funcionário e autoridade) que se comporte com decoro, embora essa exigência, em si, traduza um conceito de essencial relevo e dignidade política. Trata-se, também, de exigir dos administradores públicos o respeito à moralidade administrativa como condição essencial ao bom funcionamento do Estado.

Sem a moralidade administrativa, os recursos destinados à educação são desviados, e seguiremos um País de iletrados; sem moralidade pública, os recursos destinados à saúde são malversados, e seguiremos um País doente; sem moralidade nos Governos, os recursos destinados à segurança pública são corroídos pela corrupção, e seguiremos um País à mercê do crime.

Esses princípios constitucionais têm, evidentemente, expressão concreta no funcionamento do Congresso Nacional. Diz-se, na jurisprudência de nossos tribunais, nomeadamente o Supremo Tribunal, que os parlamentares estão obrigados a respeitar, nos procedimentos legislativos, o que se denominou chamar devido processo legislativo.

Ora, tal como ocorre com o princípio geral que lhe informa o conteúdo, o devido processo legal, essencial a qualquer regime democrático, o devido processo legislativo, ao lado de determinar o respeito a regras e procedimentos, deve alcançar, necessariamente, uma dimensão material, para contemplar a razoabilidade e a observância do decoro parlamentar, ou seja, de um estatuto jurídico-político mínimo dos congressistas que consagre a preservação da dignidade política de um mandato ungido pela manifestação soberana da cidadania, mediante o voto.

Esta Comissão Parlamentar de Inquérito “dos Correios” toma a decisão política essencial de enfrentar, com firmeza, os problemas que encontramos no desenvolvimento de nossos trabalhos. Sem perseguições, sem desmandos, sem protecionismos nem favoritismos, a Comissão observa a Lei, e nela verifica seus deveres e obrigações.

Esperamos que cada cidadão deste País possa identificar e compreender a dimensão dos esforços que aqui desenvolvemos. Trabalhamos, com afinco, meses a fio, para que esta CPMI cumprisse com seus deveres e obrigações perante o povo brasileiro.

2 O papel do Congresso Nacional e de uma CPI

2.1 O papel fiscalizador do Congresso

No momento em que toda a sociedade brasileira se volta para Brasília, para a leitura do presente documento, torna-se relevante, antes de passarmos à análise dos fatos investigados ao longo dos últimos meses, deter-se sobre a natureza do instrumento utilizado para a realização das investigações e sua importância.

O Congresso, como instituição, jamais pode se separar de sua vocação histórica: a de configurar uma espécie de caixa de ressonância da sociedade na qual se insere. Os fundadores das formas modernas do estado, ao divisarem a separação de poderes, tiveram consciência das características de cada um desses poderes. Notavelmente, ao Poder Legislativo, além da capacidade de produção de leis, foi reconhecida sua importância para a fiscalização dos atos dos governantes, bem como para a preservação dos direitos das minorias.

Nas próprias origens do parlamento moderno, na Inglaterra dos séculos XVI e XVII, já se reconhecia a preocupação com o abuso do direito dos monarcas, de um lado, e, de outro, o risco apresentado pela tirania da maioria. Os excessos

apresentados durante o período que antecedeu a revolução gloriosa foram essenciais para a configuração do moderno sistema parlamentar.

Também, a radicalização dos ímpetos revolucionários ocorridos na França nos anos que se seguiram a 1789, que culminaram na supressão física de toda uma geração de homens públicos e na ascensão de uma nova autocracia, serviu para iluminar às gerações futuras os perigos da excessiva valorização do Executivo, em detrimento das minorias representadas no parlamento.

O imenso custo, em vidas humanas, recursos e energia que a história da luta pela democracia vem apresentando não deve servir de argumento para aqueles que, em todos os momentos, buscam substituir a democracia por outro regime. Esses buscam destruir o regime democrático, atacando suas instituições, através de argumentos que, sob a capa da moralidade mais extremada, não escondem a nostalgia do cesarismo, o desejo de substituir a vontade popular pela vontade de um indivíduo ou grupo pequeno de indivíduos.

Tal tática não deixa de conhecer seu sucesso: para os despreparados ou ansiosos, a relativa lentidão do processo democrático pode ser facilmente confundida com vacilação, o entrechoque de opiniões pode se assemelhar à indecisão, o reconhecimento da existência de nuances, com a fraqueza das convicções.

Para a sociedade democrática, a existência e o fortalecimento das instituições depende, muitas vezes, do exercício das possibilidades oferecidas pelos acontecimentos históricos, por mais negativos que possam parecer. Esse é o traço principal e a principal qualidade da democracia, seu permanente aperfeiçoamento.

A atividade parlamentar é caracterizada pela representatividade (em princípio, todos os extratos da sociedade se refletem no parlamento), pela colegialidade (existência de um órgão coletivo que contém, em si, setores de situação e oposição) e pela continuidade (permanência dos órgãos legislativos ao longo do tempo). Tais características tornam o Congresso um organismo adequado para a operação de uma das múltiplas instâncias de fiscalização que, em uma democracia, ajudam a compor o sistema de freios e contrapesos destinado a evitar a tirania e o desvirtuamento das instituições.

Vale notar que, ao longo do século XX, a função de controle por meio do Parlamento tem adquirido cada vez maior relevo, conquistando, pode-se mesmo dizer,

em algumas circunstâncias, uma certa primazia em relação à produção de normas, atribuição primária do Poder Legislativo.

A demanda social por um ordenamento jurídico estável, somada à proliferação de fontes do direito – decorrente da criação de novas instâncias técnicas dotadas de relativa capacidade de produzir normas, tais como, na presente conjuntura, os bancos centrais e as agências reguladoras –, produziram uma redução relativa da capacidade legiferante dos Parlamentos em todo o mundo. Efetivamente, da totalidade das normas em vigência nas sociedades modernas, existe uma significativa fração que não segue os trâmites parlamentares tradicionais.

Se mantiveram o monopólio de produção de normas hierarquicamente superiores, os parlamentos de todo o mundo não são responsáveis pela totalidade das normas que afetam a sociedade. Principalmente em matérias tidas como de natureza técnica, parte significativa da produção normativa está concentrada em órgãos do Executivo, sendo apenas indiretamente derivados dos atos parlamentares.

Em decorrência, a fiscalização dos atos administrativos assume uma importância fundamental para a manutenção da regra da lei e das liberdades públicas. Em um universo normativo em expansão constante, os atos do Executivo devem ser cuidadosamente analisados, sob pena de vermos abrir-se o espaço para que floresçam o abuso e o arbítrio.

A atividade de controle parlamentar não é, certamente, uma novidade. O próprio Montesquieu admitia que, aos parlamentos, caberia fiscalizar o cumprimento das normas por eles criadas. A execução orçamentária sempre foi um tema cuja fiscalização parlamentar era admitida.

Houve, no entanto, uma alteração substancial quanto à natureza do poder de investigação dos parlamentos: a passagem de um poder implícito de investigação, baseado na capacidade do Legislativo de buscar a implementação dos atos dele oriundos, para uma faculdade, explicitamente reconhecida, de perquirição acerca de atos cuja competência originária não seria, em princípio, do Congresso, tais como os atos de administração, quer do Executivo, quer do Judiciário.

As alterações no padrão tradicional de divisão dos poderes, com maior ingerência do Executivo, tornam imperativa, portanto, uma maior participação do Poder Legislativo no controle dos atos dos governantes e de seus órgãos auxiliares. Representantes do conjunto da sociedade e guardiões das aspirações últimas dos povos,

os Parlamentos devem se adaptar a essa nova realidade e desenvolver métodos para desempenhar essa função.

2.2 O Inquérito Parlamentar

A utilização de Comissões Parlamentares para a discussão de temas específicos é, precisamente, um mecanismo de controle democrático dos atos de governo e um instrumento de aperfeiçoamento das instituições.

A divisão dos trabalhos, pela qual um grupo de parlamentares recebe a incumbência de escrutinar os temas pertinentes a uma dada área da atividade, é uma resposta lógica à necessidade de maior celeridade na atuação parlamentar. Ao se admitir a divisão do corpo parlamentar em subgrupos regidos pelos mesmos princípios que regem a atividade parlamentar como um todo (representatividade, colegialidade, etc.), permite-se que o Congresso tenha uma atuação mais rápida no exame das questões que lhe são apresentadas, sem que haja perda da qualidade e do caráter democrático das decisões.

Como tantas outras práticas políticas, o uso de comissões representativas tem sua origem no desenvolvimento das instituições políticas da Grã-Bretanha. As inúmeras reviravoltas da história da Inglaterra, os golpes e contragolpes aplicados na luta entre Monarcas e Pares do Reino foram produzindo um conjunto de instituições que, ao cabo, não apenas eliminaram a ameaça do absolutismo real, como levaram à corrosão do poder da nobreza e a ascensão política do povo.

Efetivamente, já durante o reinado de Eduardo III (1312-1377), podem ser colhidas notícias da formação de um corpo de parlamentares distinto da totalidade do Parlamento, destinado à consecução de uma atividade específica. A partir do século XVII, a criação de comissões de investigação tornou-se uma prática comum do Parlamento inglês, acentuada com a consolidação definitiva do poder parlamentar na Revolução Gloriosa.

Tais instituições serviram de modelo às congêneres de todo o mundo. A utilização de comissões para a investigação de tópicos específicos, tal como a conduta inadequada de um governante, firmou-se como uma das principais formas de atuação dos congressos para o encaminhamento de um dado assunto. Na maioria dos países, a

criação de comissões provisórias de investigação antecede, mesmo, a instauração de comissões permanentes de processamento legislativo. Este foi precisamente o caso dos Estados Unidos da América, onde se observa a criação da primeira comissão da Câmara dos Representantes em 1792 e a primeira do Senado em 1818, ambas destinadas a investigar assuntos referentes à questão indígena.

O exemplo da França revolucionária, por outro lado, mostra o perigo do abuso da utilização do mecanismo das comissões. O aparelhamento do Comitê de Salvação Pública e o desmesurado crescimento de suas competências levaram à usurpação de poderes do Executivo e da própria Assembléia Nacional, em um processo que culminou no Terror. Esse precedente retardou a criação de novas comissões na França pós-revolucionária, o que somente ocorreu em 1828.

A evolução do instituto jurídico das comissões parlamentares de inquérito no Brasil ainda se encontra em andamento, ainda que o advento do regime constitucional de 1988 tenha constituído um grande avanço em relação aos períodos anteriores.

A Constituição de 1824 não previa expressamente a formação de Comissões de Inquérito, salvo quanto ao poder de investigação, pelo Congresso, no tocante aos abusos cometidos pela administração anterior, quando da vacância do trono. Não obstante, o Congresso mantinha, implicitamente, um poder geral de investigação que permitia a realização de diligências concernentes ao cumprimento das leis. Esse entendimento permitiu, por exemplo, a instalação, em 1882, de uma Comissão destinada ao exame do comércio, da indústria fabril e da alfândega do Império.

A proclamação da República e a adoção da Carta de 1891 não trouxeram significativas alterações à matéria. A Constituição seguiu omissa quanto à realização de inquéritos parlamentares, como ocorria no Império, limitando-se a definir a competência do Congresso para o exame das contas de cada exercício. A hermenêutica do texto constitucional, entretanto, desde cedo se inclinou pela admissibilidade da realização de investigações parlamentares de conteúdo mais amplo que a mera realização do orçamento.

A simples existência da possibilidade de instauração de comissões, entretanto, não significou, durante a vigência da Constituição de 1891, uma garantia de eficácia das investigações conduzidas. As bases oligárquicas da política da República Velha obstaram a consecução de resultados, mesmo das comissões que se logrou implantar.

A Constituição de 1934 foi a primeira a consagrar, em seu texto, o instituto da investigação parlamentar por meio de comissões. Ao fazê-lo, o constituinte de 34 inaugurou duas características que, até hoje, balizam a práxis brasileira: a exigência de que o pedido de instauração de uma CPI conte com a participação de ao menos um terço dos membros de uma Casa e a necessidade de participação pluripartidária na composição de uma comissão.

O golpe do Estado Novo e a outorga da Constituição de 1937 estancaram a evolução institucional do sistema de investigações parlamentares pelos anos subsequentes. Reduzido a uma mera condição de ratificador dos atos do Executivo, amordaçado, o Parlamento poucas chances tinha, se as tinha, do exercício do poder fiscalizador. O Congresso Nacional, ademais, esteve fechado durante todo o Estado Novo.

O retorno à democracia, consagrado na promulgação da Carta de 1946, reinstalou o Senado, e trouxe de volta, concomitantemente, as comissões parlamentares de inquérito, que se integraram, de forma plena, ao funcionamento das instituições políticas da época: entre 1946 e 1967, a Câmara dos Deputados criou 240 comissões e o Senado, 13. Nenhuma comissão mista foi instalada. Data desse período, igualmente, a Lei nº 1.579/52, que disciplina a matéria e perdura até os dias de hoje. Também nesse período estabeleceu-se a praxe, hoje legalmente consagrada, de remessa do relatório das comissões ao Procurador-Geral da República.

A Constituição de 1967/1969, por seu turno, encerra outro movimento restritivo. Outra vez, aos governantes de então, interessava calar o Legislativo e o Judiciário, de forma a garantir a prevalência exclusiva do Executivo. Para a evolução institucional posterior cabe destacar que, durante o regime de 1967, estabeleceram-se limites temporais de duração das Comissões de Inquérito e quanto ao número de comissões que poderiam operar em cada momento.

Muitas são as formas das restrições que os regimes autoritários impõem aos instrumentos de exercício democrático dos poderes. Um curioso exemplo é a determinação, no bojo da Constituição de 1969 (alínea *f* do parágrafo único do art. 30), de que as CPIs deveriam funcionar exclusivamente na sede do Congresso Nacional, *não sendo permitidas despesas com viagens de seus membros*, tática primária de que o regime autoritário se valeu para, manipulando um critério financeirista, restringir a capacidade de investigação do Congresso Nacional.

A Constituição de 1988 fixou, esperamos que de forma definitiva, as características que regem o funcionamento das comissões de inquérito. Além dos elementos acima transcritos, afastou qualquer dúvida ao conferir às comissões de inquérito o exercício de poderes semelhantes aos das autoridades judiciais. Dessa forma, estabeleceu critérios suficientes para que as CPIs se tornassem um instrumento efetivamente valioso para o combate à corrupção e para o aperfeiçoamento democrático.

Em decorrência, o Brasil posterior a 1988 vem assistindo à atuação de diversas Comissões Parlamentares de Inquérito. Aos historiadores do futuro caberá dizer quanto o Brasil de amanhã terá sido influenciado por este trabalho de investigação parlamentar. Cabe dizer, no entanto, que, na busca da verdade, não podemos nos esquivar da preocupação com nosso País, seu presente e seu porvir, nem podemos nos afastar da luta aos males que motivaram a criação da presente Comissão Parlamentar.

3 Balanço dos trabalhos da CPMI “dos Correios”

Desde a data de sua instauração, em 9 de junho de 2005, a CPMI “dos Correios” se dedicou à análise de um vasto conjunto de dados, documentos, depoimentos e fatos relacionados a seu propósito. Para melhor organização dos trabalhos e visando a mais ampla participação das diversas correntes políticas que compõem a CPMI, este Relator concordou em compartilhar a orientação da investigação, dividindo-as em linhas que correspondem às cinco sub-relatorias e às relatorias-adjuntas:

1. Relatoria Adjunta, coordenação e sistematização do trabalho (relatores adjuntos: Deputado Eduardo Paes e Deputado Mauricio Rands)
2. sub-relatoria de Movimentação Financeira (sub-relator: Deputado Gustavo Fruet)
3. sub-relatoria de Contratos (sub-relator: Deputado José Eduardo Cardozo)
4. sub-relatoria de Fundos de Pensão (sub-relator: Deputado Antônio Carlos Magalhães Neto)
5. sub-relatoria de Normas de Combate à Corrupção (sub-relator: Deputado Onyx Lorenzoni)
6. sub-relatoria do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) (sub-relator: Deputado Carlos Willian)

Os trabalhos contaram com a participação de servidores do Senado Federal, da Câmara dos Deputados, do Tribunal de Contas da União e órgãos da Administração Pública Federal como o Banco Central e o Banco do Brasil. Posteriormente, houve o reforço de empresas de auditorias privadas contratadas pela Presidência do Congresso Nacional. A equipe contou também com a colaboração da Polícia Federal, da Receita Federal e do Ministério Público Federal.

Parte das investigações foi realizada no e pelo Tribunal de Contas da União, em um ajuste estabelecido entre aquela Corte e esta CPMI. Ademais, as auditorias da Controladoria-Geral da União foram valiosas para a CPMI.

A CPMI “dos Correios” debruçou-se sobre extensa base de dados, talvez a maior analisada em investigações dessa natureza empreendidas pelo Congresso

Nacional. Nesses nove meses, a base de dados dos sigilos bancários foi carregada com mais de 20 milhões de registros bancários e 33,8 milhões de registros telefônicos.

Os contratos dos Correios e do Banco do Brasil com empresas na área de publicidade foram minuciosamente analisados. Mais de 68 mil contratos dessa modalidade foram integrados à base. A sub-relatoria de Fundos de Pensão teve à disposição informações sobre mais de 11,3 milhões de registros de operações financeiras fornecidos pela Bovespa, 70 mil operações de *Swap* na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BMF). No *Valerioduto*, a movimentação financeira compreendida entre janeiro de 1997 a agosto de 2005 totalizou cerca de R\$ 2 bilhões.

O rastreamento de contas correntes e transferências financeiras evidenciou ramificações no exterior, como exemplifica a identificação da conta *Dusseldorf*, de propriedade do publicitário Duda Mendonça.

Vale destacar o trabalho de filtragem de informações não-padronizadas e incongruentes, provenientes de diversas fontes, como os investigados, instituições financeiras e órgãos públicos. Registra-se que, não raro, dados, informações e documentos solicitados chegaram de forma incompleta e insuficiente, o que dificultou sobremaneira a análise, em especial os relativos às informações bancárias dos envolvidos. Ressalta-se o labor desta CPMI em promover um cruzamento de informações aparentemente díspares, mas que, em análise detida, com a ajuda de modernas ferramentas de pesquisa, mostram evidente correlação, como a proximidade das datas de repasse de recursos a políticos e as datas de votações importantes no Congresso Nacional.

A CPMI se empenhou em esclarecer as denúncias e suspeitas de irregularidades que motivaram sua criação. Houve um esforço coordenado dos membros da comissão, revelado pelo total de 159 reuniões realizadas, convocadas pelo Plenário da Comissão e pelas cinco sub-relatorias, como é apresentado no quadro:

REUNIÕES	Qde.
Plenário	65
Sub-relatoria Contratos	39
Sub-relatoria de Movimentação Financeira	08
Sub-relatoria IRB	07
Sub-relatoria de Fundos de Pensão	24
Sub-relatoria de Normas de combate à corrupção	22

TOTAL	165
--------------	------------

A participação dos parlamentares foi atuante, revelada pela apresentação de 1.602 requerimentos, dos quais 1.186 (74% do total) foram aprovados no Plenário da Comissão. Apenas 5% dos requerimentos foram rejeitados ou considerados prejudicados, como é possível ver na tabela:

REQUERIMENTOS	Qtde.
Apreciados	1602
Aprovados	1203
Prejudicados	71
Retirados	335
Rejeitados	10
Pendentes	260

Vale destacar o perfil dos requerimentos analisados pela CPMI. A transparência e os esclarecimentos dos fatos pautaram a atuação dos parlamentares: do total de 1.602 requerimentos apreciados, 931 deveram-se à solicitação de transferências de sigilo bancário, telefônico e fiscal de pessoas e empresas investigadas e à convocação dos depoentes. Muitos desses requerimentos foram transferidos para a CPMI “da Compra de Votos”. Dos 4.630 documentos analisados, cerca de 3.048 são de caráter sigiloso, entre eles os dados bancários, telefônicos e fiscais de 14 fundos de pensão, 31 corretoras e milhares de pessoas físicas e jurídicas. Os pedidos de informações representaram 13% do total.

REQUERIMENTOS APROVADOS	
Convocação	566
Sigilo	365
Informação	222
Preferência	10
Administrativo	20
Diligências	6
Busca e Apreensão	5
Acareação	1
Externa	8

Personagens importantes do episódio foram convocados a prestar esclarecimentos à CPMI e à opinião pública, que, salvo raras oportunidades, pôde acompanhar o andamento dos depoimentos. No total, 233 oitivas foram realizadas no Plenário da comissão e nas sub-relatorias da CPMI, que trouxeram pistas importantes para as investigações. Como exemplo, pode-se citar o depoimento do ex-Deputado Roberto Jefferson, que sustentou denúncias de repasse ilegal de recursos a parlamentares e o primeiro depoimento do Sr. José Eduardo Mendonça, conhecido como “Duda Mendonça”, que admitiu ter prestado serviços de publicidade sem o devido registro contábil e fiscal, além de possuir conta no exterior.

Contudo, no entender desta CPMI, os depoimentos poderiam ser mais elucidativos, não fosse o subterfúgio utilizado por diversos investigados, como o absoluto silêncio do publicitário Duda Mendonça, em seu segundo depoimento à CPMI, e o empresário Marcos Valério Fernandes de Souza, que solicitaram, às vésperas de suas oitivas, a concessão de *habeas corpus* preventivo junto ao Supremo Tribunal Federal. Esta CPMI não questiona o direito constitucional de qualquer cidadão, investigado ou não, reclamar *habeas corpus* à Justiça, quando sentir que sua liberdade está em risco. No entanto, esse direito inalienável não pode servir como expediente para evitar que a verdade prevaleça nos depoimentos.

A própria jurisprudência do Supremo Tribunal Federal é sólida no sentido de que a vedação à auto-incriminação não faculta ao depoente calar a verdade quando ela não prejudique sua linha de defesa. No entanto, sob a máscara distorcida da proteção constitucional, os depoentes desobrigaram-se a relatar a realidade dos fatos e recusaram-se, sistematicamente, a responder a muitos questionamentos, alegando o direito a não se auto-incriminar.

Sobre esse aspecto, urge mudança e esclarecimento no entendimento jurídico da atuação da Comissão Parlamentar de Inquérito, na legislação e no procedimento da CPMI, que detalharemos no capítulo 11 do presente Relatório.

Cabe tecer comentários, também, acerca do senso de oportunidade do Congresso Nacional em atuar diretamente na apuração das denúncias que se apresentaram à sociedade brasileira. A necessidade da criação desta CPMI, que chega às suas conclusões finais neste relatório, foi ponto fulcral neste debate. Ainda que sob o calor dos acontecimentos, que continuam a surpreender a todos, neste ponto da História é possível observar que as investigações e a apuração das denúncias eram urgentes e necessárias.

A CPMI “dos Correios” desencadeou um processo de depuração pública que, inegavelmente, catalisou a atenção da sociedade brasileira e da opinião pública, e deu passos fundamentais para a elucidação de crimes e irregularidades administrativas. As sindicâncias, auditorias e procedimentos administrativos instaurados e levados adiante em diversos órgãos da administração pública, em muitas oportunidades após a data de instauração da CPMI, atestam a importância da atuação parlamentar neste episódio.

As conseqüências abrangeram não só os Correios, a pedra fundamental das investigações, mas instituições como o Banco do Brasil, a Secretaria de Comunicação da Presidência da República, diretórios nacionais e estaduais partidários e o próprio Congresso Nacional. É importante ressaltar que as medidas tomadas por outras instituições, como os órgãos envolvidos e outros encarregados de apurar os fatos ocorridos, notadamente o Tribunal de Contas da União, a Controladoria-Geral da República, a Polícia Federal, a Receita Federal e o Ministério Público Federal, convergem na direção das investigações realizadas pela CPMI e vão ao encontro das conclusões apontadas neste relatório. É difícil precisar a magnitude desse processo, que continuará permanentemente a produzir resultados, mesmo depois de findos os trabalhos da CPMI “dos Correios”.

Os reflexos na principal instituição investigada, os Correios, são modelares desse processo. O episódio envolvendo as denúncias desencadeou 24 processos de sindicância na estatal, dos quais 4 foram concluídos com decisão administrativa. No dia 9 de junho de 2005, o Presidente dos Correios deixou a instituição, em companhia dos então diretores do órgão. Três funcionários, entre eles Maurício Marinho, foram demitidos por justa causa em setembro do ano passado. Outros 20 empregados ocupantes de funções de confiança foram afastados, preventivamente, para que as investigações pudessem prosseguir com independência.

No período de maio de 2005 para cá, foram aplicadas multas no montante de R\$ 31.439.286,10, muitas envolvendo empresas investigadas pela CPMI, como a Novadata, a Precision, a COMAM. O contrato com a agência de publicidade SMP&B foi rescindido unilateralmente pelos Correios. Da mesma forma, a instituição cancelou o contrato com a empresa Precision, multada em R\$ 849.769,45 por atraso na entrega de produtos, havendo sido a empresa ainda impedida de participar de licitações pelo período de dois anos.

Ademais disso, diversas medidas administrativas nos Correios foram tomadas. Além das providências tradicionalmente cabíveis, como o encaminhamento

das denúncias ao Ministério Público Federal e a publicação de edital de licitação para contratação de novas agências de publicidade, o manual de licitação da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos passou por ampla revisão, com melhores definições de responsabilidades para os gestores, entre outras medidas administrativas, como é possível ver no quadro abaixo.

Outros órgãos da administração pública passaram por processo semelhante. O Presidente e os Diretores do IRB, por exemplo, também foram afastados em junho, após a publicação das denúncias. O Banco do Brasil concluiu auditoria, no final de 2005, que apontou várias irregularidades no contrato firmado com a agência de publicidade DNA. O Fundo Visanet foi extinto e o Banco do Brasil tomou outras providências, como a revisão das regras do processo licitatório. Da mesma forma, a Eletronorte, o Ministério do Trabalho, dos Esportes e da Câmara dos Deputados tomaram providências.

A Receita Federal instaurou 95 procedimentos. Outras instituições, como o Conselho de Administração de Atividades Financeiras (Coaf), a Receita Federal e a Polícia Federal também produziram trabalhos consonantes com as investigações da CPMI. Em documento oficial, o Departamento de Justiça dos EUA admitiu a gravidade dos fatos descobertos pela CPMI e concordou em transferir as informações sobre sigilos bancários nos EUA de contas correntes relacionadas às investigações. A viagem encetada a Nova Iorque e Washington por parlamentares da CPMI já produziu resultados e, ainda, descortinou, para o futuro, um amplo espectro de intercâmbio de esforços, valorizando nosso Congresso Nacional.

Os quadros a seguir reúnem algumas das principais providências tomadas por outras instituições relacionadas às investigações da CPMI “dos Correios”, e informam as autoridades e funcionários públicos que foram afastados do cargo por conta das denúncias:

PROVIDÊNCIAS TOMADAS POR OUTRAS INSTITUIÇÕES RELATIVAS ÀS INVESTIGAÇÕES DA CPMI “DOS CORREIOS”

INSTITUIÇÃO	PRINCIPAIS MEDIDAS
Correios	a) abertura de 24 processos de sindicâncias b) Multas no valor de R\$ 31.439 mil entre maio de

	<p>2005 e janeiro de 2006</p> <ul style="list-style-type: none">c) Três funcionários demitidos por justa causad) reestruturação administrativa em várias instânciase) adoção de novos procedimentos na política de patrocíniof) nova licitação para contratação de agências de publicidadeg) reformulação da RPN
Banco do Brasil	<ul style="list-style-type: none">A) realização de auditoria que apontou diversas irregularidadesB) extinção do Fundo VISANETC) suspensão do serviço de publicidadeD) rescisão de contrato com a DNAE) revisão do processo licitatório e nova licitação para contratação de agências de publicidadeF) criação do núcleo de pagadoriaG) parametrização de preços de ações culturaisH) reestruturação da Diretoria de MarketingI) criação do núcleo de preços e fornecedoresJ) institucionalização do

	Plano Anual de Comunicação
Receita Federal	Abertura de 40 procedimentos fiscais relativos a pessoas e empresas investigadas pela CPMI “dos Correios”
COAF	Relatório que aponta movimentação suspeita em contas relacionadas ao Sr. José Eduardo Mendonça no Exterior

AUTORIDADES AFASTADAS/PROCESSADAS EM DECORRÊNCIA DO EPISÓDIO

INSTITUIÇÃO	NOME	CARGO	DATA DO AFASTAMENTO
CORREIOS	João Henrique de Almeida Souza	Presidente dos Correios	09/0605
	Robison Kouri Viana da Silva	Diretor de Recursos Humanos	09/06/2005
	Ricardo Henrique Suñer Caddah	Diretor Financeiro	09/05/2006
	Carlos Eduardo Fioravante da Costa	Diretor Comercial	09/05/06
	Maurício Marinho	Chefe do Departamento de Contratação dos Correios	Afastado em 14/05/05 Demissão por justa causa em 08/09/05

	Fernando Leite de Godoy	Assessor da Diretoria de Administração	Afastado em 16/05/05. Demitido por justa causa após sindicância interna
	Eduardo Coutinho Lins	Assessor do Departamento de Compras e Suprimentos	Afastado em 16/05/05. Demitido por justa causa após sindicância interna.
BANCO DO BRASIL	Henrique Pizzolato	Diretor de Marketing	10/07/05
	Antônio Batista Brito	Diretor de Marketing da Brasil Veículos	18/07/05
	Josenilton Alves Rodrigues	Diretor do Núcleo do Centro Cultural BB do RJ	18/07/05
COBRA	Eduardo Armond	Diretoria de Negócios e Relações com o Governo	10/06/05
MINISTÉRIO DA FAZENDA	Glênio Guedes	Procurador da Fazenda Nacional e Diretor do Conselho de Recursos do Sistema Financeiro	06/07/05
	Juscelino Antonio Dourado	Chefe-de-Gabinete do Ministério da Fazenda	01/09/05
SECOM	Luiz Gushiken*	Secretário de Comunicação	02/08/05
	Marcus Vinícius di Flora	Subsecretário de Comunicação	02/08/05
IRB	Luiz Appolonio Neto	Presidente	09/06/2005
	Manoel Moraes de Araújo	Vice-Presidente	09/06/2005
	Alberto de Almeida Pais	Diretor Financeiro	09/06/2005
	Murilo Goulart Barbosa Lima	Diretorias de Riscos e Sinistros e de Riscos de Transportes	09/06/2005
	Luiz Eduardo Pereira de Lucena	Diretor de Riscos de Propriedade	09/06/2005
ELETRONORTE	Roberto Garcia Salmeron	Presidente	Pediu demissão em 06/06/05
ABIN	Mauro Marcelo Lima e Silva	Diretor-Geral da Abin	13/07/05
CASA DA MOEDA	Manoel Severino	Presidente da Casa da Moeda do Brasil	03/08/06
PARLAMENTARES	Deputado Roberto Jefferson	Presidente do PTB	Cassado em 14/09/05
	Deputado José Dirceu	Deputado do PT	Cassado em 30/11/05
	Deputado Valdemar Costa Neto	Presidente do PL	Renunciou em 1/08/06
	Deputado Bispo Rodrigues	Deputado do PL	Renunciou em 12/09/05
	Deputado Paulo Rocha	Deputado do PT	Renunciou em 17/10/05
	Deputado José Borba	Deputado do PMDB	Renunciou em 17/10/05
	Deputado Pedro Corrêa	Deputado do PP	Cassado em 15/03/2006
	Deputado João Magno	Deputado do PT	Absolvido pelo Plenário da Câmara em 22/03/06
	Deputado Wanderval Santos	Deputado do PL	Absolvido pelo Plenário da Câmara em 22/03/06
	Deputado Roberto	Deputado do PFL	Absolvido pelo Plenário da Câmara

	Brant		em 08/03/06
	Deputado Professor Luizinho	Deputado do PT	Absolvido pelo Plenário da Câmara em 08/03/06
	Deputado João Paulo Cunha	Deputado do PT	Cassação aprovada no Conselho de Ética em 14/03/06
	Deputado João Herrmann Neto	Deputado do PDT	Suspensão pelo PDT em 13/01/06
	Deputado Carlos Rodrigues	Deputado do PL	Renunciou em 12/09/05
	Deputado Vadão Gomes	Deputado do PP	Processo aguarda julgamento no Conselho de Ética
	Deputado Romeu Queiroz	Deputado do PTB	Absolvido pelo Plenário da Câmara em 14/12/2005
	Deputado Pedro Henry	Deputado do PP	Absolvido pelo Plenário da Câmara em 15/03/2006
	Deputado José Janene	Deputado do PP	Processo aguarda julgamento no Conselho de Ética
	Deputado José Mentor	Deputado do PT	Processo aguarda julgamento no Conselho de Ética
	Deputado José Borba	Deputado do PMDB	Renunciou ao mandato em 17/09/2005
	Deputado Josias Gomes	Deputado do PT	Processo aguarda julgamento no Conselho de Ética
	Senador Eduardo Azeredo	Presidente Nacional do PSDB	Afastado da Presidência do PSDB em 25/10/05
ASSESSORES	Sandra Rodrigues Cabral	Assessora-chefe da Assessoria Especial da Casa Civil	18/07/2005
	Marco Antonio da Silva	Assessor da Diretoria de Eventos da SECOM	19/07/2005
	Rodrigo Barroso Fernandes	Presidente da Fundação Municipal de Agricultura de BH e ex-assessor do Prefeito Fernando Pimentel	05/08/2005
	Marcio Lacerda	Secretário-Executivo do Ministério da Integração Nacional	02/08/2005
	José Adalberto Vieira da Silva	Assessor do Deputado José Nobre Guimarães	08/07/2005
	Raimundo Ferreira Silva Júnior	Assessor do deputado Paulo Delgado	Não identificado
	Anita Leocádia	Assessora do Deputado Paulo Rocha	Não identificado
	José Nilson dos Santos	Assessor do Deputado Professor Luizinho	Não identificado
	Jacinto Lamas	Tesoureiro do PL	fev/05
	José Luiz Alves	Chefe de gabinete do ex-ministro dos Transportes de Lula, Anderson Adauto	Não identificado
	João Cláudio Genu	Assessor do Deputado José Janene	Não identificado
	Nestor Francisco de Oliveira	Assessor do Deputado Roberto Brant	Não identificado
FURNAS	Dimas Fabiano Toledo	Diretor de Engenharia	30/06/2005
	Rodrigo Campos Botelho	Diretor de Gestão Corporativa	30/06/2005
	José Roberto	Diretor Financeiro	30/06/2005

	Cesaroni		
	Marcos Antonio Carvalho Gomes	Presidente do Real Grandeza (Fundo de Pensão)	22/08/2005
BANCO DO NORDESTE	Kennedy Moura	Assessor da Presidência do Banco do Nordeste	11/07/2005
PT	José Genoíno	Presidente	Renunciou em 09/07/05
	Silvio Pereira	Secretário-Geral	4/07/05
	Delúbio Soares	Tesoureiro	Afastado em 05/07/05 Expulso em 23/10/05
	José Nobre Guimarães	Dirigente do Diretório Estadual do PT-CE	09/07/2005
	Marcelo Sereno	Secretário de Comunicação	09/07/2005
	Wilmar Lacerda	Presidente do PT-DF	20/07/2005
	Danilo Camargo	Coordenador da Comissão de Ética do PT	06/08/2006
MINISTROS	José Dirceu*	Ministro-Chefe da Casa Civil	14/06/2005
	Luiz Gushiken*	Ministro da Comunicação e Gestão Estratégica	12/07/2005

* Após perder o status de ministro, Luiz Gushiken virou Secretário de Comunicação. Em seguida, em 21 de julho, também perdeu o cargo e se tornou assessor da Presidência da República.

Ao longo desses 9 meses, a CPMI “dos Correios” publicou três relatórios parciais, que condensaram os trabalhos até então realizados. O primeiro deles, apresentado em reunião conjunta com a CPMI da Compra de Votos, foi aprovado em 1º de setembro de 2005 por unanimidade nos plenários de ambas Comissões. No dia 15 de setembro de 2005, a sub-relatoria da DNA, SMP&B e Fontes Financeiras apresentou um relatório com o andamento parcial dos trabalhos realizados, seguida da sub-relatoria de Contratos, em 22 de novembro de 2005, com foco nas irregularidades apontadas na Rede Postal Noturna dos Correios. Ainda, em 6 de dezembro do mesmo ano, a sub-relatoria de Fundos de Pensão também apresentou um relatório parcial com as conclusões a que havia até então chegado. Agora, os trabalhos são concluídos com o presente Relatório, que reúne todos os trabalhos até aqui conduzidos.

4 Os Focos de Investigação

Ao desenvolver os seus trabalhos, esta CPMI deparou-se com diversos ilícitos, além daqueles que motivaram a sua criação. Essa circunstância motivou a ampliação do âmbito das matérias que foram investigadas pela Comissão. Uma comissão parlamentar de inquérito deve, primordialmente, voltar-se à investigação de “fato determinado”. Entretanto, é conhecida a legitimidade de a Comissão apurar, também, os fatos conexos àquele que motivou o início dos trabalhos.

Conforme decidiu o Supremo Tribunal Federal:

“AUTONOMIA DA INVESTIGAÇÃO PARLAMENTAR. – O inquérito parlamentar, realizado por qualquer CPI, qualifica-se como procedimento jurídico-constitucional revestido de autonomia e dotado de finalidade própria, circunstância esta que permite à Comissão legislativa – sempre respeitados os limites inerentes à competência material do Poder Legislativo e observados os fatos determinados que ditaram sua constituição, promover a pertinente investigação, ainda que os atos investigatórios possam incidir, eventualmente, sobre aspectos sujeitos a inquéritos ou a processos judiciais que guardem conexão com o evento principal objeto da apuração congressual. Doutrina. (Unânime)”. Julgamento no Tribunal Pleno em 16/11/2000, publicação no Diário de Justiça de 16/02/2001.

Esta decisão veio a confirmar e consolidar a jurisprudência da Suprema Corte a respeito desse tema essencial, de que é exemplo notório a decisão nos autos do Habeas Corpus nº 71.039-RJ, em que atuou como relator o Ministro Paulo Brossard:

“A Comissão Parlamentar de Inquérito encontra na jurisdição do Congresso Nacional os seus limites. Por uma necessidade funcional, a comissão parlamentar de inquérito não tem poderes universais, mas limitados a fatos determinados, o que não quer dizer que não possa haver tantas comissões quantas as necessárias para realizar as investigações recomendáveis, e que outros fatos, inicialmente imprevistos, não possam ser aditados aos objetivos da comissão de inquérito já em ação. O poder de investigar não é um fim em si mesmo, mas um poder instrumental ancilar relacionado com as atribuições do Poder Legislativo. Quem quer o fim dá os meios. (Unânime).” Julgamento no Tribunal Pleno em 07/04/1994, publicação no Diário de Justiça de 06/12/1996.

A CPMI “dos Correios”, instalada a partir de um fato determinado ocorrido naquela empresa estatal, viu-se obrigada a ampliar o escopo de suas investigações quando identificou diversas outras áreas, no Estado brasileiro, com as quais se conectavam as irregularidades inicialmente apontadas.

Como o objeto de nossa análise mostrou extensas ramificações, por questão metodológica este Relatório Final respeita a divisão de forma análoga e consoante aos trabalhos realizados pelas cinco sub-relatorias: Contratos, Movimentações Financeiras, IRB, Fundos de Pensão e Proposições Legislativas.

Cabe ressaltar que a divisão dos temas não é estanque, pois muitos aspectos analisados em determinado momento mostram relação com objetos posteriormente tratados. Para melhor compreensão de assuntos amplos e complexos, entretanto, esta demonstrou ser a melhor forma de relatar os trabalhos realizados.

Antes da apresentação do material produzido por cada sub-relatoria, o Capítulo 5 refere-se ao objeto inicial da CPMI, o episódio de espionagem envolvendo a gravação de um ato claro de corrupção praticado pelo então Chefe do Departamento de Contratação dos Correios, Maurício Marinho, fato este que inaugurou esta Comissão Parlamentar Mista de Inquérito.

Em seguida, são apresentados os trabalhos produzidos pelas cinco sub-relatorias, que refletem os diferentes núcleos de investigação desta CPMI. O primeiro deles consiste em análises sobre contratos públicos firmados pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), no qual material produzido em conjunto com o Tribunal de Contas da União serviu de alicerce. A partir das denúncias de corrupção relativas a várias diretorias dos Correios, esta CPMI se empenhou em esmiuçar um amplo leque de irregularidades e ilicitudes que ocorreram na estatal.

As áreas que mereceram objeto de análise neste Capítulo distribuem-se em quatro conjuntos de contratos firmados pelos Correios com o setor privado: a) serviço da Rede Postal Noturna; b) a rede franqueada dos Correios; c) prestação de serviços de informática e outros; d) a prestação de serviços de publicidade.

Este último item, que se refere a um contrato firmado pelos Correios com a DNA Propaganda, é o elo entre o primeiro núcleo de investigações da CPMI, a cargo da sub-relatoria de Contratos, e o segundo núcleo aqui apresentado, sob responsabilidade da sub-relatoria de Movimentações Financeiras, que trata de

atividades do publicitário Marcos Valério Fernandes de Souza para além do ramo de publicidade e, na realidade, tratam-se de um esquema de arrecadação de recursos ilícitos destinados a políticos e a partidos políticos.

O Capítulo 7 trata do *modus operandi* de Marcos Valério e descreve uma série de operações financeiras coordenadas pelo publicitário, financiadas com dinheiro público e privado, para repasse a políticos e beneficiários indicados por partidos políticos. Essas operações ficaram consagradas na opinião pública como **Valerioduto**, e contaram com a anuência e colaboração de bancos privados, corretoras e apresentaram ramificações no exterior.

Neste Capítulo há um tópico reservado à análise dos pagamentos aos beneficiários, no qual apresenta-se uma elevada correlação entre os repasses de recursos e a ocorrência de eventos e fatos políticos relevantes no cenário nacional. Aqui, comprova-se, inequivocamente, a existência do "Mensalão", expressão irradiada pelo ex-Deputado Roberto Jefferson e pela qual tais repasses foram batizados.

Este relatório procura distinguir o que realmente se comprova como fonte do esquema operado pelo empresário Marcos Valério e o que configura-se como fundada suspeita. O primeiro grupo está explicitado no tópico 7.2, referente ao **Valerioduto**. O segundo, será tratado no item "Casos Específicos", que reúnem eventos não diretamente relacionados ao **Valerioduto**.

Os repasses feitos pelo empresário Marcos Valério a campanhas políticas durante as eleições 1998 serão relatados considerados neste tópico. Em seguida, serão apresentados outros contratos firmados pelas agências do Sr. Marcos Valério com a administração pública, como os serviços de publicidade prestados à Eletronorte, ao Ministério dos Esportes e ao Ministério do Trabalho, que apresentam irregularidades, mas não reúnem evidências suficientes para integrá-los ao **Valerioduto**.

Outro foco de investigação que, por sua natureza especial, merece tratamento à parte, é a atuação do publicitário José Eduardo Mendonça, conhecido como "Duda Mendonça". O publicitário é um dos recebedores de recursos do **Valerioduto** e mantém contas bancárias no exterior. Há fortes indícios de que tenha operado nessas contas de forma semelhante às operações efetuadas por Marcos Valério. Essa movimentação de Duda também será descrita nesse relatório.

Também será tratado como caso específico o contrato firmado entre o banco BMG e a Caixa Econômica Federal. O BMG, sabidamente, teve papel vital no

esquema financeiro arquitetado pelo Sr. Marcos Valério Fernandes de Souza e fechou contrato de venda de sua carteira de crédito para a CEF de forma irregular.

Nos Capítulos seguintes, serão apresentadas as conclusões das apurações no âmbito do Instituto de Resseguros do Brasil e o exame das atividades dos Fundos de Pensão, que merecem, justificadamente, comentários em separado, fundamentados no material produzidos pelas sub-relatorias que examinaram esses temas.

No Capítulo 10, da Tipificação das Condutas, há referência a todos os núcleos de investigação desta CPMI com menção aos responsáveis e às condutas ilícitas descritas ao longo do relatório. Neste Capítulo, esta CPMI “dos Correios” sugere às autoridades competentes, notadamente o Ministério Público Federal, o indiciamento dos envolvidos.

Em seguida, o Capítulo 11, denominado Proposições Legislativas, elaborado com base nos trabalhos da sub-relatoria de Normas de Combate à Corrupção, trata do aperfeiçoamento legal, jurídico e institucional necessário para escoimar ou, ao menos, dificultar a prática de delitos e irregularidades descritas ao longo deste relatório.

Por fim, o Capítulo 12 traz as conclusões e os ensinamentos que nos trouxe esse processo que cumpre um ciclo importante a partir da publicação deste Relatório Final.

5 A Espionagem nos Correios

(...) o que aumenta em conhecimento, aumenta em dor.

(Eclesiastes 1:18)

5.1 Introdução

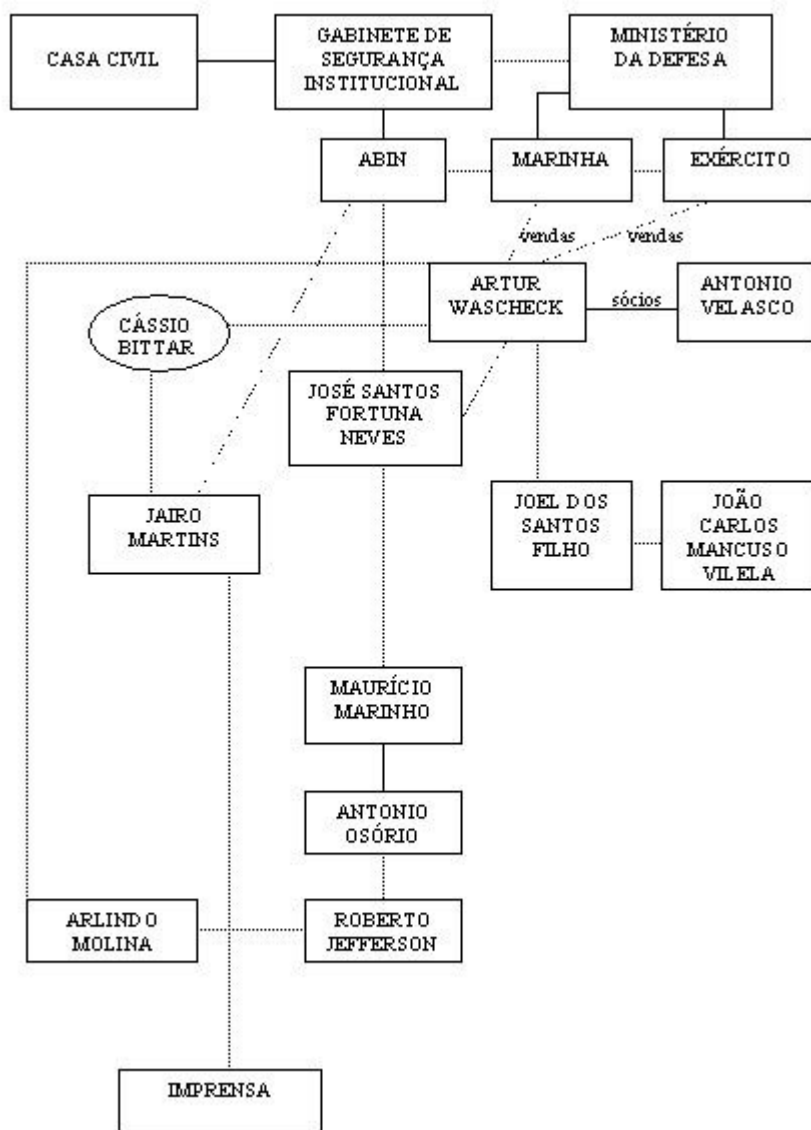
A gravação da fita de vídeo, em que o funcionário dos Correios, Maurício Marinho, é flagrado recebendo R\$ 3.000,00, foi resultado da chamada espionagem industrial ou comercial. No entanto, o mais importante é analisar a possível imbricação entre a espionagem industrial e a espionagem política por intermédio de um órgão do Estado, a Agência Brasileira de Inteligência (ABIN).

Antes de se passar à descrição dos fatos com a respectiva análise que lhes dê inteligibilidade, é necessário explicitar que a atividade de inteligência envolve dois conceitos básicos: primeiro, a compartimentação das informações, que possibilita às pessoas com interesses diversos e sem a informação de todo o processo participarem da atividade de inteligência, muitas vezes sem o saberem; segundo, a estória-cobertura em que nenhuma atividade é desenvolvida sem uma estória crível, porém nem sempre veraz, pensada e discutida no âmbito da agência de inteligência, para ser usada em caso de descoberta da atividade.

Também é importante perceber que a espionagem para ser desvendada por inteiro requer a chamada contra-espionagem ou simplesmente a delação. Portanto, qualquer interpretação que dê inteligibilidade aos fatos poderá sempre ser acusada de "teoria da conspiração". Todavia, uma análise é superior a outra, na medida em que explica o maior número de fatos com maior economicidade no paradigma.

A literatura especializada é farta em mostrar que os mecanismos de uma agência de inteligência no contato com empresas e pessoas treinadas em espionagem sem vínculos diretos são classicamente os mesmos que vistos nesse episódio.

O presente relatório tem como base os depoimentos prestados na CPMI, bem como na Polícia Federal, e os relatórios sigilosos confeccionados pela ABIN e enviados pelo Gabinete de Segurança Institucional. O Gráfico abaixo mostra os vínculos e as conexões dos envolvidos.



5.2 A Gravação

O Sr. Maurício Marinho reuniu-se por quatro vezes com o Sr. Joel dos Santos Filho, sendo que na última delas também estava o Sr. João Carlos Mancuso Vilela. Por três vezes usaram uma maleta com microcâmera para fazer gravações do então funcionário expondo esquemas de corrupção nos Correios, sendo que apenas por duas vezes as gravações foram tecnicamente aproveitadas.

O Sr. Joel dos Santos Filho inventou pertencer a uma multinacional interessada em fornecer material para os Correios e afirmou que os pseudônimos utilizados foram criados por ele mesmo, sendo a condução da conversa imaginada por ele. De acordo com o Sr. Joel a gravação tinha o propósito de mostrar ao Diretor dos Correios, o Sr. Antônio Osório, quem era o Sr. Mauricio Marinho. Fora avisado pelo Sr. Arthur Wascheck sobre os vínculos deles com o PTB do então Deputado Roberto Jefferson.

As reuniões ocorreram em março e abril de 2005, sendo que uma das fitas foi gravada em 14 de abril, após a maleta ser entregue no dia 12 do mesmo mês pelo Sr. Jairo Martins de Souza, agente da ABIN durante nove anos e há quatro anos afastado.

Sobre os acertos entre os Srs. Jairo Martins e Arthur Wascheck o Sr. Joel dos Santos disse, *ipsis litteris*:

Arthur me apresentou o Jairo, no escritório dele, disse: "olha, o Jairo é um amigo meu de confiança que já fez um serviço para a gente e que efetivamente ele tem alguns equipamentos, equipamento bom que daria para você fazer essa filmagem do Marinho.

E acrescentou a recomendação do Sr. Arthur Wascheck:

Aí o Arthur, ainda nessa ocasião, no escritório dele, pediu ao Jairo, disse: "olha Jairo, isso não pode ser vazado em hipótese alguma, pelo amor de Deus! O nosso objetivo é tão-somente gravar ele, apresentar para o Osório e fazer com que ele

saia dessa função, porque consiste uma pedra dentro desse esquema todo". Isso ele falou para o Jairo.

Deve-se ter em mente, todavia, que os Srs. Arthur Wascheck e Joel dos Santos Filho são amigos de longa data, o que enfraquece o depoimento do segundo, neste ponto, favorável à versão do Sr. Arthur Wascheck de que o Sr. Jairo Martins o traiu. Todavia, como se verá, a versão dos Srs. Arthur Wascheck e Joel dos Santos Filhos tem sólidos fundamentos.

O Sr. Joel expôs minuciosamente a experiência do Sr. Jairo Martins de Souza no assunto e como se deu a gravação:

*(...) estava na terceira visita; segunda gravação, não é? É isso. Daí, fui novamente tentar gravar o Sr. Marinho. Foi exatamente nessa vez – segunda gravação e terceira visita – que...o mesmo procedimento. Eu liguei para ele; ele me entregou a pasta; eu aguardei – acho que isso foi após o almoço, isso; e ele me entregou pela manhã; acho que foi após o almoço que eu fui fazer essa gravação. Abri a pasta, aí é que eu vi os fiozinhos desligados. Foi nessa vez. Aí eu liguei para ele, e digo: "Jairo, tem um fiozinho que está desligado aqui". Daí, ele me disse assim: "Então, faz o seguinte, Joel: desligue os dois". Eu desliguei um, porque um já estava desligado. Ele disse: "Agora, pegue o vermelho e ligue em tal contato". Não me recordo, sinceramente qual, mas eu liguei direitinho, como ele falou – ou no de cima, ou no de baixo –, mas eu liguei, como ele falou. "E pegue o outro e ligue em tal contato". Acho que era o preto no de baixo e o vermelho no de cima. Acho que era isso. Daí, ele disse: "Agora, aperte o botão, aperte novamente o botão". Aquele procedimento que ele já havia... aí foi feita essa segunda gravação, novamente eu entreguei para ele e, dias depois, ele disse que **também não tinha sido gravado**. Eu disse: "Mas gente, foi gravado. Como é que não foi gravado?" E tal, tal, aí ficou aquela coisa. Aí resolveram que ia fazer a terceira gravação. Eu disse: "Não vou fazer a terceira gravação, o homem não tem mais o que falar. Ele já falou a mesma coisa três vezes que eu fui lá. Como é que eu vou fazer mais uma gravação, gente? Eu, sinceramente, não..." Aí, uns dias depois, o Jairo disse assim: "Ah não, eu consegui localizar a gravação perdida". Não sei como é que ele conseguiu localizar a gravação, eu não entendo desses equipamentos. Daí o Arthur me disse que a fita tinha ficado inócua, que o que ele falou muito pouco o incriminaria. Eu digo: "Mas pelo que eu ouvi ele falar...", quer dizer, na realidade eu não prestei muita atenção no que ele falou, porque você fica ligado para pegar aqueles ganchos para fazer com que a pessoa desenvolva o assunto. Mas, até onde eu lembro, pelo que eu vi, eram relevantes.*

5.3 O Mandante Direto da Gravação: O Sr. Arthur Wascheck.

A maleta e os autores materiais da gravação foram contratados pelo empresário Arthur Wascheck que tivera interesses contrariados, legitimamente ou não, pelo Sr. Maurício Maurinho, que por sua vez possuía vínculos informais, pelo que disse e pelas indicações que teve, com o PTB presidido pelo Sr. Roberto Jefferson.

O Sr. Arthur Wascheck detinha vínculos pessoais com o Sr. Arlindo Gerardo Molina, que se dispôs a mostrar a fita ao então Deputado Roberto Jefferson e de fato falaram sobre o assunto na reunião que tiveram no dia 03.05.2005.

O Sr. Arthur Wascheck disse em depoimento que o Sr. Arlindo Molina, ex-professor do Colégio Naval, o apresentou para algumas pessoas da Marinha para apresentar um produto. Fato negado pelo Sr. Molina. Ambos se conheciam desde 2001 e conversavam frequentemente. Para ajudar o Sr. Molina, que estava em dificuldades financeiras, o Sr. Arthur Wascheck transferira para aquele, a partir de 09.05.2005, cerca de R\$ 20.000,00.

Como na fita há acusações contra o Sr. Roberto Jefferson, as motivações do Sr. Arthur Wascheck podem ser diversas, como abaixo explicitadas, indo desde o achaque a até mesmo a simples denúncia política a quem presidia o partido que patrocinou a indicação do Sr. Mauricio Marinho, por meio do Diretor dos Correios Sr. Antônio Osório e do Deputado José Chaves (PTB-PE).

O Sr. Arthur Wascheck participava de licitações no setor público não apenas nos Correios, mas, por muito tempo, para as Forças Armadas, especificamente o Exército e a Marinha, sendo que fora apresentado ao Sr. Fortuna, outro participante de concorrências nos Correios, que fora agente da ABIN, quando se chamava SNI, por um Coronel do Corpo de Bombeiros do Distrito Federal. Durante o período de gravação das fitas o Sr. Fortuna estava sendo utilizado como fonte pelo Sr. Edgar Lange, analista de informações da ABIN e Coordenador de Operações Sistêmicas, conforme este declarou em depoimento.

As vendas para a área militar eram antigas. Observe-se a seguinte inquirição:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Nesses últimos dois anos, a sua empresa participou de que tipo de propostas?*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Geral?*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Específica para órgãos públicos.*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Com certeza, isso não tem problema nenhum.*

Vamos ver: Marinha do Brasil, eu vendi... Não, foi macacão. Eu vendi todo o uniforme esportivo da Marinha, material de natação, sunga para natação, e vendi também calção de ginástica para a Marinha. Vendi também um artigo especializado chamado bota de convés, que é usado em alto-mar – aliás, bons produtos.

*Com relação ao Exército, eu hoje me orgulho, **depois de 20 anos de luta lá dentro**, combatendo as multinacionais... Combatemos a São Paulo Alpargatas, a Santista Têxtil e outras grandes. No ano passado, 2003 para 2004, entregamos 250 mil calções para educação física, entregamos 105 mil pares de tênis e entregamos 45 mil botinhas camufladas usadas pelo Exército nas operações na Amazônia. Isso foi em 2003/2004.*

*Hoje, em 2005, com mais orgulho ainda, **assinei um contrato como o maior fornecedor do Exército brasileiro nos mesmos itens**, com exceção do calção que eu não ganhei neste ano. Mas consegui ganhar... são 186 mil pares de coturno, que é a bota militar propriamente dita; sandália de borracha, 70 mil; botinha camuflada, 37 mil...Desculpe-me...E também os tênis, 200 mil pares de tênis. Eu tenho feito um trabalho muito bom, tenho crescido.*

Com relação aos Correios, consegui vender, no ano passado, 32.500 capas de chuvas. Corrigi, inclusive, um defeito crônico da capa de chuva, que era o gotejamento. Consegui vender, agora em 2005, 11.200, 11.500 jaquetas para carteiro, usadas no frio. Esse é o resumo das minhas vendas.

O Sr. Arthur Wascheck era sabedor dos problemas e corrupção nas licitações e na administração de contratos, porém não conseguiu demonstrar que Maurício Marinho fosse um problema que merecesse **uma atitude tão radical**, que foi a expressão usada por ele para caracterizar o mando. Veja-se o seguinte:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Só para... É que a imagem que o senhor passa em seus vários depoimentos é que o senhor vinha sendo*

perseguido pelo Maurício Marinho. Então, a gente quer saber exatamente onde é que aparece a perseguição do Maurício Marinho.

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Bom, primeiro, em caracterizar uma empresa como a minha de “picareta”, como “firminha”. Segundo, uma total preferência, isso fora da lei, por indústrias grandes. Tipo assim, ténis: “Ah, eu vou dar preferência para essa, essa e essa”. “Por quê? Por que você vai dar preferência?” “Porque essa, essa e essa são indústrias”. “E, daí? O preço vai ser mais alto e eu tenho um produto tão bom quanto”. Outra coisa que quero deixar clara para o senhor: à medida que ele não multa ninguém e que começa, tenta, vamos dizer, entregar produto fora de especificação, eu começo a ser prejudicado. Essa a tendência que vigorou no Correio nos últimos dois anos. Esse problema de não multar ninguém, dar chance para entregar uma outra amostra uma, duas ou três vezes, sendo que, no ato da entrega da amostra, a firma pode ser vencedora do certame ou perdedora do certame. Tem que se chamar o segundo lugar. Então, facilitou-se a vida de outras empresas e eu passei a não vender.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Quais as outras empresas que tiveram a vida facilitada?*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Olha, aí, eu vou deixar. Eu citei dois exemplos.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Mas, até agora, percebi um, que foi a entrega das...*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Eu posso citar outro: mala postal.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Sim, até agora, só ficou a mala postal. Qual o outro produto que V. S^a nos disse que foi recebido fora da especificação? Qual outra empresa que foi beneficiada?*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Bom, isso aí, eu... existem vários... são muitos contratos dentro do Correio.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Não precisam ser muitos. Cite alguns pelo menos para não parecer que há uma generalização indevida. Só para esclarecimento.*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – *Não, que eu conheça da minha área, que eu gostaria de relatar: o ténis para carteiro, a bota para operador de triagem e a mala postal. Fora isso, eu já... como eu não ganhei outras licitações...*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Ténis... insisto, ténis – não houve esse fornecimento, portanto, não há recebimento sem especificação.*

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Houve o fornecimento. Houve uma recusa de material, depois. Houve o fornecimento específico. Foi fornecido o tênis e o Correo devolveu o tênis.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Devolveu?

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Devolveu sem multar.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Não, mas a multa...são duas coisas diferentes. V. S^a está dizendo, já li em vários depoimentos, que o Correo, na administração de Maurício Marinho, recebia produtos que desatendiam às especificações. Só quero saber quais. Aí, V. S^a diz que há dois anos não se recebem tênis e fico em dúvida.

Com certeza, a mala. Qual o outro?

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Não, não, eu acho que o senhor não entendeu. Vou tentar explicar.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – É só, objetivamente, dizer: “a firma tal é fornecedora de tal produto e não atende às especificações”.

Mais adiante o Relator arremata:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Mas percebe que V. S^a disse que existem outras empresas que fornecem produtos, que são recebidos fora das especificações, e que não conseguimos avançar?

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Eu não disse isso. Eu disse para o senhor o seguinte: existe...

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Tudo bem, se não disse, é a resposta que queremos.

No entanto, as disputas com o Sr. Maurício Marinho poderiam ser a razão primária e única do Sr. Arthur Wascheck sem que isso impeça a motivação diversa de outros como se verá adiante, pois como o mesmo alegou:

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Não, a elaboração de edital não diz respeito a ele, eu acredito. Não tenho bem certeza de como o edital dos Correios é elaborado. Pode ser que ele dê alguns elementos, porém não é só ele. Onde a fraude existe – e nisto eu quero ser claro, Senador Álvaro Dias – é na execução do contrato, conforme o meu depoimento para o Sr. Relator.

Suas intenções são suspeitas à medida que não objetivaram denunciar formalmente o Sr. Maurício Marinho:

O SR. CARLOS ABICALIL (PT – MT) – Meu caro investigado, V. S^a não acha que seria mais coerente, com toda a correção de conduta que V. S^a pretende demonstrar aqui, ter levado essa fita ao Ministério Público?

O SR. ARTHUR WASCHECK NETO – Não; eu avaliei que deveria...

O SR. CARLOS ABICALIL (PT – MT) – Não acha. Então, estou satisfeito. Muito obrigado.

Merece reprodução literal o seguinte raciocínio, óbvio para qualquer analista isento, embora negado pelo Sr. Wascheck, sobre a sua vinculação com o Sr. Molina e a reunião que este tivera com o então Deputado Roberto Jefferson no dia 03.05.2005:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – Concluirei agora. Perceba que o senhor está contradizendo o seu depoimento na Polícia. O senhor fala o seguinte: “Quando este lhe disse que Roberto Jefferson determinou que a fita fosse entregue ao Antônio Osório e que esse tomaria as providências necessárias para demitir Maurício Marinho. Que, de fato, Maurício Marinho, no dia seguinte, licenciou-se da função. Que um dia depois, ou seja, no dia 4 ou 5 de maio mandou entregar a gravação à Diretoria na Administração da ECT”. Ou seja, depois que ele se licenciou, o senhor mandou a fita.

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – Vou fazer-lhe a última pergunta, porque já acabou o meu tempo. É uma ilação minha e peço que o senhor diga se estou errado ou não. Sabe o que entendo que aconteceu? O senhor acionou o Sr. Molina, pessoa que mantém relações na área política, para iniciar uma negociação com o Deputado Roberto Jefferson para derrubar o Sr. Maurício e o senhor ter situações outras na ECT. O senhor, então, abafaria a fita. Isso foi feito no dia 3.

Imediatamente no dia 3, o Deputado Roberto Jefferson avisou o Sr. Osório, dizendo: “Afasto o cara da empresa, porque estou tentando negociar essa fita”. O senhor, então, depois desse fato, um ou dois dias, manda a fita para a empresa, estabelecendo a negociação via Sr. Molina com o Sr. Roberto Jefferson.

Mas um araponga estoura para a revista, implode o seu esquema e o Sr. Roberto Jefferson, que, a partir de então, para se preservar dessa podridão inteira, começa a fazer uma série de outras denúncias. Estou errado?

O SR. ARTHUR WASHECK NETO – *Completamente errado, equivocado e tudo o mais.*

Conforme os Srs. Arthur Wascheck e Arlindo Molina, ambos se encontraram em frente ao anexo da gráfica do Senado Federal, no dia 3 de maio de 2005, para que o primeiro entregasse cópia da fita ao segundo, com o propósito de este aproveitar uma audiência já marcada com o então Deputado Roberto Jefferson para tratar de outros assuntos, e assim mostrar a fita ao Presidente do PTB. Sobre a reunião, o então Deputado informou o seguinte à CPMI:

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB – RJ)- *Ele tentou falar comigo, Sr. Relator - quero lhe passar aqui o relatório disso -, várias vezes. Eu tenho uma folha dobrada aqui em que está escrito Molina; está aqui debaixo. Várias vezes ele tentou falar comigo. Eu quero lhe passar esse relatório da agenda do meu gabinete. Ele me ligou: 10 de março, quinta-feira, duas vezes; 15 de março, terça-feira, duas vezes; 5 de abril, terça-feira, duas vezes; ligou duas vezes, e eu atendi na ligação de 19h17; 6 de abril, ligou de novo, e eu não falei; aí, no dia 27 de abril, quarta-feira, 18h05, o Senador Suassuna me ligou várias vezes, pedindo para atendê-lo; no dia 28 de abril, de novo; e estou dizendo: “Senador, deixa isso para frente, já vou atender”; e me ligou de novo; pediu que eu falasse com ele às 9h35min, às 9h48min, às 10h16min; o Senador Suassuna me ligou: “Roberto, atende. É companheiro meu de farda” - eu nem sabia que o Senador Suassuna teria sido militar. Falei: “Eu atendo”.*

Marquei com ele no meu gabinete, 3 de maio. Recebi o Sr. Molina em 3 de maio, por volta das 17 horas. Ele se sentou à minha frente e veio com a mesma conversa lá de Belém, só não falou o nome do Fortuna. Porque, em Belém, ele me falou em Fortuna; nessa vez em que estive comigo, em 3 de maio, terça-feira, não falou mais em Fortuna. E disse que estava sendo prejudicado, que uma empresa que ele representava estava sendo prejudicada e que ele queria acertar, que era bom para todos. Digo...

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Ele chegou a nominar a empresa?*

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB – RJ) – Não, não nominou a empresa.
Digo: “Amigo, nossa conversa está encerrada. O senhor pode se retirar. Não tenho mais nada a tratar. Essa conversa o senhor já falou comigo em Belém”. Ele falou: “Mas tem uma segunda coisa, Deputado”. Eu digo: “O que que é?” “Essa empresa tem uma fita do Sr. Marinho pegando dinheiro em seu nome e em nome do PTB e quer negociar com o senhor.” Eu falei: “Já não negocio com empresa de maneira direita e correta, ainda mais assim, com essa conversa, meu irmão! Você faz um bom uso da fita e, por favor, se retire daqui”.

Mas ele não chegou a chantagear, a me ameaçar, nem eu dei dimensão de ameaça, porque não acreditei. Eu achei tão frágil a conversa dele, assim tão... Não botei fé. Mande ele embora, e ele foi embora. E, depois, aconteceu o que aconteceu.

No dia 11 de maio, quarta-feira, às 14h50min, Molina ligou no gabinete, dizendo que queria o e-mail do Deputado, porque não queria passar para o e-mail do gabinete, que era assunto pessoal do Deputado. “Eu quero passar a V. Ex^a esse relatório de meu gabinete”. Ele queria me passar já alguma coisa da fita que a revista Veja publicou no dia 14 no site e no dia 15 nas bancas.

Os Srs. Molina e Fortuna alegaram que não possuíam vínculos, conforme acusara o então Deputado Roberto Jefferson. Todavia esse fato pode ser relevante para explicitar as intenções do Sr. Arthur Wascheck, do Sr. Molina e do Sr. Fortuna, porém são irrelevantes para determinar uma possível participação da ABIN e o comportamento do Sr. Jairo Martins.

Portanto, o Sr. Jairo Martins claramente faltou com a verdade ao afirmar que desde o início o Sr. Arthur Wascheck tinha interesse na divulgação da fita pela imprensa. Por isso, as motivações do Sr. Arthur Wascheck são irrelevantes para caracterizar a espionagem política, sendo ele claramente o responsável pela espionagem industrial.

Quanto ao Sr. Arlindo Molina, no que se refere ao motivo de seu comparecimento a esta CPMI, a acusação que lhe fez o ex-Deputado Roberto Jefferson de chantagem e extorsão, observou-se, que tal não procede, já que, nesta mesma CPMI, o acusador se contradisse, inocentando-o.

5.4 O fornecedor da maleta: o Sr. Jairo Martins de Souza

Primeiramente, não se pode descartar a hipótese do Sr. Arthur Wascheck ter sido incentivado a patrocinar a gravação em suas conversas com o Sr. Jairo Martins, quando aquele o contatou para fazer varredura de escuta telefônica em seu escritório.

Por sinal, as relações entre Jairo Martins de Souza e Arthur Wascheck são obscuras. Não se entendem sobre insignificâncias, como sobre se a maleta foi comprada por R\$ 8.000,00 ou alugada por três dias, pois o valor de venda seria de R\$ 50.000,00, nem sobre quem fez a varredura para detectar grampo telefônico no escritório da empresa do Sr. Arthur Wascheck. Este diz que foi o Sr. Jairo Martins, que afirma ter sido um Francisco que ele indicou, mas não sabe o sobrenome e nem o endereço de trabalho:

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Nenhuma ligação. A história da varredura, o senhor disse que foi feita por outra pessoa. Quem é que fez?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – É um amigo meu de nome Francisco.

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Como é que é o nome?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Francisco.

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Francisco do quê?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Ah, Ex^a, sobrenome eu não sei. Mas é Francisco. Qualquer momento que a Comissão quiser, eu procuro e aponto quem é.

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – E o senhor confirma também que não foi o senhor que fez a varredura.

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Confirmo.

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Confirma. Então, o Wascheck também mentiu aqui porque ele deu no depoimento aqui que foi o senhor que fez a varredura.

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Confirmo que não fui eu.

Adiante, em seu depoimento, sugere que “fisicamente” não teria sido ele a fazer a varredura e responde o seguinte:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Ok. Com relação ao Sr. Arthur. Quando o senhor fez a varredura no escritório do Sr. Arthur, na Vetor?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Ex^a, esse é um fato com relação ao qual tenho que me comprometer a trazer a data. Não me recordo. Fisicamente não.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Foi antes ou depois da gravação?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *No decorrer.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *No decorrer da gravação?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Não. No decorrer dos contatos com ele.*

Como policial militar estava licenciado sem remuneração desde o final de 2004, obtendo rendimentos de uma empresa de alarmes em sociedade com seu irmão e o pai dele, que por sinal é Subtenente de Reserva do Exército, tendo atuado no Centro de Inteligência do Exército durante 33 anos. Observe-se ainda que o Sr. Jairo Martins possuía vínculos políticos e fora assessor parlamentar do Bispo Rodrigues, um dos beneficiados do “Mensalão”, tendo trabalhado na liderança do Partido Social Liberal (PSL) e também já participara da gravação do ex-Deputado André Luiz.

Conhecera o empresário Arthur Wascheck em um restaurante em Brasília por intermédio do Sr. Cássio Bittar, familiar do Sr. Carlos Ramos, vulgo Carlinhos Cachoeira, que patrocinou a gravação do Sr. Waldomiro Diniz, e para quem o Sr. Jairo Martins trabalhou na gravação do Deputado André Luiz, na tentativa de extorsão sofrida pelo Sr. Carlos Ramos:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Quando foi o primeiro contato com ele? Foi no restaurante, não foi?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - Foi. Não me recordo da data. Posso perguntar...

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - Não estou perguntando a data.

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - Deve ter sido em março.

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - Acenou para o senhor o parente do Cachoeira, o senhor foi lá. Quando foi que o senhor encontrou outra vez o Sr. Arthur?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - Acho que já decorrida uma semana, uns dez dias.

A resposta sobre as circunstâncias em que entregou a maleta a Joel dos Santos Filho é muito curiosa e inverossímil:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – V. S^a confirma as declarações à Polícia Federal de que não se encontrava em uma caminhonete branca, quando entregou a maleta ao Joel?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Eu não me recordo de estar em uma caminhonete branca porque eu não tenho caminhonete branca. Não me recordo. Mas eu acho que não.

No mesmo depoimento, em outro momento:

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Só mentira, só mentira. A questão do carro. O tal do carro com aquela hora tão precisa que o senhor deu lá de 14h50, era, efetivamente, a blazer escura?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Eu acredito que sim.

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – O senhor acredita. Mas o senhor tem uma blazer escura?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Tenho. Eu não tenho carro...

A SR^a IDELI SALVATTI (PT – SC) – Tem outros carros, não?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – Eu não tenho carro branco.

Em depoimento à Polícia Federal, o Sr. João Carlos Mancuso Vilela, afirmou que em frente ao edifício dos Correios viu uma caminhonete totalmente branca aproximar-se e que o Sr. Joel dos Santos Filho foi até o veículo e retirou uma maleta preta. A cor da caminhonete é confirmada pelo Sr. Joel dos Santos Filho em depoimento à Polícia Federal, também na gravação anterior, antes mesmo da última gravação da qual participara o Sr. João Carlos Mancuso Vilela.

Nesse passo, entendemos caber a transcrição da pertinente observação sobre a memória do Sr. Jairo Martins:

A SR^a. HELOÍSA HELENA (P-SOL – AL)... O que eu questiono a V. S^a é que, em alguns momentos, tem uma memória preciosa para o relógio e não tem uma memória preciosa para outros detalhes. De pronto, respondeu ao Relator: 14 e 50, que é algo que precisa de uma grande memória. Para as outras, o senhor não lembra bem quem é, quem não é, a cor, o carro, essas coisas que passam a ser quase que impressionantes...

O Sr. Jairo Martins também sabia que estava indo fazer gravações para dismantelar um esquema de propina, pois em seu contato com a imprensa foi citado o fato de que ele sabia que a fala de Maurício Marinho envolvia o PTB do Sr. Roberto Jefferson:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - Pois é, se o senhor confia no Policarpo - é o que o senhor disse -, então, o senhor está mentindo. O Policarpo fala exatamente o contrário do senhor na Polícia. Quer ver? (Pausa.)

Então, eu acho que alguém mente. Ou o senhor ou o Policarpo. O senhor disse que o Policarpo fala a verdade. Então, o senhor está mentindo.

Veja aqui: “José Policarpo de Souza que, no final do mês de março do corrente ano, foi procurado por uma fonte que narrou uma história envolvendo um suposto esquema de desvio de dinheiro público dos Correios para o PTB.” Coisa que o senhor disse que não falou. “Que, após narrar superficialmente o suposto esquema, a fonte indagou ao depoente se o mesmo tinha interesse jornalístico na história, tendo respondido que sim. Que perguntou à fonte se havia algum elemento para embasar as denúncias, o que foi respondido que realmente havia provas”. Ou seja, no primeiro contato, o senhor já falou que havia provas. “Mas sem entrar em detalhes. Que, dias depois, foi feito um novo contato com a fonte, sendo que, nesta oportunidade, lhe foi mostrado um trecho da gravação de áudio”. Veja que o senhor mostrou para o Sr. Policarpo uma gravação de áudio, dias depois desse primeiro contato, ainda no mês de março. É o que diz o Sr. Policarpo.

Mais adiante sobre as contradições entre os objetivos da gravação sabidas por Jairo Martins e seus contatos com a imprensa:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Então, o que acontece aqui? É uma situação de esquizofrenia dupla? O senhor fala uma coisa e ele fala outra. Quem mente? O senhor ou o Policarpo?*

Veja só: “Que esta primeira gravação foi apresentada como prova da existência de tal esquema. Que sua fonte explicou que outra conversa com o Maurício Marinho já estava marcada, quando, inclusive, participaria um suposto diretor da empresa que estava negociando com os Correios. Que sua fonte afirmou que não tinha participado das gravações”. Veja agora: “Que a sua fonte alegava que o intuito das pessoas que realizavam as gravações era revelar a existência de esquema no PTB”.

Desde o início, o senhor falou para o Sr. Policarpo que a idéia era pegar o esquema do PTB. Por que o senhor está mentindo hoje aqui?

Jairo Martins afirmou que na fita entregue a imprensa já havia razão para a denúncia, mas Arthur Wascheck considerou que havia necessidade de outra gravação, o que pode indicar uma motivação que iria além de simplesmente comprometer Maurício Marinho, também pelo Sr. Arthur Wascheck. A motivação do Sr. Arthur Wascheck foi assim comentada pelo Sr. Jairo Martins:

O SR. MAURÍCIO RANDS (PT – PE) - *a que o senhor atribui a realização de uma terceira filmagem, uma terceira reunião e, portanto, a segunda filmagem que*

prestou, se o próprio jornalista Policarpo Júnior já tinha lhe dito que os fatos contidos na segunda gravação eram graves, por que é que se tentou ainda uma terceira, e nessa terceira houve um desvio do foco, passou a ser o da informática? O senhor atribui isso a quê?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Não sei, Ex^a.*

O SR. MAURÍCIO RANDES (PT – PE) - *Mas o senhor me disse que conversou com o jornalista Policarpo.*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Sim, mas a questão da outra gravação é a questão do empresário Arthur. Aí eu não sei, não tenho como falar para o senhor o que é que ele queria. Não sei.*

Outro ponto que merece ser destacado é o de que a fita foi editada, mas o Sr. Jairo Martins disse em depoimento que não teve interesse em saber do conteúdo das denúncias na fita, meramente passando a fita para a imprensa.

O Sr. Jairo Martins reconhece a amizade pessoal com o Diretor de Departamento da ABIN:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *V. S^a conhece Paulo Ramos?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – *Conheço. Paulo Ramos, conheço. Esse é meu amigo pessoal.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *V. S^a pode esclarecer qual é a atuação dele?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA – *Ele, hoje, eu acho que é o Diretor de Operações de Inteligência da Abin.*

Sobre os contatos com a ABIN merece destaque a seguinte observação :

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Curiosamente, isso não tinha sido informado ao Presidente da República. Que quinze dias antes a Abin tinha a informação de que havia uma fita que circulava entre os agentes, que tinham a posse da fita; que Sua Excelência, o Presidente da República, não tinha sido informado de nada disso.*

Ora, se só o senhor tinha a fita e o Sr. Policarpo... Desconheço que Policarpo tenha relação com a Abin. Quem tem relação com a Abin? O senhor. Como posso dizer, então, que o senhor não entregou essa fita para a Abin?

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Posso afirmar-lhe que não a entreguei. E o senhor errou na sua conta.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Por quê?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Porque Arthur Waschek tinha a fita.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *E Arthur Waschek tem ligação com a Abin?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Que eu saiba não.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Entre os três quem tem é o senhor.*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Com certeza.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Errei na conta, mas não errei na afirmação.*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Com certeza absoluta. Estive nove anos por lá. Há quatro não estou mais.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Se das três pessoas que tinham a fita, uma tinha ligação com a Abin não é mais crível que tenha sido o senhor que a entregou?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Claro, é mais crível. Porém, não foi.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *O senhor não teve, durante esse período, contato com ninguém da Abin?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Contato telefônico?*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Pessoal.*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - *Contato telefônico, tive.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOSO (PT – SP) - *Com nenhum dos seus amigos?*

O SR. JAIRO MARTINS DE SOUZA - Pessoal não.

Dessa forma, fugindo da orientação dada pelo empresário Arthur Wascheck que visivelmente não tinha interesse comercial na divulgação da fita pela imprensa, mas retirar o Sr. Marinho do cargo politicamente ou participar do esquema, o fornecedor da maleta, Sr. Jairo Martins, divulga a fita para a imprensa, o que demonstra que o Sr. Arthur Wascheck foi traído pelo Sr. Jairo Martins.

5.5 Sobre a possível participação da ABIN

Em relatório secreto de 15/06/2005 do GSI, disponibilizado com tarjas a esta CPMI, tem-se conteúdos que podem ser relatados como o que informa ter sido o Sr. Jairo Martins de Souza, cabo da Polícia Militar do Distrito Federal, servidor da ABIN de 03/03/1993 a 08/12/2000 e que ainda possuía amizade com o diretor do Departamento de Operações de Inteligência (Doint), Sr. Paulo Ramos, e eventualmente Jairo Martins visitava o Doint, mas no âmbito da Agência desconhecia-se que ele fornecera o equipamento de gravação a seus autores. O último relatório, de 16/06/2005, não trata do assunto. E pronto. Em nenhum outro momento se trata do assunto.

É importante se destacar que o Sr. Jairo dos Santos Filho declarou em depoimento à Polícia Federal que trabalhou no Setor de Operações da ABIN.

A produção de conhecimentos da ABIN sobre o assunto teria ocorrido a partir de uma rara “denúncia anônima” ao então Diretor-Geral Mauro Marcelo de Lima e Silva, em 31/03/2005, e não por informantes ou por causa de seu plano de operações anual. Essa denúncia desencadeia o despacho do Sr. Paulo Ramos, Diretor de departamento – amigo pessoal do Sr. Jairo Martins, fornecedor da maleta para a gravação – para o Coordenador de Operações Sistêmicas, Sr. Edgar Lange.

Sobre a iniciativa de investigação para produzir informações cabe destacar o seguinte diálogo:

O SR. SIBÁ MACHADO (PT – AC) - *Dr. Edgar, uma pergunta por curiosidade: o trabalho da Abin precisa ser provocado para fazer qualquer tipo de investigação, ou é uma decisão própria da instituição? Quais são os critérios para que ela decida fazer investigação sobre qualquer tipo de caso?*

O SR. EDGAR LANGE - *Tá. Com relação a casos, aí é decisão do diretor-geral de produzir conhecimento ou não.*

E adiante:

O SR. CÉSAR BORGES (PFL – BA) - *Costuma, então, na Abin, se dar procedência e se dar credibilidade a denúncias anônimas que chegam à Abin?*

O SR. EDGAR LANGE - *Aí a decisão cabe ao Diretor-Geral.*

O SR. CÉSAR BORGES (PFL – BA) - *Sim, mas eu lhe fiz uma pergunta nesse sentido. É costumeiro, é de rotina, se dar andamento a denúncias anônimas que cheguem, de qualquer espécie, na Abin?*

O SR. EDGAR LANGE - *Muito raramente.*

Todavia, o Sr. Edgar Lange Filho, em depoimento prestado à Polícia Federal, em 10 de junho de 2005, diz que a operação teria sido iniciada após a ABIN ter recebido denúncia de fonte que relatava corrupções nos Correios.

A produção de conhecimentos é feita de 05/04 a 17/05/2005 e é informada por relatórios, que segundo o depoimento do Sr. Edgar Lange à CPMI, o último teria sido escrito em 06/05/2005. Todavia, os relatórios enviados para a CPMI pelo Gabinete de Segurança Institucional da Presidência da República (GSI) são datados de 20/05 a 16/06/2005 pelo GSI e se referem mais à investigação sobre quem teria feito as gravações, que foram divulgadas pela imprensa em 14/05/2005:

O SR. EDGAR LANGE – *Excelência, os trabalhos de Inteligência sobre os Correios começaram no dia 05 de abril de 2005 e terminaram no dia 17. E quero fazer uma retificação. No dia 06 eu fiz o último relatório, e no dia 17, por determinação do Sr. Ministro, os trabalhos foram encerrados. Quanto à questão de 2004, que eu coordenei e ainda coordeno, começou em setembro, não sei que dia agora, um trabalho de uma força-tarefa com a Polícia Federal, o que eu já disse aqui, TCU,*

CGU, Ministério Público Federal, não especificamente sobre a empresa Unisys, mas uma série de problemas que estariam acontecendo, irregularidades, na Previdência, na Dataprev e no INSS.

Sim, por que a Unisys? Porque a Unisys é a empresa que detém, e aí de informática eu não entendo, todo o processo de trabalhar os dados da Dataprev, que estavam tendo problemas. Então, não houve. Agora, o link entre este trabalho e os Correios aconteceu no momento em que veio a denúncia. Ou seja, nessa denúncia cita-se a empresa Unisys.

Mais uma vez o Sr. Edgar Lange Filho entra em contradição com o que afirmara em depoimento à Polícia Federal, quando disse que a operação de apuração de denúncias dos Correios iniciou-se aproximadamente uma semana antes da divulgação pela imprensa, isto é, teria começado apenas no início de maio.

Sobre os relatórios da ABIN vale a pena registrar a seguinte observação:

O SR. GUSTAVO FRUET (PSDB – PR) – *Só para um esclarecimento, Presidente, em cima do Relator: domingo saiu uma matéria no jornal **Correio Braziliense** com o seguinte teor: “Entre meados de abril e meados de maio, a Abin envia ao Gabinete de Segurança Institucional pelo menos quinze relatórios sobre o esquema de corrupção nos Correios, informando inclusive a existência do vídeo da propina. Contudo, o Ministro-Chefe do GSI, General Jorge Armando Félix, não leva o caso ao conhecimento da Presidência da República”. Esse é mais específico. Nós entramos com um também, junto com o Senador César Borges, pedindo inclusive a convocação, mas, com esse dado, ficou específico, e pela primeira vez vem a público a informação de que a Secretaria de Segurança Institucional tinha conhecimento da gravação. Então esse requerimento vem especificar o pedido já anteriormente aprovado.*

Também salta aos olhos a simultaneidade do período da produção de conhecimentos e a gravação da fita:

A SR^a HELOÍSA HELENA (P-SOL – AL) - *Então, assim sendo, quero fazer um questionamento ao Sr. Lang. Ele nos informou que, através de um despacho no dia 5 de abril, a ele foi entregue a tarefa de produzir conhecimentos de Inteligência relacionados a uma denúncia recebida pela Direção dos Correios ou pelo Diretor de Departamento. Então, por mais que Paulo Coelho nos convença de que o Universo conspira a nosso favor, fica realmente muita coincidência, coincidência demais, que a*

denúncia tenha sido recebida num período próximo ao dia 5 de abril, porque no dia 5 de abril é que o senhor foi comunicado de que deveria produzir conhecimentos nessa área, e é justamente na semana em que a primeira fita estava sendo montada, já que a fita que foi divulgada pela revista Veja foi de uma gravação do dia 12 de abril. V. S^a não acha que é coincidência demais que o período das gravações clandestinas tenha sido justamente no período em que os senhores estavam iniciando um procedimento para a produção de conhecimentos de Inteligência relacionados à denúncia? Não é... V. S^a não acha que é coincidência demais?

O SR. EDGAR LANGE - *Não vejo como coincidência. Agora, vou lhe garantir, Senadora, se eu soubesse o mínimo, um dadozinho qualquer de que estavam sendo feitas gravações sigilosas para incriminar um servidor da Abin, olha....*

A SR^a HELOÍSA HELENA (P-SOL – AL) - *Da Abin?*

O SR. EDGAR LANGE - *Não, perdão, desculpe, desculpe, dos Correios. Olha, eu seria felicíssimo, porque poderíamos produzir documentos valiosíssimos. Só que não tem coincidência e eu não sabia absolutamente nada nem meu Diretor, ninguém.*

O Sr. Edgar Lange disse que, por acaso, viu o Sr. Fortuna entre o final de fevereiro e o início de março, depois de muitos anos sem o ver. E afirma que por causa do Grupo de Trabalho sobre a influência da Unisys no setor público, que começou em setembro de 2004, e, depois, por causa da “denúncia anônima” sobre os Correios na ABIN, o Sr. Fortuna passou a ser considerado fonte pelo Srs. Edgar Lange e Paulo Ramos da ABIN.

O Sr. Fortuna descreve abaixo os primeiros contatos:

O SR. JOSÉ SANTOS FORTUNA NEVES - *Nessa época, conversamos amenidades e, depois, começamos a tocar em assuntos... E, como é praxe no serviço de informações, a gente não faz muitas perguntas. Mas ele falou comigo sobre a Unisys e, a partir daí, começamos a conversar. Eu puxei o assunto dos Correios, que eu trabalhava com tecnologia, tinha interesses comerciais nos Correios, etc. E a conversa correu por aí.*

O Sr. Fortuna diz que a criação do Grupo de Trabalho sobre a Unisys tivera como origem a Casa Civil da Presidente da República:

O SR. JOSÉ SANTOS FORTUNA NEVES - Ele me falou que estava fazendo **apurações nos Correios** e, na sua conversa, me deixou entender, me disse claramente, que havia instruções do Palácio, do Gabinete Civil para que essa empresa fosse descartada dos negócios com o Governo.

O Sr. Fortuna também diz que o analista de informações Edgar Lange tentou induzi-lo a se apresentar como o autor da gravação de Mauricio Marinho:

***O SR. JOSÉ FORTUNA NEVES** - Bem, no começo, fui, até de certa forma, inocente, porque, quando eu ouvi o Deputado Roberto Jefferson falar que Fortuna foi achacá-lo, que o Molina falou em Fortuna, achei muito estranho. Nem sabia que era eu o Fortuna. Ele falou: "Coronel Fortuna". Foram até procurar meu filho, que disse: "Meu pai não é coronel de nada". Realmente, não sou coronel. Aí falaram: "É da Marinha, é da Aeronáutica, é Almirante. Eu fiquei na minha.*

Aí se iniciou uma abordagem comigo. Eu queria sair em campo, porque eu vi o Deputado Roberto Jefferson ir ao Ministério Público, e eu quis ir. E ele me disse: "Não vá. Vá conversar..." Primeiro, ele me deu o telefone do Policarpo. Aí, me falou: "O Policarpo viajou para o Rio. É melhor você falar com o funcionário, com o repórter da Época." Eu então aceitei a proposta dele: "Na próxima semana, sai uma entrevista exclusiva. Você tem que ser exclusivo. Você não pode hoje ir à Procuradoria, você não pode falar com a Polícia Federal." Eu então marquei um encontro com o repórter Mateus e me encontrei com ele lá no Terraço. O Alemão mandou... Foram duas vezes. Encontrei a primeira vez; ele iria lá conversar com a Época, voltaria para falar comigo no dia seguinte. Estava presente também o meu advogado.

Da primeira vez, eu sentei de costas, na penumbra, para que eu não fosse fotografado, porque eu não queria fotografia. Mas, da segunda vez, já no almoço, havia a promessa de não fotografar. Depois me espantei, daí a uma semana, com a minha fotografia, até muito bem tirada, na revista Época. Quer dizer que quando saíram da mesa, foram lá e me fotografaram. Eu dei a entrevista a esse repórter. Esperei umas semanas. Me pediram que ficasse isolado, não fiquei escondido. Eu achava que aquilo ia ser a minha redenção de envolvimento nesse Tsumani que estava acontecendo comigo, sem eu ter nada, mas nada mesmo, com isso. Eu nunca sonhei em gravar, eu nunca pensei em gravar alguém. Eu achava até um acinte à minha condição intelectual dizer que eu vou gravar, se o meu objeto é negócio. Eu vou criar confusão para mim? Eu vou ouvir os outros, vou gravar, vou usar isso? O que eu ganho com isso? Eu não sou burro. Eu não ganho nada. Mas a reportagem não saiu. Eu reclamava, e a reportagem... " Mas, Fortuna, tudo isso indica que foi você que gravou." Eu achei aquilo um absurdo.

Aí, me deu um estalo: alguma coisa está acontecendo, eu estou sendo conduzido por alguma coisa. Vou sair em campo. Conversei com o repórter.

Na segunda vez, se não me engano, meu filho foi pegar com ele o termo do depoimento do Marinho, e foi lá no setor Sudoeste. Meu filho voltou e falou assim: "Papai, o repórter perguntou se o senhor fala latim". Aquilo... O único lugar no mundo, Relator, que tem a minha ficha, constando que eu falo latim - e eu já falei, fluentemente -, é o SNI. Nem o Seminário Menor de Mariana, onde cursei vários anos, não tem nada registrado que eu falo latim. E a ficha... Aí eu fui em cima do Mateus. O que é que está havendo? Você é repórter da Veja ou da Época? "O que é isso, Fortuna?" Não, estou perguntando Veja e Época, porque acho que você é do SNI. O que está ocorrendo é que vocês estão me manipulando. Vocês me isolaram. Ah, não sei o quê, etc e tudo. Eu falei: "Não, você foi nos porões do SNI buscar a minha ficha. Aquele papel que você..." "Por que você não assume? Você sai como herói." Mas eu, como herói, falando mentira? Eu não gravo ninguém.

A partir daí, eu comecei a tomar a atitude de me separar daquele grupo. Eu estava sendo manipulado.

Sobre o contato do Sr. Fortuna com a imprensa e a possível tentativa de que o Sr. Fortuna assumisse a gravação, a versão do Sr. Edgar Lange é a seguinte:

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *V. S^a confirma as declarações do Sr. Fortuna, de que V. S^a teria insistido em que ele desse a entrevista à revista **Época** depois da publicação da gravação da **Veja**?*

O SR. EDGAR LANGE – *A palavra insistido é muito forte. Veja bem. O Fortuna, àquela altura, já estava meio encurralado. Não sei porque, já que ele diz que não tinha nada a ver. Uma vez o diretor me perguntou: você acha que o Fortuna tem alguma coisa a ver com isso? E eu disse: meu sentimento – foram exatamente essas palavras – é de que alguma coisa ele deve ter, porque não é possível. Por que o cara está tão... Mas, com relação à revista **Época**, ele...*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Não entendi essa expressão de V. S^a, o seu sentimento... Quem é o cara e a que sentimento o Senhor se refere?*

O SR. EDGAR LANGE – *Desculpa. Como eu lhe disse que o Fortuna estava muito arredio, muito preocupado, uma vez o diretor me perguntou: você acha que o Fortuna tem alguma coisa a ver com essa gravação? E eu disse: chefe, o meu sentimento, que não vale nada, porque é um sentimento... Por causa da maneira dele*

agir, a raiva que ele tinha das pessoas... Pode ser que ele tenha alguma coisa, mas não se confirmou.

O SR. RELATOR (*Osmar Serraglio. PMDB – PR*) – *Ele nunca lhe fez referência de que dispusesse de uma fita, de uma gravação?*

O SR. EDGAR LANGE – *Jamais.*

O SR. RELATOR (*Osmar Serraglio. PMDB – PR*) – *Por que...*

O SR. EDGAR LANGE – *Deixei de responder ao Senhor o negócio da revista Época. Não insisti. Ele, simplesmente, chegou uma hora... Bom, tem tantos jornais, O Estado de S.Paulo, que queria falar com ele, mas tinham denegrido, inclusive, a imagem dele. Então, o que ele fez? Quem pode dizer algo para me salvar? E eu disse: você quer? Tem um jornalista que conheci no dia do café da manhã com o Sr. Diretor-Geral. Se você quiser conversar com ele, a gente liga para ele. Falei com o jornalista e ele concordou com a seguinte condição, de que eu também iria gravar a entrevista para poder ter dados a respeito do que ele iria falar. Só isso. Mas não insisti: você tem de falar. O Fortuna é...*

Por fim, cabe assinalar que a ABIN tem como missão o assessoramento direto da Presidência da República e a proteção de conhecimentos sensíveis, relativos aos interesses e à segurança do Estado e da sociedade, além da análise das ameaças à ordem constitucional. Não possui a função de investigar corrupção no governo, pois não produz provas, mas sim conhecimentos de inteligência. Como na seguinte inquirição:

O SR. ONYX LORENZONI (*PFL – RS*) - *A ABIN é um órgão de assessoramento direto da Presidência da República. Por que o senhor acha que a Abin estava investigando relações comerciais, empresariais?*

O SR. JOSÉ SANTOS FORTUNA NEVES - *Exmº Sr. Deputado, eu não sei. Não posso dizer por que ela estava fazendo isso.*

5.6 Conclusão

Os fatos relacionados às gravações foram objeto de sindicância nos Correios e do inquérito na Polícia Federal. A iniciativa do Sr. Jairo Martins de repassar a fita foi motivada ou por recursos financeiros pagos pela imprensa, que a divulgou em 14/05/2005 ou por orientação profissional da ABIN, ou mesmo ambos os motivos; ou por amor à Pátria, como alegou, é algo que apenas a delação dos envolvidos ou a contra-espionagem poderiam esclarecer por completo.

No entanto, elementos altamente contraditórios no depoimento do Sr. Jairo Martins, seu currículo profissional, o contato pessoal com membros da comunidade de informações participantes da investigação, a “denúncia anônima de 31/03/2005”, que motivou a orientação do Diretor-Geral da ABIN, os relatórios apresentados a esta CPMI pelo GSI e a relação do Sr. Fortuna com o Sr. Edgar Lange não afastam a provável hipótese de orientação da Agência na divulgação para a imprensa ou até mesmo indiretamente na gravação, motivada por orientação política, na disputa por cargos nos Correios que gerassem recursos para campanhas políticas e para o enriquecimento ilícito.

Dessa forma, salienta-se a necessidade de um acompanhamento mais rigoroso das atividades de inteligência por parte das duas Casas do Congresso Nacional, a fim de que interesses político-partidários não se sobreponham aos interesses do Estado, haja vista ser fundamental a existência dessas atividades para a segurança do País, bem como, a valorização do órgão que a executa.

Sobremais, tão logo divulgada a gravação que deu origem à presente CPMI, a Polícia Federal instaurou inquérito, tendo havido, inclusive prisão de alguns. Aliás um emaranhado de corrupção miliardária como a perscrutada nesta CPMI, foram os únicos presos.

Sugere-se, por isso, a remessa do presente caderno investigativa àquela autoridade, no intuito de contribuir para com suas apurações.

6 Correios

6.1 Publicidade

6.1.1 Breve Histórico

Em maio de 2005 os meios de comunicação veicularam gravações nas quais aparece o Sr. Mauricio Marinho, chefe de departamento dos Correios recebendo R\$ 3.000,00, supostamente, em troca de favores administrativos.

Nestas gravações, Marinho menciona que está agindo em nome do PTB e sob as ordens do deputado Roberto Jefferson. O então Deputado rebate as informações de Mauricio Marinho, informando não ter conhecimento sobre as denúncias de corrupção.

Em 25 de maio de 2005 é instalada a CPMI “dos Correios” com o objetivo de: *“investigar as causas e conseqüências de denúncia de atos delituosos praticados por agentes públicos nos Correios - Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos”*.

6.1.2 Digressão a Respeito das Ações de Publicidade no Setor Público

Considerando a magnitude dos gastos com publicidade no setor público e a revelação por esta CPMI das fragilidades no que concerne ao acompanhamento dessas ações, entende-se necessário, antes de iniciar a análise específica dos Correios, uma reflexão sobre as normas existentes para tal área.

A regulamentação sobre a comunicação de governo do Poder Executivo Federal foi realizada por intermédio de decretos e instruções normativas, tendo como

base a legislação federal que regulamenta a atividade, e, acessoriamente, normas-padrão da atividade publicitária acordadas por agentes de mercado.

A atividade publicitária foi instituída no País por intermédio da Lei nº 4.680, de 18/06/1965, que dispõe sobre o exercício da profissão de Publicitário e de Agenciador de Propaganda.

O art. 3º do referido normativo define o conceito de agência de propaganda:

“A Agência de Propaganda é pessoa jurídica especializada na arte e técnica publicitária, que, através de especialistas, estuda, concebe, executa e distribui propaganda aos veículos de divulgação, por ordem e conta de clientes anunciantes, com o objetivo de promover a venda de produtos e serviços, difundir idéias ou informar o público a respeito de organizações ou instituições colocadas a serviço desse mesmo público”.

O art. 5º define o conceito de propaganda:

(...) compreende-se por propaganda qualquer forma remunerada de difusão de idéias, mercadorias ou serviços, por parte de um anunciante identificado.

O Parágrafo único do art. 11 estabelece o agenciamento na atividade:

não será concedida nenhuma comissão ou desconto sobre a propaganda encaminhada diretamente aos veículos de divulgação por qualquer pessoa física ou jurídica que não se enquadre na classificação de Agenciador de Propaganda ou Agências de Propaganda, como definidos na presente Lei.

Posteriormente, a atividade foi regulamentada por intermédio do Decreto nº 57.690, de 01/02/66.

Em seu art. 7º, adiciona mais um agente no processo – o CENP:

Os serviços de propaganda serão prestados pela Agência mediante contratação, verbal ou escrita, de honorários e reembolso das despesas previamente autorizadas, tendo como referência o que estabelecem os itens 3.4 a 3.6, 3.10 e 3.11, e respectivos subitens, das Normas-Padrão da Atividade Publicitária, editadas pelo CENP – Conselho Executivo das Normas Padrão (...).

Define, também, no art. 10, o conceito de veículo de divulgação:

Veículo de Divulgação, para os efeitos deste Regulamento, é qualquer meio de divulgação visual, auditiva ou audiovisual, capaz de transmitir mensagens de propaganda ao público, desde que reconhecido pelas entidades sindicais ou associações civis representativas de classe, legalmente registradas.

A respeito da relação comercial entre veículos, agências e anunciantes, merecem registro os seguintes dispositivos:

“Art. 14. O preço dos serviços prestados pelo Veículo de Divulgação será por este fixado em tabela pública, aplicável a todos os compradores, em igualdade de condições, incumbindo ao Veículo respeitá-la e fazer com que seja respeitada por seus Representantes.

(...)

Art. 16. O Veículo de Divulgação ficará obrigado, perante o Anunciante, a divulgar a matéria autorizada, no espaço ou no tempo contratado, de acordo com as especificações estabelecidas, não podendo o Anunciante, em qualquer caso, pretender influir na liberdade de sua opinião editorial.

Art. 17. A Agência de Propaganda, o Veículo de Divulgação e o Publicitário em geral, sem prejuízo de outros deveres e proibições previstos neste Regulamento, ficam sujeitos, no que couber, aos seguintes preceitos (...)

I – Não é permitido:

(...)

g) utilizar pressão econômica, com o ânimo de influenciar os Veículos de Divulgação a alterarem tratamento, decisões e condições especiais para a propaganda;

II – É dever:

(...)

f) envidar esforços para conseguir, **em benefício do Cliente, as melhores condições** de eficiência e **economia para sua propaganda;**" (grifo nosso)

É interessante notar que a norma legal preocupa-se com o funcionamento equilibrado do mercado, no qual não prevaleça o poder econômico.

Nesse sentido, determina que as condições devem ser iguais para todos os anunciantes e que não deve haver pressão de natureza econômica para a obtenção de vantagens. Ademais, impede que o anunciante queira influenciar na linha editorial do veículo, em função de sua posição de comprador.

Além disso, obriga a agência a esforçar-se por seu cliente, com o fim de para ele conseguir as melhores condições de eficiência e economia em suas ações de propaganda.

Como será descrito a seguir, as agências que atendem à ECT não estão cumprindo esse mandamento legal, fato que, por si só, já poderia demandar o cancelamento dos contratos.

A primeira norma da publicidade governamental que será analisada foi expedida pela Assessoria de Comunicação Institucional - ACI, atual Secretaria de Comunicação de Governo e Gestão Estratégica da Presidência da República, Secom, com o título de Instrução Normativa – IN nº 1 de 27/04/1993.

Basicamente, essa Instrução determina, a todos os entes da Administração Pública direta e indireta, que realizem planejamento de suas ações de publicidade e promoção, articuladas em um Plano Anual de Comunicação.

O plano deve ser apresentado à Secom até o dia 30 de novembro do ano anterior ao de sua aplicação, e deve ser compatível com a atuação do órgão, bem como com a política de comunicação do Governo Federal.

Estão aqui descritos os principais elementos necessários para a composição de um bom planejamento de comunicação, quais sejam: ações detalhadas, metas a serem alcançadas, avaliação de resultados, clara identificação do público-alvo, cronograma de ações circunstanciado, escolha adequada de meios, orçamento destinado às ações e aferição de resultado em relação ao investimento realizado.

No mesmo dia, 27/04/1993, foi expedida a IN nº 2. Em particular, essa norma versou sobre a necessidade de apresentação de *briefing*, como pré-requisito para a aprovação de edital de licitação e de campanhas. O *briefing* é uma peça que traz todas as orientações necessárias às agências para que promovam a criação e organização de uma determinada ação de publicidade.

Define, ainda, o processo de aprovação, que passa pelo crivo da Secom (ACI, então) e, também, os elementos que, necessariamente, devem compô-lo.

Fazendo a avaliação do *briefing* relativo à concorrência nº 003/2003, ora em análise, foi verificado que não foram contemplados diversos elementos exigidos pela IN nº 2, em especial aqueles descritos no art. 6º, alíneas b, c e d.

A IN nº 3, de 31/05/1993, faz a classificação das atividades publicitárias. Tratam-se de definições de grande importância. O item 1 dessa IN nº 3 informa que há dois tipos de atividade publicitária, propaganda e promoção. Quando define como atividades de promoção o patrocínio e a organização e participação em feiras e eventos, ao mesmo tempo informa que tais ações **não** precisam ser realizadas com o concurso de agências de propaganda.

Tais dispositivos são relevantes no contexto em análise, visto que os contratos celebrados permitem tais subcontratações, e que, de fato, a intermediação dessas ações tem sido constante ao longo da execução desses contratos.

Cabe notar que a organização de eventos é hoje uma atividade com mercado pujante, e que existem inúmeras empresas especificamente habilitadas para prestar serviços nessa modalidade.

A IN nº 6, de 14/04/1995, da então Subsecretaria de Comunicação Institucional – SCI, atual Secom – retoma o mesmo tema abordado na IN nº 1, de 27/04/1993, que trata do planejamento das ações de comunicação, com mais detalhamento.

Como já dito anteriormente, essa IN amplia os elementos que obrigatoriamente deverão constar dos planos de campanhas. A maior parte do que aqui se pede não está sendo observado de maneira adequada, como se verá adiante.

A IN nº 7, de 13/11/1995, versa sobre licitações e contratos de serviços de publicidade. Determina que o edital deve ser submetido a duas análises, para aprovação; e está previsto o concurso de mais de uma agência para um mesmo ente da Administração, *in verbis*:

*4. A entidade cujo plano anual de comunicação compreenda **diferentes linhas de atuação**, e que disponha de recursos financeiros compatíveis, dividirá esses recursos em mais de uma conta publicitária. (grifo nosso)*

A ECT fez a contratação de três agências, no entanto, fugindo ao que permite a norma em análise. Nota-se que a exceção aberta diz respeito a “diferentes linhas de atuação” e “diferentes contas publicitárias”. No entanto, o que se fez na ECT foi meramente dividir a verba publicitária, o que fica claro quando se vê que diversas ações são “repartidas” entre as três agências, como por exemplo no caso da compra antecipada de mídia da Editora Três.

Fica, assim, estabelecida a inobservância desse texto legal. O entendimento é que a licitação da ECT poderia ter sido realizada para a contratação de mais de uma agência, desde que as ações tivessem sido agrupadas, ou segmentadas, em, por exemplo, mercadológicas e institucionais, ou deixando-se determinada família de produtos com uma agência, e outros grupos de produtos similares com as outras agências. Caberia, ainda, a divisão entre ações voltadas para o mercado e ações voltadas para o público interno. A investigação da CPMI, nesta área, deu-se através do Tribunal de Contas da União.

Auditoria realizada pela 1ª Secex-TCU na ECT, relativamente à licitação e contratos na área de publicidade e propaganda, foi consubstanciada no processo TC 003.028/2000-5, e resultou na Decisão 254/2002 – Plenário.

O Ministério Público do Tribunal de Contas da União manifestou-se da seguinte forma:

*Vale dizer, malgrado serem os mesmos os serviços realizados pelas agências contratadas (...) **cada agência deveria realizá-los no âmbito de uma conta publicitária***

***específica.** O que acontecia, na realidade, era a divisão do pagamento dos serviços efetuados proporcionalmente à participação de cada conta publicitária no total do orçamento (...) em desobediência ao previsto nos contratos firmados, que previam o pagamento a determinada empresa (...) exclusivamente por serviços de publicidade referentes à conta a que se encontrava vinculada. (grifo nosso)*

A decisão a respeito da matéria, tomada pelo Plenário em 2002 assim se substancia:

8.1 – determinar à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos que:

8.1.1 – realize pagamentos a empresas contratadas, exclusivamente, dentro do escopo do objeto contratual, em especial nos contratos da área de publicidade e propaganda, de acordo com o estipulado no art. 66, da Lei nº 8.666/93;

Há, ainda, na IN nº 7 informações detalhadas para a avaliação das propostas das licitantes. No anexo da norma, encontram-se os quesitos que compõem a proposta técnica, os aspectos a serem considerados no julgamento e os parâmetros de pontuação de cada um – alíneas 6 a 9.

A última parte da IN nº 7 refere-se a procedimentos a serem observados durante a vigência do contrato. Destaca-se a obrigatoriedade da avaliação semestral do trabalho da agência, em bases concretas.

Analisando as avaliações efetuadas foi verificado que não há registros sobre os “*resultados concretos dos esforços de comunicação sugeridos pela agência*”, conforme item 14 da IN. O entendimento é que a questão relaciona-se, inicialmente, com a ausência de definição de metas e resultados esperados.

A IN nº 16, de 13/07/1999, fixa o período inicial de contratação de agências de propaganda em 12 meses, com possibilidade de prorrogação por até 60 meses.

A IN nº 28, de 06/06/2002, classifica os tipos de publicidade realizados no âmbito do Sicom (agora denominado Sistema de Comunicação de Governo do Poder Executivo Federal) e define seus conceitos. São eles a publicidade legal, a mercadológica, a institucional e a de utilidade pública.

Em janeiro de 2003 é publicada a 7ª edição das Normas-Padrão da Atividade Publicitária, de responsabilidade, como já vimos, do CENP – Conselho Executivo de Normas Padrão. No item 1, “Conceitos Básicos”, o documento define termos de uso consagrado no mercado publicitário. Entre eles, interessou-nos de maneira particular aquilo que se denomina *fee*:

1.13 “Fee”: é o valor contratualmente pago pelo Anunciante à Agência de Publicidade, nos termos estabelecidos pelas Normas-Padrão, independente do volume de veiculações, por serviços prestados de forma continuada ou eventual.

Os contratos ora em apreciação têm sua remuneração definida da seguinte maneira:

- a) percentual de desconto sobre os custos internos, baseado na tabela de preços do Sindicato das Agências de Propaganda de Brasília – DF;
- b) percentual de honorários referentes à produção de peças e materiais cuja distribuição não proporcione à licitante desconto de agência concedido pelos veículos de divulgação, incidente sobre os custos de serviços realizados por terceiros; e
- c) percentual de honorários incidente sobre os custos de outros serviços realizados por terceiros.

O item c inclui a veiculação das peças publicitárias. Exemplificando, pode-se citar, no primeiro caso, a produção de um filme publicitário, ou de um anúncio para revista. Tais serviços são cotados nas tabelas de preços dos sindicatos das agências, e as licitantes oferecem descontos sobre essa tabela.

No segundo caso, pode-se exemplificar com a produção de folhetos em gráfica, intermediada pela agência, que faz jus a uma remuneração percentual sobre o valor do serviço contratado. Entram aqui, também, a intermediação de patrocínios, organização de eventos, etc.

No último caso temos a veiculação de peças publicitárias, na qual a agência recebe comissão paga pelo veículo.

No caso do contrato no qual vale o *fee*, a remuneração para as atividades dos itens a e b acima é um valor fixo mensal, independentemente da quantidade ou do

tipo de peças produzidas, e da quantidade e valores de serviços contratados com terceiros.

Tem-se, portanto, o pagamento de valor fixo mensal nesses dois casos, permanecendo o recebimento, por parte da agência, da comissão paga pelos veículos de mídia.

Diante da realidade que será apresentada a seguir, na qual a ECT tem pago valores elevados a título de remuneração dos serviços relativos aos itens a e b acima, é o caso de se avaliar a conveniência e a oportunidade da utilização dessa modalidade de remuneração, tendo em vista o princípio da economicidade.

O entendimento é que a remuneração dos trabalhos compreendidos no item b, acima, não devem ser calculados a partir de percentuais sobre o valor dos serviços, visto não haver relação direta entre o custo do trabalho da agência ao prestar o serviço, e o objeto dessa intermediação.

A respeito do desconto padrão das agências, a norma acima disciplina:

2.5 O 'desconto padrão' de agência de que trata o art. 11 da Lei nº 4.680/65 e art. 11 do Decreto 57.690/66 é reservado exclusivamente à Agência, com a finalidade de remunerar seus serviços como criadora/produtora de conteúdo publicitário.

O dispositivo acima transcrito reforça a idéia de que há espaço para a redução das despesas dos contratantes públicos.

Trata-se de uma definição muito importante, qual seja, a de que a comissão paga pelos veículos tem a finalidade de **remunerar** serviços de criação e produção.

Ora, se existe esse entendimento quanto à natureza e finalidade desse desconto, é razoável o entendimento de que a cobrança pela prestação desses serviços, constitui-se dupla remuneração pelo mesmo objeto.

Assim, é plausível se vislumbrar a possibilidade legal, que com certeza existe no âmbito comercial, de que se exclua da remuneração o pagamento pela criação e produção de peças publicitárias para as quais a agência virá a receber comissão por sua veiculação.

Entende-se, portanto, que esse aspecto da dupla remuneração é uma impropriedade na concepção da licitação que culminou com a contratação ora em apreciação, e de um tema que deverá ser objeto de proposta para futuros certames licitatórios de agências de propaganda na ECT.

A Lei nº 10.683, de 28/05/2003, dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, e dá outras providências. Informa a competência da Secretaria de Comunicação de Governo e Gestão Estratégica da Presidência da República - Secom:

(...) cabendo-lhe a coordenação, a normatização, a supervisão e o controle da publicidade e de patrocínios dos órgãos e das entidades da Administração Pública Federal, direta e indireta, e de sociedades sob controle da União (...).

O Decreto nº 4779, de 15/07/2003, dispõe sobre a estrutura da Secom. Já o Decreto nº 4799, de 04/08/2003 dispõe sobre a comunicação de Governo do Poder Executivo Federal. Versa sobre os temas mais importantes já tratados na legislação anteriormente analisada, colocando em uma mesma peça legal as questões mais relevantes da publicidade governamental.

Destaca-se alguns dispositivos que ainda não foram objeto de consideração:

Art. 5º A Secretaria (...) instituirá comitê destinado a sugerir a formulação de políticas de patrocínio e a examinar projetos de iniciativa dos integrantes do SICOM ou a eles propostos, o qual contará com a participação dos respectivos patrocinadores e de representantes de Ministérios.

(...)

Art. 10. (...)

§ 1º A licitação (...) será processada e julgada por comissão especial, composta de até cinco membros – profissionais da área de comunicação, em sua maioria – sendo pelo menos dois deles servidores ou empregados do órgão ou entidade responsável pela licitação.

§ 2º A Secretaria (...), salvo sua expressa manifestação em contrário, indicará a maioria dos membros da comissão especial (...) ressalvado que poderá, a seu critério, participar apenas da etapa que envolva julgamento técnico-publicitário.

Quanto aos processos licitatórios, deve-se refletir, necessariamente, a questão do controle que a Secom pode exercer sobre eles, a partir da regulamentação que expediu a respeito do tema.

A Secom permite que, a seu próprio critério, os integrantes por ela indicados para as comissões especiais de licitação participem apenas da fase de julgamento das propostas, o que enseja indagar se o seu grande interesse seria exclusivamente participar dessa fase para **decidir** a contratação.

Feitas essas considerações, passa-se à análise dos contratos de publicidade.

6.1.3 Contratos de publicidade

Em 14 de dezembro de 2000, foi firmado contrato de prestação de serviços de publicidade entre os Correios e as empresas Ogilvy e Giacometti e Fischer América. O contrato tinha prazo de duração previsto em 12 meses e poderia ser prorrogado por até 4 (quatro) períodos subseqüentes, ou seja, até 13 de dezembro de 2006.

Soube-se, por meio do depoimento do Sr. Dennis Aurélio Giacometti, que a empresa Fischer América não teve uma boa avaliação com relação à prestação dos serviços. Em consequência desta avaliação, o contrato com a Fischer não foi renovado. Assim, os serviços de publicidade ficaram a cargo das empresas Giacometti e Ogilvy.

O contrato inicial, assinado em 14/12/2000, previa recursos orçamentários para o período de 12 meses, no valor de R\$ 48.000.000,00. Foi aditado em dez/2001 por mais 12 meses, sem alterar valor.

Em 06/02/2003 o Departamento de Comunicação e Marketing-DMARK emitiu parecer favorável à prorrogação do contrato com as empresas Ogilvy e Giacometti considerando satisfatória a qualidade dos serviços prestados. O DMARK assim se manifestou:

Com o encerramento do segundo período de 12 meses de vigência dos contratos, o Departamento de Comunicação e Marketing – DMARK realizou avaliação técnica quanto ao desempenho das referidas agências e emitiu parecer favorável a sua prorrogação. O parecer tem por base a qualidade satisfatória dos serviços prestados bem como a necessidade de sua manutenção para atendimento às demandas contínuas de propaganda e publicidade da Empresa. Tendo em vista o contexto político da época (dezembro/2002), com a transição no governo federal, a proposta de prorrogação foi encaminhada para análise do DEJUR, com a recomendação de inclusão de uma cláusula rescisória unilateral por parte da ECT. Esta medida tem como objetivo garantir a manutenção normal dos serviços, para atender às necessidades da empresa e permitir à Direção da ECT reavaliar, a qualquer tempo, a conveniência de se manter os referidos contratos ou determinar nova licitação em conformidade com as orientações do novo governo

Em 14/12/2002, foi assinado outro termo aditivo prorrogando pela segunda vez o contrato inicial, desta feita, pelo período de 6 meses, conforme sugestão do DMARK. Assim, o contrato passaria a ter período de vigência de 14 de dezembro de 2002 a 13 de junho de 2003. Este aditivo não faz menção à alteração no valor dos recursos orçamentários e prevê a possibilidade de rescisão em face de razões de interesse público. Em 2003, por sugestão do DMARK, foi desencadeado novo processo licitatório.

Em 14/06/2003, foi assinado mais um termo aditivo prorrogando pela terceira vez o contrato inicial por mais 6 meses. Assim, o contrato passaria a ter período de vigência de 14 de junho de 2002 a 13 de dezembro de 2003. Este aditivo não faz menção à alteração no valor dos recursos orçamentários e prevê a possibilidade de rescisão em face de razões de interesse público.

Ainda no que concerne ao referido contrato, esta CPMI havia revelado uma vultosa quantia de valores partilhados pela Giacometti, prestadora de serviços aos Correios até 2003, com a SMPB, que veio a sagrar-se vencedora na licitação de 2003.

Tal fato foi confirmado pelo depoimento, em 29/11/2005, nesta CPMI do sócio majoritário da Giacometti & Associados, Sr. Dennis Aurélio Giacometti, juntamente com seu sócio Hiran Amazonas Castello Branco. Os depoentes afirmaram que a SMP&B e a Giacometti dividiram por um período de 4 anos escritório em Brasília. Ambas estabelecidas no SBN Quadra 01, bloco b, Edifício CNC, salas 201/202.

Declararam que, no ano de 2000 a empresa ganhou o contrato dos Correios e que se estabeleceu em Brasília no escritório da SMPB em razão da amizade com o Sr. Cristiano de Mello Paz. Tal divisão foi feita verbalmente, sem contrato formal. Pactuou-se que a SMPB receberia um percentual do ganho que a Giacometti obtivesse dos Correios.

Explicaram que dos R\$ 77 milhões faturados para os Correios, entre 2000 e 2004, a empresa teve um ganho de 13%, desses, 8% iriam para a SMPB face ao acordo firmado com Cristiano de Mello Paz. A quebra do sigilo bancário apontou várias transferências da Giacometti para a SMPB da ordem de R\$ 6,6 milhões, conforme abaixo relacionado:

Repasses da Giacometti para a SMPB

2001	R\$ 1.711.414,28
2002	R\$ 2.026.670,99
2003	R\$ 1.573.452,31
2004	R\$ 1.387.259,56
Total	R\$ 6.698.797,14

Cabe, ainda, transcrever um trecho desse depoimento:

***O SR. RELATOR** (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Qual era o percentual que a SMP&B recebia daquilo que o senhor recebia dos Correios?*

***O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO** – Isso tinha uma certa flutuação pelo seguinte: o grosso do nosso custo estava aqui na estrutura do Cristiano. Agora, eu tinha alguns custos com viagens, e uma parte do tempo do meu diretor de atendimento, que passava três, quatro dias aqui, e outras despesas que ocorriam no meu escritório de São Paulo. Eu descontava isso e, descontado isso, metade da minha receita eu transferia para ele.*

***O SR. RELATOR** (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Para o Cristiano.*

***O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO** – Isso pode parecer, num primeiro momento, Deputado, uma coisa elevada. Mas eu queria lhe chamar a atenção para o seguinte: uma empresa de propaganda bem gerida consegue uma margem entre 12% e 13% de lucro, no final. De cem dinheiros que eu administro,*

minha receita efetivamente gira entre 12% e 13%. O restante eu pago a veículos, a fornecedores, que é aonde vai a maior parte dos recursos que um anunciante investe em propaganda. Com esses 12 a 13 dinheiros é que eu cubro todos os meus custos: mão-de-obra, aluguéis, materiais utilizados etc.. Então, dentro desse acordo – tenho esses cálculos, porque empresarialmente eu acompanhava isso –, transferíamos cerca de 8% a 9% desses 13 pontos percentuais ao Cristiano, que era a essência do meu custo. O outro um ponto cobria as minhas despesas. De maneira que...

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Deixa eu ver se entendi bem...*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *...a margem de lucro nossa era de 12% a 13%.*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *O senhor recebia dos Correios e aí o senhor fazia um cálculo: o senhor pegava todas as suas despesas...*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *Isso, custos diretos meus.*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *...retirava os seus custos e aí o que sobrava era dividido – 50% e 50%?*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *É.*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Exato?*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *Esse é o acordo que fiz com ele.*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Esse foi o acordo que o senhor fez com ele. Há um contrato escrito sobre isso?*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *Não há contrato escrito, Deputado.*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Não houve contrato?*

O SR. HIRAN AMAZONAS CASTELLO BRANCO – *Isso foi um acordo que eu fiz com o Cristiano – e é preciso que eu diga, que conheci o Cristiano Paz em 1986.*

6.1.4 O Processo licitatório

6.1.4.1 Preparação do Processo de Licitação

O processo licitatório iniciou-se formalmente em 18/02/03, por meio da Autorização de Solicitação do Processo de licitação nº 01/2003, emitida pelo Sr. José Otaviano Pereira. A autorização foi aprovada, na mesma data, pelo Sr. Airton Langaro Dipp, então Presidente da ECT, e determinava:

a) Constituição da Comissão Especial de Licitação (CEL) seria assim composta:

- 1 representante do DIRAD (Diretoria de Administração dos Correios);
- 1 representante do DMARK (Departamento de Comunicação e Marketing dos Correios);
- 1 representante do Ministério das Comunicações;
- 2 representantes da SECOM (Secretaria de Comunicação e Gestão Estratégica - Presidência).

b) definição das principais atribuições da CEL:

- a elaboração do Edital;
- a criação de "briefing" a ser resolvido pelas empresas concorrentes;
- a apresentação do número mais conveniente de agências a serem contratadas;
- a forma de prestação dos serviços (com exclusividade ou não); e
- a vinculação ou não a valor mínimo de recebimento por agência em relação ao total de serviços contratados pelos Correios.

c) a previsão orçamentária era de R\$ 72 milhões, que representava 1,3% da receita prevista da ECT em 2003. A verba do exercício anterior era de R\$ 48 milhões, tal incremento foi justificado pelo fato dos serviços dos Correios estarem cada vez mais expostos a diferentes graus de competição.

6.1.4.2 Edital de Licitação

A Comissão Especial de Licitação foi constituída em 19/2/2003, por meio do documento PRT/PR – 010/2003, assinado pelo Sr. Airton Langaro Dipp, Presidente dos Correios, com a indicação dos seguintes membros da ECT:

- Marcos Gomes da Silva - indicado pelo DIRAD
- Lenize Fátima Baseggio - indicada pelo DMARK

Foi ainda designada uma Equipe de Apoio Técnico e Administrativo composta por 6 funcionários da ECT. Entretanto, os membros do Ministério das Comunicações e da SECOM ainda não haviam sido indicados.

A Minuta do Edital de Licitação foi aprovada, em 23/04/2003, pelo Departamento Jurídico (DEJUR), por meio da Nota Jurídica nº 304/2003. Neste documento, o DEJUR informa que a SECOM, a Comissão Especial de Licitação e o próprio Departamento Jurídico participaram da elaboração do referido Edital, conforme descrição abaixo:

A minuta do Edital em voga sofreu diversas alterações em sua redação original visando melhor adequá-la aos interesses da ECT e normas pertinentes, tais como a Lei no. 8.666/93, as Instruções Normativas da Secretaria de Comunicação de Governo e Gestão Estratégica da Presidência da República (SECOM) e demais orientações da mesma.

Ressalta-se que as alterações efetuadas decorreram do esforço conjunto deste Departamento para com a Comissão Especial de Licitação, com o qual mantivemos constante entendimento.

Cabe ressaltar, que até aquele momento, muito embora o Edital já estivesse aprovado, a Comissão Especial de Licitação ainda não estava completamente composta.

Em 04/06/2003, a SECOM, então comandada pelo Ministro Gushiken, por meio do Sr. José Ricardo de Antonio, Subsecretário de Publicações, Promoção e Normas, aprovou e considerou satisfatórios os aspectos técnicos publicitários do Edital de Licitação, fazendo observações para que fossem efetuadas algumas alterações no Edital.

A primeira modificação diz respeito ao patrimônio líquido exigido. Baixou de R\$ 3 milhões para R\$ 1,8 milhões. A SMP&B foi beneficiada pela alteração acima, pois apresentou, por ocasião da abertura dos envelopes, Patrimônio Líquido de R\$ 2.866 mil.

A segunda modificação diz respeito à Idéia Criativa. A regra anterior tinha o seguinte teor:

“a licitante apresentará campanha publicitária com exemplos de peças que corporifiquem objetivamente a proposta de solução do problema específico de comunicação. Os exemplos estão limitados a uma peça, para cada meio de veiculação proposto pela agência, e podem ser apresentados sob a forma de roteiro, leiaute, story-board e monstro. Só serão aceitos exemplos acabados de peças de não mídia”.

Passou para a seguinte redação:

“a licitante apresentará campanha publicitária com exemplos de peças que corporifiquem objetivamente a proposta de solução do problema específico de comunicação Os exemplos estão limitados a **dez, independentemente do meio de divulgação, do tipo ou característica da peça**, e podem ser apresentados sob a forma de roteiro, leiaute, story-board, **para qualquer peça**, e monstro, **para rádio e internet**. Só serão aceitos exemplos acabados de peças de não mídia “.

A terceira modificação trata do Repertório. A redação original:

“apresentação de um conjunto de trabalhos, concebidos e veiculados pela licitante, preferencialmente a partir de 2000 para anunciantes que não a ECT, sob a forma de peças e respectivas memórias técnicas, nas quais se incluirá indicação sucinta do problema que a peça se propôs a resolver. A licitante deverá apresentar até duas peças para cada um dos seguintes meios de divulgação: TV, rádio, revista e jornal. Cada peça deverá conter ficha técnica com a identificação da licitante, título, data de produção, período de veiculação e menção de pelo menos dois veículos que a divulgaram.As fitas de vídeo deverão ser fornecidas em VHS e os spots e ou jingles, em CD.”

Foi alterada para:

“apresentação de um conjunto de trabalhos, concebidos e veiculados pela licitante, preferencialmente a partir de 2000 para anunciantes que não a ECT, sob a forma de peças e respectivas memórias técnicas, nas quais se incluirá indicação sucinta do problema que a peça se propôs a resolver. A licitante deverá apresentar **um total de até dez peças para quaisquer meios de divulgação**. Cada peça deverá conter ficha técnica com a identificação da licitante, título, data de produção, período de veiculação e menção de pelo menos **um veículo- espaço que a divulgou ou expôs**. As fitas de vídeo deverão ser fornecidas em VHS e os spots e ou jingles, em CD, **as peças de internet, em CD-ROM; as peças gráficas, em proporções que preservem suas dimensões originais e sua leitura**.

A quarta modificação trata da Pontuação de vários itens, conforme abaixo relacionado:

Regra	Pontuação	Nova pontuação
Plano de Comunicação	65	70
Raciocínio básico	10	10
Estratégia de Comunicação	20	25
Idéia Criativa	25	20
Estratégia de Mídia e não Mídia	10	15
Capacidade de Atendimento	15	15
Repertório	10	8
Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação	10	7

Enviada novamente ao DEJUR, a minuta do Edital de Licitação foi novamente aprovada, por meio da Nota Jurídica nº 483/2003, mantidas as alterações sugeridas pela SECOM. Muito embora aprovadas, o DEJUR menciona o fato de as alterações estarem em desacordo com Instrução Normativa nº 7/95, porém fundamenta a aprovação no fato de que estas alterações possam resguardar os Correios de eventuais demandas ajuizadas por terceiros.

Em 16/06/2003, ainda sem a formalização da indicação dos membros da CEL dos representantes da SECOM e do Ministério das Comunicações na Comissão Especial de Licitação, foi publicado o Edital de Licitação. Somente 50 dias depois de publicado o edital, a SECOM indica os Srs. Alexandre Pinheiro de Moraes e Marco Antonio da Silva, servidores da Secretaria de Comunicação de Governo e Gestão Estratégica; e José Otaviano Pereira, chefe do DMARK. Muito embora indicados, a designação efetiva somente ocorreu em 18/08/2003.

Somente em 18/08/2003, por meio do documento PRT/PR – 010/2003, foi enfim designada pelo Presidente da ECT, a Comissão Especial de Licitação com os seguintes representantes:

6.1.4.2.1 Indicações da ECT:

- Marcos Gomes da Silva – Consultor de diretoria
- Lenize Fátima Baseggio – Assessora da diretoria do DMARK

Indicação do Ministério das Comunicações:

- José Otaviano Pereira - Chefe do DMARK

Indicações da SECOM

- Alexandre Pinheiro de Moraes Rego - representante do SECOM
- Marco Antônio da Silva - representante do SECOM

Soube-se nesta CPMI que o Sr. Marco Antonio da Silva é casado com a Sra. Telma dos Reis da Silva, diretora da empresa MultiAction Entretenimentos, localizada em Brasília, empresa em que Marcos Valério participava em 66,66% do capital através da empresa MG5 Participações. Posteriormente a empresa MultiAction foi subcontratada para a realização de ações de veiculação ligadas aos contratos dos Correios.

Em 03/09/2003, houve a substituição de Marco Antônio da Silva pelo Sr. Expedito Carlos Barsotti, também servidor da Secretaria de Comunicação de Governo e Gestão Estratégica.

6.1.4.3 O Processo Licitatório

Do processo de licitação, 55 empresas apresentaram propostas. Em 13/08/2003 foram divulgados os resultados contendo a inabilitação da empresa Taterka Comunicação S/A em função da apresentação da Certidão de Quitação de Tributos e

Contribuições Federais vencida, cujo recurso apresentado em 14/08/03, foi aprovado em 25/08/03 pela Comissão.

6.1.4.3.1 Proposta Técnica

As propostas técnicas foram examinadas em 05/09/2003. No período de 08/09/2003 a 30/09/2003 a Comissão analisou todo conteúdo das Propostas técnicas, publicando o resultado da avaliação no Diário Oficial da União em 02/10/2003.

Foram desqualificadas 43 empresas por não atingirem a nota mínima de 80 pontos na avaliação técnica. Dentre elas, a Giacometti & Associados Comunicação S/A, que até então prestava serviços de publicidade aos Correios. Dentro das novas regras do processo de licitação, sua Proposta Técnica foi avaliada com nota 67,80.

Cabe lembrar que 122 dias antes da publicação do resultado da análise pela Comissão, o DMARK emitiu parecer favorável à prorrogação do contrato com a Giacometti em função da satisfatória qualidade dos serviços prestados.

Individualmente os resultados das avaliações subjetivas das 12 empresas classificadas foram:

	Alexandre Pinheiro de Moraes Rego	José Otaviano Pereira	Lenize Fátima Baseggio	Marcos Gomes da Silva	Expedito Carlos Barsotti
1	Giovanni	Giovanni	Giovanni	Giovanni	Giovanni
2	Link Bagg	Link Bagg	Link Bagg	Link Bagg	Link Bagg
3	SMP&B	SMP&B	SMP&B	SMP&B	SMP&B
4	Lew Lara	Lew Lara	Lew Lara	Lew Lara	Lew Lara
5	Competence	Competence	Competence	Competence	Rede Interamerica
6	Rede Interamerica	Rede Interamerica	Rede Interamerica	Rede Interamerica	Competence
7	VS Propaganda	VS Propaganda	Loducca	VS Propaganda	VS Propaganda
8	Loducca	Loducca	VS Propaganda	Loducca	Loducca
9	Duda Mendonça	Duda Mendonça	Publicis	Duda Mendonça	Duda Mendonça
10	Publicis	Publicis	Adag	Publicis	Publicis
11	Adag	Adag	Duda Mendonça	Adag	Adag
12	Ogilvy	Ogilvy	Ogilvy	Ogilvy	Ogilvy

Proposta de Preços

Em 14/10/2003, foram abertos os envelopes das propostas de preços. Compareceram apenas representantes das 4 primeiras colocadas, a saber: Giovanni FCB; Bagg Comunicação e Propaganda Ltda; SMP&B Comunicação Ltda; e Lew, Lara Propaganda e Comunicação Ltda.

O menor preço apresentado nas propostas foi da empresa Duda Mendonça e Associados Ltda e os três melhores colocados na avaliação técnica concordaram em acompanhar este preço. Em 28/10/2003, a Comissão emitiu relatório informando o resultado do processo.

Em 29/10/2003 foi enviado o relatório da Comissão Especial de Licitação (CEL) para a aprovação do SECOM. Em 30/10/2003, o relatório da CEL foi aprovado pela SECOM, conforme Ofício assinado por Jafete Abrahão, Subsecretário de Publicações, Promoção e Normas.

Em Reunião de Diretoria da ECT, realizada em 26/11/2003, foi homologada a concorrência e determinada a contratação das empresas vencedoras, com a publicação no DOU em 19/12/2003.

6.1.4.3.2 Aspectos Contábeis do Procedimento Licitatório

Para a participação no processo licitatório, a SMP&B teve que apresentar balanço do ano de 2002. Em 2005, em função da realização das investigações pela CPMI, a SMP&B apresentou espontaneamente seus balanços patrimoniais. Nas demonstrações contábeis apresentadas **espontaneamente** está contabilizado no grupo do ativo circulante o valor de R\$ 7.812.000 referente a mútuo entre a SMP&B e empresas ligadas.

Contudo, a Lei das Sociedades Anônimas, (Lei nº 6.404/76) em seu artigo 179 define:

“As contas serão classificadas do seguinte modo:

I....

II – no ativo realizável a longo prazo: os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte, assim como os derivados de vendas, adiantamentos ou empréstimos a sociedades coligadas ou controladas (artigo 243), diretores, acionistas ou participantes no lucro da companhia, que não constituírem negócios usuais na exploração do objeto da companhia” (grifo nosso).

Além disso, o Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações, FIECAFI, em seu tópico de análise do grupo de contas de Realizável a Longo Prazo, vai mais além, citando que a determinação da Lei nº 6.404/76 é “*compreensível, pelo conservadorismo e visa evitar **manipulação***” (grifo nosso).

Caso as demonstrações contábeis apresentadas pela SMP&B atendessem a legislação societária, o grupo do ativo circulante passaria a ter saldo de R\$ 5.633.000,00, em decorrência da reclassificação do saldo de mútuos com empresas ligadas para o realizável a longo prazo.

Uma das exigências do Edital de Licitação era que a empresa apresentasse índice de liquidez maior ou igual a 1. Ao efetuar apenas a reclassificação da rubrica Mútuo com ligadas ao ativo de longo prazo, o índice de liquidez da SMP&B seria de 0,4703 insuficiente, portanto, para a habilitação no processo licitatório.

A seguir apresentamos quadro comparativo entre o balanço entregue à Comissão Especial de Licitação em 2003, o Balancete apresentado a CPMI em 2005 e o balancete ajustado pela reclassificação da rubrica Mútuo com coligadas para o ativo de longo prazo.

Balanco Patrimonial – ano base 2002			
	Na licitação	Na CPMI	Ajustado pela CPMI
Ativo			
Disponível	1.097	1.624	1.624
Mútuo	0	7.812	0
Outros valores	4.245	4.009	4.009
Total do ativo circulante	5.342	13.445	5.633
Total do Ativo a longo prazo	0	0	7.812
Total do ativo permanente	720	763	763
TOTAL DO ATIVO	6.062	14.208	14.208
Passivo			
Empréstimos e financiamentos	656	986	986
Fornecedores	2.298	4.963	4.963
Outros valores	243	6.029	6.029

Total do passivo circulante	3.197	11.979	11.979
Total do exigível a longo prazo	0	0	0
Patrimônio Líquido	2.866	2.229	2.229
TOTAL DO PASSIVO	6.062	14.208	14.208
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	1,6709	1,1224	0,4703

Comparando o balanço apresentado à CPMI com o apresentado à Comissão Especial de Licitação, os saldos das contas patrimoniais estão inferiores em R\$ 8.146.000,00.

Causa espécie que, no balancete de janeiro de 2003, da empresa DNA Propaganda, não consta o correspondente mútuo a pagar para a SMP&B.

Na hipótese de considerar que, em função da inexistência da correspondente obrigação na contabilidade da DNA Propaganda, o saldo registrado na contabilidade da empresa SMP&B como não realizável, os seguintes índices da SMP&B não atenderiam a exigência do Edital:

Índices solicitados no Processo licitatório	Valores Mínimos	Processo Licitação Correios	Contabilidade disponibilizada	Contabilidade Ajustada
Liquidez Geral = $\frac{AC + RLP}{PC + ELP}$	maior que 1,00	1,67102	1,12244	0,5786
Solvência Geral = $\frac{AT}{PC + ELP}$	maior que 1,00	1,89638	1,18611	0,6423
Liquidez Corrente = $\frac{AC}{PC}$	maior que 1,00	1,67102	1,12244	0,5786

Além disso, a SMP&B não reconhecendo o mútuo ativo na sua contabilidade, o patrimônio líquido estaria negativo, ou seja, passivo a descoberto de R\$ 4.284 mil, não atingindo o mínimo de R\$ 1.800 mil exigido no Edital.

6.1.4.3.3 Ausência de Audiência Pública

A Secretaria Federal de Controle - SFC aponta a ausência de realização de audiência pública, necessária em razão do valor da contratação.

Quando da abertura do processo licitatório, a contratação envolvia o montante anual de R\$ 72 milhões.

A minuta de contrato, em sua Cláusula Terceira, dispunha que o Contrato teria vigência de 12 meses contados da data da assinatura, facultando à Contratante o direito de prorrogar a vigência contratual por até mais três períodos iguais e sucessivos.

Desse modo, o valor total a ser despendido pela ECT poderia alcançar o montante de R\$ 288 milhões. Ressalta, ainda, a SFC, que na vigência do primeiro ano de execução contratual, Contratante e Contratadas firmaram termos aditivos acrescentando 25% no valor original do contrato, elevando o total anual para R\$ 90 milhões, e o montante global para R\$ 360 milhões ao longo de quatro anos.

Conforme a Lei nº 8.666/93, art. 39, *caput*, sempre que o valor de um certame ultrapassar R\$ 150 milhões (cem vezes o valor previsto no art. 23, inciso I, alínea c, que é de R\$ 1,5 milhão) o processo licitatório será iniciado, obrigatoriamente, com audiência pública.

A ECT argumenta que esse entendimento não é pacífico no Tribunal de Contas da União.

Entende-se que a manifestação dos Correios não elide a irregularidade, podendo-se, inclusive, impugnar o processo licitatório mediante a argumentação apresentada pela SFC. Ademais, a audiência pública concorre para conceder maior publicidade e transparência ao processo licitatório.

6.1.4.3.4 Elaboração Inadequada de *Briefing*

A IN/Secom nº 2, de 27/04/1993, no seu art. 1º, condiciona a apresentação de *briefing* como pré-requisito obrigatório para a aprovação de edital de licitação.

Todavia, verificou-se que não constaram do *briefing* elaborado para a concorrência em análise, diversos requisitos obrigatórios constantes dessa IN, conforme listado abaixo:

- definição dos segmentos de público da empresa e a descrição desse relacionamento (art. 6, alínea a);
- resultados que a Entidade vem obtendo com sua atual política (*idem*);

- objetivos institucionais ou de mercado, consistindo de a) ampliação da linha de atuação, contemplando novos segmentos de público ou incremento aos já atendidos, e b) abertura de nova linha de atuação, quando for o caso, e definição de metas (art. 6, alínea c).

O Plano Anual de Comunicação – PAC, por sua vez, também não estava adequadamente composto, conforme determinam as IN/Secom nº 1, de 27/04/1993, e 6, de 14/03/1995, visto estarem faltando elementos como a caracterização de metas, definições justificadas de público, premissas do planejamento de mídia, orçamento da campanha, entrou outros.

Diante do volume de recursos envolvidos na contratação, tornava-se ainda mais premente a realização de planejamento completo, de acordo com a legislação supracitada, ainda que isso implicasse a reformulação do próprio PAC.

Dessa forma, é imperativo que a ECT realize seu *briefing* de acordo com a IN supracitada, em futuros certames licitatórios de serviços de publicidade, pelo que será feita proposta de determinação a respeito.

6.1.4.3.5 Subjetividade no Julgamento da Proposta Técnica

A grande possibilidade de favorecimento em licitações desse tipo se dá em função da extrema subjetividade envolvida no julgamento técnico. De fato, itens dessa natureza foram os mais representativos no julgamento da licitação realizada na ECT.

De acordo com o Edital, depois da fase de habilitação, ocorreria a abertura das propostas técnicas. De um total de 100 pontos possíveis, seriam classificadas aquelas que alcançassem nota mínima de 80 pontos.

O item “Raciocínio Básico” seria julgado mediante a verificação da “acuidade da compreensão” de quatro quesitos, entre eles “o papel da ECT no atual contexto social, político e econômico”.

O item “Estratégia de Comunicação Publicitária” seria julgado mediante a verificação de sete quesitos, como “a adequação do partido temático e do conceito propostos à natureza e à qualificação do anunciante a seu problema específico de comunicação”.

O item "Idéia Criativa" seria julgado mediante a verificação de nove quesitos, como "a originalidade da combinação dos elementos que a constituem".

O item "Estratégia de Mídia e não Mídia" seria julgado mediante a verificação de seis quesitos, como "a otimização da mídia segmentada, alternativa e de massa".

O item "Capacidade de Atendimento", com seis quesitos, apresenta um único que identificamos como passível de julgamento objetivo, que seria "o tempo de experiência profissional em atividades publicitárias". Os demais quesitos nesse item são também subjetivos, como, por exemplo, "a segurança técnica e operacional ensejada pelos procedimentos especificados na Proposta". Ressalte-se que esse item correspondia a apenas 15 pontos, em 100 possíveis, e que a questão da experiência profissional era um quesito entre seis.

O item "Repertório" seria julgado mediante a verificação de três quesitos, como, por exemplo "a qualidade da execução e do acabamento".

Finalmente, o item "Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação" seria julgado mediante a verificação de quatro quesitos, como, por exemplo, "a concatenação lógica da exposição".

Dentre esses, a nosso ver, só "capacidade de atendimento" poderia apresentar critérios objetivos de avaliação, visto tratar-se da apresentação dos profissionais.

As informações acima mostram, com clareza, a total subjetividade que impera no julgamento das propostas. Cabe ressaltar que, no entanto, essa sistemática definida pela ECT atende às normas estabelecidas pela Secom.

Com o fim de verificar a pertinência desses critérios, foi promovida análise das propostas técnicas apresentadas pelas licitantes. Percebeu-se que os itens decisivos para o resultado do certame foram idéia criativa e mídia.

Em Idéia Criativa, por exemplo, a SMP&B teve nota 88, enquanto a Ogilvy teve a mais baixa entre as classificadas para a abertura de proposta de preços: 66. Note-se que a Ogilvy era a agência que, naquele momento, atendia à ECT.

A SFC, também, indaga sobre a desclassificação de algumas agências:

“(...) constatou-se (...) uma situação peculiar: das 43 (quarenta e três) Agências de Propaganda desclassificadas no certame, por não terem atingido a nota mínima (...) verificou-se que 13 (treze) são contratadas de outros órgãos anunciantes do Poder Executivo Federal”.

Assim sendo, o grande desafio a nossa frente é justamente apontar soluções de procedimentos administrativos, ou atuação do Controle, que coíbam a prática de favorecimento nas licitações de serviços de publicidade.

É emblemática a declaração da ECT, quando afirma que *“seguiu-se exatamente o que prevê a lei, acrescido do fato de que não houve contestação do resultado”*. Constata-se, portanto, que seguir a lei, nesse caso concreto, não garante a imparcialidade do processo.

Depois de refletir sobre a questão, chega-se à conclusão de que o processo licitatório, no que concerne à contratação de agências de propaganda, está sujeito ao favorecimento, ainda que aparentemente observadas as normas legais e regulamentos que o informam.

A partir das informações acima, é possível se afirmar que a solução para o problema é a redução de subjetividade do certame licitatório, visto que é essa característica que cria o ambiente adequado para o favorecimento.

6.1.4.4 A Contratação

Os contratos foram firmados, em 15/12/2003, com as empresas SMP&B Comunicação Ltda – Contrato nº 12.371; Giovanni FCB – Contrato nº 12.373; e Bagg Comunicação – Contrato nº 12.378.

Conforme definido no contrato de publicidade, os recursos orçamentários foram estimados em R\$ 72.000.000,00. Até 22 de novembro de 2004 os recursos utilizados eram:

Até

	22/11/2004	
SMP&B Comunicação Ltda	24.483.182	29,87%
Giovanni FCB	30.829.410	37,61%
Link Bagg Comunicação	26.658.400	32,52%
Total R\$	81.970.992	

Muito embora a previsão orçamentária para o período de 12 meses, entre 14 de dezembro de 2003 a 14 de dezembro de 2004, fosse de R\$ 72.000.000,00 até 22 de novembro de 2004 os gastos tinham sido de R\$ 81.970.992, ou seja, 13,84% acima da previsão orçamentária global.

Na Oitiva dos depoentes Sr. Dennis Aurélio Giacometti e Hiran Amazonas Castello Branco, foi dito pelo Sr. Hiran que em 2003 a Giocametti recebeu dos Correios R\$ 30.397.796,00.

Na Oitiva de Luiz Alberto Costa Marques, foi declarado que a Ogilvy recebeu em 2003 R\$ 26.810.362,00 e em 2004 R\$ 2.029.843, provavelmente restos a pagar de 2003. Desta forma o valor total de 2003 foi de R\$ 28.840.205.

De acordo com as informações prestadas nessas oitivas, em 2003 os Correios pagaram às agências de publicidade R\$ 59.238.001.

Primeiro Aditivo ao Contrato

Em 22 de novembro de 2004, os contratos de publicidade mantidos pelo ECT junto a SMP&B, Giovanni FCB e Link Bagg foram aditados em 25% do seu valor original, sem que houvesse manifestação de qualquer acréscimo de serviços que correspondesse a tal aumento.

Desta forma, a provisão orçamentária para o contrato passou de R\$ 72.000.000,00 para R\$ 90.000.000,00.

O Aditivo foi assinado 21 dias antes do término da vigência do contrato. No período de 23/nov a 14/dez de 2004 os gastos com publicidade foram:

Entre
22/11/2004 e
14/12/2004
R\$

SMP&B Comunicação Ltda	4.431.145	83,12%
Giovanni FCB	258.230	4,84%
Link Bagg Comunicação	641.838	12,04%
Total R\$	<u>5.331.213</u>	

Consolidando os valores de 2004 totalizam R\$ 87.302.205. Comparando com o exercício imediatamente anterior os gastos de publicidade cresceram 63,98%

Segundo Aditivo ao Contrato

Em 15 de dezembro de 2004, os contratos de publicidade mantidos pelo ECT junto a SMP&B, Giovanni FCB e Link Bagg foram aditados e renovados por período de 12 meses, passando a vigorar de 15/12/2004 a 15/12/2005. O valor com contrato foi mantido em R\$ 90.000.000,00.

Para a renovação dos contratos, em 14 de dezembro de 2004 foi apresentado o relatório de avaliação das empresas pelo DMARK (ECT), recomendando sua prorrogação. Até junho de 2005 os gastos de publicidade foram de:

	Após 15/12/2004 R\$	
SMP&B Comunicação Ltda	12.222.460	15,08%
Giovanni FCB	34.654.637	42,77%
Link Bagg Comunicação	34.155.337	42,15%
Total R\$	<u>81.032.434</u>	

Comparando 2005 com 2004, é possível verificar uma redução de R\$ 6.269.771,00, ou seja, 7,18%.

6.1.5 Execução do Contrato

6.1.5.1 Aspectos documentais

Foram selecionadas para teste documental todas as notas fiscais de fornecedores com valores acima de R\$ 30.000,00 e adicionalmente foram testadas 53 notas fiscais com valores entre R\$ 14.000,00 e R\$ 30.000,00. Foram localizadas 100% das notas fiscais selecionadas.

Também foram selecionados para teste documental 408 lançamentos na base de dados – contratos, e destes 400 notas fiscais foram localizadas. As notas fiscais não localizadas são:

Ano	Mês	Documento	Fornecedor	Serviços Prestados	Valor
2004	04	1601	Eletromídia Com.	Veiculação	38.532,00
2004	04	1601	SMP&B	Honorários	7.224,75
2004	12	24318C	SMP&B	Honorários	13.500,00
2004	12	24318C	Publishopping	Veiculação	72.000,00
2005	01	24829	SMP&B	Honorários	2.766,00
2005	01	24829	Editora Globo	Veiculação	14.752,00
2005	02	25116	Central de Com.	Veiculação	17.115,12
2005	02	25116	SMP&B	Honorários	3.209,09
Total					169.098,96

* Valores em Reais.

As Planilhas de Ações de Veiculação apresentam como valores autorizados à SMP&B R\$ 29.043.000, valor este superior aos valores registrados na base de dados de contratos em R\$ 5.850.000.

	Base de Dados – Contratos	Plano de Mídia – ECT	Total
Janeiro	2.467.391	1.462.413	1.004.978
Fevereiro	375.321	109.089	266.233
Março	285.576	1.345.993	(1.060.417)
Abril	629.807	1.543.357	(913.550)
Maio	4.035.644	3.243.667	791.977
Junho	396.635	569.790	(173.155)
Julho	782.918	1.574.37	(791.453)
Agosto	2.071.230	2.152.403	(81.173)
Setembro	1.828.948	1.183.458	645.490
Outubro	1.441.096	747.649	693.447
Novembro	2.344.780	8.136.943	(5.792.163)
Dezembro	6.534.676	6.974.680	(440.004)
	23.194.024	29.043.812	(5.849.790)

6.1.6 Movimentação financeira

Valores pagos pela ECT à SMP&B constantes da Base de Dados da CPMI

– Contratos:

Mês/Ano	2004	2005	Total
Janeiro	2.467.391	8.289.979	10.757.371
Fevereiro	375.321	502.241	877.562
Março	285.576	1.488.119	1.773.695
Abril	629.807	898.049	1.527.856
Maiο	4.035.644	1.903.336	5.938.979
Junho	396.635	1.156.398	1.553.034
Julho	782.918	10.153	793.071
Agosto	2.071.230		2.071.230
Setembro	1.828.948		1.828.948
Outubro	1.441.096		1.441.096
Novembro	2.344.780		2.344.780
Dezembro	6.534.676		6.534.676
Total R\$	23.194.024	14.248.275	37.442.300

Valores pagos pela ECT à SMP&B constantes na Base de Dados da CPMI

– Sigilo Bancário:

Mês/Ano	2004	2005	Total R\$
Janeiro	2.449.880	7.591.378	10.041.257
Fevereiro	336.973	437.523	774.496
Março	247.935	1.333.548	1.581.482
Abril	562.015	846.392	1.408.407
Maiο	3.626.476	1.723.472	5.349.948
Junho	365.696	1.052.558	1.418.254
Julho	696.990	1.880.678	2.577.668
Agosto	1.913.437		1.913.437
Setembro	1.590.619		1.590.619
Outubro	1.321.636		1.321.636
Novembro	2.142.908		2.142.908
Dezembro	5.956.936		5.956.936
Total R\$	21.211.499	14.865.548	36.077.047

Diferenças entre a base de dados do sigilo bancário e de contratos:

	2004	2005	Total
Janeiro	17.512	698.602	716.113
Fevereiro	38.348	64.718	103.066

Março	37.642	154.571	192.213
Abril	67.792	51.657	119.449
Maiο	409.168	179.864	589.032
Junho	30.939	103.841	134.780
Julho	85.928	(1.870.525)	(1.784.597)
Agosto	157.794		157.794
Setembro	238.329		238.329
Outubro	119.460		119.460
Novembro	201.873		201.873
Dezembro	577.740		577.740
	1.982.525	(617.273)	1.365.252

Obs: Valores positivos (base de contratos maior que base sigilo bancário); Valores negativos (base sigilo bancário maior que base de contratos)

Em 2004 foram emitidas faturas que totalizaram R\$ 23.194.000,00. Por outro lado, o sigilo bancário demonstra que até 31/12/2004 foram liquidados R\$ 21.211 mil, ou seja, restava pendente de liquidação o montante de R\$ 1.983 mil.

A contabilidade da SMP&B deveria representar o montante não liquidado em conta ativa (a receber), porém com base nas informações contábeis disponibilizadas o saldo pendente de liquidação era de R\$ 7.453 mil, divergente, portanto, em R\$ 5.470 mil.

6.1.7 Garantias Financeiras

O contrato firmado com os Correios determina que, caso a SMP&B deseje utilizar o contrato como eventual caução ou utilização do contrato em qualquer operação financeira, deverá ser previamente submetido à ETC.

Em 2004 foi firmado contrato de mútuo – financiamento de capital de giro entre o Banco BMG e a empresa Graffiti Participações Ltda.

A empresa Graffiti Participações Ltda é de propriedade de Cristiano de Mello Paz, Ramon Rollerbach Cardoso e Renilda Maria Santiago na proporção de 33,33% para cada cotista.

Dados do contrato:

Número: 14.03.00062

Data assinatura: 28/01/2004

Local: Belo Horizonte – MG

Valor Principal: R\$ 15.728.300

Taxa de juros - CDI + 1,2% ao mês

Vencimento – 01/07/2004

Pela Graffiti: Marcos Valério Fernandes de Souza; e Cristiano de Mello

Paz.

Avalistas: Marcos Valério Fernandes de Souza; e Ramon Hollerbach

Cardoso.

Pelo BMG: José Estáquio da Carvalho Lopes; e Isná Jorge Alves de

Castro.

Garantias: Nota promissória no valor de R\$ 20.446.790 (130%).

Direitos creditórios decorrentes do contrato para prestação de serviços de publicidade número 12.371. Tais direitos creditórios foram estimados em R\$ 16.728.144,19.

Como reza o contrato seria necessária a aprovação prévia dos Correios. Em 26/01/2004, foi enviada correspondência à ECT informando sobre: a) alteração da conta de depósito para a realização dos pagamentos e; b) que o Banco BMG poderá passar recibo e dar respectiva quitação.

Ciente e de acordo dado pela ECT através da assinatura de José Otaviano Pereira Chefe do DMARK. Em depoimento a esta CPMI o Sr. José Otaviano Pereira disse que a alteração da conta de depósito não foi efetivada. Para tanto, precisaria ter sido firmado um termo aditivo ao contrato com esse propósito específico, o que não foi feito.

6.1.8 Aspectos fiscais

A empresa SMP&B optou pela sistemática de tributação com base no Lucro Presumido entre o período de 2002 a 2004.

Com relação às informações contidas na Declaração de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, especificamente no tocante ao Faturamento auferido pela SMP&B,

observamos que os valores declarados guardam razoável relação com os dados constantes nos balancetes mensais disponibilizados à CPMI.

Ano	Faturamento informado a Receita Federal	Faturamento acumulado ano, conforme balancete disponibilizado à CPMI	Diferença apurada
2002	30.676.772	31.801.460	1.124.689
2003	27.284.917	28.454.641	1.169.724
2004	32.304.778	33.110.645	805.866

6.1.9 Achados de auditoria TCU e CGU

6.1.9.1 Contratos com Objetos Múltiplos

O Decreto nº 4.799, de 04/08/2003, que dispõe sobre a comunicação de governo do Poder Executivo Federal, em seu art. 2º, divide as ações de comunicação em três grandes áreas, que são imprensa, relações públicas e publicidade.

A despeito dessa clara divisão de funções, ou segmentação das ações que implicaria diferentes contratações, o contrato proposto pela ECT incluía diversos outros serviços além daqueles de publicidade propriamente ditos:

Constitui objeto deste contrato a prestação de serviços de publicidade da CONTRATANTE, compreendidos: estudo, concepção, execução e distribuição de campanhas e peças publicitárias; desenvolvimento e execução de ações promocionais, podendo incluir os patrocínios, a critério da ECT; elaboração de marcas, de expressões de propaganda, de logotipos e de outros elementos de comunicação visual; assessoramento e apoio na execução de ações de comunicação – especialmente aquelas destinadas a orientar, subsidiar ou complementar os esforços publicitários – relacionadas à assessoria de imprensa e relações públicas, ao desenvolvimento de pesquisas, ao desenvolvimento de produtos e serviços, ao planejamento e montagem de estandes em feiras e exposições e à organização de eventos.

Conforme se vê, o objeto do contrato previa a possibilidade de contratação de serviços de publicidade (1), patrocínio (2), assessoria de imprensa (3), assessoria de relações públicas (4), pesquisas (5), planejamento e montagem de estandes em feiras e exposições (6) e organização de eventos (7).

Ainda que seja feita a ressalva de que algumas dessas atividades se constituíam em ações de apoio na execução de ações de publicidade, entendemos ser uma abertura imprópria.

Em primeiro lugar, porque mesmo os serviços de apoio poderiam ser adquiridos mediante outro contrato específico para as respectivas áreas, e servirem conjuntamente a projetos nos quais haja concorrência de ações das diferentes áreas.

Em segundo lugar, porque, no formato contratado, se abrem possibilidades excessivas – como de fato já acontece – para a contratação de outros serviços, distintos do objeto ideal desse contrato, sem nenhuma correspondência com os “esforços publicitários”, o que por certo não seria de difícil justificativa, dada a subjetividade envolvida nesse tipo de ação.

É de se ressaltar, como apontado pela SFC em sua Nota de Auditoria, que o TCU manifestou-se em situação que guarda alguma semelhança com a que ora descrevemos, por intermédio da Decisão 650/1997 – Plenário, que determinou à Embratur o que se segue:

1.6 – abstenha-se de promover licitação e contrato com objetos múltiplos, concernente a serviços de naturezas diversas tais como assessoramento, criação de anúncios e pesquisa de opinião.

O entendimento é que a decisão supracitada deveria ser observada quando da definição do objeto da licitação de serviços de publicidade por toda Administração, dele excluindo os serviços de assessoria de imprensa e de relações públicas, bem como a realização de pesquisas de opinião.

6.1.9.2 Honorários sem Prestação do Serviço e Sobrepreço em ações de publicidade

Foram enumeradas várias ações promocionais patrocinadas pela ECT em que não restaram comprovadas quaisquer atividades desenvolvidas pela agência que caracterizasse sua efetiva intermediação, o que justificaria o pagamento de honorários no percentual de 5%.

Houve sobrepreço na aquisição de bens ou na prestação de serviços intermediados pelas agências de publicidade prestadoras de serviços aos Correios. Na análise da ação promocional "Fórum Social Mundial 2005", a agência de publicidade SMP&B Comunicação Ltda. contratou junto à gráfica Lasercor Reproduções Gráficas e Editora Ltda. a impressão de 10.000 unidades de um folder. A equipe de auditoria identificou que o preço unitário pago pela ECT para confecção dos folders (R\$ 0,7890), foi, pelo menos, 40,89 % superior ao maior preço pesquisado, e 43,45% superior ao menor preço, revelando indícios da prática de superfaturamento nos preços cobrados para impressão da peça promocional.

Apesar de apresentadas as pesquisas de preço junto a três fornecedores, a irregularidade acarretou prejuízos à empresa, pois a mesma pagou preços superiores àqueles praticados no mercado, ao tempo em que evidenciou o descumprimento do item 5.1.5 da Cláusula Quinta do contrato, no que se refere à busca de condições mais vantajosas para a contratante. Destaque-se que a mesma irregularidade foi constatada nas ações promocionais realizadas pela Link/Bagg Comunicação e Propaganda Ltda, no âmbito do Contrato nº 12.378/2003.

Observou-se a subcontratação sem justificativa do objeto do contrato. A agência de publicidade SMP&B Comunicações Ltda contratou, sem apresentar justificativa, a MultiAction Entretenimentos Ltda para coordenação e acompanhamento de ações no evento do "Fórum Social Mundial 2005".

Foi constatada burla ao procedimento licitatório no âmbito do Contrato nº 12.378/2003, firmado entre a ECT e a agência de publicidade Link/Bagg Comunicação e Propaganda Ltda. Na análise dos documentos fornecidos pela ECT, referentes à exposição de abertura do Museu Nacional dos Correios, foi identificado que a agência de publicidade Link/Bagg contratou a empresa MAG+ Rede Cultural Produção e Edições Ltda. para a prestação integral dos serviços pertinentes à criação, planejamento e detalhamento técnico da exposição, pelo valor total de R\$ 1.033.874,79, cujo desembolso ocorreria em quatro etapas, cada uma com incidência de honorários.

Foi observado que o pedido de orçamento fornecido aos candidatos à subcontratação não continha nenhuma especificação ou diretriz da ECT ou da agência acerca da exposição, apenas itens genéricos a serem detalhados e orçados por cada participante.

Ademais, verificou-se que a documentação fornecida pela ECT, em especial o Plano Executivo elaborado pela empresa MAG+ Rede Cultural Produção e

Edições Ltda., consiste, na realidade, em projeto arquitetônico ou de decoração, envolvendo reforma completa e permanente de diversos andares do edifício do Museu Postal em Brasília/DF.

O rol de tarefas previstas no Projeto Executivo evidencia sua conformidade ao conceito de serviços técnicos enunciado no inciso I do art. 13 da Lei nº 8.666/93, uma vez que se configura como trabalho relativo a estudo técnico, planejamento e projeto básico ou executivo, sendo, portanto, necessária a realização de licitação para sua contratação.

A partir dos conceitos de publicidade e de seus elementos essenciais, consideramos que o serviço contratado junto à empresa MAG+ não se enquadra no objeto do Contrato nº 12.378/2003, por não se constituir em serviço de publicidade, mas sim serviço técnico especializado.

Portanto, a contratação do projeto da exposição permanente, por intermédio da agência, configurou fuga ao objeto contratual descrito na Cláusula Segunda do Contrato nº 12.378/2003, bem como burla aos preceitos constitucionais e legais pertinentes a licitações de obras e serviços, estabelecidos no art. 37, XXI da Constituição Federal e no art. 2º c/c os arts, 6º, II e 13, I, da Lei nº 8.666/93, que demandam a realização prévia de procedimento licitatório para sua contratação.

Destaque-se que a contratação em tela revelou, ainda, indícios da utilização de propostas fraudulentas para realizar a cotação de preços.

6.1.9.3 Planejamento e Execução das Ações de Publicidade

A orientação das ações de publicidade da Empresa é dada pelo encadeamento de instrumentos de planejamento. O primeiro, que direciona os demais, é o próprio Plano Estratégico – PE da Empresa. Com base neste documento, é feito o Plano Anual de Comunicação – PAC, que identifica as ações a serem desenvolvidas, relacionando-as com os produtos da empresa ou definindo seu caráter institucional.

O primeiro problema que se apresenta, no encadeamento desses documentos que direcionam as ações de publicidade da ECT, é a ausência de uma relação clara e objetiva entre o PAC e as campanhas.

Adicionalmente, seria necessário prever qual o resultado esperado, especialmente em relação ao aumento da receita proveniente do produto. Tal definição, inclusive, permitiria a mensuração do resultado da campanha.

Entende-se que o momento apropriado para se determinar a destinação da verba orçamentária entre as diversas ações propostas, bem como a definição do público-alvo das campanhas e a definição dos resultados esperados dá-se quando da elaboração do PAC, em consonância com o PE da ECT. No entanto, o PAC não traz tais definições.

A ECT não deve, e mesmo não pode, continuar a realizar suas ações sem parâmetros adequados, sem justificativa para os valores despendidos, sem definição de resultados esperados, sem correspondência do investimento a qualquer referencial. É indispensável que a Empresa faça seu planejamento de ações de publicidade como se espera de uma grande organização que ela de fato é.

Fica explícito aquilo que deve ser talvez a principal causa da maior parte dos problemas que ocorrem: o fato de que o PAC ser apenas uma base referencial, e não um planejamento detalhado a ser cumprido, cujas mudanças tivessem que ser necessariamente justificadas, e isso com dados consistentes que pudessem, de fato, comprovar a necessidade de modificações.

A verba de publicidade dos Correios é global, definida para o ano, e não está vinculada a um planejamento detalhado. Assim, é possível justificar-se qualquer ação que guarde uma mínima relação com o PAC. E, no âmbito de cada uma delas, o seu objeto, as peças e os veículos escolhidos.

6.1.9.4 Conseqüências da Ausência de Planejamento Adequado

Em algumas situações, o planejamento de mídia, que já foi considerado inadequado, é suplementado de maneira excessiva ou sem justificativas adequadas.

Atualmente, a abertura dada pelo contrato, bem como a ausência de um planejamento detalhado das campanhas vinculado ao Plano Anual de Comunicação, e a

ausência da obrigatoriedade de se seguirem estritamente os planos desenvolvidos, criam ambiente favorável para a realização de favorecimentos, depois devidamente "legalizados" mediante aprovação da Secom.

6.1.9.5 Veiculação de Anúncios em Revista sem Justificativa Adequada

A decisão pela realização de uma veiculação, seja qual for, deve ser tomada com base em dados concretos, como, de resto, existem em muitos planos de mídia de campanhas da própria Empresa.

Na verdade, o que temos aqui, muito possivelmente, é a tentativa da Empresa de justificar uma veiculação que foi decidida por critério político, uma determinação externa, que não passaria por uma avaliação técnica.

6.1.9.6 Concessão Indevida de Patrocínio

Foram destacadas, tanto pelo Daudi como pela SFC, as ações promocionais e de patrocínio realizadas pela ECT. Informa o relatório do Daudi:

Por meio do módulo 12 do MANCOM, vigente desde 10/03/2004, foi instituída a Política de Patrocínios da ECT. Dentre as regras vigentes, destacam-se as ações que a ECT não patrocinaria, conforme 12/2 – anexo 1, fl. 3 do MANCOM:

eventos de natureza político-partidária e religiosa;

eventos comemorativos ou promocionais de entidades classistas ou de representações de grupos sociais;

festividades de aniversários de municípios, instituições, associações, etc., excetuando-se aquelas que sejam de interesse para a empresa, pela sua importância histórica ou repercussão no cenário nacional.

Tendo em vista que patrocinar eventos desta natureza representava para a ECT o não cumprimento de sua Política de Patrocínio, utilizou-se, então, a

modalidade 'Ação Promocional'. Tal procedimento era realizado por intermédio da Agência de Propaganda que recebia da ECT a autorização do patrocínio e intermediava as negociações com o proponente, ficando a Agência responsável pelo pagamento do patrocínio. A cada ação promocional realizada, a agência de propaganda emitia a nota fiscal correspondente acrescentando ao valor do patrocínio os seus honorários, que conforme Cláusula Oitava – Remuneração dos contratos de Prestação de Serviço de Publicidade, era de 5% incidentes sobre os custos comprovados, referentes ao desenvolvimento e execução de ações promocionais, podendo-se incluir os patrocínios (...) No período de janeiro a junho de 2004 (...) R\$ 4.192.746,41 (...) foram empregados em ações promocionais.

Instado a se manifestar, o DMARK respondeu conforme abaixo:

“Inicialmente esclarecemos que o módulo 12 do MANCOM é específico para a política de patrocínio da ECT. Ainda não dispomos de uma política de ações promocionais que tenha formato e conta orçamentária específica. Faz parte do plano de trabalho do Dmark conseguir, para até 2005, uma progressão organizacional que contemple a atividade de ação promocional com uma política. Até lá estamos procurando conduzir a atividade de forma criteriosa e que atenda aos interesses da empresa. Na nossa avaliação as ações promocionais destacadas não conflitam nem mesmo com a política de patrocínio, uma vez que em nenhum dos casos tratou-se de um patrocínio propriamente dito e que em todas as participações objetivou-se uma associação ou projeção da imagem da empresa relacionada aos eventos”.

A explicação proposta pelo DMARK não consegue justificar ou refutar a precisa observação feita pelo Daudi, dando conta da irregularidade praticada. Seria o caso, também, de se perguntar se na rubrica ações promocionais seria possível custear os eventos proibidos para os patrocínios, e porque estariam proibidos em uma modalidade e liberados em outra.

O princípio da prudência deveria, no mínimo, ter levado o DMARK a não custear, como ações promocionais, aquilo que estava proibido para patrocínios, enquanto não houvesse a normatização destes.

Está claro que o Dmark deixou de observar sua própria norma que delimita o alcance das ações de patrocínio, tentando apenas reclassificá-las como ações promocionais.

Entre as ações promocionais desenvolvidas pela ECT, que se encaixam no perfil das proibições estabelecidas no MANCOM para patrocínios, encontramos:

Ação	Total	Honorário	Agência	Planilha
Paixão de Cristo	222.537,50	11.126,88	SMP&B	0118/04
Paixão de Cristo	152.759,25	7.637,96	SMP&B	0034/05
Paixão de Cristo	52.500,00	2.625,00	SMP&B	0266/05
II Simpósio Int. Padre Cícero	52.500,00	2.625,00	Link/Bagg	0680/04
Festa e Romaria do Divino Pai Eterno	52.500,00	2.625,00	Link/Bagg	0588/05
Festa e Romaria do Divino Pai Eterno	52.500,00	2.625,00	Link/Bagg	0516/04
Encontro de Juizes Federais	73.500,00	3.675,00	SMP&B	0210/04
Encontro Nacional dos Adv. Públicos	21.000,00	1.050,00	SMP&B	1514/04
21 ^o Encontro Nac. de Procuradores	21.000,00	1.050,00	Giovanni	1218/04
III Cong. Juizes Federais SP/MS	42.000,00	2.100,00	Link/Bagg	0434/04
1 ^a Conferência Nac. Parl. Evangélicos	31.500,00	1.575,00	Link/Bagg	1556/04
VII Encontro Integ. Das Polícias Civis	10.500,00	525,00	Link/Bagg	1480/04
VIII Enc. de Magist. Federais da 2 ^a Região	10.500,00	525,00	Link/Bagg	1062/04

Ante o exposto, deve ser determinado aos Correios que se abstenha de:

- a) realizar ações promocionais que venham a conflitar com o disposto no módulo 12 do MANCOM, referente à Política de Patrocínios da ECT;
- b) classificar inadequadamente ações de patrocínio como promocionais, de sorte a fugir às restrições impostas no módulo 12 do MANCOM, referente à Política de Patrocínios da ECT.

6.1.9.7 Irregularidade na Situação Fiscal das Empresas Subcontratadas

Segundo a SFC, não foi observada, por parte das três agências, a cláusula contratual relativa às responsabilidades das agências na subcontratação, em especial no que tange à verificação da regularidade de empresas subcontratadas:

“(...) de uma amostra de 307 pagamentos efetuados (...) por intermédio das três Agências de Propaganda contratadas, LINK/BAGG, SMP&B e GIOVANNI (...) constatamos um número elevado de empresas em situação irregular com a Fazenda Federal”.

A esse respeito, a ECT informou o que se segue:

“Dificulta a resposta o fato de não ter sido pontuado exatamente a que pagamentos específicos estão sendo feitas as argumentações. No entanto, tal situação pode eventualmente ter ocorrido, porém determina o contrato entre a ECT e as agências que estas devem:

‘5.1.25 Administrar e executar todos os contratos, tácitos ou expressos, firmados com terceiros, bem como responder por todos os efeitos desses contratos perante terceiros e a própria contratante.

5.1.25.1 Em casos de subcontratação de terceiros para a execução, total ou parcial, de serviços estipulados neste instrumento, exigir dos eventuais contratados, no que couber, as mesmas condições do presente contrato”.

Assim, entende-se que a responsabilidade de proceder a tais controles é das agências, cabendo a elas a resposta e os efeitos advindos da eventual irregularidade”.

De fato, o contrato é bem claro ao exigir das agências de propaganda o controle da regularidade legal das subcontratadas. Mas, de 184 empresas contratadas, 66 estavam em situação irregular. Caracteriza-se, aqui, irregularidade na execução do contrato.

A ECT deve fiscalizar e o cumprimento da norma. Do contrário, quem seria o responsável? Ora, se não é obrigação da ECT fiscalizar a regularidade fiscal de cada uma das empresas subcontratadas, por certo o é fiscalizar se as agências estão atendendo adequadamente a essa exigência contratual.

6.1.9.8 Ausência de Aferição de Resultados das Ações de Publicidade

A aferição dos resultados é medida obrigatória na execução de um planejamento de mídia. No entanto, se não há resultados esperados previamente definidos, tal aferição torna-se impossível.

O Daudi revelou tal preocupação em seu relatório de auditoria, de nº 14/2004, realizada no período de 12/07 a 25/10/2004.

Entre as oportunidades de aprimoramento que detectou, classificadas como de Alto Risco, encontra-se a “ausência de aferição das ações realizadas com propaganda, publicidade e divulgação”. Informa o Daudi que “em nenhum dos processos avaliados constavam informações sobre a aferição do retorno das ações realizadas com propaganda e publicidade”.

Como já mencionado, a IN nº 1, de 27/04/1993, da Secom (então ACI), determinava que constituíam itens obrigatórios do planejamento anual de comunicação dos entes da Administração Pública:

(...)

b) a declaração precisa das metas a serem alcançadas mediante tais ações – uma a uma ou em grupos de ações articuladas entre si – e das formas de avaliar seus resultados.

(...)

f) a definição do montante e especificação da origem orçamentária dos recursos financeiros que sustentarão as ações programadas e a avaliação dos respectivos resultados.

A norma estabelece de maneira cristalina que os planos de comunicação dos entes públicos federais deverão estabelecer metas e resultados esperados com o fim de se avaliar resultados.

O TCU já se manifestou em relação à ECT - Decisão do Tribunal, nº 254/2002 - Plenário:

O Tribunal Pleno, face as razões expostas pelo Relator, DECIDE:

8.1 – determinar à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos que:

(...)

8.1.3 – no tocante à área de publicidade, propaganda e patrocínio:

(...)

b) realize análise prévia dos ganhos de mídia que poderão advir com a concessão de patrocínios;

(...)

g) realize análise posterior dos patrocínios e das campanhas de propaganda e publicidade efetuados quanto à sua efetividade, em termos do retorno publicitário para a Empresa, consoante dispões o art. 3º, inciso V, do Decreto 3.296, de 16.12.1999, assim como prescrito nos itens 1 a 4 do Módulo 12 do Manual de Comunicação dos Correios.

Trata-se, portanto, de uma questão que já deveria estar vencida, e sendo observada pela ECT, visto que está de acordo com a legislação e com as decisões dessa Corte de Contas.

6.1.9.8.1 Compra Antecipada de Mídia e Pagamentos

Constatamos o procedimento de “compra antecipada de mídia”, com pagamento também antecipado. Trata-se da aquisição de espaços para veiculação de publicidade em Televisão, Jornal e Revista.

Entre as planilhas analisadas, foi verificado o valor total de R\$ 7.744.150,72 utilizados em aquisições dessa natureza.

Essas aquisições foram intermediadas pelas três agências. A Giovanni intermediou a compra de R\$ 1.479.565,72, percebendo R\$ 233.615,72. A Link, R\$ 5.166.385,00 e R\$ 815.745,00, respectivamente. E a SMP&B, R\$ 1.098.200,00 e R\$ 173.400,00, respectivamente.

No total, as agências receberam R\$ 1.222.760,72 sem a prestação de praticamente **nenhum** serviço.

Os aspectos importantes a respeito dessa questão são:

- A rentabilização do orçamento precisa ser bem avaliada;

- Os parâmetros utilizados para a definição do investimento realizado não são detalhados em planejamentos adequados. Com base no que se utilizou em um determinado veículo no ano anterior, e nos valores disponíveis para utilização em mídia no ano corrente, define-se o volume financeiro a ser investido no veículo; e
- Quando se realiza a contratação, não se sabe para que tais espaços serão utilizados. Não há previsão específica de utilização daquele veículo no Plano de Comunicação. As campanhas ainda não estão elaboradas. Portanto, não se dispendo de tais informações, como será possível avaliar a necessidade de compra de espaço?

Cabe, ainda, destacar, outro esclarecimento que foi solicitado a respeito dessa matéria: *“As veiculações à conta de crédito com veículos têm que passar pela Secom?”*.

Ao que a ECT respondeu: *“Apenas as compras de todas as ações estão sujeitas à aprovação prévia da Secom. A sua utilização segue critérios estabelecidos pela própria empresa”*.

Esse fato evidencia o fulcro da ação da Secom, relativamente à centralização que faz das ações de publicidade dos entes da Administração. A impressão que fica é de que a Secom não está preocupada com o aspecto **técnico** das veiculações, qual seja, a adequação dos planos de mídia de cada campanha e da utilização desse ou daquele veículo, ficando adstrita aos aspectos **financeiros** dessas operações. Constata-se, pelo que nos informa a ECT, que sobre as veiculações realizadas à conta de créditos a Secom não tem nenhuma informação.

Cabe informar que a 1ª Secex - TCU já tem identificado prática similar, na qual a empresa adquire o espaço publicitário antecipadamente, com a diferença de que o pagamento só é efetuado após a efetiva veiculação dos anúncios publicitários. O entendimento é que não há óbices a esta prática.

No entanto, a incerteza da realização da veiculação e da real necessidade dos espaços publicitários adquiridos criam ambiente potencial para a realização de ato antieconômico nas compras antecipadas de mídia com pagamento antecipado. Adicionalmente, com a impossibilidade do enquadramento legal da operação, será feita proposta de determinação à ECT no sentido de que seja proibida a prática de compra antecipada de mídia com pagamento antecipado.

6.1.9.9- Irregularidades Detectadas em Processos Conexos

Serão arrolados, a seguir, achados apontados em outros processos já instruídos no TCU, relativos aos mesmos contratos dos Correios ora analisados.

TC 015.938/2005-4 – Agência Link.

Recebimento de comissão pela agência sem a prestação de qualquer serviço;

Subcontratação do objeto do contrato sem justificativa;

Contratação de produtos/serviços sem a apresentação de três propostas;

Sobrepreço na aquisição de bens ou na prestação de serviços contratados pela agência de publicidade no âmbito do contrato;

Indícios da apresentação de propostas fraudulentas para respaldar a subcontratação de produtos/serviços;

Pagamento de despesas sem comprovação da execução; e

Ausência de avaliação posterior dos resultados obtidos pela ação promocional.

TC 017.307/2005-4 – Agência Link.

Recebimento de comissão pela agência sem a prestação de qualquer serviço;

Subcontratação do objeto do contrato sem justificativa;

Ausência de avaliação posterior dos resultados obtidos pela ação promocional;

Fuga do objeto contratual;

Burla ao processo licitatório achado; e

Indícios da apresentação de propostas fraudulentas para respaldar a subcontratação de produtos/serviços.

TC 014.919/2005-4 – Agência SMP&B.

Recebimento de comissão pela agência sem a prestação de qualquer serviço;

Sobrepreço na aquisição de bens ou na prestação de serviços contratados pela agência de publicidade no âmbito do contrato;

Subcontratação sem justificativa exigida contratualmente;

Subcontratação de serviços sem comprovação da sua prestação com cobrança indevida de despesas vedadas no contrato;

Possível inexistência das empresas que apresentaram propostas para subcontratação de serviços;

Inexistência de projeto básico da ação publicitária a ser produzida;

Subcontratação com sobrepreço sem apresentação de propostas;

Ausência de avaliação posterior dos resultados obtidos pela ação promocional. Indícios da prática de ilícito fiscal pelo subcontratado.

TC 017.714/2005-0 – SMP&B

Subcontratação do objeto do contrato sem justificativa;

Recebimento de comissão pela agência sem a prestação de qualquer serviço;

Direcionamento da subcontratação e indícios da utilização de proposta fraudulenta para respaldar a subcontratação de produtos e/ou serviços;

Indícios da apresentação de propostas fraudulentas para respaldar a subcontratação de produtos/serviços;

e) pagamento de despesas sem comprovação da execução.

6.1.9.9 Rescisão de Contrato da SMPB

A ECT publicou no Diário Oficial da União, de 01/11/2005, o extrato da rescisão do contrato nº 12.371/2003, com a SMP&B Comunicação Ltda., relativo a serviços de publicidade. Os motivos alegados foram: descumprimento do contrato, razões de interesse público e ofensa aos princípios da moralidade administrativa e da boa-fé contratual.

Relativamente ao descumprimento do contrato, a alegação da ECT refere-se à cessão de todos os direitos creditórios e/ou títulos de que a SMP&B fosse detentora

em razão do aludido contrato, em desacordo com o item 5.1.18 do contrato entre as empresas.

6.1.10 Conclusão

Ante as irregularidades acima detectadas pelo TCU, por esta CPMI e pela CGU, propõe-se que os achados de auditoria, abaixo elencados, sejam encaminhados ao Ministério Público Federal para continuidade e acompanhamento das ações que vierem a ser tomadas pelos Correios.

As principais irregularidades e demais questões relevantes que foram identificadas na realização desse relatório foram:

1) A conclusão do TCU foi no sentido da não renovação dos contratos de prestação de serviços de publicidade, pelos seguintes motivos:

- a) desconformidade do planejamento para a realização das ações de publicidade, relativamente à forma da sistemática prevista nas Instruções Normativas Secom nº 1, de 27/04/1993 e nº 6, de 14/04/1995, com a conseqüente realização de licitação sem o planejamento adequado, resultando em excesso de discricionariedade dos agentes envolvidos nos processos relativos às ações de publicidade na execução do contrato;
- b) ausência de definição da sistemática de avaliação de resultados das ações desenvolvidas, na forma prevista na Instrução Normativa Secom nº 1, de 27/04/1993, artigo 5º, alíneas b e f; e na Decisão TCU 254/2002 – Plenário, item 8.1.3, alínea g, impossibilitando a adequada aferição dos resultados dos esforços das agências de propaganda contratadas;
- c) desconformidade na elaboração do *briefing* da Concorrência nº 003/2003, relativamente à forma prevista pela Instrução Normativa Secom nº 2, de 27/04/1993;
- d) realização de licitação e posterior contratação de três agências de propaganda sem distinção de contas publicitárias, em desacordo com a Instrução Normativa Secom nº 7, de 13/11/1995, e com a Decisão TCU 254/2002 – Plenário, item 8.1.1, relativamente ao princípio da segregação das diferentes contas publicitárias;

- e) ausência de avaliação da possibilidade de contratação de agências em condições mais adequadas à ECT, conforme as possibilidades estabelecidas pelas Normas Padrão da Atividade Publicitária, de janeiro de 2003, itens 1.13 e 2.5, e 3.11.2;
- f) ausência, na Licitação, da exigência de apresentação do Certificado de Qualificação Técnica emitido pelo CENP, conforme Normas Padrão da Atividade Publicitária, de janeiro de 2003, item 2.5.1;
- g) realização de contratos com objetos múltiplos, contrariando a Decisão TCU 650/1997 – Plenário, e em confronto com o Decreto 4.799/93, art. 2º;
- h) inobservância, por parte das agências, do que preceitua a norma legal nas Normas-Padrão da Atividade Publicitária, item 2.6, que determina que as agências são responsáveis pela verificação da regularidade de suas subcontratações no âmbito de contratos com entes do Poder Público.

2) Independentemente da realização de nova licitação, no entanto, é indispensável que a ECT atenda às disposições das Instruções Normativas nº 1, de 27/04/1993 e nº 6, de 14/03/1995, para compor seu Planejamento de Ações de Comunicação – PAC.

3) No caso de novo certame, propõe-se, com o intuito de criar maior possibilidade de controle da realização das ações publicitárias, e de conferir maior transparência a todo o processo, que a ECT avalie a conveniência e oportunidade de:

- a) que o Edital de Concorrência contenha o Plano Anual de Comunicação, para efeito da preparação das propostas pelas licitantes;
- b) indicar técnico não vinculado a seus quadros, escolhido obrigatoriamente entre profissionais ou professores das diversas áreas de comunicação, de reputação ilibada e sem vínculo com agência de publicidade para participar do processo licitatório, como membro da Comissão Especial de Licitação, conforme possibilita o inciso II, do item 10, da IN/Secom nº 7, de 13/11/1995.

4) Propõe-se ainda que seja determinado à ECT que, quando da realização da nova licitação:

- a) desenvolva estudos criteriosos para avaliar a possibilidade de adoção de novas modalidades de remuneração em contratos com agências de propaganda, conforme as possibilidades apresentadas pelas Normas Padrão da Atividade Publicitária. Notadamente, quanto ao que está previsto em seus itens 1.13 e 2.5 c/c 3.11 e 3.11.2, a ECT deverá avaliar a possibilidade de adoção de metodologia de remuneração das agências dentro da modalidade *fee*, ou, alternativamente, considerar o desconto padrão de agência como tendo a finalidade de remunerar os serviços como criadora/produzora de conteúdo publicitário;
- b) o *briefing* seja realizado segundo a estrita observação da IN 2, de 27/04/1993, de maneira a permitir melhor avaliação das licitantes e, ao mesmo tempo, permitir melhor seleção de licitantes aptas a atender à ECT;
- c) para a qualificação técnica, em adição aos dois atestados emitidos por pessoas jurídicas de direito público ou privado que atestem a qualidade técnico-operacional do serviços, passe a exigir também o Certificado de Qualificação Técnica expedido pelo CENP, conforme Normas-Padrão da Atividade Publicitária, item 2.5.1;
- d) a contratação de mais de uma agência de propaganda seja definida exclusivamente se houver a segregação das diferentes contas publicitárias, com diferentes linhas de atuação, conforme preceitua a IN nº 7, de 13/11/1995, item 4 a 4.2;
- e) as propostas sejam examinadas pelos membros da Comissão de Licitação sem identificação de sua autoria, com o fim de alcançar-se maior isenção no julgamento;
- f) o novo objeto a ser licitado não contenha a possibilidade de contratação de serviços de assessoria de imprensa e de relações públicas, de organização de eventos, exposições e feiras, assim como de realização de pesquisas, que deverão ser objeto de processos licitatórios específicos, em consonância com entendimento já firmado pelo TCU, notadamente a Decisão nº 650/1997 - Plenário.
- g) o novo objeto a ser licitado não contenha a possibilidade de contratação se intermediação de patrocínios.

5) Relativamente às atividades publicitárias definidas como sendo de “promoção”, pela IN/Secom nº 3, de 31/05/1993, identificou-se:

- a) utilização constante de agências de propaganda para a realização de tais ações, apesar da possibilidade de realizá-las diretamente, sem essa intermediação, conforme item 4.1 da referida norma;
- b) ausência de normativo para a definição de ações promocionais e os critérios para seu reconhecimento e concessão de verba; e
- c) utilização da rubrica "ações promocionais" para a concessão de patrocínios em situações nas quais o patrocínio não poderia ser realizado por causa da vedação constante do MANCOM.

6) Entende-se ainda pertinente que seja determinado à ECT que, enquanto não promovida a normatização pretendida, se abstenha de:

- a) realizar ações promocionais que venham a conflitar com o disposto no módulo 12 do MANCOM, referente à Política de Patrocínios da ECT;
- b) classificar inadequadamente ações de patrocínio como promocionais, de sorte a fugir às restrições impostas no módulo 12 do MANCOM, referente à Política de Patrocínios da ECT.

7) Relativamente ao Plano Anual de Comunicação, ao planejamento e realização das campanhas, e à aferição de resultado das ações, foi detectado:

- a) inobservância da IN/Secom nº 2, de 27/04/1993, quanto à necessidade de confecção de *briefing* nos moldes ali definidos;
- b) descumprimento das IN/Secom nº 1, de 27/04/1993, e nº 6, de 14/03/1995, quanto ao planejamento de todas as campanhas publicitárias;
- c) nas Instruções Normativas citadas no item imediatamente anterior, destacamos, para especial observância, os dispositivos relativos à definição de metas e resultados esperados;
- d) descumprimento da Decisão TCU nº 254/2002 – Plenário, item 8.1.3, alíneas b e g, que versou sobre a questão da aferição de resultados de ações publicitárias desenvolvidas pela ECT, o que poderia, inclusive, ensejar a aplicação de multa aos responsáveis;
- e) cumprimento apenas parcial do item 14, da IN/Secom nº 7, de 13/11/1995, relativo à avaliação semestral dos serviços prestados pela agência, a ser realizado pela ECT, pela falta de substância das informações ali contidas e pela ausência da medição dos resultados concretos dos esforços de comunicação. Entende-se que, se a norma

informa que a avaliação tem entre seus objetivos dar base para a renovação de contratos (IN Secom nº 7, de 13/11/1995, art. 7º, item 7.1.1), a qualidade do trabalho feito, a sua consistência, é essencial para o atendimento à finalidade para a qual foi criado. Portanto, deverá a ECT instruir tais processos levando em conta que a mera observação dos itens a serem relacionados não é suficiente para alcançar o fim da norma, devendo, então, confeccioná-lo com os elementos que possibilitem a adequada tomada de decisão sobre a prorrogação do contrato.

8) Relativamente à Secom/PR, que seja determinado que nenhuma ação de publicidade ou de promoção institucional, incluindo ações promocionais e patrocínios, poderá ser desenvolvida sem que:

- a) esteja claramente identificada a relação da campanha com o plano de comunicação do ente em questão;
- b) esteja justificada, tecnicamente, a utilização de cada um dos veículos selecionados para compor o plano de mídia, se for o caso; e
- c) esteja claramente identificada a origem da proposta inicial, com data e nome do proponente, seja ele o departamento do ente em questão, ou a agência de propaganda, ou qualquer outro sujeito, para efeito de caracterização de responsabilidade.

Propõe-se que, tendo em vista os princípios da publicidade e da transparência da Administração, com fundamento no *caput* do art. 39 da Lei nº 8.666/93, que os certames tenham início com a realização de audiência pública sempre que o valor total previsto para o contrato, incluídos os valores relativos ao total das prorrogações possíveis estabelecidas no edital de licitação, atinja o valor previsto no art. 23, inciso I, alínea "c" da Lei nº 8.666/93.

Relativamente ao Congresso Nacional, propõe-se a criação de uma Comissão Mista de estudos, destinada à elaboração de projeto de lei que imponha novos parâmetros normativos nas contratações de publicidade, considerando:

- a) a delimitação do objeto licitado, deste excluindo as contratações de assessoria de imprensa, de relações públicas, de organização de eventos, exposições e feiras, de realizações de pesquisas, que deverão ser licitados em procedimentos próprios e autônomos;

- b) a definição de novos critérios para o julgamento dos procedimentos licitatórios, de modo a eliminar ou diminuir, ao extremo possível, o subjetivismo decisório e a garantir a impessoalidade da escolha do vencedor da competição; e
- c) a necessidade da introdução de procedimentos que garantam o respeito absoluto à impessoalidade, à moralidade e à probidade, tanto ao longo do procedimento licitatório, como ao longo da execução do contrato.

6.2 Rede Postal Noturna

6.2.1 Introdução

Esta Comissão Parlamentar Mista de Inquérito dos Correios, ao aprofundar o exame dos fatos determinados que exigiram sua criação, quais sejam, as irregularidades ocorridas no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, deparou-se com fenômenos peculiares, que, como se verá, estão enraizados em sua administração há alguns anos.

Trata-se do serviço de transporte aéreo noturno de carga postal, prestado aos Correios por empresas privadas. Esse serviço, cuja importância é crucial para a logística de operação, tem sido objeto, nos últimos anos, de um verdadeiro conluio entre empresas, que, supostamente, deveriam competir entre si nas respectivas licitações.

A competição, como demonstraremos neste Relatório, na verdade, não houve. O que se viu, efetivamente, e as investigações o demonstram à larga, foi uma articulação com vistas a promover fraude à licitação, um consórcio informal entre empresas que anunciam disputar um jogo que, observado de perto, é claramente de cartas marcadas.

Verificamos, ao investigar esse processo, e o demonstramos no presente Relatório, que as irregularidades neste segmento de atuação dos Correios ocorreram durante todo o período investigado (2000 a 2005), englobando, lamentavelmente, diferentes administrações.

Impende reconhecer, porém, que, durante o ano de 2003, existiram esforços objetivos por parte da direção da estatal no sentido de se reduzirem os preços cobrados para a operação da Rede Postal Aérea Noturna - RPN. Tais esforços, no entanto, não foram suficientes para impedir que a articulação de uma verdadeira

quadrilha (em sentido lato e em sentido estrito, do ponto de vista penal) continuasse a dar as cartas em uma atividade cuja serventia e importância para a sociedade brasileira é mais que patente.

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos já foi, em nossa história e até recentemente, uma das mais respeitadas instituições nacionais. Sua eficiência e confiabilidade concorreram para tanto. Cabe ao atual e aos próximos governos, com a contribuição deste Congresso Nacional, fazer com que a empresa volte a ser a expressão do respeito que o Estado deve ao cidadão.

Objetivando contribuir nessa direção e honrando a elevada responsabilidade que tem esta CPMI diante dos fatos que se evidenciaram, cumprimos o dever de apresentar à sociedade brasileira o histórico respectivo, os crimes e outros ilícitos penais e administrativos que ali ocorreram, os agentes responsáveis por esses atos para, ao final, apontar às instituições públicas responsáveis, como o Ministério Público da União, o Tribunal de Contas da União, a Polícia Federal, a Corregedoria Geral da União, o Departamento de Aviação Civil, a Secretaria da Receita Federal, esses episódios e suas circunstâncias, e delas demandar as providências legais cabíveis, na forma como determinam as leis e a Constituição.

O presente Relatório tem, assim, o propósito de divulgar esses trabalhos, de fazer chegar ao conhecimento da sociedade brasileira as situações que envolveram as contratações do transporte aéreo nos Correios no período de 2000 a 2005 e, dessa forma, contribuir para a transparência da Administração Pública, condição necessária à sua moralidade e à sua eficiência.

A RPN é a base do sistema logístico de transporte utilizado pela ECT que permite dar cumprimento às suas atividades, fazendo com que a entrega de correspondências e encomendas ocorra dentro dos prazos e padrões de qualidade fixados. Em virtude da operação da RPN, objetos postados em qualquer capital podem ser entregues em outra, bem como nas principais cidades do país no prazo de um dia.

Inicialmente, a ECT utilizou-se dos transportes aéreos regulares, da aviação de carreira, para o transporte urgente e o fazia por meio de contratação direta.

No entanto, na década de noventa, o Tribunal de Contas da União (TCU), ao examinar a legalidade de tal procedimento, determinou à ECT que procedesse ao devido certame licitatório para a contratação do transporte aéreo. Acatando tal determinação, a ECT deu início às licitações para a contratação de serviços de transporte aéreo de carga.

As principais linhas aéreas utilizadas pela ECT, dentro da logística de transporte que possibilitasse agilidade em solo e racionalidade na distribuição terrestre, eram as linhas "A" (Fortaleza/Salvador/Rio de Janeiro/São Paulo/ Brasília/Manaus) e "C" (Manaus/Brasília/São Paulo / Rio de Janeiro / Salvador / Fortaleza) e "F" (Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre e volta). As linhas "A" e "C" foram operadas pela Skymaster de junho/2001 a abril/2005, e a linha "F", pela Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda (Beta) de julho/2000 a abril/2005.

No âmbito da Rede Postal Aérea Noturna, os trabalhos desta Comissão concentraram-se nos processos de contratação das empresas Skymaster Airlines Ltda e Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda - Beta, por estarem ambas envolvidas nas denúncias veiculadas na imprensa quando da gênese desta CPMI, além do fato de deterem, no período investigado, os contratos de maior faturamento junto aos Correios, no segmento de transporte aéreo de carga postal. Além do mais, tais denúncias sinalizavam na direção de acordo existente entre ambas empresas com vistas à divisão dos serviços contratados, com fortes indícios de existência de conluio entre elas.

O conjunto de denúncias de irregularidades nas contratações do serviço de transporte aéreo, caracterizadas como fraude à licitação, superfaturamento de contratos, direcionamento de certames licitatórios, corrupção ativa e passiva, formação de quadrilha e tráfico de influência, envolvendo dirigentes da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos e representantes das empresas Skymaster e Beta, foi um dos motivadores da atuação desta Comissão, norteando, assim, as linhas de investigação adotadas.

A esse respeito, inclusive, recordamos que o ex-Deputado Federal Roberto Jefferson, num dos primeiros depoimentos tomados por esta Comissão, já informava quanto aos problemas de superfaturamento existente em contratos celebrados pelos Correios com companhias aéreas para transporte da carga postal, onde apontava, entre elas, a empresa Skymaster. Naquela oportunidade o depoente demonstrou bastante

conhecimento acerca dos fatos que vinham ocorrendo no âmbito da estatal. Esclareceu que as informações chegavam ao seu conhecimento através de contatos mantidos com seus companheiros de partido, o então diretor administrativo da ECT, Sr. Antonio Osório, a quem teria indicado para o cargo, e o assessor do diretor, Sr. Fernando Godoy.

Considerando a complexidade e a materialidade desse segmento de serviço para a ECT, responsável por despesas da ordem de R\$ 350 milhões ao ano e devido ao fato de não ter sido possível a esta Comissão realizar o exame completo e detalhado das demais contratações realizadas no âmbito da RPN, recomendamos que os demais órgãos de controle e fiscalização continuem aprofundando dos trabalhos investigativos.

Antes de passarmos à análise dos processos de contratação das empresas Skymaster e Beta, convém chamar a atenção para o fato de que a partir do ano 2000, devido à situação de irregularidade fiscal que se encontravam algumas das maiores companhias aéreas do país, que até então operavam várias linhas da Rede Postal Aérea Noturna, a ECT foi forçada a realizar novas contratações, ocasião na qual, empresas de menor porte encontraram cenário propício ao desenvolvimento de suas atividades, com expressiva aceleração de seus níveis de faturamento em tão curto espaço de tempo.

6.2.1.1 As Empresas Envolvidas

6.2.1.2 Skymaster Airlines Ltda

A Skymaster Airlines Ltda., CNPJ – nº 00.966.339/0001-47, com sede à Av. Torquato Tapajós, nº 4.080 – Bairro de Flores – Manaus/AM – CEP: 69048-660 – Brasil tem como sócios:

SÓCIOS	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL
João Marcos Pozzetti	20%
Luiz Otávio Gonçalves	30%
Hugo César Gonçalves	20%
Expresso Lucat*	30%

* - O sócios da empresa Expresso Lucat são o Sr. Américo Proietti (a partir de dezembro de 2002) e sua esposa, a Sra. Maria de Lourdes Barros Proietti.. O Sr. Américo Proietti substituiu o Sr. Armando Sérgio Proietti.

Segundo depoimento prestado a esta CPMI pelo Sr. João Marcos Pozzetti, em 10/11/2005, o Sr. Luiz Otávio Gonçalves teria vendido 10% das cotas da Skymaster ao Sr. Heuser de Ávila Nascimento.

A Skymaster opera linhas da Rede Postal Noturna (RPN) da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) desde janeiro de 2000.

Observe-se o histórico dos contratos firmados pela ECT com a empresa Skymaster, até abril de 2005:

Objeto 1	Origem da contratação	Nº Contrato/Termo Aditivo	Vigência	Ocorrência	Preço por Operação Diária (R\$)
Linha G	Dispensa de Licitação nº 001/2000	10.266/00	10/1/2000 a 09/3/2000	Contrato inicial	84.000,00
		10.388/00	10/3/2000 a 08/5/2000	Aditivo Prorrogação	84.000,00
		10.387/00	09/5/2000 a 07/7/2000	Aditivo Prorrogação	84.000,00
		10.428/00	22/5/2000 a 07/7/2000	Aditivo Alteração de rota	84.000,00
	Dispensa de Licitação nº 003/2000	10.430/00	10/7/2000 a 07/9/2000	Contrato inicial	105.000,00
		10.488/00	08/9/2000 a 06/11/2000	Aditivo-Prorrogação e alteração da capacidade contratada	81.050,00 a partir de 1º/10/00
		10.528/00	07/11/2000 a 05/1/2001	Aditivo Prorrogação	81.050,00

1 Linha G – São Luís/Teresina/Brasília/Rio de Janeiro/Brasília/Teresina/São Luís.

Linha K – Belo Horizonte/São Paulo/Belo Horizonte.

Linha A – Fortaleza/Salvador/Rio de Janeiro/São Paulo/Brasília/Manaus.

Linha C – Manaus/Brasília/São Paulo/Rio de Janeiro/Salvador/Fortaleza.

Linha J – Porto Velho/Cuiabá/Brasília/Salvador/Brasília/Cuiabá/Porto Velho.

Linha SP5 – São Paulo/Salvador.

Objeto l	Origem da contratação	Nº Contrato/Termo Aditivo	Vigência	Ocorrência	Preço por Operação Diária (R\$)	
Linha K	Dispensa de Licitação nº002/2000	10.429/00	18/5/2000 a 16/7/2000	Contrato inicial	32.000,00	
		10.500/00	17/7/2000 a 14/9/2000	Aditivo Prorrogação	32.000,00	
		10.501/00	15/9/2000 a 30/9/2000	Aditivo Prorrogação	32.000,00	
Linhas A e C	Dispensa de Licitação nº 002/2001	10.721/01	26/6/2001 a 24/8/2001	Contrato inicial	314.000,00	
		10.793/01	25/8/2001 a 23/10/2001	Aditivo Prorrogação	314.000,00	
		10.856/01	24/10/2001 a 21/12/2001	Aditivo Prorrogação	314.000,00	
	Pregão nº 045/2001	11.008/01	24/12/2001 a 21/6/2002	Aditivo Contrato inicial	369.500,00	
		11.277/02	24/6/2002 a 23/12/2002	Aditivo Prorrogação	369.500,00	
		11.569/02	24/12/2002 a 23/6/2003	Aditivo-Prorrogação e Repactuação	429.987,00	
		11.879/02	24/6/2003 a 23/12/2003	Aditivo Prorrogação	429.987,00	
	Pregão nº 106/2003	12.405/03	26/12/2003 a 24/12/2004	Contrato inicial	213.990,00	
		12.676/04		Aditivo Reequilíbrio a partir de 01/4/2004	232.800,34	
		13.001/04		Aditivo Reequilíbrio a partir de 16/8/2004	276.996,99	
	Pregão nº 105/2004	13.181/04	27/12/2004 a 29/4/2005	Contrato aditivos sem	445.000,00	
	Linhas J e SP5	Pregão nº 009/2005	13.293/05	09/2/2005 a 29/4/2005	Contrato aditivos sem	304.227,55

Brazilian Express Transportes Aéreos

A Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda (Beta), CNPJ nº 64.862.642/0001-82, com sede à Av. Jamil João Zarif, s/nº, Lotes 9, 9A, 11, 11A, 13 e 13A, Bairro Aeroporto – Guarulhos - SP. Formalmente, desde a fundação da empresa até dezembro de 2002, a empresa teve como sócios o Sr. Ioannis Amerssonis e a Sr. Marli Pasqualetto Amerssonis, ambos com 50% de participação societária.

Não obstante, no período compreendido entre os anos de 1997 e 2002, o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho presidiu uma sociedade de fato que

englobava diversas empresas, entre elas Beta e Promodal Logística. Os proprietários da sociedade eram o Sr. Morato e o Sr. Ioannis Amerssonis, ambos com 50% de participação, embora, juridicamente, as empresas tivessem participações societárias diversas². A sociedade de fato foi dissolvida em 2/8/2002.

Atualmente, a Beta tem como sócios os Srs. Ioannis Amerssonis e a empresa Brazilian Express Holding Ltda (05.468.861/0001-12), com 1% e 99 % de participação societária, respectivamente. Por sua vez, a empresa Brazilian Express Holding Ltda tem como sócios os Srs. Ioannis Amerssonis e Michel Abud Atié Júnior e a Sra. Marli Pasqualetto Amerssonis, com 88%, 10% e 2% de participação societária, respectivamente.

A Beta operou a linha F da RPN entre julho de 2000 e abril de 2005. Inicialmente, foi contratada por 180 dias, por meio da Dispensa de Licitação n.º 003/2000. Ainda em julho de 2000, venceu a Concorrência n.º 10/2000, cuja execução foi iniciada em outubro de 2000 e estendeu-se até abril de 2005, mediante sucessivas prorrogações.

Histórico dos Contratos firmados entre a ECT e a Beta

Objeto ³	Origem da contratação	Nº Contrato ou Termo Aditivo	Vigência	Ocorrência	Preço por Operação Diária (R\$)
Linha J	Dispensa de Licitação nº 001/2000	10.264/2000	10/1/2000 a 09/3/2000	Contrato inicial	93.203,00
		10.389/2000	10/3/2000 a 08/5/2000	Aditivo de prorrogação	93.203,00
Linha K		10.264/2000	10/1/2000 a 09/3/2000	Contrato inicial	46.520,00
		10.389/2000	10/3/2000 a 08/5/2000	Aditivo de prorrogação	46.520,00
Linha F	Dispensa de Licitação nº	10.427/2000	10/7/2000 a 07/9/2000	Contrato inicial	95.507,00

2 Trecho do documento intitulado "Instrumento Particular de Promessa de Permuta de Participações Societárias, Dissolução de Sociedades de Fato e Outras Avenças", firmado entre o Sr. Morato Leite Filho e o Sr. Amerssonis: "referidas empresas se acham tituladas total ou parcialmente ora em nome de um, ora em nome do outro contratante, ou sua esposa, bem com em nome uma das outras, com exceção de pequenas participações atribuída a colaboradores de tais sociedades, ou ainda com exceção de participações existentes em nome de terceiros".

3 Linha J – Porto Velho/Cuiabá/Brasília/Salvador/Brasília/Cuiabá/Porto Velho.

Linha K – Belo Horizonte/São Paulo/Belo Horizonte.

Linha F – Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre/São Paulo/Salvador/Recife

Objeto3	Origem da contratação	Nº Contrato ou Termo Aditivo	Vigência	Ocorrência	Preço por Operação Diária (R\$)
	003/2000		08/9/2000 a 30/9/2000	Aditivo de prorrogação	95.507,00
	Concorrência 010/2000	10.498/00	01/10/2000 a 31/3/2001	Contrato inicial	R\$ 193.940,00
			01/4/2001 a 30/9/2001	Aditivo de prorrogação	R\$ 193.940,00
			01/7/2001 a 30/9/2001	Aditivo: Reajuste de 10%	R\$ 213.334,00
			01/10/2001 a 31/3/2002	Aditivo de Prorrogação e reajuste de 20% sobre o contrato inicial	R\$ 232.728,00.
			01/4/2002 a 30/9/2002	Aditivo de Prorrogação	R\$ 232.728,00.
			01/10/2002 a 30/11/2002	Aditivo de Prorrogação, Alteração de Capacidade de Carga e Reajuste de 5,5%	R\$ 245.528,04
			01/12/2002 a 31/3/2003	Aditivo: Reajuste de 5,42% (concedido em 30/4/2003, retroativamente)	R\$ 258.835,65
			01/4/2003 a 30/9/2003	Aditivo de Prorrogação	R\$ 258.835,65
			01/10/2003 a 31/3/2004	Aditivo de Prorrogação e Reajuste (redução de 4,99%)	R\$ 233.278,59
			01/4/2004 a 18/4/2004	Aditivo de Prorrogação	R\$ 233.278,59
			19/4/2004 a 30/9/2004	Aditivo: Reajuste de 8,61% (concedido em 2/8/2004, retroativamente)	R\$ 253.368,53
			01/10/2004 a 31/3/2005	Aditivo de Prorrogação e Reajuste (12%)	R\$ 283.772,75

A partir de 02/5/2005, foi implementada a nova malha da RPN, com alteração das principais linhas e capacidades de carga até então existentes. A Skymaster passou a manter com a ECT apenas um contrato, o de nº 13.425/2005, referente à operação das linhas 90.601 e 60.9014, vigente pelo prazo de 12 (doze) meses a partir de 01/5/2005, com possibilidade de prorrogação por iguais e sucessivos períodos, limitada a 60 (sessenta) meses. Essa contratação teve origem na Concorrência nº 006/2004 realizada em novembro/2004, e o valor global do contrato é de R\$ 82.458.852,96

(oitenta e dois milhões, quatrocentos e cinquenta e oito mil, oitocentos e cinquenta e dois reais e noventa e seis centavos).

A Beta passou a manter dois contratos - 13.396/05 e 13.397/05, referentes à operação das linhas 50011⁵ e 69011⁶, o valor global dos contratos é de R\$ 3.873.756,48 e de R\$ 4.082.560,24, respectivamente, ambos com vigência idêntica ao do contrato da Skymaster.

6.2.2 Relações Entre Os Agentes Privados Envolvidos

Antes de passarmos à análise dos processos de contratação, torna-se necessário, para melhor compreensão dos fatos, fazer referência ao Termo de Compromisso de Subcontratação firmado entre as empresas Skymaster e Beta; à sociedade de fato formada entre a Skymaster e o conglomerado de empresas presidido pelo Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho; por fim, a contrato celebrado para defesa dos interesses da Skymaster junto à ECT.

6.2.2.1 Termo de compromisso de subcontratação firmado entre Skymaster e Beta

As empresas Skymaster e Beta firmaram no dia 21/7/2000 um Termo de Compromisso de Subcontratação com o objetivo de dividir os serviços que uma ou outra viesse a contratar junto à ECT. Acontece que esse termo foi firmado apenas quatro dias antes da reunião de recebimento da documentação e abertura das propostas da Concorrência Nº 010/2000, que ocorreu no dia 25 de julho, destinada à contratação de serviços de transporte aéreo de cargas em cinco linhas da Rede Postal Aérea Noturna. Uma dessas linhas era a "F" (Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre e volta), cuja "disputa" ocorreu apenas entre a Skymaster e a Beta, sagrando-se esta última vencedora.

5 Recife – Salvador – São Paulo – Salvador – Recife.

6 Manaus – Brasília – São Paulo – Brasília - Manaus.

A parceria entre empresas era possível, uma vez que as licitações realizadas pelos Correios até o final de 2003 admitiam o instituto da subcontratação. No entanto, há de se fazer uma ressalva. O que era permitido era a subcontratação, o que pressupõe ocorrer após a contratação de uma empresa pela ECT e não um ajuste prévio obrigando as partes subcontratarem a outra. Além do mais, o referido termo não tinha como objetivo reunir condições operacionais para que as duas empresas viessem a operar apenas as linhas objeto da Concorrência nº 010/2000, mas, sim, para todo e qualquer serviço que uma ou outra viesse a contratar com os Correios.

Esse termo estipulava em seu subitem 5.1: “A subcontratação deverá ser feita de forma que a meta seja que cada empresa opere 50% (cinquenta por cento) de cada uma das linhas adjudicadas. Se a linha exigir 2 (duas) aeronaves simultaneamente, a subcontratação deverá prever o uso de uma aeronave de cada empresa ao mesmo tempo. Se a linha exigir apenas 1 (uma) aeronave, deverá ser usado, alternadamente, a cada semana, uma aeronave de cada contratante”. Portanto, esse acordo não dizia respeito apenas à questão operacional, visando permitir à empresa dispor de uma aeronave de reserva junto à subcontratada para ser eventualmente utilizada em casos emergenciais, como quiseram demonstrar os sócios da Skymaster e da Beta em depoimento prestado à CPMI dos Correios. O compromisso tinha natureza irreatável e irrevogável, de modo que qualquer das partes teria de efetuar a subcontratação da outra para a realização de 50% dos serviços.

A justificativa apresentada para o acordo era garantir disponibilidade de um avião reserva, tendo em vista que cada empresa detinha apenas duas aeronaves modelo Boeing 707. Inclusive, o Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, presidente da Beta à época e signatário do termo de compromisso firmado com a Skymaster, expôs o motivo em seu depoimento.

O SR. HERÁCLITO FORTES (PFL – PI) – Quantos aviões?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO –
Dois. Começou com um avião e, vamos dizer, quando ela esteve nos Correios a primeira vez que foi em 2000, ela tinha dois aviões. Dois Boeing 707 cargueiros.

O SR. HERÁCLITO FORTES (PFL – PI) – Sr. Presidente, ele não tem culpa de disputar o mercado, mas veja as facilidades. Agora, há pouco, o nosso depoente

disse que, pra cada rota, era preciso ter um avião indo outro voltando e um terceiro de sobressalente. Ele tem um indo e voltando, cadê o reserva?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO –
Não tinha. Não tinha.

O SR. HERÁCLITO FORTES (PFL – PI) – *Uma facilidade dada, uma liberalidade dada.*

O senhor não tem culpa disso, não. O senhor entrou no mercado, não estou culpando o senhor exatamente por isso. A irresponsabilidade é dos Correios. A irresponsabilidade é dos Correios e Telégrafos.

Se o senhor examinar a Skymaster, vai ver... quantos aviões tinha a Skymaster?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO –
Aqui. Está tudo aqui. A Skymaster em 2000 tinha dois aviões, dois Boeing 707.

No mesmo sentido, o depoimento do Sr. Luiz Otávio Gonçalves, sócio e diretor comercial da Skymaster.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Há um episódio noticiado na imprensa que chamou a atenção e que aparenta uma certa negociação prévia de interesses comerciais, evidentemente, a conclusão que se extrai é quem perderia era a Fazenda Pública.*

*V. S^a assinou um termo de compromisso, a sua empresa, com a Beta Brazilian Express Transportes Aéreos. Isso foi denunciado pela revista **Época**, edição 372, de 4 de julho de 2005.*

O que V. S^a diz a propósito desse termo de compromisso de subcontratação, ao mesmo tempo eu associo a isso?

O SR. LUIZ OTÁVIO GONÇALVES – *Sr. Relator, estou até procurando aqui, o que foi assinado com a empresa Beta, que foi antes do processo licitatório, foi um termo de compromisso de um acordo comercial visando à utilização de aeronave de uma empresa para outra. Inclusive a revista foi um pouco maldosa porque ela publicou só uma parte desse termo. Aqui está o termo de compromisso, vou fazer prova para V. Ex^a.*

“A Brazilian Express Transportes Aéreos LTDA, com sede em Guarulhos, e...”

É a qualificação das empresas Skymaster.

“Objeto:

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT está realizando serviço de transportes aéreos, de concorrência número tal.

Reunindo ambas as partes condição de participar dessa licitação, a Beta/Skymaster assim o farão, cada qual por si, apresentando as propostas comerciais que julgar cada uma delas conveniente a seus interesses.”

E esse termo de compromisso é um termo de compromisso que visava a que a gente tivesse disponibilidade de aeronave, porque, nessa licitação, necessitariam de duas aeronaves. Eu, nessa época, tinha, inclusive, três aeronaves em operação e mais uma chegando, quatro. Mas eu tinha outros contratos também na área comercial e tinha a rota Manaus – São Paulo – Manaus sendo executada. Mas eu tinha as duas aeronaves, como a Beta também tinha as duas aeronaves. Só tem que, se o senhor verificar os termos do contrato, vai verificar que é um dos contratos mais rigorosos que têm no País, porque, se não, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos não teria condição de fazer Sedex e essas entregas rápidas. Então, nós precisaríamos, sim, de uma aeronave em standby. Para o senhor ter idéia, qualquer aeronave que trabalha para os Correios, o senhor tem de ter uma aeronave de standby ou de reserva, por quê? Porque as multas são pesadíssimas. As multas começam a partir de meia hora de atraso; começam a ser multadas em 5%, 10%, 15%, 20%, chegando a 60% e atualmente a 100%. E atualmente não começa nem com meia hora, não; começa com quinze minutos. Acho que todos nós estamos acostumados a viajar de avião. Se isso fosse aplicado na aviação comercial, acho que não tinha uma empresa que agüentasse pagar essas multas. Então, a intenção desse termo aqui não foi burlar a licitação; foi garantir que nós teríamos uma aeronave de reserva. Aliado a isso... Você tem um contrato aí?

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Enquanto V. S^a procura, eu acrescento que...*

O SR. LUIZ OTÁVIO GONÇALVES – *Está aqui, já. Se o senhor quiser que eu responda.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Não. É que as informações que a gente tem e pela evolução dessas contratações havidas, conclui-se que, na verdade, a sua empresa e a Beta vinham de mãos dadas, trocando negócios até o momento exato em que aconteceu esse rompimento. Daí é que houve essa circunstância levantada aqui, quando se desentenderam. Quando os Correios perceberam que estavam juntas, com valores estratosféricos e não conseguiam fazer a Sky, foi quando a Beta rompeu com a Sky e daí partiram para linhas diferentes, para buscar comerciais e resultados por caminhos outros.*

No entanto, segundo dados fornecidos pelo DAC, por meio do Ofício 063/SSA/1240, de 19/8/2005, em julho de 2000 a Beta dispunha de três aeronaves Boeing 707, ao passo que a Skymaster dispunha de cinco, o que vem a desconstituir a alegação de que o acordo era meramente operacional, para disponibilização de aeronave de reserva. A tabela a seguir detalha as aeronaves disponíveis em 1º de julho de 2000.

Empresa/Operador	Prefixo	Modelo
BETA	PP-BRR	707-323C
BETA	PP-BSE	707-330C
BETA	PP-BRI	707-351C
SKYMASTER	PT-WUS	707-324C
SKYMASTER	PT-WSZ	707-338C
SKYMASTER	PT-WSM	707-351C
SKYMASTER	PT-MTR	707-369C
SKYMASTER	PT-MST	707-331C

Naquela Concorrência N° 010/2000, cujo edital exigia a utilização simultânea de duas aeronaves, “disputaram” a Linha “F” (Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre e volta) apenas as empresas Skymaster e Beta. Em depoimento prestado a esta CPMI, o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho (à época Presidente da empresa Beta), confessou que havia uma preferência para a empresa Beta vencer a licitação:

***O SR. PRESIDENTE** (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – No pregão, o primeiro envelope é lacrado e depois é em aberto.*

***O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO** – Isso. Exatamente.*

***O SR. PRESIDENTE** (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Na concorrência, é lacrado. Houve um prévio entendimento em relação aos envelopes lacrados que iam ser apresentados ou não?*

***O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO** – Sr. Presidente, não quero afirmar que houve, mas quem tinha mais condições de atender e já estava atendendo o órgão público, o ECT, era a Beta.*

***O SR. PRESIDENTE** (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Era a Beta?*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO –
Era a Beta. Então, a preferência poderia ser a Beta.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Aí, então, houve uma combinação prévia?*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO –
Não digo “combinação”. Combinação é uma palavra forte.

E, de fato, sagrou-se vencedora da Linha “F” nesse certame licitatório a empresa Beta com o preço por operação diária de R\$ 193.940,00, sendo que a Skymaster havia cotado R\$ 206.000,00.

O contrato firmado com a Beta, após sucessivas prorrogações e reajustes, teve vigência até final de abril de 2005, quando o preço por operação diária encontrava-se em R\$ 283.772,75.

6.2.2.2 Formação de sociedade de fato entre a Skymaster e o Grupo Promodal

No período compreendido entre os anos de 1997 e 2002, o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho presidiu uma sociedade de fato que englobava diversas empresas, entre elas as empresas Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda. (Beta) e Promodal Logística e Transportes Ltda. Os proprietários da sociedade eram o Sr. Morato e o Sr. Ioannis Amerssonis, ambos com 50% de participação, embora, juridicamente, as empresas tivessem participações societárias diversas.⁷

A sociedade de fato foi dissolvida em 2/8/2002. A tabela a seguir detalha as empresas envolvidas e o proprietário após a dissolução.

⁷ Trecho do documento intitulado “Instrumento Particular de Promessa de Permuta de Participações Societárias, Dissolução de Sociedades de Fato e Outras Avenças”, firmado entre o Sr. Morato Leite Filho e o Sr. Amerssonis: “referidas empresas se acham tituladas total ou parcialmente ora em nome de um, ora em nome do outro contratante, ou sua esposa, bem com em nome uma das outras, com exceção de pequenas participações atribuída a colaboradores de tais sociedades, ou ainda com exceção de participações existentes em nome de terceiros”.

Empresas Envolvidas	Proprietário após dissolução da sociedade
Costa do Sol Operadora Aeroportuária S/A GPT – Participações e Empreendimentos Comerciais Ltda. Mercosul Warrant e Logística S/A Planave Navegação da Amazônia Ltda. Promodal da Amazônia – Armazéns Gerais Ltda. Promodal Logística e Transportes Ltda. Promodal Transportes Aéreos Ltda. Tecnocargo Transportes da Amazônia Ltda. Tecnocargo Transportes Ltda. Transmac Transporte Intermodal Ltda. Zenaservice Logística e Transportes Ltda.	Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho
Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda. (Beta) Brazilian Express Transportes Ltda. (Bex) Brazilian Express Logística e Transportes Ltda. (Belt) Prologística Transportes e Distribuição Ltda.	Ioannis Amerssonis

Em 15/4/2002, o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho firmou acordo com a empresa Skymaster, denominado “Contrato de Permuta/Participação de Cotas das Empresas Skymaster Airlines Ltda – CNPJ/MF N° 00.966.339/0001-47 e Promodal Logística e Transp. Ltda – CNPJ 57.679.826/0001-04”, segundo o qual o Sr. Morato passaria a ter 50% de participação no fundo de comércio da Skymaster e os sócios da Skymaster, 50% no fundo de comércio da Promodal⁸. O contrato foi rescindido cerca de quatro meses depois, em 8/8/2002, por razões alheias a esta comissão.

Destarte, verifica-se que ao menos no período compreendido entre 15/4/2002 e 2/8/2002, as empresas Skymaster e Beta faziam parte de um mesmo conglomerado informal de empresas. Ainda que não se tenha notícia dos negócios celebrados nesse período, tal fato evidencia o nível de proximidade entre as empresas.

⁸ Denominação adotada no contrato para designar as empresas envolvidas na negociação: Promodal Logística e Transportes Ltda e a sua controladora, empresa Time Traveller Turismo e Empreendimentos Ltda, ambas controladas pelo Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho.

Mais que isso, denota a evolução no relacionamento entre as empresas, partindo de um acordo para divisão dos contratos dos Correios, em 21/7/2000, para uma sociedade de fato.

6.2.2.3 Ex-presidente da Beta defende interesses da Skymaster junto aos Correios

Posteriormente, em 21/8/2002, a Empresa Skymaster e o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho firmaram um Contrato de Representação e Novos Negócios para prestação de serviços de representação comercial da Skymaster junto à ECT, envolvendo atividade de acompanhamento, em diversos setores da estatal, relativamente ao Contrato nº 11.008/2001 (linhas "A" e "C"), firmado em 24/12/2001 em decorrência do Pregão nº 045/2001.

Havia, no contrato, na cláusula referente à definição do objeto (subitem 2.2), o seguinte ajuste: "Caso haja mudança na atual estrutura de decisões dos Correios, este contrato deverá ser rediscutido em todas as suas cláusulas, visando a sua adequação às novas estruturas, inclusive ser rescindido, se for o caso". Pelo conteúdo dessa cláusula, não é demais inferir que o Sr. Morato desfrutava de grande prestígio e influência junto às instâncias decisórias da ECT.

Como forma de pagamento pela prestação dos serviços, a Skymaster deveria repassar ao Sr. Antonio Augusto Morato 50% dos lucros líquidos auferidos sobre o valor da diferença de faturamento verificada na execução do Contrato nº 11.008 – linhas "A" e "C" (Pregão nº 045/2001), em relação ao contrato oriundo da Concorrência nº 010/2000, linha "F", operada pela empresa Beta.

A Skymaster também se obrigou, por esse contrato, a pagar ao Sr. Morato 50% dos lucros líquidos auferidos sobre o faturamento verificado na execução dos novos negócios por ele obtidos.

Como se observa, a Skymaster e o ex-presidente da Beta, Sr. Morato, ajustaram um verdadeiro contrato de *lobby* a ser realizado junto à ECT, fundamentalmente em razão do prestígio e nível de influência de que o Sr. Morato desfrutava, em 21/8/2002, junto às instâncias decisórias da estatal.

Convém aqui chamar a atenção para o fato de que esse mesmo Sr. Morato assinou, representando a empresa Beta, o Termo de Compromisso de Subcontratação com a Skymaster. Conforme já assinalamos, o termo foi firmado em 21/7/2000, faltando exatos quatro dias para a realização da Concorrência nº 010/2000, em 25/7/2000, cuja linha F foi vencida pela empresa Beta, já que esta "concorreu" apenas com a Skymaster.

Impõe-se, desse modo, indagar: que competição houve entre a Skymaster e a Beta?

6.2.3 Análise das Contratações da Skymaster - Linhas A e C

6.2.3.1 Dispensa De Licitação nº 002/2001

As linhas "A" e "C" foram contratadas em outubro de 1997 com a empresa Interbrasil Star S/A, por meio de Procedimento Especial de Negociação, cujo contrato de nº 8.895/97 previa vigência de um ano, prorrogável por iguais e sucessivos períodos, até o limite de cinco. A carga total contratada era de 56.000 kg para linha A e de 58.000 kg para linha C, com valor de R\$ 52.421,91 por operação diária de cada linha, totalizando R\$ 104.843,82. No Terceiro Termo Aditivo, a quantidade de carga contratada foi alterada para 55.000 Kg (Linha A) e 57.000 Kg (Linha C), enquanto o valor subiu para R\$ 67.477,79, o que levou o preço total diário de operação de ambas as linhas para R\$ 134.955,58. O contrato foi rescindido em 10/4/2001, em razão da impossibilidade de a empresa Interbrasil continuar operando de forma eficiente. Até a próxima contratação, a carga postal relativa a essas linhas foi transportada por meio da viação aérea comercial (VAC).

De acordo com as cópias das faturas remetidas a esta CPMI pela ECT através do ofício 0163/PR, verifica-se que o transporte da carga referente às linhas A e C, através da viação aérea comercial, no período compreendido entre a rescisão do contrato com a Interbrasil e a próxima contratação (ocorrida no dia 09/5/2001), coube à empresa Skymaster. Relativamente aos serviços prestados, foram apresentadas as

faturas de nº 0104/01 no valor de R\$ 1.443.951,93 e a de nº 0119/01 no valor de R\$ 428.688,36, totalizando R\$ 1.872.640,29.

Considerando que as únicas faturas apresentadas pela ECT, relativamente ao pagamento dos serviços de transporte da carga referente às linhas A e C foram emitidas pela Skymaster, conclui-se que essa foi a única empresa contratada no âmbito da viação aérea comercial para atendimento à ECT nesse período. Considerando, ainda, que as aeronaves que a Skymaster dispunha à época eram do modelo Boeing 707, com capacidade de transporte de cerca de 35 toneladas, ela pôde operar como se fosse uma empresa contratada regularmente para operação de linhas da RPN, ou seja, pôde atender às especificações constantes das fichas técnicas no tocante a trechos e horários de partida e chegada nos aeroportos definidos nas linhas.

Em 03/5/2001 foi autorizada pela DIOPE (Diretoria de Operações) e pela Presidência da ECT a contratação por emergência. Na ocasião, no âmbito do processo de Dispensa de Licitação nº 001/2001, foram consultadas três empresas que apresentaram, em 08/5/2001, as seguintes propostas de preço, por operação diária de cada linha: VarigLog – R\$ 88.000,00, Skymaster – R\$ 119.000,00 e Beta - R\$ 215.000,00. A estimativa de preço da ECT era de R\$ 117.500,00. Até a conclusão desse processo de contratação, a carga postal relativa a essas duas linhas (“A” e “C”) foi transportada por meio da viação aérea comercial.

Foi, então, assinado contrato com a Varig Logística S/A (VarigLog), em 09/5/2001 (Contrato nº 10.698/2001), ocorrendo um incremento da carga contratada da linha A para 85 mil kg e da linha C para 105 mil kg, abarcando o volume de carga que era transportada pela Viação Aérea Comercial e que passou a ser transportada pela RPN. Devido a desempenho insatisfatório da contratada, o contrato foi rescindido, tendo a VarigLog operado por aproximadamente 48 dias.

Quanto à rescisão, sintetizamos no quadro abaixo o cronograma dos fatos que antecederam a próxima contratação - Dispensa de Licitação nº 02/2001.

DATA	OCORRÊNCIA
20/6/2001	CI/DEGEO/DAER/-310/01 – expediente encaminhado ao DEJUR, no qual são relatados os problemas enfrentados na execução do contrato com a VarigLog e solicita parecer sobre a rescisão contratual e inabilitação da empresa.
25/6/2001	PARECER/DEJUR/DJOPE – 44/2001 – sugere a rescisão contratual e alerta que quanto à inabilitação haveria a necessidade de serem seguidos os trâmites legais.
26/6/2001	FAX/DEGEO/DAER-315/01 comunica a VarigLog acerca da rescisão do contrato n. 10.698 a partir daquela data.

25/6/2001	RELATÓRIO DEGEO - 002/2001 - solicita autorização para contratação emergencial.
25/6/2001	É autorizada a contratação pelo Diretor de Operações e pelo Presidente.
25/6/2001	São remetidas consultas a oito empresas, com prazo para apresentação dos preços até o dia seguinte (26/6) às 12 horas, para início de operação no mesmo dia 26/6/2001.
26/6/2001	São respondidas as consultas, sendo que a Aero Express Táxi Aéreo Ltda informou a impossibilidade de cotar em virtude da exigüidade do tempo exigido para resposta, razão pela qual pleiteou prorrogação do prazo até às 17 horas; a Beta apresentou preço, mas solicitou prazo de 10 dias para iniciar a operação e a TAF informou não possuir aeronaves de grande porte para atender essas linhas, restando, apenas, em condições de atender às necessidades da ECT, a proposta da Skymaster.
26/6/2001	Divulgado o resultado e assinatura do contrato.
26/6/2001	Início da operação das linhas A e C pela Skymaster.
27/6/2001	Ratificação da contratação pela REDIR-026/2001.

Salienta-se a rapidez com que foi conduzida a nova contratação. Analisando-se com mais detalhe a documentação foi possível detectar que o Relatório DEGEO-002/2001, o qual teve como objeto a solicitação da contratação emergencial, é datado de 25 de junho de 2001. Entretanto, narra fato ocorrido no dia seguinte 26/6, relativamente à notificação da rescisão do contrato até então mantido com a VarigLog (Contrato nº 10.698). Se pensarmos na hipótese de erro de digitação, concluiremos que as consultas às empresas para cotação de preços ocorreram antes mesmo de ser autorizada a contratação. Não se descarte a hipótese de que o documento tenha sido produzido *a posteriori*.

De estranho, há de se ressaltar, também, o fato de que as numerações das Comunicações Internas (CI) do Departamento de Gestão Operacional (DEGEO) que integram o processo de Dispensa de Licitação nº 002/2001 não observam a ordem cronológica, já que a CI/DEGEO/DAER-176/01 é datada de 25 de junho de 2001, enquanto outra CI, embora de numeração posterior, CI/DEGEO/DAER - 310/01, é datada 5 (cinco) dias antes, ou seja, de 20 de junho.

Outra discrepância: a consulta para obtenção das propostas comerciais junto às companhias aéreas é realizada no dia 25/6, fixando prazo de 24 horas para apresentação dos preços e início da operação pela vencedora. Considerando o reduzido espaço de tempo para contratação e que se tratava de uma das principais linhas operadas pela ECT, tida como linha estrutural da RPN, envolvendo aeronave de grande porte e capacidade de transportar um total de 190.000 kg, não é de se estranhar que apenas uma empresa tenha atendido às exigências da consulta. Observe-se que a empresa Beta, apesar de apresentar proposta de preço, informa que só poderia operar as linhas dentro de um prazo de 10 (dez) dias, o que, automaticamente, a excluiu da disputa, em face do caráter emergencial que caracterizava aquela Dispensa de Licitação nº 002/2001.

A própria VarigLog, que havia sido contratada na Dispensa de Licitação nº 001/2001, ao ser comunicada da rescisão contratual, informou que.

Há pouco menos de dois meses a VarigLog assumiu as duas mais importantes linhas da RPN sob condições extremamente adversas. A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT deparou-se com a incapacidade de uma Contratada honrar um compromisso enquanto que, para a VarigLog, iniciar uma operação complexa em menos de 24 horas representou pesado sacrifício.

Ou seja, mesmo para uma empresa que já possuía logística instalada, iniciar a nova operação revelou-se tarefa complicada, a ponto de a ECT rescindir o contrato, em menos de dois meses de operação, em razão do baixo desempenho apresentado. Logo, salta aos olhos a impossibilidade material de se buscar, em um mercado limitado como é o aéreo, outra empresa que assumisse esse compromisso no prazo de 24 horas.

Essa afirmativa é corroborada tanto pelo número de respostas (apenas duas) apresentadas à ECT no universo de oito empresas consultadas, como pela solicitação de prazo apresentada por uma das empresas que respondeu (Beta), haja vista a necessidade de tempo para “montar uma estrutura confiável em todas as localidades.” Isso implica montar equipe terrestre e aérea, além de equipamentos para embarque e desembarque de paletes, na quantidade compatível com a carga total prevista para ser transportada, associado a um prazo mínimo de permanência da aeronave no solo. Entendemos que atender tais exigências em 24 horas não era possível, naquelas circunstâncias, a não ser que a empresa já tivesse sido previamente comunicada acerca de sua possível contratação.

Esse quadro - a convocação de interessados, a escolha da proposta mais vantajosa, a assinatura de contrato e organização da infra-estrutura necessária para início das operações, tudo realizado no prazo de apenas um dia - levanta sérias suspeitas de que já havia ajuste prévio entre a ECT e a Skymaster para que esta viesse a operar as linhas “A” e “C”, fazendo uso de duas aeronaves de grande porte (Boeing 707). Do contrário, como imaginar que aquela companhia aérea iria conseguir, em prazo tão curto (menos de 24 horas, repita-se), começar a operar?

Convém lembrar que a ECT expediu, no dia 25/6/2001, correspondência a 8 (oito) companhias aéreas solicitando apresentação de proposta econômica para

operação das referidas linhas (A e C), a serem entregues até as 12 horas do dia seguinte (26/6/2001). A empresa Aero Express Táxi Aéreo LTDA respondeu à ECT que, em face do curto espaço de tempo, não teria condições de apresentar proposta até às 12 horas, razão pela qual solicitava autorização para apresentar a proposta até às 17 horas. Nos autos relativos ao processo de contratação (Dispensa de Licitação nº 002/2001) não foi identificada resposta da ECT a esse pleito. Por outro lado, verifica-se que a proposta da Skymaster foi enviada por meio de fax no dia 26/6/2001 às 16h56. Admitindo-se que a ECT tenha processado as informações e assinado o contrato (nº10.721/01) em apenas uma hora, restaria à companhia aérea vencedora pouquíssimo tempo, alguns minutos para ser mais preciso, para providenciar toda infra-estrutura necessária à prestação dos serviços, já que a operação das linhas, de acordo com suas fichas técnicas, teria início naquele mesmo dia 26/6/2001 às 19h50 em Fortaleza/CE (Linha A) e às 17h45 em Manaus/AM (Linha C).

Por oportuno, registramos que a empresa Skymaster, na Concorrência nº 006/2004 (licitação realizada para contratação das novas linhas da RPN que havia sido reformulada) ao ser indagada, em 22/3/2005, sobre a possibilidade de iniciar a operação em 01/4/2005 das novas linhas para as quais tinha se sagrado vencedora naquele certame, respondeu à ECT que: “Quanto à data de início dos serviços esclarecemos que devido a necessidade de montarmos a infra-estrutura necessária ao atendimento das Linhas 90601 e 60901, dentro dos padrões exigidos pela ECT, necessitamos de, no mínimo, trinta dias, motivo pelo qual sugerimos a data de 02/5/2004.” Há de se observar, ainda, que essa Concorrência nº 006/2004 foi homologada na Reunião de Diretoria da ECT nº 005/2005, realizada em 1º/2/2005 e, desde então, a Skymaster já teria conhecimento de que viria a operar as linhas 90.601 e 60.901, restando apenas ultimar algumas pendências judiciais. Mesmo assim, consultada em 22/3/2005, ainda precisou de pelo menos trinta dias para dar início às operações. Ou seja, não reuniu condições de dar início às operações num prazo de nove dias (entre 22/3 e 1º/4 de 2005).

Além da própria Skymaster, mais três empresas (Total Linhas Aéreas, Beta e TAF Linhas Aéreas), vencedoras de linhas licitadas na Concorrência nº 006/2004, também alegaram necessidade de prazo para organização da devida infra-estrutura, o que, no nosso modo de ver, vem a ratificar a tese de que em 26/6/2001, quando a Skymaster foi declarada vencedora da Dispensa de Licitação nº 002/2001 e começou a operar as linhas “A” e “C” naquele mesmo dia, já haveria acerto prévio com a ECT.

A proposta da Skymaster foi de cobrar R\$167.300,00, e a da Beta, de R\$236.000,00 para operação de cada linha. Após negociações com os Correios, a

Skymaster concordou em reduzir sua proposta inicial para R\$ 157.000,00 por operação de cada linha, o que perfazia o total de R\$ 314.000,00 por operação diária das duas linhas "A" e "C". Já a estimativa da ECT era de R\$ 155.000,00 por operação de cada linha.

Há de se registrar, neste instante, que tanto o preço de estimativa dos Correios quanto o preço ofertado pela Skymaster subiram significativamente no período de um mês e meio, já que, por ocasião do processo de Dispensa de Licitação nº 001/2001 (08/5/2001), quando foi contratada a empresa VarigLog, o preço ofertado por aquela empresa era de R\$ 119.000,00, enquanto a estimativa da ECT era de R\$ 117.500,00. Dessa forma, registraram-se idênticos percentuais de acréscimo na proposta da Skymaster e na estimativa da ECT, da ordem de 31,93%. Em igual período, o Dólar Americano variou 4,74%, o combustível de aviação, 26,21% e o IGP-M, 1,85%, sendo esses os indexadores utilizados para atualização das parcelas da planilha de custos das companhias de transporte aéreo de carga, conforme segue.

CUSTOS DO TRANSPORTE ÁEREO	INDEXADOR PARA CORREÇÃO
Querosene de aviação	Variação do Preço do Combustível
Arrendamento, depreciação, manutenção, revisão e seguro das aeronaves	Variação do Dólar Americano
Demais custos	Variação do IGP-M

A tabela a seguir reflete a variação dos indexadores durante a vigência do contrato:

Período	Combustível	Dólar Americano (Venda)	IGP-M
01/10/2000 a 01/10/2003	84,12%	57,08%	50,62%
01/07/2001 a 01/10/2003	26,17%	24,88%	42,52%
01/10/2001 a 01/10/2003	17,62%	8,07%	38,10%
01/10/2002 a 01/10/2003	-7,09%	-22,51%	21,87%
01/12/2002 a 01/10/2003	-0,88%	1,06%	1,49%
01/10/2003 a 02/08/2004	32,81%	4,93%	11,13%
01/10/2003 a 30/09/2004	32,81%	4,93%	11,13%
01/10/2003 a 30/04/2005	46,37%	-1,79%	12,33%

A ECT alega, no Relatório DEGEO 002/2001, que essa estimativa estava em consonância com as propostas apresentadas em concorrências anteriores, nº 010/2000/CEL/AC e nº 002/2001/CEL/AC, para linhas que demandavam aeronaves com capacidade de carga semelhante, sendo que para se chegar àquele preço estimado,

adotado na Dispensa de Licitação nº 002/2001, foi tomado como referência o Relatório da consultoria Roland Berger, elaborado em 1996, no qual constam estimativas de custo por hora voada das aeronaves necessárias para o transporte dos volumes de carga demandada pela ECT.

Sobre esse preço contratado com a Skymaster, de R\$ 314.000,00 por operação diária, merece ser feita a seguinte comparação: no período de 10/4/2001 a 09/5/2001 (período compreendido entre a rescisão contratual com a empresa Interbrasil e a contratação da VarigLog) a ECT utilizou a própria empresa Skymaster para atender suas necessidades operacionais de transporte de carga das linhas A e C, contratada no âmbito da viação aérea comercial. Para tanto, a ECT pagou o total de R\$ 1.872.640,29.

Por outro lado, considerando o preço contratado na dispensa de licitação nº 002/2001, de R\$ 314.000,00 por operação diária, projeta-se um gasto mensal médio para a ECT de R\$ 6.908.000,00. Mesmo considerando que a capacidade de carga contratada do período da Interbrasil para a contratação da Skymaster em junho/2001 tenha sido alterado de 112.000 Kg (Linha A – 55 ton e Linha C – 57 ton) para 190.000 Kg (Linha A – 85 ton e Linha C – 105 ton), percebe-se que houve uma expressiva variação do preço contratado pela ECT num período muito curto, inferior a dois meses.

Mais adiante, neste Relatório, restará evidenciado o superfaturamento do preço cobrado pela Skymaster na operação dessas linhas "A" e "C", ainda mais levando em consideração a vigência, à época, de acordo firmado em 21/7/2000 entre essa empresa e sua suposta concorrente, a Beta (Termo de Compromisso de Subcontratação), com vistas à subcontratação e divisão em 50% dos serviços de transporte aéreo de carga contratados junto aos Correios.

De fato, a partir da vigência (26/6/2001) do Contrato nº 10.721 firmado entre a Skymaster e a ECT, oriundo dessa Dispensa de Licitação nº 002/2001, aquela companhia aérea subcontratou no mesmo dia 26/6/2001 a empresa Beta para a execução dos serviços, conforme Termo de Subcontratação de Serviços de Transporte de Carga Aérea encaminhado à ECT em 28/6/2001 através da carta SKY/COM-142/2001. Há de se registrar que nesse procedimento de contratação realizado pela ECT

havia previsão da possibilidade da subcontratação, o que foi impedido a partir das contratações realizadas em dez/2003.

Causa estranheza o fato de a empresa Beta ter apresentado sua proposta de R\$236.000,00 por operação de cada linha, e, logo em seguida (no mesmíssimo dia de 26/6/2001), aceitar subdividir com a Skymaster os serviços contratados ao preço vencido por ela, que era de R\$157.000,00. Como são duas linhas, o valor diário almejado na proposta da empresa Beta era de R\$ 472.000,00 (R\$236.000,00 x 2), no entanto passou a receber da empresa Skymaster, em razão da subcontratação, apenas R\$314.000,00, que foi o preço vencedor da Dispensa de Licitação nº 002/2001.

Analisando-se os dados decorrentes da quebra do sigilo telefônico à disposição desta CPMI, constatou-se a ocorrência de quatro ligações efetuadas do número do telefone do Sr. Luiz Otávio Gonçalves (sócio da Skymaster e responsável por representá-la junto à ECT) para o Sr. Roberto Kfourri, Diretor Executivo da empresa Beta àquela época.

Registramos, ainda, conforme já mencionado anteriormente, que a empresa Beta havia respondido à consulta de preços da ECT informando de que necessitaria de um prazo de dez dias para dar início à operação. No entanto, analisando as informações disponíveis no Sistema de Transporte Aéreo Nacional dos Correios – STAN, verificamos que aeronave da empresa Beta, um Boeing 707, prefixo PT-BRR, começou a operar as linhas, em conjunto com a da Skymaster, já no mesmo dia da contratação (26/6/2001).

Como havia, nesse Termo de Compromisso de Subcontratação, uma cláusula de compromisso, irrevogável e irretratável, pela qual qualquer das partes devia efetuar a subcontratação da outra para a realização de 50% (cinquenta por cento) dos serviços de cada linha que lhe fosse adjudicada, cada empresa já concorria ao processo de contratação na ECT, no caso em análise uma dispensa de licitação, sabendo, de antemão, que teria, obrigatoriamente, de subcontratar a outra, o que, evidentemente, não estimulava nenhum processo saudável de disputa, impedindo, com isso, uma possível e natural redução de preços em benefício aos cofres da ECT. E foram exatamente essas duas empresas as únicas que apresentaram propostas comerciais à ECT no âmbito do processo de Dispensa de Licitação nº 002/2001, em que pese terem sido consultadas oitavas a respeito dessa possibilidade.

Não se confunda a circunstância em que uma empresa participa de uma disputa sem ter acerto prévio de subcontratar a outra e, posteriormente, vir a fazê-lo, quando a lei do contrato o admite; com a outra, em que se verifica a fraude, em que há acordo prévio que contempla obrigatoriedade (compromisso) de subcontratação.

O citado Termo definia que a subcontratação deveria ser realizada de forma a se alcançar a meta de cada empresa operar 50% (cinquenta por cento) de cada uma das linhas adjudicadas pela ECT. No caso de a linha exigir duas aeronaves simultaneamente, a subcontratação deveria prever o uso de uma aeronave de cada empresa simultaneamente. Se a linha exigisse apenas uma aeronave, deveria ser usada alternadamente, a cada semana, uma aeronave de cada contratante.

Inclusive, para ratificar essa visível possibilidade de conluio, pode-se citar trecho do depoimento prestado à CPMI dos Correios pelo Sr. Luiz Otávio Gonçalves, um dos sócios da Skymaster, que manteve o seguinte diálogo com o Relator desta CPMI, Deputado Osmar Serraglio:

“O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – V. S^a há de admitir que eu posso hipotetizar que duas empresas se ajustam para participar de uma licitação, mas como uma pode, eventualmente, ser mais esperta do que a outra, descumpre o acordo, as duas vão com o valor elevado, buscando a mão no pote. Mas é possível que alguma traia. Na dúvida, vamos assinar um documento, porque se você me enganar no lançamento que nós vamos fazer aproximados, nós iremos partilhar o serviço. É uma hipótese que precisa ser aferida, mas que ela é possível é.

O SR. LUIZ OTÁVIO GONÇALVES – Bom, hipótese pode ser, mas não foi o fato. Eu acho que poderia ser considerado como hipótese, o senhor me desculpe, Sr. Relator, se só nós dois participássemos.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Uma das coisas que teremos que investigar é quantas empresas participaram.

O SR. LUIZ OTÁVIO GONÇALVES – É, porque se tiver mais do que uma empresa participando, não tem essa hipótese. O senhor há de convir comigo que, se fôssemos só nós dois participando, pode haver hipótese, mas se tiver uma, duas ou três empresas participando a mais, não tem essa hipótese.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – Eu não diria necessariamente, mas tudo bem.”

Dentro desse contexto do diálogo pode-se citar essa contratação oriunda da Dispensa de Licitação nº 002/2001, na qual só apresentaram propostas comerciais a própria Skymaster e a Beta, em que pese não se tratar especificamente de um certame licitatório.

Outro processo licitatório do qual só participaram essas duas empresas foi a Concorrência nº 010/2000, especificamente na disputa da Linha "F", já citada.

Como o Termo de Compromisso de Subcontratação entre as empresas fora firmado quatro dias antes da abertura das propostas da Concorrência nº 010/2000, da qual somente essas duas empresas participaram, percebe-se que o ponto de vista exposto pelo Deputado Osmar Serraglio encontra sustentação.

Há ainda outro processo de contratação (Pregão nº 045/2001) realizado em dez/2001, no qual, efetivamente, também só concorreram a Skymaster e a Beta, conforme será demonstrado mais adiante.

Retornando ao processo de Dispensa de Licitação nº 002/2001, cabe informar, por derradeiro, que consta no processo o Relatório DEGEO-003/2001, de 03/7/2001, com parecer favorável à aplicação à empresa Varig Logística S/A da penalidade de suspensão temporária do direito de licitar e de impedimento de contratar com a ECT pelo prazo de 2 (dois) anos. Entretanto, não há mais informações a respeito do assunto, sabendo-se que a empresa não foi apenada pela ECT. Na oportunidade, a VarigLog prestava serviços em mais duas linhas da RPN.

A respeito do fato de a ECT realizar a referida dispensa de licitação por emergência de um dia para o outro, merece ser comentado que não foi a primeira vez que a empresa teria utilizado tal expediente. Em exame do processo de Dispensa de Licitação nº 02/2000, também para a contratação de serviços de transporte aéreo de carga por emergência, a ECT enviou pedido de proposta comercial a diversas empresas para que apresentassem cotação no dia seguinte. A diferença em relação à dispensa ora analisada é que naquela o início da prestação dos serviços estava previsto para ocorrer quatro dias após a oferta das propostas, enquanto nesta veio a ocorrer alguns minutos

após a oferta da proposta, com a colocação de aeronaves em dois pontos distintos do país, uma no aeroporto de Manaus e outra no de Fortaleza.

6.2.3.1.1 Termos Aditivos Ao Contrato nº 10.721/2001

Foram firmados dois termos aditivos ao contrato original nº 10.721/2001, que cuidaram apenas de prorrogação contratual por igual período, mantendo-se o valor global contratado sem alteração, qual seja de R\$ 13.816.000,00, com um preço de operação diária de R\$ 314.000,00. Os termos aditivos firmados foram os de nº 10.388/00 e nº 10.387/00, de modo que o contrato original, cuja vigência era de 60 (sessenta) dias, foi prorrogado até 21/12/2001.

6.2.3.2 Pregão nº 045/2001 - Linhas "A" e "C"

O contrato firmado por ocasião da Dispensa de Licitação nº 002/2001, de nº 10.721/2001, sofreu as duas prorrogações admitidas, por iguais e sucessivos períodos de 60 (sessenta) dias, tendo encerrado sua vigência em 21/12/2001.

Com vistas a dar continuidade à prestação do serviço, em 05/12/2001 foi lançado o edital do Pregão nº 045/01, sendo realizada a sessão de recebimento das propostas e ofertas de lances em 17/12/2001. Dezesseis empresas retiraram o edital, quatro delas participaram da licitação e, por fim, três empresas foram classificadas para a fase de oferta de lances. O valor de referência da ECT era de R\$ 370.000,00 por operação diária de ambas as linhas. Cotaram preços as seguintes empresas.

PARTICIPANTES	PROPOSTA ESCRITA (R\$)	MELHOR LANCE (R\$)
Skymaster	390.000	380.500
Aerpostal	424.000	389.500
Beta	396.000	381.500
Total Linhas Aéreas	433.000	Desclassificada

Como o melhor lance do pregão foi o da Skymaster, no valor de R\$ 380.500,00, foi negociado com ela o valor de R\$ 369.500,00 para a operação das linhas, haja vista o preço de referência apurado pelos Correios. Foi assinado, então, o Contrato nº 11.008/01, em 24/12/2001. A capacidade total de carga contratada passou de 85 mil quilos para 96 mil na linha "A" e de 105 mil quilos para 111 mil para linha "C". O valor contratado foi de R\$184.750,00 por operação de cada linha, totalizando R\$ 369.500,00. O contrato nº 11.008/2001 firmado com a Skymaster teve vigência a partir de 24/12/2001. Nesse mesmo dia, a contratada firmou com a empresa Beta mais um Termo de Subcontratação de Serviços de Transporte de Carga Aérea, na forma do referido Termo de Compromisso de Subcontratação, que vinha desde julho do ano 2000.

Houve aumento de 8,95% da carga contratada pelo Edital do Pregão 45/01, entretanto não foram localizadas no processo as justificativas que amparassem tal variação. A ECT, em resposta a questionamento realizado pela Controladoria Geral da União (CGU), esclareceu, com base em dados colhidos junto ao –,Sistema de Transporte Aéreo Nacional (STAN), que, no período de junho a dezembro de 2001, a média de ocupação nessas linhas era de 91%.

Quanto a esse assunto, vale destacar que o relatório de auditoria especial elaborado pela Auditoria Interna da ECT na Rede Postal Noturna havia apontado que a unidade de medida utilizada pela empresa era inadequada para avaliação do grau de ocupação de aeronave: o Departamento Nacional de Encaminhamento da Frota (DENAF) só vinha considerando o peso da carga para avaliação do grau de utilização das aeronaves, quando outros fatores influenciam, como a quantidade de paletes disponibilizados em cada trecho, bem como a densidade da carga transportada, por ter implicação direta na cubagem das aeronaves.

Em resposta, a área técnica da ECT informou que leva em consideração outras variáveis como quantidade de carga gerada nos diferentes dias da semana, variação da carga pelos meses do ano e plano de formação de paletes que permitam adequada conexão entre as linhas que compõem a malha. O Departamento de Auditoria (DAUDI) sugeriu, então, que se levasse em consideração o desvio padrão aos cálculos das médias de cargas transportadas e que estudos circunstanciados, que detalhassem os motivos das alterações nas quantidades de cargas contratadas, passassem a compor os processos.

Embora a tendência fosse de alta no final de 2001, no ano de 2002 a capacidade de carga transportada só se aproxima do novo total contratado pela ECT a partir de outubro. Ou seja, reduziu-se ao longo do ano a velocidade de crescimento da carga transportada, acarretando ociosidade da capacidade contratada. A minuta do contrato, anexa ao Edital, previa a possibilidade de acréscimo de carga, consoante se verifica do item 2.13 da Cláusula Segunda, *in verbis*: “Aceitar, durante toda a vigência contratual, os acréscimos ou supressões, por solicitação da CONTRATANTE, nas mesmas condições contratuais, tais como supressão ou inclusão de escalas e/ou rotas, alterações de horários, alteração da capacidade contratada ou outras que se fizerem necessárias, limitados, os acréscimos e supressões, à variação estabelecida na legislação vigente”.

Entretanto, a área técnica não adotou qualquer medida com vistas a diminuir a quantidade contratada, com impacto direto nos preços então praticados. Essa iniciativa, porém, só vem a ocorrer ao final do exercício de 2002, por ocasião da solicitação de reajuste de preços efetuada pela Skymaster, quando, então, é sugerida a diminuição da capacidade de carga contratada, objetivando a redução no aumento de preço considerado devido.

Diminuindo-se a capacidade de carga contratada, restaria, à disposição da companhia aérea, mais espaço nas aeronaves, que poderiam ser utilizadas para o transporte de outras cargas, auferindo novas receitas. Considerando que o instrumento contratual permitia o ajuste da capacidade contratada, caso fosse necessário, não se identifica explicação para o fato de não ter sido adotada tal atitude ainda no primeiro semestre de 2002, quando os dados sobre carga transportada sinalizavam para um nível de utilização aquém da capacidade original, definida no contrato.

6.2.3.2.1 Impugnações Ao Edital

A VarigLog impugnou os itens 2.2, letra “d”, e 3.2.4, “a.1”, do Edital, que vedavam: o primeiro, a participação de empresas que exerciam atividade tidas como concorrentes às da ECT, como a entrega de malotes, documentos e encomendas expressas; o segundo, a utilização, por qualquer dos licitantes, de aeronaves dessas empresas. Além disso, o subitem 3.2.4, “a.1”, fazendo remissão ao subitem 3.2.3 do edital, impedia, também, que o licitante viesse a utilizar aeronaves de empresas que não atendessem às exigências relativas à regularidade fiscal. Ou seja, as cláusulas restritivas

impediam, também, que o licitante utilizasse aeronave, por exemplo, da Varig ou da Vasp, que se encontravam em situação de irregularidade fiscal.

Quanto a essa última questão, verifica-se que a restrição foi, de tal ordem abusiva, que se exigiu, até da arrendadora da aeronave, atendimento de condições específicas e exclusivas de um licitante.

As impugnações apresentadas pela VarigLog foram rejeitadas pela ECT sob a alegação de que a exigência estaria atendendo ao interesse público e estava alicerçada em experiências anteriores, pois a ECT viu "por diversas vezes, a sua carga ser relegada a segundo plano, enquanto que a carga compartilhada da sua concorrente era priorizada, no embarque e desembarque, sem mencionar atrasos, cortes de carga postal e cancelamento de vôos frequentemente ocorridos em detrimento da qualidade dos serviços da ECT". Dessa forma, a manutenção das cláusulas significou restrição à competitividade, impedindo que a VarigLog disputasse o certame.

O que causa estranheza é o fato de a restrição atingir particularmente a VarigLog, empresa que mantinha, naquela ocasião, contratos de transporte aéreo de carga com a ECT para operação de duas linhas da RPN (linha "I" e "J").

Se a ECT não estava satisfeita com os serviços prestados pela VarigLog na operação das linhas "A" e "C" e, por conseguinte, não desejava que ela voltasse a operar tais linhas, deveria ter adotado as providências legais e pertinentes à matéria visando à instauração de processo administrativo com o fim de aplicar as sanções legais.

De acordo com o artigo 87 da Lei 8.666/93, a ECT, garantindo a defesa prévia, poderia, até, vir a suspender temporariamente a VarigLog de participar em licitação e contratar com a Administração, por prazo não superior a dois anos. No entanto, a ECT não veio a instaurar procedimento com esse fim, preferindo efetuar a inserção de exigências ilegais, de cunho extremamente restritivo, visando impedir a participação daquela empresa no certame licitatório. Considerando o mercado de aviação aérea de carga no país ser pouco concorrencial, tal restrição acabou, por fim, direcionando o respectivo processo licitatório, ainda mais, levando-se em consideração o fato de as empresas Beta e Skymaster mantinham termo de compromisso de subcontratação dos serviços que viessem a contratar com a ECT.

A VarigLog, além de tentar impugnar as cláusulas restritivas no âmbito administrativo nos Correios, representou ao TCU, que decidiu, em 26/8/2004, pela

ilegalidade de tais exigências e determinou a realização de nova licitação para as linhas "A" e "C" (Acórdão nº 1.577/2004-2ª Câmara).

Além dessas iniciativas, a VarigLog ingressou com ação judicial (mandado de segurança com pedido de liminar) no dia 13/12/2001 buscando assegurar seu direito de participar do referido Pregão. No entanto, a VarigLog, estranhamente, desistiu da ação no dia seguinte.

Excluída a VarigLog, restaram quatro empresas interessadas no Pregão nº 045/2001. Entretanto, uma delas, a Total Linhas Aéreas, foi desclassificada *ab initio*. Efetivamente, na fase de ofertas de viva voz, participaram a Skymaster, a Beta e a Aerpostal.

O Sócio da Aerpostal à época, Sr. Sérgio Perrenoud Vignoli assinou declaração - exigida pelo Edital em seu subitem 4.3.3. - a respeito de vários aspectos, inclusive no sentido de que sua empresa atendia a todas as exigências técnicas.

Ocorre que, segundo informações remetidas a esta CPMI pelo Departamento de Aviação Civil (DAC), a Aerpostal não estava habilitada a operar nesse ramo de atividade por não cumprir os requisitos técnicos exigidos no subitem 3.2.4.b do Pregão nº 045/2001, que dispunha expressamente sobre a necessidade de apresentação do Certificado de Homologação de Empresa de Transporte Aéreo (CHETA), expedido pelo DAC. De acordo com periódico Dia a Dia nº 508, de maio de 2005, do Sindicato dos Aeronautas (ver www.aeronautas.org.br), até aquela data a empresa ainda não havia obtido a necessária homologação junto ao DAC. Portanto, é evidente que a participação da Aerpostal serviu apenas para simular competição, pois já sabia que, embora cotando o menor preço, não teria condições de ser contratada.

Como na modalidade de pregão a aferição da qualificação técnica só é realizada da licitante vencedora, que no caso foi a Skymaster, tornou-se possível a participação da Aerpostal, de modo a conferir aparência de competição ao certame, já que sabia, antecipadamente, não possuir as condições exigidas em edital para sagrar-se vencedora.

Além disso, conforme atestam os dados extraídos do Sistema CNPJ da Secretaria da Receita Federal, o Sr. Roberto Kfourri foi incluído como sócio-gerente da Aerpostal em 28/9/2001. Pouco antes, até julho de 2001, o Sr. Kfourri era Diretor Executivo da Beta, empresa pela qual chegou a assinar contratos e termos aditivos com a ECT. E, muito embora tenha afirmado em depoimento a esta Comissão que se

desligou da empresa Beta no dia 05/7/2001, o Sr. Kfoury firmou, em 13/9/2001, ainda na condição de Diretor-Executivo, o termo aditivo nº 10.872 entre a Beta e a ECT.

Portanto, se a Aeropostal não era concorrente com capacidade de sagrar-se vencedora, devido ao fato de não atender às exigências editalícias, e as outras duas licitantes, Skymaster e Beta, mantinham acordo para divisão dos serviços contratados com a ECT, pode-se concluir que restou frustrado o caráter competitivo do certame, com fortes e evidentes indícios de burla à licitação.

Em princípio, os responsáveis pelo processo de contratação são: o presidente dos Correios, Sr. Hassan Gebrim; o Diretor de Operações, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena; a pregoeria, Sra. Marta Maria Coelho; a equipe de apoio ao Pregão nº 045/2001, formada pelos Srs. Jorge Eduardo Martins Rodrigues, Luiz Carlos Scorsatto, Paulo Eduardo de Lima, Agnaldo Nunes de Lima, Taylor Montedo Machado e Nauber Nunes do Nascimento. Todavia, em relação à equipe de apoio, indicaremos neste relatório apenas os Srs. Jorge Eduardo Martins Rodrigues e Luiz Carlos Scorsatto, em razão de seus notórios conhecimentos técnicos sobre a Rede Postal Aérea Noturna.

6.2.3.2.2 Termos Aditivos ao Contrato nº 11.008/2001

O primeiro Termo Aditivo (nº 11.277/02) firmado em 24/6/2002 com a Skymaster limitou-se a prorrogar o contrato, pois o reajuste reivindicado pela empresa foi indeferido pela ECT, sob a alegação de elevada remuneração média das linhas e à reduzida variação dos insumos sobre os custos (variação do querosene de aviação, dólar e IGP-M no período).

Posteriormente, a Skymaster solicitou reequilíbrio do contrato, com correção de 44,33% para linha "A" e de 41,59% para a linha "C", decorrente de elevação dos custos diretos.

A ECT, em reunião de 20/11/2002 ofereceu um reajuste de 7,6% e um ajuste na carga operada, de forma a reduzir 9 posições de paletes e cerca de 18 toneladas do contrato inicial, o que ficou de ser estudado pela Skymaster.

Em 29/11/2002, a empresa solicitou que fosse retirada a exigência de utilização exclusiva da aeronave para o transporte de carga da ECT nos trechos Brasília/Guarulhos, Guarulhos/Rio e Rio/Salvador, além de um reajuste de no mínimo 22%, já que o IGP-M do período havia sido de 20,78%.

O Coordenador do Grupo de Trabalho instituído para examinar os reajustes dos contratos da RPN (PRT/PR-244/2002) acolheu o pleito da empresa, passando as linhas "A" e "C" no total para R\$ 429.987,00 por operação (reajuste de 16,37%) e redução de 5 paletes do inicialmente contratado, o que poderia gerar uma receita extra de paletes na ordem de R\$ 19.050,00, correspondendo a 5,16% sobre o valor do contrato. O somatório das duas ações, concessão de reajuste e redução de paletes, corresponderia a uma elevação de receita para a companhia aérea da ordem de 21,53%. Além disso, foi retirada a exigência de exclusividade do transporte de carga postal nos trechos mencionados no parágrafo anterior, o que permitiria à Skymaster auferir novas receitas provenientes do transporte de carga própria nos espaços remanescentes da aeronave.

Assim, em 24/12/2002 foi assinado o Segundo Termo Aditivo (nº 11.569/02), com alteração da carga contratada. A linha "A" teve uma redução de 96 para 90 mil Kg e a linha "C" de 111 para 101 mil Kg. Essa alteração teve amparo no levantamento dos dados das cargas médias transportadas, conforme anexado ao processo de gestão contratual.

Em 24/6/2003 foi assinado o Terceiro Termo Aditivo que apenas prorrogou a vigência do contrato até 23/12/2003.

6.2.3.3 Pregão nº 106/2003 - Linhas "A" e "C"

Com vistas a efetuar avaliação técnica da malha da Rede Postal Aérea Noturna, para atender à demanda de carga e aos padrões de qualidade definidos pela ECT, com minimização de custos, o Presidente da ECT, Sr. Airton Langaro Dipp, instituiu um grupo de trabalho por meio da Portaria PRT/PR-245/2003, de 26/6/2003. Para auxiliar o grupo de trabalho, foi contratado o Consultor Brigadeiro Venâncio Grossi, ex-diretor do DAC.

6.2.3.3.1 Contratação do Brigadeiro Venâncio Grossi

Sobre a contratação do Brigadeiro Grossi, cabe abordar matéria da revista *Época*, edição de 27/6/2005, noticiando que as despesas do consultor com hospedagem em Brasília eram pagas pela empresa Promodal, lançando suspeitas de tráfico de influência na estatal com o fim de beneficiar a empresa Promodal Transportes Aéreos Ltda, vinculada ao Grupo GPT, de propriedade do Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho.

Certo é que as despesas de hospedagem do consultor foram pagas pela Promodal, fato reconhecido pelo Sr. Venâncio Grossi - com a ressalva de que os valores teriam sido ressarcidos à empresa. Todavia, não foi esclarecido quem pagou ao consultor pelos serviços prestados aos Correios, no valor de R\$ 45.000,00.

Sabe-se que o consultor não recebeu o pagamento diretamente da estatal, mas supostamente da empresa SINP – Serviços On-Line e Informações LTDA, contratada pela ECT por intermédio da Fundação Universidade de Brasília, em espécie, sem recibo. Todavia, o proprietário da empresa, Sr. Paulo Marcos Baptista de Oliveira, nega que o tenha feito.

O processo de sindicância instaurado no âmbito dos Correios para apurar a contratação irregular do Sr. Venâncio Grossi concluiu pela responsabilização do Sr. Maurício Marinho⁹, que supostamente teria autorizado o pagamento ao consultor. A conclusão da comissão de sindicância contrasta com a informação prestada a esta CPMI pelo Sr. Grossi, que afirmou ter sido convidado para o trabalho pelo Sr. Airton Langaro Dipp, então presidente da ECT, e do fato de não ter sido esclarecido a origem do pagamento ao consultor.

Abstraindo-se a forma anômala como foi contratado, não há indícios de irregularidades na atuação do consultor: a empresa cujos interesses supostamente defenderia - Promodal Transportes Aéreos Ltda - não logrou êxito na única licitação em que participou nos Correios; a consultoria prestada à estatal levou a uma economia substancial dos gastos com a Rede Postal Noturna.

⁹ Empregado dos Correios flagrado recebendo vantagem indevida de empresários para intermediar negócios na estatal. A repercussão das imagens motivou a instauração desta CPMI.

Feita a abordagem sobre fatos envolvendo o nome do Sr. Venâncio Grossi, passamos ao exame do Pregão 106/2003.

6.2.3.3.2 Renegociação dos Contratos

A partir do segundo relatório parcial do grupo de trabalho PRT 245, o Presidente da ECT decidiu pelo encerramento dos trabalhos no estádio em que se encontravam, dando início à fase de negociações dos contratos com as companhias aéreas, com vistas à obtenção de redução de preços nas diversas linhas da RPN, fazendo uso, para tanto, do resultado dos trabalhos até então desenvolvidos pelo referido grupo.

Para realizar esse processo de renegociação, foi designado novo grupo de trabalho por meio da Portaria PRT/PR – 296/2003, que procedeu às negociações no período de setembro a novembro/2003 com todas as companhias aéreas que prestavam serviço de transporte de carga na RPN.

Segundo relatório final do grupo de trabalho designado pela Portaria PRT/PR – 296/2003, “dentre as nove empresas aéreas que operam a malha da RPN, a Skymaster foi a única que não aceitou discutir a planilha de formação de preço da maneira como vinha sendo feito com as demais e, em decorrência dessa fato, o grupo de trabalho sugeriu a abertura de licitação, na modalidade de Pregão, para as linhas A e C”. A Skymaster teria condicionada a abertura de sua planilha de preços à prévia apresentação da planilha de custos elaborada pelo grupo de trabalho instituído pela Portaria PRT/PR-245/2003 para fins de renegociação.

Pelo que se depreendeu da leitura da ata da reunião de renegociação ocorrida com a empresa Skymaster em 21/10/2003, essa empresa havia informado que sua proposta era aquela constante da planilha que compõe o valor atual do contrato (R\$429.987,00 para operação das duas linhas). Como resultado das negociações realizadas com as companhias aéreas foi observado o seguinte quadro de redução de preços.

Linha	Empresa Aérea	Valor atual da operação (R\$)	Valor reduzido na negociação (R\$)	Valor renegociado por operação (R\$)	Redução
-------	---------------	-------------------------------	------------------------------------	--------------------------------------	---------

B	Total	16.400,00	400,00	16.000,00	2,44%
F	Beta	258.835,65	25.557,06	233.278,59	9,87%
H	Total	114.990,40	2.990,40	112.000,00	2,60%
I	VarigLog	133.672,81	1.976,81	131.696,00	1,48%
K	Trip	94.186,65	2.844,72	91.341,93	3,02%
N	Total	26.308,80	1.308,80	25.000,00	4,97%
Z	Total	21.924,00	924,00	21.000,00	4,21%
SP4	Total	28.000,00	1.602,00	26.398,00	5,72%
G	Taf	112.103,35	3.755,43	108.347,92	3,35%
SP3	Trip	35.400,00	1.415,00	33.985,00	4,00%
Total		841.821,66	42.774,22	799.047,44	5,08%

O Grupo de Trabalho instituído pela Portaria PRT/PR-245/2003 analisou, entre outros aspectos, a real necessidade de capacidade de carga contratada em cada linha, verificando-se, para tanto, o histórico de carga efetivamente transportada. Sob esse aspecto, concluiu o grupo que haveria espaço para redução em várias delas.

Dessa forma, ajustando-se o valor a ser pago pelo transporte aéreo ao da proposta de redução de carga contratada (utilizando-se para tanto o preço por Kg contratado), encontra-se patamar de redução semelhante àquele fruto das negociações, qual seja de 5,03%, conforme quadro a seguir.

Linha	Empresa Aérea	Capacidade de carga contratada (Kg)	Capacidade de carga ajustada (Kg)	Valor ajustado à nova capac. de carga (R\$)	Valor negociado (R\$)	Proposta de redução da capac. de carga	Redução do preço com negociação
B	Total	8.000	8.000	16.400,00	16.000,00	0,00%	2,44%
F	Beta	147.000	136.000	232.423,85	233.278,59	7,48%	9,87%
H	Total	100.000	99.000	113.840,50	112.000,00	1,00%	2,60%
I	VarigLog	55.500	54.000	130.060,03	131.696,00	2,70%	1,48%
K	Trip	58.000	58.000	94.186,65	91.341,93	0,00%	3,02%
N	Total	12.000	12.000	26.308,80	25.000,00	0,00%	4,97%
Z	Total	9.000	9.000	21.924,00	21.000,00	0,00%	4,21%
SP4	Total	10.500	9.900	26.400,00	26.398,00	5,71%	5,72%
G	Taf	57.000	48.000	94.402,82	108.347,92	15,79%	3,35%
SP3	Trip	12.500	12.000	33.984,00	33.985,00	4,00%	4,00%
Total		469.500	445.900	789.930,65	799.047,44	5,03%	5,08%

As renegociações ocorreram, no entanto, sem redução das capacidades de carga contratada. As empresas aceitaram a redução do preço contratado, conforme percentuais constantes do quadro anterior. Esse comparativo serve, apenas, para se ter a noção de que a redução de custos obtida pela ECT encontrava-se dentro de um patamar esperado, tão-somente levando-se em consideração a efetiva utilização dos espaços das

aeronaves. Ou seja, apenas com o ajuste da capacidade contratada às efetivas necessidades, já seria suficiente para alcançar o patamar de redução dos preços obtido com a negociação.

Deve-se observar que naquela oportunidade as contratações de transporte aéreo de carga pela ECT eram realizadas por capacidade de carga por trecho e não por fretamento total da aeronave, como ocorre atualmente na nova malha da RPN, licitada através da concorrência nº 006/2004 em novembro/2004. Assim, naquela ocasião, poderiam as companhias aéreas transportar carga própria nos espaços remanescentes das aeronaves, nos trechos em que a ECT não exigisse exclusividade.

Além dessas linhas que tiveram seus valores renegociados e reduzidos, outras tiveram seus valores contratuais mantidos.

Linha	Empresa Aérea
T	Abaeté
BS1, BS2, M, S, R	Penna
U	Taf
SP1, SP2	Tam Marília
J, SP5	VarigLog

Houve, também, a supressão da linha BA-02, no valor diário de operação de R\$ 4.333,89, o que correspondia a um gasto anual de R\$ 1.144.146,96.

6.2.3.3.3 Processo Licitatório

Para as linhas "A" e "C", que vinham sendo operadas pela Skymaster ao valor diário por operação de R\$ 429.987,00, para uma capacidade de carga contratada de 191.000 Kg, foi então realizado o Pregão nº 106/2003 em dez/2003, já que não houve acordo nas negociações.

Nesse pregão a capacidade total de carga contratada foi reduzida para 170.000 Kg, sendo 77.000 Kg na linha "A" e 93.000 Kg na linha "C", tendo em vista o

histórico de efetiva utilização sinalizar nesse sentido. Para esse certame licitatório, a ECT considerou como estimativa de preço o anexo-6 do Relatório Final do Grupo de Trabalho da PRT/PR-245/2003, que teve como sustentação a consultoria prestada pelo Brigadeiro Venâncio Grossi. Assim, o valor utilizado como referência foi de R\$ 345.335,29, sendo R\$ 173.367,95 para a Linha "A" e R\$ 171.967,34 para a Linha "C". No entanto, há de se considerar que essa estimativa foi elaborada para uma capacidade total de carga contratada de 191.000 Kg, que era a até então vigente em contrato para as linhas "A" e "C", mas no Pregão nº 106/2003 a capacidade total contratada foi reduzida para 170.000 Kg. Fazendo-se o devido ajuste, o valor de referência que se encontraria para o total de 170.000 Kg seria de R\$ 307.366,49. Seis empresas compareceram à Sessão de Abertura das propostas, realizada em 05/12/2003: Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda (Beta), Skymaster Airlines Ltda, Varig Logística S/A, Promodal Transportes Aéreos Ltda., Transportes Charter Brasil Ltda (TCB) e TAF Linhas Aéreas Ltda.

O representante da empresa TAF, embora credenciada, comunicou que a empresa não participaria do certame. O representante da Skymaster pediu a palavra para ler uma declaração, solicitando que ela constasse em ata. Nessa declaração, afirmou que a empresa Varig Logística S/A (VarigLog) teria, antes do lançamento do pregão, encaminhado carta ao Presidente da ECT antecipando seus preços para os serviços licitados (21% a menos que os então praticados), fato esse que prejudicaria os demais licitantes e lançaria suspeitas sobre o processo. O representante da VarigLog contestou as afirmações da Skymaster, esclarecendo que a carta foi encaminhada em resposta a questionamento da ECT a respeito da possibilidade de redução de custos dos serviços, não tendo qualquer escopo de proposta de preços.

É de se destacar, ainda, que nessa correspondência enviada à ECT pela VarigLog, não havia menção a valores, mas, tão-somente, uma referência ao percentual possível de redução do valor até então pago pelos Correios para operação das linhas "A" e "C" por parte da Skymaster.

As empresas participantes ofereceram em suas propostas escritas os seguintes preços:

Participantes	Linhas		Total
	A	C	
TCB*	R\$ 144.500,00	R\$ 144.500,00	R\$ 289.000,00

VARIGLOG	R\$ 142.115,43	R\$ 147.170,90	R\$ 289.296,33
PROMODAL*	R\$ 144.750,00	R\$ 144.750,00	R\$ 289.500,00
Beta	R\$ 145.809,20	R\$ 144.776,62	R\$ 290.585,79
Skymaster	R\$ 150.583,92	R\$ 149.570,87	R\$ 300.154,79

A TCB e a Promodal foram desclassificadas. A Promodal, por não atender ao subitem 5.3, alínea “b.1” (apresentar declaração de que a(s) aeronave(s) indicada(s) comporta(m) a capacidade de carga a ser transportada) e, assim como a TCB, por não ter apresentado a planilha de custos por linha, conforme exigia o Anexo 3, ambos do Edital.

Restaram, então, a VarigLog, a Beta e a Skymaster classificadas para participar da fase de ofertas de lances. Após 21 rodadas, a VarigLog desistiu de reduzir ainda mais o seu preço, que já se encontrava em R\$ 219.000,00, retirando-se do pregão. A Beta e a Skymaster continuaram a disputa até que, na 26ª rodada, a Beta desistiu quando seu preço estava em R\$ 214.000,00, sagrando-se vencedora a Skymaster com o preço por operação diária de R\$ 213.990,00 para o conjunto das duas linhas.

O sócio da Skymaster, Sr. Luiz Otávio Gonçalves, em depoimento prestado a esta CPMI, disse que a Skymaster já teria conhecimento da carta enviada pela VarigLog comentando a possibilidade de se reduzir em 21% os preços até então praticados na operação das duas linhas, para continuar a concorrer tinha de ofertar um preço menor do que 21%.

Ele fez a seguinte afirmação em seu depoimento.

“Srs. Parlamentares, inconformado com isso... Aí vale uma explicação sobre o motivo de a Skymaster ter baixado tanto o preço nessa licitação. Primeiro, sabíamos que tinha uma proposta de 21% a menos. Então, a nossa proposta, se quiséssemos continuar a concorrer, tinha que ser menor do que 21%. Segundo, por intermédio de nossa assessoria jurídica naquela época, foi-nos dito pelo nosso assessor jurídico – lembro bem: “Olha, nós precisamos ganhar essa licitação, porque se deixarmos entre a Skymaster e os Correios um terceiro, fica difícil ganhar administrativa ou judicialmente qualquer recurso, porque tem um terceiro interessado nele.””

Considerando que a primeira oferta de uma empresa em um Pregão, por ser o seu preço máximo, deve embutir nível satisfatório de remuneração para o ofertante, incluindo, também, alguma margem de negociação a ser utilizada na fase do oferecimento dos lances de viva voz, não é demais concluir que o preço anterior de R\$ 429.987,00 carregava, em si, elevada margem de superfaturamento, em prejuízo das finanças dos Correios. Isso fica ainda mais evidenciado quando se verifica que outras quatro empresas apresentaram, como ofertas iniciais, valores inferiores ao da própria Skymaster.

Há de se fazer apenas uma ressalva nessa comparação do preço anterior de R\$ 429.987,00 que vinha sendo cobrado com os obtidos no Pregão nº 106/2003, qual seja a da capacidade total de carga contratada. Como anteriormente a capacidade total de carga era de 191.000Kg e passou nesse pregão para 170.000Kg, deve-se efetuar um pequeno ajuste, de modo que o preço de R\$ 429.987,00 anteriormente cobrado para 191.000Kg poderia equivaler a R\$ 382.710,94 para uma capacidade total de carga contratada de 170.000Kg. Isso em razão de que haveria maiores sobras de espaço nas aeronaves, que poderiam, em tese, serem comercializadas pela companhia aérea, vindo a auferir novas receitas. De qualquer forma, comparando-se esse valor de R\$ 382.710,94 aos preços ofertados no pregão, seja os das propostas escritas como os dos lances de viva voz, percebe-se uma diferença em patamar extremamente elevado.

Há de se destacar que, em análise feita da fita de VHS, referente à filmagem da sessão do Pregão nº 106/2003, constata-se que, em determinado momento, já na fase dos lances, próximo ao fim da disputa, a Pregoeira interrompe e indaga dos participantes se os preços eram exequíveis, uma vez que o percentual de redução em relação à proposta inicial já era bastante significativo. As três empresas responderam afirmativamente que eram exequíveis.

As empresas Skymaster e TCB manifestaram intenção de interpor recurso. Em consequência, a Pregoeira suspendeu a sessão e abriu o prazo legal de três dias corridos para apresentação dos memoriais sobre os motivos alegados. Posteriormente, em 09/12/2003, a empresa TCB comunicou sua desistência ao recurso. Já a Skymaster apresentou, em 10/12/2003, Recurso Administrativo, sendo este indeferido.

O Recurso Administrativo da Skymaster solicitava a declaração da nulidade do certame, alegando, resumidamente: a) ausência de laudo técnico

justificando a necessidade de contratação; b) falhas no Edital quanto a omissões e imprecisões; c) a VarigLog teria antecipado seus preços; d) as demais licitantes não teriam apresentado documentação regular; e) uma das empresas estaria concorrendo com o CNPJ de empresa alheia ao certame. O recurso recebeu parecer do DEJUR/ECT pelo não conhecimento e pela sua improcedência. A Pregoeira, em 17/12/2003, denegou o recurso, afirmando ter restado provado que as alegações da recorrente eram improcedentes e que não havia motivos para reconsiderar a declaração de que a Skymaster era a vencedora do Pregão. O resultado do Pregão teve sua homologação aprovada na 50ª REDIR (Reunião de Diretoria), de 18/12/2003.

O Sr. Luiz Otávio Gonçalves, em seu depoimento a esta CPMI., relatou haver apresentado, ao Ministério Público Federal, representação denunciando existência de conluio entre as empresas contra a Skymaster para afastá-la da prestação de serviços à ECT. A seguir são transcritos trechos do depoimento prestado.

“Houve o pregão do edital. Eu, inconformado e vendo que estava sendo prejudicado na abertura dos trabalhos do edital e porque participaram várias empresas, a Brasília Express, a Varig Logística, a Promodal, a TCB, a Skymaster e a Taf, li um comunicado onde eu citava a correspondência da VARIGLOG, que tinha sido encaminhada dia 13, oferecendo um preço 21% a menos nessas linhas. Por que fiz isso? Porque só eu podia saber disso ou outra pessoa, mas isso não era de conhecimento geral. E iria afetar o preço inicial das empresas. Se só eu sabia, lógico que a minha proposta inicial seria 21% menor, é lógico. Mas e as outras companhias? Saberiam disso? Li a carta de proposta da Varig lá e – pasmem os senhores! – ninguém se surpreendeu. Depois eu vi porque ninguém se surpreendeu. Houve um conluio, realmente, para me tirar dos Correios. Isso fica muito caracterizado. E esse conluio foi denunciado ao Ministério Público e em um recurso, sobre o qual entrarei em maiores detalhes depois”.

Paralelamente às vias administrativa e judicial, a Skymaster buscou a via política, segundo relato do Sr. Luiz Otávio Gonçalves. Ele lembra haver procurado o Sr. Sílvio Pereira, à época Secretário-Geral do Partido dos Trabalhadores, com o intuito de chegar “a uma instância superior”, que seria, no caso, o então Ministro das Comunicações, Deputado Miro Teixeira. Alegou o Sr. Luiz Otávio que procurou estabelecer contato com um “líder partidário” porque se sentia “frontalmente prejudicado por um elemento do PT” (o Sr. Lelinton de Souza, Presidente do Grupo de Trabalho da ECT).

Transcrevemos outro trecho do depoimento do Sr. Luiz Otávio.

“E eu fiz de tudo, através de amigos, de contatos, e consegui um telefone de uma pessoa que se dizia secretária do Sr. Sílvio Pereira. Depois de muito custo, consegui marcar uma reunião: ele me atendeu no hall do Sofitel em São Paulo, um lugar público, amplo, à mesa sentado. (...)”

A revista também alega (...) que ele fez um comentário, mas não é bem como está escrito na revista. Eu perdi a revista, mas nela se disse que o Sr. Sílvio Pereira ia tentar resolver o problema. Ele não falou nada disso, ele falou que iria estudar o problema e depois me comunicaria se seria possível uma audiência. Eu liguei para a senhora que se dizia secretária dele uma porção de vezes, não me lembro o nome, liguei várias vezes, e o Sr. Sílvio Pereira nunca me deu resposta.”

A audiência com o Ministro Miro Teixeira ocorreu, de fato, mas não por iniciativa do Sr. Sílvio Pereira, segundo o Sr. Luiz Otávio. Foi o advogado Antônio Carlos de Almeida Castro quem conseguiu, finalmente, marcar a audiência. Desse encontro, no entanto, não resultou o cancelamento do processo licitatório, contrariando o interesse da Skymaster, que pretendia prorrogar seu contrato com a ECT.

As novas planilhas de preços da Skymaster, ajustadas ao seu lance vencedor, apontaram o valor de R\$ 107.356,12 por operação da linha “A” e de R\$ 106.663,88 para a linha “C” e apontavam prejuízo de R\$ 37.882,87 por operação da linha “A” e de R\$ 37.592,01 por operação da linha “C”, totalizando, assim, um possível prejuízo diário de R\$ 75.474,88.

Foi, então, firmado em 26/12/2003 o contrato nº 12.405/2003 com a empresa Skymaster, que vigorou até 24/12/2004.

Considerando que a operação das linhas “A” e “C” ocorria em dias úteis, no período de um ano teríamos uma totalização de possível prejuízo para a Skymaster, segundo os dados de suas planilhas e apenas por conta da operação dessas duas linhas, da ordem de R\$ 19.925.000,00 (R\$ 75.474,88 x 22 dias x 12 meses). No entanto, avaliando os dados contábeis da empresa, pôde-se verificar um prejuízo no ano de 2004 de pouco mais de R\$ 500.000,00. Como o preço contratado sofreu dois ajustes ao longo do exercício de 2004, a título de reequilíbrio contratual, abaixo da expectativa da

Skymaster, percebe-se que esse montante global de possível prejuízo, teria sido um pouco maior, elevando-se, assim, seu montante global.

Em depoimento prestado à CPMI, o Sr. João Marcos Pozzetti, sócio e diretor financeiro da Skymaster, informou que o prejuízo teria sido de cerca de 21,0 milhões de reais no ano de 2004. Mais adiante serão apresentados cálculos que evidenciam que o prejuízo, na realidade, não teria existido nesse patamar.

6.2.3.3.4 Termos Aditivos Ao Contrato 12.405/2003

Em 09/3/2004, a Skymaster solicitou a recomposição do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, alegando o acréscimo de 12% aos preços dos combustíveis e de 12,76%, a partir de janeiro de 2004, aos salários, decorrente de dissídio coletivo da categoria dos aeronautas, aumento do PIS e da COFINS por meio das Leis nº 10.637/2002 e nº 10.833/2003, baixo volume de carga própria disponível para transporte nos trechos não exclusivos e impossibilidade de operar nos trechos exclusivos da ECT, nos quais haveria maior viabilidade de operar cargas próprias. Pleiteou, então, os seguintes valores: linha A – R\$ 224.289,98 e linha C – R\$ 219.027,62, perfazendo o valor total de R\$ 443.317,50, a partir de 01/4/2004. A Skymaster, caso a ECT não aceitasse negociar o reequilíbrio de preços, requeria a rescisão amigável do contrato.

Após as devidas análises¹⁰, a ECT entendeu que cabia o reequilíbrio nos seguintes índices: 8,85% para a linha "A", passando seu valor para R\$ 116.856,92, e 8,73% para a linha "C", passando para R\$ 115.943,42, e retirando, com as salvaguardas pertinentes, a exigência de exclusividade do transporte de carga postal em alguns trechos. Dessa forma, foi firmado o 1º Termo Aditivo ao Contrato em 11/5/2004, concedendo os efeitos financeiros desses reajustes a partir de 1º/4/2004.

¹⁰ (CI/DENAF/DGEC-717/2004, de 24/03/04; Parecer / DEJUR/ DJTEC – 022 / 2004, de 19/04/04; Relatório / GT / PRT / PR-170/2003-019/2004, de 20/04/04; CI/DENAF/DGEC-1065/2004, de 30/04/04; e Relatório/DIOPE-014/2004, de 01/05/04, aprovado na RDIR de 05/05/04

Em 07/7/2004, a Skymaster solicitou outro reequilíbrio de preços no percentual de 13,79% a partir de 1º/7/2004, alegando a elevação de 14,83% no preço dos combustíveis e de 6,6% no preço do dólar ocorridos no período de 01/4/2004 a 01/7/2004. Como a ECT não havia decidido sobre esse pedido até 21/9/2004, a Skymaster solicitou, novamente, reequilíbrio de preços no percentual de 21,83% a partir de 16/8/2004, alegando a elevação de 25,57% no preço dos combustíveis e de 5,08% no preço do dólar ocorrida no período de 01/4/2004 a 16/8/2004. Após vários estudos por parte da ECT11, foi concedido o reequilíbrio dos preços no percentual de 19,17% para a linha "A" e de 18,80% para a linha "C", passando seus valores por operação, respectivamente, para R\$ 139.252,59 e R\$ 137.744,40, valores esses aceitos pela contratada. Foi, então, assinado o 2º Termo Aditivo ao Contrato em 27/10/2004, repactuando os preços a partir de 16/8/04.

6.2.3.4 Pregão nº 105/2004 - Linhas "A" e "C"

Como o contrato até então vigente (Contrato nº 12.405/2003) expiraria em 24/12/2004 e a Skymaster, questionada, informou de seu não interesse na prorrogação, a ECT providenciou a abertura de novo procedimento licitatório, o Pregão nº 105/2004.

A ECT utilizou, desta feita, para cálculo do preço de referência, resultado do estudo realizado em 1996 pela Consultoria Roland Berger, que envolveu os seguintes custos de operação por hora vôo.

- a) Organização de solo US\$ 2,528.00
- b) Combustível, taxa do aeroporto e depreciação US\$ 3,216.00
- c) Manut., seguro da aeronave, finan. e tripulação US\$ 1,897.00
- Total US\$ 7,641.00

Com base nesse estudo, os preços de referência encontrados pela ECT totalizaram R\$ 379.717,23 por operação diária para as duas linhas, para a mesma capacidade total de carga contratada (170.000 Kg), conforme discriminado a seguir.

11 Estudos amparados no Relatório DGEC/DENAF- 2566 A/2004, de 13/10/2004 e na Nota Jurídica/DEJUR/DCON-1076/2004, de 18/10/2004.

1 - Para a linha "A": R\$ 190.381,65 por operação diária, perfazendo o total de R\$ 25.130.277,80 em 6 meses com 22 operações diárias cada um.

2 - Para a linha "C": R\$ 189.335,58 por operação diária, perfazendo o total de R\$ 24.992.296,56 em 6 meses com 22 operações diárias cada um.

Total: R\$ 50.122.674,36 em 6 meses.

Das 12 empresas que retiraram o Edital, apenas duas compareceram à Sessão de Abertura, realizada em 23/12/2003, e apresentaram proposta: Beta e Skymaster.

A proposta inicial ofertada pela Beta, por operação diária das duas linhas, foi de R\$510.875,00, enquanto que a Skymaster cotou R\$ 487.520,00. Após 31 rodadas de oferta de lances, a empresa Beta desistiu, não cobrindo o último lance da Skymaster de R\$474.390,00.

Tendo em vista que esse preço oferecido no último lance pela Skymaster ficou acima da estimativa, a Pregoeira convidou o representante da empresa para negociação. Inicialmente, o representante informou que não poderia ceder, considerando que o preço oferecido já se encontrava dentro da realidade de mercado, mas, depois, negociou, chegando ao preço de R\$ 445.670,00. Como esse valor ainda se encontrava acima da estimativa da ECT (cerca de 18%), a Pregoeira propôs o valor de R\$ 443.953,73, o que não foi aceito pelo representante da empresa Skymaster. Após discussão com a área técnica, a Pregoeira e a Skymaster chegaram ao valor final de R\$ 445.000,00 tendo em vista necessidade do serviço e o encerramento do contrato então vigente em 25/12/2004. Alegou-se que sem essa contratação os prejuízos para a ECT seriam incalculáveis, pois aquelas duas linhas, além de interligarem os quatro nós da RPN (SP, RJ, BA e DF), representavam 24% de toda a capacidade de carga contratada pela ECT. A eventual não adjudicação representaria a necessidade de contratação emergencial por dispensa de licitação, com probabilidade de não se conseguir preço menor.

Como não foram apresentados recursos, a matéria foi submetida à Diretoria da ECT, que, em reunião extraordinária realizada em 23/12/2004, homologou os atos da Pregoeira.

Foi firmado, então, o contrato nº 13.181/2004, com o preço diário de operação de R\$ 445.000,00, representando um acréscimo de 60,65% sobre o preço anterior de R\$ 276.996,99.

Esse contrato, firmado com vigência de seis meses a contar de 27/12/2004, foi rescindido amigavelmente em decorrência do início de operação, em 02/5/2005, da nova malha da Rede Postal Aérea Noturna, que redefiniu o arranjo de linhas, itinerários, capacidade de carga contratada e horários, com a característica de fretamento total da aeronave e não mais fretamento parcial. A Skymaster sagrou-se vencedora de outras duas linhas dessa nova configuração da RPN.

Para a contratação das operadoras das linhas dessa nova malha da RPN, foi realizada pela ECT a Concorrência nº 006/2004, em novembro de 2004.

6.2.3.5 Fragilidade dos Preços de Referência da ECT

É claramente perceptível tanto o nível de variação de preços praticados durante os períodos de vigência dos contratos mantidos pela ECT em relação às linhas "A" e "C", como a variação dos preços referenciais utilizados como estimativa pela ECT quando das contratações. O quadro abaixo sintetiza a situação encontrada desde maio/2001, quando foi contratada a empresa VARIGLOG no processo de Dispensa de Licitação nº 01/2001, que permaneceu executando os serviços por apenas 48 dias, e depois tendo sido sempre executado pela Skymaster até abril/2005.

Processo de origem	Data	Estimativa de Preço da ECT (R\$)	Preço contratado (R\$)	Empresa Contratada	Carga Contratada (Kg)	Preço contratado por Kg (R\$)
Disp. de Licitação nº 001/2001	Mai/01	235.000,00	176.000,00	VarigLog	190.000	0,87
Disp. de Licitação nº 002/2001	Jun/01	310.000,00	314.000,00	Skymaster	190.000	1,65
Pregão nº 045/2001	Dez/01	370.000,00	369.500,00	Skymaster	207.000	1,79
2º Termo Aditivo ao Contrato oriundo do Pregão nº 045/2001	Dez/02	-	429.987,00	Skymaster	191.000	2,25
Pregão nº 106/2003	Dez/03	307.366,49 *	213.990,00	Skymaster	170.000	1,26
Pregão nº 105/2004	Dez/04	379.717,23	445.000,00	Skymaster	170.000	2,62

* - A ECT utilizou como estimativa o valor de R\$ 345.335,29 (oriundo da Consultoria do Brigadeiro Venâncio Grossi) calculado para um total de carga contratada de 191.000 Kg. No entanto, a licitação foi para 170.000 Kg. Fazendo o ajuste para a capacidade de carga licitada encontra-se como valor de referência R\$ 307.366,49.

Os valores utilizados como estimativa pela ECT parecem não ter consistência técnica, pois a cada licitação a empresa utiliza base de cálculo distinta, como o Relatório da Consultoria Roland Berger de 1996, preços cotados em licitações anteriores para linhas de características semelhantes e o Relatório final do Grupo de Trabalho que contou com o apoio da Consultoria do Brigadeiro Venâncio Grossi.

Outro exemplo de que esses valores utilizados pela ECT não asseguram referência consistente é o caso do Pregão nº 045/2001, de dez/2001. Na ocasião foi utilizado o valor estimado de R\$ 370.000,00, superior, inclusive, ao que foi contratado junto à Skymaster (R\$ 369.500,00). Acontece que ao final de 2003, depois de o valor do contrato oriundo desse pregão ter sido reajustado em dez/2002 em 16,37%, a ECT tentou negociar com a própria Skymaster por constatar, após consultoria do Brigadeiro Venâncio Grossi, que o preço então praticado estava elevado.

Ora, se o preço inicialmente contratado estava até abaixo do preço estimado pela ECT e se depois de um ano de contrato é concedido um reajuste de 16,37% a título de repactuação, como sustentar que ao final desse segundo ano de contrato se busque uma renegociação visando a redução do preço em face de constatação de que o valor estava elevado? Estaria, então, o preço de estimativa de R\$ 370.000,00, utilizado pela ECT por ocasião do Pregão nº 045/2001, também superfaturado?

Tanto estava elevado que no Pregão seguinte, o de nº 106/2003, realizado em dez/2003, os primeiros lances dos concorrentes estavam compreendidos entre R\$ 289.000,00 e R\$ 300.154,79, sendo que até aquele momento a Skymaster vinha cobrando da ECT a importância de R\$ 429.987,00 por operação diária das linhas A e C para uma capacidade total de carga contratada de 191.000Kg. Ajustando-se esse valor para a nova capacidade de carga contratada que foi exigida no pregão, de modo a se fazer uma comparação mais adequada, encontra-se o valor diário por operação de R\$ 382.710,94.

Diante desse quadro, considerando a evidente simulação de concorrência patrocinada pelas empresas Beta e Skymaster, pode-se concluir que, de fato, os preços cobrados pela Skymaster estavam acima dos valores que adequadamente cobririam custos e remunerariam o capital, excetuando-se o ofertado no Pregão nº 106/2003, em que realmente houve disputa, até porque não era mais permitida a subcontratação e não havia, também, a cláusula restritiva à participação de empresas que exercem ramos de atividades concorrentes à ECT e/ou de empresas que utilizem aeronaves dessas concorrentes.

A primeira grande variação de preços para essas linhas "A" e "C" ocorreu entre a primeira e a segunda dispensas de licitação ocorridas em 2001. Segundo informações colhidas no processo de dispensa de licitação nº 002/2001, o contrato nº 10.698/2001 firmado com a empresa Varig Logística S/A teve que ser rescindido 48 (quarenta e oito) dias após sua assinatura, devido ao desempenho deficiente da contratada. Foram verificados problemas como freqüentes e dilatados atrasos, além de constantes cancelamentos de trechos em virtude, basicamente, segundo a ECT, da substituição das aeronaves inicialmente utilizadas na operação (B-727) por aeronave tipo DC-10, que demanda um tempo de solo muito superior ao previsto em contrato, em razão da grande quantidade de paletes que ela comporta, além de outros fatores (Relatório DENCO – 1369/2001).

Questionada sobre a grande disparidade de preços então verificada, a ECT, em resposta à CGU, afirmou que teria ficado caracterizado que a empresa vencedora da dispensa de licitação (VarigLog) tinha condições de ofertar preços inferiores ao do mercado, uma vez que na sua malha já estava programado o vôo interligando parte das Unidades da Federação atendidas pelas linhas da RPN. No decorrer da execução restou demonstrado que o aproveitamento da malha existente da então operadora da linha não atendia às necessidades operacionais da ECT, tendo em vista as dificuldades de se

cumprirem os tempos de solo em cada uma das escalas da linha, em virtude do tipo de aeronave disponibilizada para a operação (resposta da ECT à CGU).

De fato, a VarigLog já contava com sua logística implantada, o que lhe permitiria praticar preço inferior ao das demais concorrentes, que precisariam arcar com os custos de sua implantação. Contudo, verificamos que a Skymaster já havia cotado no mês de maio/2001 um valor maior que o da VARIGLOG, já por conta dessa desvantagem relativa. Ou seja, o preço ofertado em maio (R\$ 119.000,00 por operação diária de cada linha, o que resulta em R\$ 238.000,00 para as duas linhas) decorreu, aparentemente, de disputa legítima com sua concorrente.

Outro aspecto a ser considerado é o fato de que na Dispensa de Licitação 002/2001, realizada em 26/6/2001, só cotaram preços a Skymaster (R\$167.300,00) e a Beta (R\$236.000,00, sendo esta excluída por não poder dar início à operação dentro do prazo fixado, pois precisaria de 10 dias). A empresa Aero Express Táxi Aéreo LTDA enviou fax comunicando a impossibilidade de apresentar cotação até às 12 horas do dia seguinte. A partir da vigência do contrato, a empresa Skymaster subcontratou a empresa Beta para a execução de 50% dos serviços, exatamente a outra participante do processo de contratação.

Destaque-se que a estimativa da ECT, que era de R\$117.500,00 por operação na Dispensa de Licitação nº 01/2001, passou para R\$155.000,00 na Dispensa nº 02/2001, num prazo de 48 dias, representando um aumento de 31,91%. E embora a Skymaster tenha apresentado proposta, em 09/5/2001, de R\$119.000,00, aumentou em 40,58% sua nova proposta em menos de dois meses.

Compulsando-se o processo de dispensa, podemos observar as "Considerações Finais" do Chefe do Departamento de Gestão Operacional, à época, José Garcia Mendes, nas quais afirma.

"Estima-se que a nova contratação representará uma elevação aproximada de custos, em relação aos valores praticados pela VARIG LOGÍSTICA S/A, de, aproximadamente, 75%, passando de R\$176.000,00 para R\$310.000. Este valor estimado origina-se dos custos praticados na Linha contratada pela ECT através da Concorrência 010/2000/CEL/AC e das propostas apresentadas na Concorrência 002/2001/CEL/AC, para as linhas que demandam aeronaves com capacidade semelhante às linhas objeto desta contratação. Ainda, para se chegar ao valor estimado, tomou-se como referência o Relatório da Roland Berger, onde está estimado

o custo por hora voada da aeronave necessária para comportar o volume de carga demandada."

Quanto ao afirmado, não foi esclarecido quais eram os preços praticados em cada uma das concorrências mencionadas, nem o valor exato que apontou a consultoria Roland Berger que, provavelmente, foi a fonte de consulta que resultou no preço de R\$117.500,00, apurado no mês anterior. Não foi informado se esse preço referia-se à média dos valores coletados ou a um específico. Ou seja, não restou demonstrada a forma de cálculo que levou ao novo valor de referência adotado pela ECT.

Após negociações a Skymaster concordou em reduzir seu preço para R\$157.000 e foi contratada com um incremento de 31,93% sobre a sua proposta de maio. Foi assinado, então, o Contrato nº 10.721/01, em 26/6/2001. Há informação, ainda, colhida no Relatório de Auditoria Interna da ECT, que na mesma data da contratação a empresa Skymaster subcontratou a empresa Beta para a execução de 50% dos serviços, exatamente a outra empresa que participou do processo de contratação.

Notem-se dois fatos. Primeiro, a empresa Beta, mesmo tendo cotado seu preço em R\$236.000,00 para operação diária de cada linha no processo de Dispensa de Licitação nº 002/2001, aceitou, no mesmo dia da apresentação das propostas (26/6/2001), por conta da subcontratação firmada com a Skymaster, realizar os mesmos serviços por apenas R\$157.000,00, valor esse contratado pela ECT junto à Skymaster. Segundo, a empresa Beta, em sua proposta de preço enviada à ECT em resposta à consulta formulada no âmbito da Dispensa de Licitação nº 002/2001, informou que necessitaria de 10 dias para início da operação, no entanto, no mesmo dia 26/6/2001 assinou termo de subcontratação com vigência imediata com a empresa Skymaster.

Como as empresas Beta e Skymaster já tinham o Termo de Compromisso de Subcontratação firmado em 21/7/2000 e em vigor na oportunidade da Dispensa de Licitação nº 002/2001 (junho/2001), a disputa de preço entre ambas era apenas pró-forma, uma vez que, independentemente de quem fosse a vencedora, ambas saíam ganhando a mesma importância, já que os serviços seriam divididos entre elas em 50%. O que restava ser decidido ficava apenas por conta de quem assinaria o contrato e assumiria formalmente as responsabilidades junto à ECT. Assim, a abrupta alta de

preços, nessas condições, lança sérias dúvidas acerca da justeza e adequação dos preços praticados.

Relativamente aos parâmetros adotados pela ECT, tem-se registrado pela Auditoria Interna da empresa que a estimativa de preços realizada pela ECT não é suportada por metodologia consistente. O relatório produzido registrou que inexistia pesquisa de preço de mercado ou de evolução histórica dos custos para servir de base para a formação do preço final de cada operação nas licitações. Observou-se que, em alguns casos, foram apresentados apenas os custos das últimas aquisições (Pregão 11/2000, 10/2001, 37/2001, 45/2001 - Contrato nº 11.008/01, 19/2003, 52/2003). Afirmou-se, ainda, que apesar de a partir de 2001 se exigirem, nas licitações, as planilhas de formação de custos por parte das empresas aéreas, a análise dos valores ficava prejudicada pela carência de especialistas no DENAF.

Quanto ao assunto, a ECT afirmou que, em processos licitatórios, para estimar o preço de referência da linha a ser contratada, toma como base valores das últimas contratações, assim como utiliza planilha de custo/hora voada fornecida pela empresa Roland Berger, de 1996, fornecida por ocasião da prestação de serviço de consultoria da empresa francesa L'Aeropostale. Reconheceu a ECT, ainda, que esses estudos precisariam ser revisados, em virtude das mudanças que se verificaram em todos os setores conjunturais, o que torna pouco convincente "afirmar que os valores então apresentados podem ser aplicados à realidade". Ou seja, os técnicos não consideram os valores obtidos por meio dos estudos da Roland Berger uma referência segura.

E mais: embora a ECT tenha passado a solicitar a planilha de custos das empresas nos certames licitatórios, relatório da área técnica apresentado na REDIR – nº 021/2003, de 28/5/2003, asseverava que era necessária uma "melhor qualificação técnica dos órgãos gestores dos contratos de transporte aéreo, notadamente no que concerne ao conhecimento dos custos de cada tipo de aeronave que opera a RPN" recomendando-se, inclusive, a contratação de consultoria cujo escopo seria o de prestar informações detalhadas sobre a participação de cada insumo na formação global do custo do transporte aéreo.

Tal afirmativa decorre do fato de que só assim seria possível analisar de forma sustentável a planilha de custos apresentada pelas empresas nos certames, pois

“é de fundamental importância que os profissionais da área gestora dos contratos tenham condições técnicas de avaliar a aderência das informações prestadas pelas empresas em suas planilhas de cálculo.”

Em face do exposto até o momento, é possível vislumbrar que a área técnica da ECT não possuía parâmetros confiáveis de preços em que se basear para adotar os valores de referências fixados nas licitações. Muito menos tinha condições de avaliar a coerência dos preços ofertados. Tal situação é impensável que ocorra numa empresa pública de tamanha grandeza e magnitude, principalmente se considerarmos que essa área de transporte aéreo de carga postal é de fundamental importância para a sua atividade fim, além de ser responsável por uma das mais significativas rubricas de suas despesas.

Essa situação persiste até os dias atuais. Há informação de que quando se iniciaram os estudos com vistas a verificar a melhor forma de elaborar edital de licitação com base em custos, a Presidência da ECT os suspendeu e contratou o Consultor Brigadeiro Venâncio Grossi. Segundo conclusão da Auditoria Interna da ECT, o relatório então produzido não modificou a situação anterior da empresa, uma vez que esse não registrou as fontes de dados utilizados para obtenção de preços e, ainda, porque persistem grandes diferenças entre os valores orçados pelo consultor, os adotados pela ECT e os efetivamente praticados pelas concorrentes nos pregões imediatamente posteriores.

Assim, consoante afirmado pela própria empresa, “permanece inexistindo na ECT uma metodologia consistente que propicie uma análise eficaz das planilhas de custo apresentadas pelas licitantes.”, há necessidade urgente de qualificação de seu corpo técnico para formação de custo do setor e para conhecer a legislação inerente ao transporte aéreo.

Essas informações, aliadas à comprovação de que as empresas Skymaster e Beta, supostas concorrentes no setor, possuíam termo de compromisso de subcontratação, comprovando que não havia disputa, de fato, entre ambas, e conduzindo à conclusão de que essas empresas, na verdade, simulavam competitividade no certame, com vistas a dar legitimidade aos preços ofertados por elas, inviabilizaram a adoção de preços de certames anteriores a 2003 como referência segura para definição dos preços referenciais a serem utilizados pela ECT na avaliação das propostas ofertadas nos processos de contratação.

Considerando essa ausência de solidez dos parâmetros utilizados pela ECT na definição dos preços referenciais capazes de nortear as ações nos diversos processos de contratação, ficou a empresa à mercê do ideal de remuneração desejado pelas empresas do setor que se apresentavam nos certames, ainda mais considerando ser esse mercado de transporte aéreo de carga reduzido e pouco concorrencial.

6.2.3.6 Irregularidades e Atos Suspeitos

6.2.3.7 Cálculo do Superfaturamento – Linhas A e C

Em razão de tudo quanto foi identificado - termo de compromisso de subcontratação firmado entre a Skymaster e a Beta, vinculado à participação apenas dessas duas empresas em algumas contratações realizadas pela ECT; participação de empresa em licitação sem condições de operar por falta de homologação do DAC com objetivo único de simular disputa; inclusão de cláusulas restritivas e ilegais em editais com o objetivo a participação na disputa da VarigLog, maior concorrente à época da Skymaster e da Beta; bem como ausência de preços referenciais seguros para fins de avaliação dos preços ofertados - resta evidenciada a existência de cenário propício à prática de preços superfaturados.

Para demonstrar a existência de superfaturamento na contratação das linhas "A" e "C" junto à empresa Skymaster ao longo do período de junho de 2001 a abril de 2005, será adotada metodologia bastante conservadora, utilizando-se como preço referencial o valor da proposta ofertada inicialmente pela própria Skymaster naquele Pregão nº 106/2003, pois se considera que num certame licitatório como esse o primeiro preço ofertado deve embutir níveis satisfatórios de expectativa de rentabilidade para a empresa, acrescido, ainda, de certa margem de negociação, necessária para a fase do oferecimento dos lances de viva voz. Além disso, a utilização desse certame licitatório como base se deve ao elevadíssimo grau de disputa travada entre as concorrentes Skymaster, Beta e VarigLog, o que levou o preço vencedor, ao final de 25 rodadas, a nível bem reduzido se comparado aos lances inicialmente ofertados.

O conservadorismo dessa metodologia de se apurar o valor do superfaturamento está basicamente centrado no fato de se utilizar como preço referencial o valor da proposta inicial apresentada pela própria Skymaster, e não o preço com que ela se sagrou vencedora.

Convém aqui recordar quais foram esses preços ofertados na fase inicial no referido pregão para operação das linhas "A" e "C".

Participantes	Linhas		Total
	A	C	
TCB*	R\$ 144.500,00	R\$ 144.500,00	R\$ 289.000,00
VARIGLOG	R\$ 142.115,43	R\$ 147.170,90	R\$ 289.296,33
PROMODAL*	R\$ 144.750,00	R\$ 144.750,00	R\$ 289.500,00
Beta	R\$ 145.809,20	R\$ 144.776,62	R\$ 290.585,79
Skymaster	R\$ 150.583,92	R\$ 149.570,87	R\$ 300.154,79

* - Foram desclassificadas, não participando da fase de oferta de lances.

Esse fenômeno de acentuada disputa talvez tenha sido motivado pelos seguintes fatos.

a) retirada da cláusula editalícia proibindo a participação de empresas que exercessem ramos de atividades concorrentes à ECT e/ou de empresas que utilizassem aeronaves dessas concorrentes, cláusula essa vigente no Pregão nº 045/2001 e considerada ilegal pelo TCU em seu Acórdão nº 1.577/2004 – 2º Câmara, o que possibilitou a participação da VarigLog na disputa;

b) previsão em edital da proibição de se poder subcontratar os serviços, impedindo, assim, que empresas pudessem combinar, previamente, a divisão dos serviços, a exemplo do termo de compromisso firmado no passado entre a Beta e a Skymaster.

A partir desse preço ofertado inicialmente pela Skymaster (R\$300.154,79), realizaram-se ajustes ao longo do tempo em que a empresa manteve contrato com a ECT para as linhas "A" e "C", exatamente entre jun/2001 e abr/2005, de modo a se calcularem os preços equivalentes na ocasião de cada contratação.

Cada preço equivalente, calculado nas respectivas datas de contratação pela ECT, corresponde exatamente àquele de R\$ 300.154,79 ofertado em dez/2003 no Pregão nº106, ajustado, inclusive, às respectivas capacidades de carga. Desse modo, ele permitiria à empresa, naqueles momentos, obter o mesmo nível de remuneração de dez/2003.

Esses ajustes foram efetuados com base na variação integral dos indexadores utilizados no setor de transporte aéreo de carga para cada item de custo, conforme segue.

Item de Custo	Indexador
Combustível	Preço do QAV praticado pela BR Distribuidora
Deprec/Arrend/Manut/Revisão/Seguro	Dólar Americano (venda)
Demais custos + Remuneração	IGP-M

QAV – Querosene de aviação.

Com base nas planilhas apresentadas pela Skymaster para sustentar o preço de R\$ 300.154,79, pode-se verificar a composição das parcelas de custo, conforme detalhamento a seguir.

Item de Custo	LLinha A ((R\$))	LLinha C ((R\$))	TTotal ((R\$))	Participação do custo
Combustível	88.178,55	85.972,03	174.150,58	58,02%
Deprec./Arrend./Manut./Revisão/Seguro	21.286,83	21.795,70	43.082,53	14,35%
Demais custos + Remuneração	41.118,54	41.803,14	82.921,68	27,63%
Total	150.583,92	149.570,87	300.154,79	100,00%

Diante dessas participações dos itens de custo, aplicam-se, ora deduzindo (para cálculo dos preços equivalentes no passado), ora acrescentando (para cálculo dos preços equivalentes no futuro), 100% da variação dos indexadores para se definição dos valores correspondentes na data em que se pretende. Com essa operação, está se dizendo que o preço de R\$ 300.154,79, que estaria dentro de níveis satisfatórios de rentabilidade para a Skymaster em dez/2003, é equivalente a cada um dos preços encontrados nas datas em que ocorreram outros processos de contratação, levando-se à conclusão de que esses preços equivalentes também conteriam em si níveis satisfatórios de rentabilidade naqueles momentos.

De igual modo, tomando-se cada um desses preços equivalentes nas respectivas datas em que ocorreram as contratações e atualizando-os com base em 100% da variação desses indexadores, encontra-se exatamente esse valor de R\$300.154,79, cotado pela Skymaster em dez/2003.

É exatamente esse cenário que o empresário do transporte aéreo de cargas sempre almejou nas negociações junto à ECT, qual seja, de obter, periodicamente, a atualização de seus preços com base em 100% da variação dos indexadores. Nos pleitos encaminhados pela Skymaster à ECT, visando à obtenção de reequilíbrios contratuais, o que a empresa sempre buscou foi obter a variação integral dos indexadores, de modo que se restabelecesse o nível econômico-financeiro inicial do contrato. A propósito, o Sr. Luiz Otávio Gonçalves, em depoimento prestado a esta CPMI, emprega o mesmo raciocínio.

“O valor inicial desse contrato, por linha, era 184.750 – por linha, por operação. O peso do combustível nessa planilha – tenho aqui e, depois, se o senhor quiser, eu apresento – era 31,81% na linha A e 31,3% na linha C. O peso do dólar na linha A era 17,87% e na linha C, 17,75%. A variação do combustível no período de dezembro de 2001 a dezembro de 2002, quando o contrato foi reajustado, foi de 65,21% e a variação do dólar nesse período foi de 53,81%. Fazendo os cálculos, o reajuste no final de 2002 deveria, na linha A – utilizando as premissas que estão em contrato –, sair de 184.750 para 240.832,53. O contrato foi reajustado em 214.993,50. Portanto, abaixo do que o próprio contrato previa e abaixo das planilhas existentes.”

Há ainda de se destacar que, considerando que no Pregão 106/2003 houve a definição de carga contratada em 170.000Kg e que nas outras contratações no passado a capacidade de carga era maior, tornou-se necessária a realização de um ajuste. Com isso, o cálculo manteve-se conservador, na medida em que, encontrado o preço equivalente no passado, foi realizado ajuste elevando-o, na mesma proporção de aumento da capacidade de carga contratada. Com isso, por exemplo, o preço equivalente calculado para dezembro de 2001 sofreu um acréscimo de 21,76%, já que nessa oportunidade a capacidade de carga contratada era de 207.000Kg.

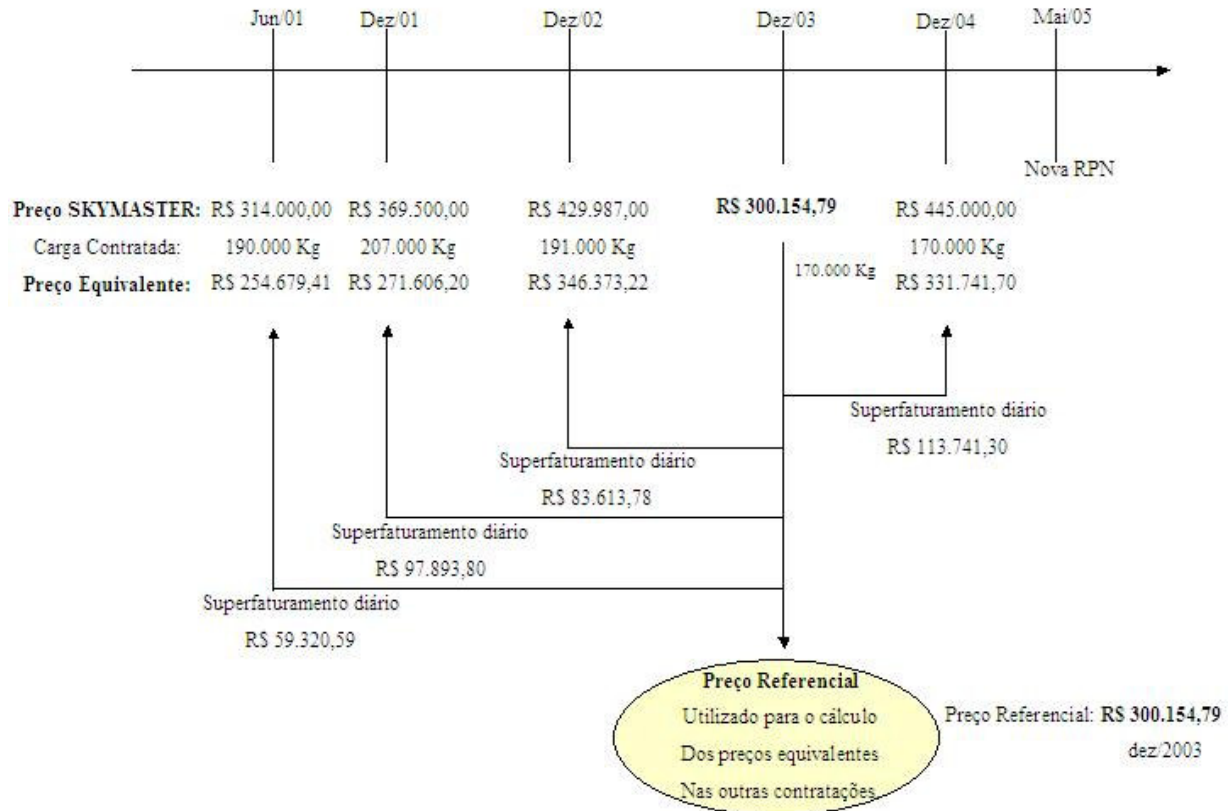
Esses ajustes de preço em decorrência da variação da capacidade de carga contratada reforça o conservadorismo da metodologia de cálculo adotada para cálculo

do preço equivalente no tempo, já que certos custos independem da carga contratada, tais como tarifas aeroportuárias; seguro e arrendamento da aeronave, salário da tripulação etc. Já outros variam, mas em nível bem inferior ao percentual do acréscimo de carga, como por exemplo combustível. Com isso, considerando que no passado, antes de dez/2003, as contratações realizadas foram para uma capacidade de carga de 190.000, 207.000 ou 191.000Kg, esse ajuste que se faz no cálculo do preço equivalente eleva, ainda mais, esse preço chamado de equivalente, numa proporção maior do que realmente seria devido, acarretando, por conseguinte, redução do valor apurado como superfaturamento.

Resumindo, caso o Pregão nº 106/2003 fosse realizado para uma capacidade total de carga contratada de 207.000 Kg, ao invés de 170.000 Kg, os preços ofertados pelos licitantes não seriam necessariamente 21,76% (percentual de variação de carga desse exemplo) superiores àqueles ofertados no Pregão.

A seguir é apresentado diagrama demonstrativo da metodologia aplicada na apuração do superfaturamento.

Evolução dos preços da SKYMASTER (linhas A e C)



Mediante a aplicação dessa metodologia, encontram-se os seguintes valores equivalentes por operação diária das linhas "A" e "C" e os respectivos superfaturamentos dos períodos.

Processo de Origem	Contrato	Vigência	Capacidade de carga contratada (Kg)	Valor Contratado por operação (R\$)	Valor equivalente por operação (R\$)	Superfat. Diário (R\$)	Superfat. no período (R\$)
Disp Licit 002/2001	10.721/01	26/6/01 a 21/12/01	190.000	314.000,00	250.467,79	63.532,21	7.941.526,25
Pregão 045/2001	11.008/01 e 11.277/02	24/12/01 a 23/12/02	207.000	369.500,00	272.022,64	97.477,36	24.759.249,44
	11.569/02 e 11.879/02	24/12/02 a 23/12/03	191.000	429.987,00	346.373,22	83.613,78	21.237.900,12
Pregão 105/2004	13.181/04	27/12/04 a 29/04/05	170.000	445.000,00	331.741,70	113.258,30	10.079.988,70
Total do Superfaturamento (R\$)							64.018.664,51

Os dados históricos para cálculo da variação dos indexadores foram assim obtidos.

- ✓ **Combustível** – Valor de revenda do QAV (Querosene de Aviação) no Aeroporto do Rio de Janeiro, informado pela BR Distribuidora S.A. a esta CPMI;
- ✓ **Dólar Americano** – Sítio do Banco Central do Brasil na Internet;
- ✓ **IGP-M** – Sítio do Banco Central do Brasil na Internet.
- ✓

A tabela a seguir reflete a variação dos indexadores durante o período de cálculo do superfaturamento.

Período		Combustível	Dólar Americano (venda)	IGP-M
26/6/2001 02/12/2003	a	30,88%	26,51%	45,50%
17/12/2001 02/12/2003	a	36,11%	24,14%	36,49%
24/12/2002 02/12/2003	a	- 4,96%	- 16,39%	12,77%
02/12/2003 17/12/2004	a	13,61%	6,92%	13,11%

Em que pese a Skymaster abastecer suas aeronaves nos postos da rede Shell, em diversos aeroportos, cada um com preços diferenciados, a utilização da variação do preço comercializado pela BR Distribuidora S.A. apenas no aeroporto do Rio de Janeiro não causa distorções, na medida em que se utilizou a variação percentual do preço de venda e não o preço nominal do querosene de aviação. Assim, mesmo havendo diferenciação do preço nominal nos diversos revendedores, o percentual de variação mantem-se em proporções semelhantes entre eles.

Caso fosse utilizado nesses cálculos o valor médio do QAV no Brasil, disponibilizado no sítio da Agência Nacional do Petróleo na internet, índice esse utilizado nos contratos atuais da ECT para reajustar mensalmente a parcela de custos relativa a combustível, o montante total de superfaturamento encontrado seria ainda maior, exatamente no valor de R\$ 70.373.995,92.

Isso decorre do fato de que os preços do revendedor, no presente caso da BR Distribuidora S.A., variam em proporção diferenciada daqueles divulgados pela ANP, que se referem a preço de produtor. Na verdade o combustível é apenas um item na cadeia de custos do revendedor, de modo que o percentual de variação de seu preço no produtor não é o mesmo no revendedor. Apenas para se ter noção da diferença de variação entre o preço de produtor e o preço de revendedor (BR Distribuidora S/A – Aeroporto do Galeão)) pode-se mencionar que no período de jan/2000 a jul/2005 verificou-se a seguinte ocorrência.

Preço Produtor: $1,22977/0,2299 =$ variação de **434,92%**

Preço BR Distribuidora S/A (Galeão): $1,3320/0,3478 =$ variação de **282,98%**

Dessa forma, estando a parcela de combustíveis dos novos contratos da RPN indexada à correção mensal pela variação do preço de produtor, poderá haver distorções em prejuízo da própria estatal ao longo da vigência dos contratos.

O Brigadeiro Venâncio Grossi, ex-Diretor do DAC e especialista em aviação civil, contratado pela ECT para remodelar a Rede Postal Noturna, indagado pelo Deputado Maurício Rands a respeito da validade dos cálculos ora apresentados, assim se manifestou.

“O SR. MAURÍCIO RANDS (PT – PE) – (...) Quero aqui seguir um raciocínio e vou indagar se estou correto nas minhas inferências.

(...) A proposta apresentada pela Skymaster, o seu lance inicial – portanto, aquele lance em que ela reconhece margens mínimas de garantia de lucratividade – foi de R\$300.154,00. Se nós utilizarmos os reajustes pelos índices que a Skymaster utiliza para indexar os seus custos, sejam os custos de combustível, com base naquela tabela de evolução do preço de querosene de aviação, que é o QAVI. Os preços de um outro item que compõe a proposta de apreciação, arrendamento, manutenção, revisão, seguro, corrigidos pelo dólar norte-americano. Se pegarmos um outro item da proposta, os demais custos e a remuneração que a empresa cobra e se fizermos simulações aplicando esses índices que a própria Skymaster apresenta sobre seus itens de custos das suas propostas (...) do jeito que podemos aplicar os índices para frente podemos aplicar para trás.

(...) Se trouxermos, fizermos simulações com os índices utilizados pela própria Skymaster nos seus itens de custos constantes das suas propostas, teríamos, por exemplo, no Pregão 45, de 2001, que foi realizado em 17 de dezembro, o preço por operação, entre dezembro de 2001 e dezembro de 2002, R\$369 mil.

O preço equivalente, a partir dessa operação que descrevi agora, pegando aquele preço de R\$300 mil, trazendo para os índices e simulando retroativamente, o preço equivalente seria de R\$271 mil. (...) Então, R\$369 mil menos R\$271mil, que seria o preço equivalente, teríamos algo como R\$97mil. Então, num ano, um superfaturamento de R\$25 milhões.

No exercício de 2003, pela mesma operação, o preço dobrou e passou para R\$429 mil, o que já é bastante estranho, porque não tem correção de equilíbrio econômico-financeiro de contrato com base na Lei nº 8.666 que tenha neste período

alguma correção de equilíbrio financeiro nessa proporção. (...) Então, portanto, entre dezembro de 2002 e dezembro de 2003, a diferença de superfaturamento foi de R\$51 milhões, superfaturamento de R\$13 milhões. Nesses dois exercícios, R\$39 milhões. (...)

Quando trazemos para o ano de 2004, que foi o Pregão nº 105, de 2004 (...) O preço por operação foi de R\$445 mil, o preço equivalente R\$331 mil, o superfaturamento era de R\$113 mil. Então, R\$10 milhões de superfaturamento. A minha pergunta é: está certo esse raciocínio e o que o senhor tem a acrescentar para colaborar com a Comissão (...)?,

O SR. VENÂNCIO GROSSI – *Sugeriria ao senhor, para validar esse raciocínio, que acredito que esteja corretíssimo, pegue o trabalho que fizemos, que está todo indexado, jogue na planilha os valores, aí nós poderíamos fazer o cross-check e chegar a uma conclusão final.”*

No mesmo depoimento:

“O SR. HENRIQUE FONTANA (PT – RS) – *(...) A pergunta que lhe faço – e insisto que o senhor procure se concentrar nela: quando o senhor fez essa análise, carregando a sua experiência em planejamento e custos na área de aviação e assim por diante, o senhor detectou um conjunto de contratos cujos preços eram evidentemente superiores ao que deveriam ser. Por exemplo, baseado nesse reestudo feito no início de 2003, ou seja, no início do atual Governo, ele levou, por exemplo, uma empresa que tem sido um contrato-símbolo, conforme temos abordado aqui, que é a Skymaster, a reduzir o seu valor mensal de R\$429 mil para R\$213 mil. Ou seja: isso aqui ultrapassa os limites de uma falta de parâmetros, da racionalidade.*

Então, a minha pergunta é bem objetiva: o senhor, com tudo o que analisou durante a sua consultoria, entende que, mais provavelmente, a Skymaster teve prejuízo ao ter um contrato de R\$213 mil ou ela estava superfaturando, violentamente, ao fazer o mesmo serviço por R\$429 mil?

O SR. VENÂNCIO GROSSI – *A diferença é a resposta à sua pergunta, Deputado.*

O SR. HENRIQUE FONTANA (PT – RS) – *Qual é a sua avaliação como consultor e como pessoa experiente?*

O SR. VENÂNCIO GROSSI – *A minha avaliação é que ele estava cobrando muito além do que deveria cobrar de acordo com o preço de mercado que chegamos a montar.*

O SR. HENRIQUE FONTANA (PT – RS) – *Ou seja, o senhor contribui com esta Comissão Parlamentar de Investigação, corroborando a tese, que é aquela para a qual eu me inclino, de que a empresa Skymaster, ao longo dos anos que antecederam*

essa correção feita no ano de 2003, usufruía de um contrato superfaturado do ponto de vista dos preços que cobrava.

O SR. VENÂNCIO GROSSI – *É o que demonstrava. Eu não posso garantir, mas que os valores eram muito altos é verdade. Isso está na matemática, está nos relatórios. Não tenho dúvidas. Concordo com o senhor.*

Ratificando o entendimento da existência de superfaturamento nos contratos mantidos com a Skymaster para operação das linhas "A" e "C", transcrevemos a seguir trecho do depoimento do Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, ex-presidente da empresa Beta e signatário do Termo de Compromisso de Subcontratação firmado à época.

Trecho do depoimento do Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, ex-presidente da empresa Beta.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Veja que, nesse pregão nº 106, de 2003, o lance foi de R\$290.000,00 e chegou a R\$214.000,00. O senhor considerava ser um preço justo e, portanto, não haveria um conluio?*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – *Não. Penso que, se existe uma empresa no intermédio da Beta e da Skymaster que poderia ter um sentimento de perda ou algo assim, seria a Varig. Mas a Varig é uma empresa muito grande, ela participou.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Mas dava para operar com R\$214.000,00?*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – *Com aqueles aviões, acredito que sim, depende do preço do querosene na época.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Perfeito. Isso me leva a uma outra conclusão. A Skymaster, até esta concorrência, operava ao preço de R\$429.987,00. Perguntei ao senhor Johanes (sic) [Ioannes] se, R\$213.000,00 ou R\$214.000,00, era um preço razoável da operação. Se operar por R\$429.000,00 não era um superfaturamento? O que o senhor tem a me responder sobre isto?*

(...)

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *(...)A Skymaster operava com R\$429...*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – É, penso que estava num valor muito alto.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – E caiu para R\$214.000,00. O senhor avalia que haveria um superfaturamento aí?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – Não. Um intermédio de preço aí dos R\$200...Porque existe o item, Sr. Presidente, da competição entre eles. Mas é uma diferença grande.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – É uma diferença de mais que o dobro. A Skymaster operava com R\$429.000,00 e saiu como resultado da licitação R\$214.000,00.

(...) Saio de um contrato de quatrocentos e vinte e nove para duzentos e quatorze...

(...)

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – O senhor poderia afirmar que há superfaturamento nos quatrocentos e vinte e nove ou teria alguma razão técnica – o senhor poderia me apontar? – que justificasse os quatrocentos e vinte e nove?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – Não. Eu acho que o que não justificaria seria os duzentos e treze, invertidamente. Eu vou lhe explicar o porquê. Porque para uma empresa como a Beta, por ter outros faturamentos, seria até possível fazer. Para a Skymaster, eu não sei se seria a mesma coisa. O que eu quero dizer é que os quatrocentos...

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Para a Beta seria possível?

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – Eu acredito que, para a Beta, mais, porque ela tem outras atividades de transporte, mas não seria negócio.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Mas aí nós temos um problema. Porque os senhores tinham um contrato com a Skymaster de partilha de 50% desses contratos.

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – Sim.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Ou seja, os senhores, com esse preço de quatrocentos e vinte e nove mil, receberam 50% do trabalho. Logo ganharam, então, muito acima que deveriam ter ganhado.*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – É. *Ok. Bem colocado. Então, na realidade, concordo plenamente com o senhor, e está certinho: quatrocentos é um valor muito alto. Eu concordo e acho que a sua colocação está muito correta. Tanto que houve a contratação de um consultor, de outros e dos próprios Diretores dos Correios para uma reavaliação. Muito bem. Essa é a colocação que fica, e depois houve uma diferença muito grande.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Evidente.*

O Sr. Ioannis falou que a faixa de remuneração ideal é de 15% do valor do contrato. Na medida que o senhor operava também por quatrocentos e vinte e nove mil, senhor ganhou muito acima daquilo que deveria ganhar, em tese, num contrato razoável.

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – É, *é. Eu concordo. Acho que isso é um negócio que tem que ser avaliado, não esquecendo, Presidente, de avaliar a realidade do combustível, do querosene de aviação. Muita mudança...*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Mas o querosene não desce de preço, ele sobe.*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – *Não. Só sobe de preço.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Exato. E aí caiu de quatrocentos e vinte e nove para duzentos e treze.*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – *Sem dúvida. Sem dúvida. O que corrobora com o Brigadeiro, o trabalho que ele fez, não é?"*

Por fim, apresentamos trecho do depoimento do diretor financeiro da Skymaster, Sr. João Marcos Pozzetti, em que ele se manifesta acerca da metodologia utilizada para calcular os preços equivalentes no tempo.

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Agora, vamos voltar à formação do preço, particularmente àquilo que é apresentado como item de custo, que pode sofrer variações – V. S^a já fez referência a alguns –, particularmente o querosene de aviação. Confere?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Perfeito.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *A variação da moeda estrangeira que indexa inclusive arrendamento de equipamentos, manutenção...*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Peças.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Peças, revisão, seguro etc. O IGPM. É isso?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *O IGPM já é uma medida de inflação interna...*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Varia para incidir sobre os outros custos que a empresa tem para além desses específicos, que são diretamente vinculados à tarefa finalística de manutenção e operação dos equipamentos, particularmente das aeronaves.*

Os senhores apresentaram, por ocasião do Pregão n^o 106, de 2003, uma participação de combustível da ordem de 58% do preço dos custos, uma depreciação dos equipamentos, em manutenção, revisão e seguro, da ordem de 14%. Os demais custos, mais a remuneração de 27,63%. É essa a composição mesmo?

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Excelência, eu não me lembro agora porque essa planilha quem manuseia...*

O SR. RELATOR (PT – MT) – *Vossa senhoria não se lembra, mas estima que o combustível equivale a mais ou menos 60% da formação do preço?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Correto. É essa a representação do combustível hoje no custo da...*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *É essa a representação. Os outros 40% estariam entre depreciação, arrendamento, uso de equipamento, manutenção, revisão, seguro. É isso?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Correto.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Suponhamos que a Skymaster tenha tido um contrato com os Correios por cinco anos, que é o limite para a*

Administração Pública Federal. Um processo desses tem como tempo máximo 60 meses. Suponhamos então que a Skymaster tivesse seus contratos com os Correios reajustados regularmente por essa composição de preços que vossa senhoria confirmou.

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Correto*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Segundo os percentuais de referência em que combustível corresponde a mais ou menos 60% e os outros 40% aos demais custos, nós poderíamos dizer que a remuneração da empresa seria mantida em níveis adequados ao longo de cinco anos?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Nesses contratos, os Correios exigem que nós apresentemos a planilha de custos em que evidencia-se a participação de cada insumo, de quanto é o combustível, de quanto é qualquer peça, etc. Toda vez que ocorrer uma variação imprevisível ou que cause danos irreparáveis em um desses insumos a própria lei prevê que se faça um reequilíbrio econômico-financeiro para que um lado não tenha um prejuízo irreparável e o outro se beneficie com isso.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Portanto, o senhor crê que essa modalidade de avaliação e de acompanhamento do processo de execução do contrato é seguro? É válido?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Eu considero que sim.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *O senhor considera válido para observação ao longo dos 60 meses como limite de duração desse contrato.*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *O contrato não é bem de 60 meses; na realidade é de 12 meses*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *É de até cinco anos. O processo licitatório permite que a licitação seja realizada por até cinco anos.*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *É. Nós tivemos contratos que tinham vigência de seis meses apenas ou que tinham vigência de doze meses. Ao final dos 12 meses, tanto a empresa quanto os Correios manifestavam interesse de prorrogar por mais seis meses ou não. Então as partes se sentavam à mesa e decidiam se iriam prorrogar ou não e a que preço seria prorrogado esse contrato.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Inclusive com essas condições de se observarem as variações e a partir delas se procederem ajustes sucessivos.*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Exatamente. Fazer ajustes tanto em quantidades quanto em preços.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *O senhor considera que do ponto de vista de projeção entre a marca inicial do contrato e aquilo que é apontado como finalização do contrato essa é uma medida que pode garantir que o contrato seja exequível, que seja duradouro, que resulte tanto para a empresa que contrata quanto para a contratada no êxito do negócio?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Correto.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *O senhor acredita então que para o futuro essa é uma medida válida de comparação, de verificação, de avaliação dos contratos.*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Perfeito.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Se é válido para o futuro, o senhor imagina que a aplicação desses mesmos contratos pode retroagir? Observadas as mesmas variações, os mesmos índices de composição de preços, e se para adiante eles são validados, eu também posso fazer uma retrospectiva a partir das mesmas variações?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *É, obedecendo, claro, o peso de cada insumo sobre a planilha. Nós iniciamos o contrato com os Correios no ano de 2000, 2001, quando o peso do combustível representava 30% dos custos. Hoje ele representa 60%. Então é difícil pegarmos a situação de hoje e retroagir nessa mesma proporção; tem que fazer proporção inversa também porque este insumo combustível variou acima do dólar, acima de qualquer outro insumo da aviação. Ele foi o fator que desequilibrou a relação de custo-benefício.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Portanto ele deveria ter empurrado os preços para cima, do ponto de vista da nova contratação?*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Os preços, teoricamente, para cima.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Teoricamente. Mas não foi o que ocorreu no Pregão de número 106, do ano de 2003, partindo dos pressupostos que vossa senhoria indicou aqui.*

O SR. JOSÉ MARCOS POZZETTI – *Perfeito.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Como vossa senhoria já revelou que havia uma estratégia de subfaturar no ano de 2003 - vamos supor que essa seja a tese verdadeira - em função de ter êxito no certame da concorrência, efetivamente, se eu considero esse subfaturamento como alguma coisa que a empresa propõe como exequível – vossa senhoria diz inclusive que prestou serviços com*

qualidade aos Correios honrando em até 100% aquilo que era previsto dentro do contrato.

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Correto.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *O senhor considera esse raciocínio correto?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Esse raciocínio é correto. Considerando os pesos de cada insumo, considero correto.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Se esse raciocínio vale para o futuro e para o passado, o senhor poderia explicar de que maneira o contrato de dezembro de 2001, no valor de R\$369.500,00, decorrente do Pregão nº 45, quando a oferta equivalente no Pregão nº 106, foi de apenas R\$300.154,00 por operação? Ou seja, com dois anos de diferença, com a variação dos insumos, que – V. S^a mesmo já afirmou mais de uma vez aqui – teve uma variação avassaladora para maior, como o senhor pode explicar, então, que a empresa ofereceu para as mesmas linhas, nas mesmas condições, o preço, em vez de R\$369 mil, de R\$300.154,00 usando as mesmas...*

O SR. (Orador não identificado) – *Pela ordem.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *V. S^a não pode...*

O SR. (Orador não identificado) – *Só pela ordem. Ele vai ter oportunidade de fazer seu raciocínio. Só pela ordem. Eu gostaria de falar para o senhor que esse raciocínio que o senhor está querendo...*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Isso o senhor vai dizer ao seu cliente, não a mim. V. S^a não pode se dirigir nem à Mesa nem ao Plenário.*

O SR. (Orador não identificado) – *Não, é só sobre o fato referente especificamente à licitação.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *V. S^a, então, deve recorrer aos depoentes para que eles falem. V. S^a não pode se pronunciar.*

(Pausa.)

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Excelência, o raciocínio colocado tem que ser considerado em duas perspectivas. Nas licitações anteriores, eu apresentei uma planilha de preços em que eu remunerava todos os meus custos e tinha um lucro.*

Eu pagava os meus impostos e tinha um lucro. Nessa licitação, especificamente, em função de todos os fatos que levaram a esse conluio e a esse estrangulamento de preço, nós apresentamos uma planilha de custos demonstrando prejuízo nessa operação. Então, não dá para pegarmos essa planilha e quisermos retroagir em cima das outras, porque nessa planilha, especificamente, nós apresentamos o prejuízo que estávamos tendo na operação da linha.

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Os senhores apresentaram um prejuízo na operação da linha, mas, no conjunto, a empresa não era prejudicada, a empresa Skymaster?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *No conjunto, a empresa Skymaster foi prejudicada, no ano de 2004, na execução desse contrato dos Correios.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Por essa razão, então, cresceu tanto a participação do setor privado como contratante da Skymaster?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Correto.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Isso é o que V. S^a pretende afirmar?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Exato.*

O SR. RELATOR (Carlos Abicalil. PT – MT) – *Agora, quero deixar bastante claro que estamos nos referindo aos preços iniciais de contratação...*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Exato. Preços iniciais.*

6.2.3.7.1 Elementos ratificadores da ocorrência de Superfaturamento

A seguir serão apresentadas outras evidências de que o preço praticado pela Skymaster junto à ECT, no período de jun/2001 a abril/2005, com exceção do ano de 2004, estariam superfaturados.

Os dados financeiros apresentados neste relatório contemplam informações prestadas à CPMI pelos Bancos ABN Amro Real S.A., Banco do Brasil e

Bradesco, cuja identificação dos beneficiários limitou-se a movimentações superiores a R\$ 10.000,00

Até novembro de 2005 havia um total de aproximadamente R\$ 31 milhões cujos beneficiários finais eram desconhecidos, uma vez que a Skymaster emitia cheques em seu próprio favor e os endossava em ato contínuo para saques em espécie no caixa.

Antes de se passar diretamente à explanação dessas evidências, é necessário informar que a Skymaster arrenda suas aeronaves de empresas sediadas no exterior. Os arrendamentos são do tipo operacional, sem opção de compra. A seguir, apresentamos a relação de aeronaves arrendadas pela Skymaster.

MODELO AERONAVE	DA	PREFIXO	ARRENDADORA
Boeing 707-338C		PT – WSZ	Forcefield Ltd
Boeing 707-351		PT – WSM	Forcefield Ltd
Boeing 707-324C		PT – WUS	Forcefield Ltd
Boeing 707-369C		PT – MTR	Forcefield Ltd
DC-8-63F		PT – SKM	Quintessential GROUP LTD
DC-8-63F		PT – SKC	Quintessential GROUP LTD
DC-8-62F		PT – SKI	Quintessential GROUP LTD

A empresa Forcefield Ltd tem endereço nas Ilhas Virgens Britânicas, a saber: Sea Meadow, Blackburn Building – Road Town – Tortola - British Virgin Islands. A empresa Quintessential GROUP LTD tem endereço no mesmo país: Vanterpool Plaza, 2nd Floor, Wickhams Cay I – Road Town – Tortola – British Virgin Islands.

As Ilhas Virgens Britânicas são o que se convencionou chamar de paraíso fiscal: país ou dependência com tributação favorecida — não há tributação da renda ou a tributação é inferior a 20% — ou cuja legislação interna imponha sigilo à divulgação de informações referentes à constituição societária das pessoas jurídicas ou à sua titularidade.

6.2.3.7.1.1 Remuneração em Nível Acima da Média de Mercado

A respeito da proposta apresentada pela Skymaster no Pregão nº 106/2003, de dezembro/2003, devem ser feitas algumas considerações. A proposta inicial de R\$300.154,79 continha uma remuneração declarada de R\$ 2.000,00, por operação diária, já descontados os impostos. Quando a Skymaster, em sucessivos lances de viva voz, diminuiu o preço para vencer a disputa e chegou ao valor de R\$213.990,00, teve de efetuar ajustes em sua planilha de custos, de modo a adequá-la a esse novo preço. No entanto ela não alterou nenhum item de custo, restringindo-se, apenas, a modificar o item remuneração, passando-o de R\$2.000,00 de lucro para R\$ 75.474,88 de alegado prejuízo.

Admitindo-se que todos os itens de custos da Skymaster estivessem corretos, deduzindo-se a margem de remuneração da proposta inicial (R\$2.000,00), encontraríamos um custo total de R\$298.154,79.

Considerando, por outro lado, que ela vinha executando os mesmos serviços ao preço diário de R\$429.987,00, apenas com a distinção de que a capacidade contratada atual seria menor, de 191 ton para 170 ton, permitindo, assim, sobra de espaços na aeronave para contratar carga própria e auferir novas receitas, percebe-se que a remuneração da empresa Skymaster seria da ordem de R\$120.000,00 (R\$429.987,00 – R\$298.154,79 – parcela de imposto que se elevaria com o aumento do valor faturado).

Um lucro de R\$120.000,00 sobre um faturamento de R\$429.987,00, corresponderia a uma remuneração de cerca de 28,0%. Em planilha de custos da Skymaster, apresentada à ECT em 18 de outubro de 2002, quando da negociação de pedido de reajuste, verifica-se que a remuneração declarada pela própria empresa era de 20,78% para a linha "A" e de 21,71% para a linha "C" em dezembro/2001.

A empresa poderia até alegar que, em razão da redução da capacidade total de carga contratada, de 191 para 170 toneladas, no Pregão n.º 106/2003, seus custos diminuiriam, fazendo com que essa comparação com o preço que vinha sendo praticado tenha de ser ajustada. Todavia, é óbvio que o custo de operação da aeronave não varia de modo diretamente proporcional com o peso transportado. Dessa forma, mesmo que se faça tal ajuste, considerando que a redução de carga foi de 11%, o efeito redutor no cálculo da remuneração não seria da mesma ordem.

Por outro lado, convém lembrar que no cálculo do superfaturamento exposto anteriormente, o preço do serviço foi ajustado integral e proporcionalmente à capacidade de carga contratada em cada período comparado, denotando o conservadorismo da metodologia aplicada.

Em depoimento prestado à CPMI, em 10/11/2005, o Sr. João Marcos Pozzetti, indagado qual seria o nível adequado, justo, de remuneração para operação de linhas da RPN, informou que seria da ordem de 8,0%, mesmo percentual respondido pelo Sr. Ioannis Amerssonis, proprietário da empresa Beta, em seu depoimento.

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Qual o percentual médio de remuneração, de lucro, do transporte aéreo de carga?*

O SR. IOANNIS AMERSSONIS – *O desejável, que nós buscamos sempre, é 15% de resultado operacional, para que, no fim, descontado Imposto de Renda e outras despesas financeiras, sobre em torno de 8%.*

Já em proposta comercial apresentada por ocasião da Concorrência n.º 006/2004 em novembro passado, quando foram licitadas linhas da nova malha da RPN, a Skymaster sagrou-se vencedora em duas delas apresentando planilha de preços declarando remuneração de 9,09%. Não parece ser razoável, no entanto, a remuneração de apenas R\$ 2.000,00 declarada na planilha de preços apresentada pela Skymaster no Pregão n.º 106/2003, cujo preço ofertado foi de R\$ 300.154,79, na medida em que nenhuma empresa apresentaria seu preço inicial sem uma margem razoável para negociação na fase dos lances de viva voz. Com isso, conclui-se que o percentual de 28% de remuneração, ora calculado, que ela vinha obtendo com a exploração das linhas "A" e "C" no período de dez/2001 a dez/2003 tenderia a ser ainda maior.

Nesse sentido, os depoimentos a seguir transcritos dão sustentação à conclusão apresentada no parágrafo anterior.

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Bom, o que se percebe hoje nos fornecedores que prestam serviços aos Correios é que a característica principal deles é que são empresas médias ou pequenas, como é o caso da Skymaster. Hoje nós não temos mais uma grande companhia aérea trabalhando para os Correios. Não temos VARIGLOG; não temos Varig; não temos Transbrasil, que já era Vasp; nem TAM trabalhando mais para os Correios. Então, a característica não só da Skymaster como das outras prestadoras de serviços para os Correios é de ter uma estrutura menor, mais enxuta e, em função disso, ter custos menores. A nossa característica principal não é o custo total em si, menor, mas o custo fixo; nós temos um custo fixo menor que as grandes companhias, apesar de que o custo variável vai ser igual para todas. O querosene de aviação, hoje, é um fator relevante, representativo, que desequilibra qualquer equação financeira.*

O SR. ANTÔNIO AUGUSTO CONCEIÇÃO MORATO LEITE FILHO – *Em relação aos custos operacionais do 707, as diferenças são pequenas entre a Beta, a Total, a Skymaster, ou seja, quem for, porque tem a tripulação, o leasing do avião e há o consumo do combustível, que é a mesma turbina. Então, não tem muita variação dos custos operacionais – a não ser custo fixo, que uma pode ter mais que a outra ou menos do que a outra, não é?*

Com efeito, a VARIGLOG, que supostamente teria um custo fixo maior, segundo depoimento do Sr. Pozzetti, ofertou no Pregão n.º 106/2003, preço inicial de R\$ 289.296,33, enquanto a Beta, que na visão do Sr. Morato teria custos semelhantes à Skymaster, ofertou R\$ 290.585,79, ambos inferiores à proposta da Skymaster, de R\$ 300.154,79. Nos lances de viva voz, a VarigLog reduziu seu preço para R\$ 219.000,00 e a Beta para R\$ 214.000,00. A Skymaster sagrou-se vencedora com o preço final de R\$ 213.990,00.

6.2.3.7.1.2 Consumo de Combustível das Aeronaves

Inicialmente, convém mencionar que o combustível de aviação hoje representa mais de 50% dos custos totais de operação para a Rede Postal Noturna. Além disso, há grande frequência nos reajustes — atualmente os reajustes são quinzenais, de sorte que esse insumo influi de maneira decisiva sobre os custos do contrato e sobre a sua formatação.

Não por coincidência, em todas as propostas comerciais apresentadas pela Skymaster nas licitações em que participou junto à ECT, a empresa sempre indicou um consumo de 8.600 litros por hora voada para as suas aeronaves. Já o Sr. Luiz Otávio Gonçalves, sócio da empresa, em depoimento prestado à CPMI respondeu que tanto uma aeronave DC-8 quanto um Boeing 707 consomem de forma idêntica em média 8.250 litros/hora voada. Todavia, está expresso no sítio da Skymaster na Internet que uma aeronave modelo DC-8-63F consome em média 8.000 litros/hora voada.

Os percentuais apresentados revelam variações de 4,2 a 7,5% sobre o combustível consumido pelas aeronaves da Skymaster, com acréscimo no preço final entre 2 e 3,7%. Como esses percentuais de acréscimo são insuficientes para justificar todo o superfaturamento apurado, eles indicam a sua diluição entre os diversos itens da planilha de custos da Skymaster.

6.2.3.7.1.3 Prejuízo Declarado Não Se Comprovou em 2004

No ano de 2004, quando a Skymaster operou as linhas com o preço de R\$ 213.990,00, ela declarou, em sua planilha ajustada, que teria um prejuízo diário, por operação, de R\$ 75.474,88. Considerando que as linhas da RPN são operadas apenas em dias úteis, esse prejuízo diário projetaria um prejuízo anual de aproximadamente 22,0 milhões de reais, considerando que ao longo do ano de 2004, não obteve os equilíbrios contratuais no nível requerido.

Com efeito, o Sr. João Marcos Pozzetti, em seu depoimento à CPMI dos Correios, no dia 10/11/2005, afirmou ter sofrido prejuízo da ordem de R\$ 21 milhões. No entanto, a Skymaster apresentou nesse ano de 2004 um prejuízo de apenas R\$532.915,20.

No ano anterior (2003), operando as mesmas linhas "A" e "C" ao preço diário de R\$429.987,00, ou seja, superior em mais de 100% em relação ao preço cobrado em 2004, ela só obteve R\$1.908.932,46 de lucro.

Como a variação negativa se deu sobre o contrato com os Correios, restaria, então, uma análise sobre o comportamento das demais receitas da Skymaster, de modo a verificar sua capacidade de suportar tamanho prejuízo estimado.

No ano de 2003 a receita gerada por outros clientes alcançou o total de R\$ 33.870.828,19, enquanto em 2004 saltou para R\$ 55.974.380,07. Ou seja, toda nova receita gerada pela Skymaster (R\$ 55.974.380,07 - R\$33.870.828,19), no total de R\$ 22.103.551,88, teria sido canalizada para cobrir eventuais prejuízos pela operação das Linhas "A" e "C" da RPN. Todavia, não parece razoável que R\$ 22,1 milhões de receita adicional pudessem produzir um lucro de aproximadamente R\$ 20,5 milhões, de modo a cobrir quase que totalmente a operação deficitária nos Correios, haja vista que essas novas receitas haveriam de gerar, em contrapartida, várias despesas também.

Como afirmou à CPMI dos Correios o Sr. João Marcos Pozzetti, Diretor Financeiro da Skymaster, a remuneração média no transporte de carga aérea é de 8%. Se calcularmos essa remuneração de 8% sobre o incremento verificado nas demais receitas, obteríamos um total de cerca de 1,76 milhão, o que, por certo, não conseguiria suportar o nível do suposto prejuízo com as atividades da RPN discriminado na planilha de custos da Skymaster.

A seguir é apresentado quadro de evolução das receitas operacionais da Skymaster ao longo do período de 2000 a 2004.

Receitas Skymaster	2000	2001	2002	2003	2004
ECT – RPN	34.522.891,21	25.037.800,82	92.475.919,49	106.668.192,52	57.133.955,37
Outras	29.572.940,15	58.980.835,60	40.340.380,51	33.870.828,19	55.974.380,07
Total	64.095.831,36	84.018.636,42	132.816.300,00	140.539.020,71	113.108.335,44
Lucro	489.609,82	889.808,46	1.811.085,13	1.908.932,46	(532.915,20)

Esses números também levam à seguinte indagação: se as planilhas de preços relativas aos valores cobrados no ano de 2002 indicavam uma remuneração de

20,78% para a linha "A" e de 21,71% para a linha "C", descontados os impostos, então por que a empresa teria obtido lucro de apenas R\$ 1.811.085,13, já que os serviços prestados à ECT somaram uma receita anual de R\$ 92.475.919,49?

Se calcularmos a remuneração de 21,25% (remuneração média de ambas as linhas) sobre a receita de R\$ 92.475.919,49 encontramos um lucro de aproximadamente R\$ 20 milhões só com a atividade postal. Em que pese os custos sofrerem elevações ao longo do ano, diminuindo, por conseguinte, a margem de lucro, não é sustentável que a empresa tenha obtido apenas R\$ 1,9 milhão de resultado positivo.

Por outro lado, não é razoável supor que as receitas oriundas de outros clientes, no ano de 2002, totalizando R\$ 40.340.380,51, tenham gerado elevados prejuízos, a ponto de reduzir sensivelmente o lucro estimado com os serviços da RPN (R\$ 20 milhões).

6.2.3.7.2 Valores de Arrendamento Superiores aos de Mercado

A Skymaster informou à CPMI que paga entre US\$ 80 mil e US\$ 95 mil pelos contratos de arrendamento de aeronaves, firmados com empresas no exterior, conforme o quadro abaixo.

MODELO DA AERONAVE	ANO DE FABRICAÇÃO	ARRENDAMENTO MENSAL (US\$)
Boeing 707-351	1968	80.000,00
Boeing 707-324C	1967	80.000,00
Boeing 707-338C	1968	80.000,00
Boeing 707-369C	1968	88.000,00
DC-8-63F	1970	95.000,00
DC-8-63F	1971	95.000,00
DC-8-62F	1971	95.000,00

O Departamento de Aviação Civil, contudo, dispõe de tabela de custos com valores muito inferiores aos apresentados pela empresa:

ARRENDAMENTO O MENSAL	Informação do DAC (US\$)		Valor pago pela Skymaster (US\$)
	Valor do Arrendamento		
	Valor Mínimo	Valor Máximo	
Boeing 707	1.950,00	7.800,00	80.000,00 e 88.000,00
DC-8-63F	8.950,00	35.800,00	95.000,00

Segundo o DAC, o custo de arrendamento de um avião equivale, em média, a um percentual entre 0,5% a 2,0% do valor total da aeronave, com variações em razão da duração do contrato. Os contratos firmados pela Skymaster são de prazo extremamente dilatado, dez anos, o que, em tese, permitiria o pagamento dos menores percentuais cobrados no mercado.

Estranhamente, no entanto, pelos dados fornecidos pelo DAC, os valores das parcelas mensais de arrendamento custaram à empresa até 22,56% do valor dos Boeing 707, e cerca de 5,31% dos aviões DC-8, em relação aos valores de mercado das aeronaves, cotadas a um preço médio de US\$ 390.000,00 para os 707 e de US\$ 1.790.000,00 para os DC-8.

Essa discrepância sugere que as operações de arrendamento de aeronaves tenham sido aproveitadas como meio de remessa ilegal de dinheiro ao exterior. Como a Skymaster atualmente arrenda quatro aeronaves 707 e três DC-8, o total de remessas a título de pagamento estaria em cerca de US\$ 466.400,00 acima do razoável no mercado, o que corresponderia, ao câmbio de US\$ 1,00 para R\$ 2,20, a R\$ 1.026.080,00 ao mês. Uma estimativa anual permite inferir que foi indevidamente remetido ao exterior um total de R\$ 12.312.960,00.

6.2.3.7.3 Posicionamento do DAC sobre os valores de arrendamento da Skymaster

Sobre os seus preços de arrendamento, a Skymaster alega que os respectivos contratos foram aprovados pelo DAC.

Nesse sentido, esta Comissão indagou àquele Departamento se a aprovação dos contratos da Skymaster representava uma certificação de que os preços e prazos de arrendamento fixados refletiriam a realidade do mercado.

Em resposta, por meio do Ofício nº 009/SSA/01304, de 1º/2/2006, o DAC assim informou.

No caso das importações pleiteadas pela Skymaster, observa-se que, quando da solicitação do primeiro arrendamento pela empresa (1997), embora o DAC não utilizasse ainda publicações referentes a cotações de mercado de aeronaves de grande porte como fator de comparação, não vislumbrou no processo indícios ou evidências que levassem a desacreditar os valores apresentados. Dessa forma, o DAC houve por bem pronunciar-se favoravelmente ao pleiteado.

Posteriormente, com os pedidos de importação de aeronaves cargueiras, de interesse da Skymaster e de outras empresas (Aeroamazonas e Beta) apresentaram valores de arrendamento similares àquele primeiro (1997), tais valores passaram a ser adotados pelo DAC como parâmetro referencial para análise das condições econômicas de operações dessa natureza. Em fins de 2002, este Departamento passou a adotar a publicação internacional "Airliner Price Guide" como referência adicional para avaliação dos preços e dos valores de arrendamento das aeronaves de grande porte.

(...)

Quanto às alterações de contratos que envolvam modificação e/ou prorrogação dos prazos de arrendamento, mantidas as demais condições da operação, o DAC entende tratar-se de uma vontade entre as partes, não procedendo, nesses casos, a uma nova análise das condições econômicas da transação, sob a suposição de que a empresa arrendatária é a mais interessada em manter contratos vantajosos, estando atenta às variações de mercado e à depreciação dos seus bens.

É importante notar que as avaliações das operações de importação de aeronaves, realizadas por esta Departamento, não têm a finalidade de examinar e apurar a prática de fraudes, fiscalizar preços e fiscalizar a regularidade da remessa de divisas ao exterior como consequência dessas transações.

Portanto, pelas razões acima expostas, este Departamento, quando aprovou as alterações nos processos de importação da empresa Skymaster, não certificou que os preços e prazos praticados em seus contratos de arrendamento refletiam a realidade do mercado.

Em resumo, o DAC informou que por ocasião do primeiro arrendamento de aeronave pela Skymaster, não havia base comparativa para avaliação dos preços praticados no contrato. Como a Skymaster era a principal interessada na contratação e não havia indícios de irregularidade, o DAC aprovou a importação. Posteriormente, por ocasião de outros processos de arrendamento, o DAC utilizou como base comparativa a própria contratação inicial da Skymaster.

Somente em 2002 o DAC passou a utilizar referência idônea para avaliar as contratações, no caso, a publicação *Airliner Price Guide*. Porém, como aquele órgão não avalia valores em caso de prorrogação contratual, os valores atuais dos contratos da Skymaster não foram objeto de nova avaliação.

A título de exemplo, podemos citar as prorrogações dos arrendamentos das aeronaves Boeing 707, prefixos PT-WUS e PT-WSZ, ocorridas em agosto de 2005, cujos preços foram mantidos em US\$ 80.000,00 e US\$ 88.000,00, respectivamente, enquanto o DAC informa o valor máximo de arrendamento mensal de US\$ 7.800,00 para esse modelo de aeronave. Ressalte-se que os contratos das aeronaves PT-WUS e PT-WSZ tiveram seus prazos de arrendamento prorrogados por 73 e 59 meses, respectivamente.

6.2.3.7.4 Contabilização fraudulenta dos pagamentos de arrendamento

A Skymaster efetua a maioria das remessas para o exterior, com vistas ao pagamento dos arrendamentos de suas aeronaves, por meio de operação de câmbio regular, via Banco Central. No entanto, foram identificados diversos recibos emitidos no Brasil em nome da arrendadora Forcefield. São recibos pobres em identificação,

sem qualquer elemento que permita identificar o signatário, salvo uma rubrica e a indicação dos valores supostamente pagos.

Em depoimento prestado à CPMI, em 10/11/2005, o Sr. João Marcos Pozzetti informou que os pagamentos no Brasil são efetuados em Manaus, a advogado representante da Forcefield, cujo nome se recusou a declinar, conforme transcrição a seguir.

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – (...) *As remessas de dinheiros são efetuadas por meio de contratos de câmbio via Banco Central ou há outra forma de pagamento?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *A maioria dos pagamentos é feita via Banco Central.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *E a minoria?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Alguns pagamentos eu pago para o representante deles. Em dinheiro, aqui no Brasil mesmo.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Não com cheque?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *Com cheque. Eu dou o cheque para ele, ele saca e faz o pagamento que ele quiser fazer.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Quem é o representante deles no Brasil?*

O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI – *É um advogado localizado em Manaus.*

O SR. PRESIDENTE (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *O nome?*

***O SR. JOÃO MARCOS POZZETTI** – Vou ter de me abster de dar o nome dele, porque eu não estou autorizado a dar o nome dele.*

Contudo, esses pagamentos informados e contabilizados da Skymaster à Forcefield não conferem com as informações disponibilizadas pela transferência do sigilo bancário a esta CPMI. É possível constatar que a maioria deles foi efetuada por meio de cheques, para os quais a Skymaster contabilizou pagamento à Forcefield, tiveram destinação completamente diversa. Em grande parte, os pagamentos eram creditados na conta dos sócios da Skymaster e da Skycargas.

A tabela a seguir exemplifica pagamentos contabilizados pela Skymaster, cujo beneficiário teria sido a empresa Forcefield. No entanto, os dados de sigilo bancário registram beneficiários diversos, mormente os sócios

Beneficiário Segundo o Sigilo	Total
Américo Proietti (sócio)	R\$ 663.000,00
Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde (funcionário Skymaster)	R\$ 1.066.675,06
Hugo César Gonçalves (sócio)	R\$ 800.000,00
Jayme Louzada Bacellar (sócio da Skycargas)	R\$ 203.200,00
João Marcos Pozzetti (sócio)	R\$ 1.537.000,00
Luiz Wagner Main (sócio da Skyavionics)	R\$ 190.000,00
Maria de Lourdes Barros Proietti (sócio)	R\$ 156.744,07
Quota Empreendimentos Imobiliários Ltda	R\$ 390.000,00

Uma análise detida dos pagamentos permite observar que a Skymaster emite cheques nominais a si própria, os quais são endossados pelo Sr. João Marcos Pozzetti, em sua maioria, e eventualmente por outros sócios, da Skymaster ou da Skycargas, sendo, em seguida, sacados no caixa. É possível observar que a maior parte foi depositada nas contas dos sócios da Skymaster ou da Skycargas LTDA, de propriedade dos mesmos controladores, como é possível identificar em tabela anexa.

6.2.3.7.5 Pagamentos de Arrendamento de Aeronave Sem Autorização do DAC para Voar

Em análise das operações de câmbio realizadas pela empresa Skymaster, foram identificadas remessas para o exterior a título de pagamento de parcelas de arrendamento da aeronave modelo 707, de prefixo PT-MTE. Pela página da Skymaster na internet (www.skymaster.com.br), ela integra a frota da empresa.

No entanto, na relação de aeronaves cargueiras (com capacidade superior a 3.000 Kg) utilizadas no Brasil desde 2000, enviada à CPMI dos Correios pelo DAC, por meio do Ofício n.º 063/SSA/12400, de 19/8/2005, não há registro dessa aeronave. Inclusive, aquele Departamento não emitiu certidão para essa aeronave, ao contrário do ocorrido para as demais operadas pela Skymaster. Segundo o DAC, a Skymaster não teria concluído o processo de nacionalização da aeronave.

As remessas para o exterior para fins de pagamento de arrendamento dessa aeronave foram identificadas nas movimentações da conta corrente da Skymaster no Banco Real. Os dados registram que já ocorreram 17 pagamentos de parcelas mensais no valor unitário de US\$ 80.000,00, o que totalizam remessas de US\$ 1.360.000,00, correspondente a R\$ 3.398.568,00.

O que causa espécie é o fato de que em outubro de 2005 a Skymaster estava efetuando a remessa da 17ª parcela do arrendamento de uma aeronave que nunca teve autorização do DAC para voar, mas, no entanto, já efetuou remessas que, segundo dados fornecidos por aquele departamento, superam, em muito, o montante suficiente para aquisição da própria aeronave.

6.2.3.7.6 Relação entre Skymaster e Arrendadores de Aeronaves

Os dados reunidos indicam a existência de relações de proximidade entre os sócios da Skymaster e os representantes das empresas Forcefield Ltd e Quintessential GROUP, sediadas nas Ilhas Virgens (Britânicas).

A Sra. Késia Maria do Nascimento Costa, cujo endereço residencial é o mesmo do Sr. João Marcos Pozzetti, sócio e diretor financeiro da Skymaster, e com o

qual manteve sociedade na empresa Confette Indústria e Comércio LTDA (CNPJ – 15.770.384/0001-65), assinou contratos de arrendamento representando a empresa Quintessential GROUP LTD. O Sr. João Marcos Pozzetti assinou os mesmos contratos, representando a Skymaster.

Em nome da empresa Forcefield Ltd, assinou uma prorrogação de contrato de arrendamento o Sr. José Tomaz Simoli, que é sócio da empresa Skycargas LTDA, junto com os Srs. João Marcos Pozzetti, Luis Otávio Gonçalves, Hugo César Gonçalves, Américo Proietti, Heuser de Ávila Nascimento e Jayme Louzada Bacellar. Os quatro primeiros são sócios da Skymaster, sendo o Sr. Proietti sócio por intermédio da empresa EXPRESSO LUCAT LTDA.

Em seu depoimento à CPMI dos Correios, o Sr. João Marcos Pozzetti, embora resida no mesmo endereço da Sra. Késia Maria do Nascimento Costa, não soube informar como os dirigentes da empresa Quintessential, sediada nas Ilhas Virgens, conheceram a Sra. Késia de modo a lhe outorgarem procuração. De igual modo, não soube explicar por que a Forcefield outorgou procuração ao seu sócio na empresa Skycargas, Sr. José Tomaz Simioli.

Já no depoimento prestado pela Sra. Késia, que afirmou viver em união estável com o Sr. João Marcos Pozzetti, restou configurada divergência em relação ao depoimento do Sr. Pozzetti quanto à assinatura dos contratos de arrendamento. Ela afirmou que em certo dia, ao passar pela sede da Skymaster para se encontrar com o Sr. Pozzetti, com quem sairia para almoçar, este, que se encontrava em companhia de um Senhor americano, pediu-lhe que assinasse os respectivos contratos. Esse estreitamento de relações entre as pessoas representantes das arrendadoras e arrendatária sugere que as empresas arrendadoras são, na verdade, dos próprios sócios da Skymaster, que, sob o manto dos contratos de arrendamento, remetem dinheiro para o exterior de forma aparentemente legal.

6.2.3.7.7 Simulação Quanto à Propriedade das Aeronaves Arrendadas

No período entre 15/3 e 9/5/2002, a Skymaster repassou US\$ 1.144.000,00 milhão à empresa Omega Air Ltd, a título de quitação de parcelas de arrendamento. Pelo mesmo motivo, entre 18/1/2000 e 28/12/2000, a empresa pagou US\$ 1.200.000,00 à empresa Citizen Holdings Ltd. e, entre 1/6/2000 e 23/4/2001, a empresa pagou US\$ 2.300.000,00 para a empresa Daedalus Aviation Financing, Inc.

Em face dos expressivos montantes remetidos em curto período e dos preços de mercado dessas aeronaves, atualmente em torno de US\$ 390.000,00 dólares, essas operações assemelham-se a operações de compra de aeronaves e não arrendamento, e podem ser vistas, detalhadamente, na tabela a seguir.

Os pagamentos realizados estão discriminados nas tabelas a seguir:

Transação	Doc	Data	Valor (US\$)	Valor (R\$)	Beneficiário
Câmbio Financeiro	1801551	15-mar-02	176.000,00	414.891,60	OMEGA AIR LTD
Câmbio Financeiro	1801971	1-abr-02	352.000,00	819.808,00	OMEGA AIR LTD
Câmbio Financeiro	1802105	5-abr-02	176.000,00	403.797,30	OMEGA AIR LTD
Câmbio Financeiro	1802104	5-abr-02	88.000,00	202.136,00	OMEGA AIR LTD
Câmbio Financeiro	1802593	26-abr-02	176.000,00	414.480,00	OMEGA AIR LTD
Câmbio Financeiro	1802912	9-mai-02	176.000,00	431.024,00	OMEGA AIR LTD
TOTAL			1.144.000,00		

Transação	Doc	Data	Valor (US\$)	Valor (R\$)	Beneficiário
Operação de Câmbio - ADM	1800248	18-jan-00	100.000,00	179.500,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1800899	25-fev-00	100.000,00	177.621,35	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1801435	27-mar-00	100.000,00	173.817,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1801942	27-abr-00	100.000,00	181.481,30	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1802489	26-mai-00	100.000,00	184.484,30	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1803174	29-jun-00	100.000,00	182.400,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1803928	31-jul-00	100.000,00	179.400,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1804699	30-ago-00	100.000,00	182.882,70	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1805471	03-out-00	100.000,00	185.300,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1806147	30-out-00	100.000,00	192.300,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1806997	28-nov-00	100.000,00	198.198,00	CITIZEN HOLDINGS LTD
Operação de Câmbio - ADM	1807591	28-dez-00	100.000,00	196.596,40	CITIZEN HOLDINGS LTD
TOTAL			1.200.000,00		

Transação	Doc	Data	Valor (US\$)	Valor (R\$)	Beneficiário
Operação de Câmbio -	1802575	01-jun-00	500.000,00	913.682,70	DAEDALUS AVIATION FIN, INC

Adm					
Câmbio Financeiro	1805108	19-set-00	100.000,00	186.232,50	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1805489	03-out-00	100.000,00	185.485,30	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1805915	19-out-00	100.000,00	187.834,50	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1806416	03-nov-00	100.000,00	193.493,20	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1806756	20-nov-00	100.000,00	194.194,00	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1807148	05-dez-00	100.000,00	197.597,40	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1807322	14-dez-00	150.000,00	295.246,70	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1807463	20-dez-00	100.000,00	196.196,00	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1800087	04-jan-01	100.000,00	194.494,30	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1800348	15-jan-01	150.000,00	292.394,80	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1800469	19-jan-01	100.000,00	195.895,70	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1800741	05-fev-01	100.000,00	199.899,70	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1801065	20-fev-01	100.000,00	201.100,90	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1801336	07-mar-01	100.000,00	204.203,90	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1801667	22-mar-01	100.000,00	214.714,50	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1801906	05-abr-01	100.000,00	217.116,90	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
Câmbio Financeiro	1802219	23-abr-01	100.000,00	226.826,60	DAEDALUS AVIATION FIN, INC
TOTAL			2.300.00,00		

Ocorre, porém, que as mesmas aeronaves passaram, a partir do término desses pagamentos, a ser arrendadas pela empresa Forcefield, cujo representante, Sr. José Tomaz Simioli, é sócio da Skycargas, juntamente com os sócios da Skymaster. Essas aeronaves são as seguintes.

PREFIXO	MODELO	ARRENDADOR ANTERIOR	ARRENDADOR ATUAL
PT - WUS	707-324C	Citizen Holdings Ltd	Forcefield Ltd
PT - WSZ	707-338C	Citizen Holdings Ltd	Forcefield Ltd
PT - WSM	707-351C	Omega Air Limited	Forcefield Ltd
PT - MTR	707-369C	Daedalus Aviation Financing Ltd	Forcefield Ltd

Especificamente em relação à aeronave de prefixo PT-WUS, verificamos que constam do processo 07-01/01247/98-Fev/98, encaminhado à CPMI pelo Departamento de Aviação Civil, registros dando conta de que a Skymaster teria, num primeiro momento, arrendado a aeronave da Omega Air, depois comprado da Omega Air e da Citizen Holdings, para, ao final, arrendá-la junto à Forcefield Ltd, situação que persiste até o momento.

Sobre a empresa Citizen, convém mencionar que o Sr. Paulo Roberto de Vasconcelos Gonçalves, em depoimento prestado à CPMI, afirmou que teria ouvido do Sr. Américo Proietti, um dos sócios da Skymaster, que a empresa Citizen seria a empresa da Skymaster em Miami.

Nesse mesmo depoimento, indagado se a empresa Quintessential também seria da Skymaster, o Sr. Paulo Roberto respondeu que, a partir da resposta que seu primo Hugo César Gonçalves lhe havia, ele concluir que sim. A seguir transcrevemos trecho do depoimento com as informações prestadas pelo primo do depoente que o levaram a essa conclusão.

SR. PAULO ROBERTO DE VASCONCELOS GONÇALVES: *Numa vez dessas conferindo documento o Hugo sentado, ele ia de Guarulhos para Manaus, sentado na cadeira do comandante que ele--*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *O senhor Hugo?*

SR. PAULO ROBERTO DE VASCONCELOS GONÇALVES: *O Hugo. E fumando ali: "O primo, vem cá, esses aviões, a Quintessential é da empresa também?" Aí ele sem virar para trás continuou fumando respondeu assim: "Primo, se não fosse os essenciais você não tinha emprego". Então, confirmou o que eu perguntei.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Não entendi a resposta. Se não fossem...*

SR. PAULO ROBERTO DE VASCONCELOS GONÇALVES: *"Se não fossem os essenciais você não tinha emprego". Eu entendi que os essenciais eram cinco, os cinco sócios.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Os cinco sócios.*

SR. PAULO ROBERTO DE VASCONCELOS GONÇALVES: *Então, foi a resposta que me confirmou. Agora a Forcefield eu não conhecia, eu fiquei conhecendo quando a repórter do Estado de São Paulo, que fez uma entrevista comigo, ela perguntou se eu conhecia a Forcefield, eu não conhecia. Ela me disse que era deles também. A Mariana Barbosa.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Pelo menos uma das dúvidas que nós tínhamos era porque essa empresa chamaria Quintessential ou talvez esse mistério fica esclarecido. Agora, resta saber a Forcefield.*

SR. PAULO ROBERTO DE VASCONCELOS GONÇALVES: *A Forcefield eu não conhecia.*

Em consulta realizada pela CPMI a empresas do setor de aviação, foi possível ter referência dos preços médios das aeronaves referidas cobrados no mercado internacional:

- Boeing 707-340C, Ano 1968, com 57 mil horas de voo, baseado no Paquistão. **Preço entre 500 e 600 mil dólares americanos** . Empresa consultada: Efkey Associates, sediada no Paquistão.
- Boeing 707-351C, Ano 1968, com 54 mil horas de voo, baseado em San Antonio, Texas, Estados Unidos. **Preço: 850 mil dólares americanos**. Empresa consultada: Omega Air Limited, sediada na Irlanda.

Ressalte-se que o preço médio informado pelo DAC para o Boeing 707 é de 390 mil dólares americanos, conforme Ofício n.º 377/SA-2, de 8/11/2005, encaminhado à Comissão.

Os valores pagos pela Skymaster são muito próximos aos preços de venda declinados nas consultas realizadas pela CPMI dos Correios, junto a empresas do setor de aviação, incluindo a Omega Air. Portanto, é possível depreender que as supostas operações de arrendamento com as empresas Citizen, Daedalus e Omega Air, na realidade, foram operações de venda de aeronaves.

Posteriormente, essas aeronaves tiveram a propriedade transferida à Forcefield Ltd., que passou supostamente a arrendar as aeronaves à Skymaster. Toda triangulação, contudo, percebe-se forjada. Trata-se, na realidade, de uma engenhosa operação para acobertar a transferência ilegal de recursos para o exterior. Os aviões

foram comprados, mas as empresas forjaram uma operação de arrendamento para que pudessem remeter recursos ao exterior, continuamente, em seguida. Os valores superfaturados dos contratos de arrendamento, portanto, explicam o volume de recursos enviados.

De fato, de acordo com certidão emitida pelo DAC, constata-se que a aeronave DC-8-62F, prefixo PT-SKI, arrendada atualmente pela Skymaster junto à Quintessential, foi por esta adquirida da empresa Skytrade (de propriedade do filho de um dos sócios da Skymaster) em 17/3/2004. Apesar desse fato, o DAC nos informa que foi autorizada a inscrição do contrato de arrendamento da aeronave DC-8-63F, prefixo PT-SKI, firmado entre a Skymaster e a Quintessential em 16/6/2003. É, no mínimo, curioso que a Quintessential tenha arrendado essa aeronave em 16/6/2003, se a Nota de Venda da Skytrade foi emitida posteriormente, em 17/3/2004.

Ocorre que a empresa Skytrade, cujo dono e presidente é o Sr. Rodrigo Otávio Savassi Gonçalves, filho do Sr. Luiz Otávio Gonçalves, tem sede em Miami, EUA, e foi constituída com a finalidade de importar peças de aeronaves para a Skymaster.

Somando-se aos argumentos anteriores, que dão clara indicação de que as aeronaves Boeing 707, prefixos PT-WUS, PT-WSZ, PT-WSM e PT-MTR, pertencem à Skymaster, embora formalmente arrendadas pela Forcefield, sobrevém prova mais robusta: o contrato firmado, em 15/4/2002, entre a Skymaster e a Promodal para formação de uma sociedade de fato¹², referido no início deste relatório.

Transcrição da cláusula 8, *verbis*:

“8) DIVISÃO DO PATRIMÔNIO EXISTENTE

¹² Contrato de Permuta/Participação de Cotas das Empresas Skymaster Airlines Ltda e Promodal Logística e Transp. Ltda, segundo o qual o grupo Promodal, presidido pelo Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho, passaria a ter 50% de participação no fundo de comércio da Skymaster e os sócios da Skymaster, 50% no fundo de comércio da Promodal.

O PATRIMONIO das duas empresas será excluído do negócio. Cada empresa ficará com os seus bens aeronáuticos, imóveis e veículos, que terão destino abaixo, ficando os demais bens (móveis, utensílios, sistemas de computador, linha de paletização, etc.) dentro do FUNDO DE COMERCIO.

8.1) AVIOES.

A nova sociedade remunerará cada avião que estiver voando nas seguintes bases.

- Leasing mensal, com opção de compra e valor residual de R\$ 1,00 (um real), de US\$ 45.000,00 (quarenta e cinco mil dólares) para os Boeing 707 e US\$ 75.000,00 (setenta e cinco mil dólares) para os DC-8, na base de 150 (cento e cinquenta) horas mensais mínimas, aplicando-se o critério pro-rata, quando oscilar. A quantidade de parcelas será obtida pelo cálculo do valor atual da aeronave, a ser definida em função do seu estado e do seu preço de mercado (de comum acordo), corrigida pelo custo financeiro de 12% ao ano em dólares americanos, dividido pelo valor da parcela mensal.
-
- As aeronaves Boeing 707 envolvidas, por parte da Skymaster, são as de prefixo PT-MTR, PT-WUS, PT-WSZ, PT-WSM E PT-MTE, e por parte da Promodal as de prefixo PT-BRG e PT-BRI, e as aeronaves DC-8s já adquiridas de ambas as partes, sendo duas da Skymaster.
-
- US\$ 300,00 (trezentos dólares americanos) por hora bloco, para atender o check "C" e motores da aeronave, que devem ser pagos ao proprietário e motores da aeronave, que devem ser pagos ao proprietário no 10º dia corrido após o fechamento do mês calendário, ficando por sua conta as devidas revisões."

Os termos do contrato são auto-explicativos e deixam claro que as aeronaves PT-MTR, PT-WUS, PT-WSZ, PT-WSM e PT-MTE pertencem à Skymaster. Somente o proprietário poderia estabelecer as condições de pagamento do leasing das aeronaves que arrenda.

Observe-se que o contrato estabelece que as partes avaliariam e precificariam as aeronaves envolvidas e as remunerariam segundo valores de parcelas pré-estabelecidas. Tal procedimento é perfeitamente compreensível se realizado pelo

proprietário, caso da Promodal¹³ em relação às aeronaves Boeing 707, prefixo PT-BRG e PT-BRI, mas totalmente descabido em relação à Skymaster, se supusermos que as aeronaves que menciona são arrendadas. O contrato beiraria o imponderável se considerarmos que os valores das parcelas são significativamente menores que os valores pagos às supostas arrendadoras no exterior: US\$ 45.000,00 contra US\$80.000,00 e US\$88.000,00 pagos à Forcefield; US\$75.000,00 contra US\$95.000,00 pagos à Quintessential.

Além disso, há menção expressa às “*aeronaves DC-8 já adquiridas de ambas as partes, sendo duas da Skymaster*”. Nada mais contraditório. Supostamente, os DC-8 operados pela Skymaster sempre foram arrendados da empresa Quintessential, segundo certidões fornecidas pelo DAC a esta CPMI.

Do exposto, conclui-se: ou estamos diante de um embuste, em que a Skymaster buscou ludibriar o representante da Promodal, apresentando aeronaves de terceiros como suas; ou a Skymaster é a real proprietária das aeronaves, utilizando as arrendadoras como meio de remessa de recursos ao exterior.

Forçoso reconhecer o quão improvável é a primeira hipótese. Primeiro, porque contrária às demais evidências; segundo, porque a Beta¹⁴ mantinha estreitas relações com a Skymaster, a ponto de dividir com a empresa 50% do seu contrato com os Correios, não parecendo razoável que não conhecesse a estrutura e a capacidade econômica do seu parceiro. Resta-nos concluir pela segunda hipótese.

6.2.3.7.8 Duplicidade de Contratos de Arrendamento da para a Mesma Aeronave

Outro aspecto intrigante é que há dois contratos de arrendamento firmados pela Skymaster junto à empresa Forcefield Ltd para a aeronave 707-369C, prefixo PT-MTR. Ambos foram celebrados na mesma data (6/6/2001), mas os valores e prazos de arrendamento são distintos.

¹³ Promodal foi a alcunha utilizada no contrato para designar a sociedade presidida pela Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, que abrangia cerca de quinze empresas, entre as quais a Promodal Logística e a Brazilian Express Transportes Aéreos (Beta). Formalmente, as aeronaves pertenciam à Beta.

¹⁴ A Beta integrava o grupo Promodal e era presidida pelo Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, presidente do grupo.

Em um contrato, entregue à ECT por ocasião do Pregão nº 45/2001 em dez/2001, o valor mensal de arrendamento está pactuado em US\$ 80.000,00, com um prazo de duração de 59 meses. Já no outro, entregue por ocasião da Concorrência nº 006/2004 em nov/2004, o valor estipulado é de US\$ 88.000,00 e o prazo de arrendamento de 118 meses.

Ambos os contratos foram assinados pelas mesmas pessoas: representando a arrendadora, a Sra. Nadezda Gaysina; representando a Skymaster, o Sr. João Marcos Pozzetti.

Em depoimento à CPMI, o Sr. João Marcos Pozzetti informou que um deles havia sido cancelado, mas não saberia dizer qual deles. Considerando que na licitação mais recente, realizada em novembro de 2004, o contrato de maior valor e prazo foi entregue pela empresa, este, em princípio, é o que deve estar em vigor.

6.2.3.7.9 Operação de Aeronaves sem Autorização do DAC

Através da análise do Sistema de Transporte Aéreo Nacional dos Correios – STAN (sistema no qual são efetuados os lançamentos relativos à operação da Rede Postal Aérea Noturna, tais como horário de partida e de chegada da aeronave, quantidade de carga transportada, prefixo da aeronave etc), foi possível identificar o registro de duas aeronaves utilizadas pela Skymaster para realizar operações em linhas da RPN, sem, contudo, terem autorização do Departamento de Aviação Civil para voar (Ofícios nº 336/DGAC/16957 e 368/DGAC/17942 encaminhados à CPMI pelo DAC).

Essas aeronaves são o Boeing 707-321C, prefixo PT-MTE e o DC-8-62F, prefixo PR-SKI. Segundo consta dos registros do STAN, a aeronave PT-MTE operou nas datas elencadas no quadro a seguir, com o agravante de que teria realizado operação, inclusive, em data anterior ao registro que o DAC possui de sua entrada no país. De acordo com aquele Departamento, essa aeronave teria dado entrada no país no dia 05/12/2002, conforme registrado no diário de bordo da aeronave. Porém, há registro de realização de vôo de Guarulhos ao Galeão, do dia 03 para o dia 04 de julho de 2001,

operando a linha H, em favor da empresa Total Linhas Aéreas, contratada da ECT para a referida linha.

<i>LINHA</i>	<i>ORIGEM</i>	<i>DESTINO</i>	<i>INÍCIO OPERAÇÃO</i>	<i>FIM OPERAÇÃO</i>	<i>HORÁRIO PARTIDA</i>	<i>HORÁRIO CHEGADA</i>
<i>H</i>	<i>GUARULHOS</i>	<i>GALEÃO</i>	<i>03-JUL-01</i>	<i>04-JUL-01</i>	<i>03:35</i>	<i>04:35</i>
<i>A</i>	<i>BRASÍLIA</i>	<i>MANAUS</i>	<i>07-OUT-02</i>	<i>08-OUT-02</i>	<i>05:20</i>	<i>07:10</i>
<i>Z</i>	<i>LONDRINA</i>	<i>GUARULHOS</i>	<i>01-ABR-03</i>	<i>02-ABR-03</i>	<i>22:55</i>	<i>01:00</i>
<i>C</i>	<i>GUARULHOS</i>	<i>GALEÃO</i>	<i>16-ABR-03</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>01:55</i>	<i>03:00</i>
<i>C</i>	<i>GALEÃO</i>	<i>SALVADOR</i>	<i>16-ABR-03</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>03:35</i>	<i>05:42</i>
<i>C</i>	<i>SALVADOR</i>	<i>FORTALEZA</i>	<i>16-ABR-03</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>06:33</i>	<i>08:17</i>
<i>A</i>	<i>FORTALEZA</i>	<i>SALVADOR</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>18-ABR-03</i>	<i>19:41</i>	<i>21:20</i>
<i>A</i>	<i>SALVADOR</i>	<i>GALEÃO</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>18-ABR-03</i>	<i>22:20</i>	<i>00:30</i>
<i>A</i>	<i>GALEÃO</i>	<i>GUARULHOS</i>	<i>17-ABR-03</i>	<i>18-ABR-03</i>	<i>01:40</i>	<i>02:57</i>

A esse respeito, convém mencionar que em depoimento prestado, tanto a esta CPMI quanto à Polícia Federal, o Sr. Paulo Roberto de Vasconcelos Gonçalves, oficial da reserva da Força Aérea Brasileira no posto de capitão especialista em vôo e primo de dois sócios da Skymaster (Srs. Luiz Otávio Gonçalves e Hugo César Gonçalves), tendo trabalhado na empresa como engenheiro de vôo de 1997 a 2004, declarou que essa aeronave teria entrado no País à revelia do Departamento de Aviação Civil.

Além desse vôo realizado para a empresa Total, houve outro, também em favor da mesma empresa, na operação da linha Z, de Londrina a Guarulhos. Os demais vôos realizados pela aeronave PT-MTE foram na operação das linhas da própria Skymaster (linhas A e C).

O DAC informou em 17/11/2005 que a aeronave PT-MTE não havia obtido, até aquela data, autorização para conduzir operações, ou seja, para voar comercialmente, em razão de a empresa Skymaster não ter concluído o processo de nacionalização da aeronave.

Já em relação à aeronave PR-SKI, de acordo com informações prestadas pelo DAC, somente no dia 15 de setembro de 2004 foi dada autorização para o início de sua operação, sendo que os registros contidos no STAN indicam que a aeronave

realizou vôos regularmente na operação das linhas A e C antes de ser autorizada, ou seja, no período de 19 de abril a 09 de setembro de 2004.

Dessa forma, considerando o nível de confiabilidade dos dados constantes do STAN, no qual são lançados inúmeros e detalhados registros relativos à operação da RPN, verifica-se a ocorrência de grave irregularidade cometida pela empresa Skymaster ao colocar em operações aeronaves sem autorização do órgão competente, o que poderia comprometer, inclusive, a segurança do transporte aéreo nacional, na medida em que não há garantias de que tais aeronaves estariam em condições técnicas de realizar operações de vôo.

Assim sendo, torna-se imprescindível a realização de sindicância por parte do Departamento de Aviação Civil com vistas à apuração das devidas responsabilidades.

6.2.3.7.10 Baixo Nível de Utilização das Aeronaves Arrendadas

Segundo o Anuário do Transporte Aéreo – 2004, publicado pelo Departamento de Aviação Civil, a Skymaster somou um total de 5.718 horas voadas no ano de 2004. Nesse ano, a Skymaster operou as linhas “A” e “C” da RPN, voando diariamente um total de 18h15 em ambas as linhas. Considerando que essas linhas eram operadas somente em dias úteis, obtemos um somatório aproximado de 4.818 horas voadas no ano, o que representa 84,26% do total de horas voadas pela Skymaster.

Em 2004, a Skymaster dispunha de sete aeronaves (quatro do modelo 707 e três do modelo DC-08), das quais duas eram utilizadas na operação das linhas A e C da RPN. As outras cinco aeronaves da empresa teriam sido, então, responsáveis por apenas 15,74% do total das horas voadas. Mesmo reconhecendo-se a necessidade de se manter uma aeronave de reserva, ainda assim restariam quatro aeronaves com elevados custos de arrendamento, responsáveis pelos 15,74% das horas voadas.

Do ponto de vista econômico-financeiro, essa estratégia não seria a mais racional, exceto se as aeronaves fossem da própria empresa e servissem, na realidade, para legitimar remessas vultosas de dinheiro para o exterior. Além disso, pode ter sido utilizada como um artifício para elevar significativamente os registros de despesas contábeis, com conseqüente redução da tributação sobre o lucro.

6.2.3.7.11 Indício de Superfaturamento na Importação de Peças

Conforme exposto neste relatório, a aquisição e o envio de peças aeronáuticas utilizadas pela Skymaster eram da responsabilidade da Skytrade Intl Entreprises, Inc., empresa de propriedade do Sr. Rodrigo Otávio Savassi Gonçalves, filho do Sr. Luiz Otávio Gonçalves, sócio da Skymaster.

Em depoimento prestado à Polícia Federal e a esta Comissão, o Sr. Paulo Roberto de Vasconcelos Gonçalves, primo de sócios da Skymaster e um dos fundadores da empresa, relatou que, no período em que trabalhou na empresa (abril/1997 a março/2004), ouvia comentários, no setor de manutenção, de que as peças eram importadas com valores superfaturados.

As remessas identificadas para a Skytrade, realizadas de 2000 até junho de 2005, totalizaram R\$ 25.894.790,99, assim discriminados:

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valor (R\$)	3.293.589,62	4.096.159,40	6.812.497,61	8.263.034,04	2.665.077,85	764.432,47

A exemplo das remessas para pagamentos de arrendamento de aeronaves, os períodos com as maiores despesas, a título de importação de peças, coincidem com os períodos de maiores níveis de superfaturamento nos Correios, os anos 2002 e 2003. Cabe lembrar que a aeronave DC-8-62F, de prefixo PT-SKI, arrendada pela Skymaster junto à Quintessential, pertencia anteriormente à Skytrade, que a vendeu em 17/3/2004 à Quintessential, segundo certidão emitida pelo DAC.

Dessa forma, torna-se indispensável que a Secretaria da Receita Federal, com a colaboração do Departamento de Aviação Civil, promovam o exame das guias de importação emitidas para aquisição de peças pela Skymaster, com vistas a apurar a possível ocorrência de superfaturamento.

6.2.3.7.12 Remessa de Divisas para o Exterior

Reforça o entendimento de que as empresas Forcefield e Quintessential são vinculadas à Skymaster, o fato de que, no dia 25/5/2005, data de aprovação da CPMI dos Correios, houve fechamento de operação de câmbio com vistas à remessa de dinheiro para ambas as empresas no exterior, em montante jamais verificado, todas relativas a pagamento de parcelas de arrendamento já vencidas. As remessas foram as seguintes.

Para a Quintessential Group Ltd.:

- Sete parcelas de US\$ 95.000,00 do arrendamento da aeronave DC-8-62F, prefixo PR- SKI, totalizando R\$ 1.605.975,00;
- Uma parcela de US\$ 95.000,00 do arrendamento da aeronave DC-8-63F, prefixo PR – SKC, totalizando R\$ 229.425,00;
- Uma parcela de US\$ 95.000,00 do arrendamento da aeronave DC-8-63F, prefixo PR – SKM, totalizando R\$ 229.425,00.

Para a Forcefield Ltd.:

- Uma parcela de US\$ 80.000,00 do arrendamento da aeronave Boeing 707-324C, prefixo PT-WUS, totalizando R\$ 193.200,00;
- Doze parcelas de US\$80.000,00 do arrendamento da aeronave Boeing 707-369C, prefixo PT-MTR, totalizando R\$ 2.319.360,00;
- Doze parcelas de US\$ 80.000,00 do arrendamento da aeronave Boeing 707-321C, prefixo PT-MTE, totalizando R\$ 2.319.360,00

Total das operações de câmbio fechadas no dia 25/5/2005: US\$ 2.855.000,00, correspondente a R\$ 6.896.745,00.

Convém aqui recordar que a aeronave de prefixo PT-MTE, para a qual foram fechadas operações de câmbio nesse dia, no valor total de R\$ 2.319.360,00, é aquela que até o momento o Departamento de Aviação Civil não autorizou conduzir operações. Portanto, sem condições de voar e gerar receita.

As remessas identificadas às empresas Forcefield e Quintessential, no período de janeiro de 2000 a dezembro de 2005, somam R\$73.501.864,47, distribuídos ao longo dos anos conforme tabela a seguir.

Empresa arrendadora	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Forcefield						
Valor (US\$)	1.473.568,22	2.193.945,78	5.426.598,00	5.288.425,00	2.632.000,00	2.640.000,00
Valor (R\$)	2.748.675,50	5.156.612,46	14.361.019,83	15.520.304,81	7.379.889,60	6.613.760,00
Quintessential						
Valor (US\$)			570.000,00	3.274.969,00	380.000,00	3.610.000,00
Valor (R\$)			1.711.425,00	9.929.575,27	1.097.725,00	8.982.877,00
Total						
Valor (US\$)			5.996.598,00	8.563.394,00	3.012.000,00	6.250.000,00
Valor (R\$)	2.748.675,50	5.156.612,46	16.072.444,83	25.449.880,08	8.477.614,60	15.596.637,00

Percebe-se que os anos das remessas mais vultosas, 2002 e 2003, são exatamente aqueles de maior superfaturamento apurado nos contratos para operação das linhas A e C.

Embora ambas as empresas tenham sede nas Ilhas Virgens Britânicas, cópias dos contratos de operações de câmbio em poder desta CPMI indicam a cidade de Miami, nos Estados Unidos, como a localidade de destino da maior parte das remessas.

Observamos que as contas da Forcefield e Quintessential, para onde são efetuadas as remessas, situam-se na mesma Agência do Bank Of América, localizada em Miami/EUA. Se tomarmos o último número da conta como sendo o dígito verificador, teremos números sequenciais, já que terminam em 720-8 e em 721-1, levando-nos a crer que foram abertas na mesma oportunidade. Coincidentemente, a Skytrade mantém conta na mesma agência.

Numeração das contas.

- Forcefield – Nº 005483547208
- Quintessential – Nº 005483547211

A tabela a seguir exemplifica pagamentos contabilizados pela Skymaster como realizados à empresa Forcefield, mas que, segundo dados do sigilo bancário, tiveram destinação distinta. A tabela a seguir exemplifica alguns dos beneficiários reais desses pagamentos que foram contabilizados de forma fraudulenta.

Beneficiário Segundo o Sigilo	Total
Américo Proietti (sócio)	R\$ 663.000,00
Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde (funcionário Skymaster)	R\$ 1.066.675,06
Hugo César Gonçalves (sócio)	R\$ 800.000,00
Jayme Louzada Bacellar (sócio da Skycargas)	R\$ 203.200,00
João Marcos Pozzetti (sócio)	R\$ 1.537.000,00
Luiz Wagner Main (sócio da Skyavionics)	R\$ 190.000,00
Maria de Lourdes Barros Proietti (sócio)	R\$ 156.744,07
Quota Empreendimentos Imobiliários Ltda	R\$ 390.000,00

Chama a atenção, ainda, o fato de que a Skymaster tem o hábito de efetuar as remessas de seus arrendamentos sempre em atraso, tanto para a Forcefield como para a Quintessential. Dentre os inúmeros casos de pagamentos ocorridos dessa forma, citamos o pagamento da sétima parcela mensal do arrendamento da aeronave de prefixo PT-MTR, cujo vencimento tinha ocorrido em 01/4/02, mas sua quitação somente ocorreu quase três anos após, no dia 24/3/05.

Pelos dados do sigilo obtido junto ao Banco ABN Amro Real S.A., por exemplo, é possível constatar que, no período de 2000 a 2005, a Skymaster, só naquele banco, celebrou 28 contratos de operações de câmbio para pagamento de cinquenta e sete parcelas mensais de arrendamento de aeronaves, sendo todas quitadas quando já se encontravam vencidas. O vencimento médio dessas cinquenta e sete parcelas é de quinze meses. Causa estranheza o fato de a Skymaster passar vários meses, chegando a

casos de até três anos, sem efetuar os respectivos pagamentos das parcelas de arrendamento e os arrendadores, por sua vez, não exigirem a devolução de suas aeronaves.

Em face de tudo quanto foi exposto, constata-se que há fortes indícios de que as aeronaves sejam, na verdade, da própria Skymaster, servindo os contratos de arrendamento como forma de legalizar as remessas para o exterior, com redução de seu lucro e, por conseguinte, de sua carga tributária.

Assim, estaria justificado pagar-se arrendamento em valor superior ao máximo informado pelo DAC, bem como manter várias aeronaves arrendadas, mesmo que sejam para ficar, na maior parte do tempo, sem utilização.

6.2.3.7.13 Simulação de pagamento à Skycargas

A empresa Skycargas LTDA, que também possui o Sr. João Marcos Pozzetti como sócio e Diretor Administrativo, estabelece em seu contrato social o seguinte objeto.

“Prestação de serviços de logística integrada, distribuição, paletização, coordenação, agenciamento de cargas aéreas, agenciamento e transporte de cargas rodoviárias, marítimas e fluviais, nacionais e internacionais.”

Trata-se de empresa agenciadora de cargas para a Skymaster, que em retribuição lhe paga parcela do rendimento desses serviços. Grande parte das suas receitas é oriunda da Skymaster.

De um total de 175 pagamentos declarados pela Skymaster em correspondência enviada à CPMI dos Correios, cujo favorecido seria a Skycargas, totalizando R\$ 28.558.301,11, apenas em dois deles foram apresentadas as devidas

notas fiscais. Esses dois pagamentos somavam apenas R\$ 120.469,94, sendo que para todos os demais foram apresentados, tão-somente, recibos.

Em depoimento prestado à CPMI, o Sr. João Marcos Pozzetti informou que as notas fiscais da Skycargas são emitidas periodicamente, agrupando vários pagamentos. Como a nota fiscal é o documento hábil e idôneo para comprovar a prestação de serviços e sua ausência é presunção de sonegação fiscal, o procedimento causa espécie.

A tabela abaixo exemplifica pagamentos contabilizados pela Skymaster como tendo sido realizados à empresa Skycargas, mas que tiveram beneficiários distintos, conforme revelam os dados do sigilo bancário.

Beneficiário Segundo o Sigilo Bancário	Total
Américo Proietti (sócio)	R\$ 4.095.198,96
Catamarã Condominium (custos com imóvel dos sócios)	R\$ 234.027,88
Condomínio Mucuripe Plaza (custos com imóvel dos sócios)	R\$ 184.426,17
Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde (funcionário da Skymaster)	R\$ 362.938,43
Elizabeth Maria Dantas Barros Nascimento (esposa do Sr. Heuser de Ávila Nascimento – sócio da Skycargas).	R\$ 210.000,00
Fiduccia Empreendimentos e Participações (custo com imóvel dos sócios)	R\$ 375.000,00
Heuser de Ávila Nascimento (sócio da Skycargas)	R\$ 537.153,05
Hugo César Gonçalves (sócio)	R\$ 3.322.491,52
Jayme Louzada Bacellar (sócio da Skycargas)	R\$ 1.131.702,67
João Marcos Pozzetti (sócio)	R\$ 2.407.510,05
José Carlos Rocha Lima (ex-presidente dos Correios na primeira metade da década de 1990)	R\$ 50.000,00
José Tomaz Simioli (sócio da Skycargas)	R\$ 340.133,98
Luiz Henrique da Silva Gonçalves (filho de Hugo César Gonçalves)	R\$ 200.000,00
Luiz Otávio Gonçalves (sócio)	R\$ 3.893.339,84
Maria de Lourdes Barros Proietti (sócia)	R\$ 2.256.348,00

Pelas informações levantadas, verifica-se que o crescimento das receitas da Skycargas coincide exatamente com o período em que a Skymaster teve um salto expressivo em suas receitas, que ocorreu no ano de 2001 para 2002. Nesse período, a

receita da Skymaster junto aos Correios saltou de 25 para 92,5 milhões de reais, enquanto a receita da Skycargas saltou de 1,8 para 10,7 milhões de reais.

Em razão da característica de atuação da Skycargas, esta não tem interferência nos serviços prestados pela Skymaster junto a órgãos públicos, pois não é ela quem participa das licitações, mas sim a própria Skymaster, não fazendo jus, portanto, a auferir qualquer comissão por esses serviços. Logo, o crescimento de faturamento da Skycargas deveria se comportar em consonância, tão-somente, com o de cargas oriundas da iniciativa privada transportadas pela Skymaster.

No entanto, analisando-se o crescimento das receitas da Skymaster e os pagamentos realizados à Skycargas, percebe-se que essa correlação não se verifica. Senão, vejamos.

Receitas Skymaster	2000	2001	2002	2003	2004
Dos Correios	34.522.891,21	25.037.800,82	92.475.919,49	106.668.192,52	57.133.955,37
Do BACEN	2.125.108,61	869.569,40	1.113.653,27	1.527.866,20	336.981,67
Outras	27.447.831,54	58.111.266,20	39.223.727,24	32.342.961,99	55.637.398,40
Total	64.095.831,36	84.018.636,42	132.816.300,00	140.539.020,71	113.108.335,44

	2000	2001	2002	2003	2004
Valores pagos pela Skymaster à Skycargas	216.593,78	1.841.903,05	8.370.433,65	10.326.231,07	5.540.742,15

6.2.3.7.14 Grande Volume de Saques em Espécie

Percebe-se que do ano de 2001 para 2002 as outras receitas da Skymaster reduzem de R\$ 58,1 milhões para R\$ 39,2 milhões, enquanto os valores pagos pela Skymaster à Skycargas crescem significativamente, passando de R\$ 1,8 milhão para R\$ 8,3 milhões. Igual situação também se verifica do ano de 2002 para 2003, quando as

outras receitas também caem, enquanto que os valores pagos pela Skymaster à Skycargas sobem.

De 2003 para 2004, a correlação supostamente existente entre as receitas oriundas de contratos privados e os pagamentos realizados à Skycargas também não se observa, uma vez que ocorre o fenômeno inverso. As receitas privadas (outras) crescem, mas os pagamentos realizados à Skycargas diminuem sensivelmente, passando de R\$ 10,3 milhões para R\$ 5,5 milhões.

Em resposta à diligência da CPMI dos Correios, a Skymaster informou os beneficiários de diversos pagamentos realizados por meio de cheques nominais à própria empresa, endossados e sacados no caixa. Verificamos que diversos dos pagamentos declarados e contabilizados como sendo realizados à Skycargas, a título de prestação de serviços de logística e transporte, foram, na verdade, sacados e depositados na conta corrente de seus sócios e dos sócios da Skycargas. Outros pagamentos, também contabilizados como serviços de logística e transporte prestados pela Skycargas, foram destinados ao pagamento de terceiros e à aquisição de bens destinados ao patrimônio individual dos sócios.

Verificamos, outrossim, que a quase totalidade dos recursos que a Skymaster contabiliza como pagamento de serviços prestados pela Skycargas é, na verdade, transferida aos sócios de ambas as empresas, indicando simulação de despesas para uma e receita para outra.

A empresa Skycargas é tributada pelo regime do lucro presumido. De maneira geral, incide alíquota de 15% sobre o máximo de 32% da receita bruta da empresa. Assim, podem ser distribuídos aos sócios 32% da receita bruta, deduzidos 15% de Imposto de Renda e outros tributos. Caso a empresa comprove, junto à Secretaria da Receita Federal, lucro superior ao presumido, poderá, em consequência, efetuar a distribuição da diferença.

Todavia, percebe-se que a Skycargas tem distribuído aos seus sócios valores muito superiores ao lucro presumido. Como os valores distribuídos são muito próximos ao total das receitas, indicando altíssimo nível de rentabilidade, aliado ao fato de que diversos pagamentos contabilizados pela Skymaster como destinados à Skycargas foram, na verdade, destinados aos sócios, deduz-se que há operações simuladas envolvendo as duas empresas.

Para fins de visualização do montante distribuído aos sócios das duas empresas, em comparação com as respectivas receitas, apresentamos o quadro a seguir, com dados extraídos de seus sigilos fiscais.

Reais

	2000	2001	2002	2003	2004
Receita da Skymaster	64.095.831,36	84.018.636,42	132.816.300,00	140.539.020,71	113.108.335,44
Valor distribuído aos sócios pela Skymaster	189.271,92	911.000,00	1.884.000,00	Não distribuído	Não houve lucro
Receita da Skycargas	410.000,00	1.834.960,70	10.653.181,47	15.013.702,61	12.042.566,21
Valor distribuído aos sócios pela Skycargas	315.000,00	1.623.900,00	9.465.343,72	12.953.992,42	8.061.104,10

A prática de efetuar elevadas remessas para o exterior a título de pagamento de arrendamento, simular prestação de serviços por parte da Skycargas à Skymaster e de se utilizar aquela empresa para efetuar a distribuição de lucros aos sócios em comum, serve, na verdade, para esconder o lucro real que seria auferido pela própria Skymaster. Caso isso não ocorresse, tais lucros constariam de seus balanços, que são apresentados constantemente exigidos em procedimentos licitatórios e tornar-se-ia evidente o elevado nível de superfaturamento. Além disso, haveria maiores dificuldades em se aprovar os reiterados pedidos de reequilíbrio contratual junto à ECT.

6.2.3.7.15 Prática de emissão de cheques nominais à própria Skymaster a fim de serem endossados e sacados no caixa

A prática adotada pela Skymaster de emitir cheques em seu próprio favor para, em seguida, endossá-los e serem sacados no caixa, é expediente de quem não pretende deixar transparente os reais beneficiários de seus recursos.

As despesas da Skymaster deveriam ser efetuadas, normalmente, por meio de pagamento em cheques nominais à prestadora do serviço/fornecedora do material, por operações identificáveis mediante Transferência Eletrônica Disponível – TED, por meio de operações de câmbio, ou por meio de depósito em conta (por exemplo, as registradas como pagamentos realizados à Shell – combustível; à Swissport e Sata –

operações terrestre nos aeroportos; à Infraero – tarifas aeroportuárias; pagamentos de arrendamento e de seguro de aeronaves; importação de peças; pagamento da folha de pessoal; tributos).

Como essas despesas respondem pela quase totalidade dos custos da Skymaster, não restariam despesas significativas adicionais para a empresa pagar, ainda mais por meio de dinheiro em espécie. Assim, a alegação de depoentes vinculados à Skymaster, no sentido de que os saques em espécie seriam destinados a pagamentos de fornecedores, não merece prosperar. Nesse contexto, foi verificado que no período de 2000 a 2005 há um montante aproximado de R\$ 31 milhões em cheques emitidos pela empresa em seu próprio nome e que foram sacados no caixa, cujos beneficiários não foram identificados.

Dentre as pessoas identificadas de realizarem diversos saques, citamos os funcionários da empresa, Srs. Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde e Reginaldo Reges Menezes Fernandes, que sacaram, respectivamente, os totais de R\$3.081.194,21 e de R\$ 1.138.941,35 no período de janeiro de 2000 a junho de 2005. Nos depoimentos prestados a esta Comissão, ambos informaram que realizavam os saques e entregavam todo o dinheiro ao Sr. João Marcos Pozzetti, Diretor Financeiro da Skymaster.

Além desses dois funcionários, identificamos, também, o Sr. Francisco Marques Carioca, funcionário da empresa Cortez Câmbio e Turismo Ltda, que realizou saques totalizando R\$ 1.036.828,40. No depoimento prestado informou que realizava os saques a pedido do Sr. Marcus Valerius Pinto Pinheiro de Macedo, ex-advogado da Skymaster e recebia, para tanto, pagamento de R\$ 50,00 por saque. Já o Sr. Marcus Valerius afirmou em seu depoimento que entregava o dinheiro sacado também ao Sr. João Marcos Pozzetti.

Do exame dos dados bancários disponibilizados, relativos aos pagamentos de valores superiores a R\$ 10.000,00, conforme aprovado por esta Comissão, foi possível identificar os pagamentos constantes das tabelas a seguir listadas, que seguem anexas a este relatório.

- Relação de supostos pagamentos à empresa Skycargas Ltda cujos registros do sigilo bancário apontam outros beneficiários, no total de R\$ 22.169.615,30;
- Relação de supostos pagamentos à empresa Omega Air Ltd cujos registros do sigilo bancário apontam outros beneficiários, no total de R\$ 244.748,27;

- Relação de supostos pagamentos à empresa Forcefield Ltd cujos registros do sigilo bancário apontam outros beneficiários, no total de R\$ 8.631.715,89;
- Relação de pagamentos efetuados pela Skymaster aos sócios das empresas Skymaster Airlines Ltda. e Skycargas Ltda, no total de R\$ 32.985.441,05;
- Relação de saques efetuados pelo funcionário da Skymaster, Sr. Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde, no total de R\$ 3.081.194,21;
- Relação de saques efetuados pelo funcionário da Skymaster, Sr. Reginaldo Reges Menezes Fernandes, no total de R\$ 1.138.941,35;
- Relação de saques efetuados pelo funcionário da empresa Cortez Câmbio e Turismo Ltda, Sr. Francisco Marques Carioca, no total de R\$ 1.036.828,40;
- Relação de pagamentos recebidos pela Sra. Mônica Silveira Eduards, no total de R\$ 1.494.692,02.

6.2.3.7.16 Elevadas quantias em espécie em mãos dos sócios da Skymaster

Outro aspecto que chama a atenção são as elevadas importâncias de dinheiro em mãos que os sócios informam em suas declarações anuais de imposto de renda, o que não vem a ser uma prática muito usual em um país de atrativas taxas de remuneração de capital e de sensíveis problemas de segurança.

Os valores declarados pelos sócios são os seguintes.

Reais

Sócio	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Luiz Otávio Gonçalves				402.400,00	425.000,00	800.000,00
Américo Proietti		25.000,00	30.000,00		450.000,00	950.000,00
João Marcos Pozzetti			60.000,00	60.000,00		
Hugo César Gonçalves				300.000,00		

6.2.3.7.17 Aquisição de bens pela própria Skymaster destinados ao patrimônio dos seus sócios

Com base na análise da movimentação financeira da Skymaster e das declarações de IRPF de seus sócios, foi possível identificar alguns pagamentos realizados diretamente pela empresa para aquisição de bens alocados ao patrimônio individual de seus sócios, conforme detalhamento a seguir.

- a) **1** – Automóvel Audi. 2001/2002, Placa – JGG 6880, adquirido em 07/12/2001, junto à Saga Sociedade Anônima Goiás de Automóveis Ltda (CNPJ – 01.104.751/0003-82) no valor de R\$ 52.000,00 – inserido no patrimônio do Sr. Hugo César Gonçalves;
- b) **2** – Automóvel Mitsubishi adquirido junto à Nara Veículos Ltda em Brasília em 02/5/2005, tendo sido efetuado TED pela Skymaster diretamente em favor da concessionária no valor de R\$80.000,00 – inserido no patrimônio do Sr. Hugo César Gonçalves;
- c) **3** – Apartamentos nºs 2101, 2102 (Inserido no patrimônio do Sr. Luiz Otávio Gonçalves) e 2202 (Inserido no patrimônio do Sr. João Marcos Pozzetti) do Condomínio Catamarã em Fortaleza/CE - Contrato particular de venda e compra de fração ideal de terreno e adesão firmado junto à Fidúcia Empreendimentos e Participações Ltda (CNPJ – 03.717.466/0001-09) – valores identificados como pagamentos realizados a essa empresa: R\$ 234.027,88 (em 09/8/2002) e R\$ 375.000,00 (em 09/1/2003);
- d) **4** – Quatro apartamentos no empreendimento Mucuripe Plaza – Fortaleza/CE – inseridos nos patrimônios dos Srs. Luiz Otávio Gonçalves e João Marcos Pozzetti – pagamentos totalizando R\$ 90.104,16 em 2004 e R\$ 94.322,01 em 2005.

6.2.3.7.18 Fortes indícios de prática de falsificação de documentos pela Skymaster

De acordo com depoimento prestado à Comissão pelo Sr. Paulo Roberto de Vasconcelos Gonçalves, a Skymaster tinha o hábito de falsificar documentos, sempre com o fim de obter benefícios.

O depoente fez menção a diversas e graves irregularidades que teriam ocorrido na empresa no tempo em que lá trabalhava, inclusive apresentando cópia da documentação comprobatória de algumas falsidades autenticadas em cartório e gravação em CD.

As irregularidades relatadas dizem respeito à falsificação de assinaturas de tripulantes dos vôos nos documentos pertinentes (conhecida no jargão da empresa como "tripulação virtual"), de modo a atender à legislação aeronáutica; à falsificação da realização de treinamento dos pilotos; a acordos fraudulentos nos processos judiciais de acerto das rescisões trabalhistas; a recebimento de pagamento não registrado em carteira de trabalho, mediante pagamento em espécie e depósito não identificado em conta bancária; e à alteração de livro de bordo da aeronave posterior à ocorrência de acidente.

A falsificação das assinaturas dos tripulantes dos vôos tinha por fim evitar que os tripulantes ultrapassassem o limite normativo estipulado para a quantidade de horas voadas ou de pousos realizados em determinado período, o que, segundo o depoente, era comum ocorrer na Skymaster. Tais falsificações tinham o objetivo, ainda, conferir aparência de regularidade à quantidade e à qualificação dos tripulantes presentes aos vôos, além, é claro, de reduzir custos para a empresa, já que esta teria de contratar mais tripulantes.

Para exemplificar esse último caso, o Sr. Paulo Roberto informou que no dia 03 de outubro de 2003, um dia de eleição no Brasil, em que estava votando na cidade de Lagoa Santa/MG, consta seu nome integrando a tripulação que naquele mesmo dia estava trazendo a aeronave Boeing 707, prefixo PT-WSM, da Inglaterra para Belém. A aeronave teria ido àquele país para fazer uma revisão. Segundo o depoente, em vôos de longa duração a legislação exige uma tripulação formada por 5 tripulantes, sendo composta por dois comandantes, dois engenheiros de vôo e um co-piloto. Segundo o depoente, nem ele, nem o Sr. Marcos, que era co-piloto à época, embora constando como tripulantes desse vôo, não participaram da operação. Desse modo, o vôo teria sido realizado de forma irregular.

A falsificação de treinamentos de pilotos teria ocorrido com a certificação dos pilotos sem, contudo, terem freqüentado o curso necessário em Miami/EUA, já que examinadores credenciados pelo DAC na Skymaster, responsáveis por efetuar a avaliação da proficiência técnica dos tripulantes naquela cidade norte-americana, assinavam as respectivas fichas de avaliação dos tripulantes aqui mesmo no país, sem, contudo, realizarem o devido treinamento no exterior. A respeito do problema, o Sr.

Paulo Roberto formalizou denúncia junto ao Departamento de Aviação Civil, ao Ministério Público Federal, ao Sindicato Nacional dos Aeronautas e ao Centro de Investigação e Prevenção de Acidentes Aeronáuticos (CENIPA).

Como resultado das investigações, o DAC comprovou a denúncia e aplicou a penalidade de suspensão do Certificado de Habilitação Técnica do Diretor Técnico e Sócio da Skymaster, Sr. Hugo César Gonçalves, bem como de outros funcionários da empresa, além de outros funcionários envolvidos.

Já os acordos fraudulentos, verificados nos processos judiciais de acerto de rescisões trabalhistas, ocorriam a partir de orientação da Skymaster no sentido de que o demitido assinasse uma procuração constituindo um determinado escritório de advocacia, indicado pela própria empresa, para representá-lo em juízo. A partir da assinatura da procuração, a empresa efetuava os cálculos das verbas trabalhistas devidas e, se o demitido não concordasse com os valores apurados, o escritório de advocacia fazia um acordo na justiça trabalhista com a Skymaster para fins de homologação.

Além dessa questão de rescisão de contrato de trabalho, informou ainda o Sr. Paulo Roberto que os tripulantes da Skymaster recebiam, a título de salário, o valor especificado nas respectivas carteiras de trabalho, além de outra parte não registrada, ou seja, não contabilizada. O pagamento dessa parcela teria sido realizada, no início do funcionamento da empresa, por meio de pagamento em espécie e, posteriormente, mediante depósito não identificado em conta bancária.

Outro fato narrado pelo Sr. Paulo Roberto, de natureza também muito grave, refere-se ao acidente ocorrido com a aeronave Boeing 707, prefixo PT-MST, que resultou em perda total. Afirmou o depoente que a aeronave já vinha apresentando pane do compensador do estabilizador, responsável por colocar o "nariz" da aeronave para cima ou para baixo. A pane já estaria ocorrendo havia cerca de dois meses e a tripulação sempre reclamava, mas, segundo o depoente, não podiam lançar no livro de ocorrência da aeronave.

O acidente teria ocorrido em março de 2001, no trecho de Brasília a São Paulo da linha da RPN dos Correios. O Sr. Paulo Roberto informou que ele, descumprindo determinações da Skymaster, havia registrado no livro de manutenção da aeronave o problema, mas, pelo que soube, os funcionários envolvidos teriam refeito todo o livro.

Segundo o depoente, a aeronave no momento do acidente teria a tripulação composta pelo comandante Alírio, co-piloto Jordão e engenheiro de vôo Darci, sendo que nos últimos seis dias antes da ocorrência, teria ele voado na aeronave, juntamente com o comandante Marques e co-piloto Apiguião Leite.

A falsificação do livro de manutenção teria, então, evitado a aplicação de penalidades à empresa e seus responsáveis por parte do Departamento de Aviação Civil e, provavelmente, viabilizado o pagamento da indenização por parte da seguradora.

Pelo que se depreende do conteúdo do depoimento do Sr. Paulo Roberto, várias irregularidades graves teriam sido cometidas pela empresa Skymaster, as quais ensejam imediata apuração pelos órgãos de fiscalização, em especial pelo Departamento de Aviação Civil, Ministério Público do Trabalho, Ministério Público Federal, Ministério de Trabalho e Emprego e Ministério da Previdência e Assistência Social.

6.2.4 Análise das contratações da Beta

Antes de passarmos à análise dos contratos propriamente dita, ressaltamos que as conclusões deste relatório em relação à Beta são baseadas quase exclusivamente em documentos e depoimentos apresentados a esta Comissão, sem o auxílio dos dados sigilosos disponibilizados pelos bancos.

A despeito de todos os esforços empreendidos para que fosse disponibilizado o sigilo bancário, até a data de conclusão deste relatório o conjunto de dados reunidos é bastante precário. Até o início do mês de março, pouco mais de 20% dos registros tinham identificação de favorecido ou depositante, o que inviabilizou inferências sobre natureza e razões dos pagamentos.

Por outro lado, a análise detalhada dos dados da Skymaster não representa disparidade de procedimentos. Do mesmo modo que ocorreu com a Beta, a identificação de beneficiários e depositantes nos dados do sigilo bancário da Skymaster era precária. À época, os técnicos da CPMI preencheram a tabela de favorecidos e depositantes manualmente, mediante a análise de cada uma das cópias dos documentos fornecidos pelos bancos.

Ao final de cerca de duas semanas de trabalho, a base de dados ainda possuía um conjunto significativo de registros sem identificação. Não obstante, o conjunto de dados permitiu parte das conclusões registradas neste relatório. As conclusões iniciais alimentaram novos pedidos de informações às mais diversas autoridades, formando a convicção expressa neste relatório.

Em relação à Beta, somente no início de 2006 as primeiras informações chegaram, não permitindo sequer a avaliação do conjunto de dados disponível. Saliente-se que a Skymaster teve o seu requerimento de transferência de sigilo aprovado em julho de 2005, ao passo que a Beta teve o seu sigilo transferido em outubro de 2005.

Feitas essas considerações, passamos à análise.

6.2.4.1 Dispensa de licitação nº 001/2000

Em 22/12/1999, o Secretário de Controle Interno no Ministério das Comunicações (CISSET/MC), por meio do Ofício nº 537/99-DIEST/COFIC/CISSET/MC, encaminhou ao Presidente da ECT cópias de documentos que demonstravam que as Certidões Negativas de Débito (CND) da Previdência Social apresentadas pela Viação Aérea São Paulo S/A - Vasp à ECT eram falsas. Essas CNDs haviam sido apresentadas por ocasião do 3º Termo Aditivo ao Contrato nº 8859/97, em 01/7/99, e do 2º Termo Aditivo ao Contrato nº 8902/97, em 01/10/99. Esses contratos haviam sido firmados com a Vasp para operacionalização das linhas H, J e K, e F e G, da Rede Postal Noturna – RPN, respectivamente.

Por meio do Parecer/GAB/DEJUR-062-1999, o Departamento Jurídico da ECT recomendou que se oficiasse à Vasp para que se manifestasse quanto à autenticidade das certidões. Em 03/1/2000, o Departamento de Operações – DIOPE, solicitou ao DEJUR parecer acerca da modalidade de contratação das linhas remanescentes do contrato com a Vasp, caso seus contratos fossem anulados. Em resposta, o DEJUR afirmou estarem presentes os pressupostos de admissibilidade da contratação emergencial, recomendando que fosse promovida prévia cotação de preços junto às empresas aéreas a serem consultadas.

Mediante o Ofício 746/PR, de 22/12/1999, a ECT concedeu prazo de 8 dias para que a VASP apresentasse manifestação esclarecedora a respeito das CNDs. A VASP, em 04/1/2000, solicita mais 10 dias de prazo, tendo em vista os feriados de fim de ano. Em 06/1/2000, em complementação ao Parecer 062/99, o DEJUR emitiu o Parecer 013/2000-A, no qual afirmava que, ao se findar o prazo dado à Vasp, 18h00m do dia 10/1/2000, e não se verificando de forma irrefutável a autenticidade das CNDs questionadas, os Contratos n^{os} 8859 e 8902 deveriam ser considerados nulos de pleno direito.

Expirado o prazo fixado pela ECT sem que houvesse manifestação da VASP, o DEJUR recomendou que fosse oficiado ao Ministério Público Federal e à Ciset/MC, que não fosse efetuado à Vasp o pagamento dos serviços remanescentes, os quais só poderiam ser realizados mediante apresentação de CND válida ou mediante depósito em Juízo, e entendia que a ECT poderia promover a contratação por emergência das linhas H, J, K, F e G.

O Departamento de Gestão Operacional – DEGEO, em seu Relatório DEGEO-001/2000, afirma que as linhas F, G, H, J e K transportavam por dia, em média, 220 toneladas de carga urgente, fazendo o intercâmbio no eixo Rio/São Paulo/Curitiba, do Nordeste para o Sul/Sudeste, no eixo São Paulo/Belo Horizonte/Goiânia, e da região Oeste/Noroeste para o restante do Brasil, ligando todas as bases da RPN. Dessa forma, “a não operacionalização dessas linhas, mesmo que em apenas uma data, trará conseqüências em cadeia para a ECT, cuja recuperação demandará tempo, e com reflexos financeiros negativos.”. Informa que não há possibilidade de escoamento da carga através da Viação Aérea Comercial – VAC, pois o mercado nacional “não dispõe de vôos comerciais em quantidade, destinos, disponibilidade de carga e horários suficientemente adequados para atender ao volume de carga transportado pelas 05 (cinco) linhas.”. O transporte via superfície também era descartado em função das grandes distâncias, restando, como alternativa, a contratação de empresas aéreas para operarem as citadas linhas, pois havia pelo menos 10 delas, entre as de vôos regulares e não-regulares, que estariam aptas para esses serviços.

Em 06/1/2000, foram encaminhadas cartas às empresas de aviação, consultando-as sobre a viabilidade de operarem aquelas linhas da RPN em 10/1/2000 e solicitando, em caso positivo, cotações de preços. Foram consultadas as seguintes empresas: BM – Táxi Aéreo Ltda., TRIP – Transporte Aéreo do Interior Paulista Ltda., BETA – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda., TRANSBRASIL S/A – Linhas Aéreas, TOTAL Linhas Aéreas Ltda., SKYMASTER Air Lines Ltda., UNEX – Universal Express Linhas Aéreas Ltda., VARIG – Viação Aérea Riograndense, TAM –

Transportes Aéreos Meridionais S/A, PENTA – Pena Transportes Aéreos S/A e ALA – ABAETÉ Linhas Aéreas S/A.

A carta informava que os contratos teriam a duração de 60 dias, prorrogáveis até o limite máximo de 180 dias; que, para habilitar-se a qualquer das linhas, a empresa deveria possuir todas as condições operativas e que, para a celebração do contrato, seria necessário apresentação da documentação exigida pela legislação. As propostas deveriam ser apresentadas separadamente por linha e em ordem de prioridade, caso houvesse condições de operacionalizar mais de uma, e deveriam ser protocolizadas até às 12h do dia 07/1/2000.

As linhas tinham as seguintes fichas técnicas¹⁵.

LINHA F

TRECHO	HORÁRIOS		CAPACIDADE CONTRATADA (KG)
	Chegada	Partida	
Recife – Salvador	-20:15	21:30	13.000
Salvador – São Paulo	22:15	00:40	13.000
São Paulo – Porto Alegre	02:50	04:30	28.000

LINHA J

TRECHO	HORÁRIOS		CAPACIDADE CONTRATADA (KG)
	Chegada	Partida	
Porto Velho – Cuiabá	16:20	18:20	3.500
Cuiabá – Brasília	19:00	21:30	4.500
Brasília – Salvador	23:00	01:00	9.000
Salvador – Brasília	02:00	04:00	7.000
Brasília - Cuiabá	05:40	06:00	11.000
Cuiabá – Porto Velho	06:40	08:30	5.500

LINHA K

TRECHO	HORÁRIOS		CAPACIDADE CONTRATADA (KG)
	Chegada	Partida	
Goiânia – Belo Horizonte	20:55	22:15	7.000
Belo Horizonte – São Paulo	23:05	00:05	15.000
São Paulo – Belo Horizonte	03:15	04:15	20.000
Belo Horizonte – Goiânia	05:05	06:25	9.000

As propostas de preço e os vencedores da licitação, para as linhas F, J e K, estão apresentados nas tabelas abaixo.

15 Tratamos apenas das linhas vencidas pela Beta ou cuja participação tenha reflexo nas análises de outras contratações da empresa pelos Correios, caso da Linha F. As demais linhas contratadas no mesmo processo de dispensa não serão mencionadas.

LINHA F

Empresa	Preço Ofertado (R\$)	Preço por Operação no Contrato Anterior	Preço Estimado (R\$)	Vencedor/Valor Contratado (R\$)	Diferença
UNEX	87.813,67	40.122,59	40.122,59	VARIG/ 43.592.11	3.469,52 ou 8,6%
BETA	45.908,00				
SKYMASTER	98.000,00				
VARIG CARGO	43.592.11				

LINHA J

Empresa	Preço Ofertado (R\$)	Preço por Operação no Contrato Anterior	Preço Estimado (R\$)	Vencedor/Valor Contratado (R\$)	Diferença
UNEX	109.107,84	67.070,21	67.070,21	BETA/ 93.203,00	26.132,79 ou 39,0%
BETA	93.203,00				
SKYMASTER	103.000,00*				

LINHA K

Empresa	Preço Ofertado (R\$)	Preço por Operação no Contrato Anterior	Preço Estimado (R\$)	Vencedor/Valor Contratado (R\$)	Diferença
UNEX	59.868,86	39.294,05	39.294,05	BETA/ 46.520,00	7.225,95 ou 18,4%
BETA	46.520,00				
SKYMASTER	54.300,00				

6.2.4.2 Dispensa de licitação nº 003/2000

No ano de 1997, consciente do esgotamento do modelo de Rede Postal Noturna até então utilizado, pois não conseguia uma performance melhor em relação ao índice histórico de carga afetada por cancelamentos e/ou atrasos superiores a 30 minutos - que era de 11,63%, quando o aceitável seria que esse índice não ultrapassasse 2% -, a ECT contratou a empresa L'Aeropostale para prestar serviços de consultoria nessa área, visando à obtenção de subsídios para melhor gerenciar o transporte de carga.

A partir das conclusões apresentadas pela L'Aeropostale, foi criado um grupo de trabalho com o objetivo de desenvolver estudos visando ao aprimoramento do modelo de gestão da RPN, bem como propor melhorias na malha da RPN então vigente. Como resultado, foi estabelecido um novo modelo operacional e contratada uma consultoria especializada para avaliar a malha da RPN e seus respectivos custos.

A previsão de início da operação da nova malha seria 20/8/2001. Como essa data estava muito além da data ideal, foi elaborado um novo cronograma, cuja estrita observância poderia permitir o início da operação em 08/1/2001. Todavia, no dia 7/7/2000 venceriam os contratos emergenciais das linhas F, G, H e J e no dia 17/11 venceria o contrato emergencial da linha K, sem que os estudos estivessem concluídos. Seria necessária a manutenção dessas linhas até o dia 08/1/2001.

A solução encontrada foi a realização de nova contratação emergencial. Dessa forma, em 26/6/2000, foram convidadas 16 empresas para apresentar propostas, a serem entregues até as 18 horas do dia 29/6/2000. Oito empresas o fizeram: Skymaster, Beta, Total, TAM, Fly Brasil, Varig, TAF e Transbrasil. Restringiremos a análise à Linha F.

A seguir, a configuração da Linha F:

Trecho	Capacidade Contratada (Kg)
Recife-Salvador	13.000
Salvador – São Paulo	13.000
São Paulo – Porto Alegre	30.000

O mapa de cotações para a linha F é o seguinte:

Empresa	Capac. Máx. a ser contratada (Kg)	Preço Atual (R\$)	Preço Ofertado (R\$)	Capac. Máx. Ofertada (Kg)	Diferença %
Skymaster	30.000	43.592,11	98.000,00	38.000	119% da última contratação 43.592,11
Beta			95.507,00	35.000	
Varig			65.006,32	17.500**	

A VARIG teria de fazer 2 vôos de São Paulo a Porto Alegre para atingir os 30.000 Kg exigido nesse trecho. Desistiu da linha F para ficar com a linha J, pois só dispunha de uma aeronave.

A Beta, segunda colocada, foi consultada sobre o seu interesse em operar a linha F, sob a condição de que o preço cotado fosse reduzido, em razão de o preço máximo de referência da ECT ser de R\$ 78.000,00.

A correspondência foi encaminhada numa sexta-feira (07/7/2000) solicitando um posicionamento da empresa a respeito até às 11h daquele mesmo dia. A Beta informou que não poderia fazê-lo. Contudo, apresentou contra-oferta: "caso conste em contrato a possibilidade de reajuste mensal de preço, para maior ou menor, sob a variação do preço dos combustíveis aéreos e sob a variação cambial, o que temos

como factível dentro de licitação emergencial, ofertamos o preço de R\$ 90.701,00 por operação, sendo esse preço composto por 40% correspondente a combustível, 30% correlacionado ao dólar e 30% por outras despesas, com variação pelo IGPM-FGV – mensal”. Após isso, baixou o seu preço para R\$ 89.000,00, desde que constasse em contrato o reajuste imediato deste preço por influência exclusiva do aumento de preços dos combustíveis de aviação e que as multas fossem relevadas durante a primeira semana.

Por meio da CT/DEGEO/DAER-243/00, de 07/7/2000, os Correios informaram à empresa BETA que aceitavam o preço por ela cotado. Informaram, ainda, que o início das operações dar-se-ia no dia 10/7/2000 (segunda-feira), e que oportunamente estariam remetendo o contrato correspondente. Apesar disso, o contrato foi assinado com a empresa BETA com vigência a partir de 10/7/2000 sem redução de preço. Em 07/7/2000, a contratação das empresas vencedoras da DL-03/2000 foi submetida à Diretoria da ECT para ratificação.

6.2.4.2.1 Indícios de montagem do processo de dispensa de licitação nº 003/2000

Compulsando os autos do procedimento administrativo de Dispensa de Licitação n.º 003/2000, verificamos a existência de indícios de montagem dos autos para entrega a esta CPMI e ao Tribunal de Contas da União, em razão da incompatibilidade de datas, assunto e numeração das folhas.

Por exemplo, a folha 217 é o expediente CT/DEGEO/DAER-368/2000, de 02/10/2000, que informa a empresa Skymaster Airlines sobre alteração na configuração da Linha G, a partir de 2/10/2000. A data do documento e o assunto tratado são incompatíveis com a numeração do processo.

A incompatibilidade de data do documento verifica-se em comparação, por exemplo, com o Relatório DEGEO – 003/2000, de 03/7/2000, às folhas 218 e 219. Aliás, todo o processo está compreendido entre 20 de junho e 06 de setembro – última folha, de número 242 –, o que é absolutamente incompatível com um documento datado de 2 de outubro.

Da mesma forma, a CT/DEGEO/DAER-368/2000 informa a Skymaster sobre a alteração da Linha G, a partir de 2/10/2000. Ocorre que a Linha G foi licitada por meio da Concorrência 010/2000, cujas propostas comerciais foram recebidas somente em 25/7/2000. Ou seja, sequer era sabido quem seriam as concorrentes da licitação, quanto mais empresa que seria contratada, não sendo cabível cogitar um eventual erro de digitação. Com efeito, a Skymaster não ofertou a melhor proposta para a linha, portanto não venceu o certame. Todavia, a licitação foi revogada por preço excessivo. Em seguida, a Skymaster foi contratada diretamente, por dispensa de licitação por emergência, iniciando suas operações no dia 02/10/2002.

Desse quadro, podemos concluir que o processo foi montado após outubro de 2000, possivelmente quando da solicitação de cópias pelos órgãos de controle e por esta Comissão. A propósito dessa assertiva, a última folha do processo, datada de 6/9/2005, contém alerta do Departamento Jurídico dos Correios para que as páginas do processos fossem numeradas e que os documentos encaminhados por fax fossem substituídos pelos originais.

6.2.4.2.2 Decisão dos Correios sobre consulta às licitantes anterior à própria consulta

No processo de Dispensa de Licitação n.º 003/2000, a empresa Beta disputou a linha F, enquanto a Skymaster disputou a linha G. Ambas as empresas não apresentaram as melhores ofertas. Contudo, as empresas que ofertaram melhores preços acabaram desclassificadas.

Em consequência, o Chefe do Departamento de Gestão Operacional, Sr. José Garcia Mendes encaminhou expediente convidando as empresas Beta e Skymaster a celebrarem contrato, bem como solicitando redução dos preços ofertados.

Tanto a Beta quanto a Skymaster propuseram uma redução de preços condicionada à inclusão em contrato de cláusula de reajuste automático, indexada ao preço do combustível, segundo a participação desse insumo nos custos das empresas. O acordo proposto pela Skymaster foi rejeitado, mas o da Beta foi aceito. No entanto, os contratos foram assinados nos termos e valores originais, o que faz supor que tal aceite

não foi referendado pelas instâncias superiores ou pelo setor jurídico, uma vez que permitia reajustes não concedidos às demais concorrentes.

No dia 3/7/2000, o Sr. José Garcia Mendes apresentou o Relatório DEGEO – 004/2000, primeira versão¹⁶, informando sobre a desistência da Varig e a convocação da Beta, que não teria aceitado qualquer redução do preço cotado. O mesmo relatório informa que a empresa Fly Brazil, vencedora da licitação para a Linha G, não apresentou a documentação exigida no processo, tendo sido desclassificada. Em consequência, foi convocada a segunda colocada, a empresa TAF – Transportes Aéreos Fortaleza, que também foi desclassificada por não apresentar a documentação exigida. Ao final, informa sobre a contratação da Skymaster para operar a Linha G.

No mesmo dia, 3/7/2000, por meio do expediente CT/DEGEO-212/2000, a ECT solicitou à empresa Fly Brazil o encaminhamento da documentação comprobatória de que a empresa tinha condições de prestar os serviços para os Correios. O prazo para resposta estendia-se até as 12h do dia 04/7/2000. Na mesma data, os Correios consultaram o Departamento de Aviação Civil sobre a possibilidade de a empresa Fly Brazil operar aeronaves DC-8. A resposta do DAC, informando sobre a impossibilidade de a empresa Fly Brazil operar aeronaves DC-8, é datada de 13/7/2000 e foi protocolada nos Correios em 20/7/2000.

Além disso, a Beta somente foi consultada sobre a possibilidade de operar a linha F em 07/7/2000, conforme se verifica no expediente CT/DEGEO-242/2000, assinado pelo Sr. José Garcia Mendes. Além disso, o documento informa “como condição essencial para que essa empresa seja contemplada, citamos a necessidade de redução de preço em relação à oferta inicial (R\$ 95.507,00 por operação)”. Em procedimento análogo, a Skymaster foi convidada por meio da CT/DEGEO-244/2000, de 07/7/2000.

Por fim, o documento encaminhado à empresa TAF (CT/DEGEO-215/2000), solicitando o encaminhamento da documentação exigida para contratação com os Correios – dando prazo até as 12h do dia 5/7/2000, é datado de 04/7/2000. Posterior, portanto, ao Relatório DEGEO – 004/2000, que informa que a empresa não apresentou a documentação exigida, razão pela qual fora desclassificada.

Ora, antes de solicitar informações às empresas, a ECT já tinha o parecer pronto. O encaminhamento de correspondências às empresas servia apenas para

16 Tratamos do documento finalizado, não de minuta.

chancelar o que já estava decidido. Com efeito, a segunda versão do Relatório DEGEO – 004/2000, desta vez datado de 07/7/2000 e também assinado pelo então Diretor de Operações, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena, repete os termos da primeira versão do Relatório, de autoria do Sr. José Garcia Mendes.

6.2.4.3 Concorrência 010/2000

Em 23/6/2003, os Correios publicaram o Aviso de Licitação referente à Concorrência 010/2000. Esse certame tinha como objeto a contratação, por menor preço, de serviços de transporte aéreo da Rede Postal Noturna, linhas F, G, H, J e K, pelo prazo de seis meses, a contar de 1/10/2000.

Neste tópico abordaremos os aspectos gerais da licitação e a contratação da linha F. A linha G será considerada no conjunto de contratações da Skymaster.

Nos termos do item 2.7 do edital, era vedada a participação de consórcios entre empresas, sendo permitida a subcontratação dos serviços.

Convém observar que essa linha F, a partir dessa concorrência 010/2000, teve sua especificação modificada, já que o percurso, que anteriormente era somente de ida, conforme detalhado anteriormente (Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre), passou a contemplar a volta também, com exigência de duas aeronaves voando simultaneamente.

A abertura das propostas se deu no dia 25/7/2000. Disputaram a linha F as empresas Skymaster e Beta, sagrando-se vencedora a Beta, ao preço de R\$ 193.040,00 por operação. A empresa Skymaster ofertou um preço de R\$ 206.000,00 por operação. A estimativa dos Correios para a Linha F era de R\$ 197.914.

Observe-se a conveniência do contrato de divisão de cargas celebrado entre a Skymaster e Beta. Conforme exposto anteriormente, as empresas Skymaster e Beta firmaram no dia 21/7/2000 um Termo de Compromisso de Subcontratação com o objetivo de dividir os serviços que uma ou outra viesse a contratar junto à ECT, portanto, apenas quatro dias antes da reunião de recebimento da documentação e abertura das propostas da Concorrência N° 010/2000.

Em resumo, na Concorrência nº 010/2000, cujo edital exigia a utilização simultânea de duas aeronaves, disputaram a Linha "F" (Recife/Salvador/São Paulo/Porto Alegre e volta) apenas as empresas Skymaster e Beta. Conforme exposto em trecho anterior deste relatório, o Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho, à época Presidente da empresa Beta, confessou que havia uma preferência para a empresa Beta vencer a licitação.

O contrato firmado com a Beta, após sucessivas prorrogações e reajustes, teve vigência até final de abril de 2005, quando o preço por operação diária encontrava-se em R\$ 283.772,75.

6.2.4.3.1 Apresentação de Certidão Falsa pela Beta

Compulsando os autos da Concorrência n.º 010/2000, verifica-se que a Beta apresentou a Certidão Quanto à Dívida Ativa da União n.º 00082/2000, positiva, em razão de existirem inscrições ativas da Beta na Dívida Ativa da União. No seu verso, um despacho, supostamente emitido pelo Procurador da Fazenda Nacional Marden Mattos Braga, conferindo à certidão o efeito de negativa. A seguir, a transcrição da ressalva (com adaptações).

“A Procuradoria da Fazenda Nacional confere à Certidão em epígrafe [Certidão no. 00082/2000] o efeito de Negativa, conforme Art. 206, do Código Tributário tendo em vista que os débitos tributários (...) estarem em análise (...), aguardando seu deferimento.”(acréscimo nosso)

Instada a apresentar manifestação sobre a legalidade do despacho no verso da certidão, a Procuradoria da Fazenda Nacional (PGFN) assim informou:

“Especificamente em relação à Certidão expedida em favor da Brazilian Express Transporte Aéreos Ltda., afirma o missivista que a ressalva foi objeto de falso, o que conclui pela forma, caracteres, conteúdo e assinatura do redigido texto”.

O missivista a que se refere o expediente da PGFN é o Procurador Marden Mattos Braga, que nega ter emitido o parecer:

“Constato, sem sombra de dúvida, que no caso ora abordado, se trata de ressalva falsa, dolosamente produzida, com fins escusos. (...) Sendo assim, não reconheço, como minha não só a assinatura, bem como todo o teor do texto ora analisado. E reafirmo. Trata-se de texto falso.”

Baseada em fundada suspeita de ocorrência de ilícitos administrativo e penal, a PGFN comunicou a ocorrência à sua Coordenação-Geral Disciplinar e à Polícia Federal, para adoção de providências.

Assim, tem-se clara a falsidade da ressalva, o que contamina a certidão e os seus efeitos. Não se pode estabelecer de imediato a autoria. Podemos atribuir à Beta a entrega de certidão com ressalva falsa, dolosamente produzida, com fins escusos. No caso, o Sr. Roberto Kfourri, representante da empresa no certame, que a apresentou aos Correios.

A ressalva no verso da certidão não faz menção a suspensão de exigibilidade dos créditos ou qualquer outra hipótese de emissão Certidão Positiva com Efeitos de Negativa. Há apenas a referência ao fato de os "débitos estarem em análise, aguardando deferimento". Além disso, a certidão positiva é assinada pelo Procurador Seccional de Guarulhos, enquanto a ressalva é feita por um procurador de carreira, sem que esteja evidenciada a sua competência para retificar a certidão apresentada pela Beta.

Assim, causa espécie que a Comissão de Licitação tenha aceitado o documento sem nenhum questionamento, principalmente se considerado que a VASP, no início do ano, teve o contrato para operação de seis linhas da RPN rescindidos, justamente pela apresentação de Certidão Negativa de Débito falsa, obrigando os Correios a realizarem uma contratação emergencial de todas as linhas cujos contratos foram rescindidos.

Por semelhança, pode-se identificar na certidão falsa as assinaturas dos seguintes membros da Comissão de Especial de Licitação: Carlos Augusto de Lima Sena, então Diretor de Operações dos Correios; Jânio Cezar Luiz Pohren, então assessor do Diretor de Operações dos Correios e atual presidente da empresa; José Garcia Mendes, então Chefe do Departamento de Gestão Operacional (DEGEO); Sônia Maria Guimarães Campos, Subchefe do Departamento Jurídico (DEJUR); Marta Maria Coelho, presidente da Comissão Permanente de Licitação (CPL).

Uma das razões levantadas pelos depoentes para a instalação de Comissões Especiais de Licitação, em detrimento da CPL, era a relevância e complexidade da licitação. Seguindo essa lógica, os membros da Comissão Especial de Licitação são funcionários escolhidos entre os mais capacitados para a função. Ocorre que a verificação da regularidade fiscal é procedimento básico, bastando para tanto a leitura

dos documentos. Nesse particular, deve ser frisado que a Sra. Sônia Maria Guimarães Campos era a Subchefe do Departamento Jurídico dos Correios – DEJUR, sendo razoável supor que conhecesse a legislação afeta a contratações com o setor público e tivesse contato habitual com certidões para comprovação de regularidade fiscal. Da mesma forma, a Sra. Marta Maria Coelho era a Presidente da Comissão Permanente de Licitação dos Correios, sendo também razoável supor que tivesse conhecimento técnico e prático acerca da validade de certidões.

Não obstante, é possível imaginar que os funcionários dos Correios receberam a certidão falsa de boa-fé. Todavia, a hipótese mostra-se pouco plausível. Conforme pretendemos demonstrar ao longo deste relatório, há fortes evidências de que a Beta operava um esquema de pagamento de propinas a agentes dos Correios, de modo a garantir seus negócios com a estatal.

Ademais, não houve questionamento por parte da sua única concorrente, a empresa Skymaster. Nada mais natural, se considerado que no dia 21/7/2000, a Beta e a Skymaster assinaram contrato dividindo todos os contratos que as empresas tivessem ou viessem a ter, à razão de 50% para cada uma.

Toda a documentação da Beta para participação na concorrência, inclusive as certidões, foi entregue pelo Sr. Kfourri, que assinou o recibo de entrega e conferência pela Comissão de Licitação. Assim, está evidenciado que o agente responsável pela entrega de documento fraudado, com vistas à participação na licitação, é o Sr. Roberto Kfourri, devendo ser indiciado pela conduta ilícita.

6.2.4.3.2 Aceitação pelos Correios de Certidão Positiva da Beta

Por meio do expediente CT/DEGEO-326/2000, de 12/9/2000, os Correios informaram à Beta que a comprovação de regularidade com a Fazenda Federal da empresa estava com validade vencida¹⁷ desde 21/8/2000, sendo necessária nova certidão para assinatura do contrato derivado da Concorrência 010/2000.

Em resposta, a Beta encaminhou em 18/9/2000 a Certidão da Dívida Ativa da União n.º 00193/2000, de 05/9/2000, desta vez positiva. A certidão foi recebida

¹⁷ A certidão cujo prazo havia vencido era a certidão falsa apresentada para comprovar a regularidade fiscal da empresa na habilitação da Concorrência 010/2000.

como negativa. Nesse caso, a Beta não teve o trabalho de incluir uma ressalva. O expediente de encaminhamento foi assinado pelo Sr. Michel Abud Atié Jr., que consignou no documento: “segue cópias autenticadas dos comprovantes de regularidade com a Fazenda Federal”.

Se considerarmos que a inscrição dos débitos na Dívida da Ativa da União da Beta foi realizada no ano de 1998, que em abril de 2000 a empresa falsificou uma certidão para apresentar aos Correios e que até setembro de 2000 a Beta não possuía certidão da Dívida Ativa da União Negativa ou Positiva com Efeitos de Negativa, pode-se concluir que entre janeiro e setembro de 2000 a Beta não possuía uma certidão apta para contratar com a Administração Pública.

Contudo, a empresa foi contratada em duas dispensas de licitação e uma concorrência. Consultados sobre as certidões utilizadas pela empresa para demonstrar a sua regularidade fiscal, os Correios informaram não tê-las encontrado, conforme depende-se da leitura do Ofício 0163/PR, de 14/3/2006, que encaminhou a CI/DIOPE-172/2006. Informaram, porém, que em casos de dispensa de licitação, em obediência ao Manual de Licitação da estatal (MANLIC), a empresa solicita somente as certidões referentes à regularidade como o INSS e o FGTS.

De fato, as cópias das páginas do MANLIC anexas ao ofício listam apenas as certidões de regularidade com o INSS e com o FGTS como indispensáveis nos processos de contratação mediante dispensa de licitação. Admitindo-se verdadeiros os termos do MANLIC, tal como repassados a esta Comissão, estamos diante de um caso de infringência à Constituição Federal institucionalizado em manual de procedimentos.

6.2.4.4 Superfaturamento dos Contratos da Beta – Linha F

Conforme exposto anteriormente, a Concorrência 010/2000 gerou o Contrato 10.498/2000, celebrado entre a Beta e os Correios para operação da Linha F, ao preço diário de R\$ 193.940,00. Saliente-se que a Linha F teve o seu percurso dobrado, passando a contemplar trajetos de ida e volta.

Deve ser lembrado que disputaram a Linha F as empresas Beta e Skymaster, que possuíam um termo de divisão de contratos celebrado quatro dias antes da data da entrega das propostas comerciais. Convém lembrar que o Sr. Antonio

Augusto Conceição Morato Leite Filho declarou a esta CPMI que a preferência para vencer a licitação era da BETA, pois já vinha prestando os serviços para os Correios.

Os Correios contrataram a Beta, e a operação teve início no dia 1º/10/2000, vigorando mediante várias prorrogações, até abril de 2005. Ao longo do tempo o preço sofreu diversas repactuações e reequilíbrios, chegando ao fim do contrato no valor de R\$ 283.772,75.

No segundo semestre de 2003, entendendo que os preços estavam elevados no segmento de transporte aéreo de carga, os Correios contrataram consultoria do Brigadeiro Venâncio Grossi para realizar um estudo de custos das linhas da Rede Postal Noturna.

Como fruto desse trabalho, os Correios negociaram com as companhias aéreas a redução dos preços cobrados. A Beta concordou em reduzir seu preço de R\$ 258.835,65 para R\$ 233.278,59, ou seja, uma redução de aproximadamente 10%, com vigência a partir de 01 de outubro de 2003. Saliente-se que ao longo do tempo, as aeronaves da Beta que prestaram serviços aos Correios foram as mesmas.

Assim, considerando que a empresa aceitou reduzir os seus preços em cerca de 10%, podemos afirmar que havia margem para a redução dos preços. Evidentemente, a empresa continuou a ter lucros com os Correios, embora em níveis mais baixos. Naturalmente, esse era um preço justo, tanto que a empresa continuou a prestar serviços aos Correios até o fim de abril de 2005, época em que todos os contratos foram encerrados para modificação da malha da RPN.

Se o preço era o adequado naquele momento, pode-se afirmar, também, que a aplicação sobre ele da variação integral dos indexadores do setor (combustível de aviação, dólar americano e IGP-M), respeitando a participação de cada item da planilha de custo das empresas, manteria seu real valor no decorrer do tempo.

Obviamente, se o raciocínio é válido para o futuro, também o é para o passado. Logo, se indexarmos ou desindexarmos o preço negociado pela Beta no segundo semestre de 2003, utilizando a variação integral dos indexadores do setor, iremos encontrar o preço equivalente ao longo do tempo, de modo que será o preço justo em cada momento. Assim, procederemos, em procedimento análogo ao utilizado no caso da Skymaster.

Sinteticamente, o preço equivalente representa o preço que proporciona à BETA a obtenção do mesmo patamar de remuneração que o preço negociado no segundo semestre de 2003 – preço este considerado adequado pela própria Beta, em cada época da vigência do contrato.

A seguir, o resumo dos cálculos.

O preço de referência - R\$ 233.278,59 - pode ser assim decomposto, segundo os percentuais de incidência de cada indexador:

Indexadores	Custos (R\$)	Participação dos custos (%)
Combustível ¹⁸	94.008,10	40,30%
Dólar Americano (Venda)	58.444,98	25,05%
IGP-M	80.825,51	34,65%
TOTAL	233.278,59	100,00%

Os resultados estão apresentados a seguir.

Período	Preço Beta Contratado pela ECT	Preço Equivalente	Superfaturamento Diário	Dias Úteis	Superfaturamento no Período
01/10/2000 a 30/6/2001	193.940,00	129.508,68	64.431,32	187	12.048.657,09
01/7/2001 a 30/9/2001	213.334,00	162.447,31	50.886,69	64	3.256.748,02
01/10/2001 a 30/9/2002	232.728,00	192.533,45	40.194,55	252	14.373.582,41
01/10/2002 ¹⁹ a 30/11/2002	245.528,04	242.925,34	2.602,70	42	109.313,55
01/12/2002 a 30/9/2003	258.835,65	232.313,45	26.522,20	210	5.569.662,03
01/10/2003 a 01/8/2004	233.278,59	233.278,59	Não há	-	Não há
02/8/2004 a 30/9/2004	253.368,53	276.001,62	Não há	-	Não há
01/10/2004 a 30/4/2005	283.772,75	285.788,82	Não há	-	Não há

TOTAL: R\$ 35.357.963,10

Assim, o superfaturamento calculado para a operação da Beta entre outubro de 2000 e abril de 2005 é de mais de R\$ 35 milhões. Note-se, porém, que o superfaturamento só é verificado no período compreendido entre outubro de 2000 e setembro de 2003. No restante da vigência contratual, não há indicativo de superfaturamento.

¹⁸ Foi utilizado o preço do QAV-1 BR vendido pela BR Distribuidora. Observe-se que é utilizada a variação do preço do combustível e não o preço de revenda. Como o único fornecedor de querosene de aviação é a Petrobrás, a variação percentual do preço no tempo entre as diversas distribuidoras é muito próxima.

¹⁹ Nessa data, a carga total contratada foi aumentada de 133 para 147 toneladas.

Entre abril de 2004 e abril de 2005, a empresa renovou o contrato duas vezes e recebeu dois reajustes de preços, insuficientes, porém, para retornar seu preço ao patamar da época da renegociação. Ou seja, durante o período de pelo menos um ano e sete meses, a contar de outubro de 2003, a Beta operou com preço igual ou inferior ao preço considerado adequado, conforme metodologia. Como a empresa tinha a opção de renovar ou não seu contrato, fica evidente que o preço pago pelos Correios no período a remunerava em níveis satisfatórios. Tal fato demonstra o conservadorismo do método.

Retornando às questões iniciais, recordemos que a BETA havia cotado em junho de 2000, por ocasião da Dispensa de Licitação 003/2000, o preço de R\$ 95.507,00 para operação da linha F, sendo que o preço ofertado pela empresa em janeiro - R\$ 45.908,00 -, projetado para junho do mesmo ano, indicava um preço equivalente R\$ 50.689,31. Para tanto, foi utilizada a participação aproximada de cada indexador no custo da Beta, segundo carta encaminhada aos Correios em 07/7/2000: 40% correspondente ao combustível, 30% indexado pelo dólar e 30% indexado pelo IGP-M.

Até a Dispensa de Licitação 0003/2000, a linha F era só de ida. IDA. Assim, dobrando o valor de R\$ 50.689,31 encontraríamos o valor de R\$ 101.378,62. No entanto, a BETA apresentou no mês seguinte, por ocasião da Concorrência 010/2000, o valor de R\$ 193.940,00. Desindexando o valor do contrato renegociado pela Beta no segundo semestre de 2003, retrocedendo até a data da Concorrência 010/2000, encontramos o valor de R\$ 128.240,01.

Portanto, seja indexando o preço ofertado pela BETA em janeiro de 2000, seja desindexando o preço renegociado no segundo semestre de 2003, percebe-se que o preço ofertado pela BETA na concorrência em julho de 2000 era superfaturado.

- preço ofertado pela Beta na Concorrência 010/2000: R\$ 193.940,00;
- preço corrigido no tempo a partir da proposta da Beta de janeiro de 2000, na Dispensa de Licitação 001/2000: R\$ 101.378,62;
- preço corrigido no tempo a partir do preço renegociado no segundo semestre de 2003: R\$ 128.240,01;

Como a decomposição das parcelas de custo informadas pela Beta é aproximada, utilizaremos o método mais conservador possível. Atualizaremos a proposta apresentada em janeiro de 2000 pela Beta pelo indexador com maior variação no período. Entre 07/1/2000 e 29/6/2000, as variações foram as seguintes:

- Dólar Americano (venda) no período: - 0,60%
- IGP-M no período: 3,17%
- Combustível (QAV da Petrobrás): 24,11%

Assim, a proposta da Beta apresentada em janeiro de 2000 (R\$ 45.908,00) será atualizada em 24,11% no período. O resultado é R\$ 56.976,42. Ressalte-se que a melhor oferta na Dispensa de Licitação nº 001/2000 foi da Varig – R\$ 43.592,11, vencendo a disputa com a Beta.

A seguir, a tabela de pagamentos a maior efetuados pelos Correios:

Período	Preço Beta Contratado pela ECT	Preço Equivalente	Superfaturamento Diário	Dias Úteis	Superfaturamento no Período
07/7/2000 30/9/2000	R\$ 95.507,00	R\$ 56.976,42	R\$ 38.530,58	59	R\$ 2.273.304,22

TOTAL: R\$ 2.273.304,22

Somando com os valores calculados anteriormente, obtém-se o superfaturamento total dos contratos da Beta – Linha F, da ordem de R\$ 37,5 milhões, cujos valores foram indevidamente pagos pelos Correios no compreendido entre 10/10/2000 e 30/9/2003.

6.2.4.5 Os Preços de Referência dos Correios

Indagada pela Controladoria-Geral da União (CGU) sobre o método de cálculo do preço de referência da Dispensa de Licitação 001/2000, a ECT respondeu.

Todos os processos licitatórios conduzidos pela ECT seguem critério objetivo para determinação da estimativa de preço de referência.

Os critérios para fixação dos preços de referência estão baseados no item 2 do Capítulo 3, do Módulo 3, do Manual de Licitações da ECT, cujo texto está transcrito a seguir.

'2. A estimativa do valor a ser contratado basear-se-á:

- no custo de referência da ECT, quando houver;

- nos preços da última contratação de objeto idêntico, devidamente corrigidos, caso tenha sido realizada a menos de 06 (seis) meses;

- nos preços coletados em pesquisa de mercado, por item, realizada em até 06 (seis) meses.'

(...)

No caso específico do transporte aéreo de carga, tem-se por prática adotar como referencial de preço para adjudicação aquele que vem sendo praticado nos contratos em vigor ou o obtido em processos licitatórios recentes, desde que haja similaridade entre o objeto licitado e as condições originais de rota e de demanda de cargas, pois estes preços representam naquele momento a situação de mercado.

(...)

Dada a celeridade imposta pela situação, foi estabelecido naquele momento como valor de referência os preços então praticados pela VASP.

Idêntico questionamento se fez em relação aos preços de referência da Dispensa 003/2000. Os Correios assim responderam.

“assim, como referência, foram adotados os preços então vigentes, por tratarem-se de modalidades de licitações idênticas, realizadas dentro de um curto intervalo de tempo e o objeto contratado guardar similaridade como o do procedimento anterior.”

Pelos termos da manifestação dos Correios, o preço de referência da Dispensa de Licitação 001/2000 era de R\$ 40.122,59, para a linha F e de 66.256,64 para a linha G, preços da Vasp, empresa que operava as linhas até então. Na Dispensa de Licitação 003/2000, os preços de referência deveriam ser R\$ 43.592,00 - preço praticado pela Varig e R\$ 84.000,00 – preço da Skymaster, respectivamente, devidamente atualizados no tempo segundo os índices de correção aplicáveis ao setor.

O preço de referência para a Linha G foi de R\$ 84.000,00, preço até então praticado pela Skymaster. Saliente-se que a empresa foi selecionada pelos Correios ao preço de R\$ 105.000,00 por operação.

Ocorre que o preço de referência para a Linha F foi de R\$78.000,00. Obviamente, esse não é preço da contratação anterior atualizado. Caso o método alegado pelos Correios tivesse sido aplicado, o preço de referência não chegaria aos R\$ 50 mil, considerando que o indexador com maior variação no período entre janeiro a junho de 2000 foi o combustível, com variação de 24,11%, incide apenas sobre cerca de 40% dos custos. Se aplicada a variação do combustível sobre a integralidade do preço anterior, o preço de referência não chegaria aos R\$ 55 mil.

Para a Concorrência 010/2000, o cálculo do preço de referência mudou, embora o edital tenha sido publicado no dia 23/6/2000, seis dias antes da realização da Dispensa de Licitação 0003/2000. O preço de referência dos Correios subiu para R\$ 197.914,00. Observe-se que a linha F, a partir dessa licitação, passou a ser de ida e volta. Para comparação com o preço anterior, dividimos o preço de referência por dois: R\$ 98.957,00.

Ora, vejamos o absurdo: o preço de referência dos Correios para a Concorrência 010/2000, cujo edital foi publicado no dia 23/6/2000, é de cerca de R\$ 98.000,00, enquanto o preço de referência em 29/6/2000 é de R\$ 78.000,00. Note-se que o preço de referência dos Correios para a Concorrência 010/2000 é superior ao dobro do preço de contratação da Beta em julho de 2000, em decorrência da Dispensa de Licitação n.º 003/2000. Assim, a Beta ofertou preço inferior ao preço de referência dos Correios na Concorrência 010/2000 (R\$ 197.914,00 contra R\$ 193.940,00). Como o preço da Beta estava superfaturado, conforme demonstrado neste relatório, é evidente que o preço de referência dos Correios estava superorçado.

Saliente-se que, segundo os termos da Portaria PRT/PR – 066/2000, o Sr. Luiz Carlos Scorsatto, Chefe de Divisão do DEGEO, e o Sr. Paulo Eduardo de Lima foram designados para compor a equipe de Apoio Técnico à Comissão Especial de Licitação da Concorrência 010/2000, figurando entre suas atribuições a elaboração das especificações técnicas da licitação, além da prestação de assessoria técnica à Comissão. Naturalmente, entre as especificações técnicas da licitação figura o cálculo do preço de referência, de sorte que os Srs. Luiz Carlos Scorsatto e Paulo Eduardo Lima são diretamente responsáveis pelos referenciais utilizados pelos Correios.

Caso semelhante – ajuste do preço de referência em relação ao preço de contratação – ocorreu com a Skymaster, de modo inverso. Na Dispensa de Licitação 001/2000, a empresa foi contratada ao preço de R\$ 84.000,00 por operação diária para a Linha G (São Luis/Teresina/Brasília/Rio de Janeiro/Brasília/Teresina/São Luis). Na

Dispensa de Licitação 03/2000, a Linha foi alterada (troca do Rio para São Paulo). A Skymaster venceu, ao preço de R\$ 105.000,00.

Na Concorrência 010/2000, novamente a linha foi alterada, voltando à sua condição inicial, de janeiro de 2000. A Skymaster ofertou R\$ 132.000,00. A empresa Brata – Brasília Táxi Aéreo venceu, ofertando R\$ 82.768,00.

A ECT solicitou à Brata um desconto de 5% sobre o preço, alegando que o preço de referência para a linha era de R\$ 71.825,00. A empresa não aceitou a redução proposta pelos Correios. A ECT revogou a licitação por preço excessivo e prorrogou o contrato com a Skymaster, celebrado mediante dispensa de licitação, reduzindo o seu preço para R\$ 81.050,00.

Ora, o preço da Skymaster para a Linha G, em janeiro de 2000, era de R\$ 84.000,00. Em julho de 2000, para idêntica linha, a empresa Brata ofertou R\$ R\$ 82.768,00, preço que foi considerado excessivo, enquanto a Skymaster ofertou R\$ 132.000,00 para o mesmo objeto. A mesma empresa que foi beneficiada com a revogação da licitação, embora cumprindo contrato com um preço de cerca de 61% do pretendido.

A respeito do cálculo do preço de referência pelos Correios para a Concorrência 010/2000, a Controladoria Geral da União assim se manifestou:

As planilhas apresentadas na 'Manifestação da ECT' não esclarecem os cálculos realizados para determinação dos valores de referência. Foi informado.

'Foram utilizadas as projeções feitas pela Consultoria Roland Berger & Partners, em 1996, e também pela Aéropostale em 1998/99, atualizadas pela variação cambial, pelo aumento do preço do querosene e pelos reajustes autorizados pelo Governo Federal,...'

Os valores de referência determinados não restaram justificados, uma vez que os percentuais calculados nessas planilhas não correspondem aos percentuais apresentados no relatório da Consultoria Roland Berger. Também não há indicação do modelo de aeronave que foi utilizado como base para os cálculos.

Ressalte-se, ainda, que essas folhas, que de acordo com a ECT foram obtidas na pasta do processo, não apresentam o devido carimbo de numeração do processo, conforme exigência do art. 38 da Lei nº 8.666/93. Ademais, as planilhas apresentam valores apenas para as linhas F e G. Para as demais linhas licitadas não existem sequer planilhas.

Do exposto, não é demasiado supor que a Skymaster tinha a preferência para ganhar a Linha G, assim como a Beta tinha a preferência para vencer a Linha F – conforme depoimento do Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho –, considerando que as duas empresas dividiam irmanamente seus contratos com os Correios.

Outro exemplo é preço de referência do Pregão 45/2001, vencido pela Skymaster mediante conluio com a Beta e a Aeropostal, a preços superfaturados. O preço dessa licitação foi obtido pela atualização monetária dos preços da Dispensa de Licitação 002/2001, vencida pela Skymaster, cujo procedimento foi realizado em poucas horas, da convocação até o início da operação pela empresa.

Os Correios têm como procedimento o descumprimento da previsão do art. 40, § 2º, inciso II, da Lei de Licitações, que prevê como anexo do edital o orçamento estimado em planilhas de quantitativos e preços unitários. De fato, a prática verificada nos processos de licitação dos Correios indica que a empresa somente apresenta o seu preço de referência após a entrega das propostas comerciais pelas licitantes. Ora atualiza-se o último preço no tempo, ora empregam-se os dados da consultoria Roland Berger, ora utiliza-se o preço por quilograma por quilômetro transportado, ora utiliza-se o índice tarifário do DAC.

Em verdade, na grande maioria dos processos não há menção ao método de obtenção do preço de referência. A maioria das informações sobre esses parâmetros foi obtida quando a empresa foi questionada sobre como avaliou a economicidade da contratação. Aliás, a própria auditoria interna dos Correios já havia apontado esse fato, conforme exposto em trecho anterior deste relatório.

Assim, as situações relatadas sugerem que os Correios ajustam as linhas e os preços de referência da Rede Postal Noturna de modo a justificar o preço de contratação dos Correios. Como há evidências de favorecimento a empresas nas contratações com os Correios, cabe solicitação aos órgãos competentes, a exemplo do Tribunal de Contas da União e da Controladoria-Geral da União, para que investiguem os procedimentos de formação de preços de referência empregados pelos Correios, em

todas as licitações e dispensas de licitação da Rede Postal Noturna, a partir de janeiro de 2000.

Saliente-se que um efeito colateral do modo de proceder dos Correios é a dificuldade de fiscalização dos contratos pelos órgãos de controle, uma vez que as constantes alterações dificultam a comparação entre as diversas contratações.

6.2.4.6 A Atuação do Sr. Pedro Vieira de Souza

Conforme relatado em tópico anterior, a Beta apresentou uma certidão falsa para contratar com os Correios, mediante a inclusão de ressalva falsa no verso do documento. Esse fato traz indicativo de que a Beta valia-se de expedientes ilícitos nas suas relações com o setor público, particularmente em relação à área tributária.

Nesse contexto, surge a figura do Sr. Pedro Vieira de Souza.

Em diversas oitivas, foi perguntado aos depoentes quem era o Sr. Pedro Vieira de Souza. Os depoentes que afirmaram conhecê-lo disseram tratar-se de um assessor da presidência da Beta para assuntos tributários, um consultor de planejamento tributário e outras denominações assemelhadas, todas com indicação de ser pessoa voltada ao tratamento de questões tributárias. Questionados sobre o que exatamente fazia o Sr. Pedro Vieira de Souza, ninguém soube dizê-lo, existindo apenas referência ao seu trabalho de parcelamento de débitos tributários.

O Sr. Pedro Vieira de Souza, quando indagado sobre a sua função de consultor de planejamento tributário ou assessor de planejamento, afirmou que o seu trabalho se resumia ao parcelamento de débitos tributários e à recepção de fiscais quando havia fiscalização na Beta.

Segundo o Sr. Pedro Vieira de Souza, o trabalho de parcelamento consistia em ficar na fila dos órgãos públicos, levantar os débitos da empresa e apresentar o requerimento-padrão solicitando o parcelamento das dívidas. O trabalho de atendimento a fiscais consistia em gerenciar o atendimento à fiscalização, providenciando os documentos solicitados e prestando informações aos fiscais.

Trecho do depoimento do Sr. Pedro Vieira de Souza a esta CPMI:

“Então eu vou explicar qual é o trabalho. Chega 3h da manhã na fila do INSS, na fila da Receita, pega uma senha, fica até abrir para ser recebido e espera até as 3, 4, 5 horas da tarde e daí eles dão a relação desse CNPJ com a dívida, e assim vai, são setenta e poucos CNPJs. O senhor vai 4 horas da manhã, fica na fila, pega uma senha. (...) eu pego o levantamento da dívida.(...) Daí eu entro no INSS com toda documentação de cada empresa, dou entrada e peço um parcelamento. Isso aí levou um ano e pouco, Deputado.”

Pelo trabalho de parcelamento, o Sr. Pedro Vieira de Souza recebeu cerca de R\$ 10.000,00 por mês, durante dezoito meses, totalizando cerca de R\$ 180.000,00. Para o trabalho de fiscalização, recebeu cerca de R\$ 120.000,00. Pelo conjunto dos serviços prestados, cerca de R\$ 500.000,00, distribuídos ao longo de cerca de cinco anos. De efetivo recebimento, o Sr. Pedro Vieira de Souza alega cerca de R\$ 400.000,00, tendo um saldo a receber da ordem de R\$ 80.000,00.

Causam espanto os valores pagos. Os trabalhos descritos poderiam ser realizados pelos funcionários da empresa, em sua maioria por pessoas sem grande qualificação, como contínuos e assemelhados. Procurar uma repartição pública, esperar pelo atendimento na fila e levantar os débitos de uma empresa são trabalhos simples. Preencher o requerimento-padrão também não exige grande especialização. Atender fiscais e fornecer informações sobre a empresa é tarefa que o contador poderia realizar perfeitamente.

Expostos os mesmos argumentos ao Sr. Pedro Vieira de Souza, este informou que a contratação de profissionais era atividade discricionária da empresa, cabendo a ele apenas prestar os serviços para os quais fora contratado.

De fato, a assertiva é verdadeira.

Ocorre que o Sr. Pedro Vieira de Souza era pago por um mecanismo denominado “*cheque frete*”, ainda não inteiramente explicado. Segundo a maioria dos depoentes, assim era a denominação dos pagamentos feitos aos empregados avulsos contratados para transportar as carretas do Grupo Promodal. Ao que tudo indica, eram cheques nominais à própria empresa, endossados para saque por terceiros diretamente no caixa da agência bancária.

A descrição acima conflita com o relato do Sr. José Vanderlei de Medeiros, *controller* do Grupo Promodal, que afirmou a esta CPMI que a empresa não

fazia pagamentos em espécie, exceto em relação ao Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, que sacaria mensalmente cerca de R\$ 500 mil.

Em correspondências internas do Grupo Promodal de Transportes (Grupo GPT), trocadas entre o Sr. José Vanderlei de Medeiros e o Sr. Marcelo Naufal, funcionário do setor financeiro do grupo, no ano de 2003, todas com a mensagem em destaque *“recomendável a eliminação deste documento após sua leitura”*, há a solicitação de pagamento ao Sr. Pedro Vieira de Souza – favorecido: “Cheque Frete”.

Uma das correspondências trata da programação dos pagamentos referentes ao PIS/COFINS 2002, sempre em valores de R\$ 30.000,00, com intercalados em períodos de cerca de dez dias, perfazendo o total de R\$ 900.000,00, distribuídos entre março e dezembro. Ao final, a informação “realizado”, seguida por “favorecido: ‘Cheque Frete’, referência: Pedro Vieira de Souza”.

Outra correspondência traz uma relação de valores, datados entre setembro de 2002 e 28 de novembro (supostamente do mesmo ano), com itens de nome “R\$ 20.000,00 penhora”, “R\$ 5.000,00 INSS – mudança fiscaliz.”, “R\$ 17.500,00 INSS – TIME”, “R\$ 10.000 RF – TT”. São dezessete registros, cujos valores somam R\$ 262.500,00.

A lista continua, com lançamentos variando entre 5 de dezembro e 21 de abril (possivelmente 5/12/2002 a 21/4/2003). São onze registros, seguindo o mesmo padrão anterior de valores e nomes, somando R\$ 127.500. Diversamente dos anteriores, estes são acompanhados do desenho de um raio, sugerindo a idéia de problema ou tarefa não realizada.

Independentemente do modo que o Sr. Pedro Vieira de Souza era pago, parece claro que os pagamentos eram feitos de modo a ocultar o beneficiário, inclusive em relação à contabilização. Sendo um trabalho normal, não haveria por que a empresa buscar ocultá-lo, o que sugere que o trabalho de atendimento a fiscais e parcelamento de débitos tributários seja, em verdade, tráfico de influência junto aos órgãos tributários, mediante pagamento de propinas a servidores públicos e autoridades.

Aliás, um dos depoentes afirmou que o Sr. Pedro Vieira de Souza tinha bom relacionamento com servidores do INSS, derivado de um possível parentesco com autoridade da autarquia. Neste ponto, voltamos à Certidão da Dívida da União fraudada pela Beta no início do ano 2000, época em que o Sr. Pedro Vieira de Souza iniciou seus trabalhos na empresa, sugerindo a sua participação no episódio.

Por fim, embora não exista evidência de que seja diretamente relacionado à atuação do Sr. Pedro Vieira de Souza, mas que denota ser prática reiterada do grupo GPT o pagamento de vantagens indevidas a agentes públicos, cabe mencionar bilhete do Sr. Geraldo José Pereira ao Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, sem data, transcrito a seguir: *“solicito a liberação de R\$ 8.000,00 referente a fiscalização do trabalho”*.

Ante a ausência de conclusão sobre as atividades do Sr. Pedro Vieira de Souza, este relatório deve ser encaminhado às autoridades competentes, para prosseguimento da investigação.

6.2.4.7 A Questão do ICMS

Ainda em relação a questões tributárias envolvendo a Beta, merece comentário o caso da utilização de créditos tributários pelo ICMS pela empresa. Deve ser ressaltado que as informações apresentadas a seguir têm caráter preliminar e não representam opinião sobre a conduta da empresa e das pessoas envolvidas. Aqui apresentamos o registro do trabalho iniciado e não concluído, para prosseguimento das investigações pelas autoridades competentes.

A hipótese investigada por esta comissão é a de obtenção fraudulenta de créditos do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) no Estado de São Paulo.

Para coletar informações, esta Comissão oficiou às secretarias de fazenda dos estados onde a Beta operou ou opera, a partir de janeiro de 2000. Foram solicitadas informações sobre os conhecimentos aéreos emitidos pela empresa em cada uma das unidades da federação e sobre os créditos de ICMS gerados no período, utilizados ou não pela empresa. Também foram contactados a própria empresa Beta e a empresa Pigatto OTM – Transporte Multimodal, que contratava os serviços de transporte aéreo de carga da Beta.

As secretarias de fazenda responderam ao pedido desta CPMI, ressalvado quanto aos conhecimentos aéreos, comumente chamados de AWB²⁰. Como razões gerais, o grande número de documentos e o curto prazo para entrega.

Até a conclusão deste relatório, somente a empresa Pigatto atendeu integralmente à solicitação desta CPMI. Além disso, um representante da Pigatto foi ouvido pela Sub-Relatoria de Contratos e explicou detalhes da operação de remessa de cargas da empresa, de Porto Alegre para São Paulo.

Conforme depreende-se dos documentos encaminhados pela Pigatto e do depoimento do seu representante, todos os conhecimentos aéreos de carga embarcada pela Beta no Rio Grande do Sul são emitidos em São Paulo. O depoente afirmou ainda que o procedimento convencional das demais companhias aéreas é a emissão do conhecimento aéreo no local de origem.

Efetivamente, o Regulamento do ICMS do Estado de São Paulo, aprovado pelo Decreto nº 45.490/2000, prevê que o local da prestação do serviço, para efeitos de cobrança do imposto, é o local onde tiver início a prestação do serviço ou o local do estabelecimento destinatário do serviço, se dentro do Estado de São Paulo, no caso de utilização de serviço cuja prestação se tiver iniciado em outro Estado e não estiver vinculada a operação ou prestação subsequente alcançada pela incidência do imposto.

Perguntado como era feito o transporte de São Paulo para Porto Alegre, considerando que o conhecimento aéreo era emitido sempre em São Paulo, o representante da Pigatto informou que a Beta enviava uma cópia por fax para Porto Alegre, o que asseguraria o transporte da carga até São Paulo.

Deve ser salientado que a carga da Pigatto viajava com um conhecimento aéreo da própria Pigatto, segundo informação do representante da empresa. O conhecimento aéreo da Beta serviria para cumprir uma obrigação fiscal da empresa em relação ao serviço prestado, devendo acompanhar a carga da origem ao destino.

Em relação à emissão de todos os conhecimentos aéreos no Estado de São Paulo, cabe remissão às notas explicativas da Portaria CAT-28/02.

²⁰ Em verdade, o AWB (*airway bill*) é o conhecimento aéreo internacional, mas a sigla é comumente utilizada para designar todos os tipos de conhecimentos aéreos, nacionais ou internacionais.

A presente portaria é uma consolidação das normas relativas à prestação de serviços de transporte nas suas diversas modalidades. Todavia, nela não foram incluídas as seguintes normas, que presumivelmente deveriam dela fazer parte, pela razões que a seguir se expõem.

I - as relativas a transporte aéreo, de que tratava a Portaria CAT-23, de 15/02/90, editada com base no Ajuste SINIEF nº 10, de 22/8/89, tendo em vista a decisão exarada pelo STF na Ação Direta de Inconstitucionalidade Nº 1601-6, a qual, por maioria de votos, "...deferiu o pedido de medida cautelar, para suspender, com eficácia ex nunc, até a decisão final da ação, a execução e aplicabilidade do Convênio ICMS nº 120, de 13/12/96..."; tendo em vista que esse convênio, na sua cláusula quarta, determina que "Permanecem aplicáveis aos estabelecimentos prestadores de serviço aéreo as disposições contidas no Ajuste SINIEF nº 10/89, de 22 de agosto de 1989.", deve-se entender que está também suspensa a execução e aplicabilidade do Ajuste SINIEF 10/89; tendo em vista, ainda, a decisão exarada pelo mesmo STF em outra Ação Direta de Inconstitucionalidade, a de nº 1600-8, "...para declarar a inconstitucionalidade do ICMS sobre a prestação de serviço de transporte aéreo de passageiros intermunicipal, interestadual, internacional, e de transporte aéreo internacional de cargas"; os prestadores de serviço de transporte aéreo de cargas intermunicipal e interestadual, deverão passar a cumprir as suas obrigações de acordo com as disposições do Regulamento do ICMS aprovado pelo Decreto 45.490, de 30/11/2000;

O Ajuste SINIEF nº 10/89, em sua cláusula sexta, informa que "o conhecimento aéreo poderá ser impresso centralizadamente, mediante autorização do fisco da localidade onde seja elaborada a escrituração contábil e terá numeração seqüencial única para todo o país".

Em razão da medida cautelar concedida pelo Supremo Tribunal Federal na Ação Direta de Inconstitucionalidade nº 1601-6, o Estado de São Paulo entende que está suspensa a execução e aplicabilidade do Ajuste SINIEF nº 10/89. Ou seja, para o Estado de São Paulo, a norma aplicável ao transporte de carga aérea é a do seu Regulamento do ICMS. Em consequência, o estado não aceita a emissão centralizada de conhecimentos aéreos, de modo que todos os conhecimentos aéreos emitidos no Estado de São Paulo devem ter o local de prestação presumidos como sendo o próprio Estado.

O Regulamento do ICMS do Estado de São Paulo reproduz os termos do Convênio SINIEF 06/89, que prescreve.

Art. 32. O Conhecimento Aéreo será emitido antes do início da prestação do serviço;

Art. 34. Na prestação de serviço aeroviário de cargas para destinatário localizado em outro Estado, o Conhecimento Aéreo será emitido com uma via adicional (4ª via), que acompanhará o transporte para fins de controle do fisco do destino.

A inteligência dos trechos acima demonstra uma aparente contradição entre o procedimento previsto na legislação e a prática da Beta. De fato, a emissão do conhecimento aéreo em São Paulo para cargas com origem em outros estados não parece se amoldar à norma, ainda mais se considerada a emissão de um fax para a localidade de origem, de modo a acompanhar a carga.

Observe-se que até outubro de 2005, a Beta somente possuía inscrição no cadastro de contribuintes nos estados do Amazonas e de São Paulo, segundo informações do Sistema Integrado de Informações Interestaduais com Mercadorias e Serviços – SINTEGRA (consulta via Internet, www.sintegra.gov.br). As inscrições nos cadastros de contribuintes dos estados de Pernambuco, Bahia, Rio Grande do Sul e do Distrito Federal foram abertas no ano de 2005. Até hoje não possui inscrição nos Estados do Ceará e do Rio de Janeiro.

Como regra geral, a inscrição no cadastro estadual de contribuintes é obrigatória quando o contribuinte realiza de operações com intuito comercial e habitualidade. Essa era a condição da Beta em cada estado em que operou a Rede Postal Noturna: a Beta operou a RPN nos estados do Ceará, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro, Distrito Federal, Goiás, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Amazonas, São Paulo e no Distrito Federal.

Foi perguntado aos depoentes como a Beta prestava contas ao fisco estadual em relação ao transporte de carga aérea nesses estados, considerando que a empresa não estava registrada no cadastro de contribuintes do ICMS.

A maioria dos depoentes alegou desconhecimento da matéria. O contador da empresa, Sr. Dinaldo dos Santos Galindo, afirmou que eram emitidos efetuados pagamentos por meio de guias de recolhimento avulsas, disponíveis no posto fiscal do aeroporto.

Causa espécie o procedimento. Primeiro, porque a legislação obriga o cadastramento do contribuinte que realiza operações sujeitas a tributação pelo ICMS com habitualidade. Segundo, porque ainda que fosse esse a realidade, a Beta fazia o transporte de carga nos estados citados diariamente, não parecendo factível que pudesse recolher com guia avulsa o imposto referente a cada operação.

Assim, presume-se que todos os conhecimentos aéreos emitidos no Estado de São Paulo sejam utilizados para apuração dos créditos de ICMS, independentemente de a operação ser iniciada ou não no estado. O efeito desse procedimento é que a Unidade da Federação a quem caberia a alíquota interestadual não receberá o ICMS correspondente e o Estado de São Paulo receberá arcará com a devolução dos créditos do ICMS à Beta.

Esse fenômeno ocorre porque alíquota incidente sobre o transporte de carga aérea é de 4%, enquanto todos os insumos utilizados na prestação do serviço sofrem a incidência de alíquota maior.

Caso exemplar é o do combustível de aviação, sobre o qual incide alíquota de 25%. Assim, 25% do gasto com combustível é creditado pela empresa, enquanto as suas operações são tributadas em 4%. A diferença entre o crédito e o débito gera o crédito acumulado, a ser recuperado segundo as hipóteses previstas na legislação.

A legislação paulista permite que empresas de transporte de carga aérea utilizem os seus créditos de ICMS para custear despesas com combustível (somente até 3/7/2003); pagar estabelecimento fornecedor, a título de pagamento das aquisições feitas por estabelecimento comercial, até o limite de 30% (trinta por cento) do valor de cada operação de compra de bem destinado ao ativo permanente para utilização direta na sua atividade comercial; transferir para empresas interdependentes²¹. O Secretário de Fazenda pode excepcionar a regra, permitindo a transferência do crédito acumulado para empresas não-interdependentes.

Observe-se que a Beta já houve conseguiu recuperar seus créditos acumulados junto à Fazenda do Estado de São Paulo em pelo menos uma ocasião e que outro pedido está em análise.

²¹ Nos termos da legislação paulista, são consideradas interdependentes duas empresas quando uma delas, por si, seus sócios ou acionistas, e respectivos cônjuges e filhos menores, for titular de 50% (cinquenta por cento) ou mais do capital da outra.

Além disso, recentemente a Beta adquiriu as empresas Transquadros, Logika e Thatva, segundo depoimento do Sr. Michel Abud Atié Jr., sócio e atual presidente da Beta. A seguir, trecho do depoimento a esta CPMI (com adaptações).

*SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
TRANSQUADROS, pertence ao grupo?*

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Ah, TRANSQUADROS. Perdão. Ela, foi mudado a nome, é BETA Rodoviária.

*SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
Houve alteração societária da TRANSQUADROS?*

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Na TRANSQUADROS, nós não compramos a TRANSQUADROS, a TRANSQUADROS ela, o que é que aconteceu é que ela estava encerrando as atividades e nós fizemos um acordo em relação a ativos e... E a carteira de clientes para que ele pudesse honrar com os compromissos de débitos fiscais que ele tinha, então, nós compramos esses ativos mediante-- São veículos, tinha aproximadamente 271 veículos, entre carretas, cavalos que é a parte--

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): E aí foi criada a BETA Rodoviária?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: A BETA Rodoviária.

*SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
Como uma nova empresa ou como uma alteração social da TRANSQUADROS?*

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Não, não. Como uma nova empresa, a empresa dele efetivamente não foi adquirida, a empresa do Sr. Francisco Souto não foi adquirida.

*SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
Então não houve transferência societária?*

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Não, nenhum.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): E uma empresa... TÁTIVA, é isso?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Ah, sim, desculpe, Excelência, TÁTIVA foi uma empresa que nem chegou a ser adquirida, havia um contrato de se fazer uma

associação, o ex-sócio acabou desistindo da operação. (...) foi uma operação diferente. A TÁTIVA era uma aquisição da empresa com uma divisão societária do antigo dono. Então, ele ficaria com 30%, O Grupo BETA-- Nós fizemos a aquisição... Uma compra da empresa no valor estipulado, fizemos o contrato, e esse contrato previa o pagamento pela compra o negócio em si.

Mas isso, de fato, acabou não acontecendo. Nós pagamos, mas não--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Não levaram? Por quê?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: O que houve é que essa aquisição por motivos de, vamos dizer, desentendimento com o vendedor-- Ele resolveu inclusive tomar a decisão de interromper até o processo de... não é de homologação, é de... Autorização...

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Autorização para quê? Quer dizer, não chegou a ser firmado o contrato social?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Não foi, não foi mudado o contrato social.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Mas foi firmado um contrato? Não foi é registrado?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: O contrato previa que se fizesse a mudança dos sócios. Isso acabou não acontecendo. Ele bloqueou as procurações. E aí houve um desentendimento--

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Houve uma aquisição de uma empresa--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Sim?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: --Que inicialmente, tinha um contrato-- Num determinado momento ele, por qualquer motivo, acabou havendo um desentendimento e ele--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): A razão do desentendimento, qual foi?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: --Eu acho que foi pontos de vista de administração, enfim. Então ele retirou as procurações. E naquele momento--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Sinceramente, eu não estou entendendo a transação, se o senhor me permitir, talvez nem seja importante, mas, procurações para quê?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Procuração para a assinatura de cheques, para movimentação de contas--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Mas, por que é que o senhor outorgou procurações e não se passou o nome da empresa de uma vez para os senhores?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Deveria ter sido feito, isso foi sendo postergado para se fazer, os pagamentos foram ocorrendo, isso já deveria ter sido feito, entramos em processo--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Mas havia alguma razão? Por que é que já não se fez direto, e se faz procuração?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Não, não, é simplesmente pelo tempo que se leva para fazer a procuração, porque-- Existia na cláusula de contrato levantamentos que estavam sendo elaborados. E aí houve alguns entendimentos e aí acabou--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Houve um rompimento?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Isso.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Quer dizer. Então, a TÁTIVA não pertence hoje--

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Não pertence. Nunca pertenceu.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Alguma outra empresa, que os senhores adquiriram nessas condições?

SR. MICHEL ABUD ATIÊ JÚNIOR: Ela chama LÓGICA. [Faz] A mesma coisa que a TÁTIVA. Assim que nós desfizemos o negócio, nós fomos em busca de uma outra empresa, mas acabamos adquirindo somente a carteira de clientes dele, uma vez que ele estava fechando a empresa como acho que ele acabou fechando e nós adquirimos, basicamente, a carteira de clientes. Mas isso não tem... Eu estou citando isso muito mais para esclarecimento, isso não tem uma razão social, um CGC, um CPF, um CGC dela.

Em princípio, o Sr. Atié Jr. faz referência às empresas Transquadros Armazéns Gerais e Logística Ltda, Lógica – Logística e Transportes Ltda e Thatva Logística e Distribuição Ltda. Fato comum a todas elas é a não transferência do controle societário para a Beta. Possivelmente, são utilizados “contratos de gaveta”, expediente largamente empregado pela Beta, a exemplo da sociedade de fato entre o Sr. Ioannis Amerssonis e o Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho.

Não está claro o que seria a operação de aquisição de ativos mencionada pelo Sr. Atié, realizada entre a Beta e as empresas Transquadros e Lógica. Em princípio, a operação aproxima-se da hipótese investigada nesta Comissão, qual seja, a possibilidade de a Beta utilizar seus créditos de ICMS do Estado de São Paulo para recuperar empresas interdependentes submetidas a situação financeira desfavorável mediante fraude, tal como o registro de despesas fictícias.

Por fim, cabe registrar que a Beta encaminhou um número significativo de cópias de conhecimentos aéreos, entregues nesta Comissão por volta da 17h30 do dia 17/3/2006, sexta-feira. Segundo os termos do expediente²², datado de 17/3/2006, são cerca de 12.000 cópias de conhecimentos aéreos, abrangendo parcialmente o exercício de 2005, quase todas emitidas em Manaus.

A empresa solicitou prorrogação de prazo, em virtude número de cópias a ser produzido – afirma serem 220.000 laudas – e informou informando que tão-somente pela enorme quantidade de documentos não atendeu a esta Comissão em tempo hábil.

O expediente da Beta merece alguns comentários. Inicialmente, deve ficar claro que esta Comissão solicitou da empresa quatro itens distintos, conforme Ofício n.º 0457-A-06/CPMI “CORREIOS”, de 13/2/2007. O primeiro item era a cópia do contrato social, contemplando todas as alterações contratuais eventualmente ocorridas, incluindo abertura e fechamento de filiais, desde a fundação da empresa até a presente data; o segundo item era uma cópia do plano de contas da Beta, referente ao período de 2000 a 2005; o terceiro era a cópia dos registros contábeis e fiscais da Beta: livros Diário e Razão, Registro de Apuração do ICMS, Demonstrativo de Apuração do ICMS, Registro de Utilização de Documentos Fiscais e Termos de Ocorrências, referentes ao período de 2000 a 2005; o quarto item era cópia de todos os Conhecimentos Aéreos e Relatórios de Emissão de Conhecimentos Aéreos emitidos pela Beta, referentes ao

²² Trata-se de documento assemelhado a uma carta, sem numeração, sem o timbre da empresa e sem a identificação dos seus signatários – há duas assinaturas distintas.

período de 2000 a 2005. Ao final do expediente, a ressalva: as informações deveriam ser encaminhadas em meio magnético para esta CPMI, naquilo que fosse possível.

É aceitável a resposta da Beta no que se refere à dificuldade de reprodução dos conhecimentos aéreos, em função do grande volume de documentos. Contudo, não é razoável que a empresa tenha demorado mais de um mês para fornecer os três primeiros itens e ainda assim não tenha o feito.

Certamente, há uma explicação. Façamos um exercício.

Conforme exposto, esta Comissão suspeita da existência de um esquema de obtenção fraudulenta de créditos do ICMS no Estado de São Paulo. O primeiro e o segundo item eram informações simples, apenas para confronto com os dados disponíveis nesta Comissão. O terceiro item apresentaria a escrituração contábil e fiscal da empresa, particularmente em relação ao ICMS. Estaria demonstrada a origem dos créditos. A cópia dos conhecimentos aéreos serviria apenas para confrontar com as informações prestadas.

Certamente a Beta não teria nada a ocultar desta CPMI. No entanto, há grande coincidência nos fatos: dos 12.000 conhecimentos aéreos encaminhados a esta CPMI, mais de 11.500 foram emitidos no Estado do Amazonas, localidade onde não há a suspeita de irregularidades; os demais documentos são do Estado de São Paulo, em grande parte derivados de operações iniciadas no próprio Estado – aparentemente legais, portanto; todos os documentos foram emitidos no ano passado, época em que a Beta passou a se inscrever no cadastro de contribuintes em que opera.

Parece-nos que o atraso na entrega de informações pela Beta é estratégia deliberada, com vistas a não permitir o desenvolvimento da investigação, fiada na proximidade da data de encerramento dos trabalhos desta Comissão. Desse modo, não é demais inferir que a resposta da Beta é uma tentativa de desfazer essa impressão, expressa na indagação do Sub-Relator de Contratos ao Sr. Lauro Pasqualetto Júnior - cunhado do proprietário da Beta e funcionário da empresa, ouvido nesta Comissão no dia 14/3/2006 - inquirindo-lhe sobre o porquê da não entrega da documentação solicitada.

6.2.4.8 Pagamento de Propina ao Diretor dos Correios

Em depoimento a esta CPMI, o Sr. Lincoln Pereira Frade, ex-segurança do Sr. Antônio Augusto Morato Leite Filho, então presidente da Beta, afirmou que veio a Brasília trazer vinte mil dólares, a mando do Sr. Morato. O dinheiro seria destinado ao pagamento de propina nos Correios e teria sido entregue ao então Diretor-Executivo da Beta, Sr. Roberto Kfourir, que teria cuidado do pagamento, supostamente em favor do então Diretor de Operações, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena.

A seguir, transcrição de trecho do depoimento Sr. Lincoln Pereira Frade a esta CPMI, adaptado, para que o raciocínio do Sr. Frade seja linear.

(...) Fui chamado, estava na minha sala, fazendo as filmagens que o Sr. Antônio sempre pedia... Fui chamado até a sala dele e ele me pediu um favor, para que eu fosse até Brasília, fazer um grande favor para ele. E isso estava o Sr. Roberto Kfourir com ele na sala. Eu... Claro, de antemão já falei que iria, e fui até a sala do Sr. Roberto Kfourir e foi me entregue vinte mil dólares. Coloquei esse dinheiro em meu paletó, não é? Em vários bolsos, porque era uma quantia boa e...

Mas o Sr. Roberto Kfourir, que eu achei estranho até então, porque o Sr. Roberto Kfourir também foi nesse vôo, e ele não chegava perto de mim. E eu falei, "Não estou entendendo por que é que ele estava fazendo isso". E depois que eu vi realmente porque foi (...) má-fé da parte deles, ter feito isso, porque ele foi no mesmo vôo comigo, pegou um táxi diferente do meu. Só lá no hotel que ele me encontrou no mesmo quarto. Ou seja, eu entreguei o dinheiro, me pediu o dinheiro e entreguei o dinheiro na mão dele.

(...) foi da seguinte maneira: eu coloquei esse dinheiro, eu levei comigo e então eu me encontrei com o Sr. Roberto Kfourir nessa mesma Academia de Tênis, e entreguei o dinheiro para ele. (...) E eu perguntei para ele: "Pô, Sr. Roberto por que é que o senhor fez isso? Por que eu trouxe esse dinheiro? Podia ser pego"; "Não, não se preocupa não que isso já vem acontecendo há algum tempo, mas isso é para a gente poder conseguir algumas vantagens". E ficou por isso mesmo. Aí eu fui embora e deixei ele no hotel. E numa oportunidade que eu tive com ele numa viagem que eu fiz até ao Rio de Janeiro, com o Sr. Roberto Kfourir, ele me contou que o dinheiro foi para ser entregue aos Diretores do Correio. (...) Pelo que eu tinha entendido é [para] o Carlos Lima Sena.

A versão do Sr. Frade, em relação à sua vinda a Brasília, foi confirmada pela comprovação obtida junto à companhia aérea de que ele e o Sr. Roberto Kfourri embarcaram no mesmo voo, de São Paulo para Brasília, no dia 28/6/2000, viajando pela companhia aérea TAM.

Também é verdadeira a afirmação de que o Sr. Roberto Kfourri hospedou-se no hotel Academia de Tênis. Pela comprovação fornecida pelo hotel, o Sr. Kfourri deu entrada no hotel no dia 28/6/2000, encerrando a sua hospedagem no fim da tarde do dia 29/6/2000. O mesmo local em que o Sr. Frade afirma ter entregado o dinheiro.

Em depoimento prestado a esta CPMI, o Sr. Roberto Kfourri afirmou que o Sr. Lincoln havia mentido e que jamais havia viajado para Brasília na companhia dele. Confrontado com os documentos que demonstravam a viagem conjunta, acabou por admitir. Não obstante, esboçou a tese de que era vítima de uma armação montada pelo Sr. Frade, que teria feito a viagem no mesmo voo, naquela data, de modo a levantar suspeitas sobre a sua conduta.

Questionado sobre como o Sr. Frade teria montado no ano 2000 uma encenação para incriminá-lo cinco anos depois, após o acontecimento de fatos que não eram sabidos no ano de 2000, entre eles a eleição do Presidente Lula e a instalação da CPMI dos Correios, o Sr. Kfourri não soube responder.

Ocorre que em 29/6/2000 houve a Dispensa de Licitação nº 003/2000, com vistas à contratação de serviços para operação de cinco linhas da RPN, dentre elas a da Linha F, vencida pela empresa Beta. Nessa contratação, o Sr. Kfourri entregou a proposta da Beta pessoalmente, em mãos, sem registro de protocolo, conforme admitido em seu último depoimento. Além disso, todas as empresas enviaram suas propostas ao Chefe do Departamento de Gestão Operacional – DEGEO, Sr. José Garcia Mendes, enquanto a empresa Beta entregou a proposta com cópia para o Diretor de Operações, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena.

Analisada a correspondência enviada pelo Sr. José Garcia Mendes – Chefe do DEGEO - solicitando proposta de preço às empresas (CT/DEGEO-207/2000 de 26/6/2000), não se identificou recomendação no sentido de que as respostas contendo as propostas comerciais fossem enviadas ao DEGEO, com cópia para o Diretor de Operações, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena. Verificou-se, apenas, que a correspondência de solicitação de cotação de preços do Departamento de Gestão

Operacional foi encaminhada às companhias aéreas, com cópia para a Diretoria de Operações – DIOPE.

A propósito, verificou-se da análise de outros processos que a empresa Beta, sempre que enviava correspondência ao Departamento de Gestão Operacional da ECT, fosse apresentando proposta comercial, fosse em seus pleitos de reequilíbrio, o fazia com cópia para o Diretor de Operações Sr. Carlos Augusto de Lima Sena, mostrando-se ser uma prática daquela companhia aérea.

Sobre a Dispensa de Licitação 003/2000, cujas propostas foram recebidas no dia 29/6/2000, dia posterior à chegada em Brasília dos Srs. Roberto Kfourri e Lincoln Pereira Frade, convém registrar os seguintes comentários.

- a) em janeiro de 2000, a ECT rescindiu os contratos mantidos com a VASP, por ela não ter comprovado a autenticidade das Certidões Negativas de Débito junto ao INSS. Dessa forma, houve necessidade de se contratar por Dispensa de Licitação (DL nº 001/2000), com fundamento na emergência, as linhas que vinham sendo operadas pela VASP (Linhas F, G, H, J e K);
- b) a Varig foi a vencedora da Linha F, tendo apresentado o preço por operação diária de R\$ 43.592,11, enquanto que a BETA cotou R\$ 45.908,00;
- c) o contrato foi assinado com a vigência de 60 dias, podendo ser prorrogado por iguais períodos até o limite de seis meses, o que, de fato, ocorreu;
- d) passados seis meses, em 29 de junho de 2000, a ECT realizou a Dispensa de Licitação nº 003/2000 para as Linhas F, G, H, J e E, sagrando-se vencedora a empresa BETA para a Linha F, com o preço diário de R\$ 95.507,00, já que a Varig, que havia cotado o preço de R\$ 65.006,32, desistiu alegando não possuir aeronave adequada para operar a linha, pois vencera também a linha J, preferindo a execução apenas dessa linha. O preço de referência da ECT para a linha F era de R\$ 78.000,00.

Chama a atenção a elevada variação do preço cotado para a Linha F pela BETA entre janeiro/2000 - R\$ 45.908,00 - e junho/2000 - R\$ 95.507,00 -, que foi de 108,04%, enquanto que os indexadores de custos utilizados pelo setor variaram em percentual bem inferior. Evidentemente, os preços estavam superfaturados, conforme demonstrado neste relatório.

6.2.4.9 Presidente da Beta Presenteia Diretor dos Correios com Dois Aquecedores à Óleo

No dia 12/4/2002, a empresa Promodal Logística Transportes Ltda, presidida pelo Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho, comprou no sítio das Lojas Americanas na Internet dois aquecedores a óleo Dragon – Delonghi, no valor de R\$ 598,00, e mandou entregar na casa do então Diretor de Operações dos Correios, Sr. Carlos Augusto de Lima Sena.

Em verdade, a compra foi realizada pelo segurança do presidente da Beta23, Sr. Lincoln Pereira Frade, pagando com seu cartão de crédito pessoal. Ressalte-se que o Sr. Frade é o mesmo segurança que afirmou a esta Comissão ter transportado vinte mil dólares para o pagamento de propina ao Sr. Lima Sena.

Transcrição do depoimento do Sr. Frade (com adaptações).

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *A relação mais estreita que o Sr. Morato mantinha dos Correios com quem era? Era com o Sr. Lima Sena ou com outros também?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Olha, como eu falei para o senhor, como o Sr. Lima Sena é uma pessoa que mandava as esposas, iria para São Paulo e tudo mais, eu acredito que era com ele. Eu uma época comprei um presente e mandei via americanas.com. Os dois aquecedores o que Sr. Antônio mandou comprar. Eu comprei, até com o meu cartão de crédito.*

23 Nessa época, o Sr. Antônio Augusto Conceição Morato Leite Filho presidia todo o grupo GPT, que englobava as empresas Beta, Promodal e Tecnocargo.

A pedido desta Comissão, o Sr. Lincoln encaminhou comprovante da aquisição dos aquecedores, demonstrando a veracidade das suas afirmações.

Matéria publicada na revista Época, edição de 04/7/2005, apresenta as versões do Sr. Morato e do Sr. Lima Sena sobre o fato.

“Comentei com o Antonio Augusto que estava pensando em comprar os aquecedores. Ele comprou e me mandou. Mas, como era uma coisa ilegal, acabei devolvendo os dois aparelhos', diz Carlos Sena. A versão de Antonio Augusto é um pouco diferente. 'Ele depois me reembolsou.' Ambos disseram que tinham comprovantes de suas afirmações, mas não os mostraram.”

Perguntado sobre o caso, em depoimento nesta CPMI, o Sr. Lima Sena afirmou .

“(...) esse aquecedor eu não solicitei, eu não recebi ele, mas ele efetivamente foi entregue na minha casa no momento que eu não estava. Nem eu nem a minha esposa. Eu de imediato retornei uma ligação para ele [Sr. Morato], ele falou que não sabia do que se tratava e eu devolvi para ele.” (acréscimo nosso)

Em mensagem eletrônica encaminhada ao Presidente dos Correios – trazida a esta Comissão pelo Sr. Lima Sena, o Sr. Morato expõe outra versão.

“Apurando o caso dos aquecedores no qual supostamente a Empresa PROMODAL teria enviado ao Sr. Carlos Augusto de Lima Sena a mercadoria constante da matéria (2 aquecedores no valor de R\$ 299,00 cada), ao tomarmos conhecimento da reportagem em questão publicada na Revista Época, levantamos o pedido feito via Internet, porém, não detectamos quem foi o responsável pela aquisição de tais produtos e porque o havia feito. Todavia, constatamos que o Sr. Carlos Augusto de Lima Sena os devolveu imediatamente pois não sabia do que se tratava.

Isso nos parece mais uma grande ‘armadilha’ de concorrentes e/ou inimigos.”

Percebe-se uma incoerência nas versões do Sr. Morato. No relato da Revista Época, o Sr. Lima Sena o teria reembolsado, enquanto na carta o Sr. Lima Sena teria devolvido o aparelho. Obviamente, a devolução não teria sido para o Sr. Morato, que chega a cogitar a existência de uma grande armadilha de concorrentes ou inimigos.

Também é incoerente a afirmação do Sr. Lima Sena sobre como o Sr. Morato soube do seu desejo de possuir aquecedores à óleo. Na versão publicada pela revista Época, o Sr. Lima Sena teria comentado com o Sr. Morato. Em depoimento a esta CPMI, afirmou ter comentado o fato com colegas de trabalho e não soube explicar como o Sr. Morato ficou sabendo do seu anseio.

A seguir, trecho do depoimento do Sr. Lima Sena (com adaptações).

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: A questão do aquecedor Deputado. Isso aí várias pessoas na Diretoria, eu tinha interesse de comprar um aquecedor algo simples, extremamente simples, algumas pessoas sabiam disso aí eu comentei com pessoas que trabalham comigo. Agora, eu jamais me dirigi ao Antônio Augusto para solicitar algo dessa natureza. Porque uma coisa tão sem significado que eu acho que isso aí para mim não tem--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Como é que o Sr. Antônio Augusto soube que o senhor queria aquecedor?

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: Eu não sei, eu não sei exatamente como que ele soube disso aí.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): O senhor de alguma forma, devolveu os aquecedores para quem? Para o Antônio Augusto?

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: Eu pedi que ele mandasse buscar o aquecedor em casa--

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Como o senhor sabia que era ele que tinha comprado?

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: Porque eu... Era quem eu tinha contato dessa empresa, da PROMODAL era o Antônio Augusto.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
Porque alguma razão levou o senhor ligar para o Antônio Augusto.

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: Com certeza, com certeza, eu não consigo precisar o quê.

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
E aí ele ficou surpreso?

SR. CARLOS AUGUSTO DE LIMA SENA: Ele falou olha: "Eu vou resolver isso aí".

SR. PRESIDENTE DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP):
Agora, veja, uma pessoa que não comprou, você liga para mim."Zé Eduardo, você mandou os aquecedores para mim? Venha retirar". Eu falo: "Eu vou ver isso aí". Que aquecedor, o que você está falando? Não sei o que é isso, que história é essa? Eu vou retirar aquecedor que eu não mandei para sua casa. Agora, estranho o senhor dar credibilidade a uma carta como essa, porque ele diz aqui, que coisa maluca, ele diz: "Ao tomar o conhecimento da reportagem em questão, levantamos o pedido feita via internet, porém não detectamos quem foi o responsável pela aquisição". Ou seja, ele dá a impressão que ele soube, quando saiu à matéria da Revista Época, quando na verdade pela sua narrativa, ele soube quando ele retirou. E aí depois ele diz aqui, que o senhor pagou em dinheiro. E o senhor me mostra essa carta que contraria rigorosamente a sua palavra como prova, exatamente do oposto Poder Público objetivamente se ele tomou ciência quando o senhor mandou retirar o que ele está dizendo aqui é mentira.

Como o Sr. Frade afirmou ter adquirido os aquecedores a óleo a pedido do Sr. Morato e o Sr. Lima Sena afirmou que o segurança não tinha motivo para presentear-lhe e que teria ligado para o Sr. Morato tão logo recebeu os presentes, conclui-se que os termos da carta do Sr. Morato são falsos.

Surgem as perguntas: por que o presidente de uma das empresas contratadas pelos Correios presentearia o Diretor de Operações da estatal e utilizaria o cartão de crédito do seu segurança particular para fazê-lo? Por que um presente tão específico, como dois aquecedores a óleo?

A resposta à primeira pergunta revela a intenção do presidente da Beta de oferecer um mimo à sua principal contraparte nos Correios. A aquisição por intermédio do cartão de crédito pessoal do segurança teria a função de ocultar a origem do presente.

A resposta à segunda pergunta revela uma possível intimidade entre o Sr. Lima Sena e o Sr. Morato, condição negada pelo Diretor de Operações dos Correios.

Sobre a pretensa intimidade do Sr. Lima Sena e o Sr. Morato, o Sr. Frade relata visitas freqüentes do dirigente da ECT a São Paulo, juntamente com a sua família. A ex-esposa do Sr. Morato, em mensagem eletrônica a esta CPMI, relatou encontros em restaurantes entre as famílias do Sr. Morato e do Sr. Lima Sena em 2001. Como exemplo, cita os restaurantes Antiquarius e Santory. Relata, inclusive, a participação do Sr. Lima Sena e família na celebração do seu aniversário, no dia 06/10/2001, sábado, em uma pizzaria.

Segue transcrição de parte do depoimento do Sr. Frade (com adaptações).

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): Então que pessoas o senhor lembra de ter pegado no aeroporto para levar até ele?

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: O próprio Carlos Lima Sena.

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): O Carlos Lima Sena, quem mais?

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: A esposa e a filha do seu Carlos que foi pega para fazer, isso era mais para passeio, não é? [Levava para] Shoppings. (acrécimo nosso)

O Sr. Lima Sena negou a proximidade com o Sr. Morato, admitindo ter participado de reuniões de trabalho apenas, uma delas na sala do Sr. Morato, em companhia do Brigadeiro Venâncio Grossi, à época Diretor-Geral do Departamento de Aviação Civil.

É possível que o Sr. Carlos Augusto de Lima Sena não tivesse uma relação muito próxima com o Sr. Morato. Admitida essa hipótese, soa ainda mais estranho o Diretor de Operações ter recebido aquecedores a óleo de presente de um dos contratados dos Correios, cujo contrato era gerido pela diretoria ocupada pelo Sr. Lima Sena.

6.2.4.10 Pagamentos realizados pela empresa BETA ao Sr. João Herrmann Neto

Através da análise do sigilo bancário da empresa Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda, foi possível constatar uma série de pagamentos mensais realizados ao Deputado Federal Exmº Sr. João Herrmann Neto no período de março de 2003 a março de 2005, conforme quadro a seguir:

Banco: SAFRA S.A

Agência: ITAIM

Conta nº: 163283

Data	Beneficiário	Valor do Lançamento
19/3/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.000,00
15/4/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.000,00
15/5/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.011,99
16/6/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.015,00
15/7/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.032,00
15/8/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.042,00
18/9/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.059,00
15/10/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.084,01
17/11/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.120,00
15/12/2003	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.125,00
15/1/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.089,00
16/2/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.250,00
15/3/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.250,00
22/4/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.150,00
17/5/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.189,00
21/6/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.182,00
03/8/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.260,00
20/9/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.250,00
30/9/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.315,00
29/10/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.280,00
22/11/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.260,00
20/12/2004	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.310,00
17/1/2005	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.280,00
22/2/2005	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.310,00
15/3/2005	JOAO HERRMANN NETO	R\$ 3.380,00
		R\$ 79.244,00

Conforme documentação encaminhada à CPMI e notas veiculadas na imprensa, o Deputado Herrmann alega que a sua família é muito próxima à do Sr. Ioannis Amerssonis, proprietário e presidente da empresa BETA, mantendo com ele laços de amizade há vários anos. Informa, ainda, que os pagamentos teriam sido realizados a título de ressarcimento que o Sr. Ioannis fazia às despesas ocorridas com a utilização do carro Volkswagen, modelo Passat, importado, blindado, placa DCA-0450. Segundo o Deputado, o carro ficava à disposição para compromissos das crianças e familiares em comum das duas famílias na cidade de São Paulo ou em viagens, sendo que as despesas variáveis de combustível, pedágios, estacionamento, oficina e pequena manutenção, quando realizadas por ele, eram prestadas contas e ressarcidas pelo Sr. Ioannis através de depósitos em sua conta no Citybank.

Para comprovar os 25 depósitos mensais relativos a ressarcimento de despesas, o Deputado Herrmann apresentou 25 notas fiscais referentes a gastos realizados apenas com combustível. Todas as notas foram emitidas no mesmo posto (Posto do Trevo) – Auto Posto Degaspari Ltda, situado à Av. Piracicamirim, 3141 – Piracicaba/SP.

Argumentou, por fim, que esse veículo foi afastado no início do ano de 2005 em razão dos elevados custos de manutenção, inerentes a um carro blindado e importado, tendo substituído por uma Toyota Hillux, ano 2005, placa HCF – 6488 que atualmente o atende.

Há de se observar que, embora os pagamentos tenham sido realizados pela empresa BETA, o Passat utilizado pelas famílias do Deputado Herrmann e do Sr. Ioannis, era registrado no Detran como de propriedade da empresa Belt Logistics Ltda. – CNPJ: 04.031.406/0001-92, que também apresenta em seu quadro social o Sr. Ioannis Amerssonis.

A esse respeito, inclusive, em declaração assinada, o Sr. Ioannis admite o erro de ter efetuado o pagamento por meio da empresa BETA e não por ele próprio.

Já o sigilo telefônico, registrando inúmeras ligações realizadas pelo Sr. Ioannis tanto para a residência do Deputado Herrmann, quanto para o seu gabinete na Câmara dos Deputados, ratifica o estreito relacionamento existente entre ambos.

6.2.4.11 Planilha de acertos de pagamentos entre as empresas Beta e Skymaster

Chegou ao conhecimento da CPMI, cópia de planilha relativa a acertos de contas realizados entre as empresas Beta e Skymaster, relativamente à exploração das linhas "F"; "A" e "C" da Rede Postal Aérea Noturna. A planilha refere-se ao mês de abril de 2002. Nessa oportunidade a empresa Beta mantinha com a ECT contrato para exploração da linha "F", enquanto que a Skymaster para as linhas "A" e "C".

Por força do Termo de Compromisso de Subcontratação firmado pelas duas empresas em 21/7/2000, elas celebraram, após a assinatura de seus respectivos contratos com a ECT, termos de subcontratação, de modo que cada uma disponibilizaria uma aeronave para operação das linhas que exigiam a operação de duas aeronaves simultaneamente. Ao todo seriam, então, quatro aeronaves, sendo duas operando na linha "F" e outras duas nas linhas "A" e "C".

A exploração da linha "F" através dessa parceria de subcontratação, envolvendo as empresas Beta e Skymaster, teve início em outubro de 2000, enquanto que das linhas "A" e "C" em junho de 2001.

De acordo com dados do Sistema de Transporte Aéreo Nacional – STAN da ECT, essa parceria ocorreu até o dia 04 de abril de 2002, já que a partir dessa data não há registros de aeronaves de uma empresa efetuando operações na linha objeto do contrato da outra.

Essa planilha de acerto de contas entre as duas empresas contém rubricas denominadas "Acerto ECT" e "Acerto VG". O termo "acerto" utilizado leva a crer que se tratam de valores de pagamento de propina a dirigentes e empregados da ECT e da empresa Varig Logística S.A.

A respeito desse tipo de planilha há o depoimento prestado pelo Sr. Lincoln Pereira Frade a esta Comissão. O Sr. Lincoln era segurança do Sr. Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho, presidente à época da empresa BETA, e responsável por realizar filmagens de reuniões ocorridas no escritório do Sr. Morato. Em seu depoimento ele afirma que em certa ocasião filmou uma reunião em que as

peças presentes discutiam sobre uma planilha de custos envolvendo serviços de transporte aéreo prestados aos Correios.

A seguir são transcritos trechos do depoimento prestado à CPMI pelo Sr. Lincoln a respeito da planilha.

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Estavam discutindo uma planilha de custos, lembra?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Essa planilha, vou ser sincero para o senhor, eu tive informações dessa planilha.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *O que é que é, hein?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Eram custos referentes a aeronaves, linhas A, linhas F, C e por aí vai.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Certo.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Mostrava o quanto se gastava por cada linha, em combustível, em comissários e também o que era repassado para os... O pessoal da VARIG, no caso.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Por que repassava para o pessoal da VARIG, isso que eu não consigo entender. De fato nós temos uma palavra planilha dessas nas mãos e que tem duas coisas curiosas, quer dizer, consta, não é? Que teria uma fita que teria filmado esse encontro entre o Sr. Ioannis, o Sr. Augusto, o Sr. Léo Botelho, então uma pessoa teria entrado na sala, então é esse Sr. Willer(F), é isso? E eles conversariam sobre esta planilha. E esta planilha nós temos uma planilha aqui, imagino que possa ser a mesma ou similar, ela tem dois itens que nos chamaram a atenção, uma falava acerto ECT e outra acerto VG, que nos leva a crer que é acerto VARIG. O acerto ECT seria então pagamento a propina aos Diretores dos Correio, seria isso?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Não posso afirmar isso para o senhor.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Não tem certeza. E esse acerto VARIG, por que se pagava a VARIG? Porque ontem o Sr.*

Rocha Lima esteve aqui e disse que não tinha razão nenhuma para pagar a VARIG. O senhor tem idéia do que seja isso?

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Não tenho, sinceramente não.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Mas chegavam a falar que tinham que pagar a VARIG?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Sim.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Falavam que tinham que pagar a VARIG, um acerto com a VARIG.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Pelo que eu li nessa planilha estava acerto VARIG, ECT.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Chegou a ver?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Cheguei.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Se pudesse pegar a planilha para ele verificar se é a mesma planilha...*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *A planilha é essa, ou parecida com essa.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Essa.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Aqui consta, acerto ECT. Cento e vinte e três mil e quarenta e sete. 2.5 sobre o faturamento líquido do Correio. Ou seja, dá a impressão que alguma coisa era paga pelo Correio da ordem de 2.5. Todo mês se pagava 2.5. Então, por exemplo, nesse mês de abril teria sido pago cento e vinte e três mil reais, para esse acerto para os Correios, nós presumimos que deva ser propina para alguém. E acerto VG, que nós imaginamos VARIG, Comissão 1.5%. Então é essa planilha que o senhor viu?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Sim senhor.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Em que condições o senhor viu essa planilha? Quando o senhor viu?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Essa planilha foi mostrada para mim por um dos funcionários dentro da empresa.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Ah é? Por quê? O senhor lembra?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Esse funcionário, não sei se ele trabalha ainda, tá?*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Como é o nome dele, lembra?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Wellington Cavalcante Santiago(F).*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Wellington?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Cavalcante Santiago.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *O que ele fazia?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Ele era uma pessoa de bom relacionamento com o Sr. Antônio Augusto.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Mas o que ele fazia na empresa?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Ele trabalhou na parte financeira, na área financeira. Ele fazia as planilhas, não é? Dos custos mensais e tudo mais. E o Sr. Antônio Augusto ficou muito amigo desse rapaz.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Quer dizer, aquele que entrou na sala o que senhor falou era um outro nome, nele.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Willer(F).*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Willer(F), são duas pessoas diferentes, Willer(F) o que, o senhor lembra?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Não.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *E o Sr. Wellington trabalhava na parte financeira.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Exato.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Era subordinado ao Sr. Michel Abud Atié.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Não. Diretamente ao Sr. Antônio Augusto.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Esse Wellington, então, ele mexia com essa planilha.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *É. Esse Wellington ele entrou mais na história por causa da separação do grupo e essa separação trouxe muitos problemas para o Sr. Antônio. E o Sr. Antônio Augusto... Ficou uma parte ao lado do Antônio Augusto e outra parte ao lado do Sr. Ioannis Amerssonis. E o Wellington ele era um dos únicos na parte financeira que estava a favor do Sr. Antônio. Então era a equipe, a parte A e a parte B, vamos dizer assim, que era comentado na época lá. O Sr. Wellington fazia parte do Sr. Antônio Augusto.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Era do Sr. Antônio Augusto. Ele mostrou essa planilha.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Esse Wellington ele me ajudou em algumas, vamos dizer assim, investigações que o Sr. Antônio mandava eu fazer dentro da empresa.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Vou apenas pedir a assessoria também que providencie para submeter ao plenário da Comissão amanhã a convocação do Sr. Michel Abud Atié, Sr. Gilberto Setúbal, Sr. Wellington Cavalcante Santiago(F). Como eu sei o que Relator, nesse momento, está apreciando os requerimentos, nós podemos informar de imediato. Michel Abud Atié, Sr. Gilberto Setúbal, Sr. Wellington Cavalcante Santiago(F). Mas nós estávamos falando aqui, esse Wellington lhe mostrou por quê, hein?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Ele, como ele tinha acesso, a várias informações, ele um dia resolveu mostrar esses documentos para mim. Eu falei: "Mas por que esses documentos estão com você?"; "Não, que eu vi lá com o Sr. Antônio Augusto eu peguei".*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Certo.*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Eu peguei. E eu descobri depois que esse rapaz ele tinha vários problemas. Eu passei um dossiê para o Sr. Antônio Augusto sobre ele.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Que problemas que ele tinha?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Ele teve problema numa empresa chamada... CCE.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *CCE. O que é que ele fez?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Ele deu uma... Isso foi passado para mim, não sei se é fato, uma fraude dentro e ele foi mandado embora, tá? E realmente eu descobri muita coisa, ele é uma pessoa, era uma pessoa que mentia e conseguia enganar as pessoas. Era incrível! Ele dizia que era piloto de avião, mostrava as fotos, dentro do avião, e aí eu comecei a verificar a vida dessa pessoa, não é? E realmente era tudo falso, a vida dele era toda falsa. Aí fui até a família dele.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Era muito próximo ao Sr. Augusto...?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Muito, muito próximo. Como eu, mas ele foi de uma maneira bem diferente. O Sr. Antônio pegou muita confiança desse rapaz.*

SR. RELATOR DEPUTADO JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Ele mexia muito com o dinheiro, com esses cálculos...?*

SR. LINCOLN PEREIRA FRADE: *Sim, sim, com tudo.*

Para melhor compreensão dos fatos e das considerações a serem feitas a respeito do assunto, apresentamos, a seguir, essa planilha de acertos realizados entre as empresas Beta e Skymaster, relativamente ao mês de abril de 2002.

APRIL/2002	Sky linha "F"	BETA linha "A/C"	Saldo BETA
Receita Bruta	355.130,04	623.592,32	268.462,28
Receita Skymaster	355.130,04	623.592,32	
Reduções da Receita Bruta	-	-	
Multa Skymaster	-	-	
Impostos Indiretos	55.577,85	97.592,20	
ICMS - todo dia 3º util	42.615,60	74.831,08	(32.215,47)
PIS - 15	2.308,35	4.053,35	
COFINS - 15	10.653,90	18.707,77	
RECEITA LÍQUIDA Sem Multas	299.552,19	526.000,12	226.447,93
Despesas Variáveis Operacionais	31.933,12	28.297,40	(3.635,72)
Combustível	-	-	
SATA - (15 dias fora Quinzena)	11.000,00	22.000,00	
SATA - Extras	20.092,40	3.376,52	
INFRAERO - Tarifas Aeroport.	-	-	
INFRAERO - Ajuste Meses ant.	-	-	
INFRAERO - Estrutura POA	-	-	
Comissaria(15 dias fora Quinz)	-	-	
Hospedagem Trip. (HOTEL)	-	-	
POA (21dias fora semana)	-	-	
REC (15 dias fora Quinzena)	-	-	
Despesas Fixas Operacionais	-	-	
Prestadores Serviço R\$ 91,00	221,25	2.191,05	
Funcionário Exclusivo Coord.	-	-	
Outros Custos	-	-	
CPMF sobre Operação 0,038%	330,19	475,61	
Custo Descasamento de Caixa	289,28	254,22	
Resultado Bruto	267.619,07	497.702,72	230.083,65
OUTROS CUSTOS INCIDENTES	-	-	
PAGAR / (RECEBER)	267.619,07	497.702,72	230.083,65
SALDO À FAVOR DA BETA	230.083,65		
Acerto ECT	(123.047,02)	2,5% s/Faturamento Líquido Correios	
Acerto VG <i>VARIG</i>	(7.794,90)	Comissão de 1,5%	
SALDO À FAVOR DA BETA	99.241,73		
CPMF S/ ACERTO DE CONTAS	188,56		
SALDO FINAL À FAVOR DA BETA	99.053,17		

VALOR ACERTO ECT E RG DA BETA	
FATURAMENTO LINHA "F"	5.270.646,91
PARTE SKY	(355.130,04)
PARTE BETA LINHA "A/C"	623.592,32
MULTAS	(70.352,57)
FATURAMENTO TOTAL	5.468.756,62
90% Faturamento Total	4.921.880,96
VALOR ACERTO ECT 2,5% s/ 90% fat.	123.047,02
VALOR ACERTO RG Linha A/c x 1,25%	7.794,90

Considerando que as empresas Beta e Skymaster mantinham termo de subcontratação, com divisão da exploração das linhas em 50%, tanto para operação da linha "F", cujo titular do contrato celebrado com a ECT era a Beta, como para operação das linhas "A" e "C", cujo titular do contrato com a ECT era a Skymaster, e levando-se em conta que o faturamento das linhas "A" e "C" era superior ao da linha "F", no encontro de contas mensal entre as empresas sempre constava a Beta como credora da relação. Nessa planilha, por exemplo, consta saldo final a favor da Beta de R\$ 99.053,17.

A confiabilidade desta planilha reside no fato de que alguns de seus valores refletem com exatidão a realidade verificada. Por exemplo, verificamos que, deduzindo-se o valor das multas aplicadas no mês de abril/2002 (R\$ 70.352,57) do valor do faturamento bruto da linha "F" (R\$ 5.270.646,91), encontra-se, exatamente, o montante que foi creditado pela ECT na conta da empresa Beta (R\$ 5.200.294,34), conforme revelado pelo sigilo bancário da companhia aérea disponibilizado à CPMI.

Outras informações contidas na planilha que guardam consistência com a realidade referem-se aos valores declarados no encontro de contas entre as empresas, ou seja, o valor que a Beta deveria pagar à Skymaster (R\$ 355.130,04), por esta ter operado também a linha "F", e o valor que caberia à Beta receber da Skymaster (R\$ 623.592,32), por aquela também ter operado as linhas "A" e "C".

No mês a que essa planilha faz referência, abril/2002, a parceria entre essas as duas empresas, através da celebração de subcontratações recíprocas para

operação das linhas contratadas junto aos Correios (linhas "A" e "C", e "F"), vigorou até o dia 4. A partir daí, cada empresa veio a operar exclusivamente sua linha, de modo não mais ser necessário o encontro de contas. Assim, essa planilha, referente ao acerto de contas do último mês da parceria, levou em consideração, apenas, os quatro dias de operação.

Pela análise dos dados registrados no Sistema de Transporte Aéreo Nacional dos Correios – STAN, verifica-se, na tabela a seguir, a distribuição, por empresa, das operações dos trechos das linhas subcontratadas, realizadas nos quatro primeiros dias do mês de abril de 2002. Convém destacar que o número fracionado de operações significa que as empresas realizaram, apenas, alguns trechos da linha em determinado dia e não a linha por completo.

	Linha F	Linhas A e C
Empresa Contratada pelos Correios	Beta	Skymaster
Número de Linhas	1	2
Número de Operações por Linha (abril/2002)	22	22
Número Total de Operações no Mês (abril/2002)	22	44
Número de Operações Realizadas pela Skymaster/Beta*	1,5*	3,4**
Valor Líquido recebido pela Empresa Contratada (abril)	R\$ 5.200.294,34	R\$ 8.083.609,32
Valor Devido à Skymaster/Beta (estimativa da CPMI)	R\$ 354.565,52	R\$ 624.642,54
Valor Devido à Skymaster/Beta (constante da planilha)	R\$ 355.130,04	R\$ 623.592,32

* - quantidade de operações realizadas pela Skymaster;

** - quantidade de operações realizadas pela Beta.

Desse modo, fica evidenciada a consistência dos valores encontrados com os especificados na planilha, os quais, juntamente com a exatidão dos valores registrados a título de faturamento (R\$ 5.270.646,91) e de multas aplicadas (R\$ 70.352,57), corroboram no sentido de conferir veracidade a esse documento.

O valor discriminado como "Acerto ECT" é de R\$ 123.047,02, correspondente a 2,5% sobre 90% do faturamento total da Beta com a operação das linhas subcontratadas (linhas "A", "C" e "F"), enquanto que o valor relativo ao "Acerto VG" é de R\$ 7.794,90 (no resumo da planilha consta "Acerto RG", mas corresponde ao mesmo valor discriminado para o "Acerto VG" constante do corpo da planilha).

Chama a atenção o fato de que o cálculo do "Acerto ECT" não incide sobre o valor total faturado, mas sim sobre 90% desse valor.

Já o “Acerto VG” corresponde a 1,25% incidente apenas sobre a parte que a empresa Beta deveria receber da Skymaster pela operação das linhas “A” e “C”, na condição de subcontratada, não incidindo sobre o faturamento da linha “F”, cujo contrato era mantido pela Beta junto aos Correios.

Isso corrobora a tese de que a empresa VarigLog também estava em conluio com as empresas Beta e Skymaster no Pregão 045/2001, quando a Skymaster venceu e começou a operar a linha em parceria com a Beta.

A respeito desse pregão, convém lembrar que o edital dessa licitação continha cláusulas impeditivas à participação, dentre outras, da empresa VarigLog ou, de licitantes que viessem a arrendar aeronaves daquela empresa, já que ela se encontra no universo de empresas que exercem atividades concorrenciais às da ECT. A empresa VarigLog impetrou mandado de segurança com pedido de liminar no dia 13/12/2001, buscando assegurar seu direito de participar do referido Pregão. No entanto, a VarigLog, estranhamente, ingressou com pedido de desistência da ação no dia seguinte.

Sobre esse pedido de concessão de liminar e, em seguida, de sua desistência, cabem os seguintes comentários.

- o pedido de liminar objetivava a suspensão das cláusulas 2.2, alínea “d” e 3.2.4, alínea “a.1” (conforme constou da inicial), sendo que a primeira não permitia a participação de empresas que exercessem atividades concorrentes às da ECT, enquanto que a segunda vedada a utilização de aeronave de empresa que exercesse atividade concorrencial à ECT ou que estivesse em situação de irregularidade fiscal, nos termos do edital. Com isso, vedou-se não só a participação da VarigLog, como de licitantes que quisessem arrendar aeronaves da VarigLog ou de empresas que se encontravam em situação de irregularidade fiscal, casos da Varig e Vasp à época;

O pedido constante da inicial foi efetuado nos seguintes termos.

VI – PEDIDO

42. Demonstrado o fumus boni iuris e o periculum in mora, requer a impetrante, inicialmente, que Vossa Excelência conceda a liminar, para o fim de suspender provisoriamente as cláusulas 2.2, “d” e 3.2.4, “a.1”, do Edital,

assegurando, em consequência, a participação da impetrante no pregão a ser realizado em 17.12.01.

43.Requer, igualmente, que as ilustres autoridades coatoras sejam notificadas, no endereço constante do preâmbulo, assim como seja ouvido o representante do Ministério Público, nos termos do art. 10, da Lei 1.533/51.

44. Ao final, confia a impetrante em que Vossa Excelência, ratificando liminar inicialmente deferida, irá conceder a segurança, para o fim de reconhecer o direito líquido e certo da impetrante de participar do Pregão 045/2001/AC sem as exigências contidas nas cláusulas 2.2., "d" e 3.2.4., "a1", do Edital.

44.Requer igualmente, nos termos do art. 6º, § único, da Lei 1.533/51, que as ilustres autoridades coatoras sejam intimadas para fornecer os documentos que comprovam que, até o final do dia 12.12.01, não haveriam proferido decisão sobre as impugnações administrativas, uma vez que se recusaram a fornecer certidão para instruir o presente mandado de segurança.

45.Dá-se à presente causa, para efeitos fiscais, o valor de R\$ 1.000,00 (mil reais).

Brasília, 13 de dezembro de 2001.

P.pP.p

ANA FRAZÃOALBERTO PAVIE RIBEIRO

(OAB/DF 12.847)(OAB/DF 7.077)

Como se observa, a VarigLog estava, justamente, pedindo a suspensão das cláusulas 2.2, "d" e 3.2.4, "a.1", do Edital, que dispunham o seguinte.

2.2. Não poderão participar do presente Pregão empresas que estejam enquadradas nos seguintes casos.

(...)

d) Empresas que exerçam ramos de atividades concorrentes ao da ECT, como atividades de entrega de malotes e documentos, encomendas expressas e correlatas.

3.2.4. Documentos Relativos à Qualificação Técnica

a. ...

a.1. Não se admitirá nenhuma modalidade de contrato de leasing, locação, ou qualquer outro tipo de contrato que garanta a posse ou disponibilidade da(s) aeronave(s), por parte da(s) licitante(s), celebrado com empresas enquadradas em quaisquer das hipóteses previstas no subitem 2.2 ou que não atendam as exigências estabelecidas no subitem 3.2.3. deste Edital.

O subitem 3.2.3 do edital a que essa cláusula faz remissão, por sua vez, trata da documentação relativa à comprovação da regularidade fiscal que necessitava ser apresentada na licitação, dentre elas certidões negativas de débitos com o INSS, o FGTS e com as fazendas federal, estadual e municipal .

A seguir é transcrito trecho da exposição de motivos a respeito da desistência da ação por parte da VarigLog, enviada por e-mail pelos mesmos advogados signatários da petição inicial do mandado segurança ao Senhor Paulo César Bastos Castelo Branco, no dia 14/12/2001.

“Ocorre que o Dr. René Portal, em ligação telefônica posterior, informou-nos sobre a circunstância de que a VARIGLOG, para participar desta licitação, teria que indicar aeronaves que, embora já tenham sido transferidas para o seu patrimônio próprio, continuam registradas em nome da VARIG, que, por sua vez, não possui CND.

Indagou-nos, portanto, o Dr. René Portal sobre os riscos que a empresa estaria correndo ao oferecer documentação de aeronaves nessa hipótese.

De nossa parte, temos a informar que o fato de os aviões a serem indicados pela VARIGLOG ainda estarem registrados em nome da VARIG constitui, sim irregularidade que implica o descumprimento da cláusula contratual que impossibilita a utilização de aeronaves de que sejam proprietárias empresas sem CND.

Se descoberto tal fato pela ECT, poderá a VARIGLOG sofrer sanções administrativas sérias, dentre as quais a suspensão para contratar com o poder público. Eventualmente, tal conduta pode até ser considerada como crime, se prova a má-fé da empresa.

Ademais, caso essa irregularidade fosse descoberta no curso da execução do contrato, a consequência seria a declaração de nulidade do mesmo, o que poderia dar margem até mesmo à devolução dos valores já recebidos pela VARIGLOG, uma vez que o art. 59, § único, da Lei 8.666/93, deixa claro que a nulidade do contrato imputada ao contratado será de responsabilidade deste.

São por essas razões que sugerimos a desistência do mandado de segurança, pois, ainda que consigamos afastar a cláusula editalícia que impossibilita a participação da VARIGLOG, esta não teria como atender aos requisitos do edital no que se refere à qualificação técnica.”

Atenciosamente,

Ana Frazão, Alberto Pavie Ribeiro e Pedro Gordilho

Advocacia Pedro Gordilho S/C

Causa espécie o fato de que o fundamento para desistência da ação tenha sido, justamente, cláusula editalícia de exigência indevida que estava sendo questionada no mandado de segurança impetrado um dia antes.

A alegação apresentada pelos advogados para a desistência da ação foi no sentido de que a Variglog, caso vencesse a licitação, não poderia cumprir o contrato sem descumprir cláusula editalícia, que proibia a utilização de aeronaves de empresas em situação de irregularidade fiscal, é insustentável na medida em que, se a VarigLog viesse a contratar com os Correios, evidentemente a aplicação da cláusula teria sido afastada pelo judiciário. Logo, não haveria mais que se falar em inadimplemento contratual.

O Sr. Lincoln Pereira Frade afirmou em seu depoimento que tomou conhecimento de planilha com características idênticas a essa por meio do Sr. Wellington Cavalcanti Santiago. No entanto, o Sr. Wellington, também em depoimento, negou a ocorrência de tal fato. Inclusive negou já ter visto planilha com essas características, chegando a ponto de, imediatamente após ser-lhe apresentada, desqualificá-la como sendo uma planilha financeira, mas sim, contábil. Afirmou, ainda, ser uma planilha mal elaborada, sem conseguir explicar, porém, as razões de tal crítica.

O Sr. Wellington trabalhava no setor financeiro da empresa Beta, subordinado à época ao Sr. Willer Martins Giordano, Diretor Administrativo-Financeiro da empresa. Em decorrência das investigações desta CPMI, o Sr. Willer também foi chamado a prestar depoimento, oportunidade na qual afirmou tratar-se, de fato, de uma planilha financeira. Afirmou, ainda, que planilhas com essas características eram conferidas em seu setor e que era possível o Sr. Wellington ter tido acesso a elas, já que este trabalhava no mesmo setor, inclusive na mesma sala.

Dessa forma, considerando que o Sr. Wellington Cavalcanti Santiago prestou depoimento a esta CPMI no dia 09/3/2006 na condição de testemunha, tendo, inclusive, assinado termo de compromisso de falar a verdade naquilo que soubesse e lhe fosse perguntado, constata-se a existência de indícios de cometimento de crime de falso testemunho.

Além dessa planilha, chegou ao conhecimento desta CPMI fita gravada no escritório do Sr. Morato, onde está registrado diálogo a respeito do conteúdo de planilha análoga. A seguir são expostos trechos degravados pelo Laboratório de Perícias Prof. Dr. Ricardo Molina de Figueiredo:

Willer:da Skymaster o senhor viu o... papel?

Morato:vi, tá aqui ele aqui...tá aqui

Morato:me explica só uma coisa, cadê aqueles duzentos paus que eles mandaram?

WILLER:DUZENTOS... NÃO, AQUELES DUZENTOS ELES DESCONSIDERARAM

Morato:não tinha que ter mandado?

Willer:duzentos e sessenta paus, né?

Willer:ele já excluiu (...)... ele já excluiu

Morato:assim, ó... Correio a favor da Beta (...) valor de duzentos mil...

Willer:(planilha), né?

Morato:será emitida... você já emitiu?

Willer:tá emitida (...)

Morato:planilha (...)

Willer:isso (é crédito)... quatrocentos (...)

Morato:e se o cara se negou a pagar é porque ele vai pagar...

Willer:pagamentos...

Morato: deu dois... deu esse valor?

Willer: isso... dá um, três, três, quatro, no total

Morato: somando aqui...

Willer: aqui é Correio, quatrocentos e vinte e seis, menos (...), não é isso?

Morato: certo... melhor falar isso pra ele,.a planilha e a (conta/cota)

Willer: e aí deduziu esse...

Morato: tá...

Willer: agora, ele fez a conta sem... sem incluir esse e deduziu esse e acabou dando um problema interminável... não dá pra entender... que que ele fez?... ele pegou esses dois, um, três, nove e tirou tudo isso mas como que ele vai tirar quatrocentos e vinte e seis se ele devolveu (...)

Morato: não, mas ele não pagou isso

Willer: então

Morato: exatamente...

Morato: bom, o... o... saldo a favor da Beta

Willer: nós tínhamos esse preliminar

Morato: isso é só de fevereiro?

Willer: só de fevereiro

Willer: ele mandou hoje, dá setecentos e trinta e poucos, eu tô conferindo

Morato: depois confere pra mim isso daí

Willer: duzentos mil de diferença

Morato: e tem os dois... e tem aquele...

Willer: duzentos e sessenta

Morato: ... que eles mandaram essa semana, né?

Willer: é, eu vou dar uma olhada

Morato: tá bom, faz favor

Amerssonis: o que eles estão mandando tá dando setecentos e poucos?

Willer: é, do Correio

Willer: setecentos e trinta e quatro mil

Amerssonis: e pela nossa conta...?

Willer: nossa prévia era nove cinco três

Willer: cento e vinte paus é acerto do Correio, né? e tem mais trinta mil... vinte e oito mil que é Varig ...

Morato: Varig...

Willer: então pode ser essa a diferença, viu, António?

Morato: vamos checar se é essa a diferença

Willer: tá

Amerssonis: tá descontando tudo?

Willer: não, cinquenta por cento... cento e vinte mil é sonogado

Amerssonis: ah, os cento e vinte mil?

Willer: é, é...

Morato: é duzentos e quarenta, exatamente...

Willer: e da Varig...

Morato: da Varig, já pagamos um mês só da Varig, anota isso aí Willer: tá...

Morato: desculpa, isso começou dia vinte e quatro de dezembro

Morato: foi no dia que nós pagamos cinco (...)... foi dia vinte e cinco, vinte e seis de dezembro, encerrou o mês de dezembro

Morato: em janeiro nós já pagamos... (no cheio)

Willer: agora, janeiro não descontou nada?

Morato: vamos por a vinte e cinco por cento (...)

Willer: que é a taxa que se cobra

Morato: (...) vinte e cinco por cento

Amerssonis: você falou com o Rocha sobre aquele negócio lá do... das ilhas?

Morato:falei (...)

Amerssonis:e...?

Morato:(...)

Amerssonis:positivou?

Morato:(...)

Amerssonis:tá falando notícias boas sobre a Varig

Morato:hum...

Como se pode observar, o Sr. Morato, fazendo alusão à discussão sobre a planilha, afirma que aquilo teria começado no dia 24 de dezembro e é, justamente, a data em que tiveram início as operações das linhas "A" e "C", objeto do contrato celebrado entre a Skymaster e a ECT, oriundo do Pregão 045/2001, realizado em 17 de dezembro/2001.

Muito provavelmente o diálogo contido na fita refere-se ao mês de fevereiro de 2002, sendo que a planilha de posse desta CPMI diz respeito a acerto de contas relativas ao mês de abril/2002. Dessa forma, fica demonstrado tratar-se de prática das empresas Beta e Skymaster a elaboração mensal de planilhas dessa natureza, até porque, devido aos contratos de subcontratação recíproca mantidos por elas, havia necessidade de se realizar um encontro de mensal contas para apuração do saldo que uma teria a receber da outra .

O Sr. Willer, no dia de seu depoimento prestado a esta CPMI, requereu ao Sub-relator de Contratos, Deputado José Eduardo Cardozo, por meio de seu advogado, que lhe fosse permitido assistir reservadamente a fita relativa ao diálogo anteriormente transcrito. Considerando o longo decurso de tempo entre o período relativo à gravação, realizada em 2002, e o dia do depoimento, o pleito foi deferido pelo Sub-relator de Contratos.

Após assistir à gravação, foi realizada a oitiva do Sr. Willer, na qual confirmou ser ele uma das pessoas presentes à reunião constante da referida gravação. Apresentada a planilha de posse desta CPMI, relativa ao mês de abril, o Sr. Willer confirmou ser ela verídica e que havia, de fato, compensação mensal entre as empresas Beta e Skymaster, já que dividiam a operação de linhas contratadas junto aos Correios. No entanto, não soube informar o que significava as expressões "acerto ECT" e "acerto VG".

Dessa forma, vem o depoimento do Sr. Willer conferir veracidade à referida planilha.

De posse de parte da contabilidade disponibilizada pela Skymaster a esta Comissão, foi possível identificar que o pagamento ao Sr. Rocha Lima foi contabilizado como tendo sido realizado à empresa Skycargas. Por sua vez, um dos pagamentos ao Sr. Castelo Branco (R\$ 59.079,28, de 25/08/2003), foi contabilizado como tendo sido feito à empresa Forcefield. Os demais pagamentos não estão abrangidos pela fração dos registros contábeis em poder desta CPMI.

Como afirmado neste relatório, a contabilização fraudulenta de pagamentos é prática reiterada da Skymaster, denotando a nítida intenção de ocultar o real beneficiário.

Em depoimento a esta CPMI, o Sr. José Carlos da Rocha Lima afirmou que o pagamento era a contraprestação por consultoria prestada à Skymaster, não tendo sido celebrado contrato formal e não sendo possível demonstrar o resultado material do trabalho. Essa afirmação conflita com o depoimento do Sr. Pozzetti quanto à formalização do contrato, o qual teria sido celebrado. Contudo, o documento não foi apresentado a esta Comissão.

6.2.5 Concorrência nº 006/2004

Examina-se, a seguir, a Concorrência nº 006/2004/CEL/AC, que tratou da contratação dos serviços de transporte aéreo de cargas para a nova malha aérea²⁴ formulada pela ECT.

6.2.5.1 Nova Malha da Rede Postal Noturna

Em 10/5/2004, o Presidente da ECT instituiu grupo especial de estudos para revisar a malha aérea e os instrumentos licitatórios/contratuais então em vigor. O grupo de estudos constatou.

- saturação da malha, acarretando o pagamento da carga excedente nos trechos em que se compartilhava o espaço com o fornecedor, ou o corte de carga, quando não havia espaço na aeronave;
- falta de padrão dos contratos em vigor;
- contratos que possibilitavam ao fornecedor transportar cargas concorrenciais da ECT em trechos altamente competitivos, sucesso de empresas concorrentes no segmento de encomenda;
- mudança do padrão de qualidade do LC para as Regiões Norte e Nordeste que impunha o ajuste de parte da malha, com a eliminação de algumas linhas.

O Diretor de Operações propôs ao Comitê de Avaliação das Contratações Estratégicas – CACE que fossem licitadas 21 novas linhas, ao custo de R\$ 346.851.703,44 anual. Na época, existiam 26 linhas, operadas por 9 empresas. Para as linhas que previam o uso de aeronaves de pequeno porte, o valor estimado para a contratação foi definido com base no preço pago à época. Já para as linhas que seriam operadas com aeronaves de maior porte, adotou-se como parâmetro o preço por hora de voo constante do Relatório de Consultoria Roland Berger²⁵. Informou-se, ainda, que o

²⁴ A malha aérea da ECT consiste nas rotas para o transporte de cargas entre as capitais brasileiras, dentro dos prazos fixados pela empresa.

²⁵ Empresa de consultoria francesa contratada pela ECT para apurar custos de transporte aéreo nacional, analisar o mercado nacional e propor alternativas para melhorar as operações da empresa nacional.

comparativo de custos entre o proposto (estimado) a ser contratado e o então executado indicava acréscimo anual de despesas na ordem de R\$ 3.024.000,00 ou 0,9%.

Segundo o relatório do grupo de estudos, os princípios que nortearam o novo desenho da malha a ser instalada foram o da economia e o da eficiência, buscados a partir de: seleção de aeronaves disponíveis no mercado nacional; redução do manuseio de unitizadores primários (malas e caixetas); exigência de aeronaves com paletes equivalentes (IATA P1); maximização da carga trânsito com transbordo direto na pista; minimização da carga trânsito no Terminal de Carga de Guarulhos, passando de 71 para 42 toneladas por dia; coeficiente de segurança 15%; manutenção dos horários atualmente praticados; paletização nos eixos Campo Grande – Londrina – Guarulhos e Goiânia – Uberlândia - Guarulhos; aumento da disponibilidade nos trechos São Paulo/Nordeste/São Paulo/ e São Paulo/Manaus/São Paulo; diminuição de uma ligação São Paulo/Nordeste; supressão da ligação Brasília/Belo Horizonte/Brasília; aumento da capacidade contratada passando de 743.300 para 1.594.700 quilogramas por dia; diminuição do número de trechos passando de 83 para 68; não elevação dos custos atuais.

Em virtude da nova malha, inúmeras impugnações foram interpostas contra o edital, com o argumento de que as quantidades de paletes fixados para cada linha necessariamente conduziria a um resultado já esperado, porquanto a contratação só se mostraria competitiva para aquelas aeronaves que atendessem exatamente ao número de paletes exigidos, já que estava vedada a utilização dos espaços excedentes pela contratada.

Abaixo, transcrevem-se trechos ação judicial promovida pela VarigLog:

“Sustenta, em síntese, em petição judicial, que estaria havendo limitação à livre concorrência, com indícios de beneficiamento de determinadas concorrentes, em decorrência da: “...aparente repartição das linhas oferecidas na licitação entre empresas de pequeno porte que atuam no serviço de transporte aéreo de carga, proprietárias de aeronaves que se enquadram perfeitamente nas configurações de transporte exigidas, as quais certamente serão vencedoras e passarão a atuar nas linhas que incluem os principais e mais rentáveis.”

Argumenta que: “Caso fosse permitida, de forma efetiva, a utilização dos espaços excedentes para o transporte de produtos não concorrentes dos Correios, o que sempre foi permitido em licitações anteriores da ECT, a Impetrante certamente poderia oferecer preços extremamente competitivos, o que só traria benefícios para o interesse público.[poderia participar oferecendo aeronave maior]

27. Ao contrário, da forma como foi engendrada a licitação, o *QUE SE OBSERVA É O BENEFÍCIO INDIRETO DE DETERMINADAS EMPRESAS DO RAMO, QUE POSSUEM AERONAVES QUE SE ENQUADRAM EXATAMENTE NOS PARÂMETROS EXIGIDOS*, principalmente no que diz respeito à capacidade de carga e paletes, mas que não poderão oferecer preços tão competitivos, trazendo assim gastos excessivos (e desnecessários) ao erário público.

.....

29. O Anexo 1 do Edital apresenta as fichas técnicas das linhas a serem operadas, identificando em cada um dos trechos, a capacidade de carga ("payload"), o número de paletes e o tempo de solo necessários para cada operação. Quando fala da primeira linha a de nº 90601, cuja capacidade exigida é de 43.000kg.

.....

33. Analisando-se atentamente os documentos anexos (docs. 6 e 8), constata-se que as únicas empresas do ramo capazes de operar tal linha em condições competitivas são a BETA CARGO e SKYMASTER AIR LINES LTDA., que operam 04 aeronaves de modelo DC-8 (famílias 60 e 70), com idênticas características às exigidas no Edital, conforme se observa do manual de funcionamento da aeronave (doc. 12).

34. Da mesma forma ocorre nas linhas 60901 (trecho....) e 50011 (trecho....), que somente poderão ser operadas, em condições competitivas, com aeronaves de modelo DC-8, que possuem capacidade de carga de 43.000kg com a utilização de 18 paletes, por ciclo.

35. Resta claro, que nessas 3 linhas, apenas 2 empresas terão condições de oferecer preços competitivos, haja vista serem as únicas que possuem as aeronaves DC-8, que são praticamente "exigidas" pelo edital.

.....

37. A linha 69011 só poderá ser realizada, em condições competitivas, por aeronaves que possuam 35.000kg de capacidade de carga, operando com 13 paletes, o que só se verifica nos 05 modelos 707 utilizados pelas empresas BETA CARGO e SKYMASTER AIR LINES LTDA (docs.6, 8 e 13), ou seja, pelas mesmas empresas acima beneficiadas. Já na linha 66201, 65401, 78011, 74011, 79011, onde a capacidade de carga exigida é de 15.000kg., com a utilização de 7 paletes, característica única dos modelos 737-200 e 737-300 (doc.14), utilizados pelas empresas ATA BRASIL (uma vez que possui 2 aeronaves com essas características – doc. 5 -, existindo ainda outras 2 já encomendadas) e a TAF LINHAS AÉREAS, únicas empresas que disputarão, em condições competitivas, o certame.

.....

39. *O tempo médio exigido para permanência no solo, entre as chegadas e partidas em um destino, será de aproximadamente 1 hora, o que só é possível na operação de aeronaves de pequeno porte, configurando assim mais uma restrição à participação da Impetrante, assim como de inúmeras outras.*

40. *Nota-se, dessa forma, QUE DENTRE AS EMPRESAS DE TRANSPORTE AÉREO NACIONAIS (docs. 04 a 11), SOMENTE UMA, OU NO MÁXIMO DUAS EMPRESAS, PODERÃO CONCORRER EM IGUAIS CONDIÇÕES POR LINHA LICITADA, O QUE CONFIGURA EVIDENTE RESTRIÇÃO AO DIREITO DE LIVRE CONCORRÊNCIA.*

.....

42. *Quisesse a ECT realizar essa otimização, sem prejuízo à competição e, por conseqüência, ao erário público, deveria permitir a adequação da frota das licitantes posteriormente à contratação e anteriormente ao início da operação dos serviços, conduta essa utilizada por inúmeras licitações de diversos entes da Administração Pública, dentre eles a Petrobrás."*

O exame de documentos técnicos apresentados pelas empresas participantes da concorrência revela que, de fato, o número de paletes fixados refere-se a aeronaves específicas. Técnicos da ECT informaram que o mercado é restrito: no Brasil, praticamente, há apenas aeronaves com 24, 18, 13, 7 paletes. A ECT teria de levar em consideração o mercado para definir sua malha, mas o fez tendo com base em suas próprias necessidades.

Os técnicos apresentaram os cálculos efetuados na definição da nova malha, que consideraram a capacidade transportada pela ECT em cada aeroporto e outros fatores já descritos anteriormente. Esclareceram que é necessário incluir linhas maiores para diluir custos, já que o tempo despendido pela aeronave no ar compensa os gastos de querosene na decolagem e aterrissagem. Informaram, ainda, que o edital, ao definir o número de paletes, não impedia que o licitante concorresse com duas aeronaves menores.

Em primeiro lugar, a utilização de duas aeronaves menores para um mesmo trecho, em vez de uma maior, provavelmente aumentaria a despesa final, uma vez descartada a possibilidade de aproveitamento de espaços disponíveis pela própria contratada. Isso justifica o argumento apresentado pela Varilog de que, para apresentar

preços competitivos, seria necessário que a aeronave ofertada atendesse exatamente ao exigido.

Em segundo lugar, as “Fichas Técnicas” que acompanham o Edital faziam referência a condições mínimas para atender ao item licitado, não indicando a menor possibilidade de se participar com duas aeronaves menores. A simples leitura dos termos do edital leva à outra conclusão, conforme transcrição da parte relativas às “Informações Técnicas”:

INFORMAÇÕES TÉCNICAS

ITEM	CARACTERÍSTICAS	CONDIÇÕES
1, 2, 3	Modelo da Aeronave	“Payload”de, no mínimo, 43 toneladas calculado de acordo com dados técnicos da aeronave, inclusive o Peso Básico Operacional constante da respectiva Ficha de Peso e Balanceamento.
4, 5, 9	Modelo da Aeronave	“Payload” de, no mínimo, 24 toneladas calculado de acordo com dados técnicos da aeronave, inclusive o Peso Básico Operacional constante da respectiva Ficha de Peso e Balanceamento.
6	Modelo da Aeronave	“Payload”de, no mínimo, 35 toneladas calculado de acordo com dados técnicos da aeronave, inclusive o Peso Básico Operacional constante da respectiva Ficha de Peso e Balanceamento.
7, 8, 10 11	Modelo da Aeronave	“Payload”de, no mínimo, 15 toneladas calculado de acordo com dados técnicos da aeronave, inclusive o Peso Básico Operacional constante da respectiva Ficha de Peso e Balanceamento.

Persistiu a indagação: por que essa malha foi desenhada dessa forma e não de outra, que possibilitasse uma maior concorrência entre as empresas do mercado? Técnicos da ECT informaram alguns pressupostos que precisariam ser atendidos, como: na medida do possível, instituir linhas maiores para aproveitar o tempo de vôo das aeronaves e diminuir custos; necessariamente ligar os quatro pontos principais ou “hubs”, que são Brasília, São Paulo, Salvador e Rio de Janeiro; sair o mais cedo possível do Nordeste e o mais tarde possível de São Paulo (eixo Sul/Sudeste), onde a carga é mais volumosa.

A necessidade exposta pela ECT, em termos de paletes e capacidade de transporte das aeronaves, mesmo que decorrente das necessidades da empresa pública, não afasta a afirmativa acerca da adequação de determinada aeronave para cada operação, uma vez que os próprios documentos afirmam que um dos pressupostos obedecidos para a reformulação da malha foi exatamente a “*seleção de aeronaves disponíveis no mercado nacional*”.

Essa realidade é confirmada também pela comparação do que foi afirmado pela Varilog/TRIP, em suas impugnações, sobre os possíveis vencedores e o que realmente se deu com o resultado do certame abaixo sintetizado:

LINHA LICITADA/ AERONAVE	EMPRESA COMPETITIVA PARA OPERAR A LINHA INFORMADA PELA VARILOG	EMPRESAS VENCEDORAS
90601/DC -8	BETA CARGO E SKYMASTER	Skymaster Airlines Ltda
60901/DC-8	BETA CARGO E SKYMASTER	Skymaster Airlines Ltda
50011	BETA CARGO E SKYMASTER	BETA - Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda
88301	-	TOTAL Linhas Aéreas S.A
33881	-	TOTAL Linhas Aéreas S.A
69011	BETA CARGO E SKYMASTER	Beta - Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda
66201	ATA BRASIL E TAF LINHAS AÉREAS	TAF Linhas Aéreas S.A
65401	ATA BRASIL E TAF LINHAS AÉREAS	TAF Linhas Aéreas S.A
78011	ATA BRASIL E TAF LINHAS AÉREAS	TOTAL Linhas Aéreas S.A
74011	ATA BRASIL E TAF LINHAS AÉREAS	ATA BRASIL
79011	ATA BRASIL E TAF LINHAS AÉREAS	ATA BRASIL

Nesse ponto, uma malha desenhada pela ECT atendendo a itens técnicos e limitada às condições do mercado. Essa malha, como foi desenhada, beneficia a determinadas aeronaves e, como consequência, coloca as empresas que porventura possuam essas aeronaves em posição privilegiada na disputa licitatória. O fato por si só não caracterizaria irregularidade, desde que existisse um estudo que indicasse de forma palpável a vantagem da utilização deste modelo de malha em detrimento de outro. Entretanto, não foram apresentadas simulações de outros desenhos, com a exigência de outras aeronaves, ou um estudo comparativo entre essas diversas opções. Inclusive, para indicar que, de fato, esse novo desenho era o mais propício dentre as opções estudadas.

Essa vantagem relativa (tipo de aeronave mais adequada) também poderia ter sido neutralizada caso fossem possibilitadas iguais chances de concorrer às empresas que não tivessem essas aeronaves, mas se dispusessem a obtê-las caso vencida a licitação. Contudo, ao lado desse direcionamento denunciado e apontado pelas empresas do setor, há algumas exigências editalícias que macularam a estratégia idealizada pela ECT.

6.2.5.2 Cláusulas Editalícias Restritivas

6.2.5.2.1 Exigência de regularidade fiscal e de saúde financeira de empresa que não é licitante

Entre as exigências contidas no edital, a primeira a ser abordada diz respeito à exigência relativa à alínea “a.2” do item 1.4 do Anexo 4, que versa.

1.4. DOCUMENTOS RELATIVOS À QUALIFICAÇÃO TÉCNICA.

.....

a.2) não se admitirá nenhuma modalidade de contrato de arrendamento, locação ou qualquer outro tipo de contrato que garanta a posse ou disponibilidade da(s) aeronave(s), por parte da(s) licitante(s), celebrado com empresas enquadradas em quaisquer das hipóteses previstas no subitem 2.2 do Edital ou que não atendam às exigências consignadas no subitem 1.3 deste Anexo.”

O subitem 1.3 do Anexo 4 diz respeito à regularidade fiscal e o subitem 2.2 do Edital explicita.

“2.2. Não poderão participar da presente licitação empresas que estejam enquadradas nos seguintes casos.

a) suspensas de licitar ou impedidas de contratar com a ECT, enquanto durar a suspensão ou o impedimento;

b) declaradas inidôneas para licitar ou contratar com a Administração Pública, enquanto perdurar o motivo determinante da punição ou até que seja promovida a reabilitação;

c) que se encontrem sob falência decretada, concordata, concurso de credores, dissolução ou liquidação.”.

A empresa VarigLog foi inabilitada pelos seguintes motivos.

- a) os certificados de Aeronavegabilidade e de matrícula apresentados pela licitante tinham como proprietária a Varig S.A - Viação Riograndense, sendo que não foram apresentados os documentos que comprovassem o atendimento do subitem 1.3 do anexo 4 dessa última empresa. Assim, a licitante contrariou a alínea a.2 do subitem 1.4. do anexo 4. (aeronaves PP-VLS e PP-VLD);
- b) para as aeronaves PP-VQU e PP-VQV o prazo dado para prorrogar a locação era 26/9/2004 e a Varig respondeu em 1/10/2004, intempestivamente. Não foi apresentado pela licitante o contrato ou documento anterior que gerou a proposta de prorrogação, documento considerado imprescindível, pelo fato de que na documentação das aeronaves (Certificado de matrícula e Certificado de Aeronavegabilidade) consta como operadora a Varig S. A. Desta forma, figurou como não atendida a alínea a do subitem 1.4 do Anexo 4; e
- c) Apresentou a Certidão de Regularidade com a Fazenda Federal com o CNPJ 04.066.143/0002-38, sendo que o CNPJ da licitante é o número 04.066.143/0001-57.

Quantos aos motivos indicados, os itens a e b relacionam-se com a exigência contida no item 1.4 do Anexo 4, e quanto ao último item a VarigLog comprovou que a CND da filial só poderia ser expedida caso a matriz estivesse em dia com os tributos.

Relativamente à exigência contida na alínea “a” acima descrita, a empresa VarigLog argumentou o que segue:

Exige-se, dessa forma, pelo referido subitem, que as licitantes apresentem documentos relativos à regularidade fiscal de empresas com as quais tenham celebrado contrato de arrendamento, locação ou qualquer outro tipo de instrumento que garanta a posse ou disponibilidade de aeronaves. O Edital dispõe que o serviço contratado será prestado única e exclusivamente pelo Licitante contratado, sem a possibilidade de subcontratação. Portanto, todo o relacionamento entre as partes será entre o licitante e a

administração. Quem apresentará documentação para habilitação será o licitante. Não faria sentido exigir a apresentação de documentação de regularidade fiscal das empresas com quem as empresas executam seus negócios, ou seja, das empresas com quem foram celebrados os contratos de arrendamento. O edital não pode exigir que pessoa distinta do licitante se submeta ao disposto na Lei de Licitações.

Quanto ao assunto, o Departamento Jurídico da ECT se pronunciou argumentando que era necessária a exigência, pois do contrário estaria a empresa pública exposta à ação de apreensão da aeronave, o que a deixaria em situação delicada. Assim, a exigência era cabível.

Examinando a questão, observou-se que, em primeiro lugar, se o objetivo foi se precaver da possível falência das arrendadoras, a exigência deveria ter sido imputada às demais participantes cujas arrendadoras se situam no exterior, sob pena de se caracterizar tratamento não isonômico. Afinal, todas estão, em tese, sujeitas à falência. Entretanto, tal fato não se concretizou. Na documentação relativa ao arrendamento de aeronave de empresas estrangeiras, não existe esse documento e ele nem foi solicitado pela Comissão de Licitação.

Em segundo lugar, a Lei nº 8.666/93 é clara quanto às exigências a serem efetuadas das licitantes. Caso contrário, seria o mesmo que dizer que todos os fornecedores dos licitantes contratados (como os fornecedores das construtoras, por exemplo) teriam de preencher os mesmos requisitos desses, o que não é crível.

Uma coisa é ser subcontratado, situação essa que exige que se possua os mesmos requisitos da contratada; outra, completamente diferente, é arrendar um bem para uma licitante.

Por mais nobres que sejam os motivos, os documentos concernentes à comprovação de regularidade fiscal e econômica limitam-se àqueles definidos em lei para os licitantes. Tratando-se de artigo legal que cuida de restringir direitos, esse não deve ser interpretado de forma extensiva. No caso, a ECT estendeu, de forma abrangente e sem amparo legal, cláusula limitadora de direito. Destarte, ficou configurada restrição ao caráter competitivo da licitação de forma concreta, pois, no caso examinado, o item em discussão foi diretamente responsável pelo afastamento de licitante da disputa. Em futuras licitações, deve a empresa pública excluir referido item de seus editais.

6.2.5.2.2 Exigência de Certificado de Matrícula, de Certificado de Aeronavegabilidade e de Especificações Operativas

Outros aspectos importantes relativos às exigências de qualificação técnica também consubstanciaram-se como restritivos. Para melhor compreensão da matéria, transcreve-se o teor dessas exigências a seguir (Anexo 4 do Edital de Concorrência nº 006/2004/CEL/AC, item 1.4):

1.4. DOCUMENTOS RELATIVOS À QUALIFICAÇÃO TÉCNICA:

a) Certificado de Propriedade, Contrato de Arrendamento Mercantil, Contrato de Arrendamento Operacional ou outro tipo de contrato de aquisição ou locação que garanta a posse ou a disponibilidade da (s) aeronave(s), no prazo definido para início das operações (item 11.9. do Edital), com capacidade e especificações que atendam às exigências consignadas nas Fichas Técnicas das linhas constantes do Anexo 1 deste Edital, bem como durante toda a vigência contratual.

a.1) Para cada aeronave indicada ao atendimento do presente Edital, deverão ser apresentados o Certificado de Matrícula e o Certificado de Aeronavegabilidade, emitidos pela Departamento de Aviação Civil – DAC, onde possam ser constatados o(s) proprietário(s) e o(s) operador(es) atuais da(s) aeronave(s).

a .2)

b) Certificado de Homologação de Empresa de Transporte Aéreo – CHETA, expedido pelo Departamento de Aviação Civil – DAC, nos termos do Art. 66, §1º, do Código Brasileiro de Aeronáutica, que comprove habilitação da empresa licitante para operar a(s) aeronave(s) adequada(s) à(s) linha(s).

b.1) Especificações Operativas expedidas pelo DAC que comprovem a autorização da empresa licitante para operação da(s) aeronave(s), segundo o(s) modelo(s) e marca(s), capacidade(s) e quantidade(s) necessária(s) a atender às

exigências consignadas nas Fichas Técnicas das linhas constantes do Anexo 1, bem como das demais exigências do presente Edital.

c) Atestado de Capacidade Técnica que comprove a capacidade da licitante de efetuar o transporte de carga em quantidade e características semelhantes ao serviço licitado;

1.4.1. Não será admitida a apresentação de "protocolo de" ou "solicitação de documento" em substituição aos documentos acima citados. (grifos do original)

A discussão havida em torno desta questão relaciona-se ao fato de que, ao se exigir os referidos Certificados de Matrícula da Aeronave e de Aeronavegabilidade, e mesmo as Especificações Operativas, estar-se-ia exigindo a posse ou propriedade do bem logo no início do certame. Mais que isso, estar-se-ia determinando que para as aeronaves participarem do processo licitatório, essas estivessem em território brasileiro.

Tal conclusão advém do fato de o Certificado de Matrícula servir para comprovar que determinada aeronave encontra-se com sua posse outorgada a um operador de determinado país. Considerando que as aeronaves disponíveis estão, em sua maioria, em território estrangeiro, sendo comum para as empresas aéreas importá-las quando da efetivação de qualquer novo serviço ou contrato, não poderiam as participantes apresentar esse Certificado a menos que já contasse com a aeronave no Brasil. Dessa forma, essa exigência foi fundamental para as empresas que pretendiam participar do certame.

Já o Certificado de Aeronavegabilidade, esse somente é concedido após o exame da aeronave pelo órgão responsável pelo setor no país. Assim, esses dois documentos exigiam que os partícipes, necessariamente, tivessem a posse da aeronave já no momento da apresentação da proposta.

As Especificações Operativas são a comprovação de que a licitante está autorizada para a operação "da aeronave, segundo o modelo e marca, capacidade e quantidade necessárias a atender às exigências consignadas nas Fichas Técnicas...". Essas especificações podem variar no tempo e no espaço, segundo a necessidade e/ou conveniência da empresa de operar esta ou aquela aeronave .

Destarte, segundo afirmado por uma das empresas impugnantes: "...só poderiam participar [da Concorrência nº 006/2004/CEL/AC] as empresas que

mantivessem estocadas em suas garagens, aeronaves já matriculadas no Brasil e disponíveis para prestarem serviços à ECT; mantiverem em suas prateleiras 'especificações operativas' e 'certificados de aeronavegabilidades', etc., tudo isso antes e preventivamente apenas pressentindo o que a ECT vai demandar ao mercado.”.

Assiste razão às empresas que impugnaram o edital quando afirmam que a indústria do transporte aéreo de carga tem como característica o alto nível de aproveitamento das aeronaves, ou seja, a utilização intensiva de capital, evitando-se, ao máximo, aeronaves ociosas e a espera de serviço. Segundo exposto, o habitual neste mercado é, após o serviço ou linha aérea ser determinado, providenciar junto ao mercado mundial de aeronaves equipamento adequado para iniciar os procedimentos de importação.

Essa afirmativa encontra procedência, segundo foi possível observar dos próprios procedimentos de contratações emergenciais e Pregões levados a efeito pela ECT. Não raras vezes a empresa pública foi obrigada a contratar aeronave superior a sua necessidade, por falta de equipamento adequado disponível no mercado.

Esclareça-se que o CÓDIGO BRASILEIRO DE AERONÁUTICA, em seu art. 181, estabelece as exigências para a outorga da concessão de autorização para a empresa operar no Brasil – Lei nº 7.565/86, Portaria nº 536/GC5, de 18/8/99, do Ministério da Defesa, art. 7º . O Departamento de Aviação Civil - DAC exige o registro das aeronaves no RAB (Registro Aeronáutico Brasileiro) e a obtenção do Certificado de Homologação de Empresa de Transporte Aéreo – CHETA, não sendo condição a inscrição de aeronaves futuras.

A concessão em si depende do cumprimento dos requisitos das referidas normas, que em nenhum momento faz menção às Especificações Operativas, certificado de aeronavegabilidade ou certificado de matrícula de qualquer aeronave, os quais serão solicitados da empresa, “a posteriori”, na medida em que essa manifeste o desejo ou a necessidade de operar esta ou aquela aeronave específica.

O DAC editou o Regulamento Brasileiro de Homologação Aeronáutica (RBHA), e editou o de nº 119 que versa sobre a Homologação para Operadores Regulares e não Regulares. O RBHA nº 119 no item 119.7 alínea 2 (b) discorre que : “Exceto quanto aos parágrafos das especificações operativas identificando espécies de operações autorizadas, as especificações operativas são vinculadas mas não constituem parte de um certificado de homologação.” E ainda, discorre o item 119.7 que as especificações operativas contenham as autorizações, limitações e procedimentos

segundo os quais cada espécie de aeronave e operação, se aplicável, deve ser conduzida, como também certos procedimentos segundo os quais cada classe e tamanho de aeronave devem ser operados.

O RBHA estabelece certos procedimentos segundo a operação a ser realizada. De fato, se a contratante menciona o tipo dessa operação com um mínimo de antecedência de 80 dias, via edital, e não aceita protocolo, como poderia a empresa estar com as especificações correspondentes a essa operação?

Assim, mais uma vez, assiste razão às impugnantes quando afirmam que os documentos válidos para determinar se uma empresa está apta a realizar os serviços a serem contratados são os contratos de concessão e o Certificado de Homologação de Empresa Aérea – CHETA, documentos esses obrigatórios a qualquer empresa do setor.

Dessa forma, é lógico que qualquer exigência para apresentação das especificações operativas (de determinadas rotas/aeronaves) ou a inclusão de uma determinada aeronave como condição de validade para a realização do serviço aéreo está direcionando sua execução apenas para as empresas que já disponham desses requisitos, embora outras empresas que não tenham os equipamentos e os documentos diretamente vinculados a esse, naquele momento, possuam plenas condições técnicas de obtê-los.

Quanto a isso, mister se faz repisar que o art. 30, inciso II, PP 5º e 6 da Lei nº 8.666/93 dispõe que:

Art. 30. A documentação relativa à qualificação técnica limitar-se-á a.

.....

§ 5º É vedada a exigência de comprovação de atividade ou de aptidão com limitações de tempo e de época ou ainda locais específicos, ou quaisquer outras não previstas nesta Lei, que inibam a participação na licitação.

§ 6º As exigências mínimas relativas a instalações de canteiros, máquinas, equipamentos e pessoal técnico especializado, considerados essenciais para o

cumprimento do objeto da licitação, serão atendidas mediante a apresentação de relação explícita e da declaração formal da sua disponibilidade, sob as penas cabíveis, vedadas as exigências de propriedade e de localização prévia."

A leitura desse artigo torna cristalino que a lei não está a exigir que o licitante comprove que já tenha os equipamentos necessários à execução da obra ou do serviço para participar da licitação. Tanto é que restringe a comprovação à declaração formal de sua disponibilidade, sob as penas da lei, mesmo sendo os equipamentos e pessoal técnico considerados essenciais para o cumprimento do objeto. Não exige, igualmente, que os bens estejam em local específico, como foi o caso ora examinado. Logo, a ECT não poderia ter exigido os documentos ora discutidos, na fase de habilitação técnica, mesmo esses documentos sendo essenciais à execução do contrato.

Tratando-se de mercado restrito e com características próprias e a ECT detendo amplo conhecimento dessas características, seus técnicos e gestores sabiam exatamente os resultados práticos dessas exigências para o certame a ser levado a efeito. Mesmo assim, mantiveram as cláusulas restritivas.

A esse respeito, inclusive, merece ser reproduzido comentário do Sr. Roberval Borges Correa, realizado já em 11/1/2000, quando, respondendo pela Diretoria de Operações da ECT, consignou em seu Relatório/DIOPE-002/2000, submetido à Reunião de Diretoria da empresa (REDIR-002/2000), relativamente à ratificação das contratações oriundas da Dispensa de Licitação nº001/2000:

Com relação a estes resultados, cabe esclarecer que as linhas G, J e K serão executadas com aeronaves 707, disponibilizando-se 38 toneladas para a ECT em todos os trechos, enquanto que hoje o máximo disponível é de 20 toneladas na linha K e de 11 toneladas nas outras duas linhas.

Deve-se esclarecer que é possível conseguir-se uma redução nos preços de operação, desde que se dê um tempo de pelo menos 60 dias para que os operadores obtenham equipamentos mais adequados para as operações, e se garanta um período de pelo menos um ano de execução das linhas para justificar possíveis investimentos. Tão logo seja normalizado este período emergencial, a intenção da área operacional é fazer uma avaliação completa no modelo de gestão, buscando uma adequação final da RPN.

Como se observa, já no ano de 2000, o Sr. Roberval, respondendo pela Diretoria de Operações da ECT e preocupado em obter preços mais reduzidos para a empresa, conseguia prever tal possibilidade, desde que a ECT concedesse prazo para as licitantes obterem aeronaves adequadas às linhas licitadas.

No entanto, estavam os termos do edital da Concorrência nº006/2004 em sentido contrário a essa posição.

Sobre essa questão, convém mencionar que na Audiência Pública, realizada para apresentação do novo modelo da RPN e esclarecimentos relativos à referida concorrência, o Sr. Luis Otávio Gonçalves, Sócio e Diretor Comercial da SKYMASTER, analisando a minuta de edital, fez a seguinte indagação à Comissão:

“ Início dos serviços até 30 dias não é um prazo muito grande, pois vai possibilitar que empresas que nem tenham os aviões possam participar, prejudicando até as empresas que já prestam serviços?”

Em resposta a Comissão Especial de Licitação informou:

A ECT considera o prazo bastante razoável. Todavia, o edital prevê que o início do serviço se dará em “ATÉ” 30 dias após a homologação dos vencedores pela Diretoria da ECT, mas, obviamente todas as circunstâncias serão observadas. A ECT está considerando a relação de aeronaves fornecida pelo DAC que operam no Brasil e acredita que essas aeronaves serão disponibilizadas para a licitação.

No edital da licitação, porém, constou um período ainda menor, já que foi fixado o prazo de vinte dias, após assinatura do contrato, para início das operações.

É evidente que Skymaster ou qualquer outra empresa que vinha prestando serviços na antiga configuração da Rede Postal Aérea Noturna não tinha, por esse fato, direito a vencer a disputa por novas linhas e, com isso, continuar prestando serviços aos Correios. É evidente que o interesse maior em questão era da própria ECT que, para resguardá-lo, deveria ter concedido prazo suficiente aos licitantes para a obtenção das aeronaves.

Ademais, o TCU já se manifestou acerca da ilegalidade de se onerar o licitante com exigências excessivas. No presente caso, foi solicitada a certidão de

Matrícula e de Aeronavegabilidade das aeronaves que fossem concorrer a cada linha, o que, de fato, exigia que o licitante detivesse o equipamento para poder concorrer.

Veja-se que mesmo que no item 1.4, alínea "a", a ECT tenha dito que aceitaria "Certificado de Propriedade, Contrato de Arrendamento Mercantil, Contrato de Arrendamento Operacional ou outro tipo de contrato de aquisição ou locação que..."garantisse a posse ou disponibilidade da aeronave no prazo definido para o início das operações, conforme argumentado pela empresa pública, a exigência do Certificado de Matrícula/Aeronavegabilidade e Especificações Operativas anularam qualquer outra possibilidade senão a posse ou propriedade imediata da aeronave.

Verificou-se que algumas dessas exigências, como a de regularidade fiscal da arrendadora e das especificações operativas, eram sistematicamente solicitadas em licitações anteriores, entretanto, não eram questionadas. A regularidade fiscal do setor ficou mais complicada a partir da crise da aviação que alcançou seu ápice a partir de 2001. Assim, embora essa exigência constasse dos editais, as participantes começaram a ter problemas em momento posterior. Verificou-se um caso com a VASP e outro com a Varilog, em processo já examinado pelo TCU, o qual não se enquadrava exatamente em arrendamento, mas fretamento, situação essa em que a operação é realizada pela fretadora, caso similar à subcontratação, sendo a exigência de regularidade fiscal cabível.

Quanto à solicitação de especificações operativas, observou-se que tal exigência não ocasionava muito impacto nas contratações anteriores pelo próprio modelo utilizado: contratava-se capacidade – quantidade de peso transportado - e não se exigia toda a disponibilidade da aeronave. Permitia-se a utilização dos espaços disponíveis pela contratada, mediante remuneração. Assim, poderia ser feita a operação por diversos tipos de aeronaves, e não se questionava a exigência. Entretanto, nos moldes atualmente adotados, o modelo da aeronave desempenha papel fundamental na contratação e as especificações operativas começaram a pesar significativamente. Hoje tem que se ter a especificação operativa da aeronave mais adequada à contratação, havendo limitação ao tipo de equipamento. Isso significa que os certames anteriores sempre contaram com cláusulas restritivas, entretanto, suas conseqüências eram atenuadas.

Soma-se a isso o pequeno espaço de tempo fixado entre o processo licitatório, a assinatura do contrato e o início das operações (previsto para ocorrer vinte dias a partir da assinatura do contrato), o que impediria qualquer iniciativa de se internalizar aeronaves por parte da grande maioria das empresas de aviação existentes

no Brasil, uma vez que a regulamentação emanada pelo Departamento de Aviação Civil e pelo Regulamento Aduaneiro praticamente inviabilizaria qualquer ação em tempo hábil. Ou seja, não foi concedido prazo razoável para a empresa, que não dispusesse de aeronave adequada à exigência editalícia, viesse à arrendá-la no exterior.

Quanto ao prazo para início das operações, observou-se que o S. Luís Otávio Gonçalves, representando a empresa Skymaster na Audiência Pública que antecedeu a Concorrência, indagou, após exame da minuta de edital, se o "Início dos serviços em até 30 dias – não é um prazo muito grande, pois vai possibilitar que empresas que nem tenham os aviões possam participar, prejudicando até as empresas que já prestam serviços." A ECT respondeu que entendia ser um tempo razoável. O que é pertinente, considerando que pretendia, de fato, realizar a licitação contando, apenas, com as aeronaves já existentes no Brasil. Não foi considerada a possibilidade de ser fixado prazo para a internalização de aeronaves o que daria oportunidade para aumento da concorrência e, conseqüentemente, para uma diminuição dos preços a serem arcados pela empresa pública.

É evidente que Skymaster ou qualquer outra empresa que vinha prestando serviços na antiga configuração da Rede Postal Aérea Noturna não tinha, por esse fato, direito a vencer a disputa por novas linhas e, com isso, continuar prestando serviços aos Correios. Claro estava que o interesse maior em questão era da própria ECT que, para resguardá-lo, deveria ter concedido prazo suficiente aos licitantes para a obtenção de aeronaves adequadas às exigências.

O TCU, ao analisar a questão num primeiro momento, não descartou a existência de restrição, mas ponderou que a Administração só poderia exigir tais cláusulas se fossem imprescindíveis para a execução dos serviços.

Quanto a essa assertiva, observou-se que a ECT esclareceu que a documentação exigida no Edital era a necessária para que a ECT pudesse iniciar os serviços objeto da licitação no prazo legal definido no Edital, que é de 20 dias após a assinatura do contrato. Sem essa exigência não haveria condições de garantir o início da prestação dos serviços no prazo requerido.

O Departamento Jurídico da instituição pública manifestou-se no sentido de que as exigências contidas no Anexo 4 justificava-se por motivo de segurança na continuidade do serviço postal. Essa segurança exigia que se estipulasse a obrigatoriedade de os licitantes já demonstrarem, na fase de habilitação, que possuíam os meios necessários à execução dos serviços.

Relativamente ao afirmado, cumpre registrar que a empresa pública possuía vários contratos em andamento e estava realizando seus serviços normalmente. A saturação de algumas linhas da malha poderia ser sanada tanto com a utilização da cláusula que permitia o acréscimo de até 25% no valor contratado, como através da contratação emergencial (o que ocorreu com a linha J – Pregão 09/2005 até a entrada em vigor dos novos contratos). Assim, pode-se afirmar que o prazo fixado não era “fatal” para a empresa, e essa teria condições de adiar a entrada em funcionamento da nova malha, caso fosse necessário, como de fato ocorreu.

Ademais, em outra oportunidade, quando a ECT estava exatamente procurando iniciar uma nova malha, foi deflagrada a Concorrência nº 002/2001 – CEL/AC. Nesse Edital as condições foram diferentes, o que comprova a viabilidade técnica de não se exigir os pontos acima discutidos. Abaixo transcrevem-se alguns de seus itens.

a) com relação à qualificação técnica (item 3.2.3 do edital) foram exigidos apenas:

“a) Certificado de Homologação de Empresa de Transporte Aéreo – CHETA – expedido pelo DAC, nos termos do art. 66, § 1o do Código Brasileiro de Aeronáutica, que comprove habilitação para operar aeronaves adequada à(s) linha(s) pretendida(s). Exigir-se-á o CHETA 121 da(s) empresa(s) proponente(s) para qual(is)quer dos itens 1 a 19 do Anexo V, e o CHETA 135 ou 121, atendendo ao previsto na Instrução de Aviação Civil – IAC 3138, da(s) proponente(s) para qual(is)quer dos itens 20 a 36 do Anexo V;

b) Relação, conforme modelo constante do Anexo VI, discriminando, para cada linha cotada, o tipo/modelo da aeronave a ser utilizada e sua configuração (capacidade de carga – payload -, quantidade de paletes IATA P1, tipo e quantidade de contêineres de porão), que deverá atender às exigências consignadas nas Especificações das Linhas constantes do Anexo IV.”

b) quanto aos prazos concedidos para início das operações:

2.5. A empresa contratada deverá iniciar os serviços contratados no prazo de 120 (cento e vinte) dias a contar da data da assinatura do Contrato.

2.5.1. No prazo definido no subitem anterior, as empresas contratadas deverão adotar todas as providências necessárias à operacionalização das suas respectivas linhas.

2.5.1.1. Durante o transcurso destes 120 (cento e vinte) dias, as empresas contratadas deverão apresentar à ECT, quinzenalmente, relatório das ações desenvolvidas, no sentido de garantir o início da prestação dos serviços no prazo definido no subitem 2.5., sem prejuízo da aplicação dos subitens 8.1. e 8.1.1. deste Edital.

2.5.2. O não cumprimento do prazo estabelecido no subitem 2.5. implicará a supressão contratual da(s) linha(s) não iniciadas, independentemente de aviso ou notificação judicial ou extrajudicial, bem como o pagamento de multa correspondente a 10% (dez por cento) do valor contratual da(s) linha(s), podendo ainda a(s) empresa(s) ficar(em) impedida(s) de licitar com a ECT por um período de 06 (seis) meses a 02 (dois) anos.

Essa Concorrência foi revogada por preços excessivos. Ou seja, não se chegou nem a testar o prazo fixado. Não se sabe se haveriam problemas ou não com a internalização das aeronaves. Observando as fichas técnicas foi possível constatar que a nova malha então idealizada previa a licitação de 36 linhas e eram todas baseadas em trechos pequenos, o que oneraria os contratos pois, como já dito, linhas longas permitem a diluição de custos. Provavelmente o modelo adotado não levou esse aspecto em consideração por ocasião de sua elaboração.

Logo, pode-se concluir que era plenamente viável a retirada dos itens considerados restritivos no edital da Concorrência nº 006/2004, não se tratando de proposta "absurda" ou eminentemente jurídica que desconsidera os aspectos técnicos que envolvem a matéria. Era uma questão que gravitava na órbita de discricionariedade dos administradores, já que esses poderiam adotar diversas outras providências para garantir a prestação dos serviços até a entrada em vigor da nova malha e, nesse sentido, a opção escolhida foi extremamente restritiva.

Claro que podem os gestores argumentarem que o fato de retirar tais cláusulas não garantiria que fossem internalizadas novas aeronaves mas, como bem colocado pelo Ministro Relator Ministro do TCU Exmº Sr. Marcos Vinicius Vilaça, ao comentar acerca das características do mercado de transporte de cargas aéreo brasileiro:

“Por outro lado, tal característica demanda do gestor maior atenção na elaboração das exigências para habilitação. A Administração não pode, comodamente, aceitar os fatos e deixar de procurar meios de fomentar a competição. Quanto menor a oferta do bem licitado, maior deve ser a preocupação do gestor em favorecer a competitividade. Nessas situações, qualquer ato destinado a aumentar a competitividade é desejável.” (Acórdão nº 241/2005-Plenário)

Assim, se não houvesse todas essas cláusulas consideradas restritivas e, mesmo assim, só aparecessem as mesmas empresas, seria possível concluir que os gestores despenderam todos os esforços para atingir ao fim público da economicidade, da concorrência, da isonomia e da eficiência. O insucesso, nesse caso, poderia ser atribuído ao mercado brasileiro. Isso demandaria novas providências por parte dos administradores, inclusive, o estudo da possibilidade de a própria empresa pública arrendar, diretamente, as aeronaves que julgasse necessárias e adequadas para atender a seus objetivos estatutários. No caso em exame não foi isso o que ocorreu.

Pelo exposto, entende-se que a decisão adotada pelos gestores da ECT para elaboração do edital da Concorrência nº006/2004 foi restritiva e injustificável, feriu o princípio constitucional da isonomia e não conseguiu garantir à Administração que essa tenha obtido a melhor proposta, pela ausência de maior competitividade. Os administradores tinham mecanismos para garantir a continuidade da prestação dos serviços e, ao mesmo tempo, realizar um certame que não fosse tão restritivo.

6.2.5.2.3 Fixação da capacidade de carga dos trechos em valores superiores ao necessário

Outro ponto abordado foi a possibilidade de a restrição derivar, também, das capacidades de cargas exigidas nos trechos fixados, pois esses valores definiram o modelo da aeronave. Argumentou-se que as capacidades definidas não corresponderiam à realidade vivida pela ECT e estariam acima do necessário. Em princípio, pelos cálculos efetuados de carga efetivamente transportada no período de maio a julho de 2005, pode-se afirmar que essa capacidade estava, de fato, superavaliada para a demanda então existente.

Utilizando os dados disponibilizados pela ECT, elaborou-se a tabela abaixo, que demonstra a carga efetivamente transportada pela RPN nos meses de maio, junho e julho de 2005.

MÊS/2005	CARGA CONTRATADA (KG)	CARGA TRANSPORTADA (KG)
MAIO	1.295.600	723.315
JUNHO	1.300.100	705.529
JULHO	1.300.100	697.408

Como se observa, as afirmativas de que as aeronaves estariam voando “vazias” ou que a capacidade contratada estava muito além do necessário, procedem. Contudo, segundo informado pelos técnicos, a intenção era exatamente proporcionar disponibilidade nos aviões, para, então, buscar novos negócios, incrementando as receitas da empresa. Argumentaram que sem previsão de disponibilidade não poderia a ECT adotar uma política mais agressiva de mercado.

Analisaram-se dados técnicos sobre a capacidade potencial de aumento dos negócios e as projeções de comportamento da economia, já que esse elemento tem reflexo direto no aumento/diminuição da demanda por transporte de cargas em que se afirmava que no ano de 2004 o crescimento do tráfego anual de Sedex aumentou 9,5%. Entretanto, como os estudos para o desenho da nova malha ocorreram no primeiro semestre, e o crescimento do tráfego anual de Sedex havia caído de 18,3%, em 2002, para 0,6%, no ano de 2003, o item permaneceu sem uma explicação aceitável.

De qualquer forma, entende-se que seria pertinente que a entidade pública contasse com probabilidades estatísticas de desempenho da economia, ou de fatores que pudessem estimular ou impactar negativamente a decisão gerencial, ou mesmo de prazos para se atingir as metas imaginadas, quais sejam: atingir a capacidade contratada, por meio do incremento do número de contratos de transporte aéreo de cargas.

Assim, os números fixados, que determinaram quais as aeronaves a serem contratadas, vieram, ao que parece, ou da percepção dos técnicos com experiência na área, ou de determinação superior nesse sentido. Não há como afirmar, com convicção, o que de fato ocorreu.

Conforme informações de técnicos da ECT, as linhas principais já estariam alcançando a capacidade contratada e que já estariam sendo firmados contratos para transporte de outras cargas aéreas importantes para a empresa. No geral, constatou-se que nos processos ligados à área da RPN não constam documentos que justifiquem adequadamente as decisões administrativas antes de serem adotadas, nem são anexados aos processos os documentos que serviram de fundamento técnico para elas. Podem até ter motivos justos, mas esses não constam de forma completa nos processos constituídos. Isso pode causar problemas não só para os técnicos envolvidos, como para os próprios órgãos de controle que se vêem impossibilitados de firmar convicção acerca da prévia justificativa.

Note-se que, no direito público, todo ato administrativo precisa estar motivado e justificado. A ausência dessa motivação prévia contamina a gestão, lançando sérias dúvidas acerca do objetivo pretendido com a adoção da medida pretérita. No presente caso, ficou inviabilizada, a nosso ver, a comprovação de que os números fixados o foram por razões eminentemente técnicas, podendo, dessa forma, terem se originado de motivos outros, não explicitamente declarados.

Em resumo, quanto a essa questão, constata-se que a fixação da capacidade de carga a ser contratada em valor superior às necessidades da empresa pública não se encontra devidamente documentada e justificada, lançando dúvidas sobre sua pertinência, nos patamares fixados.

6.2.5.3 Economicidade da Nova Malha da RPN

A nova malha idealizada pela ECT tinha como meta gerar os seguintes gastos.

Inicialmente:

CUSTO MÉDIO ANUAL		
AT	PRO	A
UAL	POSTO	CRÉSCIMO
343.	346.	0,9
826.765,04	851.703,44	%

- Situação da Malha antes da alteração: 26 linhas ao custo diário R\$ 1.300.652,60 e anual de R\$ 343.826.765,04, percorrendo uma quilometragem de 57.692 km, com capacidade contratada de 743.300 quilos – julho/2004;
- Custo anual inicialmente previsto para 21 linhas era de R\$ 346.851.703,44, para uma quilometragem de 47.765 km e uma capacidade contratada de 1.594.700 quilos. Entretanto, após novos estudos, a ECT decidiu licitar apenas as linhas da malha estrutural da RPN, retirando as linhas não paletizadas. Com isso, a licitação passou a contar com 11 linhas;
- Custo diário da contratação das 11 linhas então aprovadas: R\$ 1.230.650,00 (julho/2004);
- Custo diário estimado atualizado das 11 linhas até 25/11/2004: R\$ 1.338.028,42, com um custo anual de R\$ 353.239.392.

Com a abertura dos envelopes de habilitação, e após uma segunda reunião da CEL, na qual foram abertos os envelopes de habilitação dos itens 10 e 11 e de todos os envelopes de proposta econômica, a situação da concorrência ficou assim definida:

Item da Licitação	Empresas que apresentaram propostas	Empresas Habilitadas	Empresa Vencedora
1	- Skymaster Airlines Ltda	Skymaster Airlines Ltda	Skymaster Airlines Ltda
2	- Skymaster Airlines Ltda	Skymaster Airlines Ltda	Skymaster Airlines Ltda
3	- BETA – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda - AIR BRASIL Linhas Aéreas Ltda	BETA – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda	BETA – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda
4	- Skymaster Airlines Ltda - VARIG Logística S. A - TOTAL Linhas Aéreas S.A	Skymaster Airlines Ltda TOTAL Linhas Aéreas S.A	TOTAL Linhas Aéreas S.A
5	- Skymaster Airlines Ltda - VARIG Logística S. A - TOTAL Linhas Aéreas S.A	Skymaster Airlines Ltda TOTAL Linhas Aéreas S.A	TOTAL Linhas Aéreas S.A
6	- Skymaster Airlines Ltda - TCB – Transportes Charter do Brasil - Beta – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda	Skymaster Airlines Ltda Beta – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda	Beta – Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda
7	- Varig - TAF Linhas Aéreas S.A - ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda - RLA – Rico Linhas Aéreas S.A	TAF Linhas Aéreas S.A	TAF Linhas Aéreas S.A

8	- Varig - TAF	TAF Linhas Aéreas S.A	TAF Linhas Aéreas S.A
9	- Varig - Total	TOTAL Linhas Aéreas S.A	TOTAL Linhas Aéreas S.A
10	- ATA - RLA	ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda	ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda
11	- ATA - RLA	- ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda	ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda

- 1- Linha 90601: Porto Alegre/SP/RJ/Salvador/Fortaleza - 06:30 horas de vôo/43 toneladas;
- 2- Linha 60901: Fortaleza/Salvador/RJ/SP/Porto Alegre – 06:30horas de vôo/43 toneladas;
- 3- Linha 50011: Recife/Salvador/SP/Salvador/Recife – 07:20 horas de vôo/43 toneladas;
- 4- Linha 88301: Florianópolis/Curitiba/S P/R J/Belo Horizonte – 03:20horas de vôo/24 toneladas;
- 5- Linha 33881: Belo Horizonte/RJ/SP/Curitiba/Florianópolis – 03:20 horas de vôo/24 toneladas;
- 6- Linha 69011: Manaus/Brasília/SP/Brasília/Manaus – 08:50 horas de vôo/35 toneladas;
- 7- Linha 66201: Belém/Brasília/RJ/Brasília/Belém – 07:40 horas de vôo/15 toneladas;
- 8- Linha 65401: São Luiz/Teresina/Brasília/Salvador/Teresina/São Luiz – 09:10 horas de vôo/15 toneladas;
- 9- Linha 78011: Porto Velho/Cuiabá/Bsb/SP/ Brasília/Cuiabá/Porto Velho – 09:30 horas de vôo/24 toneladas;
- 10- Linha 74011: Goiânia/SP/Goiânia – 03:10 horas de vôo/15 toneladas;
- 11- Linha 79011: Campo Grande/Londrina/SP/Londrina/Campo Grande – 03:30 horas de vôo/15 toneladas.

Em termos de preços, a Concorrência teve como resultado:

Item	Empresa	Preço hora vôo (R\$)			Valor Global Contratado(R\$)	Valor Global Estimado/ Diferença (R\$)
		Estimado	Proposta	Negociado		
1	Skymaster Airlines Ltda	22.322,20	23.532,62	23.532,62	40.381.975,92	38.304.890,03 (+2.077.085,89)
2	Skymaster Airlines Ltda	22.322,20	24.520,33	24.520,33	42.076.877,04	38.304.890,03 (+3.771.987,01)
3	Beta-Brazilian Express Transportes Ltda	22.920,04	24.011,00	24.011,00	46.485.077,76	44.353.030,56 (+2.132.047,20)
4	Total Linhas Aéreas S/A	21.159,00	22.822,88	22.522,52	19.800.000,00	18.601.300,75 (+1.198.699,25)
5	Total Linhas Aéreas S/A	21.159,00	22.814,96	22.522,52	19.800.000,00	18.601.300,75 (+1.198.699,25)
6	Beta-Brazilian Express Transportes Ltda	22.909,62	21.008,04	21.008,04	48.990.722,88	53.425.241,35 (-4.434.518,47)
7	TAF Linhas Aéreas S/A	17.544,17	14.050,42	14.050,42	28.435.572,00	35.524.845,75 (-7.089.273,75)
8	TAF Linhas Aéreas S/A	14.626,50	14.072,66	13.952,73	33.765.000,00	35.396.132,54 (-1.631.132,54)
9	Total Linhas Aéreas S/A	16.910,27	17.289,54	17.210,53	43.164.000,00	42.410.965,70 (+753.034,30)
10	ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda	17.705,76	12.815,44	12.815,44	10.713.706,08	14.802.019,06 (-4.088.312,98)

11	ATA – Atlântico Transporte Aéreo Ltda	14.626,50	11.912,52	11.912,52	11.007.171,12	13.514.886,97 (- 2.507.715,85)
----	---	-----------	-----------	-----------	---------------	-----------------------------------

- Valores abaixo da estimativa (R\$19.750.953,59)
- Valores acima da estimativa (R\$11.131.552,90)
- Diferença favorável de R\$ 8.619.400,69

Com vistas a obter uma visão geral dos resultados obtidos no certame, estão sintetizadas abaixo, em valores percentuais, as diferenças entre o estimado e o contratado, além dos percentuais de remuneração fixados nas planilhas de formação de preço das vencedoras. Cabe esclarecer que a ECT, por ocasião da submissão do certame para homologação, atualizou os valores estimados para novembro de 2004 (data da abertura das propostas), utilizando o percentual de variação do querosene e do IGPM no período, e considerando a participação desses nas planilhas de preços informados pelas vencedoras, segundo modelo da aeronave.

Considerando a informação de que esses preços permaneceram estáveis até maio/2005, mês em que iniciou a operação da nova malha e utilizando a mesma metodologia, foram atualizados esses valores até esse mês. Assim, tem-se.

Item/ Linhas	Valor estimado Aprovado pelo CACE atualizado Até Maio de 2005 (por trecho)	Valor Contratado (por trecho)	Diferença Percentual Estimado/ Contratado Nov/2004	Diferença Percentual Estimado/ Contratado Maio/2005	Percentual Fixado Como Remuneração na Planilha de Preço da Vencedora
1 / 90601	148.747,29	152.962,01	+ 5,42%	+2,83%	9,09%
2 / 60901	148.747,29	159.382,13	+ 9,85%	+7,15%	9,09%
3 / 50011	172.233,70	176.079,84	+ 4,81%	+ 2,23%	5,18%
4 / 88301	72.376,71	76.075,51	+ 6,44%	+ 5,11%	8,54%
5 / 30881	72.376,71	76.049,11	+ 6,44%	+ 5,11%	8,55%
6 / 69011	207.008,31	185.570,92	- 8,30%	-10,36%	2,47%
7 / 66201	138.232,17	107.710,50	-19, 96%	- 22,08%	9,01%
8 / 65401	137.731,33	128.989,99	- 4,61%	- 6,35%	9,00%
9 / 78011	165.018,92	164.250,62	+1,78%	+ 0,46%	8,30%
10 / 74011	57.593,90	40.582,22	-27,62%	-29,54%	6,56%
11 / 79011	52.588,32	41.693,83	-18,56%	-20,72%	6,24%
SOMA	1.372.654,65	1.308.680,70	-2,44%		

Examinando as planilhas apresentadas para cada item, percebe-se que nas linhas 4 e 5, apesar de a Total fixar um percentual de remuneração maior do que a Skymaster (8,54% contra 4,76%) a primeira ofertou para operação um Boeing 727-200 (capacidade 24.000Kg) enquanto a segunda um Boeing 707-300C, que comporta

38.000 kg. Como a contratação era para 24 toneladas, a Total conseguiu um preço melhor, apesar de fixar uma remuneração 79% superior.

Esses dados comprovam que a empresa que possui a aeronave mais adequada para a operação encontra-se em uma posição melhor para cotar os preços. Comprova, também, que para a ECT quanto maior a competição entre elas, melhor o preço a ser ofertado, como ocorreu com a linha do item 6 onde a Beta e a Skymaster chegaram a ofertar 2,47% e 3,85% de remuneração, respectivamente, uma vez que a linha interessava às duas empresas, enquanto que para as linhas dos itens 1 e 2 a Skymaster ofereceu 9,09% de remuneração (136% a mais em relação à linha do item 6), sendo a única concorrente.

6.2.5.4 Comissão de licitação composta por membros da mesma cadeia hierárquica

A exemplo do que já foi comentado no exame da Concorrência nº 010/2000, a Presidência da Comissão Especial de Licitação nesta Concorrência nº 006/2004 também coube ao Diretor de Operações. Naquela oportunidade o Diretor era o Sr. Carlos Augusto de Lima Sena, enquanto que nesta era o Sr. Maurício Coelho Madureira.

Esta comissão era composta por oito membros, sendo que, além do Diretor de Operações, seis outros membros eram pessoas que exerciam funções comissionadas em unidades da ECT, subordinadas hierarquicamente àquele diretor, sendo apenas um lotado em diretoria diversa.

Esses seis membros subordinados ao Diretor de Operações eram.

- Sr. Paulo Onishi – Consultor do Diretor;
- Sr. Luiz Carlos Scorsatto – Chefe do DENAF;
- Sr. Delamare Holanda Pereira – Subchefe do DENAF;
- Sr. Paulo Eduardo de Lima – Assessor do Chefe do DENAF;
- Sr. Arlindo Gomes de Lima – Assessor do Chefe do DENAF;
- Sr. Júlio Yassuo Aoki – Chefe de Divisão do DENAF.

O DENAF é o Departamento Nacional de Administração e Encaminhamento da Frota, responsável pelo gerenciamento da Rede Postal Aérea Noturna, estando subordinado diretamente ao Diretor de Operações.

Em que pese tratar-se de uma Comissão Especial de Licitação e não haver vedação legal, não parece ser a melhor estratégia administrativa formar-se uma comissão quase que por completo por integrantes da mesma cadeia funcional hierárquica. Na verdade, no âmbito de uma comissão assim formada, restarão comprometidas a autonomia e a independência de seus membros, princípios que devem sempre nortear os trabalhos lá desenvolvidos. Na prática, tal organização proporciona a manutenção da posição defendida pelo seu presidente, no caso o Diretor de Operações.

Além disso, está demonstrada neste relatório a prática de direcionamento na Concorrência 006/2004. Em princípio, os responsáveis pelo processo de contratação são o presidente dos Correios, João Henrique de Almeida e Sousa, o Diretor de Operações, Sr. Maurício Coelho Madureira, e os membros da Comissão Especial de Licitação. Todavia, em relação à Comissão Especial de Licitação, indicaremos neste relatório apenas os Srs. Luiz Carlos Scorsatto e Paulo Eduardo de Lima, em razão de seus notórios conhecimentos técnicos sobre a Rede Postal Aérea Noturna, fato denotado pelas declarações do Sr. Scorsatto em depoimento a esta Comissão e a constante participação de ambos na assessoria técnica dos responsáveis pela contratação de serviços da Rede Postal Aérea.

6.2.5.5 Reajuste do preço do combustível com base na variação de preços do produtor

Nessa licitação a ECT inovou ao indexar o reajuste da parcela de combustível da planilha de custos das empresas às variações do preço do produtor, disponibilizadas no sítio da Agência Nacional de Petróleo – ANP na internet. Dessa forma, a ECT está concedendo reajuste mensal a esse item de custo, seja para mais ou para menos, dependendo da variação observada.

A crítica que se faz diz respeito à indexação à variação do produtor e não à do revendedor. Como se sabe, na estrutura de custos do revendedor, o combustível, embora sendo o item principal, não é exclusivo. Há outros custos que, também,

impactam no preço final de venda, mas que não variam na mesma proporção do combustível, tais como salários, energia, água, aluguel etc.

Dessa forma, fica evidente que a variação de preço do produtor não se refletirá no revendedor no mesmo patamar.

Apenas para se ter noção do impacto desse descompasso de percentuais de variação de preços ao longo do tempo, citamos que no período de jan/2000 a jul/2005 observaram-se as seguintes variações:

- Do preço do produtor: R\$ 1,22977/R\$ 0,2299 = variação de 434,92%
- Do preço da revendedora BR Distribuidora S.A.: R\$ 1,3320/0,3478 = variação de 282,98%

6.2.6 Conclusões da Controladoria-Geral da União

A respeito das contratações das empresas Beta e Skymaster, a Controladoria-Geral da União (CGU), após analisar os contratos e licitações da Rede Postal Noturna, apresentou as seguintes conclusões, em relatório datado de 26/12/2005. Os textos a seguir são de autoria da CGU, ressalvados pequenos ajustes de forma.

6.2.6.1 Ausência de justificativas consistentes para adoção de critérios na determinação do valor de referência dos serviços nos processos de licitação.

A respeito da definição dos preços de referência a serem utilizados nos processos de contratação dos Correios, a Controladoria-Geral da União concluiu que não há justificativas consistentes para os critérios adotados na determinação desses preços.

Os preços de referência são de extrema importância no processo de contratação, uma vez que determinam a modalidade de licitação aplicável, os valores a

desembolsar pela Administração e a desclassificação de propostas por preço excessivo. Eles representam um guia para o valor que será contratado.

Ao analisar as justificativas apresentadas pelos Correios a respeito dos critérios para definição dos preços de referência, fez o seguinte comentário:

“Não acatamos as justificativas apresentadas pela Empresa. Ao contrário, consideramos que as informações prestadas corroboram o entendimento de que não há justificativas consistentes para a adoção de critérios na formulação de valores de referência. A Empresa utiliza o critério que melhor se encaixar no momento, de modo subjetivo e discricionário, justificando sempre que a situação do mercado deve ser analisada e que o transporte aéreo não pode ser interrompido. Estas alegações não são suficientes para justificar a contratação a preços desarrazoados”

A tabela a seguir sintetiza o argumento da CGU, ao demonstrar a diversidade de critérios adotados:

Linha	Processo Analisado	Critério Adotado
F e G	DL 001/00	“preço atual por mês (R\$)” e “Estudo Aeropostale/Berger. São custos referenciais que serão considerados nas negociações com as cias”
F e G	DL 003/00	“preço atual por operação (R\$)”
F e G	CC 010/00	Processo não esclarece.
G	PG 011/00	“considerando-se os preços pagos atualmente”
U	PG 010/01	“tendo como referência o custo atual”
A e C	DL 001/01	“manutenção do preço médio por quilograma transportado”
A e C	DL 002/01	“os custos praticados na linha contratada pela ECT através da Conc. 010/2000 e das propostas apresentadas na Conc. 002/2001, para as linhas que demandam aeronaves com capacidade semelhante às linhas objeto desta contratação. Ainda, para se chegar ao valor estimado, tomou-se como referência o Relatório Roland Berger”
A e C	PG 045/01	“o custo atualmente pago, acrescido de um percentual de reajuste de 4,8% (referente à variação do dólar entre 26/6/2001 e a data atual, que incide sobre os insumos expressos em dólar) e também a necessidade e ajustes no disponível contratual nos trechos GIG/GRU, GRU/BSB, BSB/MAO, BSB/GRU e SSA/FOR”
A e C	PG 106/03	“aquela constante no Anexo 6 do Relatório Final do Grupo de Trabalho da PRT/PR-245/2003”. Grupo de Trabalho apoiado pela consultoria do Brigadeiro Venâncio Grossi
A e C	PG 105/04	“o CR – Custo de Referência, segundo cálculos de custo por hora voo, realizado pela Consultoria Roland Berger”

Constatou-se que não há metodologia definida para determinação dos valores de referência utilizados nos certames licitatórios. Esta utilização de critérios distintos a cada novo estabelecimento de preços de referência resultou em variações relevantes nos preços dos contratos da RPN.

Foi recomendado que a ECT apure responsabilidades pelos fatos apontados e reavalie os critérios, os métodos adotados e os fundamentos para determinação desses valores.

6.2.6.2 Falta de divulgação dos valores de referência nos processos de licitação

Os editais analisados e seus respectivos avisos de licitação não informam o valor total estimado da licitação, em desacordo com a Lei de Licitações. O próprio Manual de Licitação e Contratação da ECT – MANLIC – recomenda que não se divulgue tal valor. Foi recomendado que o MANLIC seja alterado de forma a garantir que haja a divulgação desses valores de referência.

6.2.6.3 Inconsistência no relatório DEGEO-002/2001 que subsidiou a fixação dos preços de referência para a DL 002/01. Referência no corpo do relatório a fato ocorrido em data posterior a sua assinatura.

Embora a data de assinatura do relatório DEGEO-002/2001 seja 25/6/01, dia anterior ao recebimento das propostas das empresas, em seu corpo encontramos referência a fato ocorrido após esta data, conforme subitem 3.3. Há, portanto, incerteza de que o valor de referência tenha sido calculado antes do recebimento das propostas. Recomendou-se que a ECT adote procedimentos objetivos para a determinação dos valores de referência, garantindo que conste nos processos suas memórias de cálculos.

6.2.6.4 Ausência de audiência pública no início do processo licitatório.

Foi constatado que os procedimentos licitatórios analisados (Pregão 045/2001 e Concorrência 010/2000) não observaram a exigência legal da obrigatoriedade de realização de audiência pública.

6.2.6.5 Adoção de critérios distintos para casos semelhantes na desclassificação de empresas em certames licitatórios.

Diferença percentual entre o valor de referência e o valor proposto pela licitante que apresentou a menor oferta foi considerada excessivamente alta na Concorrência 010/2000, provocando a revogação do certame. Em contratações anteriores, diferenças percentuais maiores foram aceitas, revelando aplicação pelos Correios de critérios distintos para casos semelhantes.

Recomendou-se que a ECT discipline, em seu MANLIC, os parâmetros para desclassificação de propostas por preços excessivos.

6.2.6.6 Irregularidades na formação das comissões de licitação

Constatou-se, ainda, que houve o descumprimento do princípio da segregação de funções. Foi, portanto, recomendado que a ECT adote procedimentos no sentido de evitar que o mesmo funcionário/agente público realize as funções de solicitar a contratação dos serviços, conduzir o processo licitatório e enviá-lo para a aprovação do presidente e dos demais diretores da Empresa.

6.2.6.7 Contratação emergencial por dispensa de licitação sem respaldo legal.

Consideramos irregular a contratação derivada da DL 003/2000, por apresentar situação emergencial causada pela própria Administração, que não adotou providências imediatas com vistas à realização do certame licitatório.

Foi recomendado que os Correios apurem responsabilidades pela contratação por dispensa de licitação sem respaldo legal e, doravante, aplique a dispensa de licitação apenas aos casos previstos em lei.

6.2.6.8 Contratações por dispensa de licitação sem publicação tempestiva.

Houve falta de tempestividade na publicação das contratações por dispensa de licitação (DL 001/2000, 003/2000, 001/2001 e 002/2001).

6.2.7 Providências e Encaminhamento

Em face de tudo quanto foi apurado no âmbito desta Comissão, algumas providências tornam-se quase que impositivas, sejam para a continuidade dos trabalhos investigativos, sejam para permitir o devido ressarcimento aos cofres da ECT, sejam para o aperfeiçoamento das atividades administrativas.

Dessa forma, autorizamos a transferência dos sigilos bancário, fiscal, telefônico e telemático das pessoas físicas e jurídicas a seguir relacionadas para o Tribunal de Contas da União, o Ministério Público Federal, a Polícia Federal e a Secretaria da Receita Federal.

- Skymaster Airlines Ltda – CNPJ.
- João Marcos Pozzetti – CPF.

- Hugo César Gonçalves – CPF.
- Luiz Otávio Gonçalves – CPF.
- Américo Proietti – CPF.
- Maria de Lourdes Barros Proietti – CPF.
- Expresso Lucat – CNPJ.
- Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda.- CNPJ.
- Antonio Augusto Conceição Morato Leite Filho – CPF.
- Ioannis Amerssonis – CPF.
- Roberto Kfoury – CPF.
- Carlos Augusto de Lima Sena – CPF.
- Maurício Coelho Madureira – CPF.
- João Henrique de Almeida CPF.

Empresas vinculadas a Skymaster ou a seus sócios.

- Expresso Lucat Ltda – CNPJ: 58.290.743/0001-23;
- Skycargas Ltda – CNPJ: 02.680.564/0001-48;
- Skyavionics Serviços Aeronáuticos Ltda – CNPJ: 05.153.821/0001-81;
- Confette Indústria e Comércio de Roupas Ltda – CNPJ: 15.770.381/0001-65;
- Donna Dinha Casa de Massas Ltda – CNPJ: 66.047.044/0001-85;
- Ristorante Berra Ltda.-CNPJ: 04.984.960/0001-94;
- Tecnelétrica da Amazônia Ltda – CNPJ: 05.531.157/0001-67;
- João Marcos Pozzetti (Amazonia Shows) – CNPJ: 03.922.251/0001-11;
- Siema Eco Essencias da Amazônia Ltda – CNPJ: 01.092.465/0001-82;
- GT da Amazônia Ltda - CNPJ: 04.312.132/0001-00;
- Fundação Poceti – CNPJ: 03.120.897/0001-85;
- Energisa Latex Ltda – CNPJ: 15.790.892/0001-49;
- Auto Posto Raiosol Ltda – CNPJ: 14.171.508/0001-67;
- Agropes - Agropecuária Representação e Comércio Ltda – CNPJ: 04.805305/0001-21;
- Skybreuwa Reparos de Componentes Aeronáuticos Ltda- CNPJ: 05.152.694/0001-04;
- Provare Importação e Exportação Ltda – CNPJ: 64.084.379/0001-48;
- Sava South América Valvulas de Aerosol e Outros Ltda – CNPJ: 04.399.481/0001-00;
- Roveil Cosméticos da Amazonia Ltda 10.203.032/0001-48;

Empresas do Grupo Promodal de Transportes.

- Time Traveller Turismo e Empreendimentos Ltda – CNPJ: 57.760.027/0001-08;
- Costa do Sol Operadora Aeroportuária S/A – CNPJ: 04.342.634/0001-83;
- GPT – Participações e Empreendimentos Comerciais Ltda – CNPJ: 74.390.121/0001-23;
- Planave Navegação da Amazônia Ltda – CNPJ: 84.111.194/0001-92;
- Promodal Logística e Transportes Ltda – CNPJ: 57.679.326/0001-04;
- Promodal Transportes Aéreos Ltda – CNPJ: 04.762.693/0001-00;
- Tecnocargo Transportes da Amazônia Ltda – CNPJ: 84.131.028/0001-28;
- Tecnocargo Transportes Ltda – CNPJ: 59.519.660/0001-26;
- Transmac Transporte Intermodal Ltda – CNPJ: 84.481.167/0001-01;
- Brazilian Express Transportes Ltda. (Bex) – CNPJ: 22.700.207/0001-01;
- Brazilian Express Logística e Transportes Ltda. (Belt) – CNPJ: 06.194.469/0001-95;
- Prologística Transportes e Distribuição Ltda – CNPJ: 00.755.517/0001-90;
- Golden Hill Ltd – CNPJ: 05.658.759/0001-80;
- Morato Leite – Empreendimentos e Participações Ltda – CNPJ: 04.766.726/0001-90;
- Syn da Amazônia Ltda – CNPJ: 04.516.234/0001-47;
- Geolog Logística e Transportes Ltda – CNPJ: 01.783.990/0006-59;
- Pim Logística S/A – CNPJ: 03.941.566/0001-06.
-

Além disso, cabe a esta CPMI efetuar as seguintes recomendações.

- a) ao Ministério das Comunicações, ao Departamento de Aviação Civil ou à Agência que vier a sucedê-lo e à ECT para que seja efetuada avaliação legal, técnica, econômica e financeira de a ECT vir a dispor de aeronaves próprias destinadas a operar as principais linhas da RPN, tendo em vista o mercado brasileiro ser pouco concorrencial no segmento de aviões cargueiros de grande porte, contribuindo, assim, para a formação de conluios entre possíveis concorrentes, em prejuízo aos cofres da ECT, que tem de pagar preços superfaturados em suas contratações;
- b) à Secretaria da Receita Federal para, em conjunto com o Departamento de Operações de Comércio Exterior e o

Departamento de Aviação Civil ou a Agência que vier a sucedê-lo, realizar o exame da ocorrência de possíveis superfaturamentos na importação de peças realizadas pela Skymaster Airlines Ltda junto à Skytrade Intl Entreprises, Inc.;

- c) ao Tribunal de Contas da União para realizar auditoria operacional na atual malha da Rede Postal Aérea Noturna dos Correios, com vistas a apurar se a definição das linhas, com a exigência das respectivas capacidades de carga e quantidades de paletes, estão realmente adequadas às reais necessidades da empresa, em termos operacionais e econômicos;
- d) ao Ministério Público Federal, ao Tribunal de Contas da União e à Controladoria Geral da União para que investiguem a existência de possíveis irregularidades na contratação de outras companhias aéreas pela ECT, atentando, dentre outros, para os tipos de ocorrências apuradas no âmbito desta Comissão, avaliando, inclusive, a existência de eventuais superfaturamentos, em especial com as empresas Total Linhas Aéreas S.A; TAF Linhas Aéreas S.A., Atlântico Transporte Aéreo Ltda, Transporte Aéreo Regional do Interior Paulista Ltda; Rico Linhas Aéreas S.A.; ABAETÉ Linhas Aéreas; TAM Linhas Aéreas S.A. e Varig Logística S.A.;
- e) ao Departamento de Aviação Civil ou à Agência que vier a sucedê-lo para que:

e.1 - reveja normas, métodos e rotinas de trabalho com vistas à realização de análises econômicas mais adequadas dos contratos de arrendamento de aeronaves e suas alterações, objetivando impedir a evasão de divisas pelo pagamento de preços superiores aos valores máximos de mercado;

e.2 - instaure, de imediato, processos administrativos com vistas à investigação e possível aplicação das sanções previstas no Título IX do Código Brasileiro de Aeronáutica (Lei nº 7.565, de 19 de dezembro de 1986), em relação aos fatos tratados neste relatório e a seguir elencados:

e.2.1 - aeronaves da Skymaster, de prefixos PT-MTE e PR-SKI, teriam realizado operações no âmbito da Rede Postal Aérea Noturna dos Correios sem a devida autorização para voar;

e.2.2 - ocorrência de diversos vôos realizados por aeronaves da Skymaster contando com tripulação distinta da oficialmente registrada (tripulação virtual), de modo a burlar o limite máximo legal do número de horas voadas ou de pousos realizados no período por tripulante;

e.2.3 - ocorrência de falsificação do livro de manutenção da aeronave da Skymaster, de prefixo PT-MST, a qual teria sofrido acidente em março de 2001 devido

à pane no compensador do estabilizador, situação que já tinha sido constatada pela tripulação, inclusive com a respectiva anotação no livro de ocorrências original do aparelho;

f) à ECT para que.:

f.1 - adote medidas visando capacitar seus funcionários de conhecimentos técnicos específicos relativos a custos de transporte aéreo de carga, de modo a possibilitar à empresa, nos processos de contratação, dispor de preços de referência mais adequados à realidade do mercado, tendo em vista serem os serviços prestados no âmbito da Rede Postal Aérea Noturna responsável por uma de suas principais despesas;

f.2 - promova a abertura de procedimentos administrativos próprios destinados a:

f.2.1 - declaração de nulidade, com efeitos "ex-tunc", dos contratos já executados e que tenham como contratada as empresas Skymaster e Beta, nos casos em que os procedimentos licitatórios e os procedimentos de dispensa de licitação, originários das respectivas contratações, apresentaram vícios e ilicitudes, nos termos indicados neste relatório, com o objetivo de serem tomadas medidas judiciais necessárias ao ressarcimento da contratante relativamente aos valores já pagos, com base no art. 59 da Lei nº 8.666/93;

f.2.2 - declaração de nulidade dos contratos originados da Concorrência nº 006/2004, com base no art. 59 da Lei nº 8.666/93, adotando-se as medidas judiciais necessárias ao ressarcimento do contratante relativamente aos valores já pagos;

f.2.3 – processe disciplinarmente, assegurado o direito ao contraditório e à ampla defesa os funcionários a seguir:

- Carlos Augusto de Lima Sena (responsável pelas contratações objeto das Dispensas de Licitação nº 003/2000 e 003/2001, da Concorrência nº 010/2000 e do Pregão 045/2001, tendo sido Presidente da Comissão Especial de Licitação/AC da Concorrência nº 010/2000);
- Maurício Coelho Madureira (Diretor de Operações da ECT de 24/2/2003 a 09/6/2005 e Presidente da Comissão Especial de Licitação/AC da Concorrência nº 006/2004);
- José Garcia Mendes (responsável pelos atos de contratação objeto da Dispensa de Licitação nº 003/2000 e membro da Comissão Especial de Licitação/AC da Concorrência nº 010/2000);
- Luiz Carlos Scorsatto (Membro da Equipe de Apoio Técnico da CEL/AC da Concorrência nº 010/2000 e dos Pregões nº 045/2001 e 105/2004; membro da Comissão Especial de Licitação da Comissão Especial da Licitação nº 006/2004);
- Jorge Eduardo Martins Rodrigues (Membro da Equipe de Apoio do Pregão nº 045/2001);

- Paulo Eduardo de Lima (Membro da Equipe de Apoio Técnico da CEL/AC da Conc. 010/2000 e do Pregão nº 045/2001; membro da Comissão Especial de Licitação/AC da Concorrência 006/2004);
- Marta Maria Coelho (Membro da Comissão Especial de Licitação/AC da Concorrência nº 010/2000 e Pregoeira dos Pregões nº 045/2001 e 105/2004);
 - g) ao Ministro de Estado das Comunicações para que promova a abertura de procedimento administrativo próprio, fundado nos arts. 87, inciso IV e §3º, e 88, inciso II, da Lei nº 8.666/93, para fins de aplicação de pena de declaração de inidoneidade para contratar ou licitar com a administração pública contra as empresas Beta e Skymaster;
 - h) ao Ministério Público do Trabalho, ao Ministério do Trabalho e Emprego e ao Ministério da Previdência e Assistência Social e ao Instituto Nacional de Seguridade Social para que investiguem a ocorrência de:
 - h.1 - acordos fraudulentos nos processos de rescisão de contrato de trabalho na Skymaster, bem como de pagamentos de verba de natureza salarial a seus tripulantes sem registro nas respectivas carteiras de trabalho, de acordo com denúncia contida neste relatório;
 - h.2 – pagamentos de vantagens indevidas a agentes fiscais do trabalho e da previdência social por parte das empresas Beta e das integrantes do Grupo Promodal de Transportes – GPT;
 - i) à Secretaria da Receita Federal para apurar a ocorrência de pagamentos de vantagens indevidas a agentes fiscais por parte das empresas Beta e das integrantes do Grupo Promodal de Transportes – GPT;
 - j) à Procuradoria Geral da Fazenda para apurar a ocorrência de irregularidades na emissão da Certidão de Dívida Ativa da União, nº 00082/2000, em favor da empresa Beta;
 - k) à Polícia Federal e ao Ministério Público Federal para que dêem continuidade aos processos investigativos com vistas a apurar o envolvimento e a participação dos responsáveis a seguir listados nos atos delituosos tratados neste relatório e não contemplados nas tipificações constantes do subitem seguinte deste relatório:
- Jayme Louzada Bacelar – Sócio da Skycargas;
- Heuser de Ávila Nascimento – Sócio da Skycargas;
- Américo Proietti - Sócio da Expresso Lucat a partir de dezembro de 2002 e sócio da Skycargas;
- Armando Sérgio Proietti – Sócio da Expresso Lucat até dezembro de 2002;

- Maria de Lourdes Barros Proietti – Sócia da empresa Expresso Lucat;
- Marli Pasqualeto Amerssonis – Sócia da empresa Beta;
- Reginaldo Reges Menezes Fernandes – Funcionário da Skymaster que realizou diversos saques em espécie;
- Éder Joubert Ribeiro Cabo Verde – Funcionário da Skymaster que realizou diversos saques em espécie;
- Hélio José Ribeiro – Sócio da empresa Aeropostal e sócio da Promodal Transportes Aéreos – CPF: 228.613.608-44;
- Marcus Valérius Pinto Pinheiro de Macedo – Ex-advogado da empresa Skymaster;
- Francisco Marques Carioca – Contratado do Sr. Marcus Valérius Pinto Pinheiro de Macedo para realizar saques no caixa em cheques emitidos pela Skymaster;
- Léo Botelho – Agente da empresa Beta para fins de parcelamento de débitos tributários;
- Pedro Vieira de Souza - Agente da empresa Beta para fins de parcelamento de débitos tributários;
- Marcelo Naufal – Funcionário da área financeira da empresa Beta;
- Geraldo José Pereira - Funcionário da área financeira da empresa Beta;
- José Vanderlei de Medeiros - Funcionário da área financeira da empresa Beta;
- Integrantes da equipe de apoio do Pregão nº 045/2001 cujo indiciamento não foi proposto neste relatório;
- Membros da Comissão Especial de Licitação da Concorrência nº 006/2004 cujo indiciamento não foi proposto neste relatório;
- Sílvio José Pereira, ex-Secretário-Geral do Partido dos Trabalhadores.

6.2.8 Conclusão

A análise dos documentos, dados e informações colhidas por esta CPMI, acompanhada da incongruência dos depoimentos e de parte da contabilidade fornecida pelos envolvidos, mostra, inequivocamente, a ocorrência de uma série de irregularidades, que têm, como articuladores centrais, as empresas Skymaster Airlines Ltda e Brazilian Express Transportes Aéreos Ltda (Beta), com o propósito de fraudar processos de contratação para a prestação de serviço à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

Representa uma coleção de evidências que revelam a prática de conluio e acerto prévio entre as empresas referidas, com objetivo de apoderar-se de contratos com a administração pública por vias escusas, contando com a participação de funcionários dos Correios. O termo de compromisso firmado entre a Skymaster e a Beta, sob a égide de um contrato de subcontratação, revela-se um acordo de cavalheiros com o objetivo de obstruir uma disputa franca no processo licitatório e desviar dinheiro público em benefício privado.

Comete-nos destacar que as irregularidades apresentadas neste Relatório, no que tange ao universo examinado pela CPMI, advêm na atividade de espoliar o erário desde o ano de 2000, o que revela que tal esquema fraudulento persistiu a diferentes diretorias e gestões administrativas na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

As irregularidades se explicitam, entre outras razões, pela estimativa de lucro dos fornecedores obtida nos contratos firmados com os Correios, em patamares bem superiores ao nível considerado razoável no mercado, garantindo excelentes retornos aos dirigentes das empresas à custa do dinheiro público. Pode-se observar a prática de enriquecimento ilícito por parte dos sócios das empresas, conforme apresentado neste relatório.

Irregularidades que contaram com a participação de dirigentes da ECT e membros de comissão de licitação, seja no direcionamento de editais; na inserção de cláusulas ilegais, restritivas à participação de concorrentes em potencial; na complacência na verificação de documentos fiscais apresentados; na tolerância de disposições internas em desacordo com a legislação; na manipulação dos critérios para definição dos preços de referência utilizados nos processos de contratação; na apresentação de versões diferentes para o mesmo documento, contendo remissões a fatos futuros, indicando a montagem de processos *a posteriori*; dentre outros.

A malversação foi lesiva aos cofres públicos, com prejuízos, em cálculos conservadores, estimados em R\$ 100 milhões, no período compreendido entre julho de 2000 e abril de 2005. Por vários ângulos, torna-se patente o superfaturamento dos contratos, revelado por exame cuidadoso das planilhas de custo das empresas, contrastadas com os preços praticados ao longo do tempo.

É de se notar a enorme quantia de recursos remetidos para o exterior para fins de pagamento pelo arrendamento de aeronaves por parte da Skymaster, em valores muito superiores ao preço cobrado no mercado por negócios e operações

dessa natureza. Esta CPMI suspeita de que essas operações tenham sido utilizadas para conferir aspecto de legalidade ao envio de dinheiro ao exterior, de procedência duvidosa. Há também sinais de contabilização fraudulenta de valores pagos e recebidos pela Skymaster Airlines Ltda e Skycargas Ltda, o que indica má-fé no registro da contabilidade por parte de seus controladores.

Os crimes e práticas descritos nesse relatório ferem os princípios da probidade administrativa, o que reza a Constituição Federal, a Lei de Licitações Públicas e o Código Penal, em vários de seus dispositivos.

As explicações apresentadas pelas diretorias das empresas nvestigadas não resistem a um questionamento pormenorizado. Em diversas oportunidades, os envolvidos admitem as ilicitudes que cometeram, na vã tentativa de justificar o injustificável. Causa desconfiança, por exemplo, o expressivo volume de recursos, da ordem de R\$ 30 milhões, de saques em espécie realizados nas contas bancárias da Skymaster, atitude que, em regra, visa a ocultação dos reais beneficiários.

Os desdobramentos recentes das investigações convergem no sentido do que foi desvelado por esta CPMI. Em 25 de maio, data da aprovação da CPMI, foram fechadas operações de câmbio para remessas ao exterior de mais de R\$ 6,8 milhões para a Quintessential Group LTD e a Forcefield Ltd, empresas constituídas nas Ilhas Virgens Britânicas, em operações absolutamente atípicas. Há fortes indícios de que essas empresas são controladas pelos proprietários da Skymaster, que objetivam livrar seus recursos e bens das implicações penais da Lei brasileira.

Cumpré ainda observar que, em decorrência da impressionante dimensão das ilicitudes encontradas, as conclusões ora apresentadas indicam a necessidade de que se prossigam, com absoluta celeridade, as investigações das irregularidades na área em exame pelas autoridades competentes, em especial pelo Ministério Público.

No tocante às autoridades administrativas, cumpré ao Departamento de Aviação Civil, ou ao órgão que vier a sucedê-lo na função de regulador do modal de transporte aéreo, empenhar-se de forma pró-ativa na fiscalização das companhias aéreas e aperfeiçoar as normas pertinentes, sobretudo por tratar-se de setor pouco concorrencial. Ao mesmo tempo, ante às graves irregularidades ora apontadas, deve aquele Departamento, na defesa dos interesses do Estado, engajar-se nas investigações em curso.

Coloca-se, assim, a nosso ver, como imprescindível o aprofundamento imediato das investigações, com o objetivo de que se possa identificar a totalidade dos participantes e beneficiários desse portentoso esquema de fraudes e de desvio de dinheiro público.

6.3 Contratos de Informática

6.3.1 Aquisição de sistema de gestão empresarial – contrato nº 10.353/00

O contrato foi firmado, em junho de 2000, com a empresa Unisys, referente à aquisição de uma Solução Integrada de Gestão Empresarial. Desde 1996 a ECT enfrentava diversos problemas decorrentes do esgotamento de seu ambiente computacional (*hardware – mainframe*), existindo orientação do TCU para que não se ampliassem os investimentos em plataforma proprietária de *mainframe*. Na época, a ECT operava com diversos sistemas corporativos sem integração, o que, por conseguinte, gerava desperdício de força de trabalho e inconsistências, motivando apontamentos por parte de auditorias internas e externas.

Simultaneamente a esse contexto tecnológico crítico, a ECT carecia de mão-de-obra especializada para atender às demandas de novos sistemas e manutenções, o que gerou um movimento interno de desenvolvimento de sistemas diretamente pelos usuários, sem observação dos padrões, normas e diretrizes da área de Tecnologia. Nesse cenário conturbado, a Diretoria da ECT decidiu viabilizar uma Nova Plataforma Computacional.

Na mesma época, a Consultoria Boucinhas & Campos recomendou à ECT a aquisição de uma Solução Integrada para a área Econômico-Financeira. Assim, após efetuar pesquisas de mercado, a Diretoria da ECT decidiu pela aquisição de uma Solução Integrada de Gestão Empresarial, abrangendo as seguintes áreas: Administrativa, Econômico-Financeira, Recursos Humanos e Tecnologia.

A Solução Integrada compreende: um Sistema Integrado de ERP (*Enterprise Resource Planing*); CRM (*Customer Relationship Management*); o fornecimento de um ambiente de *DataWarehouse*; a adequação de processos com customização, parametrização, integração, fluxo de trabalho integrado e automático (*workflow*); migração de dados; treinamento e implantação; e operacionalização inicial assistida.

Em dezembro de 1999, em concorrência com apenas dois fornecedores habilitados: Unisys e subcontratadas e Consórcio SET (TBA Informática Ltda., SAP Brasil e Ernst & Young Consulting Ltda.), a Unisys se consagra vencedora do certame.

O Contrato foi assinado em junho de 2000 e foi acrescido de sete aditivos no período de julho de 2001 a abril de 2004, vindo a ser rompido unilateralmente pela ECT em maio de 2005, em razão do não-cumprimento da cláusula 17.2, itens a, b e f.

O valor contratado originalmente foi de R\$ 44.570.466,08, totalizando R\$ 64.902.149,86 em função dos aditivos e dos reequilíbrios econômico-financeiros acordados. Desse valor final foram pagos R\$ 38.138.150,63 até a rescisão contratual.

Sobre a execução do referido contrato foram apuradas as seguintes constatações:

- A ECT não se baseou em um plano de custos detalhado dos serviços prestados para a concessão dos pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro e generalizou a aplicação de índice de mão-de-obra para o reajuste integral de serviço prestado pela própria contratada;
- A ECT não agiu tempestivamente na aplicação de multas por atraso do fornecedor, o que incentivou o descumprimento contratual;
- Ao não priorizar a absorção tecnológica do projeto antes da colocação de módulos em produção, a ECT colocou em risco sua operação que é, hoje, dependente da solução adquirida;
- A ECT concebeu uma contratação emergencial que excedeu sua finalidade de eliminação do risco operacional.

Dos sete aditivos ao Contrato nº 10.353/2000 celebrados entre a ECT e a Unisys, dois tiveram como objeto o reequilíbrio econômico-financeiro do contrato, a partir de solicitações apresentadas pela Unisys. Em ambos os casos, os responsáveis pela análise do pleito deixaram de observar os procedimentos adequados para análise da pertinência da solicitação e para determinação dos índices aplicáveis.

No 1º reequilíbrio contratual observou-se que a ECT não obteve da Unisys a discriminação dos custos de serviço e promoveu a atualização monetária dos serviços a faturar, exclusivamente, com base no índice de mão-de-obra, sem questionar custos como os de transporte e hospedagem, bem como aqueles custos de mão-de-obra terceirizada para os quais não caberia reajuste por índice de dissídio.

Oportunamente, a ECT constituiu grupo de trabalho específico para analisar os novos pedidos de reequilíbrio econômico-financeiro de contratos firmados pela empresa, por meio da Portaria PRT/PR-170/2003. Assim, coube a esse grupo emitir parecer sobre o segundo pedido de reequilíbrio pleiteado pela Unisys, tendo sido concedido 50% do valor solicitado em razão do grupo ter entendido que o reajuste de mão-de-obra não poderia ser exclusivamente atualizado pelo índice de dissídio coletivo, considerando a existência de serviços sub-contratados sujeitos a índices próprios. Entretanto, mais uma vez não foi exigida a Planilha Detalhada de Custos, como versa o item 9.3 do contrato firmado.

Fica caracterizado que a ECT falhou no 1º reequilíbrio ao aplicar o reajuste da parcela de serviços a faturar em 100% com base no dissídio e, também, falhou ao aplicar 50% do reajuste da parcela de serviços pelo dissídio no 2º reequilíbrio. O procedimento da ECT diferiu do padrão normal de governança corporativa em diversos pontos: a empresa deveria ter exigido do fornecedor a planilha detalhada de custos e, a partir dela, fazer a aplicação específica de índices de reajuste. Ao não proceder desta maneira, os índices referentes aos dissídios coletivos foram indevidamente aplicados, nas duas situações, a parcelas de composição de custos que não estavam diretamente vinculados aos salários dos empregados, mas sim a outros índices de atualização.

Quanto à falta de tempestividade na aplicação de multas contratuais, cabe observar que somente após promover a rescisão unilateral do contrato, a partir de dezembro de 2004 e já com oito meses de atrasos constantes em relação ao cronograma vigente do projeto, a ECT inicia a aplicação das multas contratuais dos itens inconclusos e atrasados, sendo que a maioria (18 de 20) com atraso superior a nove meses (todos acima de 290 dias).

A falta de atuação tempestiva da ECT em fazer cumprir as penalidades previstas no item 16.2 do contrato pode ter contribuído para o descontrole contratual, pois ao protelar a aplicação de multas por tantos meses incentivou o fornecedor a descuidar de suas obrigações.

Sobre a não priorização da absorção da tecnologia relacionada à solução adotada, observou-se que durante toda a vigência do contrato, a ECT não adquiriu condições de assumir as atividades de manutenção dos equipamentos e programas durante a execução contratual com a Unisys, apesar da passagem de tecnologia ser um requisito explícito do edital.

Essa falta de priorização da transferência de conhecimento durante a execução do projeto, em especial quando da constatação das dificuldades do fornecedor, culminou no cenário crítico e de alto risco operacional que a empresa vive hoje, com serviços do Sistema Integrado de Gestão Empresarial em funcionamento no ambiente de produção da ECT, sem que sua equipe esteja apta a mantê-la de forma independente. Fica evidenciado que o aporte de profissionais qualificados e o investimento em transferência de tecnologia são condições *sine qua non* para que a ECT adquira uma independência mínima dos fornecedores dessa solução e, com isso, controle os riscos operacionais do projeto.

De fato, a ECT, hoje, depende de uma solução tecnológica sem respaldo de uma equipe técnica que tenha as condições mínimas de suporte a problemas inerentes aos projetos de software ou para realização de ajustes legais urgentes. Tal fragilidade pode gerar enormes prejuízos financeiros e institucionais, caso o risco de falha se concretize em algum módulo central da solução.

Com a dissolução do negócio jurídico, os Correios contrataram, em caráter emergencial, a empresa Oracle como integradora, por ser atualmente a detentora do *software* núcleo do ERP, com a aquisição da PeopleSoft. A Oracle subcontratou as empresas MPL, PROCWORK, GLR e CERG, que participaram do projeto original, a fim de se preservar o conhecimento adquirido na execução contratual com a Unisys. A proposta comercial da Oracle, depois de negociada, fixou-se no valor de R\$ 20.341.100,00.

Para justificar tal operação, a ECT sugere que a complementação de módulos, em estágio avançado de desenvolvimento, deve ser realizada por meio de do contrato emergencial, pois haveria risco de perda do conhecimento investido até o momento se esses módulos não forem retomados de imediato.

6.3.2 Contrato GPGEM/ERP nº 11.826/03

Este contrato foi firmado, em 30/04/2003, com a empresa Unisys, referente à aquisição de 2.690 licenças de uso perpétuo e serviços de suporte e manutenção do *software OneWorld* da *J. D. Edwards*, e prestação de serviço de treinamento para os servidores dos Correios no referido software, pelos preços de R\$ 15.823.584,60 e de R\$ 2.995.996,90, respectivamente, totalizando o valor de R\$ 18.819.581,24. A contratação foi realizada mediante inexigibilidade de licitação, após a realização de Chamamento Público por intermédio do Edital nº 03/2002.

O *software OneWorld* já vinha sendo utilizado pela ECT desde 2000, quando esta empresa iniciou um processo de integração de todas as suas regionais e agências, tendo sido adquiridas, à época, 1.775 licenças do referido *software* mediante o Contrato nº 10.353/00.

O processo de contratação por inexigibilidade de licitação das licenças de uso perpétuo e serviços de suporte e manutenção de *software*, objeto do Contrato nº 11.826/03, teve seu fundamento na inviabilidade de competição, consubstanciado na declaração de exclusividade de fornecimento emitida pelo Sindicato das Empresas de Processamento de Dados e Serviços de Informática do Estado de São Paulo – SEPROSP, que informa:

“(...) a empresa J. D. Edwards (...) autorizou a empresa (“Unisys”) (...) a fornecer, comercializar, licenciar o uso e prestar serviços de suporte e manutenção para o produto One World (...) com exclusividade para empresas de grande porte do Setor Público, em âmbito nacional, podendo ainda fornecer suporte e treinamento a esses clientes localizados no Brasil” (grifo nosso).

No entanto, a ECT não apresenta justificativas para a contratação do treinamento de seus servidores mediante inexigibilidade no valor global de R\$ 2.995.996,90.

No tocante à justificativa do preço praticado, em conformidade com art. 26, parágrafo único, inciso III da Lei 8.666/93, verificou-se nos autos apenas a existência de justificativa no que se referem às licenças, não se fazendo menção aos valores relativos aos serviços de treinamento.

A exclusividade do fornecimento de um *software* desenvolvido por uma dada empresa baseia-se no direito autoral de seu criador. No entanto, essa figura

inexiste no que diz respeito à prestação de serviços de treinamento para utilização de um determinado software. Esse posicionamento está em conformidade com o paradigma estabelecido pelo item 9.21 do Acórdão TCU 1.521/03 – Plenário:

“9.2.1. quanto à contratação de serviços técnicos de informática (assistência técnica, treinamento e certificação, suporte técnico e consultoria) para o ambiente Microsoft:

9.2.1.1. deve obrigatoriamente ser precedida de licitação, ante a comprovada viabilidade de competição nessa área, e as licitações devem ser distintas das utilizadas para a aquisição das licenças de software, conforme a jurisprudência deste Tribunal consubstanciada nas Decisões 186/99 e 811/02, todas do Plenário;

9.2.1.2 os serviços de treinamento e certificação, suporte técnico e consultoria devem ser especificados, licitados e contratados separadamente dos demais serviços técnicos, utilizando-se o parcelamento ou a adjudicação por itens como forma de obtenção do melhor preço entre os licitantes, conforme prevê a Decisão 811/02 do Plenário;

9.2.1.3 os requisitos de qualificação técnica para contratação desses serviços devem necessariamente ser distintos para cada espécie de serviço a ser contratado e diferenciados daqueles utilizados para a contratação de licenças de software, vez que estes últimos são, em regra, mais simples.”

Constatou-se no exame do contrato que não houve qualquer preocupação, seja da parte dos Correios, seja da parte da Unisys, em demonstrar a inviabilidade da competição para o fornecimento do treinamento associado ao *software OneWorld*, não existindo comprovação de exclusividade relativamente à prestação de serviços de treinamento.

Assim, aponta-se para a necessidade de separação dos procedimentos licitatórios, para, conforme decisão do TCU acima mencionada, permitir o maior número de interessados aos certames, ampliando a possibilidade de efetivação de melhor contratação, bem como a evidenciação, de maneira adequada para os fins legais, da ausência de outras empresas capacitadas a atender à necessidade dos Correios.

Ademais, não há, em todo o processo, qualquer justificativa para o preço do treinamento, pois, ainda que a contratação viesse a ser realizada por inexigibilidade de licitação a justificativa de preço deveria ser apresentada, conforme preceitua a Lei nº 8.666/93, art. 26, § único, inciso III.

Portanto, ficam caracterizadas três irregularidades cometidas na celebração do Contrato nº 11.826/03, a saber: ausência de justificativa da inexigibilidade de contratação do treinamento; ausência de pesquisa de preços para justificar o custo do treinamento, contratado por inexigibilidade; e a realização de processo de aquisição de licenças de *software* e de treinamento em único certame, restringindo a competição.

O prejuízo a ser apurado no decorrer do processo circunscreve-se ao montante de R\$ 2.995.996,90, referente ao serviço de treinamento para os servidores dos Correios no *software OneWorld*.

6.3.3 Contrato GPGEM/ERP nº 13.180/04

O contrato foi firmado, em 23/12/2004, com a empresa *Peoplesoft do Brasil Ltda*, referente à aquisição de licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários e serviços de suporte e manutenção do *software Enterprise One*, pelo valor total de R\$ 19.719.952,37. A contratação foi realizada mediante inexigibilidade de licitação.

Esse valor subdivide-se em R\$ 16.338.028,17 relativos à licença de uso perpétuo do *software* com número ilimitado de usuários, e R\$ 3.381.924,20 relativos ao serviço de suporte e manutenção, pelo período de um ano.

O *software Enterprise One* já vinha sendo utilizado desde o ano de 2000 - na época denominado One World XE, quando os Correios iniciaram processo de integração de todas as suas regionais e agências. Foram adquiridas, à época, 1.775 licenças, sendo 598 do tipo "*moderada*" e 1.177 do tipo "*nominada*" mediante o Contrato nº 10.353/00, com vigência até junho de 2005.

Posteriormente, em 30/04/03, foram adquiridas outras 2.390 licenças ao preço de R\$ 16.456.399,00 (de uma proposta inicial de 2.690 ao preço de R\$ 18.819.581,24), mediante o Contrato nº 11.826/03, com serviços de suporte e manutenção até outubro de 2004.

No mês de agosto de 2004, após minucioso levantamento, concluiu-se que seria necessário adquirir mais 3.721 licenças, divididas em 2.287 na versão moderada e

1.434 na versão nominada, tendo a ECT optado, inicialmente, por adquirir 3.696 licenças que, ao custo de referência da aquisição realizada em 2003, alcançariam o valor de R\$ 18.528.036,32.

Entretanto, considerando que, além dessas 3.696 novas licenças, havia ainda a sinalização da “*necessidade de aquisição*” de outras 14.294 licenças ao custo total de R\$ 22.967.599,20, a empresa optou por celebrar o contrato GPGEM/ERP nº 13.180/04, no qual adquiriu direito de uso perpétuo de número irrestrito de usuários, tendo sido, para tanto, modificada a metodologia de fixação de preços unitários da licença, que passou a valer-se não mais de um preço individualizado para cada licença contratada, mas sim de um preço variável em razão de métricas pré-definidas no contrato, a saber: a Receita Operacional Bruta e o número de funcionários da ECT.

O contrato em questão apresenta uma série de vícios jurídicos, não obstante pareça, à primeira vista, vantajoso e oportuno.

A Concorrência nº 01/99, da qual derivou o Contrato nº 10.353/00, preceituou que os preços dos diversos itens a serem contratados correspondessem a percentuais sobre o valor global da licitação. Assim, apesar de haver objeto claramente definido, subdividido em diversos itens, não é possível identificar o preço pago por cada item separadamente, afrontando-se, desde aquela época, a Lei nº 8.666, art. 7, § 2º, inciso II, bem como o art. 16 da referida Lei.

A consequência da adoção dessa sistemática, além de causar uma afronta à legislação, como visto, impedindo que as contratações posteriores do mesmo produto tivessem a referência do preço praticado originalmente, traz um enorme impacto à autonomia da ECT, pois, ao adquirir um *software* da modalidade ERP (*Enterprise Resource Planning*), a empresa está fazendo uma opção de longo prazo, com dificuldades quase intransponíveis para trocá-lo. Portanto, era indispensável uma avaliação aprofundada quanto ao desdobramento da implantação desse *software* ERP, no que diz respeito à necessidade de ampliação do número de usuários e consequente aquisição de novas licenças.

É razoável admitir que se tratava de um negócio altamente promissor para os licitantes, pela simples informação do número de empregados dos Correios – mais de 100.000 – em comparação com o número de licenças adquiridas inicialmente – 1.775. Qualquer empresa que visualizasse a demanda estimada de aquisição de novas licenças seria capaz de realizar esforços imensos para conseguir que os Correios

adotassem o seu ERP, tornando-se clientes cativos de um produto para o qual ainda viria a ser vendido em grandes quantidades.

No ano de 2004, a ECT procedeu a detalhado levantamento de necessidades sobre novas licenças a serem adquiridas, concluindo pela necessidade de aquisição de 3.721 novas licenças, posteriormente ajustada para o número final de 3.696 licenças.

Naquele momento, em 28/10/04, a *PeopleSoft*, atendendo demanda da ECT, apresentou proposta de licenciamento de uso do *software* segundo nova metodologia, baseada em indicativos do tamanho da empresa, em vez da metodologia antiga, de preço unitário por usuário licenciado.

O Relatório ECT GPGEM nº 015/2004, de mesma data, faz uma análise comparativa das contratações no molde anterior em relação à nova modalidade oferecida, concluindo que o valor total da contratação, caso se mantivesse a opção pela aquisição de licenças individuais, seria de R\$ 18.528.036,32.

Além disso, o Relatório ECT GPGEM nº 017/2004 informa que havia sido “*identificada*” uma demanda estimada, em função do alto nível de descentralização da ECT, de outras 14.294 licenças, o que alcançaria o valor final de R\$ 41.495.635,52. Entretanto, não há estudos que evidenciem a necessidade estimada de 14.294 licenças, e nem o cronograma de sua implantação. O resultado é o estabelecimento de valor superestimado da contratação caso fosse realizada na antiga modalidade, de maneira que os valores a serem pagos na nova modalidade pudessem ser considerados como benéficos aos Correios.

Sobre a nova metodologia proposta pela empresa *Peoplesoft*, cabe destacar que o contrato previa a existência de cláusula de expansão que tem por objetivo garantir “*o preço de licença futura, caso o cliente expanda as métricas previamente determinadas*”. Na prática, tal dispositivo garante à *PeopleSoft* pagamentos adicionais sobre o preço inicialmente contratado, em função do aumento quantitativo de uma determinada medida, no caso dos Correios, o número de funcionários.

Tal prática caracteriza indefinição do preço do objeto da contratação. Trata-se de uma contratação por preço variável. Aumentando o número de funcionários, o produto, já adquirido e pago, tem seu preço aumentado. Não se trata de reajuste ou atualização monetária, previstos na Lei, com o objetivo de reparar possíveis perdas incorridas pela contratante e promover o reequilíbrio do contrato, conforme

previsto na Lei nº 8.666/93 em diversas oportunidades, como, por exemplo, art. 5º, §1º; art. 40, inciso XI; art. 55, inciso III, art. 65, §º6º e 8º. Trata-se, efetivamente, de aumento de preço.

Tal prática, conceituada como “*taxa de sucesso*”, aceitável em negócios privados, não encontra elementos que a autorizem no âmbito público, pois afronta a Lei nº 8.666/93, em seu art. 14, que prevê: “*Nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa*”.

Ademais, no caso em tela, poder-se-ia questionar se seria possível proceder-se a um exame objetivo (art. 44 da Lei nº 8.666/93) de uma proposta cujo valor é apenas inicial, podendo ir aumentando ao longo do tempo. Trata-se na verdade de elemento subjetivo que poderia elidir a igualdade entre os participantes, situação esta proibida pelo §1º do referido art. 44 da Lei de Licitações.

Com vista a justificar o preço ofertado, a empresa Peoplesoft apresentou estudos comparativos com outras duas empresas que teriam adquirido o seu *software*, quais sejam AGCO International e Citibank. Não obstante essa atitude, o exame dos dados apresentados pela própria empresa licitante indica que o preço pago pelos Correios, considerando o parâmetro Receita Operacional Bruta, é dez vezes maior do que o pago pela AGCO e trinta e oito vezes maior do que o pago pelo Citibank.

Tais fatos suportam a percepção de que o preço foi acertado primeiramente, e, posteriormente, saiu-se à busca de dados que pudessem tentar justificá-lo, o que, de fato, não foi possível, e acabou revelando a inadequação do valor da contratação. Assim, conclui-se não ser possível a permanência da cláusula de Expansão de Direitos, bem como que não há justificativa adequada do preço, com evidentes indicadores de ter sido praticado em valores bem acima de seus referenciais de mercado.

Resulta, assim, evidenciado que a sistemática de contratação praticada na Concorrência nº 01/99, que resultou no Contrato nº 10.353/00, tem como consequência a impossibilidade de definição do preço unitário pago pelas licenças do *software One World*, e que essa sistemática não permitiu que os Correios avaliassem de maneira adequada a necessidade de futuras aquisições de licenças do *software One World*.

Além disso, o cálculo do preço a ser pago pelas licenças na modalidade antiga não foi feito a contento, visto que a necessidade de 14.294 novas licenças não está adequadamente evidenciada. Com efeito, a comparação com o preço proposto para aquisição da licença na nova modalidade ficou prejudicada.

Ressalte-se a manifesta ilegalidade no Contrato nº 13.180/04, pelo não atendimento à Lei nº 8.666/93, art. 26, § único, inciso III, qual seja não haver adequada justificativa do preço da contratação, com conseqüente prejuízo para os Correios na contratação efetuada, e que a cláusula "*Expansão de Direitos*" não tem fundamento legal, . Além disso, a contratação foi efetuada em valor que não guardou relação com a proposta apresentada pela própria contratada, havendo evidências de superfaturamento, constituindo-se prática de ato antieconômico por parte dos Correios, devendo, portanto, ser revisto, em especial em função dos pagamentos ainda em curso relativos a suporte e manutenção.

O prejuízo a ser apurado no decorrer do processo circunscreve-se ao montante de R\$ 19.719.952,37, referente ao preço total do Contrato nº 13.180/04.

6.3.4 Programa Banco Postal – Contrato nº 10.805/2001

O assunto em referência tem sua origem em denúncia anônima sobre irregularidades que teriam sido praticadas pela ECT no Contrato nº 10.805/2001 firmado com o BRADESCO, em 24/09/2001, para a implantação do Programa Banco Postal.

Devido à gravidade dos fatos apontados e considerando a expressiva soma dos valores envolvidos no Programa (cerca de 310 milhões de reais), o TCU, órgão que recebeu inicialmente a denúncia, entendeu conveniente solicitar, preliminarmente, informações à ECT, com vistas ao esclarecimento das questões tratadas na denúncia.

6.3.4.1 Inclusão de agências terceirizadas na abrangência do Contrato celebrado com o Bradesco, mediante o 1º

Termo Aditivo, não obstante o disposto no art. 3º, inciso I, da Portaria GM/MC nº 588, de 04/10/2000

O Serviço Financeiro Postal Especial, denominado Banco Postal, foi instituído mediante a Portaria GM/MC nº 588, de 04/10/2000. Nos termos do art. 2º dessa Portaria, os serviços pertinentes seriam prestados por meio da rede de atendimento da ECT, em todo território nacional, como correspondente de instituições bancárias, na forma definida pela Resolução do Conselho Monetário Nacional de nº 2.707, de 30/03/2000, devendo ser concedida prioridade aos municípios desassistidos de atendimento bancário (§ 1º do art. 2º).

Seriam requisitos para implantação do Banco Postal, conforme o art. 3º daquele normativo:

I – existência de unidade de atendimento de propriedade da ECT no município a ser contemplado com os serviços; e

II – disponibilidade de meios de comunicação e processamento de dados, adequados às operações, de forma a assegurar unicidade e privacidade das informações disponibilizadas para as partes. (grifo nosso)

Observa-se, portanto, que, para efeito de implantação do Banco Postal, deveriam ser consideradas apenas as agências próprias da ECT. Tal fato foi, inclusive, reconhecido pelo Departamento Jurídico dos Correios, o qual, em atendimento à consulta formulada por meio da CI/DICOM-2362/2004, de 13/08/2004, a respeito da celebração do 4º Termo Aditivo, emitiu a CI/DJFIN/DEJUR 1103-A, informando da impossibilidade de se firmar o aditivo pretendido, visto que “a Portaria 588/2000 do Ministério das Comunicações exigia, como condição para implantação dos serviços de Banco Postal, que a unidade fosse própria da ECT”.

A manifestação do DEJUR levou o Presidente da ECT a solicitar, por meio do Ofício 0578/2004-PR, ao Ministro das Comunicações, que fosse alterada a Portaria GM/MC nº 588/2000, para que se permitisse a instalação do serviço nas unidades terceirizadas, o que veio a ser viabilizado mediante a Portaria GM/MC nº 329/2004, que alterou a redação do inciso I, do art. 3º da Portaria anterior, excluindo a expressão “de propriedade”:

I – a existência de Unidade de Atendimento da ECT no município a ser contemplado com os serviços; e

Não obstante a alteração tenha ocorrido apenas em 02/09/2004, a ECT celebrara, em 20/12/2001, o 1º Termo Aditivo ao Contrato nº 10.805/2001, o qual, promoveu a alteração da redação da Cláusula Terceira, no seu *caput* e no seu § 4º, nos seguintes termos:

Contrato nº 10.805, de 24/09/2001	1º Termo Aditivo, de 20/12/2001
<i>“Cláusula Terceira – A presente contratação é aplicável em todo o território nacional, sendo total a responsabilidade do CONTRATANTE, perante o Sistema Financeiro Nacional, sobre os serviços prestados pela CONTRATADA.”</i>	<i>“Cláusula Terceira – A presente contratação é aplicável em todo o território nacional, sendo total a responsabilidade do contratante pela qualidade dos serviços prestados pela contratada, inclusive no que concerne à segurança bancária.”</i>
<i>“Parágrafo Quarto – Sendo concedida autorização para as unidades terceirizadas da CONTRATADA operarem como correspondentes bancários, a CONTRATADA inserirá essas unidades na abrangência deste contrato de prestação de serviços, mediante aviso prévio ao CONTRATANTE.”</i>	<i>“Parágrafo Quarto – As unidades de atendimento de serviços postais terceirizadas, estão incluídas na abrangência deste contrato, condicionadas à regularidade dos seus contratos com a ECT.”</i>

O aditivo, portanto, foi celebrado em frontal desrespeito ao disposto no referido normativo. Embora não tenha gerado efeitos imediatos - visto que a inclusão de agências terceirizadas só veio a ocorrer quando do 4º Termo Aditivo -, possibilitou ao Bradesco direito potencial de operação nessas unidades. Tal prerrogativa, inclusive, foi requerida pela instituição financeira, em 25/09/2003, a título de compensação pelo acolhimento da proposta da ECT, consubstanciada no documento “DESAT/DEREV Julho 2003”, para inclusão do Banco Postal em todos os municípios brasileiros não atendidos por agências próprias dos Correios.

Saliente-se ainda que:

a) não houve manifestação do Departamento Jurídico a respeito do 1º Termo Aditivo, indicando inobservância ao disposto no art 38, parágrafo único da Lei nº 8.666/93. Como já apontado anteriormente, aquele DEJUR só veio a ser consultado a respeito da matéria quando do 4º Termo Aditivo, tendo se pronunciado pela inviabilidade do intento;

b) a inclusão das agências terceirizadas no âmbito do Banco Postal (incluindo franqueadas, que se localizam em capitais e cidades de médio e grande porte), resultou em alteração do objeto licitado, possibilitando o acesso do Bradesco a agências financeiramente mais atrativas do que as inicialmente previstas. Apesar do edital não trazer, especificamente, que a licitação se restringia às agências próprias da ECT, o contrato, cuja minuta se constituía em Anexo 4 do edital, estabelece claramente a impossibilidade de contratação com terceirizadas, conforme se depreende da sua Cláusula Terceira, §§ 3º e 4º.

É de se considerar que a alteração ocorreu cerca de três meses após a celebração do contrato e, caso prevista na origem do processo, poderia ter suscitado o interesse de outras instituições financeiras, as quais não manifestaram pretensão ou proposta mais vantajosa, ante a relação de agências inicialmente oferecidas;

c) não encontra respaldo o argumento apresentado pelos Correios de que a possibilidade de utilização da rede terceirizada já estava prevista na Portaria GM/MC nº 588/2000, visto que a Portaria estabelecia como requisito primário as agências serem de propriedade da ECT (art. 3º inciso I). Esse fato foi reconhecido como necessário pelo DEJUR/ECT, que condicionou a prévia solicitação ao Ministério das Comunicações à aprovação da minuta do 4º Termo Aditivo;

Ainda, caso estivesse subentendida a possibilidade de utilização da rede terceirizada a partir de livre arbítrio dos Correios, mediante mera "solução administrativa", restaria desnecessária a alteração do normativo, mediante a Portaria GM/MC nº 329/2004.

6.3.4.2 Possibilidade de inclusão de novos serviços, bem como de novas agências ao objeto do contrato *versus* pagamento único:

O Edital, em seu subitem 5.2, referente à "Proposta Comercial", estabelecia os seguintes itens de formação de preço, necessários a "*cobrir investimentos, custos operacionais e retorno sobre o capital empregado*":

a) valor básico, a ser pago à ECT, de uma única vez, correspondente à remuneração do acesso a cada grupo de agências de Correios;

b) valor unitário a cada transação efetuada nas agências postais, pago à ECT mensalmente;

c) percentual sobre o valor captado nas operações de depósito em conta corrente, conta de poupança e em aplicações financeiras, a ser pago mensalmente.

As remunerações relacionadas nas alíneas "b" e "c" correspondem a valores a serem pagos durante a execução contratual, em face do volume de serviços prestados.

O mesmo raciocínio não se aplica, todavia, ao chamado valor básico (alínea "a"), que se constituiria em remuneração do "*acesso*". Na acepção dessa palavra, temos que o valor básico se destinaria a remunerar o ingresso do Bradesco na rede de agências dos Correios, e, por conseguinte, deveria envolver todos os custos necessários à inserção dos serviços bancários previstos no subitem 1.1 do Edital, em consonância com o subitem 5.2.7: "*5.2.7. Nos preços propostos deverão estar inclusos todos os custos referentes ao atendimento do escopo estabelecido no objeto deste Edital.*"

Conclui-se, portanto, que esses recursos se destinariam a financiar os investimentos necessários para ajuste da infra-estrutura física e tecnológica das agências, cujo fornecimento seria de responsabilidade dos Correios, conforme subitem 1.5 do Edital e Cláusulas Sexta e Décima Quarta do Contrato. Para esse fim, o Bradesco teria pago à ECT, a título de valor básico, o total de R\$ 200.001.840,00 (contra R\$ 79.500.000,00 oferecidos pelo Itaú. A CEF não apresentou proposta para esse item), consoante se verifica na análise das propostas comerciais.

O mesmo Edital, em seu item 1, relativo ao "*Objeto*", estabeleceu que o processo se destinaria à seleção de um ou mais bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial ou caixas econômicas para, em parceria com a ECT,

implementar o conceito de Banco Postal, em toda a rede de atendimento postal, nas unidades constantes de seu Anexo 2.

O objeto, todavia, nos termos do subitem 1.1, c/c os subitens 1.1.3 e 1.3.2, poderia ser ampliado indefinidamente, tendo em vista que:

a) a critério das partes, poderiam ser incluídas, entre os serviços a serem prestados no âmbito das agências da ECT, outras atividades autorizadas pelo Banco Central, mediante a celebração de termo aditivo, tal como ocorreu por meio dos 2º e 3º Termos Aditivos;

b) além das unidades de atendimento definidas no Anexo 2, poderiam ser incluídas, a critério das partes, novas unidades de atendimento da ECT. Nesse caso, não estava prevista explicitamente a pactuação de termo aditivo para esse fim.

Essas diretrizes foram consignadas no termo contratual, especificamente na Cláusula Primeira, inciso X e Parágrafo Terceiro, bem como na já referida Cláusula Terceira, Parágrafos Primeiro e Terceiro.

Temos, por conseguinte, que o objeto contratual poderia sofrer ampliação ilimitada, seja pelo acréscimo de novos serviços, seja pelo acréscimo do número de agências, fato, inclusive, reconhecido pelos Correios. Não obstante tal permissividade, o Bradesco, conforme já visto, efetuou, como remuneração de acesso, necessária à disponibilização da infra-estrutura requerida, pagamento único, para o qual não caberia repactuação, consoante Cláusula Décima Segunda do Contrato.

É de se salientar que também não encontra respaldo o entendimento dos Correios no sentido de que a cotação do valor básico não estaria vinculada ao número de agências. Tal raciocínio levaria à conclusão de que a proposta oferecida pelo Bradesco teve caráter aleatório, não se vinculando a qualquer parâmetro para sua definição. Entendemos, por racionalidade, que, para definição do valor básico cotado, a instituição financeira contratada tenha se utilizado do número de agências inicialmente previstas, para fins de definição dos recursos necessários à sua adequação às condicionantes do Banco Postal, o que, por conseguinte, tornaria forçosa a revisão do valor pago, quando da inclusão de novas agências.

6.3.4.3 Substituição de 237 das 5.299 agências inicialmente previstas, sem a celebração de Termo Aditivo ao Contrato:

Conforme já apontado na análise do tópico anterior, o subitem 1.3.2 do Edital e o Parágrafo Terceiro da Cláusula Terceira do Contrato nº 10.805, de 24/09/2001, possibilitavam a inclusão de novas agências na lista inicialmente prevista, a critério das partes.

Entenderiam os Correios, consoante esclarecimentos prestados, que, havendo previsão contratual, restariam desnecessárias negociações com o Bradesco, assim como seria desnecessário o aditamento, já que não haveria alteração das condições estabelecidas.

Posicionamento incorreto, visto que:

a) a Cláusula Vigésima Quinta previa a necessidade de formalização, mediante termo aditivo, de qualquer alteração das disposições do contrato;

b) é vedada, pelo art. 60, parágrafo único, da Lei nº 8.666/93, a celebração de contrato verbal.

Ressalte-se ainda que, caso fosse efetivamente desnecessária a formalização de aditivo, quando da inserção de novas agências próprias da ECT no objeto do contrato, sendo, por conseguinte, um processo "*automático*", não se justificaria a inclusão das 237 agências substituídas, bem como de 199 agências próprias adicionais, quando da formalização do 4º Termo Aditivo. O que se verifica, de fato, é que o aditamento veio a ocorrer, só que a posteriori, sendo promovidos atos, com os conseqüentes efeitos, sem o devido e tempestivo respaldo formal.

6.3.4.4 Ampliação do objeto em cerca de 50%, tendo, como contrapartida, pagamento correspondente a 31% do preço inicialmente pactuado

Conforme o Parágrafo Primeiro, da Cláusula Terceira do Contrato nº 10.805, de 24/09/2001, a ECT e o Bradesco se obrigaram a implantar os serviços em todas as 5.299 unidades de atendimento postal listadas em seu Anexo 1. Em face desse total de agências inicialmente previsto, aquela instituição financeira pagou, a título de valor básico, a importância de R\$ 200.001.840,00, que se destinaria, consoante já visto, a financiar os investimentos necessários para ajuste da infra-estrutura física e tecnológica das agências.

Mediante o 4º Termo Aditivo, de 20/09/2004, foram acrescentadas 2.521 novas unidades de atendimento. Para tanto, o Bradesco deveria pagar R\$ 62.000.000,00, sendo metade em até quinze dias úteis contados da data da assinatura do aditivo, e o restante por ocasião da apresentação, pela ECT, da comprovação da adesão de 85% do total das agências adicionadas. Esses recursos, como dispõe explicitamente a Cláusula Décima do 4º Termo Aditivo, visavam "*proporcionar os meios e condições de operacionalidade para as agências (...), na execução daqueles serviços*", equivalendo, por conseguinte, ao "*Valor Básico*" pago, tal como reconhecido pela ECT.

Saliente-se que, além das novas agências, deveria haver a implantação do Banco Postal nas 237 agências inicialmente previstas, que ainda não se encontravam aptas à prestação dos serviços do Banco Postal, visto a substituição promovida pela ECT. Por essas agências, o Bradesco não desembolsou nenhum valor, amparado na Cláusula Terceira do Contrato, que possibilitava a adição ilimitada de novas agências, sem qualquer contraprestação pela instituição financeira.

A esse respeito, merece ser ressaltado, ainda, que houve a tentativa pela ECT de negociação com o Bradesco, no sentido de que fossem pactuados "*valores adicionais relativos à implantação dos serviços de correspondente bancário nas agências não previstas inicialmente no contrato*", mediante o chamado "*Modelo de Atendimento para Operar como Correspondente Bancário – DESAT/DEREV – julho de 2003*".

Consoante destacado nesse documento, em julho/2003, 56 agências, instaladas após a assinatura do Contrato, e, por consequência, não previstas em seu Anexo I, já atuavam como Banco Postal, cabendo ao Bradesco o pagamento de R\$ 2.882.579,94, tendo por base o "*Valor Básico*", atualizado monetariamente.

Além desse valor, a proposta da ECT consignava ainda:

a) a inclusão de 204 agências já instaladas, que ainda não atuariam como Banco Postal, ao custo de R\$ 10.660.259,35;

b) a inclusão de 737 agências, a partir da conversão de agências terceirizadas (comunitárias, satélites e Postos de Correios) em agências próprias, ao custo de R\$ 38.526.607,68.

Ao proceder a análise da proposição dos Correios, o Bradesco declarou, mediante correspondência de 25/09/2003, que “*os municípios integrantes da proposta*” caracterizavam-se “*pelo baixo potencial econômico*”, não adicionando “*praticamente qualquer valor financeiro ao projeto*”. Ademais, “*ao se transformarem em Agências Próprias elas passariam a integrar o rol de Agências abrangidas*” pelo contrato, “*sem que houvesse necessidade de qualquer pagamento adicional, além dos R\$ 200 milhões desembolsados para acesso à Rede dos Correios*”.

Não obstante tais ponderações, considerando a “*impossibilidade de retorno sobre os investimentos que teriam de ser realizados para a instalação das Agências dos Correios e implantação do Banco Postal*”, o Bradesco considerou a possibilidade de “*desembolsar os R\$ 52 milhões solicitados*”, desde que tivesse “*compensações*”, entre as quais, a prorrogação do contrato por mais trinta meses, a “*possibilidade de comercialização de produtos e serviços de Previdência, Seguro e Capitalização por intermédio do Banco Postal*” e o “*início imediato da operação nos terceirizados*”, atuantes nos grandes centros.

Em novo pronunciamento, de 03/08/2004, promovido em termos semelhantes ao anterior, o Bradesco se comprometeu com o pagamento da quantia de R\$ 62 milhões – montante efetivamente contratado – tendo estipulado as condições sob as quais os Correios receberiam tal valor. Ressaltou ainda que, para tanto, deveria existir a “*inclusão automática de todas as novas agências dos Correios*” no contrato, “*sem necessidade de qualquer desembolso adicional, inclusive dos Franqueados*”.

Tem-se, portanto, que, embora o objeto do contrato tenha sido acrescido em 47,5% (ou 52%, se considerarmos as 237 agências substituídas), em frontal descumprimento ao disposto no art. 65, §§ 1º e 2º, da Lei nº 8.666/93, foi pago, em contrapartida, valor correspondente a 31% do total inicialmente pactuado, decorridos três anos da celebração do contrato. Esse valor praticamente corresponderia aos investimentos necessários às adequações das agências terceirizadas que seriam convertidas em agências próprias dos Correios, em levantamento promovido em

julho/2003, excluindo-se, por conseguinte, as adaptações requeridas nas agências franqueadas.

É de se ressaltar por fim, que não procede o argumento de que o objeto do contrato se restringiria à “*prestação de serviços bancários básicos*”, visto que estariam atrelados diretamente às agências inseridas no projeto. Tanto é verdade que, para efeito de proposta comercial, foi prevista a cotação do “*Valor Básico*”, vinculado diretamente às agências selecionadas (fato, inclusive, reconhecido pelo Bradesco).

Ademais, salvo a pretensão do Bradesco de venda de seguros/títulos de capitalização como contrapartida da proposta da ECT, as negociações promovidas giraram em torno das agências, não havendo qualquer modificação quanto aos serviços prestados.

6.3.4.5 Prazo de vigência do contrato

Para fins de análise desse ponto, há que se dividi-lo em dois momentos distintos: o interregno entre a assinatura do contrato e a instalação da 5.299ª agência e o momento posterior à celebração do 4ª Termo Aditivo.

Vejamos, inicialmente, os condicionantes estabelecidos no termo original.

Consoante o Parágrafo Primeiro da Cláusula Terceira do Contrato nº 10.805/2001, a implantação dos serviços nas 5.299 agências listadas no Anexo I deveria estar concluída no prazo máximo de dois anos, contados da homologação dos testes previstos na Cláusula Quarta (ocorrida, como já visto, em 15/08/2002).

A partir dessa data – correspondente ao início da operação da última unidade implantada – teria começado a vigência do contrato, pelo prazo de cinco anos, nos termos de sua Cláusula Décima.

Em 23/07/2004, dentro do prazo previsto, foi concluída a instalação da última das 5.299 unidades de atendimento – fato, inclusive, divulgado no Boletim Técnico nº 132/2004, de 26/07/2004, e comunicado ao Bradesco, em 23/07/2004, mediante a Carta-DEBAN-069/2004. Todavia, desse total, 5.059 unidades correspondiam às inicialmente previstas. As 240 agências restantes foram substituídas

por outras não previstas no Anexo I: 238, em face “da localização das mesmas e das dificuldades regionais” apresentadas e 2 outras por terem os nomes repetidos na listagem original.

A questão, portanto, seria: o prazo deveria ter se iniciado a partir da implantação efetiva da 5.299ª agência, ou, de fato, o objeto do contrato não teria sido cumprido, visto que parte das agências implantadas não estava inicialmente prevista no Anexo I do contrato? A resposta para esse questionamento resta contraditória tanto no contrato, quanto nas respostas apresentadas pelos Correios.

A ECT informou que o prazo de vigência não teria se iniciado, visto que restariam 237 agências a serem implantadas. Assim, deveria ser considerada a data de início prevista na Cláusula Quarta e seus parágrafos seguintes do 4º Termo Aditivo.

Posteriormente, em atendimento à nova diligência, os Correios encaminharam o Ofício 0013/PR, de 12/01/2005, alegando, desta feita, que “*a vigência de cinco anos a que se refere a CLÁUSULA DÉCIMA iniciou-se em 26/07/2004 (data da implantação da última agência), constituindo-se no primeiro período, assim como o Aditivo nº 4 implica a primeira prorrogação.*” (grifo nosso).

Quanto ao contrato, não obstante estipulasse a instalação das 5.299 agências previstas como condicionante para início da contagem do prazo de vigência, o Contrato permitia a inclusão/exclusão de novas agências (Cláusula Terceira, Parágrafos Terceiro e Quinto), o que possibilitou a substituição promovida.

Saliente-se ainda que, conforme reconhecido pela ECT, o Anexo I apresentava diversas falhas na sua elaboração, inclusive com nomes em duplicidade; todavia não houve preocupação formal com a readequação da lista de agências, uma vez que poderiam ser incluídas a qualquer momento após a assinatura do contrato:

Ressalta-se que à época da constituição do Anexo 2 do Edital (31/12/2000), a ECT contava com 5.351 agências em operação, (...), mas, por conveniência operacional, apenas 5.299 foram incluídas naquele anexo (...).

Por ocasião da assinatura do Contrato 10.805/2001, o Anexo-2 do Edital foi inadvertidamente transformado em Anexo-1 do referido Contrato, porém sem os necessários ajustes: i) inclusão das 52 agências faltantes no Anexo-2 do Edital; ii)

inclusão das novas unidades eventualmente criadas entre a elaboração do Anexo 2 do Edital e a assinatura do Contrato; iii) exclusão daquelas que eventualmente foram fechadas no mesmo período.

Por fim, merece relevância o fato de que cerca de dez das 238 agências substituídas foram fechadas, impossibilitando, por conseguinte, o cumprimento integral do Anexo I. A vinculação à implantação das unidades listadas possibilitou, na prática, a extensão indefinida do início da contagem da vigência contratual.

O novo prazo foi definido mediante o 4º Termo Aditivo. Consoante a sua Cláusula Quarta, *caput* e Parágrafo Primeiro, o prazo de cinco anos para a vigência do Contrato nº 10.805/2001 teria sua fluência iniciada somente quando todas as agências (próprias, franqueadas, permissionárias e comunitárias) previstas na sua Cláusula Primeira, Parágrafos Primeiro e Segundo, bem como as 237 unidades que constaram da relação original, estivessem em condição de prestar os serviços do Banco Postal.

Contraditoriamente, o Parágrafo Segundo, da mesma Cláusula Quarta, assim estabelece:

“Parágrafo Segundo. Fica estabelecido que, após 31 de dezembro de 2006, se 85% (oitenta e cinco por cento) das agências franqueadas e 50% (cinquenta por cento) das agências permissionárias, comunitárias e próprias considerando os números que constam no parágrafo primeiro, da cláusula primeira, do presente termo, e as 237 agências referidas no parágrafo primeiro acima, estiverem reconhecidas como aptas para a prestação do serviço de Correspondente Bancário, terá início a contagem do prazo de 05 (cinco) anos, para a vigência do contrato firmado pelas partes em 24 de setembro de 2001.”

Temos, portanto, na melhor das hipóteses, que o prazo de vigência do contrato terá início em 31/12/2006, desde que atendidas todas as condicionantes previstas no Parágrafo Segundo da Cláusula Quarta. Caso as metas de implantação não venham a ser atingidas, retorna-se às disposições do *caput* e do Parágrafo Primeiro da mesma Cláusula, ou seja, só quando todas as unidades previstas, mais as 237 iniciais, estiverem implantadas, tornando, em decorrência, o prazo de vigência indeterminado.

Deve-se relembrar, no entanto, que:

a) dez das 237 unidades foram fechadas, bem como que foram implantadas, até 12/01 deste ano, apenas 31 das 2.521 unidades inseridas pelo 4º Termo Aditivo;

b) caso, por qualquer motivo, sejam inviabilizados o início das atividades das agências constantes do Parágrafo Primeiro da Cláusula Primeira do aditivo, ou a prorrogação do prazo prevista na Cláusula Quarta, a ECT tem a obrigação de devolver os valores até então recebidos do preço de R\$ 62 milhões (Parágrafo Primeiro da Cláusula Décima). Da mesma forma, não ocorrendo a implementação dos serviços na totalidade das agências previstas, cabe a devolução proporcional à parte não implantada (Parágrafo Segundo da Cláusula Décima).

6.3.4.6 Apurações da Controladoria Geral da União – CGU a respeito da implantação do Programa Banco Postal

A Controladoria Geral da União – CGU, por sua vez, também auditou o processo de contratação do Banco Bradesco pela ECT para implantação do Programa Banco Postal. A seguir transcrevemos síntese dos achados por aquele órgão, com as devidas recomendações efetuadas aos Correios.

O Edital de Chamamento Público nº 001 – CES/AC, publicado em 2001, teve por objeto a seleção de um ou mais bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial ou caixas econômicas para, em parceria com a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, implementar o conceito de Banco Postal, sob a forma de Correspondente Bancário, em toda a Rede de Atendimento Postal, (nas agências próprias da ECT), de acordo com as especificações definidas e limitadas ao escopo da Resolução nº 2.707/2000 do Conselho Monetário Nacional.

O processo foi selecionado para análise a partir de pedido de informações por parte do Ministério Público Federal no DF, versando sobre denúncia, Processo nº 00190.007691/2005-0.

Relata a denúncia, resumidamente, que das 5.299 agências constantes do contrato original para operação do Banco Postal, houve a substituição de cerca de 200, situadas em municípios de menor porte, por outras 2.521 agências, a maioria delas franqueadas e terceirizadas, instaladas em cidades de médio e grande porte. Tal substituição, conforme denúncia, teria sido eivada de imoralidade, dado que tais novas agências se apresentam muito mais lucrativas para operarem o Banco Postal, tendo

sido deixadas de lado aquelas localizadas em municípios mais carentes, destituídos de serviço bancário de qualquer espécie.

Os fatos narrados acrescentam que, como contraprestação pela inclusão dessas novas agências, o que totaliza quase 50% do quantitativo de agências originais, o Bradesco deverá pagar cerca de R\$ 60 milhões de reais à ECT, sendo que pagara, há quase três anos, cerca de 250 milhões para ter as primeiras 5.299 agências.

Por fim, sugere a denúncia que, por conta de alteração da vigência contratual, por meio de termo aditivo, este passou, na prática, a possuir prazo indeterminado, já que se fixou, como data de início da contagem do prazo de cinco anos, a adequação da última agência prevista no contrato e em seus aditivos para operar os serviços bancários.

Das análises realizadas, conclui-se que o valor cobrado para efeito do uso da Rede de Atendimento Postal, para inclusão das unidades terceirizadas, deu-se, efetivamente, mediante parâmetros diferenciados do cobrado para as unidades próprias, sem que se possa, entretanto, afirmar que a rentabilidade daquelas justificasse uma cobrança de valores mais elevados.

Por outro lado, constatou-se que houve alteração e ampliação do período inicial estabelecido para a vigência contratual aplicável às agências instaladas, e que os termos contratuais possibilitam a substituição ou exclusão de agências de menor atratividade econômica por outras de maior, quanto aos fins de prestação de serviços financeiros, com riscos de não atingimento de um dos objetivos originais do Projeto, que era alcançar a camada social excluída do acesso aos serviços financeiros bancários.

Tais conclusões estão refletidas nas constatações de auditoria e suas respectivas recomendações, conforme a seguir:

CONSTATAÇÕES:

1. Extensão das atividades financeiras postais a agências terceirizadas em desacordo com condições previamente estabelecidas.

O Parágrafo Terceiro da Cláusula Terceira, da minuta do contrato anexa ao Edital de Chamamento nº 001 – CES/AC, estipula que, “A CRITÉRIO DA CONTRATADA”, no caso, a ECT, a rede de unidades de atendimento postal poderia ser ampliada. No entanto, no contrato assinado entre o Banco Bradesco e a ECT, o Parágrafo Terceiro da Cláusula Terceira eliminou a possibilidade de negociação da ECT sobre a inclusão de novas agências.

A expressão “a critério da contratada”, prevista originalmente, conferia à ECT a decisão sobre a possibilidade de extensão da prestação de serviços financeiros

a unidades terceirizadas, o que poderia dar-se mediante condições previamente estabelecidas, inclusive quanto aos preços a serem cobrados pela ampliação do acesso à rede de atendimento da ECT. O contrato assinado inseriu as unidades contratuais sem, no entanto, estipular condições, inclusive quanto ao preço a ser cobrado pelo acesso à rede de atendimento postal.

O 4º Termo Aditivo também foi assinado estendendo a prestação de serviços financeiros às unidades terceirizadas, na ausência do estabelecimento de condições para a ampliação do acesso à rede de atendimento postal.

Para o contrato original, assinado em 24/09/2001, o Banco Bradesco propôs o valor de R\$ 200.001.840,00, a título de Valor Básico de Acesso à Rede de Atendimento Postal, equivalente a 5.308 agências, sendo parte destas e prioritariamente em localidades desprovidas de atendimento bancário, ao tempo em que, mediante o 4º Termo Aditivo, assinado em 20/09/2004, foram incluídas mais 2.521 agências (47% do número de agências do contrato original), ao valor global de R\$ 62.000.000,00 (30% do valor do contrato original).

Foi recomendado à ECT:

1. Apresentar as razões para a assinatura do contrato afastando do seu texto original a expressão "A critério da Contratada" na extensão das atividades financeiras à rede de atendimento terceirizada.

2. Demonstrar, no prazo de 90 dias, a viabilidade econômica da ampliação do objeto contratual, estendendo a prestação de serviços financeiros postais às unidades terceirizadas, de modo a comprovar o equilíbrio financeiro contratual, considerando-se o valor auferido originalmente e o constante do aditivo contratual para remuneração do uso da rede de atendimento postal, de modo a comprovar a eficiência na realização da receita pública.

3. Alteração dos termos do Contrato nº 10.805/2001, de 24/09/2001, mediante o 1º Termo Aditivo, em desacordo com a Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 2.707/2000 e Parecer Jurídico da ECT.

Determinou o Termo Aditivo que a responsabilidade do Banco Bradesco S/A ser restringiria à qualidade e à segurança dos serviços prestados pela ECT, enquanto que o texto do contrato original assinado, em conformidade com o conteúdo da Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 2.707, de 30 de março de 2000, previa ampla obrigação da instituição financeira perante o Sistema Financeiro Nacional.

Foi recomendado à ECT:

1. Adequar as condições contratuais ao texto das orientações normativas vigentes quanto às obrigações da contratante.

2. Não admitir alterações contratuais em desacordo com as normas vigentes.

3. Alteração da vigência contratual, mediante o 4º Termo Aditivo, ampliando o prazo de vigência.

O Parágrafo Quarto da cláusula 10ª do Contrato original (modificada por este TA) previa que, caso houvesse inclusão de novas agências a operarem o Banco Postal, o prazo de 5 anos defluiria individualmente para cada nova agência, não afetando o fluxo do prazo das agências já em operação.

A Cláusula Quarta do 4º Termo Aditivo estabelece que o prazo de 05 (cinco) anos, fixado em 24 de setembro de 2001, para a vigência do contrato de prestação de serviços financeiros, terá a sua fluência iniciada somente quando todas as agências (próprias, franqueadas, permissionárias e comunitárias) que constam no Anexo I do presente Termo Aditivo, estiverem em condições de prestar os serviços de Correspondentes Bancários.

Em sua manifestação a ECT considera que, por tratar-se de contrato de natureza comercial com regras próprias, não estando sujeito às restrições da Lei 8.666/93 e que o término de sua vigência depende fundamentalmente dos resultados da parceria e do ambiente legal-institucional vigente, não havendo outra restrição à sua continuação, não a exime de atentar para o princípio do interesse público, uma vez que, a vigência contratual, é também quesito de atratividade econômica para os interessados formularem suas propostas, o que reflete no preço ofertado, e no caso em tela, repercute nas receitas auferidas pela ECT.

Foi recomendado à ECT:

1. Apurar responsabilidades pela alteração da vigência contratual, mediante o 4º Termo Aditivo, sem comprovação da viabilidade econômica para a ECT.

2. Ajustar a vigência contratual, limitando-a de forma adequada.

3. Atentar para as diretrizes originais do Projeto quanto à implantação prioritária das agências postais em localidades desprovidas de atendimento bancário, em cumprimento ao seu interesse social, inicialmente previsto.

6.3.5 Aquisição e prestação de assistência técnica por 24 meses de diversos equipamentos utilizados na solução de automação das agências da ECT - Contrato nº 11.346/2002

O Pregão nº 042/2002-CPL/AC teve como objeto a aquisição, e prestação de assistência técnica por 24 meses, da solução de automação das agências da ECT, composta de: 8.222 conjuntos contendo microcomputador, impressora autenticadora, leitor de CMC7, leitor laser de código de barras, teclado PIN e balança de correspondência; 4.119 balanças de encomenda 30 kg; 1.018 balanças de encomenda 50 kg; 2.353 impressoras laser monocromáticas e 4.324 impressoras de códigos de barra. Segundo o termo de referência nº 44/02, a justificativa para a aquisição foi *“atender à necessidade da ECT devido à Automação Postal, Bancária e compartilhamento entre os diversos Projetos Corporativos, com impacto direto nas agências dos Correios e outros órgãos da empresa”*. A estimativa de preços apresentou valor global de R\$ 87.807.152,75.

A sessão de pregão realizou-se em 18/7/2002. Participaram do certame o Consórcio Alpha, constituído pelas empresas Novadata Sistemas e Computadores S.A. (líder) e Positivo Informática Ltda. e as empresas Unisys, Procomp, Itautec e IBM, sagrando-se vencedor o Consórcio Alpha. O lance final do Consórcio apresentou valor 2,5% inferior ao apresentado no início da sessão, resultando no valor global de R\$ 90.989.913,20, sendo R\$ 81.890.921,88 referentes à aquisição dos equipamentos e R\$ 9.098.991,32 referentes à assistência técnica por 24 meses, a contar do aceite dos equipamentos.

Em 2/8/2002, foi assinado o Contrato nº 11.346/2002, cujo valor global é de R\$ 90.989.913,20, sendo estabelecidos, como prazos de entrega para os lotes de equipamentos de 1 a 4, os dias 5/9/02, 20/9/02, 5/10/02 e 25/10/02.

Em 4/10/2002, o Contratado solicitou o reequilíbrio econômico-financeiro do contrato em 18,64%. Esta solicitação foi analisada diversas vezes na ECT e por fim atendida parcialmente em 23/11/2004.

Em 10/12/2002, foi firmado o 1º Termo Aditivo ao Contrato, alterando as especificações dos equipamentos por outros similares e homologando os prazos de

entrega dos lotes de 1 a 4 para 23/9/02, 8/10/02, 23/10/02 e 12/11/02, devido às razões apresentadas no relatório GT/PRT/PR-147/02-01/2002.

Em 21/1/2003, o prazo do lote 2 foi ajustado para o dia 12/12/02 e os dos lotes 3 e 4 para o dia 27/12/02, atendendo solicitação do Consórcio efetuada em 19/12/2002, na qual o Contratado ofereceu como contrapartida a unificação da garantia de todos os equipamentos para 24 meses após o aceite do 4º lote.

Em 7/3/2003, iniciou-se o período de garantia de todos os equipamentos dos lotes 1 a 4. Esta foi a data em que todos os equipamentos já estavam entregues e o Consórcio apresentou amostras de teclados PIN com as modificações propostas pela ECT, pois o Edital era dúbio com relação a algumas funcionalidades.

Em 4/6/2003, foi firmado o 2º Termo Aditivo ao Contrato, para acréscimo de 25% no valor global contratado para aquisição de mais 3.592 microcomputadores, 3.431 impressoras autenticadoras, 3.438 leitores de código de barras, 3.425 teclados PIN e 2.737 leitores de CMC7. O prazo de entrega dos equipamentos foi fixado em 31/7/2003.

Em 28/7/2003, foi dado aceite dos teclados PIN, liberando a glosa de R\$ 1.564.791,00.

Em 23/1/2004, foi firmado o 3º Termo Aditivo ao Contrato, para suprimir a instalação, em agências em reforma, de equipamentos adquiridos no 2º Termo Aditivo.

Em 18/5/2004, foi firmado o 4º Termo Aditivo ao Contrato, suprimindo a parte da assistência técnica em garantia dos equipamentos não instalados em razão do determinado no 3º Termo Aditivo e alterar o prazo da garantia dos equipamentos adquiridos no 2º Termo Aditivo para abranger o período de 5/12/2003 a 5/12/2005.

Em 23/11/2004, foi assinado o 5º Termo Aditivo ao Contrato concedendo indevidamente um reequilíbrio de 6,064%, no valor de R\$ 5.517.286,97.

Considerando a necessidade de racionalização da análise do assunto em tela, a seguir são descritas tão-somente as impropriedades graves relativas a esse pregão.

6.3.5.1 Concessão Irregular de Reequilíbrio Econômico-financeiro

O argumento utilizado para a necessidade de repactuação foi a súbita desvalorização do real frente ao dólar a partir de agosto de 2002. Percebe-se atuação irregular da Direção da ECT na condução do processo a partir do dia em que Sr. Antônio Osório Menezes Batista assumiu a Diretoria de Administração, dia este em que o pleito, que antes se encontrava em processo de indeferimento e havia sido sobrestado durante dez meses a pedido do Consórcio, foi retomado e, descartando argumentos anteriores da própria ECT pelo indeferimento, acabou por ser concedido.

Em observação ao processo de reequilíbrio, verifica-se que, em 4/10/2002, menos de três meses após a licitação, o Contratado encaminhou carta à ECT onde solicitou o reequilíbrio econômico-financeiro do contrato no valor de R\$ 16.967.765, 93, alegando que *“evidenciada a onerosidade excessiva é imprescindível a revisão contratual para adequar, em bases razoáveis, as prestações recíprocas das partes contratantes no percentual de 18,648 %”*. O argumento do Contratado era de que havia ponderado um preço médio do dólar a R\$ 2,8628 para fornecimento dos quatro lotes de equipamentos e este preço chegou a R\$ 3,6952 no dia anterior à solicitação.

Em 20/11/2002, o Grupo de Trabalho 128/2001, coordenado pelo Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, foi designado para avaliar a solicitação e produziu o Relatório nº 034/2002, fixando o valor do reequilíbrio devido em R\$ 11.172.535,91. A equipe técnica do Grupo tinha perfil fortemente financeiro e fez sua avaliação considerando os aspectos estritamente econômicos da situação, verificando as variações de preços dos componentes nas diversas datas de importação e, após inúmeras ponderações matemáticas dos diversos percentuais de variação, obteve o percentual médio de 12,278%.

Embora o Grupo tenha manifestado que *“o pedido de reequilíbrio econômico-financeiro do Contrato nº 11.346/2002, celebrado com o consórcio Alpha, encontra amparo legal e contratual”*, há, no relatório somente uma rápida referência de que a solicitação do consórcio estava amparada na “Lei nº 8.666, de 1993, em seu art. 65, inciso II, alínea ‘d’”. Não há qualquer avaliação da imprevisão do ocorrido, dos fundamentos da solicitação ou do seu enquadramento jurisprudencial. Tais avaliações deveriam ter sido exigidas ou providenciadas pelo coordenador do Grupo, e abordadas posteriormente pelo Departamento Jurídico.

Em função de mudanças de administração no Governo Federal e na diretoria da ECT, nova avaliação foi encomendada a um segundo Grupo de Trabalho (244/2002) que, em 10/1/2003, por meio do Relatório nº 016/2003, ratificou totalmente a decisão do primeiro Grupo, novamente não procedendo análise quanto à legalidade do pleito ou da imprevisão do ocorrido.

Em 18/7/2003 o terceiro Grupo de Trabalho designado para analisar o pedido de reequilíbrio (GT 170/2003), coordenado pela Sr^a. Tânia Regina Teixeira Munari, apresentou relatório muito bem embasado, que concluiu pela total improcedência do pleito. Dentre os argumentos utilizados pelo GT para indeferimento do pleito podemos destacar:

a) não-aderência aos fundamentos legais e doutrinários para a revisão, sendo destacado no relatório, em citação a Diógenes Gasparini:

“O gravame causado pela determinação deve ser de tal grandeza que dificulte sobremaneira a execução ou mesmo impossibilite a continuidade do vínculo. Se não for dessa natureza, nenhuma relevância tem para a ordem jurídica, e sequer se presta para justificar a revisão do contrato. O contratado deve suportar os riscos normais do negócio em que está envolvido. (in Direito Administrativo, Ed. Saraiva, 5ª ed., pg. 543, apud)”;

b) ilegalidade da aplicação da variação cambial como fundamento para a revisão, citando inclusive a Lei nº 10.192, de 14 de fevereiro de 2001, parágrafo único do art. 1º: *“Parágrafo único. São vedadas, sob pena de nulidade, quaisquer estipulações de:*

I – pagamento expressas em, ou vinculadas a ouro ou moeda estrangeira, ressalvado o disposto nos arts. 2º e 3º do Decreto-Lei nº 857, de 11 de setembro de 1969, e na parte final do art. 6º da Lei nº 8.880, de 27 de maio de 1994;”

c) gestão de riscos inerentes à atividade comercial, na qual *“quanto maior o retorno maior será o risco”;*

d) existência de instrumentos financeiros de mercado para proteção contra a variação do dólar, tais como *hedge, mercado futuro, mercado a termo, opção, e*

swaps. O relatório informa que estes mecanismos são utilizados pela própria ECT para sua própria proteção nos seus contratos em dólar; e

e) inexistência de disponibilidade orçamentária para a concessão.

Em 6/8/2003, o Consórcio enviou carta à ECT informando que “obteve a informação de que esta nova comissão teria opinado contrariamente ao atendimento do nosso pleito” e solicita o “SOBRESTAMENTO do processo administrativo em questão, afim de que o Consórcio possa instruir com novos documentos o pedido”. O sobrestamento foi deferido em 8/8/2003, e estes “novos documentos” jamais foram apresentados.

Em 18/5/2004 o Consórcio encaminhou carta ao “Ilmo. Sr. M.D. Antonio Osório Menezes Batista – Diretor de Administração” solicitando que o processo de reequilíbrio fosse retomado. Acontece que o Sr. Antônio Osório Menezes Batista, conforme Decisão do Conselho de Administração, só tomou posse na Diretoria de Administração no dia 19/5/2004, portanto um dia após o envio da carta do Contratado para sua pessoa. Ou seja, o processo ficou sobrestado durante 10 meses a pedido do Contratado, o maior interessado no andamento do processo, que só teve a tranquilidade de retomá-lo quando soube antecipadamente que o Sr. Antônio Osório Menezes Batista assumiria a Diretoria de Administração, e aí o fez imediatamente. Na carta apresentada, o Consórcio alega que conseguiu melhores preços junto aos seus fornecedores, que o valor da moeda americana havia retornado aos patamares de julho de 2002 e que não havia como utilizar mecanismos do mercado financeiro para se proteger da variação do dólar.

Em depoimento nesta CPMI o Sr. Mauro Farias Dutra entregou documentos e rebateu as acusações que pesam sobre seus negócios com os Correios, tais documentos foram enviados, juntamente com o depoimento, ao TCU para exame em conjunto e confronto.

O novo Diretor de Administração, então, por meio do Departamento de Contratação e Administração de Material (DECAM), encaminhou o pedido para reanálise pelo mesmo Grupo de Trabalho (GT 170/2003) que anteriormente havia opinado pelo indeferimento. Em 1/9/2004, o Grupo de Trabalho resolveu consultar o Departamento Jurídico sobre a tese de gerenciamento de risco, consulta esta que o Grupo não havia achado necessária quando concluiu anteriormente pela improcedência do pedido. É importante perceber que o processo então passou a ter acompanhamento

sistemático do Diretor de Administração que chegou a rubricar “de acordo” nesta simples consulta.

Em 6/9/2004, em resposta à consulta, o DEJUR, mediante a Nota Jurídica DEJUR/DJTEC-956/2004, afirmou laconicamente, sem apresentação de qualquer análise legal ou jurisprudencial, que a “tese não pode prosperar”, “por que a Lei 8.666, ao tratar do reequilíbrio econômico-financeiro, não excepcionou a prévia obrigatoriedade de a contratada se proteger de uma eventual variação cambial por intermédio de mecanismos financeiros, além de não constar do Edital ou Contrato esta exigência”. Esta análise destaca-se das demais do DEJUR pela sua velocidade de produção (quatro dias úteis) e pela falta de embasamento técnico e jurídico da nota, característica comum que faz com que os as conclusões do Departamento sejam acatadas.

Diante da citada Nota Jurídica, o Grupo de Trabalho 170/2003, por meio do Relatório nº 058/2004, de 23/9/2004, descartou a tese de gerenciamento de risco. O Grupo de Trabalho também acatou o argumento do Contratado, encaminhado por intermédio da CI/DEBAN-0523/2004, de que “para obter preços melhores, supomos que o Consórcio Alpha fez melhor negociação com seus fornecedores do que quando do primeiro fornecimento, conforme eles mesmos afirmam” e, por isso, concluiu o Grupo que “o Termo Aditivo em referência não serve como fundamento para negar o pleito de reequilíbrio”. Diante dos argumentos encaminhados pelo DEJUR e pelo DEBAN, o Grupo mudou sua interpretação inicial e concluiu então ser devido o acréscimo no contrato. Entretanto, o Grupo considerou que era previsto, à época da licitação, pelo Banco Central do Brasil, um valor de dólar em torno de R\$ 3,10 no “período que abarca a contratação”, e que, portanto, a imprevisibilidade do ocorrido se deu apenas após este valor. O GT concluiu, então, que o total da recomposição devida, em função da variação do preço do dólar de julho a dezembro de 2002, era 6,064% e não 12,278%, gerando uma economia de R\$ 5.655.248,94 em relação ao proposto pelos dois primeiros Grupos de Trabalho.

De posse do Relatório do Grupo de Trabalho 170/2003 e de parecer favorável do DEJUR emanado em 25/10/2004, o Sr. Diretor de Administração produziu o Relatório/DIRAD-133/2004, opinando pela concessão do reequilíbrio em 6,064%, totalizando R\$ 5.517.286,97. O reequilíbrio foi autorizado pela Diretoria sem ressalvas na Reunião da Diretoria de 17/11/2004, à qual estavam presentes os Srs. João Henrique de Almeida Sousa (Presidente da ECT), Maurício Coelho Madureira (Diretor de Operações), Antônio Osório Menezes Batista (Diretor de Administração), Ricardo Henrique Suñer Caddah (Diretor Econômico Financeiro), Robinson Koury Viana da

Silva (Diretor de Recursos Humanos) e Eduardo Medeiros de Moraes (Diretor de Tecnologia e Infra-Estrutura). O 5º Termo Aditivo foi firmado em 23/11/2004 e assinaram pela ECT o Presidente João Henrique de Almeida Sousa e o Diretor de Administração Antônio Osório Menezes Batista.

Em resumo, a readequação de contrato para concessão de recomposição financeira em valor elevado, como é o caso em estudo, é matéria que merece cuidadosa análise por parte de qualquer empresa, e muito mais quando se trata de empresa pública. No caso da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, pode-se observar que a condução do processo é diretamente afetada pela composição da Diretoria da Empresa. O processo, que havia sido abordado de forma pouco criteriosa quanto aos aspectos jurídicos no relatório do Grupo de Trabalho 128/2001, coordenado pelo Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, que concluiu pela concessão de reequilíbrio e foi endossado pelo relatório do GT 244/2002, veio posteriormente a sofrer detalhada análise no primeiro relatório do Grupo de Trabalho 170/2003, que acabou concluindo pelo indeferimento do pleito.

Com a posse do Sr. Antônio Osório Menezes Batista na Diretoria de Administração, a ECT passou a desconsiderar os próprios argumentos anteriormente utilizados para o indeferimento e furtou-se de aprofundar suas análises, culminando com a total reversão da conclusão do GT 170/2003, que mudou seu parecer de "improcedente" para "procedente". A drástica mudança de atitude da ECT em relação à condução do processo de reequilíbrio, juntamente com o sobrestamento do processo por dez meses a pedido do Contratado até que a Diretoria fosse assumida por outro grupo, somada ao fato de existir documento endereçado ao Diretor de Administração antes de ele assumir o cargo e às denúncias veiculadas na imprensa por intermédio de divulgação de fita de vídeo em que o Chefe do DECAM informa que o Diretor de Administração atuou pessoalmente na resolução do reequilíbrio dos kits postais com a Novadata, mostra que a assinatura do 5º Termo Aditivo para recomposição do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, que foi claramente demonstrada neste relatório como indevida, também apresentou graves irregularidades em sua condução.

Desta forma, a concessão de recomposição de 6,064% a título de manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do Contrato, em função da variação do preço do dólar de julho a dezembro de 2002, caracterizou irregularidade grave da forma como foi conduzida, pois ficou evidenciado que foram indevidamente descartados argumentos contra a concessão que já haviam sido corretamente emanados em relatórios internos da ECT, além de não terem sido observadas as reais variações dos

preços dos equipamentos no mercado ou a capacidade de previsibilidade da variação do dólar pelo Consórcio.

6.3.5.2 Tentativa de revisão indevida de valores previamente acordados

A ECT, contrariando todos os princípios jurídicos razoáveis, aceitou retomar discussão acerca do percentual devido em função do reequilíbrio econômico-financeiro no âmbito do Contrato nº 11.346/02, discussão que já havia sido completamente encerrada, sem chances de contestação, por meio da assinatura do 5º Termo Aditivo, pois este representou acordo das partes para restabelecer a relação que pactuaram inicialmente. O chefe do DECAM e integrantes do DEJUR à época atuaram fortemente no sentido de atender aos interesses do Consórcio, produzindo relatórios pelo deferimento do pleito, que foram acatados pelo Departamento Jurídico. A negociação indevida só foi interrompida após a substituição do Chefe do DECAM, em razão de denúncias de corrupção veiculadas na imprensa.

Em 4/10/2002, o Consórcio solicitou a alteração do Contrato nº 11.346/02 para restabelecer a equação econômico-financeira entre as partes devido a alegados prejuízos em função da desvalorização do real em relação ao dólar de julho a dezembro de 2002. As negociações prosseguiram por mais de dois anos até serem encerradas com a assinatura do 5º Termo Aditivo ao Contrato em 23/11/2004.

A assinatura do 5º Termo Aditivo, embora indevida, conforme demonstrado no item anterior, encerrou definitivamente a questão para o Consórcio no que diz respeito ao seu pleito, pois o aditivo baseou-se na Lei nº 8.666/93, art. 65, inciso I, alínea d.

A assinatura do Termo Aditivo representou um acordo, no qual as partes assumiram que o percentual de reajuste concedido restabeleceu definitivamente o equilíbrio econômico-financeiro do contrato. Caso o Consórcio não tivesse concordado plenamente com os valores ou percentuais devidos, não poderia ter assinado o Termo Aditivo, pois, ao fazê-lo, aceitou todos os termos expostos no instrumento contratual e na Lei; dentre eles, o de que estava restabelecida a equação financeira do contrato.

Embora tenha assinado de livre e espontânea vontade o acordo embutido no referido Termo Aditivo, o Consórcio apresentou, em carta datada de 8/12/2004 (duas semanas após a celebração do 5º Termo Aditivo), solicitação para retomada da discussão sobre a mesma questão, ou seja, o valor a ser acrescentado no Contrato a título de reequilíbrio econômico-financeiro, pela variação do preço do dólar de julho a dezembro de 2002 e também uma suposta correção monetária a ser aplicada. Na carta, o Consórcio refere-se, tão somente, a fatos já abordados e devidamente resolvidos com a assinatura do 5º Termo Aditivo. Não foram apresentados fatos novos ou ocorridos após a assinatura do instrumento contratual.

Percebendo as facilidades oferecidas pela ECT quanto à possibilidade de reavaliação de matéria que já havia sido encerrada com a assinatura do 5º Termo Aditivo, o Consórcio encaminhou, em 4/3/2005, nova carta à ECT, na qual fez mais um pedido referente ao mesmo assunto. Argumentou o Contratado que o Edital especificava que, na proposta das licitantes, a manutenção e garantia dos equipamentos deveria ser cotada como custeio num total de 10% em relação ao total da proposta. Argumentou também que havia sido concedida recomposição de 6,064% no preço dos equipamentos. Então, concluiu, também era devido o mesmo percentual à parcela de custeio, em uma avaliação totalmente indevida, pois não só o acordo entre as partes já havia encerrado a questão quanto os valores devidos, como também o próprio Consórcio havia afirmado em seu pleito inicial que não solicitava reequilíbrio em função da variação do preço de mão-de-obra ou de outros fatores de custo, e também já havia demonstrado, por ocasião da assinatura do 2º Termo Aditivo, que o preço dos componentes havia diminuído após a entrega dos equipamentos.

Com base nesta outra solicitação, foi produzida, então, uma versão do relatório do DECAM. Esta versão tem duas partes, sendo que, na primeira, a equipe técnica apenas efetua simulações financeiras e não apresenta considerações acerca da pertinência ou não da solicitação. Na segunda parte, há o Parecer do DECAM opinando pela procedência das solicitações e sugerindo acréscimo maior no Contrato, agora no valor de R\$ 4.295.556,97, quantia obtida quando a ECT acatou os inconsistentes argumentos do Contratado e optou pelo acréscimo do reajuste em 6,064% da parcela referente a custeio. Esta versão possui assinatura do Sr. Maurício Marinho no Parecer do DECAM.

Embora fosse clara a total inviabilidade jurídica da solicitação e a condução totalmente controvertida do processo, com substituição de relatórios já previamente encaminhados, o DEJUR, em 16/5/2005, emitiu a Nota Jurídica DEJUR/DCON – 530/2005, atendendo não apenas o que o DECAM havia sugerido,

mas acatando outros argumentos do Contratado. A Nota Jurídica, que deveria, em atendimento aos mínimos preceitos legais e de interesse da administração, ter descartado qualquer possibilidade de retomada da discussão de assunto, que já havia sido pacificado com a assinatura de instrumento contratual (5º Termo Aditivo), não só deu prosseguimento indevido à discussão, como concordou totalmente com o DECAM quanto à tese de que a revisão deveria utilizar a cotação do dólar americano no valor de R\$ 3,57 para os terceiro e quarto lotes.

Com a veiculação na imprensa de denúncias de corrupção envolvendo o Sr. Maurício Marinho, o Chefe do DECAM foi substituído. Então, em 7/6/2005, o DECAM, por intermédio do relatório CGS/DGCS/DECAM-234/2005, assinado pelo novo Chefe de Departamento, Sr. Edio Schwalm, foi emitido outro parecer, discordando totalmente do pleito. Os argumentos pela improcedência do pleito também foram assinados pela mesma equipe técnica que, na gestão anterior, havia se furtado de assinar o parecer pela procedência da solicitação, equipe esta composta pelos Srs. Marcos Lopes Meira e Valdson Santos Freitas. Este documento demonstra claramente qual era a posição inicial da equipe técnica, que não prosperou na administração do Sr. Maurício Marinho. O relatório é claro em descartar qualquer possibilidade de retomada de discussão de matéria já encerrada:

“(...) entende este DECAM que não há que se revolver a matéria, sob pena de ser eternizado um conflito que foi concluído com a assinatura do 5º Termo Aditivo, sendo que qualquer tentativa no sentido de crescer o valor pactuado caracterizará um verdadeiro bis in idem, ferindo todos os preceitos legais.”

Por meio da CI GCS/DGCS/DECAM-2766/2005, o DECAM submeteu novamente o assunto ao DEJUR. O Departamento Jurídico, em 20/6/2005, com a ECT já sob nova gestão, produziu a Nota Jurídica DEJUR/DCON-657/2005, que versa sobre exatamente o mesmo assunto tratado anteriormente. Porém, desta vez, resolveu considerar que qualquer discussão sobre o assunto objeto de acordo já realizado entre as partes era totalmente indevida.

Por fim, em 27/6/2005, o DECAM produziu o Relatório GCS/DGCS/DECAM-243/2005, com a proposta de “*não conceder o reequilíbrio econômico-financeiro*”, que foi corroborada pelo Diretor de Administração Marcos Gomes da Silva, que despachou em 1/7/2005: “*autorizo conforme proposto o indeferimento do reequilíbrio econômico-financeiro*”.

Portanto, a retomada na ECT, por provocação do Contratado, de discussão de tema que já havia sido completamente resolvido pelo 5º Termo Aditivo caracterizou irregularidade da forma como foi conduzida, pois ficou evidenciado que o ex-chefe do DECAM, a ex-chefe da DCON/DEJUR e a chefe do DEJUR deram prosseguimento à renegociação, com parecer parcialmente favorável ao pleito do Contratado, embora soubessem da total inviabilidade jurídica da retomada da discussão.

6.3.5.3 Não-aplicação de multas propostas pelas Diretorias Regionais em função de demora no atendimento de chamados durante a garantia

Nos anos de 2004 e 2005, o Departamento de Contratação e Administração de Materiais (DECAM) foi acionado pelas Diretorias Regionais para que aplicasse multas previstas contratualmente em função de atraso no atendimento de chamados para reparos nos equipamentos em garantia, mas não tomou as atitudes necessárias para que fossem efetivamente cobradas do Consórcio as devidas multas, que, em levantamento inicial da nova gestão do DECAM, chegariam ao valor total de R\$ 22.285.723,29.

O Contrato nº 11.346/2002 prevê, na parte que se refere à execução da garantia dos equipamentos adquiridos, multa por atraso no atendimento dos chamados, conforme se segue:

8.6.2. Os prazos máximos para atendimento e solução do problema estão discriminados na tabela abaixo, contados em horas corridas, excluindo sábados, domingos e feriados.

	<i>ATENDIMENTO</i>	<i>SOLUÇÃO DO PROBLEMA</i>
<i>SEDE DAS DIRETORIAS REGIONAIS</i>	<i>02 HORAS CORRIDAS</i>	<i>04 HORAS CORRIDAS</i>
<i>ATÉ 200KM DAS SEDES DR'S</i>	<i>06 HORAS CORRIDAS</i>	<i>08 HORAS CORRIDAS</i>
<i>ACIMA DE 200KM DAS SEDES DAS DR'S</i>	<i>06 HORAS CORRIDAS</i>	<i>12 HORAS CORRIDAS</i>

(...)

11.3.3. Pelo atraso do início do atendimento, nos termos do subitem 8.6.2. deste Contrato: 1% (um por cento) do valor dos equipamentos questionados, por hora de atraso;

11.3.4. Pelo atraso do efetivo reparo dos equipamentos, nos termos do subitem 8.6.2. deste Contrato: 2% (dois por cento) do valor dos equipamentos questionados, por hora de atraso;

Na análise dos documentos relativos à execução do Contrato nº 11.346/2002, a equipe de auditoria do TCU encontrou várias propostas de multas por atrasos no reparo dos equipamentos, conforme previsto no contrato, originadas do Grupo de Trabalho PRT/PR-229/2002 e das Gerências Técnicas de várias Diretorias Regionais. Estas propostas de multas foram consolidadas no Levantamento de Aplicação de Multas elaborado na nova Gestão do DECAM, que levantou um valor total de R\$ 22.285.723,29.

Do levantamento pode-se concluir que as CI reclamando de atrasos no atendimento, enviadas pelas DR durante a gestão do Sr. Aduino Tameirão Machado, resultaram todas em CT de aplicação de multa enviadas ao Consórcio. A partir da gestão do Sr. Maurício Marinho, não apenas o andamento das CT já enviadas pelo DECAM ao Consórcio foi interrompido, como também nenhuma CI reclamando de atrasos no atendimento, enviada pelas DR, resultou em CT de aplicação de multa, a não ser uma, da DR MT, na qual a ECT havia sido multada pelo Inmetro em função de desregulagem de balanças.

As CI queixando-se de atrasos no atendimento pelo Consórcio, enviadas pelas DR e recebidas no DECAM durante a gestão do Sr. Maurício Marinho, não resultaram em aplicação de multa ao Consórcio. No conjunto de documentos analisados pela equipe de auditoria, verificou-se que o DECAM não dava prosseguimento à aplicação das multas alegando que, para que tal procedimento fosse adotado, seria necessário o parecer do Gestor Operacional a respeito, além do “*de acordo*” do diretor da área, conforme determinado na CI GAB/DECAM-020/2004-CIRCULAR, de 25/8/2004. Como exemplos, podemos elencar as CI/DECAM 2097/2005, 2156/2005, 2117/2005, 2200/2005, 2366/2005, 2367/2005, 2532/2005 2404/2005, e 2682/2005.

Entretanto, conforme se depreende da análise das CI CSG/DGCS/DECAM-2467/2005, de 14/4/2005, em que o DECAM questiona sobre o gestor operacional do Contrato nº 11.346/2002, respondida pelas CI CI/DICOM-770/2005, CI/DITEC-1057/2005, CI/DITEC-713/2005 e CI/CAD/DIEFI-1065/2005, nas quais nenhum dos diretores assume tal gestão, a ECT não definiu, durante praticamente toda a vigência do contrato, um gestor operacional para acompanhar a garantia dos equipamentos. A definição só veio a ocorrer na nova gestão, em 17/8/2005, conforme explicitado na CI/DIRAD-1128/2005, que define como Gestor Operacional do Contrato nº 11.346/2002 o Departamento de Manutenção da DITEC.

A não-indicação do gestor operacional configura descumprimento parcial do art. 67 da Lei nº 8.666/1993, em prejuízo do acompanhamento e da fiscalização do contrato, resultando na não-aplicação das multas devidas, bem como no atendimento insatisfatório das demandas das DR pelo Consórcio, como pode ser verificado na CI SEGC/GERAD/DR/MG-0306/2005 e GEREN/DR/SC-1080/2004.

Portanto, o DECAM, mantida a indefinição quanto ao gestor operacional do contrato, e em face da CI/GAB/DECAM-020/2004, de 25/4/2004, acabou criando, com o aval do Diretor de Administração, uma situação em que vedava a si próprio aplicar multas ao contratado, mesmo havendo a solicitação pelas DR, pois não aceitava estas como gestores operacionais. Ressalte-se que este não era o posicionamento do DEBAN, pois, na CI ASS/DEBAN-234/2005, esse Departamento informou que “*a gestão operacional das DRs fica mais evidente, devido aos chamados de manutenção de equipamentos estarem relacionados à necessidade de atestação de faturas de manutenção previstas na assistência técnica contratada*”. Para isso, invoca a Nota Jurídica DEJUR/DJRAD-1174/2003, de 13/11/2003, que indicava, já na época, os procedimentos a serem adotados caso fossem encontrados problemas na assistência técnica.

Em resumo, da análise dos responsáveis pela não-aplicação das multas, resta claro que o DECAM, sob gestão do Sr. Maurício Marinho, e a DIRAD, sob gestão do Sr. Antônio Osório Menezes Batista, criaram, por meio da CI/GAB/DECAM-020/2004, dificuldades extremas para que fossem aplicadas as penalidades, pois passaram a impedir o procedimento normal de aplicação de multas que já vinha sendo seguido com sucesso na gestão anterior do DECAM sob orientação da Nota Jurídica DEJUR/DJRAD-1174/2003. Não aceitando as DR como gestores operacionais do contrato, o DECAM demorou tempo excessivo para acionar as áreas competentes para definir qual área deveria assumir tal gestão, só vindo a fazê-lo, sem sucesso, em 14/4/2005, por intermédio da já citada CI CSG/DGCS/DECAM-2467/2005. Também atuou o DECAM intempestivamente no acionamento do DEMAN e DEBAN para que se posicionassem quanto as CI enviadas pelas DR solicitando aplicação de multas, conforme se pode observar nas já citadas CI CSG/DGCS/DECAM-2097/2005, só emitida em 24/1/2005, e CI CSG/DGCS/DECAM-2366/2005, só emitida em 18/3/2005. Além disso, o Sr. Maurício Marinho não deu prosseguimento ao andamento das multas já aplicadas ao consórcio por meio das CT 4099/2003, 4222/2003, 2057/2004, 2317/2004 2464/2004, 2424/2004 e 2476/2004.

Dessa forma, a invalidação, pelo DECAM, com o aval da DIRAD, dos procedimentos de aplicação de multas ao Consórcio que vinham sendo praticados com sucesso, e o estabelecimento de procedimento que exigia novo gestor operacional, sem a definição imediata de tal gestor, caracterizou irregularidade da forma como foi conduzida, pois ficou evidenciado que o ex-chefe do DECAM e o ex-chefe da DIRAD acabaram por favorecer o Contratado, que pôde prestar atendimento insatisfatório às agências, sem receber qualquer multa prevista no contrato.

6.3.6 Aquisição de Solução Integrada para Fornecimento de Endereço Eletrônico Permanente – Contrato nº 11.290/2002

Em 2001, os Correios iniciaram o programa *e-Post*, constituído de projetos associados ao desenvolvimento e fortalecimento da atuação da organização na Internet. Os principais resultados esperados eram:

- a) a criação de um portal de venda de produtos;
- b) a implantação de quiosques eletrônicos para acesso público à Internet nas agências dos Correios;
- c) a comercialização pelos Correios de certificados digitais; e
- d) a implantação de um correio eletrônico gratuito para ser oferecido a todos os cidadãos.

Dentre os projetos citados acima, o item "a)" está em funcionamento; os itens "b)" e "c)" geraram processos licitatórios que não chegaram a termo ou não tiveram o objetivo cumprido, estando em processo de rescisão; e o item "d)" ensejou o objeto da auditoria do Tribunal de Contas da União.

Assim, em 30/05/2001 foi publicada a Portaria PTR/PR 136/2001, que define a criação do Grupo de Trabalho para a elaboração do Projeto Básico Endereço Eletrônico Permanente dos Correios. Na mesma data, a Portaria PTR/PR 137 designou a Comissão Especial de Licitação para a realização da Concorrência 12/2001, objeto da presente análise.

6.3.6.1 Restrição ao Caráter Competitivo no Edital

Ao elaborar o edital da Concorrência nº 12/2001 a Comissão Especial de Licitação (CEL) especificamente designada para esse certame, estabeleceu a realização da presente licitação sob o regime de empreitada por preço global, conforme preâmbulo do Edital. De fato, utilizando jargão comum em Informática, o objeto foi definido como "solução *integrada de endereço eletrônico*".

Segundo o especificado no Edital, contudo, estão ali agrupados os seguintes itens de produto/serviço:

- Implantação, que corresponde ao fornecimento e configuração de todo o equipamento (*hardware*) e programas (*software*) necessários para que

a solução entre em funcionamento, bem como fornecimento de treinamento;

- Sustentação, que corresponde ao fornecimento de serviços continuados ao longo do projeto, incluindo manutenção dos programas desenvolvidos, suporte aos *softwares* básicos (sistema operacional) e de aplicação (servidor *web*), suporte à equipe de gestores, manutenção da documentação produzida para scripts;
- Locação, que corresponde ao aluguel dos equipamentos (computadores e impressoras) e ao fornecimento do *software* básico para o funcionamento dos mesmos (sistema operacional e serviço *web*);
- Serviços, que corresponde à criação e manutenção das caixas postais eletrônicas, bem como o serviço de *hosting* – isto é, hospedagem das caixas postais dos usuários em meio magnético disponibilizado pela Contratada.

Os itens do edital não estão agrupados de forma clara quanto à natureza de cada serviço prestado. Contudo, da descrição desses produtos e serviços constantes no Projeto Básico e na Proposta Econômica depreendem-se os seguintes tipos de objetos:

- Fornecimento de licenças de *software* (não fica claro se em regime de propriedade ou de licença temporária, em função do pagamento continuado no item “*locação*”) para os *softwares* de apoio e para o *software* de correio eletrônico em si;
- Desenvolvimento de programas para a customização da interface aos padrões dos Correios, bem como para a criação/manutenção dos usuários;
- Manutenção de programas, para os programas desenvolvidos no item “b”;
- Treinamento;
- Suporte;
- Locação de equipamentos;
- Hospedagem (*hosting*) de caixas postais.

Torna-se bem fácil, assim, perceber os diferentes tipos de produtos sendo oferecidos sob a alcunha genérica de “*solução*”.

Dada a diversidade dos produtos e serviços deste edital, seria necessário que a administração demonstrasse cabalmente que a empreitada por preço global era a

opção técnica e economicamente mais vantajosa. Não há tal justificativa no Projeto Básico, e as evidências apontam exatamente na direção oposta.

Nesse contexto, o problema foi a adjudicação por preço global e não por itens, sem a devida justificativa, constituindo um fator de limitação da competição.

Dessa forma, houve restrição à competição. Apesar disso, o preço da licitante vencedora ficou bem abaixo do estimado e dos outros concorrentes. Esse fator, aliado ao atual estágio do projeto, faz-nos considerar que não seja economicamente vantajoso reverter agora a situação. Resta-nos buscar que o malefício não se estenda a novos contratos semelhantes.

6.3.6.2 Superfaturamento do Subitem Manutenção de Aplicação

A Concorrência nº 12/2001 estava estruturada nos itens “*Implantação*”, “*Locação*”, “*Sustentação*” e “*Serviços*”. Além disso, a ECT exigiu das licitantes o preenchimento de planilha detalhada para os custos associados a cada item, especificando inclusive os subitens componentes. Tal detalhamento, correspondente às tabelas do “*Resumo da Proposta Econômica*”, permite não só a consideração pontual dos subitens como também subsidia as eventuais negociações de aditivos e reequilíbrios financeiros.

Em particular, nesse caso, podemos observar na proposta da licitante vencedora (BrT Serviços de Internet) que o subitem de “*Manutenção das aplicações desenvolvidas*”, no valor total de R\$ 810.000,00 conforme o Resumo da Proposta Econômica, representou um valor bem acima do valor de mercado.

Segundo a definição do item 3.2.2.4 do projeto básico, estão incluídas nesse valor um total de 3.000 horas para manutenção, a serem executadas ao longo de 45 meses de operação da solução implantada. Sendo assim, para o total proposto de R\$ 810.000,00, o valor da hora resulta em R\$ 270,00.

Para se verificar o exagero desse valor, é suficiente consultar a “*Tabela de Preços de Horas para o Serviço de Manutenção Adaptativa e Evolutiva*”, utilizada como referência para o contrato efetivado pela própria ECT como resultado da

Concorrência nº 13/2001, que teve como objeto a implantação do Shopping Correios, também parte do projeto e-Post:

Tabela de Preços de Horas para o Serviço de Manutenção Adaptativa e Evolutiva dos Aplicativos “Shopping Virtual”, “Administração do ShopCorreios”, “Ferramenta de Integração de Sistemas” e “Atendimento”

Perfil Profissional	Preço por hora
Webdesigner	40,00 (quarenta reais)
Analista de sistemas web	70,00 (setenta reais)
Programador de sistemas web	43,61 (quarenta e três reais e sessenta e um centavos)

Observa-se que a hora de manutenção mais elevada dessa tabela é de R\$ 70,00, representando pouco mais de 25% do valor cotado pela BrT.

Também é dos próprios Correios o levantamento de preço médio do mesmo serviço de manutenção de aplicação, feito em preparação para a Concorrência nº 07/2004, cujo resultado apontou para R\$ 82,93 por hora. Vale ressaltar que, nesse mesmo levantamento, a hora mais elevada da pesquisa é a da empresa Tata Consultancy (exatamente a subcontratada da BrT no contrato ora analisado), e chega apenas a R\$ 115,18. E ainda mais: esse valor foi estimado em 2004 – ou seja, 3 anos depois da Concorrência nº 12/2001, sendo que o preço médio ainda é de aproximadamente um terço do valor cotado de R\$ 270,00 em 2001.

Verifica-se que, apesar de ter acesso à planilha detalhada de custos na Concorrência nº 12/2001, a ECT aceitou um superfaturamento no preço do subitem “*Manutenção das aplicações desenvolvidas*” da proposta da BrT. Como consequência, esse superfaturamento representou o valor de R\$ 464.460,00 a maior no valor do contrato original (aprox. 2% do total do contrato), e o valor de R\$ 568.131,48 a maior no valor do termo aditivo (aprox. 54% do termo aditivo), considerando o custo de mercado da hora de manutenção em R\$ 115,18.

Portanto, houve superfaturamento no item “*Sustentação*”, subitem “*Manutenção das aplicações desenvolvidas*”. Apesar desse fato não ter sido impactante no valor global inicial da contratação, que ficou muito abaixo dos preços previstos pelos Correios, foi impactante no valor do Termo Aditivo.

6.3.6.3 Mascaramento de Aumento de Custo no Termo Aditivo

Em 28 de janeiro de 2005, foi assinado Termo Aditivo ao Contrato nº 11.290/2002. Tal aditivo especificava a mudança dos seguintes itens, em relação ao contrato inicial:

a) Acréscimo de 4.214 horas para manutenção das aplicações desenvolvidas que, somadas à quantidade inicialmente prevista de 3.000 horas, totalizam 7.214 horas;

b) Mudança na forma de prestação dos serviços de caixa postal, com conseqüente alteração nos preços unitários. No contrato original, havia três tipos de caixa postal (funcionalidade básica, funcionalidade adicional e passaporte), com preços unitários diferenciados para cada uma delas. Na alteração do termo aditivo, passa a existir um tipo único de caixa postal, a preço unitário fixo;

c) Mudança na forma de prestação dos serviços de *hosting*, com conseqüente alteração nos preços unitários. No contrato original, o serviço tinha como referência uma caixa postal com espaço de 5 MB. Na alteração do termo aditivo, considera-se uma caixa postal com espaço de 7MB, podendo chegar a 150 MB para usuários ativos – desde que não seja ultrapassada a média de 7 MB por caixa postal.

O que as novas regras do contrato aditivado significam é que, em função do aumento da capacidade de 5MB para um valor médio de 7MB, o serviço de *hosting* sofreu um aumento de preço por caixa postal de R\$ 0,02 para R\$ 0,34. Ocorre que o preço por *hosting* neste contrato é computado por caixa postal e por mês, ao contrário dos valores de criação e renovação de caixa postal, que são valores anuais por caixa postal. Resulta daí que o impacto sobre o preço final de um aumento significativo no custo unitário do subitem de *hosting* não é, em absoluto, desprezível.

De fato, como conseqüência do aumento do valor no aditivo, sua contribuição no preço final do item “*Serviços*”, que era pequeno originalmente, passou a ser determinante. Se observarmos a tabela “*Fornecimento da Solução de Hosting*” constante no contrato original e aqui transcrita, temos o valor previsto acumulado de R\$ 2.328.000,00 para os 48 meses do contrato:

Fornecimento de solução de hosting

Período	Quantidade estimada	Preço Unitário de Referência (R\$)
Ano 1	1.200.000	0,01
Ano 2	2.000.000	0,02
Ano 3	2.900.000	0,02
Ano 4	4.200.000	0,02
Total Serviço de Hosting (R\$)		2.328.000,00

Ao se substituir os preços unitários de referência pelo novo preço constante do aditivo para os anos restantes do contrato e se efetuar exatamente os mesmos cálculos para cada mês e depois o acumulado de todos os meses, será obtido o seguinte resultado:

Período	Quantidade estimada	Preço Unitário mensal de referência (contrato original)	Preço Unitário mensal de referência (contrato aditivado)
Ano 1	1.200.000	0,01	0,01
Ano 2	2.000.000	0,02	0,02
Ano 3	2.900.000	0,02	0,34
Ano 4	4.200.000	0,02	0,34
Total Serviço de Hosting (R\$)		2.328.000,00	29.592.000,00

Por outro lado, a situação se inverteu em relação aos preços de criação das caixas postais: em relação ao preço original de referência, o valor unitário diminuiu. Se considerarmos então o valor total anteriormente estimado para o gasto com a criação de caixas postais, temos uma redução de pouco mais de 2%:

Contrato Original				Contrato aditivado			
Tipo	Preço unitário	Quantidade	Preço total (cada tipo)	Tipo	Preço unit.	Quantidade	Preço total
Básica	1,44	1.250.000	1.800.000,00				
Acessória	4,50	2.655.000	11.947.500,00				
Passaporte	4,50	295.000	1.327.500,00	único	3,50	4.200.000	14.700.000,00
Preço total caixas postais			15.075.000,00	Preço total caixas postais			14.700.000,00

Quanto ao preço unitário de referência para renovação das caixas postais, permaneceu exatamente o mesmo entre o contrato original e o contrato aditivado. Por isso, o valor total estimado do serviço de renovação de caixas postais não se alterou: R\$ 427.000,00.

Em decorrência, se forem consideradas exatamente as mesmas quantidades de cada subitem que compuseram o preço estimado total para o item “*Serviços*” no contrato original, o custo do item passa de R\$ 17.830.000,00 (criação+renovação+*hosting*) para R\$ 44.719.000,00,00 (criação+renovação+*hosting*). Isso representa um aumento de mais de 150% sobre o valor estimado original – aumento esse que se tentou ocultar nas tabelas apresentadas por ocasião do termo aditivo através, principalmente, da redução das quantidades originais.

Assim, ao se elaborar o Termo Aditivo ao Contrato nº 11.290/02, foram desconsideradas alterações nos preços de referência do item “*Serviços*” para efeito do cálculo do impacto financeiro sobre o contrato original. Entretanto, tais alterações não são desprezíveis e, se consideradas as metas e os valores de referência originais do projeto, resultam em aumento injustificado de cerca de 150% sobre o preço original, em desacordo ao disposto no art. 65, §1º e §2º da Lei nº 8.666/93.

6.3.6.4 Fuga à Licitação no Termo Aditivo

Em 15/04/2004, o Sr. Maurício da Silva Marinho (Coordenação de Comercialização do Correio Eletrônico – CEEL) encaminha ao Sr. Paulo Batistella (Brasil Telecom) um e-mail solicitando uma reunião para começar a tratar do tema “*nova camada de apresentação CNEE*”, referindo-se à necessidade de modificar a camada de apresentação (interface web) da solução de correio eletrônico objeto do Contrato nº 11.290/02. Nesta correspondência, o Sr. Marinho informa à Brasil Telecom da necessidade dos Correios de alterar a interface da solução de endereço eletrônico em função de duas alegações básicas: insatisfação dos usuários com relação aos padrões de *layout* então oferecidos pela solução; desejo dos Correios de se alinhar com a orientação do Governo Federal de utilização de softwares livres.

Em 24/06/2004, o Departamento de Negócios e Comercialização da Internet - DENET envia a Carta nº 1/2004 à BrT, tratando das alterações na Solução de Endereço Eletrônico e abrindo a possibilidade de mudança nos termos do contrato. Neste momento, além da discussão da interface, aparecem também o aumento do tamanho de armazenamento da caixa postal e a alteração na forma de implementação/pagamento das caixas postais, transformando os três tipos de serviço de caixa postal definidos no edital em um único tipo, chamado “*caixa completa*”. Com

isso, além de refazer cada vez mais itens já implantados, começa-se a redefinir também o conteúdo do item “*Sustentação*” do edital original. Também é citada claramente a ocorrência de “*problemas do anti-vírus e de anti-spam*” na solução atual, e exigida a sua resolução dentre as características da nova solução. Deve-se lembrar que, entretanto, os recursos do antivírus e do anti-spam são matéria obrigatória definida no edital, e seu mau-funcionamento deveria ensejar punições sobre a contratada, e não a proposta de um novo contrato modificado.

Em resposta à correspondência formal da ECT, a BrT apresenta sua primeira contraproposta em 26/07/2004, e já se começa a negociar os termos do que será o futuro termo aditivo. Paralelamente, são feitas apresentações de outras empresas e soluções, como é o caso do Quadratta Mail, do Critical Path e do IG.

Paralelamente à negociação técnica está ocorrendo a negociação comercial. Assim, finalmente, em 11/11/2004, a ECT envia mais uma contraproposta de negociação à BrT, que a aceita em 12/11/2004. Os termos dessa proposta, resumidos na tabela transcrita abaixo, compõem os valores estabelecidos no contrato aditivado:

Condição	Proposta BRT	ContraProposta ECT
Customização (60 dias)	599.400,00	443.485,00
Sustentação	610.000,00 (2440 x 250,00)	610.000,00 (2440 x 250,00)
Hosting	0,34 (caixa postal até 7MB)	0,34 (caixa postal até 7MB)
Criação de caixa postal	3,50	3,50
Renovação de caixa postal	0,15	0,07

Com esse resumo histórico constata-se que, ao prosseguir na definição das mudanças, cada vez mais os Correios se propunham a refazer e redefinir um maior número de atividades anteriormente contempladas na implantação da solução – redefinindo softwares, redesenvolvendo aplicações, especificando e detalhando itens requeridos para a aplicação que não constavam anteriormente do edital. Não é sem motivo que ao longo de toda documentação desse processo o termo comum a referenciá-la é “*nova solução*”.

Mesmo considerando as iniciativas de negociações efetuadas pela ECT junto à BrT, bem como as análises técnicas conduzidas para a implantação da “*nova*

solução”, a Lei nº 8666/93 é clara: o instrumento para a contratação de bens e serviços pela Administração Pública é o processo licitatório.

Foi abandonada uma solução já implantada e homologada, e foi solicitado seu re-desenvolvimento e implantação, sob a alcunha de “*horas de manutenção evolutiva*”, contratadas mediante Termo Aditivo. As mudanças foram tantas no objeto do contrato original a ponto desta ser chamada de “*nova solução*”, resultando num complexo processo de escolha de novos parceiros subcontratados para a sua implementação, repetindo e acrescentando funcionalidades exigidas na concorrência original.

Dessa forma, ficou caracterizado que não se tratou apenas de “*manutenção evolutiva*”, mas sim do re-desenvolvimento e implantação de toda a solução. Não consta nos autos justificativa para a operacionalização de tantas alterações por meio de um Termo Aditivo, ao invés de executar um novo processo licitatório. Em face do exposto, tal prática caracterizou-se por fuga à licitação.

6.3.6.5 Execução de Serviço sem a Cobertura Contratual

Após a assinatura do Primeiro Termo Aditivo, em 28 de janeiro de 2005, iniciaram-se os serviços contratados de desenvolvimento da nova solução. Chamou atenção, então, o fato de que já em 31 de janeiro de 2005 – portanto 3 dias após a assinatura do Aditivo – tenha sido atestada pelo Sr. Maurício da Silva Marinho, chefe da DEEL, a Fatura nº 137 para pagamento à BrT de R\$ 149.495,00, relativos a 598 horas de manutenção. Tal fato claramente configura irregularidade, pois não haveria tempo hábil para a execução de tais horas de trabalho imediatamente após a negociação do termo aditivo, em período tão exíguo.

Questionado sobre o pagamento já realizado precocemente em 31 de janeiro de 2005, informou que se referia a serviço já executado pela empresa antes mesmo da assinatura do aditivo. Argumentou o Sr. Antônio de Paula Braquehais (chefe do DENE) que, na verdade, a contratada havia prestado mais horas de trabalho de manutenção do que as 3.000 inicialmente previstas no contrato original para todo o decurso do projeto (45 meses após a implantação), sem que os Correios pudesse sequer efetuar o pagamento dessas horas já trabalhadas. Isto se daria por causa da modalidade inicial de pagamento do contrato, a qual prevê o desembolso mensal fixo por horas de

manutenção da solução. Em função disso, a administração haveria negociado informalmente com a empresa o pagamento das horas excedentes, incluindo o montante devido quando da assinatura do Termo Aditivo.

Conforme transcrição da nota taquigráfica, o Sr. Maurício da Silva Marinho confirmou que as horas excedentes foram incluídas no Termo Aditivo, mesmo contrariando as determinações legais:

“SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Ou seja, era um saldo de horas trabalhadas antes do aditamento?*

SR. MAURÍCIO DA SILVA MARINHO: *Antes do aditamento. Estourou, não tinha.*

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Quem decidiu pagar dessa forma?*

SR. MAURÍCIO DA SILVA MARINHO: *Foi o chefe de departamento.*

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Dr. Braquehais, não foi sua a decisão?*

SR. MAURÍCIO DA SILVA MARINHO: *Não, não tenho essa.*

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Porque evidentemente isso não poderia ter sido feito, né? Ou seja, se havia um limite de horas, o limite tinha que ser respeitado. Se houve uma ultrapassagem de horas teria que ser apurado por que houve e se, eventualmente, houvesse erro de pagamento a empresa seria a título diminuí nunca por um aditamento feito a posteriori colocando depois de três dias essas horas. Isso qualifica uma grave irregularidade no contrato. Daí a importância de quem decidiu pagar desta forma. O senhor tem uma situação um pouco melhor, porque o senhor atesta que as horas foram executadas com base no aditamento muito.*

(...)

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Ou seja, o responsável, o responsável para fazer esta forma foi o Dr. Braquehais?*

SR. MAURÍCIO DA SILVA MARINHO: *A decisão foi dele.*

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Foi dele?*

SR. MAURÍCIO DA SILVA MARINHO: *Sim, de incluir no termo aditivo.”*

Adicionalmente, foi observado que, sobre a modalidade de pagamento das horas de manutenção, o Contrato nº 11.290/2002 determina, na Cláusula Décima Segunda – Pagamentos, que “*A contratante pagará, mensalmente, os valores correspondentes aos serviços efetivamente prestados: Serviços de Hosting e aquisição de licenças de softwares de caixa postal, calendário, agenda e manutenção dos referidos softwares*”. Sendo assim, fica claro que o pagamento mensal do cronograma de desembolso refere-se ao máximo previsto para cada mês, tendo em vista a necessidade da ECT de prever as despesas distribuídas ao longo do contrato. Desse valor, a Contratante deve pagar, exclusivamente, o que for efetivamente prestado.

Ao gestor do contrato cabe fiscalizar as horas efetivamente executadas e manter em registro próprio todas as ocorrências relacionadas com a execução do contrato, conforme estabelece a Lei nº 8.666/93, art. 67, § 1º. Sendo assim, o DENET/DEEL não pode se eximir de, em bases regulares, acompanhar e documentar, em registros próprios, a execução de tais serviços, a fim de que o ateste das faturas se dê sempre contra os serviços efetivamente prestados.

Finalmente, o procedimento executado pelo gestor de consentir na execução das 598 horas a mais – ou seja, de consentir na execução de serviço sem a devida cobertura contratual – desrespeitou a Lei de Licitações e Contratos, uma vez que realizou acordo verbal, vedado pelo art. 60, parágrafo único, da Lei nº 8.666/93, efetuando pagamento sem cobertura contratual, não observando também o art. 66 do referido diploma legal, que dispõe que o contrato deverá ser executado fielmente pelas partes, de acordo com as cláusulas avençadas. A Administração não pode se colocar em posição de devedora, ou se comprometer a qualquer tipo de pagamento ou benefício por outro meio que não os contratos regularmente firmados entre as partes. Tampouco pode, a título de “*pagamento de dívida*”, efetuar pagamento sem certificar-se, por procedimentos próprios, da efetiva prestação dos serviços.

Constata-se, portanto, que foi realizado serviço sem cobertura contratual. Além disso, ficou evidenciado o frágil controle por parte do gestor das horas de manutenção efetivamente prestadas, ao não dispor de registro próprio para as tarefas. Tais práticas resultaram no compromisso de pagamento de parcela equivalente ao valor

de 598 horas. O valor foi pago como horas de manutenção (pagamento precoce de R\$ 149.495,00), imediatamente após assinatura do Termo Aditivo.

6.3.6.6 Cobrança Intempestiva e Redução Indevida de Multa Contratual

Embora o DENET seja o responsável pela gestão comercial do Contrato nº 11.290/2002, cabe ao DPROD (Departamento de Produção) e ao DERCO (Departamento de Rede Corporativa – Brasília) a monitoração da disponibilidade da solução de correio eletrônico no que diz respeito aos recursos de responsabilidade/propriedade da ECT, segundo tabela de responsabilidades definida para o projeto. Além disso, a empresa contratada BrT deve fornecer, a cada mês, relatório de disponibilidade da solução gerado a partir do software EEPMaestro. Mensalmente, então, o DENET tem as informações complementares das duas fontes: o DPROD/DERCO informa os períodos de parada programada, períodos de parada por falha na infra-estrutura que é responsabilidade dos Correios e períodos de falha da solução, enquanto a BrT envia os relatórios produzidos pela sua própria monitoração. A totalização é feita em termos percentuais do tempo em que a solução esteve disponível aos usuários em relação ao tempo total do período medido, descontando sempre as paradas programadas e as paradas por falha na infra-estrutura de responsabilidade dos Correios.

Tal relatório serve de subsídio ao DENET para avaliar o atendimento da contratada ao índice mensal especificado no contrato por meio da Declaração de Nível de Serviço, que especifica 97,5% de disponibilidade para a solução. Caso o nível de serviço esteja abaixo desse valor, segundo o definido na Cláusula Décima Quarta do contrato, a contratada se submete à multa de 0,002% sobre o valor total do contrato. É responsabilidade do DENET encaminhar o pedido de multa, conforme tabela de responsabilidades.

Em 4 de novembro de 2004, a partir dos dados de monitoração e conforme vários chamados de usuários registrados no sistema de *help desk* "Fale Conosco", o DEEL/DENET tomou conhecimento de ocorrência de indisponibilidade no fornecimento da solução de endereço eletrônico. Em função disso, o chefe do DENET, Sr. Braquehais, encaminhou, em 9 de dezembro de 2004, pedido de multa no valor de R\$ 18.637,57 ao DECAM, por meio da CI/DSHC/DENET 0448/2004. O pedido,

contudo, foi retornado pelo DECAM, sob a exigência de obter o “*de acordo*” do diretor da DICOM. Depois disso, não há registro de que o pedido tenha sido reenviado nem que os trâmites necessários ao pagamento da multa tenham sido efetivados.

Além dessa ocorrência, em abril de 2005 o DENET também foi informado de problema similar ao que ensejou a primeira multa, tendo sido apontada uma disponibilidade de 87,55% no mês de fevereiro e 90,32% no mês de março de 2005. O chefe do DENET encaminhou ao DECAM os dois pedidos de multa, anexados com os relatórios de disponibilidade, com o “*de acordo*” do diretor da DICOM, em 15/04/2005, nos valores respectivos de R\$ 27.562,52 e R\$ 22.133,54, totalizando juntas R\$ 49.696,06. O DECAM encaminhou os avisos de multa à empresa contratada em 27/04/2005, para que se pronunciasse.

Em ambos os casos, a empresa não reconhece a ocorrência do fato gerador da multa. As argumentações da empresa não são aceitas pela equipe técnica, e o DENET se posiciona pela ratificação do pedido de multa em 11/05/2005.

Finalmente, em 22/06/2005, a BrT envia nova carta ao DECAM, informando ter negociado com a área técnica uma redução no valor da multa, sob a alegação de que a indisponibilidade havia sido parcial. Cabe, então, aqui, uma análise dos fatos documentados e das alegações.

O número de horas paradas, segundo o método regular de medição do relatório, foi de 144 no primeiro caso e 96 no segundo. O DENET, conhecendo a arquitetura da solução, que permite que dois equipamentos respondam pelo serviço de maneira simultânea, dividindo entre si o atendimento aos usuários, e considerando a alegação da empresa de que pelo menos um dos equipamentos esteve sempre operacional, dividiu pela metade o número de horas utilizado como base para a multa. O DENET considerou que, embora para a metade dos usuários o serviço tenha ficado indisponível na sua totalidade, aqueles que porventura fossem atendidos pelo equipamento que estava funcionando poderiam efetuar as operações a contento. Isso explicaria o fato de que, apesar dos inúmeros registros de reclamação de usuários confirmando a parada do serviço, algumas contas de correio foram criadas no período identificado de indisponibilidade. Essa consideração está documentada nos relatórios e no encaminhamento do DENET.

Em 01/07/2005, o DENET acaba por acatar a argumentação da empresa, e estipula finalmente um valor total para as duas multas, de R\$ 15.948,04, considerando adicionalmente a “*estimativa de crescimento do quantitativo de caixas postais*”. Tal

procedimento gera prejuízo à Administração e produz, na empresa contratada, uma sensação de descrédito quanto à capacidade de punição por parte do gestor, induzindo a um relaxamento dos níveis de qualidade dos serviços prestados. Aliás, pode-se mesmo inferir que foi exatamente isso o que aconteceu, pois, na documentação encaminhada posteriormente à equipe de auditoria, também constava uma nova ocorrência de indisponibilidade, agora referente ao mês de maio de 2005, cuja solicitação de multa pelo DENET ao DECAM foi feita também em 29 de agosto de 2005, por meio da CI/DENET-343/2005, no valor de R\$ 44.559,41.

Por todo o exposto, considera-se que houve, reiteradamente pela ECT, falha na atuação junto à Contratada para o cumprimento do índice de disponibilidade da solução EEP, infringindo, portanto, o art.58, incisos III e IV da Lei nº 8.666/93.

Dessa forma, a demora na notificação e cobrança de multas, bem como a concordância com critérios para redução de valores cujo cálculo não encontra respaldo contratual, configuram uma fiscalização fraca sobre os níveis de serviço acordados, em desacordo com o estabelecido na Lei nº 8666/93, art. 87, inciso II e § 2º, bem como no seu art. 67, § 2º, causando risco de prejuízo aos usuários e à Administração.

6.3.7 Concorrência nº 004/2004 - solução integrada de automação do Seguro Postal

Analisados os autos do processo licitatório da Concorrência nº 004/2004, que visava à *“contratação de solução integrada de automação do seguro postal (SIASP), para ser implementada no Centro Corporativo de Dados da ECT, em Brasília, com previsão de acesso por toda a rede de agências destinada à operação e gestão das atividades relativas ao Serviço Especial Seguro Postal”*, constatou-se a existência de indícios de irregularidades graves em sua condução, quais sejam:

1) quando da elaboração do edital: inclusão de cláusulas restritivas à competitividade do certame, vinculadas à definição do objeto e a exigências excessivas para qualificação econômico-financeira e para pontuação técnica; favorecimento à empresa eCommerce Consultoria em Informática S.A. no processo de coleta de

informações e levantamento de preços; eliminação de etapas previstas no projeto básico, quando da elaboração da minuta de contrato;

2) quando da realização do certame: aceitação de todos os atestados apresentados pela empresa eCommerce, apesar da existência de indícios contrários à validade desses documentos; aceitação de proposta comercial da empresa eCommerce com indícios de superfaturamento; remuneração antecipada de serviços e remuneração por serviços em desacordo com o objeto;

3) quando da homologação do certame: exercício de pressões internas que levaram à homologação imediata do certame, apesar de recomendação anterior de que a contratação somente fosse efetivada quando houvesse certeza do retorno financeiro a ser obtido pela ECT a partir do investimento realizado.

Em 7 de dezembro de 2001, por intermédio da Portaria PRT/PR/ECT 332/2001, foi constituído Grupo de Trabalho com o objetivo de *“conduzir estudos relativos à complementação do Programa Banco Postal, incluindo serviços parafinanceiros, como a comercialização de apólices de seguro, títulos de capitalização, títulos de valores mobiliários, etc.”*. Dentre as atribuições do grupo, destacam-se a *“formatação operacional, comercial e econômica dos serviços a serem prestados pela ECT”* e a *“proposição de eventuais ajustes na plataforma tecnológica do Banco Postal para enquadramento das operações relativas aos novos serviços”*.

Assim, em junho de 2002, o referido grupo apresentou Projeto Básico do Seguro Postal com vistas a *“complementar o Programa Banco Postal, apresentando o modelo de negócios e de parceria para as operações de venda de seguros e títulos de capitalização na rede de atendimento postal”*. Para tanto, foi destacada a necessidade de formação de uma *“parceria envolvendo um conjunto institucional constituído por entidades seguradoras e corretoras”* e de adequação da plataforma de software da ECT.

Segundo tal projeto, para adequação da Plataforma de *Software* existente na ECT, seria necessária a elaboração de programas que permitissem a *“integração sistêmica das aplicações postais convencionais, das aplicações do Banco Postal, das aplicações dos seguros e outras aplicações executadas nas agências”*. O projeto enumera as funcionalidades requeridas da nova plataforma de *software* para suportar as operações do seguro postal e, sobre os aspectos de integração, esclarece que:

“A aplicação relativa ao Seguro Postal, apesar de ser especializada e relativamente independente das demais existentes nas agências de atendimento, deverá estar absolutamente integrada a estas, sendo mais um módulo do Sistema de Automação da Rede de Atendimento (SARA). Em decorrência deverá seguir o padrão web, como os demais módulos já implementados ou em desenvolvimento e, na camada de atendimento, deverá ser rodado sob a administração do SARA, especialmente no que se refere às funções de caixa e de caixa de retaguarda.”

Em 30 de julho de 2002 o então presidente da ECT, Sr. Hassan Gebrim, aprovou o Projeto Básico do Seguro Postal e autorizou a abertura de processo de seleção do tipo “técnica e preço”, precedida de audiência pública, para “*seleção de consórcio de empresas seguradoras para formar parceria com a ECT, na qualidade de operador do mercado de seguros, para distribuição e venda de apólice de seguros na rede de agências postais*”.

Entretanto, o processo foi interrompido devido a questionamentos sobre a legalidade da atuação da ECT na venda de títulos de capitalização. Tais questões foram elucidadas com a edição da Portaria MC 2.589, de 26/11/2002. Posteriormente, no início de 2003, o projeto voltou a ser adiado devido à mudança de gestão da ECT. Cabe ressaltar, por oportuno, que as questões relativas à competência da ECT para operação do Seguro Postal estão sendo analisadas pelo Tribunal de Contas da União no âmbito do **TC 008.737/2005-6**.

Ao elaborar o edital da Concorrência nº 004/2004, a CEL/AC cometeu impropriedades que comprometeram severamente o caráter competitivo do certame. Apesar dos vícios existentes, o referido edital recebeu parecer favorável do Departamento Jurídico da ECT por meio da nota jurídica DEJUR/DCON 1060/2004. Realizado o certame, somente duas empresas apresentaram propostas, tendo sido uma delas inabilitada justamente por não atender à exigência de patrimônio líquido desproporcional ao valor da contratação. Ainda que se tenha comprovado, na prática, o caráter restritivo do certame, o resultado foi homologado pela Diretoria da ECT em 13/04/2005.

Na análise do edital foram encontrados os seguintes pontos que configuram fatores restritivos à competitividade do certame:

a) exigência de patrimônio líquido superior ao limite estabelecido no art. 31, § 3º, da Lei nº 8.666/93, correspondente a 10% do valor da contratação, já que o valor global estimado pela ECT para o certame foi de R\$ 6.777.145,00 (para um prazo

de vigência contratual de 12 meses), enquanto que o edital exigia um patrimônio líquido igual ou superior a R\$ 1.500.000,00 para qualificação das licitantes;

b) definição de prazo exíguo para realização dos serviços, incompatível com a complexidade dos requisitos do projeto técnico constante do edital;

c) contratação, como objeto único, do serviço de desenvolvimento e implantação da solução e dos serviços de manutenção, suporte técnico, treinamento e operação;

d) inclusão de critérios de pontuação vinculados à quantidade e à qualificação de profissionais existentes previamente na licitante, sem correlação direta com o objeto da licitação.

Conforme descrito anteriormente, o edital da Concorrência nº 004/2004 restringiu severamente a competitividade do certame, especialmente no que tange à exigência de patrimônio líquido incompatível com o valor do objeto e à definição de prazo excessivamente exíguo para sua execução. Além de tais impropriedades, verifica-se ainda a existência de outros fatores que sugerem que a licitação em questão foi elaborada e conduzida de maneira direcionada, com o propósito de favorecer ilicitamente à empresa eCommerce Consultoria em Informática Ltda.

No depoimento da Sra. Maria de Fátima Moraes Seleme, Chefe do Departamento Jurídico dos Correios, ficou comprovado que realmente houve restrição da competitividade, pois foi exigido patrimônio social acima do percentual permitido na Lei 8.666/93, conforme transcrição de nota taquigráfica:

“SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): (...) Pois bem, nessa licitação constatou-se que o valor global orçado pela ECT foi da ordem de 06 milhões, 777 mil, 145 reais, que corresponde ao prazo de vigência contratual de 12 meses, conforme o parecer que nós pudemos... O Tribunal de Contas da União pôde auditar. Essa estimativa do valor de 06 milhões 777 mil, constou ainda, do despacho do Presidente João Henrique de Almeida, ao autorizar a abertura da licitação. (...). Constatou-se todavia que o edital, nos itens 415 e 42C, estabeleceu a exigência de patrimônio líquido igual ou superior a um milhão e 500 mil reais, para a qualificação dos licitantes, o que corresponde a aproximadamente 22,1% do valor orçado para a contratação. Essa proposição ela viola a Lei 8666, no artigo 31, parágrafo 3º, porque prevê que o patrimônio líquido não pode ultrapassar o percentual dos 10% do valor estimado para contratação, (...). Essa questão chegou a ser observada pelo

Departamento Jurídico? O parecer jurídico fez alguma ressalva? Por que foi admitida essa situação dessa questão patrimonial se ofensiva a Lei 8666?

SRA. MARIA DE FÁTIMA MORAES SELEME: *O edital dessa concorrência para a contratação desse sistema integrado que depois seria usado no projeto do seguro postal, realmente foi chancelado o edital pela ECT, pela então Chefe de Divisão, e eu creio que eu deva ter aprovado a nota jurídica, sem observar que o patrimônio social estava acima do percentual permitido na lei, Deputado. E isso foi uma falha da área jurídica, mas ocorreu involuntariamente, porque o patrimônio social estava calculado por uma fórmula e nós não tínhamos os demais elementos dentro do processo. Não havia a prática na ECT de se encaminhar o edital de licitação com todos os atos pertinentes desde o momento que ele iniciava. Por exemplo, quando o Presidente da empresa autorizava o início do processo, quando o CACE em alguns casos - que é aquele Comitê que avalia grandes contratações tivesse se manifestado e assim por diante. Então, nós não nos apercebemos que o patrimônio estava acima, ele estava calculado por uma fórmula e nós não tínhamos nenhum outro elemento dentro do processo, que nos indicasse que esse valor estava acima de 10%.*

SR. RELATOR JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP): *Ou seja, na análise preliminar, então, isso não foi detectado.*

SRA. MARIA DE FÁTIMA MORAES SELEME: *Não foi detectado."*

Na análise dos autos foram identificados os seguintes indícios de direcionamento da licitação:

a) discussão ocorrida no âmbito da diretoria da empresa eCommerce, 80 dias antes do levantamento de preços efetuado pela ECT, sobre a necessidade de investimentos significativos para concluir o desenvolvimento de sistema na plataforma Java (exigida na Concorrência nº 004/2004);

b) ausência de contatos formais, na fase de levantamento de preços, com outras empresas de informática especializadas no mercado de seguros, além da própria eCommerce;

c) elevada complexidade na definição de critérios de pontuação, com variações significativas na quantidade de atestados de capacidade técnica exigidos para obtenção de pontuação máxima, na pontuação conferida e nos pesos adotados para ponderação dos critérios;

d) concessão de pontuação expressiva à empresa eCommerce, com base em atestados emitidos por empresa interessada no resultado da licitação, e ainda com indícios de serem referentes a produtos que ainda não foram efetivamente fornecidos.

Os anexos do edital da Concorrência n° 004/2004 apresentam incompatibilidade no que se refere às etapas e aos prazos de execução dos serviços contratados. A minuta de contrato constante do Anexo 4 do edital traz em sua cláusula oitava o cronograma de desembolso físico-financeiro do contrato, o qual está em desacordo com a descrição dos serviços encontrada no item 10 do Projeto Técnico, constante do Anexo 1 do edital.

A proposta comercial apresentada pela empresa eCommerce contém impropriedades que deveriam ter ensejado sua desclassificação durante o procedimento licitatório. No entanto, tal proposta foi aceita pela CEL/AC sem questionamentos aos valores propostos, a não ser pela solicitação de redução do preço global para adequá-lo à estimativa existente para a contratação.

Em síntese, foram detectadas as seguintes impropriedades na proposta da empresa:

a) atribuição de valor de R\$ 1.600.125,00 ao item correspondente aos serviços de planejamento da implantação, estimados para execução em 15 dias corridos, sendo que em fase anterior, quando do levantamento de preços realizado pela Comissão Especial de Licitação, a empresa eCommerce apresentou estimativa orçando esses mesmos serviços em apenas R\$ 75.159,00;

b) atribuição de valor nulo ao item correspondente ao software da SIASP, que consiste no núcleo da solução a ser contratada pela ECT;

c) previsão de remuneração futura, durante a fase de operação assistida, por serviços a serem prestados somente durante o processo de implantação da SIASP.

Após a conclusão do processo licitatório, constata-se que houve exercício de pressões internas para homologar o resultado da Concorrência n° 004/2004, apesar

de parecer anterior do Comitê de Avaliação de Contratações Estratégicas – CACE ter recomendado que tal homologação se desse somente após a seleção de parceiros. Em decorrência das pressões exercidas, o certame foi efetivamente homologado sem estudos técnicos que fundamentassem a mudança de posicionamento, colocando em risco investimentos públicos da ordem de sete milhões de reais.

Os produtos gerados pelo Grupo de Trabalho designado para contratação da Solução Integrada de Automação do Seguro Postal foram submetidos à aprovação do CACE. O seu Coordenador, Marcos Gomes da Silva, ao examinar os trabalhos apresentados, manifestou-se de forma favorável à aprovação da abertura da licitação, porém emitiu a seguinte recomendação:

*Considerando que a implementação do Serviço Especial de Seguro Postal, depende da disponibilização de uma plataforma tecnológica complementar a do Banco Postal, assim como de se firmar parceria com as operadoras do setor (empresas de seguro, entidades de previdência privada e sociedades de capitalização, conforme o caso), que deverão ser selecionadas pela ECT, por meio de licitação, **entendemos que esta licitação somente poderá ser homologada pela Diretoria da Empresa após a efetiva definição da contratação do(s) parceiro(s), de modo que não venhamos a assumir altos investimentos em tecnologia, sem a garantia de realização dos serviços pelos parceiros.** (grifo nosso).*

Em face da gravidade dos fatos relatados, foi proposta a adoção de **Medida Cautelar** pela equipe de auditoria do TCU para que a ECT se abstinhasse de assinar contrato com a empresa eCommerce até que o Tribunal se manifestasse no mérito quanto à nulidade do processo licitatório, sem prejuízo da realização de audiências posteriores dos envolvidos nas irregularidades. O pedido foi acatado. Sem embargo, a própria Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, em 13/10/2005, revogou por interesse público a Concorrência nº 04/2004.

6.3.8 Concorrência nº 07/2004 - Sistemas de automação do atendimento comercial

A licitação em referência tem por objetivo a prestação de serviços técnicos especializados para evolução e manutenção dos sistemas de automação do atendimento

comercial nas unidades dos Correios e suporte técnico e monitoração da sala de controle e ambiente de produção desses sistemas. Atualmente, os sistemas de automação do atendimento comercial são o Banco Postal e o SARA. O sistema Banco Postal foi desenvolvido por intermédio do Contrato nº 10.708/2001 com a empresa IBM. O sistema SARA é oriundo de termo aditivo a esse mesmo contrato.

Justificou-se a necessidade de realização da licitação pelo encerramento iminente do contrato vigente à época (com a empresa IBM) e ao não-conhecimento das tecnologias envolvidas com os dois sistemas retromencionados por parte dos Correios. Além disso, os serviços abrangidos pelos sistemas são essenciais para a empresa, não podendo sofrer descontinuidade, além de existir uma série de demandas que não puderam ser implementadas e que impactam o atendimento aos clientes. Ressalte-se, ainda, a necessidade urgente de padronização pelos sistemas dos processos de captação de dados para faturamento (Termo de Referência nº 61/04).

Em maio de 2004, foi feita pesquisa de preço, da qual foram recebidas respostas das empresas Fóton, Politec, BRQ, CTIS, Montreal e Tata. O valor global anual estimado para contratação é de R\$ 11.951.918,30.

O edital da Concorrência nº 07/2004 configura-se como de alta complexidade, dada a abrangência de seu objeto: *“prestação de serviços técnicos especializados para evolução e manutenção dos sistemas de automação do atendimento comercial nas unidades dos Correios e suporte técnico e monitoração da sala de controle e ambiente de produção desses sistemas”*. Os seguintes itens corroboram essa afirmação:

- a) Antes da fase de habilitação, foram efetuados 319 questionamentos com relação ao edital;
- b) Os questionamentos resultaram em 5 erratas ao edital;
- c) Houve 3 prorrogações para a abertura inicial das propostas, cuja data inicial era 22/11/04 e que somente ocorreu em 24/01/05;
- d) Houve vários recursos e impugnações após a abertura das propostas técnicas, que resultaram em dois resultados técnicos;

e) A fim de abranger todo o conteúdo objeto da licitação, é pontuada a apresentação de atestados de capacidade técnica dos mais variados tipos, o que exige dos licitantes uma atuação multidisciplinar.

O § 1º do artigo 23 da Lei nº 8.666/93 estabelece: *“As obras, serviços e compras efetuadas pela Administração serão divididas em tantas parcelas quantas se comprovarem técnica e economicamente viáveis, procedendo-se à licitação com vistas ao melhor aproveitamento dos recursos disponíveis no mercado e à ampliação da competitividade sem perda da economia de escala”*.

Entende-se por evolução de sistemas a criação de novos sistemas ou novas funcionalidades dentro de sistemas já existentes. A manutenção de sistemas seria a correção ou a adequação de funcionalidades já existentes. Essas atividades estão relacionadas com uma única área típica dentro de um ambiente de tecnologia da informação – TI, que lida, grosso modo, com tecnologias de desenvolvimento, como as linguagens de programação. O suporte técnico, por sua vez, representa outra área típica dentro desse ambiente, qual seja, a de oferecer suporte especializado aos sistemas, como aquele relativo ao banco de dados, à rede e aos servidores. Já o ambiente de produção é responsável por manter os sistemas disponíveis, em pleno funcionamento, gerenciando a execução das rotinas que se façam necessárias. Essas três áreas não se confundem dentro de um ambiente de TI, pois suas responsabilidades são diferentes: um sistema é desenvolvido pela área de desenvolvimento que, após todos os testes e aceitação do usuário, é entregue para a área de produção, que deve mantê-lo em operação, conforme definições da área de desenvolvimento e do próprio usuário; a equipe de suporte deve garantir o apoio técnico especializado necessário ao ambiente como um todo a fim de que os sistemas possam efetivamente funcionar.

Dessa forma, os serviços relativos à evolução/manutenção de sistemas, ao suporte técnico e ao ambiente de produção exigem perfis profissionais distintos, conforme definido no próprio projeto básico do edital da concorrência, que divide a descrição dos requisitos e atribuições necessários aos profissionais nessas três áreas. Algumas empresas podem atuar numa determinada área, mas não em outra. Assim, ao se juntar esses três serviços num mesmo objeto, é possível que se esteja restringindo a competitividade do certame, haja vista a possibilidade de uma empresa oferecer um serviço, mas não poder oferecer outro.

Entende-se que o objeto da Concorrência nº 07/2004 pode ser dividido em pelo menos três itens distintos: 1) evolução e manutenção dos sistemas de automação do atendimento comercial; 2) suporte técnico desses sistemas; e 3) monitoração da sala

de controle e ambiente de produção desses sistemas. As próprias pesquisas de preço foram realizadas fracionando o objeto em cinco atividades: evolução dos sistemas, manutenção dos sistemas, suporte técnico – local/produção, suporte técnico – remoto e monitoração da sala de controle. Do valor total estimado da contratação (R\$ 11.961.918,30), 62% referem-se à evolução e manutenção de sistemas, 23% a suporte técnico e 15% a monitoração e ambiente de produção.

Portanto, a equipe técnica responsável pela elaboração do projeto básico definiu inadequadamente a contratação conjunta de serviços que poderiam ser tratados em objetos distintos. Como efeito, constata-se a restrição à competitividade, o que possibilita a contratação de um serviço mais oneroso para a administração.

Por meio de despacho exarado em 13 de setembro de 2005, o Ministro Relator Ubiratan Aguiar, do TCU, adotou medida cautelar de determinar à ECT a suspensão do processo licitatório relativo à Concorrência nº 07/2004 até que o Tribunal se manifestasse em caráter conclusivo sobre a restrição ao caráter competitivo do certame.

Em seu novo despacho, de 06/12/2005, após análise dos esclarecimentos prestados, o Ministro Ubiratan Aguiar, verificando não mais ser necessária a suspensão do respectivo processo licitatório, revogou a medida cautelar anteriormente concedida.

Determinou ainda o Ministro Ubiratan Aguiar, em seu despacho, que a 1ª Secretaria de Controle Externo do TCU procedesse ao acompanhamento do certame licitatório, informando imediatamente ao TCU eventuais desvios para a adoção das providências cabíveis.

Como se observa, as razões que motivaram o Ministro a revogar a medida cautelar de suspensão do processo licitatório dizem respeito, fundamentalmente, à importância da continuidade dos sistemas que dependem da presente contratação, e não da legalidade dos procedimentos do certame em si, o que ainda será objeto de julgamento por parte do TCU.

6.3.9 Contratação da prestação de serviços de manutenção corretiva e preventiva em

equipamentos da rede de atendimento – Contratos nº 13.477/05 e nº 13.482/05

Os contratos foram firmados, em 01/06/2005, com as empresas Scopus Tecnologia (Contrato nº 13.477) e Bematech Indústria e Comércio (Contrato nº 13.482), referente à contratação da prestação de serviços de manutenção corretiva e preventiva em equipamentos da rede de atendimento.

Durante os anos de 2001 e 2002, a ECT realizou diversas aquisições de equipamentos de informática para atender às necessidades geradas pelos projetos Banco Postal, SARA – Solução de Automação da Rede de Agências e SGEA – Sistema de Gerenciamento Eletrônico do Atendimento. Tais equipamentos foram alocados nas agências dos Correios, para suporte às atividades de atendimento ao público.

Os equipamentos em questão foram adquiridos das empresas IBM (Contrato nº 10.708/2001), Unisys (Contrato nº 11.055/2002) e do Consórcio Alpha, formado pelas empresas Novadata e Positivo (Contrato nº 11.346/2002). Em todos os casos, a contratação abrangeu a prestação dos serviços de assistência técnica e manutenção corretiva, com prazos estendidos até meados de 2005.

Com a proximidade do encerramento dos prazos contratuais de assistência técnica em garantia, o Departamento de Manutenção da ECT solicitou, em julho de 2004, manifestação do Departamento de Administração do Banco Postal e do Departamento de Vendas no Varejo e Administração da Rede sobre a necessidade de contratação dos serviços de manutenção dos equipamentos da rede de atendimento. Em setembro de 2004, o Departamento de Manutenção propôs a contratação de serviços de manutenção corretiva e preventiva, de modo a garantir elevada disponibilidade dos equipamentos dedicados ao atendimento de clientes na rede de agências da ECT.

A proposta de contratação foi acatada pela Administração da ECT em 11 de novembro de 2004 e resultou na realização da Concorrência nº 13/2004. O aviso da referida concorrência foi publicado em 31 de dezembro de 2004, sendo que a sessão de abertura da licitação ocorreu em 10 de fevereiro de 2005 e a sessão de abertura das propostas econômicas das licitantes habilitadas em 11 de abril de 2005. A homologação do resultado do certame, por sua vez, se deu em 26/04/2005, enquanto que o respectivo contrato só foi assinado em 1º de junho de 2005.

Diante da morosidade do trâmite do processo licitatório (Concorrência nº 13/2004), desde os seus preparativos iniciais até a assinatura do respectivo contrato (de julho/2004 a junho/2005), a ECT realizou contratação emergencial, por dispensa de licitação (DL nº 074/2005), visando evitar a descontinuidade na prestação dos serviços em tela.

Nesse contexto, a Controladoria Geral da União, após analisar os esclarecimentos prestados pela ECT, recomendou à empresa que sejam apuradas as responsabilidades:

“. pela morosidade na tramitação do processo relativo à Concorrência nº 13/2004, levando em consideração os períodos transcorridos no DECAM e na CEL, tendo em vista que esta ausência de agilidade ocasionou a contratação, por dispensa de licitação, resultando em um sobre-preço no valor de R\$ 408.348,06, quando comparado os preços praticados na Concorrência supracitada, durante os dois meses de vigência do contrato nº 13.419/05, oriundo da dispensa em tela;

. pela contratação por dispensa de licitação, indevidamente fundamentada no inciso 4º, art. 24 da Lei nº 8.666/93, haja vista que a situação emergencial se originou da falta de planejamento administrativo. Não é cabível a contratação direta quando a situação emergencial foi causada pela própria administração, como decidiu o Tribunal de Contas da União (Decisão nº 347/94 – Plenário):

O Tribunal Pleno, diante das razões expostas pelo Relator, DECIDE:

...

a) que, além da adoção das formalidades previstas no art. 26 e seu parágrafo único da Lei nº 8.666/93, são pressupostos da aplicação do caso de dispensa preconizado no art. 24, inciso IV, da mesma Lei:

a.1) que a situação adversa, dada como de emergência ou de calamidade pública, não se tenha originado, total ou parcialmente, da falta de planejamento, da desídia administrativa ou da má gestão dos recursos disponíveis, ou seja, que ela não possa, em alguma medida, ser atribuída à culpa ou dolo do agente público que tinha o dever de agir para prevenir a ocorrência de tal situação;”

6.4 Franquias

6.4.1 Introdução

O ponto central deste trabalho diz respeito aos contratos administrativos firmados pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT com particulares interessados em operar agências postais (Contratos de Franquia Empresarial CFE), visto que as Agências dos Correios Franqueadas - ACF foram alvo de denúncias do ex-Diretor Administrativo da ECT, Senhor Antônio Osório Menezes Batista, e do ex-Diretor de Tecnologia da ECT, Senhor Eduardo Medeiros de Moraes, conforme transcrição literal das notas taquigráficas da oitiva dos depoentes. Segundo os depoentes, existem fortes indícios que as concessões foram realizadas por indicação política, isto é, sem licitação.

Em cumprimento aos Requerimentos dos membros da CPMI, foram convocados vários particulares envolvidos com franquias para prestarem esclarecimentos.

É importante destacar que o Sr. Ernesto Duarte, convocado para depor no dia 09 de novembro de 2005, não compareceu ao Senado Federal em virtude de problemas de saúde, conforme comprovado no atestado médico entregue ao Sub-Relator de Contratos, Deputado Federal José Eduardo Cardozo.

Acrescente-se ainda que o relatório preliminar desta CPMI, contendo os indícios de irregularidades na rede franqueada dos Correios, já foi encaminhado ao Tribunal de Contas da União – TCU. Esse encaminhamento foi realizado para dar início às apurações na esfera administrativa, motivo pelo qual nenhum responsável pela Secretaria de Serviços Postais do Ministério das Comunicações foi convocado para depor, considerando que tais indivíduos devem ser formalmente citados no processo em curso no TCU.

Os demais convocados compareceram ao Senado Federal para prestarem os devidos esclarecimentos, cujas fundamentações passamos a analisar.

6.4.2 Assinatura de Contrato de Franquias sem Licitação

A partir de 15/09/1990, os Correios passaram a firmar contratos administrativos sem licitação com particulares interessados em operar agências postais. Esses contratos foram denominados Contratos de Franquia Empresarial (CFE) e deram origem a todas as Agências dos Correios Franqueadas (ACFs) existentes nos dias atuais.

O TCU, em 21/9/1994, por meio da Decisão 601/94-Plenário, determinou à ECT que adotasse as providências necessárias ao exato cumprimento das normas e princípios norteadores das contratações efetivadas por entes da Administração Pública, mormente os arts. 37, inciso XXI, e 175, "caput", da Constituição Federal, bem assim dos dispositivos da Lei 8.666/93, que regulamenta o instituto da licitação. Destaca-se que tal determinação foi somente para as novas franquias, pois a Decisão 721/94-Plenário, de 30/11/1994, excetuou as Agências dos Correios Franqueadas – ACFs já existentes, como também ressalvou as ACFs que estavam na fase de concretização dos contratos.

Após a origem da rede franqueada em 1990, mesmo havendo sinalização do TCU da obrigação de licitar, ocorreu uma sobrevida desses contratos iniciais por meio dos seguintes instrumentos normativos:

A Medida Provisória 1.531-18, de 29/4/1998 estendeu a validade das ACFs até 31/12/1999.

A transformação da Medida Provisória 1.531-18 na Lei 9.648/98 estabeleceu que os contratos de franquia teriam a data limite de 31/12/2002.

A Lei 10.577, publicada em 27/11/2002, prorrogou os contratos realizados sem licitação com as Agências dos Correios Franqueadas por mais cinco anos.

Em resumo, a partir de 1990, foram realizadas contratações sem licitação pela ECT. Em 1994, o TCU determinou que as novas franquias somente fossem concedidas mediante licitação. Esta atitude moralizante do Tribunal não teve o efeito desejado, pois os Contratos de Franquia Empresarial – CFE foram prorrogados (Lei 9.648/98 e Lei 10.577/2002). As prorrogações e a Decisão 721/94-Plenário

possibilitaram também que os proprietários das franquias vendessem suas cotas da sociedade para terceiros, prática denominada mudança de titularidade ou alteração de composição societária.

6.4.3 Síntese dos Depoimentos

O ex-Presidente dos Correios, Sr. Carlos Hassan Gebrin, declarou que o custo da rede franqueada era absurdo, razão pela qual o modelo deveria ser substituído por concessões públicas com remuneração adequada. Na sua gestão, conforme esclareceu, foram licitadas cerca de 300 novas lojas (permissionárias), com base na Constituição Federal e na Lei 8.666/93.

Também ex-Presidente dos Correios, o Sr. Egydio Bianchi foi contundente ao se referir ao contrato de franquia empresarial, criticando veementemente a falta de regras claras que estabelecessem obrigações aos franqueados.

O SR. EGYDIO BIANCHI – “(...) as franquias brasileiras, na época em que foram atribuídas, não existia a Lei das Franquias no Brasil e tampouco existia no Brasil a Lei das Concessões.

Ela, então, foi instituída em cima de um contrato comercial que, de alguma maneira, obrigava as partes – um contrato extremamente frágil não só do ponto de vista da autoridade concedente – que são os Correios ou o Governo, o Poder público através dos Correios, como, também, até para os próprios empresários porque ali não existem mecanismos claros que garantam seus direitos e, sobretudo, não garantem também as suas obrigações. (grifo nosso)

O atual Diretor Regional dos Correios em São Paulo, Sr. Marcos Antônio Vieira da Silva, e o ex-Diretor Comercial dos Correios, Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa, quando questionados sobre a possibilidade de determinados indivíduos simularem a propriedade de ACFs junto aos Correios para dissimular a verdadeira composição societária das franquias (propriedade de fato), responderam que não existe nenhum instrumento hábil nos atuais procedimentos da ECT que tenha o condão de coibir essa prática. O Sr. Marcos Antônio Vieira, inclusive, confirmou a possibilidade de políticos possuírem franquias nesse sistema de titularidade de fachada.

O SR. MARCOS ANTONIO VIEIRA DA SILVA – *O que eu quis dizer aí é que não é impossível uma pessoa, por meio de outras – não é? –, entrar na participação societária, desde que cumpra o nosso regimento interno, tenha nível superior, preparo, tenha assumido um outro negócio, se apresentar como sócia e, de repente, estar...*

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Então, por exemplo, vamos imaginar que eu, um deputado, consiga uma franquia. Eu posso não aparecer como dono da franquia e posso ter um “laranja” operando essa franquia e talvez aí seja difícil detectar. Seria isso?*

O SR. MARCOS ANTONIO VIEIRA DA SILVA – *É exatamente isso. Eu não tenho como dizer, eu não tenho máquina de detectar “laranja”. Então se coloca uma pessoa lá... Se coloca uma pessoa...”(grifo nosso)*

(...)

O SR. ARNALDO FARIA DE SÁ (PTB – SP) – *Têm laranjas nos franqueados?*

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – *Eu também não sei dizer a V. Ex^a Eu ouvi dizer também, mas se tem é impossível da gente saber, não é? Se a CPMI, se essas CPIs todas não conseguem os laranjas e os bancos, imagine o Correio saber se alguém é laranja de alguém.”(…) (grifo nosso)*

Buscando desvendar a verdadeira identidade dos proprietários das franquias, integrantes da CPMI questionaram o cotista majoritário da ACF Anchieta, Sr. Paulo Roberto Kress Moreira, sobre a existência de contrato de gaveta na sua franquia. Surpreendentemente, o depoente confessou que havia realizado essa modalidade de contrato com alguns indivíduos e declarou que tal prática era muito comum entre os franqueados, tendo em vista que a ECT não autorizava a transferência de titularidade em determinada época.

O SR. PRESIDENTE “ad hoc”(José Eduardo Cardozo. PT – SP) – *Não permitia a transferência da empresa.*

O SR. PAULO ROBERTO KRESS MOREIRA – *Isso, isso, não se permitia a transferência da empresa. Então, era muito comum se fazer um contrato de gaveta, à época...*

A SRª JUÍZA DENISE FROSSARD (PPS – RJ) – Era isso que eu queria ouvir.

O SR. PAULO ROBERTO KRESS MOREIRA – Desculpe-me, se tardei a lhe dar essa informação, isso não é segredo, isso é verdadeiro e notório, isso não aconteceu só com a ACF Anchieta, era uma prática àquela época de transferir, fazer um contrato de gaveta das franqueadas com dificuldades financeiras junto aos Correios, de modo que estes conseguissem receber os débitos, porque se não eles perdiam tudo, ficavam no prejuízo. Então, tínhamos o contrato de gaveta por um período até que, depois – parece-me que de dois a três anos – os Correios começaram a autorizar essa transferência.(grifo nosso)

A Srta. Juliana Azeredo Duarte, uma das cotistas da maior franquia do Brasil (ACF Shopping Tamboré), também foi questionada sobre a real titularidade dessa ACF, já que, segundo ela própria, nunca teve patrimônio pessoal para justificar a propriedade de um negócio com faturamento anual de aproximadamente R\$ 144 milhões. A depoente esclareceu que nunca havia entrado na loja franqueada, que somente foi titular dessa franquia por um mês (abril/2004 a maio/2004) e, em decorrência desse fato, a titularidade da sociedade havia sido transferida para o antigo dono, que era o Sr. João Leite Neto. Após a oitiva da Srta. Juliana, a ECT declarou que a agência em tela pertence oficialmente, até a presente data, à Srta. Juliana Azeredo Duarte.

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE - Temos uma casa simples.

(...)

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – A gente tem uma loja pequena.

(...)

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – A senhora conhece a empresa.

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – Por fora.

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – Só de fora. Nunca entrou?

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – Não. Só passei.

(...)

O SR. RELATOR “ad hoc” (Arnaldo Faria de Sá. PTB – SP) – Juliana, quanto tempo você ficou nessa agência franqueada?

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – Mais ou menos um mês. Foi de abril a maio do ano passado.

(...)

O SR. RELATOR “ad hoc” (Arnaldo Faria de Sá. PTB – SP) – Você conhece a composição da nova sociedade?

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – Pelo que eu sei, é o João Leite Neto, que era o antigo sócio...

O SR. RELATOR “ad hoc” (Arnaldo Faria de Sá. PTB – SP) – Voltou para o antigo?

A SRª JULIANA AZEREDO DUARTE – Voltou para o antigo, que tinha pego a base da dívida, só que a gente viu que não daria pra cobrir, então, devolvemos.

As afirmações da Srta. Juliana revelaram a controvérsia acerca da titularidade da ACF Shopping Tamboré, haja vista que os registros dos Correios não identificam o Sr. João Leite Neto como proprietário da franquia, embora a supracitada depoente tenha declarado peremptoriamente que era ele o proprietário de fato. Dessa forma, o depoimento da Srta. Juliana ensejou a convocação do Sr. João Leite Neto.

O Sr. João Leite Neto reconheceu no seu depoimento que a ACF Shopping Tamboré é de sua propriedade. Apresentou, inclusive, documentação, à fl. 657, comprovando que a Srta. Juliana lhe restituíra a franquia. Vale ressaltar que a documentação apresentada não é reconhecida pela ECT, fato que comprova de maneira cabal a existência do contrato de gaveta também nesta franquia.

A Presidente do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira de Empresas Prestadoras de Serviços Postais – ABRAPOST, Sra. Emily Sônia Fukuda Yamashita, também foi convocada na condição de testemunha para prestar esclarecimentos a esta CPMI. Em resumo, a depoente deixou claro que a grande preocupação e o objetivo principal da rede franqueada é a prorrogação de todos os atuais contratos de franquia empresarial, levando em consideração que a Lei 10.577/2002 somente tem vigência até 2007. Acrescente-se que a senhora Emily Sônia Fukuda Yamashita sugeriu o prazo de 20 anos para a nova prorrogação dos contratos de franquia, utilizando como

argumento o exemplo da prorrogação realizada pela Caixa Econômica Federal na rede lotérica.

6.4.4 Análise dos Depoimentos

Os arts. 37, inciso XXI e 175 da Constituição Federal determinam, de forma expressa, a obrigatoriedade de licitação para a concessão ou permissão de serviços públicos. O art. 21 define o serviço postal como serviço público. Da leitura sistêmica da Lei Maior, constata-se que a intenção do legislador constituinte foi estabelecer que a prestação de serviços públicos, quando não executada diretamente pelo Poder Público, somente seja realizada respeitando os princípios da isonomia, **impessoalidade**, moralidade, probidade administrativa, publicidade, vinculação ao instrumento convocatório e julgamento objetivo, previstos na Lei 8.666/93 (Lei das Licitações).

O art. 14 da Lei nº 8.987/1995, que dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, determina *in verbis*:

Art. 14. Toda concessão de serviço público, precedida ou não da execução de obra pública, será objeto de prévia licitação, nos termos da legislação própria e com observância dos princípios da legalidade, moralidade, publicidade, igualdade, do julgamento por critérios objetivos e da vinculação ao instrumento convocatório.

Sob a égide das determinações da Carta Magna, verifica-se que as prorrogações dos contratos de franquia empresarial, autorizadas pelas Leis 9.648/98 e 10.577/2002, podem ter sua constitucionalidade questionada no Supremo Tribunal Federal, dado que a rede franqueada dos Correios nunca foi licitada.

É importante também destacar que a análise da inconstitucionalidade das prorrogações dos contratos de franquia aborde o aspecto da impessoalidade, pois, ao se examinar os depoimentos dos ex-presidentes dos Correios Carlos Hassan Gebrin e Egydio Bianchi, constata-se que o custo da rede franqueada é muito alto para o erário e que as obrigações estabelecidas aos franqueados não contemplam a supremacia do interesse público.

Segundo a doutrinadora Maria Sílvia Zanella Di Pietro (“Direito Administrativo”, Atlas, 13ª ed., 2001, p.71):

*“Exigir impessoalidade da Administração tanto pode significar que esse atributo deve ser observado me relação aos administrados como à própria Administração. No primeiro sentido, o princípio estaria relacionado com a **finalidade pública** que deve nortear toda a atividade administrativa. Significa que a Administração não pode atuar com vistas a prejudicar ou beneficiar pessoas determinadas, uma vez que é sempre o interesse público que tem que nortear o seu comportamento.”*

Considerando a essência do Princípio da Impessoalidade e a possibilidade de ter havido direcionamento político para a assinatura dos contratos de franquia, segundo consta do depoimento do atual diretor regional de São Paulo, foi solicitada a transferência dos sigilos bancário e fiscal das ACFs Anchieta, Shopping Tamboré, Cidade Ademar e do senhor Paulo Roberto Kress Moreira. Vale ressaltar que os requerimentos de transferência desses sigilos (com os números 1.126, 1.127, 1.128 e 1.307) foram aprovados pela CPMI “dos Correios” na reunião administrativa ocorrida em 01/12/2005.

Todavia, as ACFs Anchieta e Cidade Ademar e o senhor Paulo Roberto Kress Moreira conseguiram suspender a quebra dos respectivos sigilos no Supremo Tribunal Federal – STF (Mandado de Segurança números 25.746-6, 25.738-5 e 25.757).

Acrescente-se, ainda, que a ACF Shopping Tamboré também impetrou Mandado de Segurança nº 25.768-7 no STF, mas, até a presente data, não existe nenhuma liminar deferida impedindo o uso dos sigilos bancário e fiscal desta franqueada. Desta forma, as informações desse sigilo serão analisadas em um tópico específico do presente relatório.

Ainda que as solicitações de transferência dos sigilos tenham apenas logrado êxito parcial, os depoimentos e os documentos colhidos na execução dos trabalhos tonaram possível a seguinte constatação: a composição societária das franquias é muito suscetível a modificações sem a devida autorização da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, contrariando o que determina o módulo 4, capítulo 2 do Manual de Comercialização e Atendimento da ECT.

Tal constatação fica evidente pela análise do depoimento do titular da ACF Anchieta, pois o senhor Paulo Roberto Kress Moreira declarou que já havia utilizado contrato de gaveta para transferir a titularidade da ACF sem autorização dos Correios.

Outro elemento que torna óbvia a constatação efetuada é o fato de o Sr. João Leite Neto ter apresentado documento comprovando que a ACF Shopping Tamboré é de sua propriedade, embora os Correios afirmem que os titulares dessa ACF são o Sr. Ernesto Duarte e a Srta. Juliana Azeredo Duarte.

Em suma, somente os titulares de duas franquias foram ouvidos pela CPMI do Correios e, coincidentemente, as duas ACFs apresentaram problemas de transparência na composição societária, ou seja, essa inconsistência detectada pode ser uma característica de toda a rede franqueada.

Vale destacar que a atual diretoria da ECT, em 31/08/2005, atenta para o problema identificado, decidiu suspender por 120 dias todas as transferências de titularidade e todas as alterações da composição societária das ACFs.

Nesse contexto, pode-se concluir que a mudança de titularidade ocorrida na rede franqueada visa apenas ao benefício do particular, por via de consequência, não observa a supremacia do interesse público. Esse aspecto, associado à falta de licitação na origem da rede franqueada, faz com que seja razoável e mais coerente o entendimento de que o regime ideal para a terceirização do serviço postal seja a concessão ou permissão de serviço público, previsto no artigo 175 da Constituição Federal.

6.4.5 Migração sem Limite

Houve uma omissão do Ministério das Comunicações (Subsecretaria de Serviços Postais), pois nunca foi fixado um limite de faturamento para impedir a migração do grande cliente para a rede franqueada.

Quando surgiu a oportunidade dos clientes corporativos com faturamento anual de até R\$ 21.600.000,00 passarem das agências próprias da ECT para as Agência de Correios Comercial Tipo II – ACC II (IN nº 01/2002), o ex-subsecretário de Serviços Postais, Sr. Vanderlei Rodrigues, em resposta a diligência realizada no

processo TC 012.751/2002-7, afirmou que esse limite (R\$ 21.600.000,00) deveria ser revisto, sugerindo inclusive que tal limite poderia comprometer o resultado estratégico da empresa, às fls. 677 e 678.

Cumpra esclarecer que as ACC II nunca foram licitadas. Portanto, a ACC II não chegou a existir e o limite de faturamento anual de R\$ 21.600.000,00 nunca foi utilizado. Todavia o responsável por esse assunto demonstrou claramente, na época, que deveria ser estabelecido um limite para ser autorizada a migração dos clientes corporativos.

A inexistência da ACC II possibilitou que a rede franqueada continuasse a atuar no mercado cooptando os clientes corporativos livremente, pois, até a presente data, não existe nenhum limite para regular esse tipo de migração, conforme transcrição da declaração dos Correios:

No que respeita à possível vinculação, em ACF, da execução de contratos de prestação de serviços/venda de produtos celebrados pela ECT, não existe, dentre os pontos considerados, um valor financeiro específico estabelecido, que deva servir de limite (mínimo ou máximo) para balizar a avaliação de solicitação específica de vinculação. (grifo nosso)

Destaca-se que compete à Subsecretaria de Serviços Postais propor metodologias e demais parâmetros operacionais, econômicos e financeiros dos serviços postais, necessários à sua regulamentação, conforme inciso III, art. 6º do Decreto Nº 5.220, de 30 de Setembro de 2004.

6.4.6 Omissão do Ministério das Comunicações

Como esta CPMI foi criada para investigar atos delituosos praticados por agentes públicos nos Correios, os diretores e funcionários do Ministério das Comunicações não foram convocados para depor. Todavia o relatório preliminar desta CPMI, contendo os indícios de irregularidades na rede franqueada dos Correios, já foi encaminhado ao –TCU. Mesmo assim, procederemos a uma breve análise da omissão da Subsecretaria de Serviços Postais, com o objetivo de subsidiar a instrução do processo autuado no Tribunal de Contas da União.

A própria publicação da IN nº 01/2002 pelo Ministério das Comunicações comprova que a Subsecretaria de Serviços Postais deveria ter fixado um limite para impedir a migração de grandes clientes para a rede franqueada, visto que esta Instrução Normativa somente estabeleceu um parâmetro de faturamento para impedir a migração dos clientes corporativos para Agência de Correios Comercial Tipo II – ACC II.

Em função da flagrante omissão do Ministério das Comunicações (Subsecretaria de Serviços Postais), verifica-se que a ECT registrou, no ano de 2005, uma migração substancial de grandes clientes, quais sejam: Banco Itaú, Banco Unibanco, Banco Santander e Banco Real.

Portanto, pode-se verificar que a omissão em questão deu causa à migração dos clientes porque, caso o limite de R\$ 21.600.000,00 também fosse estabelecido para a rede franqueada, nenhum dos bancos supracitados teria migrado dos Correios para as ACFs.

Dessa forma, os responsáveis pela Subsecretaria de Serviços Postais ainda devem ser formalmente citados pelo Tribunal de Contas da União para apresentarem suas razões de justificativa sobre os indícios de irregularidades evidenciados neste relatório.

6.4.7 Migração de grandes clientes para a rede franqueada

A ECT registrou, no ano de 2005, uma migração substancial de grandes clientes dos Correios para as ACFs. Os maiores clientes corporativos que deixaram de realizar o Franqueamento Autorizado de Cartas – FAC diretamente com a ECT e passaram a executar as suas postagens com a intermediação das ACFs foram: Banco Itaú, Banco Unibanco, Banco Santander e Banco Real.

O Manual de Comercialização e Atendimento possibilita a migração de grandes clientes, como também estabelece como deve ser o comissionamento das franquias que foram autorizadas a receber o serviço migrado. O pagamento de comissão, segundo tal manual, é executado com base no excedente da média histórica.

Vale destacar que a média histórica é calculada utilizando os últimos 6 meses das faturas do serviço executado diretamente pela própria ECT.

O então Diretor Comercial, Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa, autorizou, excepcionalmente, o pagamento de comissionamento com base na média histórica da época em que foram solicitadas as respectivas vinculações (ano de 2002). Portanto, as migrações ocorridas desses clientes corporativos não observaram a regra estabelecida no Manual de Comercialização e Atendimento.

Ademais, não houve estudo de viabilidade econômica para motivar as migrações ocorridas e a diretoria dos Correios não foi consultada a respeito da autorização excepcional realizada pelo então Diretor Comercial, às fls. 689 e 690.

É importante destacar que, além do ato **não ter sido motivado**, vários documentos nos Correios demonstram que as migrações em tela nunca deveriam ter ocorrido, quais sejam:

- Acordo ABRAPOST, assinado pelo próprio Diretor Comercial que autorizou as migrações, o qual determina como compromisso recíproco entre a ECT e as ACFs: **“respeitar e preservar a manutenção de clientes já atendidos pela outra parte acordante”**, à fl. 694;
- Comunicação Interna do Departamento de Desenvolvimento da Rede de Atendimento - CI / DESAT – 071/2005, a qual firma entendimento que a migração de contratos já em operação tanto pela ECT como pela ACF deve ser recusada, à fl. 699; e
- Comunicação Interna do Gerente Comercial da Diretoria Regional do Rio de Janeiro – CI/GECOM/DR/RJ 930/2005, a qual afirma que a prática da migração do serviço FAC **“não traz resultados positivos para a ECT”**, à fl. 700.

Diante de tantos fatos contraditórios e da vultosa soma de recursos envolvida, foi solicitada a quebra dos sigilos bancário e fiscal de algumas ACFs beneficiadas pelas migrações do serviço FAC. Os requerimentos de transferência desses sigilos (com os números 1.126, 1.127, 1.128 e 1.307) foram aprovados pela CPMI “dos Correios” na reunião administrativa ocorrida em 01/12/2005, mas somente foram utilizados parcialmente.

6.4.8 Depoimentos

O ex-presidente dos Correios, senhor Carlos Hassan Gebrim, afirmou no seu depoimento que a idéia inicial de agência franqueada foi ampliar a rede de atendimento no varejo, ou seja, para atuar como pequenas agências de serviço postal. Contudo, os franqueados se transformaram em grandes comerciantes, por via de conseqüência, segundo o depoente, algumas ACFs passaram a realizar trabalhos junto aos grandes clientes. Declarou, ainda, que é totalmente desnecessário o pagamento de comissão por serviços prestados aos grandes clientes, uma vez que a ECT poderia realizar o trabalho sem qualquer intermediação da rede franqueada, motivo pelo qual na sua gestão determinou o retorno dos clientes corporativos para os Correios (interesse público).

***O SR. CARLOS HASSAN GEBRIM** – A intenção, quando foram criados os franqueados, era ampliar a rede de atendimento, era ampliar a rede de atendimento, mas no varejo. Era para ampliar a rede de atendimento no varejo, chegar mais perto da população. Os franqueados viraram grandes comerciantes, agiam no atacado.*

Os Correios estavam repassando para os franqueados, ou repassam, em média, de 8% a quase 10% de todo o seu faturamento. Um levantamento do que foi repassado para os franqueados de 98 a 2002 dá conta de mais de US\$1 bilhão. Nenhuma empresa, em sã consciência, repassa US\$1 bilhão para ninguém sem necessidade. Não digo que foi irregular. Não foi, porque havia o contrato, mas sem necessidade. Por que sem necessidade? Porque os Correios poderiam fazer aquele trabalho junto aos grandes clientes.

E eu determinei: vamos pegar de volta os grandes clientes, porque os franqueados não são para isso, eles foram criados para atender no varejo, mas eles se transformaram.

Então, é essa a razão da verdade. (grifo nosso)

O Sr. Carlos Eduardo Fioravante da Costa afirmou ser o único responsável pela autorização da utilização da média histórica de 2002, empregada para viabilizar a migração dos Bancos Santander, Itaú, Unibanco e Real. Segundo o depoente, se não fosse autorizada a migração desses quatro grandes clientes com tal média histórica, a concorrência poderia atuar no mercado e tirar esses clientes corporativos da ECT, mesmo sendo o serviço FAC garantido pelo monopólio. Quando questionado se sua

decisão foi motivada por estudo de viabilidade econômica ou parecer jurídico, declarou que apenas foram feitas várias reuniões para fundamentar sua decisão.

Explicou também que a utilização da média histórica de 2002 foi para atender ao pleito de algumas franquias que se achavam injustiçadas pela ECT (interesse particular), pois as instituições financeiras supracitadas deixaram de realizar os serviços postais com as ACFs em razão de uma prática comercial agressiva dos Correios em 2002 (ação determinada pelo ex-presidente Carlos Hassan Gebrin).

Diante disso, ainda que não tenha sido executado um estudo de viabilidade econômica formal, o Sr. Carlos Eduardo Fiaoravante da Costa afirmou que considera positivo o resultado da utilização da média histórica de 2002, porque o faturamento global das franquias beneficiadas com a migração cresceu muito, compensando o pagamento a maior de comissionamento. O aumento do faturamento global dessas franquias está demonstrado em um documento formulado pelo diretor regional de São Paulo.

“O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – (...) Se isso é possível no mundo privado, no mundo público, essa falta de transparência de estudos ou aquilo que nós tecnicamente chamamos de falta de motivação da decisão, explicitação das razões da decisão, de orientação técnica da decisão, nos parece muito complicado.

(...)

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – O senhor tem algum estudo que demonstre a ligação causal, não numérica – numérica, como eu disse, pode ser o tambor e a chuva –, que mostre o porquê que clientes perderam, que demandas passaram a ser gestadas por essa decisão? Isso não tem nada. Não há nenhum estudo nesse sentido. O senhor tomou uma decisão, com a devida vênia, às cegas.

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – Eu discordo de V. Ex^a, porque o fato de formalizar alguma coisa nesse sentido não quer dizer que não tenham sido feitas várias reuniões...

(...)

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – (...) Quero dizer mais: os bancos, esse monopólio que V. Ex^a diz que existe, eu disse-lhe que há três mil empresas na Abraed, e temos centenas de ações contra elas. Isso é um fato. Não é uma suposição. A concorrência existe.

(...)

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – (...) O responsável maior pela decisão das migrações é V. S^a?

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – O responsável maior e único pela volta à média histórica de 2001 sou eu.

(...)

O SR. RELATOR (José Eduardo Cardozo. PT – SP) – A média aritmética o jurídico examinou? (Pausa.)

A proposta de V. S^a de legalidade, em face da decisão do Manual, houve uma manifestação da sua assessoria jurídica sobre isso?

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – Não.” (grifo nosso)

O atual Diretor Regional dos Correios em São Paulo, Sr. Marcos Antônio Vieira da Silva, confirmou que não houve um estudo de viabilidade econômica formal para motivar as migrações com a média histórica de 2002. Declarou, inclusive, que a utilização de tal média histórica baseia-se no relacionamento anterior das instituições financeiras com as franquias (interesse particular). O depoente deixou claro que somente efetivou essas migrações porque teve autorização do Sr. Carlos Eduardo Fioravante da Costa.

O SR. WELLINGTON SALGADO DE OLIVEIRA (PMDB – MG) – *Mas você tem um parecer? Você tem um parecer que podia voltar a média histórica para 2000?*

O SR. MARCO ANTONIO VIEIRA DA SILVA – *Eu fiz essa proposição a Brasília...*

O SR. WELLINGTON SALGADO DE OLIVEIRA (PMDB – MG) – *Não... Sou muito objetivo. Você tem um parecer?*

O SR. MARCO ANTONIO VIEIRA DA SILVA – **Foi com base nesse relacionamento anterior que eu embasei o meu pedido.**

O SR. WELLINGTON SALGADO DE OLIVEIRA (PMDB – MG) – *Você tem um parecer? Você não tem um parecer?*

O SR. MARCOS ANTONIO VIEIRA DA SILVA – *Eu tenho autorização para fazer, em função da minha solicitação.*

O SR. WELLINGTON SALGADO DE OLIVEIRA (PMDB – MG) – **Você teve autorização de cima para fazer?**

O SR. MARCOS ANTONIO VIEIRA DA SILVA – **Sim, claro.**

O SR. WELLINGTON SALGADO DE OLIVEIRA (PMDB – MG) – *Mas não tinha um parecer?*

O SR. MARCOS ANTONIO VIEIRA DA SILVA – **Eu não vi o parecer, se foi feito para aprovação ou alguma coisa... Eu recebi um documento, autorizando-me a fazer o movimento.** (grifo nosso)

6.4.8.1 Análise dos Depoimentos

A ECT, quando questionada da existência de estudos de viabilidade econômica das migrações ocorridas na gestão anterior, esclareceu apenas que o processo de migração de vinculação tem suas regras explicitadas no Módulo 8, Capítulo 22 do Manual de Comercialização e Atendimento, às fls. 708, 787 a 789, ou seja, afirmou que não houve a realização de tal estudo para possibilitar a migração do

serviço FAC com média histórica de 2002, pois o Manual não prevê media histórica retroativa.

Confirmando a necessidade de estudo, a atual gestão da ECT decidiu suspender, por 120 dias, as novas vinculações de contratos de clientes corporativos e estratégicos, segundo consta do documento assinado pelo chefe do Departamento da Rede de Atendimentos - DERAT. O objetivo dessa interrupção foi reavaliar todas as condições e critérios estabelecidos que vinham orientando a definição das vinculações do serviço FAC.

Nesse contexto, o atual Diretor Comercial, Sr. José Otaviano Pereira, em agosto de 2005, ratificou a necessidade de ser reavaliado o critério de vinculação operacional de contrato a unidades de atendimento terceirizadas, inclusive, na oportunidade, também entendeu que a diretoria regional de São Paulo região metropolitana deveria tornar sem efeito a vinculação operacional dos objetos FININVEST/RJ, relativa ao contrato FAC pertencente ao UNIBANCO/SP, á fl. 710. Desta forma, fica evidente que a ECT não tem certeza da viabilidade econômica das vinculações do serviço FAC a unidades franqueadas.

É de rigor observar que o Sr. Carlos Eduardo Fioravante da Costa declarou, no seu depoimento, que apenas foram feitas várias reuniões para fundamentar a autorização do uso da média histórica de 2002, ou seja, não houve motivação formal do ato. Também afirmou não ter solicitado um parecer jurídico para tomar essa decisão que contrariava o Manual de Comercialização e Atendimento.

No Direito Administrativo, a motivação é a demonstração, por escrito, de que existem os pressupostos de fato. Como não houve estudo de viabilidade econômica para motivar as migrações ocorridas com a média histórica de 2002, pode-se concluir que a CPMI não tem meios para constatar a legalidade das migrações com média histórica de 2002.

Segundo a doutrinadora DI PIETRO, "Entendemos que a motivação é, em regra, necessária, seja para os atos vinculados, seja para os atos discricionários, pois constitui garantia de legalidade, que tanto diz respeito ao interessado como à própria Administração Pública; a motivação é que permite a verificação, a qualquer momento, da legalidade do ato, até mesmo pelos demais Poderes do Estado. (...)" ("Direito Administrativo", Atlas, 13ª ed., 2001, p. 195). (grifo nosso)

É importante destacar ainda que a diretoria dos Correios não foi consultada a respeito da autorização excepcional realizada pelo então Diretor Comercial. Em razão disso, a responsabilidade pela migração e pelo débito gerado é do Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa.

Vale ressaltar também que, caso as normas do Manual de Comercialização e Atendimento fossem respeitadas para balizar as migrações, o comissionamento pago para as ACFs deveria ser calculado com base na média mensal dos últimos seis meses das faturas dos serviços executados pela própria ECT (média aritmética), à fl. 787. Todavia, essa regra não foi cumprida, dado que o então Diretor Comercial autorizou, excepcionalmente, a utilização da média de seis meses de 2002, às fls. 680, 682, 685 e 688. Tal autorização criou um excedente artificial de serviço, uma vez que a média em 2002 foi muito menor do que a média determinada pelo Manual de Comercialização e Atendimento, conforme pode se observar na tabela a seguir:

Valores em reais

Cliente	Média determinada pelo Manual de Comercialização e Atendimento (A)	Média de seis meses de 2002 (B)	Excedente artificial (A-B)
ITAÚ	12.285.517,57	7.988.040,73	4.297.476,84
UNIBANCO	7.001.243,78	3.721.735,00	3.279.508,78
REAL	4.270.771,50	2.092.493,43	2.178.278,07
SANTANDER	4.362.009,10	ZERO	4.362.009,10

Nota: valores constantes dos documentos encaminhados pelos Correios.

Acrescenta-se que o excedente artificial evidenciado gera um pagamento desnecessário de comissão, visto que os clientes que migraram já realizavam exatamente os mesmos serviços diretamente com os Correios, isto é, a ECT atendia a essas instituições financeiras sem o ônus de comissionar a rede franqueada pela prestação de serviço de Franqueamento Autorizado de Carta (FAC).

Além do pagamento desnecessário de comissionamento gerado pelo excedente artificial, deve-se ressaltar, por oportuno, a possibilidade real do aumento do faturamento do setor bancário, por via de consequência, aumento do pagamento de comissão para as ACFs.

O setor bancário no nosso país é um dos segmentos mais lucrativos da economia. Em virtude disso, existe um crescimento normal de suas atividades ao longo dos anos, resultando um aumento da demanda do serviço FAC. O crescimento das atividades bancárias, associado ao excedente artificial criado, está onerando, nestes

casos específicos, os cofres públicos sem necessidade, pois esses grandes clientes poderiam continuar sendo atendidos pelos Correios.

Na realidade, conforme demonstrado na próxima tabela, as migrações geraram um pagamento de comissão de R\$ 4.811.844,78, podendo chegar a mais de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões) até o final de 2005.

VALORES DE JANEIRO A JULHO DE 2005

Valores em reais

Nome da ACF	Nome do Cliente	Serviço Migrado	Comissão incorreta informada pela ECT "A"	Diferença apurada pela ECT "B"	Comissão efetivamente paga "A - B"
Anchieta	Banco Itau Sa	FAC	219.375,86	27.619,57	191.756,29
Carlos Gomes	Banco Itau Sa	FAC	531.881,52	70.713,66	461.167,86
Cidade Ademar	Banco Itau Sa A	FAC	778.277,23	8.904,58	769.372,65
Shopping Tamboré	Banco Itau Sa	FAC	909.869,86	7.607,98	902.261,88
Anchieta	Unibanco	FAC	574.349,80	4.819,58	569.530,22
Cidade Ademar	Unibanco	FAC	306.785,97	2.999,02	303.786,95
Jaboatão - Pe	Unibanco	FAC	211.576,57	1.507,70	210.068,87
Marcos de Macedo	Unibanco	FAC	32.434,45	30,52	32.403,93
Ronald de Carvalho	Unibanco	FAC	30.645,01	28,84	30.616,17
Vicente de Carvalho	Unibanco	FAC	32.518,91	30,61	32.488,30
Anchieta	Banco Abn Amro Real	FAC	47.292,89	150,16	47.142,73
Campo Grande	Banco Abn Amro Real	FAC	6.813,21	18,96	6.794,25
Cidade Ademar	Banco Abn Amro Real	FAC	133.946,33	377,66	133.568,67
Shopping Tamboré	Banco Abn Amro Real	FAC	339.690,06	199,28	339.490,78
Cidade Ademar	Banco Santander	FAC	782.436,13	1.040,91	781.395,22
Total	-	-	4.937.893,80	126.049,03	R\$ 4.811.844,78

Observação: Segundo memória de cálculo dos Correios, às fls. 716 a 743, o pagamento de comissão passa a ser de R\$ **4.811.844,78** (R\$ 4.937.893,80 – R\$ 126.049,03), pois esse valor foi o comissionamento efetivamente pago às agências franqueadas no período, conforme versão 2.988 do Sistema de Faturamento Regional – SFR.

A diferença de R\$ 126.049,03 (B) foi resultado da utilização da versão 2.991 do Sistema de Faturamento Regional – SFR. Vale ressaltar que a ECT assumiu o erro e passou o problema técnico para a área de sistema.

Feitas essas considerações sobre a falta de motivação do ato, pagamento de comissão e distorção da média histórica de 2002, deve-se examinar as afirmações dos depoentes sobre as questões evidenciadas.

O Sr. Carlos Hassan Gebrin foi muito esclarecedor nas suas declarações, pois, amparado pelo interesse público, afirmou que os grandes clientes devem ser atendidos diretamente pelos Correios. Na avaliação do ex-presidente da ECT, a rede franqueada deveria agir apenas no mercado de varejo. Verifica-se, portanto, que autorizar a migração de grandes clientes com a média histórica de 2002 foi um erro, visto que o FAC movimentava grandes volumes de correspondência (mercado de atacado), além de ser um serviço garantido à ECT pelo monopólio.

O Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa tentou justificar a migração autorizada com média histórica de 2002. Ele fundamentou sua justificativa dizendo que existia a possibilidade da concorrência realizar o serviço no lugar da ECT, como também argumentou que, mesmo utilizando a média histórica de 2002 e pagando mais comissão, o faturamento global das franquias cresceu bastante, conseqüentemente, a empresa estatal saiu ganhando.

Em primeiro lugar, cumpre salientar que a Divisão de Inspeção da ECT, à fl. 772, identificou que as ACFs podem estar atuando com as concorrentes para subtrair ilegalmente receita operacional dos Correios e quebrar o monopólio de cartas:

“em diversas Diretorias Regionais, há indicativos de estreita relação comercial entre ACFs e concorrentes da ECT, no segmento de distribuição de cartas. Nas situações verificadas, transparece a vulnerabilidade dos controles de ingresso de carga no fluxo postal, reforçando o sentimento de que esteja ocorrendo significativa evasão de receita operacional, com a entrada de objetos no tráfego postal sem a contrapartida do pagamento das tarifas correspondentes.” (grifo nosso)

Como se vê, as franquias já foram indicadas pela Divisão de Inspeção da estatal como uma das possíveis razões da atuação da concorrência no mercado de distribuição de cartas. Portanto, a justificativa do senhor Carlos Eduardo Fioravanti da Costa não faz o menor sentido, uma vez que a migração de grandes clientes para rede franqueada aumenta a vulnerabilidade dos controles de ingresso de carga no fluxo postal.

Em segundo lugar, é importante esclarecer que não foram apresentadas, em nenhum momento, evidências de que a conduta do responsável (autorização da migração com média histórica de 2002) contribuiu significativamente para o resultado (o aumento do faturamento global das franquias), ou seja, de que foi uma das causas do resultado. Portanto, não existe nexo de causalidade na justificativa do depoente, pois o

faturamento global das franquias pode crescer por diversos motivos, por exemplo, crescimento normal dos clientes garantidos pelo monopólio, novas demandas do mercado, conquista de novos clientes no segmento concorrencial, etc.

Antes de finalizar a análise do nexos de causalidade, há que se comentar também a relação de causa e efeito do débito causado para os cofres públicos apurado por esta CPMI.

A autorização do uso da média histórica de 2002, assinada pelo senhor Carlos Eduardo Fioravanti da Costa, incentivou a ocorrência de migração de grandes clientes dos Correios para a rede franqueada, por via de consequência, deu causa a despesa desnecessária (comissionamento) para os cofres públicos de **R\$ 3.440.340,42** (R\$ 4.811.844,78 - R\$ 1.371.504,36), conforme demonstrado no próximo quadro.

VALORES DE JANEIRO A JULHO DE 2005

Valores em reais

Nome da ACF	Nome do Cliente	Serviço <u>FAC</u> realizado pela rede franqueada	Comissão com a média histórica de 2002 "A"	Comissão com a média histórica do MANCAT "B"	Despesa Desnecessária com <u>FAC</u> (Débito) "A - B"
Anchieta	Banco Itau Sa	6.504.261,15	191.756,29	85.513,36	106.242,93
Carlos Gomes	Banco Itau Sa	16.348.024,75	461.167,86	208.745,32	252.422,54
Cidade Ademar	Banco Itau Sa A	26.544.204,08	769.372,65	341.005,36	428.367,29
Shopping Tamboré	Banco Itau Sa	31.480.479,82	902.261,88	400.051,60	502.210,28
Anchieta	Unibanco	24.253.326,48	569.530,22	123.429,49	446.100,73
Cidade Ademar	Unibanco	13.252.928,67	303.786,95	59.156,62	244.630,33
Jaboatão - Pe	Unibanco	8.071.598,29	210.068,87	37.366,10	172.702,77
Marcos de Macedo	Unibanco	1.099.704,16	32.403,93	17.109,17	15.294,76
Ronald de Carvalho	Unibanco	1.039.032,24	30.616,17	16.165,24	14.450,93
Vicente de Carvalho	Unibanco	1.102.567,59	32.488,30	17.153,72	15.334,58
Anchieta	Banco Abn Amro Real	1.949.968,73	47.142,73	243,89	46.898,84
Campo Grande	Banco Abn Amro Real	284.767,13	6.794,25	30,13	6.764,12
Cidade Ademar	Banco Abn Amro Real	5.557.639,73	133.568,67	598,85	132.969,82
Shopping Tamboré	Banco Abn Amro Real	12.010.150,50	339.490,78	64.935,51	274.555,27
Cidade Ademar	Banco Santander	17.378.086,15	781.395,22	0,00	781.395,22
Total	-	166.876.739,47	4.811.844,78	1.371.504,36	R\$ 3.440.340,41

O serviço FAC dos quatro bancos realizado pela rede franqueada, de jan/2005 a jul/2005, foi de R\$ 166.876.739,47. Esse serviço de franqueamento de carta rendeu para as ACFs relacionadas na tabela uma comissão de R\$ 4.811.844,78, sendo que essa comissão foi paga com base na média histórica de 2002. Caso a comissão paga fosse calculada com base na média histórica prevista no Manual de Comercialização e Atendimento, o valor recebido pelas ACFs seria de R\$ 1.371.504,36. Desta forma, é

possível se concluir que a regra do MANCAT, **calcada no interesse público**, tornaria a migração pouco rentável para as ACFs, dado que as franquias iriam receber somente 0,82% de comissão pelo serviço prestado ($1.371.504,36 \div 166.876.739,47 = 0,00822$).

Vale destacar que a própria Associação Brasileira de Empresas Prestadoras de Serviços Postais, à fl. 780, conclui o seguinte sobre a regra da média histórica prevista no MANCAT (a regra que deveria ser utilizada): “Assim, nesses casos, a remuneração da agência franqueada é de 5% sobre o valor que eventualmente exceder a média mensal do serviço que a ECT vinha executando diretamente nos últimos 6 meses anteriores. **Portanto, um serviço de risco!**” (grifo nosso)

O depoimento do Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa também confirma que a migração somente ocorreu porque a regra utilizada foi a média histórica de 2002, conforme segue:

O SR. SILVIO TORRES (PSDB – SP) –

(...)

Agora, eu estou dizendo, eu quero perguntar o seguinte ao senhor: se o senhor tivesse proposto a eles que seguiria o manual do jeito que o manual mandasse, o senhor acha que eles não aceitariam a proposta de recuperar?

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – Essa é uma boa pergunta para fazer ao franqueado que vem aqui. Vai vir um grande franqueado aqui. Pergunte a ele, Deputado.

O SR. SILVIO TORRES (PSDB – SP) – Eu estou perguntando ao senhor.

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE – Eles me disseram que não, lógico que não.

O SR. SILVIO TORRES (PSDB – SP) – Ah, eles disseram que não aceitariam?

O SR. CARLOS EDUARDO FIORAVANTE DA COSTA – Lógico que não. Não há vinculação.

O SR. SILVIO TORRES (PSDB – SP) – Eles prefeririam ficar sem... (grifo nosso)

Portanto, caso fosse respeitada a regra do Manual de Comercialização e Atendimento - MANCAT, o excedente artificial não existiria e o pagamento de comissão seria muito menor (R\$ 1.371.504,36). A prova inequívoca dessas assertivas é a memória de cálculo do comissionamento, que está resumida na tabela anterior.

O art. 10 da Lei 8.429, de 2 de junho de 1992, tipifica a ação com dano ao erário da seguinte forma:

“Art. 10 - Constitui ato de improbidade administrativa que causa lesão ao erário, qualquer ação ou omissão, dolosa ou culposa, que enseje perda patrimonial, desvio, apropriação, malbaratamento ou dilapidação dos bens ou haveres das entidades referidas no [art. 1º desta Lei](#), e notadamente:”(grifo nosso)

Diante de todo o exposto, considerando o nexo de causalidade, verifica-se que a reprovação da conduta do gestor está caracterizada (culpabilidade), tendo em vista que foi priorizado o interesse do particular em detrimento da supremacia do interesse público.

6.4.9 Análise do Sigilo Bancário e Fiscal da ACF Shopping Tamboré

Preliminarmente, deve-se atentar para o fato das franquias Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng), Anchieta e Cidade Ademar terem ingressado com Mandado de Segurança no Supremo Tribunal Federal (MS 25.768-7, MS 25.746-6 e MS 25.738-5). Ainda que essas franqueadas tenham exercido seu direito constitucional de recorrer ao Poder Judiciário, o fato demonstra que tais pessoas jurídicas não tinham interesse de revelar os números de sua movimentação financeira e fiscal, em razão disso, também fica evidente a ação premeditada de dificultar as investigações realizadas por essa CPMI.

É importante destacar que apenas a ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng) não obteve liminar suspendendo a transferência dos sigilos bancários e fiscal. Portanto, como, até a presente data, a Suprema Corte ainda não decidiu o mérito de nenhum desses Mandados de Segurança, serão analisados os sigilos somente de tal franquia.

O sigilo fiscal dessa agência franqueada foi de pouca utilidade para as investigações realizadas pela CPMI "dos Correios", pois a ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng - CNPJ 71.739.361/0001-00) apresenta suas informações fiscais para a Receita Federal através do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), o qual utiliza como única base de cálculo a receita bruta da empresa. Portanto, tal sistemática de pagamento de tributos, por dispensar o detalhamento de todas as receitas e despesas do contribuinte, não propiciou uma análise mais acurada e detalhada dos números da Expresso Postal Teng.

Seguindo a análise, cumpre destacar que o sigilo bancário examinado não contou com a integralidade das informações financeiras da ACF, pois uma parte considerável dos beneficiários dos valores não foi identificada em tempo hábil pela rede bancária, ainda assim tal sigilo foi muito útil para a execução dos trabalhos desta Comissão Parlamentar de Inquérito, dado que vários indícios importantes foram detectados, os quais circunstanciaram a real relação comercial da franquia, conforme será descrito a seguir:

- O senhor Alípio dos Santos Filho substituiu o senhor Armando Ferreira da Cunha, a partir de 15/03/2001, na função de sócio-gerente da Alpha Document Mailer Ltda. Coincidentemente, essa empresa tem o mesmo endereço de outra firma chamada de A. M. E Impressões a Laser e Manuseio de Documentos Ltda (antes era na Al. Xingu, Nº 1176, mas agora é na Al. Tucunaré, Nº 342, Barueri). É importante ressaltar que o senhor Alípio também é o sócio-administrador da segunda sociedade citada. Como as duas empresas receberam juntas da ACF Shopping Tamboré, no período de 2000 a 2005, a elevada soma de **R\$ 3.561.898,45**, fica comprovada uma ativa relação comercial entre a ACF e os estabelecimentos do ex-sócio do senhor Armando;
- Apenas a empresa A. M. E. recebeu **R\$ 2.926.000,00** da franquia da ECT. O senhor Paulo Henrique de Souza, segundo sócios da A. M. E Impressões a Laser e Manuseio de Documentos Ltda, é o **contador** de uma das empresas do senhor Armando Ferreira da Cunha que realiza tratamento de encomendas em geral (Direct Express Ltda), indicando que existe uma relação óbvia entre a Shopping Tamboré e a Direct Express. Essa ligação das três

sociedades possibilita a ocorrência de uma ilegalidade, qual seja: o fluxo postal ser entregue sem a intervenção obrigatória dos Correios (quebra do monopólio postal);

- O senhor Armando Ferreira da Cunha possui, entre outros empreendimentos, o negócio chamado de "Ponto Com Representações Comerciais Ltda. Tal empresa está situada no segundo andar do prédio alugado pelas empresas A. M. E Impressões a Laser e Manuseio de Documentos Ltda e Alpha Document Mailer Ltda, tornando patente a ligação dessa três empresas com o senhor Armando;
- O senhor Antônio Eugênio Guerra, proprietário da ACF Celestino Bourroul (R.R.C. Prestação de Serviços Postais S/C LTDA) e primo da esposa do senhor Armando Ferreira da Cunha, recebeu, no período de 2000 a 2004, um total de **R\$ 1.523.163,96** da ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng), demonstrando estreita ligação das duas ACF's;
- A empresa Tucunaré Administração de Bens S/C Ltda, cujo sócio-gerente é o senhor Armando Ferreira da Cunha, recebeu, no ano de 2004, **R\$ 165.040,00** (valores em espécie) da ACF Shopping Tamboré, evidenciando que as empresas lideradas por esse senhor tem relações comerciais com a ACF;
- O senhor Armando Ferreira da Cunha, no período de 04/2000 a 11/2002, foi sócio da Sytem Technology Engenharia Ltda. A Shopping Tamboré realizou pagamento no valor de **R\$ 79.000,00** para essa empresa de Engenharia em 25/10/2000, ou seja, após o senhor Armando ter se retirado da sociedade da Expresso Postal Teng (fato que ocorreu em 08/2000), revelando mais uma vez a ligação suspeita do senhor Armando com a franquia dos Correios.

Após feita essa confrontação do sigilo bancário com os dados cadastrais do sistema CNPJ da Receita Federal, é possível se concluir que, mesmo contando com somente parte dos dados bancários do investigado, existe uma interligação clara e fartamente documentada da ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng) com o senhor Armando Ferreira da Cunha. Nesse sentido, não se pode ignorar que a análise do histórico da titularidade de algumas ACF's pode confirmar a grande influência que

esse senhor tem na franquia situada no Shopping Tamboré, como também em boa parte da rede franqueada dos Correios, conforme segue:

- 1) A filha do senhor Armando Ferreira da Cunha, senhora Vanessa Ferreira da Cunha, foi a proprietária da ACF Jardim Agu no período de 24/09/1999 a 06/06/2000;
- 2) A senhora Vanessa Ferreira da Cunha foi sócia da senhora Ana Theresa Scarassati Vinholi. na ACF Jardim Agu de 11/08/1999 a 30/06/2005;
- 3) Por sua vez, a mesma senhora Ana Theresa foi proprietária da ACF Ribeiro de Lima no período de 2000 a 2004;
- 4) O cunhado da senhora Ana Theresa Scarassati Vinholi, senhor Geraldo Antônio Vinholi, foi sócio do senhor Armando Ferreira da Cunha na ACF Shopping Tamboré, no período de 02/01/1996 a 15/11/1996;
- 5) O primo da esposa do senhor Armando, senhor Antônio Eugênio Guerra, é o atual proprietário da ACF Celestino Bourroul;
- 6) O atual sócio majoritário da ACF Shopping Tamboré, senhor Ernesto Duarte, foi sócio do senhor Armando, em 1999, na Churrascaria Alpha Grill Ltda;
- 7) O próprio senhor Armando F. da Cunha, no período de 01/1996 a 08/2000, já foi o proprietário da ACF Shopping Tamboré;
- 8) O senhor Adir Leme da Silva, após vender a ACF Celestino Bourroul para primo da esposa do senhor Armando, em 12/05/2000, assumiu o cargo de diretor na ACF Joaquim Floriano. Somente a venda daquela ACF e o desempenho da direção dessa não seria fato relevante para ligar o senhor Adir ao esquema de influência suspeito do senhor Armando, todavia, surpreendentemente, foi encontrada propaganda conjunta veiculada pelas empresas: ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng), ACF Jardim Agu, ACF Joaquim Floriano e Alpha Document Mailer Ltda, comprovando de maneira inequívoca a atuação coordenada e centralizada dessas firmas. Vale destacar que a Alpha Document Mailer Ltda é uma empresa relacionada com o senhor Armando, conforme já comentado.

Para demonstrar o poder que possui essas cinco franquias reunidas, será descrito a seguir um quadro contendo o volume de recursos movimentados, no período de 07/2004 a 06/2005, e sua posição ranking nacional de ACF's.

Ranking Nacional	Nome	Faturamento (R\$)	Comissão (R\$)
Primeira	ACF SHOPPING TAMBORE	144.543.266,12	12.260.269,89
Vigésima	ACF CELESTINO BOURROUL	10.877.831,91	1.702.953,16
Vigésima quarta	ACF RIBEIRO DE LIMA	9.476.866,50	1.583.310,32
Trigésima	ACF JOAQUIM FLORIANO	8.444.007,55	1.528.600,29
Sexagésima nona	ACF JARDIM AGU	5.041.833,10	902.185,97
Total		178.383.805,18	17.977.319,63

Por ser um grupo com uma enorme movimentação financeira, essas franquias podem utilizar o grande volume de carga postal recebida em benefício próprio, fraudando o fluxo postal. Assim, a prática criminosa de algumas franquias, associada com a obrigação da ECT de entregar toda a correspondência no menor prazo possível, acaba gerando condições muito favoráveis a não contabilização do fluxo postal ("caixa dois"), conseqüentemente, um grande prejuízo para o erário, conforme vem detectando a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos em algumas franqueadas sob a influência do senhor Armando Ferreira da Cunha:

ACF Joaquim Floriano

Nº do Processo - 72.0001.0009.03

Valores envolvidos: R\$ 78.242,91

Titularidade: Marilene da Silva e Marcos Eduardo da Silva

Posição final: a ACF foi punida com advertência em 22/01/2004 e quitou o débito com correção.

Resumo das apurações:

Na contagem de carga da ACF, em 12/03/03, constatou-se uma diferença de R\$ 21.400,96, entre o que foi postado pela ACF e o contabilizado; e

Indícios de haver adulteração dos Recibos de Vendas de Produtos (RVP). Dois RVP's somaram R\$56.841,95, mas só foi contabilizado R\$1,65.

ACF Celestino Bourroul

Nº do Processo – 0380/01

Valores envolvidos: Não foram comprovados os débitos

Titularidade: Antônio Eugênio Guerra

Posição final: a ACF foi punida com sanção pecuniária de 10% sobre o valor do faturamento.

Resumo das apurações:

Suspeita de irregularidades no franqueamento de correspondência. O supervisor da ECT que fiscalizava a unidade suspeitou da quantidade de carga. Após conferência da carga na unidade de tratamento, constatou-se R\$ 595.993,62 em cargas, mas só foi contabilizado R\$ 369.211,45.

ACF Celestino Bourroul

Nº do Processo – 72.0001.00268.03

Valores envolvidos: R\$ 304.676,34

Titularidade: Antônio Eugênio Guerra e Marcia de Cerqueira Carvalho

Guerra

Posição final: a ACF recolheu R\$ 65.938,88 em 15/06/04, demais valores em aberto face pendências de análise.

Resumo das apurações:

Acompanhamento da carga no período de 27/08 a 05/09 apurou erros na contabilização da carga.

ACF Shopping Tamboré

Nº do Processo – 72.0004.00004.03

Valores envolvidos: R\$ 300.000,00

Titularidade: Ernesto Duarte e Valéria do Amaral Gianordoli

Posição final: Não foi possível a correta avaliação dos indícios face a falhas no levantamento dos dados e falta de instrumentos de aferição de carga.

Resumo das apurações:

Constatada divergência entre a quantidade de objetos postados e o contabilizado em máquinas de franquear.

ACF Shopping Tamboré

Nº do Processo – Conforme determina o Manual de Comercialização e Atendimento, deveria ter sido aberto processo administrativo para apurar o débito, mas, inexplicavelmente, tal procedimento não foi realizado. (referência dos Correios CI/GAB/GERAT/DR/SPM-029/06)

Valores envolvidos: R\$ 2.202.539,99

Titularidade: Ernesto Duarte e Valéria do Amaral Gianordoli

Posição final: Ainda não existe posição final, todavia parte do débito nominal já foi pago aos Correios (R\$ 1.284.765,00) e parte ainda está em aberto (R\$ 917.774,99).

Resumo das apurações:

O débito da ACF Shopping Tamboré foi Contraído na prestação de contas da 1ª quinzena de Dezembro de /04, ou seja, 16/12/2004.

Dessa forma, fica evidente que as franquias ligadas ao senhor Armando Ferreira da Cunha utiliza como prática corrente e reiterada a contabilização incorreta dos objetos postados.

Em resumo, a presente análise objetivou identificar indícios suficientes para comprovar as seguintes irregularidades: o fato de determinados indivíduos simularem a propriedade de ACF's junto aos Correios para dissimular a verdadeira composição societária das franquias (“laranjas”); a fuga do fluxo postal e o prejuízo para os cofres públicos (“caixa dois”); e, principalmente, a destinação dada aos recursos de algumas franquias.

Para os dois primeiros pontos supracitados, foram apresentados diversos indícios que confirmam as desconfiças em questão, todavia para o destino dos recursos, um dos pontos centrais das investigações da CPMI “dos Correios”, ainda não foram demonstrados indícios suficientes. Desta forma, objetivando caracterizar definitivamente a ocorrência dessa irregularidade, serão circunstanciados mais alguns fatos relacionados com a movimentação financeira da franquia.

O sigilo bancário da ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng) revelou que essa franquia dos Correios emitiu 19 (dezenove) cheques nominais (com valores entre R\$ 50.000,00 e R\$ 324.700,00) para o senhor Ronaldo Dias de Andrade, CPF 094.864.828-70, RG 181470378 SSP/SP, no valor total de R\$ 1.870.840,00.

Considerando que:

- todo esse montante foi sacado em espécie na instituição financeira;
- o volume gerado pelo acondicionamento de todo esse papel moeda é enorme;
- o índice de criminalidade da região metropolitana de São Paulo é conhecido nacionalmente; e
- os valores poderiam ser facilmente transferidos eletronicamente pelo nosso sistema financeiro.

Suspeita-se assim, que a real intenção do senhor Ronaldo Dias de Andrade foi utilizar esses recursos para fins ilícitos, utilizando, para tanto, o estratagema de sacar grandes somas no caixa do banco. Tal modus operandi é executado para impossibilitar a identificação dos reais beneficiários do dinheiro originário do serviço postal.

Nesse contexto, foram realizadas investigações para descobrir quem realmente é o senhor Ronaldo Dias de Andrade e qual é a sua principal fonte pagadora. Surpreendentemente, foi constatado que o senhor Ronaldo Dias de Andrade é agente da

Polícia Civil do Governo do Estado de São Paulo. Logo, um indivíduo com um perfil totalmente incompatível com os valores sacados.

Acrescenta-se que o senhor Ronaldo Dias de Andrade, além de possuir vencimentos pelo Governo do Estado de São Paulo, recebe também salário das fontes pagadoras A.M.E Impressões a Laser e Manuseio de Documentos e Alpha Document Mailer S/C Ltda. Esse relacionamento prova, mais uma vez, a ligação de tais empresas com a Shopping Tamboré.

Cabe destacar que outro policial civil, senhor Nilton de Lima Brahim, CPF 042.138.898 - 66, RG 46894793 SSP/SP, também recebeu um total de R\$ 4.734.609,00 da Expresso Postal Teng, conforme relação de cheques em anexo. A exemplo do primeiro, todos os cheques foram sacados em espécie na instituição financeira, situação que também suscita muitas dúvidas sobre a mesma utilização ilícita do dinheiro, já que o senhor Nilton de Lima Brahim é delegado de polícia na cidade de São Paulo, assim sendo, por via de determinação legal, não pode ter outra fonte de rendimento.

Finalmente, cumpre registra que o Eliel Cavallaro de Aguiar, CPF 113.688.648-64, também realizou 8 saques em dinheiro da conta da Expresso Postal Teng no valor total de R\$ 1.116.350,00.

Levando em consideração que os endereços dos senhores Eliel Cavallaro de Aguiar e Ronaldo Dias de Andrade são na mesma cidade onde o senhor Nilton de Lima Brahim é delegado, que os três sacaram, no período de 2000 a 2005, altas somas em dinheiro da ACF Shopping Tamboré (total de **R\$ 7.721.799,00**) e que os três são da Polícia Civil do Estado de São Paulo, fica estabelecida uma relação evidente desses três indivíduos com a possível utilização ilegal de dinheiro.

Nesse sentido, para comprovar a atuação conjunta desses policiais, o Sub-Relator de contratos da CPMI "dos Correios", Deputado José Eduardo Cardozo, através do ofício 651/2006, solicitou ao Diretor-Geral do Departamento da Polícia Federal a tomada de depoimento dos senhores Nilton de Lima Brahim e Ronaldo Dias de Andrade. Tais depoimentos confirmaram vários indícios apontados anteriormente, principalmente, a relação do senhor Armando Ferreira da Cunha com a movimentação de valores em espécie da ACF Shopping Tamboré (Expresso Postal Teng), dado que os depoentes esclareceram:

- que o Sr. Alípio dos Santos Filho comparece esporadicamente na sede da empresa A.M.E.;

- que não sabem dizer se o Sr. Alípio dos Santos Filho é sócio-gerente da empresa AlPha e nem tampouco se é sócio administrador da empresa A.M.E. Impressões a Laser e Documentos Ltda.;
- que Armando Ferreira da Cunha comparece na sede da A.M.E. de três a quatro vezes por semana;
- que a ACF Shopping Tamboré, a Alpha Document Mailer Ltda e a A.M.E. Impressões a Laser e Documentos Ltda. são parceiras comerciais;
- que o escritório da empresa Ponto Com (firma de propriedade do Armando) funciona no mesmo prédio onde está estabelecida a empresa A.M.E.;
- que os Srs. Nilton de Lima Brahim, Eliel Cavallaro de Aguiar e Ronaldo Dias de Aguiar são da Polícia Civil do Estado de São Paulo;
- que os responsáveis pela escolta dos altos valores em dinheiro foram os Srs. Nilton de Lima Brahim, Eliel Cavallaro de Aguiar e Ronaldo Dias de Aguiar;
- que os valores em dinheiro eram entregues nas mãos do Sr. João Leite Neto e do Sr. Paulo Henrique de Souza;
- que o dinheiro era para pagar funcionários e fornecedores das empresas ACF Shopping Tamboré, Alpha Document Mailer Ltda e A.M.E. Impressões a Laser e Documentos Ltda.; e
- que João Leite Neto tem vínculos com políticos;

O Código de Processo Penal define, com algumas ressalvas doutrinárias, o indício:

*Art. 239 Considera-se **indício** a circunstância conhecida e provada, que, tendo relação com o fato, autorize, por indução, concluir-se a existência de outra ou outras circunstâncias.(grifo nosso)*

Como se sabe, um conjunto de indícios (fatos remotos) tem o condão de demonstrar a ocorrência de um fato próximo, desde que o raciocínio lógico-dedutivo seja válido:

O indício é o ponto de partida de onde, por inferência, chega-se a estabelecer uma presunção. É o caso de, ao se deparar com uma ponta de gelo no mar glacial,

entender-se que é um indício de um iceberg. (Sílvio de Salvo Venosa: Direito Civil: Parte Geral, 2003, v.1, p. 564)

O indício é o fato provado que, estando na base do raciocínio do juiz, leva a que este creia (como acredita qualquer homo medius) que tenha ocorrido outro fato (o fato principal). A este raciocínio se dá o nome de presunção hominis. (Arruda Alvim: Manual de Direito Processual Civil, 2000, v. 2, p. 596)

Assim sendo, é possível deduzir que a movimentação de grandes somas de dinheiro ocorrida na ACF Shopping Tamboré (fato provado), associada às fraudes detectadas pela ECT (fato provado) e às relações comerciais, societárias, trabalhistas e de parentesco entre os agentes envolvidos (fato provado), permite que se conclua, com grande margem de segurança, que os saques em espécie de milhões de reais estão umbilicalmente relacionados com os desvios de recursos dos Correios.

O simples desvio de recursos dos Correios não seria um crime de enorme gravidade. Mas, o fato de estar provado que esse crime está associado à ocultação de valores praticada por agentes inter-relacionados, impõe que se levante a suspeita de crime de **lavagem de dinheiro**, num primeiro momento. Ademais, lembrando que existe suspeita de que o sistema de distribuição de franquias é manipulado politicamente, não se pode deixar de supor que esses crimes estejam relacionados a outros crimes contra a Administração, tais como: **corrupção**, **prevaricação** e **tráfico de influência**. Por fim, as máximas da experiência mostram que o saque de elevadas quantias em espécie apontam para os crimes de **evasão de divisas** e **sonegação fiscal**.

6.4.10 Conclusão

Os serviços postais, quando não realizados diretamente pelos Correios, podem ser explorados por particulares por meio da concessão do serviço público. Esse direito de exploração deve respeitar rigorosamente o arcabouço legal vigente no país, especialmente, a Constituição Federal e os princípios consagrados pelo art. 37 do mesmo diploma legal.

Verificou-se, todavia, que a constitucionalidade da Lei 10.577/2002 pode ser questionada, visto que prorrogou contratos que na sua origem não respeitaram a obrigatoriedade da licitação, como também não se balizaram nos princípios da impessoalidade, legalidade, publicidade, moralidade e eficiência.

Diante desse fato, deve-se alertar ao Senado Federal e à Câmara dos Deputados, que, caso sejam apresentados projetos de lei que visem à prorrogação das atuais franquias, deve-se analisar a constitucionalidade desses projetos em confronto com os comandos dos arts. 37, inciso XXI e 175, *caput*, da Constituição Federal. A CPMI “dos Correios” deve recomendar à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos que providencie todos os meios necessários para que, no fim da vigência da Lei 10.577/2002, licite os novos concessionários dos Correios, sem que haja descontinuidade da prestação dos serviços postais.

Complementarmente, a CPMI “dos Correios” deve também recomendar à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos que realize estudos para reestruturação da rede franqueada, discutindo a necessidade de uma nova legislação para o setor que respeite os princípios estabelecidos no artigo 37 da Constituição Federal.

A Subsecretaria de Serviços Postais tem a competência de estabelecer parâmetros necessários a regulamentação dos serviços postais, nessa esteira, a CPMI “dos Correios” deve recomendar ao Ministério das Comunicações que exerça a sua competência legal, fixando condições que garantam a economia de escala da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos deve ser informada sobre as migrações de grandes clientes (Itaú, Unibanco, Real e Santander) com a utilização da média histórica de 2002, uma vez que tais migrações não foram devidamente motivadas, não observaram a supremacia do interesse público, não respeitaram o Manual de Comercialização e Atendimento dos Correios e causaram um pagamento desnecessário de comissão de **R\$ 3.440.340,42**, no período de janeiro a julho de 2005, tendo como responsáveis:

MINISTÉRIO DAS COMUNICAÇÕES

1) Marcelo Perrupato e Silva – Secretário de Serviços Postais

CPF.: 010.821.326-91

Período: 13/4/1999 a 9/4/2003

2) Vanderlei Rodrigues – Secretário de Serviços Postais

CPF.: 410.898.638-53

Período: 9/4/2003 a 29/7/2004

3) Paulo Machado Belém Filho – Secretário de Serviços Postais
CPF.: 370.738.857-34

Período: 4/8/2004 até a presente data

EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS

1) Carlos Eduardo Fioravanti da Costa – Diretor Comercial

CPF.: 298.243.117-34

Período: 29/4/2004 a 9/6/2005

Quanto aos nomes acima arrolados, esta CPMI deve propor a responsabilização do Sr. Carlos Eduardo Fioravanti da Costa, nos termos dos artigos 10 e 11 da Lei de Improbidade Administrativa, pelas condutas comissivas/omissivas ora relatadas.

A CPMI “dos Correios”, criada para investigar as causas e conseqüências de atos delituosos praticados por agentes públicos na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, frente a indícios tão fortes do envolvimento da empresa Expresso Postal Teng (ACF Shopping Tamboré) com a utilização ilegal de recurso, deve informar à Receita Federal as irregularidades cometidas, como também deve compartilhar o sigilo bancários da Expresso Postal Teng com o Tribunal de Contas da União, com o Ministério Público Federal e com a Receita Federal.

Encaminhar os presentes autos para o Tribunal de Contas da União a fim de que proceda à continuação das apurações necessárias ao deslinde das questões evidenciadas. Encaminhar os presentes autos para o Ministério Público Federal a fim de que proceda à continuação das apurações necessárias ao deslinde das questões evidenciadas.

6.5 Correio Híbrido Postal

O projeto do Correio Híbrido Postal caracteriza-se por envolver a criação de um novo serviço até então inexistente no País, ser de grande complexidade técnica e envolver cifras de grande magnitude.

A CPMI fundamentou seus trabalhos nos relatórios resultantes das diligências conduzidas pela CGU e pelo TCU em relação ao processo licitatório envolvendo o Correio Híbrido Postal (Processo de Concorrência Internacional nº

12/2002) e na realização de diversas oitivas com pessoas envolvidas com o projeto da ECT.

Esse processo licitatório foi marcado por sucessivas interrupções e terminou por ter a participação de um único grupo consorciado, BRPostal, que foi sagrado vencedor do certame.

A confirmação da existência de um segundo grupo (**DIGIPOST**) interessado em participar do processo se deu nos depoimentos dos representantes da Cobra Tecnologia (empresa líder) e Xerox do Brasil. Esse grupo chegou a elaborar proposta, mas não a apresentou em função da desistência da Cobra Tecnologia poucos dias antes do prazo de entrega fixado em Edital. Essa proposta foi mantida sob guarda de um escritório de advocacia e encaminhada a esta CPMI, pela Cobra Tecnologia, em 9 de março de 2006.

O TCU, como resultado dos trabalhos de auditoria desenvolvidos por sua equipe de técnicos, emitiu medida cautelar suspendendo a execução do contrato assinado entre a ECT e o Consórcio BRPostal. Posteriormente, o TCU revogou a medida cautelar que determinava tal suspensão. Essa revogação se dá, principalmente, em função da determinação de novo valor do contrato, 39% inferior em relação ao apresentado na proposta, redução apurada em decorrência da identificação de erros de cálculos nas planilhas de formação de preço.

Os preços praticados pelos dois grupos são a seguir resumidos:

Item	BRPostal	DIGIPOST
Software GPDD	69.321.347,38	28.400.000,00
Softwares básicos de apoio, de geração de formulários e de desenvolvimento de aplicativos	30.865.332,02	4.974.888,00
Manutenção evolutiva	3.014.400,00	1.600.000,00
Custeio dos serviços de produção	2.517.873.391,85(*)	1.805.247.594,54

(*) valor já retificado em função da correção dos erros de cálculo

As informações obtidas pela CPMI “dos Correios” nas oitivas dos representantes da Cobra e da Xerox e, principalmente, pela obtenção da proposta elaborada pelo Consórcio DIGIPOST, são de grande relevância para que o TCU possa aprofundar suas análises, antes de julgamento do mérito da ação de nulidade do processo licitatório, proposta em seu relatório:

- A avaliação da proposta do consórcio DIGIPOST, liderado pela Cobra, permitirá comparar e analisar as significativas divergências de preços
- As duas empresas consideram as condições do edital, quanto às exigências dos atestados, restritivas ou de difícil atendimento
- As razões alegadas pela Cobra para sua desistência na participação do certame são, de certa forma, incoerentes quando se avalia o estágio avançado do trabalho desenvolvido pelo grupo de empresas participantes do grupo consorciado, uma vez que resultou na elaboração de proposta de alta complexidade.

6.5.1 Histórico

Em julho de 1998, a presidência da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT formou um grupo de trabalho para realização de estudos preliminares sobre a viabilidade da aplicação de um novo serviço denominado correio híbrido.

Em setembro de 2000, a presidência da ECT formou um novo grupo de trabalho para elaborar anteprojeto visando à implantação na ECT dos serviços de correio híbrido.

Em julho de 2001, a diretoria da ECT aprova a criação do **Programa Correio Híbrido**, constituído dos seguintes projetos: Correio Híbrido Telemático, Reverso e Postal.

Em outubro de 2001 é constituído grupo de trabalho para elaborar o projeto básico com modelagem comercial, técnica e de gestão para a Solução Integrada de Correio Híbrido Postal. Como resultado das ações desse grupo de trabalho, ocorreu a Concorrência Internacional nº 12/2002, que resultou na celebração do contrato nº 13.159/2004 com o consórcio vencedor.

O processo de Concorrência Internacional nº12/2002 foi objeto das seguintes auditorias:

- Controladoria-Geral da União: Auditoria Especial na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, instituída pela Portaria 121/2005/CGU-PR.

- Tribunal de Contas da União: Auditoria Fiscal n° 890/2005, determinada pela Portaria de Fiscalização n° 961 de 27 de junho de 2005, Relatório Preliminar do Processo de Representação TC-016.572/2005-9 elaborado em atendimento ao despacho do Ministro – Relator Ubiratan Aguiar TC-007.694/2005-2.

A execução do contrato n° 13.159/2004 esteve suspensa até 7/12/2005 em atendimento à medida cautelar do TCU que, contudo, ainda não julgou o mérito das questões tratadas.

Conforme previsto no primeiro termo aditivo firmado simultaneamente ao contrato, a execução contratual permanecerá suspensa até que seja obtida junto ao INPI a nacionalização do software GPDD e correspondente registro de sua propriedade em nome da ECT. Enquanto esse quesito não for cumprido, não ocorrerão investimentos por parte do Consórcio BRPostal e da ECT.

6.5.2 Conceito de Correio Híbrido Postal e Projeto da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT

Esse serviço, já prestado por outras instituições postais de outros países, como, por exemplo, Alemanha, Itália e França, caracteriza-se por ser uma solução integrada para grandes clientes do segmento de correspondências, envolvendo as etapas de geração, postagem eletrônica, triagem eletrônica, impressão, acabamento e entrega de documentos, combinando a capilaridade do correio tradicional com a velocidade e produtividade da Tecnologia da Informação e Telecomunicação.

Destina-se ao atendimento de grandes clientes, que atualmente utilizam os serviços da ECT para distribuição de impressos promocionais, extratos bancários, faturas de cartões de crédito e contas de concessionários de serviços públicos, entre outros. Em geral, essas empresas imprimem grandes volumes de documentos de forma centralizada, em uma única localidade, e realizam a postagem por meio do serviço FAC (franqueamento autorizado de cartas) em âmbito nacional.

O novo serviço permitirá que as empresas enviem, à ECT, as correspondências em meio eletrônico, com os dados a serem impressos e respectivos

destinatários. O processamento e a triagem eletrônica de dados passariam a ser feitos nos sistemas da ECT, que os distribuiria para impressão e acabamento o mais próximo possível do destino final. Dessa forma, os documentos impressos seriam entregues com custos menores para as empresas.

O projeto desenvolvido pela ECT apresenta as seguintes características principais:

- Opção pelo modelo de negócio integrado
- Aquisição apenas da inteligência do processo: software de gerenciamento de produção e licenças de software de apoio para a produção
- Custos de investimento em hardwares, rede de transmissão de dados e comunicação, montagem dos centros de distribuição, mobiliários, integração, operação, fornecimento e logística de insumos e outras necessidades, são de responsabilidade do Fornecedor da Solução
- Serviços serão prestados através de três tipos de centros a serem implantados e operados pelo fornecedor da Solução Integrada, com a transferência de conhecimento e "know how" aos empregados da ECT:

Centro de Controle: unidade central, localizada em Brasília, responsável pela coordenação, monitoramento e suporte de toda cadeia produtiva e pelo atendimento a clientes

Centros de Tratamento de Dados: duas unidades, a serem localizadas em Brasília e São Paulo, responsáveis pela recepção, tratamento e desenvolvimento de formulários e aplicativos, geração de mídia, triagem e distribuição eletrônica de dados recebidos dos clientes para os Centros de Produção

Centros de Produção: quatorze unidades, subdivididos em exclusivos e não-exclusivos, a serem distribuídas conforme tabela constante do apêndice A do projeto básico, responsáveis pela recepção dos dados enviados pelos Centros de Tratamento de Dados, impressão e acabamento de documentos e preparação de objetos para expedição

- A ECT pagará pelos serviços executados pelo fornecedor da Solução Integrada com base na quantidade de documentos efetivamente produzidos

6.5.3 Concorrência Internacional nº 12/2002 E Contrato 13.159/2004

Após os trabalhos de modelagem da Solução Integrada de Correio Híbrido Postal desenvolvidos pelo grupo de trabalho constituído em outubro de 2001, a Presidência da ECT constituiu Comissão Especial de Licitação – CEL/AC com o objetivo de realizar processo licitatório das contratações necessárias ao desenvolvimento do Correio Híbrido Postal.

Os trabalhos da Comissão Especial de Licitação e o processo de Concorrência Internacional nº 12/2002 que resultou na celebração do contrato nº 13.159/2004, resumidamente, transcorreram da seguinte forma:

- Em 05/04/2002 a CEL/AC comunica a conclusão da elaboração do projeto básico e minuta do edital para contratação da Solução Integrada de Produção Descentralizada de Documentos, a um custo estimado de R\$ 900 milhões.
- Em 09/04/2002 publicação do aviso de Audiência Pública referente à Concorrência Internacional nº 12/2002.
- Em 24/04/2002 realização da Audiência Pública referente à Concorrência Internacional nº 12/2002 com a participação de 35 representantes de 21 empresas distintas.
- Em 14/05/2002 a CEL/AC encaminha minuta de edital e anexos para análise e chancela do Departamento Jurídico da ECT.
- Em 27/05/2002 o Departamento Jurídico da ECT aprova minuta de edital e anexos por meio da Nota Jurídica DEJUR/DJCOM 324/2002.
- Em 28/05/2002 a CEL/AC publica Edital de Concorrência Internacional nº 12/2002, com sessão de abertura marcada para 30/07/2002.
- Em 25/07/2002 a CEL/AC publica aviso de alteração da data de abertura da licitação, adiada em 15 dias, para 13/08/2002.
- Em 29/07/2002 o Tribunal Regional Federal da 1ª Região (Distrito Federal) concede liminar em mandado de segurança impetrado pela Xerox Comércio e Indústria que questiona a não reabertura do prazo de 60 dias a partir da publicação de alterações no Edital, realizada em 11/06/2002 por meio de respostas a questionamentos.
- Em 05/08/2002 o Tribunal Regional Federal da 3ª Região (São Paulo) nega liminar em ação cautelar impetrada pela Associação Brasileira de Formulários,

Documentos e Gerenciamento da Informação – ABRAFORM e pela Associação Brasileira da Indústria Gráfica – ABIGRAF, que questiona a legalidade da intenção da ECT em operar no mercado de produção descentralizada de documentos.

- Em 06/08/2002 a empresa American Bank Note Company apresenta impugnação ao Edital motivada pela omissão de elementos que permitam definir claramente o objeto da licitação.
- Em 13/08/2002 a CEL/AC republica o Edital com novas alterações, e estabelece a data de abertura da licitação para 15/10/2002.
- Em 09/10/2002 a CEL/AC publica aviso de adiamento “sine die” da abertura da licitação, informando também alteração no critério de ponderação Técnica/Preço.
- Em 28/02/2003 a Presidência da ECT reedita Portaria alterando a composição da Comissão Especial de Licitação.
- Em 27/05/2003 a Presidência da ECT reedita Portaria alterando novamente a composição da Comissão Especial de Licitação.
- Em 15/08/2005 a CEL/AC encaminha nova versão de minuta de edital e anexos para análise e chancela do Departamento Jurídico da ECT.
- Em 10/09/2003 o Departamento Jurídico da ECT aprova minuta de edital e anexos por meio da Nota Jurídica DEJUR/GAB 898/2003.
- Em 27/11/2003 o Departamento de Orçamento e Custos apresenta estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de Correio Híbrido Postal.
- Em 03/12/2003 o presidente da CEL/AC encaminha ao Gabinete da Presidência da ECT resposta a questionamentos apresentados pela Controladoria Geral da União sobre o projeto do Correio Híbrido Postal.
- Em 03/12/2003 o Presidente da ECT encaminha nota técnica à ABIGRAF e à ABRAFORM, em resposta a questionamentos formulados por aquelas entidades sobre o projeto do Correio Híbrido Postal.
- Em 10/12/2003 a Chefe do Departamento Jurídico convalida respostas aos questionamentos formulados pela CGU, por meio da Nota Jurídica DEJUR/GAB1295/2003.
- Em 12/12/2003 a CEL/AC republica o Edital da Concorrência Internacional nº 12/2002 com sessão de abertura marcada para 16/02/2004
- Em 19/12/2003 a CEL/AC realiza sessão pública para reapresentação do projeto Correio Híbrido e do Edital de Concorrência Internacional nº12/2002, a qual compareceram 26 representantes de 15 empresas.
- Em 23/12/2003 a ABIGRAF apresenta impugnação ao Edital motivada pela alegada inexistência de competência constitucional e legal da ECT para operar no mercado de produção de documentos.

- Em 02/02/2004 a Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação, Software e Internet – ASSESPRO solicita a ECT que seja suspensa a Concorrência Internacional nº 12/2002 devido à opção pela aquisição de software estrangeiro e à suposta monopolização do mercado.
- Em 10/02/2004 a empresa Xerox Comércio e Indústria apresenta impugnação ao Edital motivada pela não realização de nova audiência pública anterior à republicação do Edital, pela suposta restrição à competitividade do certame devido a exigências excessivas e pela introdução de alterações nas especificações técnicas sem a necessária reabertura de prazo.
- Em 12/02/2004 o Presidente em exercício da ECT, Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, com base nos argumentos fornecidos pela CEL/AC e Departamento Jurídico da ECT, julga improcedentes as impugnações apresentadas pela Xerox Comércio e Indústria e pela ABIGRAF.
- Em 13/02/2004 o Presidente em exercício da ECT, Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, responde à ASSESPRO com argumentos contrários às alegações apresentadas para solicitar a suspensão do certame licitatório.
- Em 13/02/2004 o Tribunal Regional Federal da 1ª Região (Distrito Federal) nega liminar em ação cautelar impetrada pela ABIGRAF questionando a legalidade da intenção da ECT operar no mercado de produção descentralizada de documentos.
- Em 13/02/2004 o Tribunal Regional Federal da 1ª Região (Distrito Federal) concede liminar em novo mandado de segurança impetrado pela empresa Xerox Comércio e Indústria, que questiona a não reabertura de prazo de 60 dias a partir da publicação de alterações no Edital, realizada em 29/01/2003 por meio de resposta a questionamento.
- Em 16/12/2004 a CEL/AC realiza sessão de abertura da licitação apenas para comunicar às licitantes a suspensão do certame, por determinação judicial.
- Em 19/12/2004 a CEL/AC publica aviso de novo adiamento “sine die” da abertura da licitação.
- Em 06/04/2004 a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça decide pelo arquivamento de processo administrativo motivado por representação apresentada pela ABIGRAF, questionando a legalidade da intenção da ECT em operar no mercado de produção descentralizada de documentos.
- Em 13/05/2004 os gerentes do Projeto de Correio Híbrido Postal e do Programa de Correio Híbrido sugerem modificações ao Edital para eliminar as exigências questionadas pela empresa Xerox Comércio e Indústria.

- Em 21/05/2004 a CEL/AC encaminha nova versão de minuta de edital e anexos para análise e chancela do Departamento Jurídico da ECT, com solicitação de especial atenção aos itens 3.1.3 e 3.2.1.
- Em 24/05/2004 a chefe do Departamento Jurídico da ECT aprova minuta de edital e anexos por meio da Nota Jurídica DEJUR/DJTEC 441/2004.
- Em 02/06/2004 os gerentes do Projeto de Correio Híbrido Postal e do Programa de Correio Híbrido incluem nos autos considerações sobre as exigências de qualificação técnica incluídas no Edital.
- Em 07/06/2004 a CEL/AC republica o Edital de Concorrência Internacional nº 12/2002, com sessão de abertura marcada para 18/08/2004.
- Em 14/07/2004 o TCU, por meio do Acórdão 971/2004-Plenário, conhece representação formulada pela ABIGRAF sobre a alegada inexistência de competência constitucional e legal da ECT para operar no mercado de produção de documentos, para, no mérito, considerá-la improcedente.
- Em 11/08/2004 a empresa Moore do Brasil apresenta impugnação ao Edital motivada pela suposta violação a diversos dispositivos da Lei 8.666/93.
- Em 13/08/2004 a empresa Fingerprint Gráfica apresenta impugnação ao Edital motivada pela suposta violação a diversos dispositivos da Lei 8.666/93.
- Em 13/08/2004 a empresa Evoluti Tecnologia e Serviços apresenta impugnação ao Edital motivada por supostas ilegalidades na definição dos critérios de pontuação.
- Em 13/08/2004 a empresa S2C Consultoria e Tecnologia apresenta impugnação ao Edital motivada pela suposta violação a diversos dispositivos da Lei 8.666/93.
- Em 16/08/2004 o Presidente da ECT, com base nos argumentos fornecidos pela CEL/AC e Departamento Jurídico da ECT, julga improcedentes as impugnações apresentadas pela Moore do Brasil e Fingerprint Gráfica.
- Em 17/08/2004 o Presidente da ECT, com base nos argumentos fornecidos pela CEL/AC e Departamento Jurídico da ECT, julga improcedentes as impugnações apresentadas pela Evoluti Tecnologia e Serviços e S2C Consultoria e Tecnologia.
- Em 18/08/2004 o Tribunal Regional Federal da 1ª Região (Distrito Federal) concede liminar em ação cautelar impetrada pela empresa Xerox Comércio e Indústria, que questiona aspectos relativos à restrição à competição e à falta de objetividade do Edital.
- Em 18/08/2004 a CEL/AC realiza sessão de abertura da Concorrência Internacional nº 12/2002, efetua abertura do envelope de documentação do Consórcio BRPostal, única licitante presente à sessão, e interrompe a sessão quando do conhecimento da liminar concedida pela justiça federal.

- Em 19/08/2004 o Tribunal Regional Federal da 1ª Região (Distrito Federal) suspende a liminar anteriormente concedida à empresa Xerox Comércio e Indústria.
- Em 19/08/2004 a CEL/AC realiza sessão para comunicado do resultado da fase de habilitação e abertura de proposta técnica do Consórcio BRPostal.
- Em 25/08/2004 a CEL/AC realiza sessão para comunicado do resultado da fase de julgamento da proposta técnica do consórcio BRPostal.
- Em 30/08/2004 a CEL/AC realiza sessão para abertura de proposta comercial do Consórcio BRPostal – valor global da proposta: R\$ 4.459.791.009,44.
- Em 01/09/2005 a CEL/AC solicita ao Consórcio BRPostal redução dos valores constantes da planilha de preços relativos ao fornecimento de insumos com base em relatório produzido pela equipe do projeto Correio Híbrido Postal.
- Em 13/09/2004 o Consórcio BRPostal apresenta versão revisada de sua proposta comercial, com os ajustes solicitados pela ECT – valor global atualizado: R\$ 4.316.201.411,45.
- Em 16/09/2004 o Departamento de Orçamento e Custos efetua revisão do estudo de viabilidade econômico-financeiro do projeto Correio Híbrido Postal, que conclui pela viabilidade do projeto mesmo com valores atualizados com base na proposta do Consórcio BRPostal.
- Em 23/09/2004 a CEL/AC solicita ao Consórcio BRPostal esclarecimentos sobre os custos relativos ao software GPDD, à manutenção evolutiva e aos serviços de produção de documentos.
- Em 30/09/2004 o Consórcio BRPostal apresenta os esclarecimentos solicitados pela CEL/AC, incluindo as planilhas de composição de custos dos serviços de produção.
- Em 14/10/2004 a CEL/AC solicita ao Consórcio BRPostal a redução de preços relativos ao fornecimento de alguns softwares básicos, com base em pareceres produzidos pela área de tecnologia da ECT.
- Em 19/10/2004 o Consórcio BRPostal apresenta nova versão revisada de sua proposta comercial, com os ajustes solicitados pela ECT – valor global atualizado: R\$ 4.315.881.812,33.
- Em 26/10/2004 o gerente do Projeto Correio Híbrido Postal manifesta-se pela adequação dos preços constantes da proposta comercial do Consórcio BRPostal.
- Em 28/10/2004 a CEL/AC realiza sessão para comunicação do resultado final do julgamento das propostas, que tem como resultado a classificação do Consórcio BRPostal em primeiro lugar e o encaminhamento da licitação para homologação e adjudicação.

- Em 08/11/2004 o Diretor Comercial da ECT solicita o ajuste dos bloqueios orçamentários referentes à licitação, com base nos valores constantes da proposta do Consórcio BRPostal.
- Em 10/11/2004 a Diretoria da ECT, sob a presidência do Sr. João Henrique de Almeida Sousa, homologa a adjudicação do objeto da Concorrência Internacional nº 12/2002 ao Consórcio BRPostal, de acordo com o Relatório DICOM – 040/2004.
- Em 08/12/2004 o Consórcio BRPostal é formalmente constituído por meio de contrato registrado na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro em 13/12/2004:

Empresa	% de participação
American Bank Note (empresa líder)	40,44
BMK Pró Indústria Gráfica Ltda	7,94
Brasil Telecom BrT Serviços de Internet S/A	1,46
MI Montreal Informática Ltda.	9,84
Planalto Indústria de Artefatos de Papel Ltda.	7,51
Postel do Brasil Serviços e Participações Ltda.	0,50
Postel Print SpA	0,50
Postel SpA	11,73
Print Laser Service Ltda.	20,08

- Em 14/12/2004 a Chefe do Departamento Jurídico aprova, por meio da Nota Jurídica DEJUR/DCON 1329/2004, o contrato a ser assinado com o Consórcio BRPostal.
- Em 21/12/2004 a Chefe do Departamento Jurídico aprova, por meio da Nota Jurídica DEJUR/GAB 1365/2004, o primeiro termo aditivo ao contrato 13.159/2004, com base em proposta contida em relatório do projeto Correio Híbrido Postal e aprovado por meio do Relatório DICOM 005/2004, todos da mesma data.
- Em 21/12/2004 a ECT e o Consórcio BRPostal assinam Contrato nº 13.159/2004 em decorrência do resultado da Concorrência Internacional nº 12/2002 que resumidamente, apresenta:

Distribuição dos valores em relação aos serviços contratados (cláusula 7 do contrato, planilha obtida do relatório TCU, anexo 4)

Item	Memória de cálculo	Valor – R\$	%
Software GPDD (inclui planos de gestão e contingência)	Valor estabelecido em contrato	69.321.347,38	1,61
Softwares básicos de apoio, de geração de formulários e de desenvolvimento de aplicativos	Valor estabelecido em contrato	30.865.332,02	0,71
Manutenção evolutiva	Valor estabelecido em contrato	3.014.400,00	0,07
Operação dos centros de controle e de tratamento de dados	13,77% (serviços GPDD) + 2,29% (impostos*), sobre os valores estimados dos serviços de produção	676.556.525,71	15,68
Operação dos centros de produção	71,98% (custos diretos e indiretos) +11,96% (impostos*), incidentes sobre os valores estimados dos serviços de produção	3.536.124.207,22	81,93
		4.315.881.812,33	100,00

*Os valores relativos a impostos foram obtidos a partir da aplicação proporcional dos impostos devidos sobre cada uma das parcelas constantes da planilha de composição de custos.

Distribuição de responsabilidades entre empresas integrantes do Consórcio (planilha obtida do relatório TCU, anexo4)

Empresa	Responsabilidade
	<p>Com relação à implantação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fornecer licenças de softwares básicos e de apoio, além dos fornecidos pela Postel • Elaborar e executar planos de gestão, de contingência e de trabalho • Elaborar e executar plano de treinamento dos softwares básicos por ela fornecidos • Assessorar a Postel na elaboração e execução do plano de treinamento do software GPDD e dos softwares básicos fornecidos pela Postel • Integrar o software GPDD aos softwares básicos de apoio e aos sistemas de informação da

<p>American Bank Note</p>	<p>ECT</p> <p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operar centros de controle e de tratamento de dados • Fornecer papel branco e pré-impreso para os centros de produção • Operar os centros de produção exclusivos de Brasília e Curitiba e o centro de produção não-exclusivo de Porto Alegre • Desenvolver parte das atividades de impressão, acabamento e expedição de talonários de cheques <p>Providenciar, instalar e prover a manutenção do hardware dos centros de controle e de tratamento de dados</p>
<p>BMK</p>	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operar o centro de produção exclusivo de São Paulo 2 (Santo Amaro) e o centro de produção não-exclusivo de São Paulo 3 (Mooca) • Desenvolver parte das atividades de impressão, acabamento e expedição de talonários de cheques
<p>Brasil Telecom</p>	<p>Com relação à operação da solução:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrar e gerenciar a transmissão de informações entre os centros de informação de tratamento de dados e os centros de produção • Subcontratar empresas para fornecimento dos links de comunicação e da infra-estrutura necessária para comunicação entre os centros de tratamento de dados e os centros de produção
<p>Montreal Informática</p>	<p>Com relação à implantação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assessorar a American Bank Note na elaboração e execução dos planos de gestão, de contingência e de trabalho • Assessorar a American Bank Note na integração do software GPDD aos softwares básicos e de apoio aos sistemas de informação da ECT

	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operar o centro de produção exclusivo do Rio de Janeiro e o centro de produção não-exclusivo de Belo Horizonte • Prestar os serviços de manutenção evolutiva do software GPDD e demais softwares que compõem a solução integrada
Planalto	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fornecer envelopes para os centros de produção
Postel Brasil	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestar apoio administrativo e comercial à Postel e à Postel Print • Realizar a gestão de assuntos estratégicos junto à ECT
Postel Print	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestar assistência técnica aos consorciados nos serviços de produção integrada e distribuição de documentos
Postel	<p>Com relação à implantação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fornecer a "tecnologia contida no software GPDD" • Fornecer licenças dos seguintes softwares básicos: Message Ware Plus (Elsag), Address Norm (Address Software), Call Center (Delfi) e CSGD (Delfi) • Prestar assistência técnica na transferência de tecnologia relativa ao software GPDD e demais softwares fornecidos pela Postel • Assistir tecnicamente à ECT e à American Bank Note na integração do software GPDD aos softwares básicos e de apoio e aos sistemas de informação da ECT • Assistir tecnicamente à American Bank Note na integração, customização e manutenção evolutiva do software GPDD
Print Laser	<p>Com relação à operação da solução</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operar os centros de produção exclusivos de São Paulo 1 (Jaguarié) e Campinas e os centros de

produção não-exclusivos de São Paulo 4 (Vila Maria), Fortaleza, Belém, Recife e Salvador
--

- Em 21/12/2004 a ECT e o Consórcio BRPostal assinam o Primeiro Aditivo ao Contrato nº 13.159/2004, que tem como objeto a suspensão da execução e da prestação de garantia do referido contrato até que seja obtido pronunciamento do INPI quanto à transferência de tecnologia relativa ao software GPDD.
- Em 19/01/2005 o INPI encaminha resposta à consulta formulada pela ECT.
- Em 23/03/2005 a Assessoria de Planejamento Estratégico e Gestão aprova a criação de estrutura temporária de pessoal para implantação do programa de correio híbrido postal.
- Em 25/04/2005 o Diretor Comercial da ECT solicita reprogramação dos pagamentos relativos ao contrato nº13.159/2004, considerando a estimativa de início efetivo de sua execução dia 06/06/2005.
- Em 12/05/2005 o INPI encaminha novo ofício à ECT, no qual esclarece e ratifica as informações prestadas anteriormente acerca da transferência de tecnologia do software GPDD.
- Em 23/05/2005 a empresa Postel encaminha correspondência à gerência do programa Correio Híbrido Postal, na qual manifesta discordância quanto à responsabilidade daquela empresa pelo pagamento da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE) sobre as parcelas relativas à transferência de tecnologia.
- Em 24/05/2005 a empresa Postel encaminha nova correspondência à gerência do programa Correio Híbrido Postal, na qual concorda em ressarcir a ECT pelos custos decorrentes do pagamento da CIDE, descontados os valores dos incentivos fiscais recebidos pela ECT em função de tal pagamento.
- Em 06/06/2005 o Diretor Comercial da ECT solicita parecer da Diretoria Econômico-Financeira sobre a proposta apresentada pela Postel.
- Em 14/06/2005 a Diretoria Econômico-Financeira recomenda o ressarcimento integral do valor da CIDE, mediante retenção a ser efetuada no momento do pagamento à Postel.
- Em 20/06/2005 a Chefe do Departamento Jurídico recomenda à Diretoria Comercial que obtenha parecer da área financeira sobre eventual impacto do pagamento da CIDE sobre tributação dos serviços de produção de documentos.
- Em 30/06/2005 a Diretoria Econômico-Financeira apresenta parecer preliminar sobre a tributação dos serviços de produção, no qual destaca a necessidade de definição prévia do modelo de faturamento a ser adotado pelo Consórcio BRPostal.

- Em 08/07/2005 o Gerente do Programa Correio Híbrido Postal solicita ao Consórcio BRPostal a definição do modelo de faturamento dos serviços a serem prestados.
- Em 25/07/2005 o Gerente do Programa Correio Híbrido Postal solicita à Diretoria Comercial que verifique, junto ao Departamento Jurídico, a possibilidade de autorizar a continuidade das negociações com o Consórcio BRPostal, mesmo sem a definição do modelo de faturamento a ser adotado.
- Em 27/07/2005 a Controladoria Geral da União (CGU) encaminha à ECT a Nota de Auditoria nº 8, para que a empresa se manifeste sobre as considerações e questionamentos apresentados (item 5.1.5.4 deste capítulo).
- Em 29/07/2005 o Departamento de Orçamento e Custos realiza estudo de viabilidade comercial do Correio Híbrido Postal, em atendimento a solicitação contida na Nota de Auditoria nº 8.
- Em 01/08/2005 a ECT encaminha à CGU as justificativas relativas aos questionamentos contidos na Nota de Auditoria nº 8.
- Em 02/08/2005 o Consórcio BRPostal encaminha à gerência do Programa Correio Híbrido Postal o modelo de faturamento a ser adotado.
- Em 08/08/2005 a Diretoria Comercial encaminha cópia do modelo de faturamento do Consórcio BRPostal à Diretoria Econômico-Financeira e ao Departamento Jurídico, para continuidade das análises relativas ao pagamento da CIDE e demais questões tributárias pertinentes ao Correio Híbrido Postal.
- Em 11/08/2005 a CGU emite Relatório Parcial nº 8, referente à auditoria realizada sobre a contratação da Solução Integrada de Produção Descentralizada de Documentos.
- Em 15/09/2005 a ECT encaminha à CGU informações complementares em resposta aos comentários e recomendações constantes do Relatório Parcial nº 8.
- Em 28/09/05 Despacho do Ministro Relator Ubiratan Aguiar concedendo medida cautelar determinando que a ECT mantenha a suspensão da execução do contrato nº 13.159/2004.
- Em 17/10/2005 o Presidente da ECT, Sr. Jânio Cezar Luiz Pohren, em atendimento ao despacho proferido pelo Ministro Relator Ubiratan Aguiar nos autos do processo TC – 016.572/2005-9, dá cumprimento à medida cautelar no sentido de manter suspensa a execução do Contrato nº 13.159/2004.
- 07/12/2005 Despacho do Ministro Relator Ubiratan Aguiar suspende a medida cautelar que mantinha suspensa a execução do contrato. Também é reportado que o valor correto do contrato é de R\$ 2.621.394.070,37, em função da identificação de erros de cálculo na apuração dos valores de serviços de impressão e acabamento.

6.5.4 Relatório Controladoria-Geral Da União

O Relatório Parcial nº 8 (**anexo 1**) da Auditoria Especial na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, instituída pela Portaria 121/2005/CGU-PR, apresenta diversas constatações. Essas constatações foram encaminhadas à ECT que, por sua vez, apresentou suas contraposições (**anexo 2**). Essas contraposições foram analisadas e consideradas no Relatório Final (**anexo 3**).

As principais constatações identificadas no relatório parcial foram:

6.5.4.1 Variação injustificada no valor contratado, em relação ao estimado

O valor contratado (R\$ 4.315.881.812,33) para a Solução Integrada de Produção Descentralizada de Documentos – GPDD, Projeto Correio Híbrido Postal – CHP, da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, foi 400,77% maior que o valor estimado (R\$ 861.848.916,00).

Apesar das justificativas apresentadas pela ECT quanto à subestimação do preço estimado, a CGU aponta que o critério estabelecido no Edital, média ponderada de todos os serviços, resultou em valores significativamente diferentes do real custo a ser incorrido pela ECT.

Mesmo não havendo risco de pagamentos excessivos, uma vez que o pagamento do serviço prestado será item a item, foram efetuadas as seguintes observação e recomendações:

- Reavaliar a razoabilidade dos valores estabelecidos em contrato, tendo-se que os valores apurados na Proposta Comercial do Consórcio BRPostal o foram mediante ponderação entre os preços de serviços diferentes ofertados “célula a célula” nas Tabelas T1 a T5

- Ajustar, mediante Termo Aditivo, os valores contratuais, de sorte a trazê-los para os patamares da estimativa de realização dos serviços célula a célula das Tabelas T1 a T5

6.5.4.2 Inconsistência entre os estudos de viabilidade econômico-financeira

O primeiro estudo de viabilidade econômico-financeira foi efetuado com base nos valores subestimados inicialmente previstos para o projeto.

O segundo estudo, realizado após a abertura da proposta econômica do Consórcio BRPostal e considerando a majoração de 406,42% nos custos com impressão e acabamento dos objetos postais, apresenta resultados ainda mais favoráveis em um dos cenários estabelecidos.

Ao ser indagada sobre essa situação, a ECT apresentou um terceiro estudo fundamentado na redução dos custos operacionais aplicados ao processo tradicional.

A CGU reafirma sua recomendação, já efetuada por ocasião da análise do primeiro estudo de viabilidade, quanto à adoção de providências para o monitoramento das ações de implementação e produção, com vistas a aferir, sistematicamente, o desempenho de produção, retorno do investimento e viabilidade econômico-financeira, dando ênfase ao monitoramento da viabilidade comercial do Projeto.

6.5.4.3 Riscos de manipulação por terceiros de dados protegidos por sigilo

O estudo de viabilidade aponta para o risco de os potenciais clientes corporativos não admitirem a entrega de seus "dados variáveis" para a ECT os entregar a um terceiro que produzirá os objetos postais.

A ECT argumenta que tal situação já acontece em grande número de casos em que clientes corporativos não dispõem de parque gráfico próprio além de elencar uma série de procedimentos e sistemas de segurança que integram o Projeto Básico.

A CGU entendeu que as explicações apresentadas foram suficientes para elidir a questão.

6.5.4.4 Estimativa inadequada de preço do Software GPDD

Usualmente, a ECT utilizava, nos projetos envolvendo tecnologia da informação, a metodologia de “métrica de pontos por função”. A CGU verificou que no processo de licitação em questão, a ECT optou pela contratação de um software pronto ao invés de contratar seu desenvolvimento e, conseqüentemente adotar o referido método de avaliação.

A ECT esclareceu que, em função da especificidade e singularidade do software GPDD e dos altos riscos do desenvolvimento total de um software para atendimento da solução de correio híbrido, optou pela contratação de software já existente no mercado.

A CGU entendeu que as explicações apresentadas foram suficientes para elidir a questão.

6.5.4.5 Levantamento insuficiente para definição do valor de referência do projeto

Em função de não ter obtido êxito na pesquisa de preços efetuada junto a potenciais licitantes, o parâmetro de preço para o software de gestão da solução Correio Híbrido Postal foi baseado no preço contratado do Correio Híbrido Telemático, com o qual não guarda nenhuma similaridade.

Em que pesem as explicações apresentadas pela ECT, a CGU manteve suas observações e recomendações:

- Não há como afirmar, em função da falta parâmetros de preços e da falta de competitividade do certame, que a contratação foi a mais vantajosa para a Administração;
- A ECT lançou ao mercado licitação sem ter domínio pleno do objeto a ser adquirido e, ao não obter o valor de referência desatendeu as exigências da Lei de Licitações e Contratos. Essa situação configura-se pela pesquisa de preços efetuada nos mercados nacional e internacional após a apresentação da proposta do Consórcio BRPostal;

- Recomendou efetuar ampla pesquisa no âmbito de administrações postais que operam correio híbrido postal e, considerando as diferenças de cada uma, demonstrar seus custos incorridos com aquisição ou desenvolvimento e operação de tal solução integrada, objetivando a aferição da adequação dos preços contratados. Os resultados das avaliações serão encaminhados à CGU, no prazo de 60 dias, para fins de eventual apuração de responsabilidade.

6.5.4.6 Exigência de atestado de capacidade técnica restritiva à competição

O Edital publicado em 28/05/2002 previa, em relação ao subitem 3.2.1 que a qualificação técnica poderia ser comprovada mediante o somatório de atestados apresentados pelas empresas consorciadas. Essa condição foi alterada na última versão do Edital, quando se passou a exigir que a comprovação técnica passasse a ser cumprida por uma única empresa integrante do consórcio.

A CGU considerou, apesar das explicações apresentadas pela ECT, que a alteração foi injustificada e que não se coaduna com a posição da ECT apresentada em Audiência Pública, no sentido de buscar diversificação de tecnologia e de uma plataforma mais aberta possível.

A CGU recomendou à ECT a demonstração, no prazo de 60 dias, da real capacidade instalada no país que pudesse atender à exigência de capacidade técnica prevista na versão final do Edital.

6.5.4.7 Exigência de tecnologia de impressão restritiva à competição

Foi permitida a apresentação de propostas técnicas que previssessem a utilização, exclusivamente, das tecnologias de impressão "led", laser ou magnetográfica.

A ECT informou que as tecnologias de impressão previstas são as mais utilizadas no mercado e as que apresentam a melhor relação de custo/benefício, qualidade e resistência.

A CGU considerou que a manifestação da ECT foi suficiente para elidir o ponto.

6.5.4.8 Alteração injustificada dos percentuais e das bases de cálculo de multas da primeira para a última versão do Edital

Os percentuais e bases de cálculo de multas a serem aplicadas em caso de inadimplência foram significativamente alterados entre a primeira e última versão do Edital.

A CGU entendeu ser razoável a justificativa da ECT para as alterações das bases de cálculo. Contudo manteve o entendimento de haver sido excessiva a redução dos percentuais a serem aplicados. Recomendou reavaliar os novos percentuais, de modo a evitar que as reduções se tornem incentivos à inadimplência.

6.5.4.9 Antecipação de pagamento à contratada

O cronograma de desembolso dos valores referentes ao investimento prevê o pagamento de 10% na aprovação do Plano de Trabalho.

A ECT apresentou explicações referentes ao cronograma de pagamentos que foram consideradas, pela CGU, suficientes para elidir o ponto.

6.5.5 Relatório Tribunal de Contas da União

A representação emitida pelo TCU em 22 de setembro de 2005 (**anexo 4**), referente à Auditoria Fiscal nº 890/2005, designada pela Portaria de Fiscalização nº 961 de 27 de junho de 2005, visou cumprir despacho do Exmo. Ministro-Relator Ubiratan Aguiar no TC 007.694/2005-2, no sentido de que indícios de irregularidades graves fossem relatados tempestivamente.

Em face da gravidade dos fatos relatados, que ensejam até a nulidade do certame, foi proposta, na referida representação, a adoção de medida cautelar para que a ECT suspendesse a execução contratual até que o Tribunal se manifeste quanto à

nulidade do processo licitatório. Em 28 de setembro de 2005, foi emitido despacho pelo Ministro-Relator Ubiratan Aguiar concedendo a referida Medida Cautelar e determinando outras providências (**anexo 5**). Essas recomendações foram acatadas pela ECT em 17/10/2005, conforme documentos 1 e 2 (**anexo 6**).

Os principais indícios de irregularidades graves na condução da Concorrência Internacional nº 12/2002 identificados na representação do TCU e constantes do despacho que aprova a citada Medida Cautelar, são a seguir resumidos:

6.5.5.1 Restrição à competição

A partir da análise do Edital e dos autos do correspondente processo licitatório foram encontrados os seguintes pontos que configuram fatores restritivos à competitividade do certame:

- Contratação dos serviços de impressão e acabamento em conjunto com os demais produtos e serviços que compõem o objeto;
- Exigência de instalação de centros de produção em dependências da própria ECT;
- Vedação ao somatório de atestados para qualificação técnica no caso de participação em consórcio.

6.5.5.2 Adoção de critérios inadequados de qualificação e pontuação técnica

A inadequação dos critérios de qualificação e pontuação técnica é observada sob três aspectos distintos:

- Os critérios estabelecidos não alcançam alguns dos elementos mais importantes que compõem o objeto: a comprovação de produção exigida não está diretamente atrelada à empresa que efetivamente prestará esses serviços; não há exigência de comprovação de que o software de gerenciamento tenha sido usado em operações de porte semelhante à que será implantada pela ECT;
- Alguns itens avaliam apenas experiências anteriores e não a capacidade de fornecer os produtos e serviços contratados: o Atestado de Capacidade Técnica a ser apresentado pelas empresas licitantes destina-se a comprovação de experiência anterior na gestão e na execução do processo de produção descentralizada de documentos;

- Itens irrelevantes para a contratação restringem a competitividade do certame: pontuação simultânea de certificados ISO 9002 e 9001 que deveriam ser excludentes, uma vez que um substituiu o outro; pontuação para atestado de experiência de gestão de solução integrada de produção descentralizada de documentos, que já é exigida como parte da qualificação técnica para habilitação; pontuação significativa para licitantes que apresentem experiência na produção mensal de documentos em quantidades até cinco vezes superiores ao mínimo exigido para qualificação; pontuação para a quantidade de contratos para produção descentralizada de documentos.

6.5.5.3 Ausência de critérios objetivos para fixação de preços

A partir da análise do Edital e dos autos do correspondente processo licitatório constatou-se a ausência de critérios objetivos para fixação de preços e para verificação da conformidade dos preços cotados com os valores de mercado:

- Atribuição de valores a apenas 2 produtos: softwares GPDD e básicos e serviços de produção de documentos (definido a partir de cálculos ponderados contidos nas tabelas T1 a T15 do edital);
- Custos dos demais serviços e produtos deveriam ser embutidos nos valores do software e serviços de produção.

6.5.5.4 Superfaturamento dos serviços contratados

Apesar da identificada ausência de critérios objetivos para fixação de preços, constatou-se a existência de preços que podem ser considerados superfaturados na proposta do Consórcio BRPostal:

- Manutenção evolutiva do software (8.000 horas de trabalho de técnicos, taxa horária média de R\$ 376,80, destinadas à assistência técnica e suporte operacional no desenvolvimento de atualizações, mudanças e inclusões de novas funcionalidades);
- Transferência de tecnologia relativa ao software GPDD e à operacionalização da solução integrada de produção descentralizada de documentos.

6.5.5.5 Proposta de Encaminhamento

A representação encaminhou ao Gabinete do Exmo. Ministro Relator Ubiratan Aguiar as propostas a seguir reproduzidas:

- “a) nos termos da art.45 da Lei nº 8443/92, c/c o *caput* do art. 276 do Regimento Interno, adotar medida cautelar no sentido de ser determinado à ECT que mantenha a suspensão da execução do contrato nº 13.159/2004 até que o Tribunal se manifeste em caráter conclusivo sobre as irregularidades, já que, caso contrário, a rescisão contratual poderia onerar a Administração com o dever de indenizar previsto no art. 59, parágrafo único, da Lei 8.666/93;
- b) nos termos do art.45 da Lei nº 8.443/92, c/c o §3º do art. 276 do Regimento Interno, promover a oitiva do Presidente da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT e do Consórcio BRPostal, na pessoa de seu representante legal, para que se manifestem, no prazo de 15 (quinze dias), acerca das irregularidades enumeradas abaixo, esclarecendo-lhes que a não apresentação de justificativas ou seu não acolhimento poderá ensejar a fixação de prazo para a adoção de medidas legais cabíveis com vistas à nulidade do processo licitatório:
- i. contratação dos serviços de impressão e acabamento em conjunto com os demais produtos e serviços que compõem o objeto, quando tais itens poderiam ser licitados em separado e possivelmente em melhores condições para a ECT, conforme descrito na seção 3.1, parágrafos 3.1.1.2 a 3.1.1.11 da presente representação, em desacordo com o disposto na Súmula TCU nº 247 e na Lei 8.666/93, art. 3º, *caput* e art. 23, § 1º;
 - ii. exigência de instalação de centros de produção nas dependências da própria ECT, conforme descrito na seção 3.1, parágrafos 3.1.1.13 a 3.1.1.20 da presente representação, em violação ao disposto na Lei 8.666/93, art.3º, § 1º, inciso I;
 - iii. vedação ao somatório de atestados de qualificação técnica no caso de participação por consórcio, sem justificativas técnicas para tal restrição, conforme descrito na seção 3.1, parágrafos 3.1.1.21 a 3.1.1.31 da presente representação, em desacordo com o disposto na Lei 8.666/93, art.3º, § 1º, inciso I;
 - iv. adoção de critérios inadequados de qualificação e pontuação técnica, conforme descrito na seção 3.2 da presente representação, em desacordo com o disposto na Lei 8.666/93, art.30, inciso II e art. 3º § 1º, inciso I;

- v. ausência de critérios objetivos para fixação de preços, conforme descrito na seção 3.3 da presente representação, em desacordo com o disposto na Lei 8.666/93, art.3º, caput e art.43, inciso IV;
 - vi. superfaturamento de serviços contratados, conforme descrito na seção 3.4 da presente representação, em desacordo com o disposto no item 6.7 do edital da Concorrência Internacional nº 12/2002
- c) encaminhar cópia da presente representação à ECT e ao consórcio BRPostal, para fins de subsidiar suas respectivas manifestações quanto às irregularidades apontadas nos subitens da alínea anterior;
- d) nos termos do despacho do Exmo. Ministro-Relator Ubiratan Aguiar exarado no TC 007.694/2005-2, no que se refere ao estabelecimento de parceria com o Ministério Público, determinar imediata remessa de cópia dos autos àquela instituição, para apuração de responsabilidade e adoção das medidas cabíveis;
- e) considerada a existência de Comissão Parlamentar Mista de Inquérito, no âmbito do Congresso Nacional, destinada a apurar as denúncias de corrupção na ECT, determinar a imediata remessa de cópia dos autos àquela Comissão, para apuração de responsabilidades e adoção das medidas cabíveis;
- f) nos termos do art. 11 da Lei nº 8.443/92, c/c o Inciso IV do art. 250 do Regimento Interno, determinar à 1ª Secretaria de Controle Externo que realize, após análise do mérito da proposta de nulidade do processo licitatório, as audiências propostas no corpo da presente representação.”

Em 7 de dezembro de 2005, o Ministro Relator Ubiratan Aguiar, através de despacho, concluiu no sentido da revogação da Medida Cautelar e da retomada da execução do contrato nº 13.159/2004 (**anexo 7**). Tal decisão foi tomada considerando que os argumentos apresentados pela ECT e pelo consórcio BRPostal foram suficientes para elidir, total ou parcialmente, os pontos “b” a “f”, acima reproduzidos, deixando, assim, de representar motivação suficiente para determinar a nulidade do certame. Quanto ao item “ a” foram feitas as considerações a seguir reproduzidas:

“3.2.1 (...) A argumentação contida nas respostas às oitivas enfatiza os custos adicionais de integração e gestão que seriam advindos da contratação em separado, mas revela-se falha ao atribuir importância excessiva a tais custos, em particular devido a uma compreensão equivocada de qual seria exatamente a forma sugerida pela equipe técnica para tal contratação.”

3.2.2. Diante de tal situação, torna-se necessário avaliar qual seria o potencial benefício advindo para a ECT da realização de uma nova licitação nos moldes sugeridos, de modo a permitir uma comparação objetiva de tais resultados com os custos potenciais decorrentes da execução de novo processo – envolvendo aspectos administrativos, financeiros, operacionais e de gestão de risco.

3.2.3 Para tanto, ainda nessa fase de análise preliminar, foi necessário rever em detalhes as planilhas de preços e de composição de custos constantes da proposta do consórcio BRPostal e refletidas no contrato nº 13.159/2004. Conforme pode-se verificar nas folhas 3435-3451 do anexo 1, trata-se de planilhas complexas, com dezenas de linhas e colunas cada uma, permeadas de fórmulas de ponderação de custos para obtenção de valor global da contratação.

3.2.4 Ocorre que, ao efetuar tal análise, constatou-se a existência de erros nas fórmulas de ponderação de pelo menos quatro das 17 planilhas constantes do contrato, mais especificamente nas tabelas referentes ao fornecimento de papel (tabelas 5 e 6). Os cálculos em questão foram verificados com base em versões eletrônicas das respectivas planilhas, às quais a equipe teve acesso quando da realização das atividades de auditoria nas dependências da ECT.

3.2.5 Como resultado, efetuadas as correções necessárias, verificou-se que o valor global estimado do contrato nº 13.159/2004 encontra-se artificialmente majorado em aproximadamente um bilhão e setecentos milhões de reais. Cabe ressaltar, entretanto, que tal discrepância não decorre de superfaturamento em nenhum serviço específico, mas sim falhas estruturais no cálculo utilizado para se obter o valor global do contrato a partir dos valores cotados para cada um dos produtos e serviços prestados.

3.2.6 Em decorrência dos resultados obtidos, a análise comparativa de custos e benefícios de uma eventual nova licitação foi realizada com base no valor estimado do contrato, já corrigido para refletir adequadamente os valores individuais cotados. Tal valor, segundo os cálculos realizados, corresponde a R\$ 2.621.394.070,37, dos quais R\$ 2.517.873.391,85 seriam relativos aos serviços de impressão e acabamento.

3.2.7 Nesse contexto, a análise preliminar indica que uma nova licitação da solução de correio híbrido postal nos termos sugeridos poderia não resultar em benefícios para a ECT que justificassem o risco envolvido e os eventuais acréscimos dos custos de gestão da solução. Com a redução do valor contratual, reduz-se na mesma proporção o ganho que poderia ser esperado de uma maior competitividade na prestação dos serviços de impressão e acabamento.

3.2.8 Assim, verifica-se que também a irregularidade constante do item "a" supra, referente à adjudicação global de produtos e serviços que poderiam ser contratados em separado, não deverá ensejar a nulidade do certame em questão. Como resultado da análise desse ponto, quando da instrução de mérito, caberá tão

somente a determinação de revisão do valor global do contrato para se ajustar à correta ponderação dos valores individuais cotados pelo consórcio BRPostal.

3.2.9 Conclusão: Considerando que, em exame de cognição sumária, não persistiram indícios de irregularidades que ensejem a nulidade da Concorrência Internacional nº 12/2002, e considerando ainda que os valores contratuais a serem revistos referem-se a serviços de impressão e acabamento, cuja execução deverá ser iniciada somente dentro de aproximadamente seis meses, entende-se que a execução do contrato nº 13.159/2004 pode ser retomada sem prejuízos à ECT”.

6.5.6 Recomendações

Em que pese o TCU ter considerado diversos de seus pontos elididos em função das explicações dadas pela ECT, tendo até revogado a medida cautelar suspensiva do contrato, ainda não houve o julgamento do mérito do referido processo licitatório.

Contudo, considerando que o conteúdo dos depoimentos recentemente tomados pela CPMI “dos Correios”, substancialmente o do sr. Leandro Vergara Raimundi, presidente da Cobra Tecnologia, não era de conhecimento do TCU por ocasião da realização de seus trabalhos, recomendamos que análises complementares sejam efetuadas a fim de elucidar dúvidas relevantes que ainda não foram esclarecidas.

1. Em seu depoimento, o sr. Leandro Vergara Raimundi confirma que a Cobra integrou grupo de empresas interessadas em participar do processo licitatório do Correio Híbrido. Esse grupo chegou a elaborar proposta que, em função da desistência da Cobra em participar do certame, não chegou a ser apresentada.

O sr. Leandro comprometeu-se a encaminhar a proposta à CPMI o que contudo, em um primeiro momento, não ocorreu, conforme explicado em correspondência datada de 16/02/2006 (anexo 25 A). Posteriormente, em 9 de março de 2006, a proposta foi entregue à CPMI (anexo 27) É fundamental a análise dessa proposta no tocante a:

- Comparação dos preços praticados com o do consórcio BRPostal
- Análise das diferenças de preços de software e solução de impressão entre as propostas dos dois grupos

- Verificação de que a proposta não contém os mesmos erros de cálculo cometidos pela BRPostal, que resultaram em representativa majoração de preços e custos dos centros de impressão.
 - É importante a informação de que a Cobra é prestadora, em conjunto com a Xerox, de serviços de impressão de documentos para o Banco do Brasil. Por já exercer diretamente essa atividade, seu preço deve ter sido formado com boa dose de precisão.
2. Ainda conforme depoimento do sr. Leandro, as exigências do Edital quanto aos certificados exigidos dificultaram a participação de outras empresas. A própria Cobra somente passou a ter interesse na participação no processo licitatório a partir do momento em que foi procurada pela S2C/Printsoft, empresa que poderia apresentar o atestado exigido.
 3. Confrontar as razões alegadas pela Cobra para sua desistência com as informações que serão prestadas em depoimento de representante da Xerox. As razões alegadas apresentam certa fragilidade se considerada a complexidade da proposta produzida.
 4. Aprofundar as análises relacionadas aos estudos de viabilidade econômica efetuados pela ECT no sentido de responder às seguintes questões:
 - Os critérios de formação de preço de venda da ECT levaram em consideração os impactos tributários de cada região em que estarão instalados os centros de impressão?
 - Os critérios de formação de compra, fixados no edital, levaram em consideração os impactos tributários de cada região em que estarão instalados os centros de impressão?
 - O estudo de viabilidade contemplou e demonstra claramente os impactos dos serviços do correio híbrido nas outras áreas de serviços da ECT, notadamente Rede Postal Noturna e FAC (postagem)? Impactos como redução de receitas e aumento de custos foram contemplados?
 5. Em relação ao plano de contingências como serão consideradas as seguintes questões:
 - Se a demanda for superior ao previsto em contrato e ainda acima dos 25% possíveis de serem aditivados, conforme prevê a Legislação, a ECT poderá licitar novos centros de produção ou estará presa aos já contratados? E após os 5 anos

de contrato, haverá novo processo licitatório para os centros de produção? Há vedação da contratação por inexegibilidade?

- O software GPDD poderá ser usado livremente para qualquer volume de produção ou estará restrito aos volumes constantes de contrato? E após os 5 anos de contrato, a ECT terá pleno domínio do software, para qualquer volume?
- Há previsão de que os funcionários da ECT, submetidos aos treinamentos previstos, não poderão ser contratados pelos prestadores de serviços, de modo a garantir que a ECT tenha pleno domínio da tecnologia e da operação após a vigência do contrato?

6. Foram analisadas eventuais benefícios que o Bradesco, na condição de acionista da American Bank Notes e potencial demandador dos serviços de Correio Híbrido, poderia ter através do Consórcio BRPostal?
7. As explicações fornecidas pela ECT não foram consideradas suficientes pelo TCU para elidir seus questionamentos quanto às desvantagens de licitar separadamente os centros de produção. Esse aspecto poderá ser melhor avaliado considerando-se informações complementares que podem ser prestadas pela Cobra e pela Xerox, uma vez que, além de operarem 2 centros de produção para o Banco do Brasil, participaram do grupo de empresas dispostas a participar do processo licitatório em questão.
8. Recomenda-se, assim, o encaminhamento deste Relatório ao Tribunal de Contas para que à luz dos documentos recolhidos pela CPMI melhor possa examinar a questão para que se apure os indícios de improbidade administrativa e de condução da licitação, bem como para que se investigue a licitude da desistência do consórcio liderado pela Cobra.

6.6 Outros Contratos dos Correios

6.6.1 Denúncia Original

A análise e a compreensão dos atos delituosos praticados por agentes públicos no âmbito dos Correios impõem a remissão deste Relatório à denúncia original sobre a qual se edificou esta Comissão Parlamentar Mista de Inquérito. Desde

maio de 2005, quando se deu a divulgação da fita em que Maurício Marinho, então Diretor do Departamento de Contratação e de Administração de Material (DECAM), foi gravado em flagrante ato de corrupção, muitos foram os desdobramentos e ramificações investigados. Não obstante, permanece central a missão de se deslindar o esquema de corrupção consubstanciado naquela gravação.

Às revelações da fita logo se somaram acusações feitas pelo então Deputado Roberto Jefferson, do uso generalizado da máquina pública para a captação de recursos para os partidos políticos. O que inicialmente se apresentava como foco de corrupção em uma das mais respeitadas estatais brasileiras revelou-se muito mais abrangente.

As investigações realizadas por esta CPMI, ao longo de aproximadamente dez meses, coligiram fortes evidências de que o ex-Deputado Roberto Jefferson exerceu franca influência na administração dos Correios. Tais indicadores, ratificados pelas declarações do próprio Roberto Jefferson, formam a convicção de que havia, na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, um esquema de captação de recursos possivelmente comandado pelo então deputado federal.

O Deputado Roberto Jefferson, em depoimento a esta CPMI e em entrevistas aos mais variados órgãos de imprensa, afirmou e reiterou que, no Brasil, as indicações para cargos de confiança sempre objetivam a arrecadação de recursos para campanhas eleitorais. Argüido se ele próprio também adotava essa prática, respondeu afirmativamente. O Sr. Roberto Jefferson tornou patente que suas indicações, bem como as de seu partido, tinham o mesmo fim das indicações feitas pelos demais partidos políticos: arrecadar recursos para financiamento eleitoral.

Em seu depoimento, o Sr. Roberto Jefferson confessou o cometimento de crime eleitoral e contra ordem tributária ao admitir que recebera recursos para as campanhas eleitorais de seu partido e que não prestara contas à Justiça Eleitoral dos valores recebidos.

Assim declarou à CPMI o Sr. Roberto Jefferson:

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – V. Ex^a quer me perguntar se esses cargos ajudam ao financiamento dos Partidos. É isso?

A SR^a JUÍZA DENISE FROSSARD (PPS-RJ) – Isso.

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – *Ajudam. E vou explicar a V. Ex^a como, a regra que eu tenho no PTB. Primeiro, a empresa pública. Disse isso sempre aos meus companheiros diretores. Segundo, o interesse da empresa privada que se relaciona; se é possível, na relação, a empresa privada ajudar por dentro, no caixa, o Partido, fazendo doações. É assim que funciona há anos, sempre foi assim. Essa é a discussão que eu gostaria de abrir aqui, e V. Ex^a, com muita sapiência, o faz. É assim que funciona. Toda essa disputa, Juíza Frossard, passa por aí.*

Por que os Partidos buscam nomear os cargos de Governo? Para ter um homem numa área importante de decisão, que estabeleça uma relação com as empresas privadas que gravitam em torno dessa área para, na seleção de algumas – isso respeitando parâmetros éticos –, pedir àquele empresário que possa contribuir com o caixa do Partido que representa aquela pessoa. É assim que funciona, Juíza Frossard.

Em outro trecho:

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP) – *(...)A primeira pergunta que faço ao nobre depoente é a seguinte: a nomeação do Sr. Osório para os Correios seguiu essa mesma estratégia, ou seja, captar recursos financeiros para campanha?*

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – *Sobre a primeira pergunta, Sr. Presidente, se o Dr. Antonio Osório soube de mim essa estratégia de arrecadação, soube. Eu pedi a ele que, se possível, na relação com algum empresário privado, que é uma coisa que tem que ser selecionada, amadurecida, ele pudesse, no final, nessa relação, ajudar o caixa oficial do meu Partido, o Partido Trabalhista Brasileiro.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP) – *O senhor falou que as nomeações feitas nos Correios se prendiam, sim, a uma estratégia de captação de recursos eleitorais. Quanto foi captado por essa estratégia nos Correios pelo Partido a que pertence V. Ex^a?*

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – *Absolutamente nada.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP) – *Nada?*

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – *Nada. O Antonio Osório não chegou a montar nenhuma estrutura para nos ajudar no PTB.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT-SP) – *Então, falhou nessa estratégia?*

O SR. ROBERTO JEFFERSON (PTB-RJ) – Não falhou, não teve condições de fazer.”

O resultado dessa estratégia são processos licitatórios, contratações, revogações, nomeações, exonerações, readmissões, uma série de atos e procedimentos administrativos contaminados por práticas que violam valores republicanos e o ordenamento jurídico do Estado democrático de Direito, desrespeitando os princípios constitucionais que regem a administração pública federal, quais sejam, legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.

Conforme analisou o Sr. Relator durante o depoimento do Sr. Roberto Jefferson:

***O SR. RELATOR** (Osmar Serraglio. PMDB-PR) – (...) Vimos também que há uma prática de se conversar, precedentemente à elaboração do edital, com os interessados para se detalhar o que possa amarrar; não digo que o seja, mas que permite que o seja, de forma que o edital, quando trazido a lume, já venha direcionado. E não adianta nada alguém examinar o procedimento licitatório, porque ele já nasceu ocultando os fatos. Enfim, vimos hoje a referência à pesquisa de preços. E, quando olhamos os contratos, o que vemos? Nas licitações, antes de se emitir um edital, para se dar um parâmetro àqueles que pretendam participar da licitação, a empresa estabelece um valor referencial. E o que assistimos? Repetidas vezes, relativamente ao valor referencial, as propostas vencedoras correspondiam a até 50% do valor. Que pesquisa de mercado é essa? É direcionada também? E as revogações? Não tenho essa confirmação, mas alguém, em algum lugar, afirmou, ou está registrado em algum documento ou algum depoente reportou que há mais de 140 revogações. Revogações?*

(...)Revogações, quem conhece, repito, se há um princípio geral que autoriza, que rege o direito administrativo, da revogabilidade dos atos administrativos, hoje avançamos muito, e aquilo que era tão generalizado, hoje é tão afinado que a revogação exige um fato novo. (...)Então, vamos examinar se essas revogações foram, de fato, a título de interesse público ou se visavam a dificultar aqueles que, vencedores nas licitações, eram posteriormente alijados, afastados.

Há indícios de que o esquema existia havia pelo menos uma década na Diretoria Regional da ECT no Pará, e se tentou implantá-lo na Diretoria Regional do Rio de Janeiro. É muito provável também que o esquema existisse na administração central dos Correios, em Brasília. Mais recentemente, buscou-se estender as ramificações para outros cargos dos Correios, entre os quais a Diretoria de Tecnologia.

Alguns métodos e circunstâncias se repetem. São várias as coincidências, convergências, semelhanças. É curioso, por exemplo, constatar que o termo "acerto", empregado na já referida planilha de créditos e débitos das empresas Skymaster e Beta, é a mesma expressão usada pelo Sr. Maurício Marinho na gravação que o flagrou recebendo propina de dois empresários interessados em fornecer equipamentos de informática à ECT. Na gravação, o Sr. Marinho disse que seria necessário um "acerto" para que a ECT contratasse os serviços dos empresários e esclarece, com riqueza de detalhes, como são definidos os valores dos "acertos".

Por mais que, durante os trabalhos da CPMI e de outras instâncias investigativas, os Srs. Roberto Jefferson e Maurício Marinho se tenham empenhado em descaracterizar a natureza fisiológica das relações que mantinham, e ainda que não se tenham revelado estreitas essas relações, os fatos e os relatos apontam no sentido de que o ex-parlamentar e o ex-chefe do DECAM faziam parte da mesma rede:

- ambos reconheceram que foi política a indicação do Sr. Marinho para ocupar cargo na Universidade dos Correios;
- o Diretor de Administração, superior hierárquico imediato do Sr. Marinho, era o Sr Antônio Osório, amigo do Sr. Roberto Jefferson e por ele indicado para o cargo;
- o Sr. Antônio Osório tinha como assessor executivo o Sr. Fernando Leite Godoy, e ambos mantinham relações político-partidárias com o Sr. Roberto Jefferson;
- foi do então Diretor Regional do Pará, Sr. Waldemir Freire Cardoso, que mantinha relações político-partidárias com o Sr. Jefferson, a decisão de readmitir na ECT o Sr. Maurício Marinho, em 1993;
- foi aprovada pelo Sr. Roberto Jefferson a indicação do Sr. Waldemir Freire Cardoso para ocupar a Diretoria Regional do Rio de Janeiro, em 2001;
- foi o Sr. Waldemir Freire Cardoso quem requisitou o Sr. Maurício Marinho para assessorá-lo, em 2001, na Diretoria Regional do Rio de Janeiro;
- o Sr. Waldemir Freire Cardoso é hoje Secretário Municipal de Turismo em Belém, cujo Prefeito mantém relações político-partidárias com o Sr. Roberto Jefferson;

- o Sr. Waldemir Freire Cardoso foi indicado para a Secretaria de Turismo de Belém pelo Sr. Roberto Jefferson e tem como Secretário-Adjunto o Sr. Roberto Jefferson Filho.

Ao mesmo tempo em que buscou afastar-se da figura do Sr. Maurício Marinho – que na fita se apresentara praticamente como um preposto do então deputado – o Sr. Roberto Jefferson tentou minimizar a falta do ex-chefe do DECAM. Reiteradamente, acusou-o de “usar o nome alheio”, “o nome de gente séria para pegar R\$ 3 mil, R\$ 2 mil”; qualificou-o como “um ‘petequero’, um leviano apanhando R\$ 3 mil num movimento de contratos de bilhões”, como se a lei, a ética e a probidade administrativa pudessem transigir em medida proporcional ao valor da vantagem econômica (propina) indevidamente recebida pelo servidor.

Todavia, a suspeição se agrava ao se analisarem os dados do sigilo bancário do Sr. Maurício Marinho. Os valores movimentados por apenas uma conta bancária não parecem tão modestos. Afinal, a movimentação financeira, entre 2000 e 2005, soma aproximadamente R\$ 1 milhão, período em que a maior remuneração do ex-funcionário dos Correios alcançou R\$ 6 mil. Agravante também o fato de haver grande número de depósitos em dinheiro na conta do Sr. Marinho.

Transcreve-se, a seguir, trecho do depoimento do Sr. Maurício Marinho à CPMI:

“O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – Marcos Vinícius Vasconcelos Ferreira, o senhor disse que o conhece. Ele é genro de Roberto Jefferson. O senhor disse aqui que já recebeu uma vez um telefonema dele para que visse o caso da Canon. (...). O senhor disse que não tinha contato com ele, que o conheceu na festa do Roberto Jefferson e que não sabe quantas vezes falou com ele. A minha pergunta é a seguinte: o senhor disse que é uma pessoa extremamente aberta com empresários e que todos que iam lá o senhor recebia, não é verdade? Por que o genro de Roberto Jefferson tinha de ligar para o senhor para o senhor ver um caso?”

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *Ele esteve lá pessoalmente, inclusive com duas pessoas, visitando os Correios...*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – *Por quê? Empresários?*

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *É, inclusive o Sr. César, da Canon.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – *Considerando que o seu chefe foi indicado por ele, considerando que o seu subordinado foi indicado por ele e considerando que o senhor também foi indicado por um Deputado do Partido de Roberto Jefferson, a minha pergunta é a seguinte: isso não é tráfico de influência? Não é pressão? Não é advocacia administrativa? Não é uma forma de fazer com que V. S^a dê um tratamento preferencial para esse caso? Se o senhor atende todo mundo, por que o genro de Roberto Jefferson tinha de pedir para o senhor atender, em caráter especial, uma empresa?*

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *Não, ele estava visitando a empresa e foi com o fornecedor até a minha sala, e eu o atendi.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – *Não, o senhor falou que ligou. No caso da Canon, houve uma ligação, e o senhor falou isso.*

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *Houve uma ligação.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – *Por que ele ligaria para o senhor para atender uma empresa, se o senhor atende a todos? E o senhor não acha estranho o genro da pessoa, Presidente do Partido que o indicou, pedir-lhe um favor para uma empresa? E o senhor não tomou cuidados? Por que o senhor não falou “venha o empresário aqui, que eu atendo todo mundo, Sr. Marcus”?*

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *Mas ele foi e foi atendido, e foi dada a resposta.*

O SR. JOSÉ EDUARDO CARDOZO (PT – SP) – *E por que o Marcus precisava ligar para o senhor?*

O SR. MAURÍCIO MARINHO – *Mas ele quis ligar e ligou. Ele me ligou para eu atender, e eu atendi.*

Para esta CPMI, resta clara a ligação do Sr. Maurício Marinho com o ex-Diretor das Regionais do Pará e do Rio de Janeiro, Waldemir Freire Cardoso, que, por sua vez, mantém estreita relação com o Sr. Roberto Jefferson.

Resta claro que o Sr. Waldemir Freire Cardoso operava com um grupo de assessores de confiança, entre os quais os Srs. Maurício Marinho e Paulo Maurício Sales Cardoso. Resta igualmente claro que, na Diretoria Regional do Pará, houve irregularidades gravíssimas, dentre as quais a readmissão ilegal de ex-funcionários, a contratação irregular de escritório de advocacia e o favorecimento de empresa do Sr. Walmir Freire Cardoso, irmão do Diretor Regional, em procedimentos licitatórios,

alguns destes marcados por graves irregularidades, como, por exemplo, a adjudicação feita antes da apresentação da proposta.

Pesam, portanto, fortes indícios sobre o Sr. Roberto Jefferson. Indícios de que a influência dele e de seu Partido extrapola o universo dos Correios, estendendo-se sobre outras entidades da administração pública indireta: Eletronorte, DNIT, IRB, Furnas. Trata-se de esquema cujas raízes subjazem em uma teia de relações baseadas unicamente em laços políticos, de parentesco, de amizade, em síntese, relações desprovidas de caráter institucional e, portanto, pautadas pelo interesse particular em detrimento do interesse público.

Denúncias como as apuradas por esta Comissão - de que indicações para cargos políticos geram arrecadação de recursos para financiamento eleitoral – não são recentes. Datam de 1995, por exemplo, as irregularidades relatadas pelo empresário Edvaldo Ferreira Leite em depoimento que prestou, em 2001, à Comissão de Sindicância instaurada na Regional do Pará e que resultou na demissão do Sr. Waldemir Freire Cardoso.

O Sr. Edvaldo Ferreira expôs àquela Comissão o tráfico de influência do então Diretor Regional, Sr. Waldemir Freire Cardoso, que favorecia as atividades empresariais desenvolvidas pelo próprio irmão, Sr. Walmir Freire Cardoso, e se beneficiava com o recebimento de propina para “pagar compromissos políticos”. O Sr. Walmir era o proprietário da empresa US Mendonça, que venceu 21 processos licitatórios, sendo chamada para todos os processos de Convite. A Comissão apurou prejuízos aos cofres da ECT e o pagamento de propina ao Diretor Regional. No período de 1998 a 2001 foram pagos à US Mendonça e à US Mendonça Express LTDA o total de R\$ 3.428.600,66. A Comissão de Sindicância da ECT apurou diversas irregularidades nos processos de contratação da empresa US Mendonça. Em 2002, concluída a sindicância, o relatório foi encaminhado ao Ministério Público Federal e à Polícia Federal.

Assim, cinco anos antes do escândalo enunciado pelo Deputado Roberto Jefferson, cinco anos antes de suas revelações e confissões, o Sr. Waldemir Freire Cardoso, pessoa que tinha ligação estreita com o ex-deputado, era denunciado por tráfico de influência.

Por conseguinte, esta Comissão Parlamentar Mista de Inquérito, no que se refere à denúncia original que deflagrou o processo de investigação, dificilmente poderá ter desconstituída a convicção de que existia, sim, em torno do Sr. Roberto Jefferson uma rede arrecadatória conforme a lógica que ele próprio expôs a esta CPMI.

Evidentemente, há ainda que se mensurar o universo de pessoas que compuseram este grupo ou rede nos diferentes momentos da vida política do ex-Deputado Roberto Jefferson. Contudo, permanece inabalada a convicção de que a corrupção já existia nos Correios, talvez não empreendida por “petequeiros”, mas por um esquema bem engendrado e destinado à arrecadação de recursos para fins eleitorais.

6.6.1.1 Irregularidades em Processos de Readmissão na ECT

A trajetória funcional nos Correios dos Srs. Maurício Marinho (ex-chefe do DECAM), Waldemir Freire Cardoso (ex-Diretor das Regionais do Pará e do Rio de Janeiro) e Paulo Maurício Sales Cardoso (ex-Assessor de Planejamento e ex-Assessor Jurídico da ECT) coincidem em vários momentos.

Entre 1976 e 1978, os Srs. Maurício Marinho e Waldemir Freire Cardoso freqüentaram, juntos, o curso de Administração Postal ministrado pela PUC/RJ em convênio com a ECT.

O Sr. Maurício Marinho foi admitido na ECT em 11/12/1978, na Diretoria Regional do Rio de Janeiro e logo transferido para a Diretoria Regional de Mato Grosso do Sul. Trabalhou naquela Regional até 9/7/1980, quando foi transferido para a Diretoria Regional do Pará, onde ocupou os cargos de chefe da Assessoria de Planejamento e Gerente de Serviços Gerais. Na Regional do Pará, envolveu-se com irregularidades administrativas, e decidiu pedir demissão, desligando-se da ECT em 30/12/1984.

Em 1993, transcorridos mais de oito anos da sua demissão em caráter voluntário, o Sr. Maurício Marinho retornou aos quadros da empresa via acordo judicial promovido pelo então Diretor Regional do Pará, Waldemir Freire Cardoso, que teria vinculação com o Sr. Roberto Garcia Salmeron, outro homem de confiança do Sr. Roberto Jefferson. Naquela época, o Sr. Salmeron ocupava o cargo de vice-Presidente da ECT. A vice-Presidência da ECT, que foi extinta em 1997, era responsável pela coordenação administrativa das diretorias regionais da empresa. Logo, o Sr. Salmeron, como Vice-Presidente, era o chefe imediato do Sr. Waldemir Freire Cardoso.

Ocorre que o processo de readmissão do Sr. Marinho se deu à revelia da lei. Como o pedido de demissão partira do próprio Sr. Marinho, não havia fundamento jurídico para o ato de readmissão. Ademais, o Sr. Marinho mentiu em juízo: alegou, em 1984, que deixara a ECT por razões salariais; anos mais tarde, ao recorrer judicialmente pela readmissão, construiu versão diferente, segundo a qual apresentara pedido de demissão em 1984 em virtude da impossibilidade de ser transferido para o Mato Grosso do Sul e de problemas familiares.

É flagrante a ilegalidade da readmissão do Sr. Maurício Marinho, constituindo burla ao instituto do concurso público, e forte a suspeita que ora recai sobre a readmissão do Sr. Waldemir Freire Cardoso. Consultada oficialmente pela CPMI sobre a os processos de readmissão por meio de acordos judiciais, a partir de 1988, a ECT apresentou relação com apenas 48 readmitidos, entre os quais, estranhamente, não se incluíam nomes da Diretoria Regional do Pará, contrariando o teor dos depoimentos dos Srs. Waldemir Freire Cardoso e Paulo Maurício Sales Cardoso, segundo os quais houve vários outros casos como do Sr. Marinho no Pará. A suspeita de irregularidades cometidas nesses processos de readmissão enseja investigações mais profundas, devendo, portanto, a CPMI propor seja levado o caso ao conhecimento do Ministério Público do Trabalho.

No processo, a ECT foi representada pelo escritório de advocacia Barra Brito Advogados & Associados, que, por sua vez, fora também contratado de forma irregular. A contratação do escritório se deu, em outubro de 1997, por meio de Dispensa de Licitação, sob alegação de estado de emergência, em virtude do grande número de processos. Ao final, ficou comprovado que a quantidade de processos era bem inferior. O escritório recebeu carga de remuneração equivalente ao acompanhamento de 530 (quinhentos e trinta) processos e, no final, tratou de apenas 16 (dezesesseis) processos.

O parecer da ECT favorável à contratação do escritório em caráter emergencial foi emitido pelo então Assessor Jurídico, Sr. Paulo Maurício Sales Cardoso, durante a gestão do Sr. Waldemir Freire Cardoso como Diretor Regional do Pará. O TCU questiona a contratação do escritório Barra Brito porque, entre outras irregularidades, houve elevação injustificada dos valores pagos mensalmente pela prestação de serviços advocatícios. Ademais, no processo de contratação do Barra Brito, não foram consultados outros escritórios de advocacia sobre preços e condições dos serviços.

O Sr. Marinho trabalhou na Diretoria Regional do Pará no período de 03/02/1993, data de sua readmissão, a fevereiro de 1996, quando retornou ao Mato Grosso do Sul, seu estado de origem. Porém, depois de pouco mais de quatro meses, foi levado de volta para o Pará por Waldemir Freire, ainda diretor naquele Estado, onde ficou como gerente comercial até outubro de 1997. Em novembro de 1997, foi transferido para Brasília e colocado à frente do Departamento Nacional de Treinamento da ECT, função em que permaneceu até abril de 2001.

Em 2001, o Sr. Waldemir Freire Cardoso, até então Diretor Regional do Pará, foi designado Diretor Regional do Rio de Janeiro. Segundo ele, por indicação política do Sr. Roberto Jefferson. No entanto, o ex-Presidente dos Correios Hassan Gebrim relatou à CPMI que, em 14/02/2001, designou o Sr. Waldemir para o cargo de Diretor Regional do Rio de Janeiro sem pressão política.

Em abril de 2001, logo após a posse no novo cargo no Rio de Janeiro, o Sr. Waldemir Freire Cardoso solicitou à presidência da ECT a liberação de quatro profissionais da empresa – Srs. Maurício Marinho, Paulo Maurício Sales Cardoso, Fernando Augusto Alves da Silva e Carlos de Souza Montenegro - para serem seus assessores diretos.

Durante seu exercício no Rio de Janeiro, estava em andamento uma sindicância para apurar irregularidades ocorridas ao longo da gestão do Sr. Waldemir Freire Cardoso como Diretor da Regional do Pará. No período em que chefiou aquela Diretoria, o Sr. Waldemir recebeu multas do Tribunal de Contas da União (TCU) por: (a) enquadramento de serviços comuns como serviços de engenharia, o que qualificou irregularidades nos contratos de dispensa de licitação; (b) imprevidência administrativa; (c) elevação injustificada dos valores pagos mensalmente pela prestação de serviços advocatícios do escritório Barra Brito Advogados & Associados; (d) prorrogação irregular, por cinco anos, de contrato de fornecimento de peças; celebração de contrato de locação de veículos em condições anti-econômicas; (e) falta de agilidade nos processos de cobrança de agências franqueadas dos Correios, o que contribuía para elevação dos índices de inadimplência ou a sua continuidade por longos períodos, com ofensa dos princípios de economicidade, e (f) celebração de termo aditivo referente a contrato já extinto.

O Sr. Gebrim relatou à CPMI que logo foi informado pelo Diretor-Adjunto do Rio de Janeiro de que os trabalhos na Regional não estavam ocorrendo conforme as orientações e padrões de atuação da ECT. Em seguida, recebeu informações sobre os

problemas ocorridos na gestão do Sr. Waldemir à frente da Diretoria Regional do Pará. Alguns dias depois, o Sr. Waldemir solicitou-lhe a dispensa do Diretor-Adjunto.

Diante dos fatos relatados, o então Presidente da ECT destituiu de suas funções o Sr. Waldemir Freire Cardoso e seus coordenadores, inclusive o Sr. Maurício Marinho, transferindo-os para suas unidades de origem (Pará e Brasília), bem como determinou a instauração de sindicâncias para apurar as possíveis irregularidades nas Regionais do Rio de Janeiro e do Pará.

Sobre as conclusões das sindicâncias, afirmou o ex-Presidente da estatal:

“O SR. HASSAN GEBRIM - Os relatórios de ambas as comissões foram contundentes ao apontar inúmeras irregularidades ocorridas durante as administrações do Sr. Waldemir. De imediato, determinei a demissão sem justa causa, mas por causa justa do Sr. Waldemir e dos auxiliares cujos nomes foram apontados nos relatórios das sindicâncias. O Sr. Maurício Marinho não foi demitido porque não havia nos processos, pelo menos até aquele momento, a citação de seu nome.”

Disse, ainda, o Sr. Gebrim:

“O SR. HASSAN GEBRIM – (...) Então, eu, quando relatei essa questão, quis induzir exatamente a isso, porque, para mim, só pode ser uma vingança, porque ficou claro e evidente no relatório que está aqui com o relator que estava se formando uma quadrilha no Rio de Janeiro. Estava se formando uma quadrilha no Rio de Janeiro, eu não tenho dúvida disso. E o líder dessa quadrilha era o Waldemir – ele não era o chefe, ele era o líder da quadrilha. Eu não tenho dúvida disso.”

Embora assegure que não foi política a escolha do nome para o cargo de Diretor Regional do Rio de Janeiro, o Sr. Hassan Gebrim recorda que, quando demitiu o Sr. do Sr. Waldemir Freire Cardoso, recebeu telefonema do então Deputado Roberto Jefferson, indagando-o sobre o motivo da demissão. No entanto, o próprio Sr. Waldemir Cardoso reconhece a possibilidade de que sua indicação tenha sido feita pelo então Deputado Roberto Jefferson, pois ele teria procurado o parlamentar para tratar do assunto.

A sindicância culminou com a demissão do Sr. Waldemir em 8/10/2001, por iniciativa da empresa. Além do Diretor, foram demitidos três dos seus assessores

diretos. Apenas o Sr. Maurício Marinho não foi demitido naquela circunstância, retornando para Brasília, onde permaneceu por três meses sem qualquer função de confiança.

Após a demissão em 2002 e a exemplo do que acontecera com o Sr. Maurício Marinho, o Sr. Waldemir Cardoso logrou ser readmitido pela ECT, em 4/02/2003, por decisão judicial, sendo imediatamente cedido à Câmara dos Deputados, precisamente à Liderança do Partido do Sr. Roberto Jefferson.

Em 6/08/2003, por indicação política, o Sr. Maurício Marinho foi designado Coordenador Nacional da Universidade dos Correios pelo Diretor de Recursos Humanos à época, Sr. Antônio Osório, que fora indicado pelo Sr. Roberto Jefferson. Quando Antonio Osório foi transferido para a Diretoria de Administração, levou de imediato o Sr. Marinho para o Departamento de Contratação e Administração de Material (DECAM). O Sr. Marinho permaneceu no DECAM até 11/05/2005, quando já teria tomado conhecimento da existência da fita.

6.6.1.2 Tráfico de Influência no Contrato ECT-AUTOTRAC

Em depoimento à Polícia Federal, prestado em 14/03/2006, o funcionário da ECT Isio Mauro Cudischevitch relatou que, entre os anos de 2003 e 2004, período em que exerceu o cargo de Gerente de Administração da Frota, foi instaurada sindicância para apurar irregularidades no setor de transportes na Divisão Regional do Rio de Janeiro.

Sobre as irregularidades constatadas, o Sr. Isio Cudischevitch afirmou que o contrato 312/98, com a empresa Autotrak de rastreamento de veículos, não só apresentava deficiências técnicas como excedera o período máximo de 60 meses estabelecido pela Lei de Licitações. O contrato foi celebrado em 10/06/98 sem procedimento licitatório, sob pretexto de inexigibilidade, pelo período inicial de 12 meses, e foi prorrogado diversas vezes por meio de aditivos.

O Sr. Isio Cudischevitch declarou que, constatado o caráter irregular e ineficiente do contrato com a Autotrak, iniciou-se processo licitatório para substituição da empresa. A partir da abertura do pregão 017/2004, o Sr. Cudischevitch passou a

receber pressões de Brasília em favor da permanência da Autotrac, inclusive com o argumento de que a contratação de nova empresa colocaria em risco o sistema de transporte da ECT no Rio de Janeiro. Os porta-vozes de Brasília eram os Senhores Paulo Onishi e Delamare Holanda, respectivamente Chefe e Subchefe do Departamento de Administração de Frota, ambos vinculados ao então Diretor de Operações, Maurício Coelho Madureira.

Sob a chefia do Sr. Luiz Carlos Scorsatto, o Departamento de Encaminhamento e Administração da Frota (DENAF) determinou a instalação de um grupo de trabalho integrado por funcionários da Gerência de Administração de Frotas (Srs. Abílio Antônio de Oliveira Freitas, Luiz Lincoln Massena Costa e Cláudio Martinez). Segundo o depoimento do Sr. Cudishevitch, os integrantes do Grupo de Trabalho eram convocados semanalmente para reuniões em Brasília.

Quando pôde analisar a minuta do edital, o Sr. Cudishevitch percebeu, com base na especificação técnica, o claro direcionamento do processo para favorecer a empresa Autotrac. À época, o Sr. Cudishevitch percebeu também, pelo acompanhamento de editais referentes a linhas de tronco nacionais contratadas por Brasília, exigência técnica que resultaria na necessidade de as eventuais empresas vencedoras das licitações contratarem a Autotrac, que, no entanto, não tinha competência para atuar em âmbito nacional.

Em 11/02/2004, o Sr. Isio Mauro Cudishevitch recebeu comunicação interna pela qual o então chefe do DENAF, Sr. Luiz Carlos Scorsatto, determinava a suspensão da tomada de preço 4000004/2004 – DR/RJ, relativa à contratação de sistema para rastreamento de veículos pela Diretoria Regional do Rio de Janeiro. A justificativa era a elaboração de novo projeto corporativo para nortear as futuras contratações. O Sr. Cudishevitch, na qualidade de Gerente de Administração da Frota, valeu-se de argumentos técnicos para refutar a orientação do Chefe do DENAF, ponderando que a frota ficaria sem o rastreamento, pois esse serviço estava sendo prestado em regime de excepcionalidade. Com a suspensão da licitação, não seria possível contratar nova empresa conforme as especificações técnicas adequadas às novas exigências.

Em 19/06/2005, provocado por matéria publicada no jornal "O Dia" sobre a suspensão da licitação e as diversas renovações do contrato, o Diretor Regional Omar de Assis Moreira, por ordem do Presidente da ECT, Sr. Jânio Cezar Luiz Pohren, realizou reunião extraordinária com os gerentes de transportes e de comunicações. Nessa reunião, o Sr. Omar Assis Moreira teria dito que demitiria o Sr. Isio

Cudishevitch. Ao tomar conhecimento desses termos, o Sr. Cudishevitch protocolou petição dirigida ao Diretor Regional, solicitando esclarecimentos. O Sr. Omar, que não respondeu formalmente à petição, fez apenas um contato telefônico, negando a referência à demissão do Sr. Cudishevitch.

No entanto, no dia seguinte a seu despacho (contrário) à comunicação de suspensão da tomada de preço, o Sr. Isio Mauro Cudishevitch foi exonerado da Gerência de Administração de Frotas pelo Diretor Regional, Nelson de Andrade Junior, sem nenhuma justificativa. Em seguida, o ex-Gerente foi transferido para o Complexo Operacional de Benfica, situado em região de alta periculosidade, sendo inicialmente designado para o turno das 23h às 7 horas; atualmente, cumpre o turno das 14h30 às 23 horas.

Dois meses depois de sua exoneração, o Sr. Cudishevitch foi procurado por diretor da Transporte Botafogo, uma das três maiores empresas de linha de transporte rodoviário contratadas pela ECT. O executivo, Sr. César, teria relatado que fora convidado a comparecer a um escritório de representação política na Torre Rio Sul, que seria do então Deputado Federal Roberto Jefferson. No escritório, havia uma relação de contratos da empresa Transporte Botafogo com a ECT. Na ocasião, o diretor César foi informado de que, para manter o "nível de contrato", a empresa deveria participar da "caixinha" de campanha política. Segundo o Sr. Cudishevitch, o diretor não teria revelado o nome da pessoa que o convidara e o recebera no suposto escritório de representação política. O Sr. César teria afirmado, porém, que não se encontrara com Roberto Jefferson. Cumpre registrar, ainda, a fim de que se complete o círculo de relações, o Sr. Cudishevitch contou que era "*voz corrente na ECT*" que o Waldemir Freire Cardoso era ligado ao então Deputado Roberto Jefferson e que, no período em que ocupou o cargo de Diretor Regional, freqüentava a Torre Rio Sul. Esse dado pareceria irrelevante, mais uma mera coincidência, não fosse a coleção de indícios das relações estreitas mantidas pelo Srs. Waldemir Cardoso e Roberto Jefferson. Além disso, o nome do Sr. Waldemir Freire Cardoso foi arrolado pelo TCU entre os responsáveis por irregularidades no contrato com a Autotrac.

O Sr. Cudishevitch acredita que, da administração central dos Correios, o Sr. Maurício Coelho Madureira tenha sido o principal defensor dos interesses da AUTOTRAC, sempre com o assessoramento direto dos Srs. Paulo Onishi, Delamare Holanda e Luiz Carlos Scorsato. Já da Diretoria Regional da ECT, atuando precisamente no Grupo de Trabalho, os Srs. Abílio Antônio de Oliveira Freitas, Luiz Lincoln Massena Costa e Cláudio Martinez serviram aos interesses da empresa.

As circunstâncias da exoneração do cargo de Gerente de Administração de Frota, marcada pela ausência de motivação, e a designação do novo posto (Complexo Benfica) indicam que o Sr. Isio Mauro Cudischevitch pode ter sido alvo de retaliação em virtude de seu posicionamento contrário à suspensão da tomada de preço, atitude que colidia com os interesses da empresa Autotrac. Estaria configurado, assim, além do tráfico de influência e do direcionamento do edital de licitação, o abuso de poder por parte da Diretoria do Rio de Janeiro.

6.6.1.3 Recomendações

Diante dos fatos e relatos ora reunidos, revelando indícios de delitos diversos, entre eles improbidade administrativa, corrupção ativa e passiva, tráfico de influência, burla ao concurso público, direcionamento de licitação, propõe-se o encaminhamento deste Relatório ao Ministério Público Federal e ao Ministério Público do Trabalho, para que dêem continuidade à apuração das irregularidades, bem como à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, para as providências administrativas que couberem.

6.6.1.4 Contratação da Empresa Autotrac

Em julho de 2005, o Sr. Isio Mauro Cudischevitch, ex-gerente de transporte da Diretoria Regional dos Correios do Rio de Janeiro, apresentou denúncia a esta CPMI versando sobre irregularidades na contratação pelos Correios da empresa Autotrac, para rastreamento de veículos.

Denúncia similar foi apresentada à Ouvidoria do Tribunal de Contas da União²⁶, que auditou os contratos e proferiu decisão preliminar, nos termos do Acórdão 2167/2005 – Plenário. A seguir, reproduziremos as constatações do TCU, combinadas com a denúncia do Sr. Cudischevitch.

²⁶ O autor da denúncia tem a identidade preservada pelo TCU. Não se pode, de antemão, atribuí-la ao Sr. Isio Mauro Cudischevitch.

A seguir, a avaliação do TCU:

Em 10/06/98, os Correios, por intermédio da Diretoria Regional no Rio de Janeiro – DR/RJ, celebrou o Contrato n° 312/98, por inexigibilidade de licitação com a empresa Autotrac Comércio e Telecomunicações S.A., pelo período de doze meses, cujo objeto era o fornecimento de trinta e cinco equipamentos e prestação de serviços necessários à operação de um sistema de administração, comando e controle da frota da contratante (sistema de rastreamento de veículos), no valor global de R\$ 438.550,00 (quatrocentos e trinta e oito mil e quinhentos e cinquenta e cinco reais), sendo R\$ 314.650,00 (trezentos e quatorze mil, seiscentos e cinquenta reais) referentes à aquisição dos equipamentos, e R\$ 123.900,00, relativos à manutenção do serviço.

A contratação por inexigibilidade de licitação foi aprovada pela Assessoria Jurídica da Diretoria Regional da ECT do Rio de Janeiro, sob a alegação de inviabilidade de competição, baseada em atestado do Ministério das Comunicações que informava que a empresa Autotrac era “a única empresa do país com permissão para explorar o Serviço Limitado, com a finalidade de serem prestadas a terceiros comunicações doméstica bidirecionais, na forma de texto, sobre posicionamento de veículos, utilizando o satélite doméstico Brasilsat da Embratel”.

O Contrato n° 312/98 foi alterado por quatro termos aditivos, conforme quadro a seguir:

Contrato/Termo	Assinatura	Vigência	Objeto
Contrato Inicial	10/06/98	10/06/98 09/06/99	a) Fornecimento de equipamentos e prestação de serviços
1° Termo Aditivo (fls. 20)	14/07/99	A partir de 21/07/99	Alteração da vigência: - Quanto à entrega dos equipamentos: 12 meses - Quanto à prestação do serviço: vigorará a partir da efetividade das comunicações, por um prazo de 12 meses, renovável por 60 meses, considerando-se o início do serviço de rastreamento em 21.07.98.
2° Termo Aditivo (fls. 21/22)	21/07/99	A partir de 21/07/99	Alteração de preços, conforme respectivo Anexo I
3° Termo Aditivo	07/01/03	A partir de	Definição de preços para manutenção preventiva dos

(fls. 23/25)		21/07/01	equipamentos adquiridos, após extinção da garantia; -Substituição do Anexo I – Tabela de Preços
4º Termo Aditivo (fls. 25/26)	18/07/03	21/07/03 20/07/04	a) <i>Prorrogação por mais 12 meses, com base no art. 57, § 4º da Lei nº 8.666/93.</i>

Em 12.07.04, o Gerente de Administração da Frota (GENAF) da DR/RJRJ encaminhou à ASJUR – DR/RJ a CI/GENAF-312/2004, informando que em 20 de julho estaria vencendo o Contrato nº 312/98, e que, tendo em vista o entendimento da Gerência de Administração daquela Diretoria Regional, ratificado pelo DEJUR, de que não caberia mais a contratação por inexigibilidade de licitação, pois se tratava de “um processo concorrencial, com vários fornecedores no mercado”, em janeiro de 2004 havia sido iniciado o processo licitatório, de forma a evitar a descontinuidade nos serviços.

No entanto, informa que devido ao posicionamento da Assessoria Jurídica, a modalidade de licitação deveria ser alterada de Pregão para Tomada de Preços tipo técnica e preço, o que retardaria a tramitação do processo, não sendo possível a sua conclusão antes do vencimento do contrato então vigente, razão pela qual abre o Pregão nº 24/2004, para contratação em caráter emergencial de dezessete linhas de transporte terceirizadas, dotadas de serviço de rastreamento, até a conclusão da licitação principal.

Nesse interregno, a Autotrac teria proposto a continuidade do serviço prestado no valor mensal de R\$ 23.000,00, com a utilização dos equipamentos já instalados. Ante a necessidade do serviço e diante do grande diferencial de custo, o GENAF propôs a revogação do Pregão nº 24/2004 e a contratação direta da Empresa Autotrac. Respalhado em parecer da assessoria jurídica, os Correios celebraram com a empresa Autotrac o Contrato nº 118/04, com vigência de noventa dias, com previsão de prorrogação por igual período, o que de fato ocorreu.

Não obstante os argumentos apresentados para a contratação da Autotrac por dispensa, em 11.08.04, o então Chefe do Departamento Nacional de Administração e Encaminhamento da Frota, Sr. Luiz Carlos Scorsatto, por meio da CI/DENAF-2082, solicitou ao Diretor Regional do Rio de Janeiro a suspensão temporária da Tomada de Preço nº 4000004/2004, cujo objeto era a contratação de sistema de rastreamento de veículos daquela regional, uma vez que estava em curso “a elaboração de um projeto

corporativo estabelecendo diretrizes inerentes a esse sistema”, a qual seria utilizada nacionalmente nos processos de aquisição dessa tecnologia.

Posteriormente, em 19.10.04, o Diretor de Operações da Estatal, Sr. Maurício Coelho Madureira, encaminhou a CI/DIOPE – 742/2004 ao Chefe do DEJUR, solicitando parecer quanto à possibilidade legal de nova contratação da Autotrac, por inexigibilidade de licitação, com base nas seguintes considerações:

Considerando o teor das condições técnicas estipuladas na Tomada de Preços nº 4000004/2004 e o fato de estar em curso na DIOPE projeto corporativo que visa estabelecer diretrizes, a nível nacional, para contratação do objeto em foco, o DENAF solicitou, por intermédio do expediente em referência, o adiamento da abertura da licitação para uma análise pormenorizada da contratação pretendida.

Consoante conteúdo da TP 4000004/2004, a contratação dela resultante prevê uma nova solução para o serviço de rastreamento dos 34 veículos da DR/RJ, que não contempla o aproveitamento dos equipamentos/software hoje instalados nos veículos e na base de operação, resultado de investimento pretérito e que se encontram em perfeitas condições de funcionamento. Esta base de operação, inclusive, monitora os veículos das empresas contratadas, já que estes utilizam a mesma solução de rastreamento (plataforma) dos veículos próprios da ECT. Além disso, o sistema empregado comprovou plenamente sua eficácia ao longo da contratação, já que, após sua implantação, nenhuma ocorrência de sinistro se verificou com os veículos daquela Regional.

...

O projeto corporativo em estudo na DIOPE prevê aumento da quantidade de veículos próprios rastreados, realizada em etapas. Se adotada a mesma sistemática de contratação prevista na licitação em foco, a cada etapa seria necessário deflagar um novo processo licitatório para contratação do serviço de rastreamento, abrindo possibilidade de virem a ser contratadas várias plataformas. Estas, com softwares incompatíveis entre si, necessitariam de terminais exclusivos, com aumento dos custos em decorrência do número maior de terminais e funcionários envolvidos, além de dificultar a monitoração dos veículos rastreados a nível operacional.

Ante ao aqui exposto, julgamos que seria recomendável uma reavaliação quanto à contratação pretendida, eis que, a princípio, estão sendo descartados equipamentos em perfeitas condições de funcionamento, além da necessidade de mobilização de recursos adicionais (equipamento e funcionário) para a tarefa de

monitoração dos veículos, tanto próprios quanto contratados, se contratadas plataformas com soluções tecnológicas diferentes e incompatíveis entre si.

Parece-nos viável, portanto, que, dentro dos princípios de economicidade e padronização preconizados pelo diploma legal das licitações, a DR/RJ deva efetivar apenas a contratação da prestação dos serviços junto à atual contratada, com aproveitamento dos equipamentos existentes, por meio de inexigibilidade, fato que possibilitaria unicidade dos recursos necessários à monitoração dos veículos rastreados.

Em 30.12.04, o Diretor de Operações, por meio da CI/DIOPE – 968/2004, ante a ausência de manifestação do DEJUR quanto ao questionamento anterior, e face à proximidade do fim da vigência da contratação emergencial, voltou a solicitar o posicionamento do Departamento Jurídico da Estatal quanto à nova contratação da Autotrac, por meio de inexigibilidade de licitação, com os mesmos argumentos.

O Departamento Jurídico manifestou-se favoravelmente ao pleito, ressalvando, porém, que a contratação direta se daria em caráter excepcional, e que ao fim da vigência do novo contrato não seria mais possível nova dispensa de licitação, em razão da inexistência de imprevisibilidade, requisito indispensável para a contratação por emergência.

O quadro a seguir relaciona os referidos contratos emergenciais e seus termos aditivos:

Contrato/Termo	Assinatura	Vigência
Contrato nº 118/04 Dispensa de Licitação 4000147/2004	22/07/2004	22/07/2004 a 19/10/2004
1º Termo Aditivo ao Contrato nº 118/04	20/09/2004	20/10/2004 a 17/01/2005
Contrato nº 37/05 Dispensa de Licitação 5000108	20/04/2005	21/04/2005 a 19/07/2005
1º Termo Aditivo ao Contrato nº 37/05	01/08/2005	20/07/2005 a 17/10/2005

Da tabela, verificamos que, embora a vigência do Primeiro Termo Aditivo ao Contrato nº 118/04 tenha expirado em 17.01.05, somente em 20.04.05 foi celebrado o Contrato nº 037/2005 com a empresa Autotrac.

Sobre a questão, a Gerência de Administração da Diretoria Regional do Rio de Janeiro informou o Diretor Regional sobre a prestação dos serviços sem a devida cobertura contratual e encaminhou Termo de Acordo e Confissão de Dívida, “para chancela da Assessoria Jurídica; análise e assinatura do Sr. Diretor Regional, de sorte a viabilizarmos a quitação do débito com a Contratada...”.

Após aprovação dos setores competentes da DR/RJ, em 29.07.05, foi assinado entre as partes o Termo de Acordo e Confissão de Dívida, pelo qual a Diretoria Regional da ECT no Rio de Janeiro, reconheceu que devia à empresa Autotrac o valor de R\$ 111.393,91 referentes aos serviços prestados. Assim, temos um caso de contratação verbal pela Administração, procedimento vedado expressamente pelo art. 60 da Lei 8.666/93.

A mesma ocorrência foi detectada em relação à contratação da Autotrac no período compreendido entre 21/07/1999 e 20/07/2003. Ainda assim, em 21/07/2003, o contrato cuja vigência estava expirada desde 20/07/1999, foi prorrogado irregularmente em 21/07/2003, por mais doze meses, por ocasião do 4º Termo Aditivo. Os termos aditivos anteriores não cuidavam de prorrogação contratual. Idêntico caso ocorreu em relação ao Contrato 37/05, cuja assinatura do Primeiro Termo Aditivo se deu em 1º/08/2005, com data retroativa a 20/07/2005.

Mesmo após um longo período (10.06.1998 a 20.07.2004) de contratação direta da empresa Autotrac, com base em inexigibilidade de licitação, em 22.07.2004, celebrou-se o Contrato nº 118/04, para prestação dos serviços em tela, com vigência de noventa dias, prorrogável por igual período, com base em dispensa de licitação por emergência.

Ressalte-se que existem diversos documentos no processos referentes à contratação da empresa Autotrac em que se reconhece a existência atual de outros sistemas, ou seja, outras empresas, que oferecem o serviço de rastreamento de veículos objeto desses contratos, como por exemplo, a CI/DIOPE-968/2004, de 30.12.04.

Assim, não caberia a contratação com fundamento no art. 24, inciso IV, da Lei de Licitações, visto que não restaria demonstrada a situação de emergência, caracterizada pela urgência de atendimento a situações eventuais, para os quais não houve planejamento prévio, não sendo possível, em decorrência, a realização do devido processo licitatório. No caso, entre a suspensão da TP-4000004/2004, ocorrida em agosto/2004, e a celebração do Contrato nº 37/05, decorreram cerca de oito meses – incluindo período em que os serviços foram prestados sem cobertura contratual – durante os quais deveriam ter sido concluídos os estudos necessários e promovido o devido certame, visto os prejuízos que, conforme salientado em diversos documentos constantes dos autos, seriam acometidos à ECT pela inexecução do serviço de rastreamento.

Além disso, o dispositivo que permite a dispensa de licitação para contratação emergencial possibilita a execução do contrato pelo prazo máximo de execução de 180 dias, sendo vedada a sua prorrogação. Ao estabelecer um prazo máximo de duração, a norma pressupõe que, nesse interregno, seja possível a solução do problema momentâneo ou, conforme o caso, a elaboração de procedimentos ou adoção de medidas com vistas à licitação pertinente. Todavia, na prática, a celebração do segundo contrato emergencial figurou como uma prorrogação do contrato anterior.

A seguir, serão apresentados os funcionários dos Correios preliminarmente responsabilizados pelo Tribunal de Contas da União. A esses funcionários foram apresentadas as constatações do Tribunal para apresentação de justificativa.

Em relação à prestação de serviços de rastreamento de veículos pela empresa Autotrac entre 21/07/1999 e 20/07/2003, sem contrato formalizado, caracterizando a existência de contrato verbal, procedimento vedado pelo parágrafo único do art. 60 da Lei de Licitações, foram responsabilizados os Srs. Roberto Dias Fraga, Waldemir Freire Cardoso, Celso Silva de Carvalho e Cipriano Maria Braz Filho, ex-Diretores Regionais da DR/RJ e os Srs. Silvério da Consolação Moreira, Luis Cláudio Ghetti, Sérgio Maurício Bleasby Rodrigues, Abílio Antônio de Oliveira Freitas, Sérgio Murilo da Silva Miranda, Carlos Augusto Marinho Resende, e Paulo Cesar Nunes Sá Reis, ex-Gerentes de Administração da DR/RJ.

Sobre o contrato verbal mantido pelos Correios com a Autotrac no período compreendido entre 17/01 e 20/04/2005, foram responsabilizados o Sr. Nelson de Andrade Júnior, ex-Diretor Regional da DR/RJ, bem como das Sras Maria Sílvia Osse de Sordi e Maria Helena Maciel, ex-Gerentes de Administração da DR/RJ.

No caso da prorrogação em 21/07/2003 do contrato da Autotrac expirado em 20/07/1999, foram responsabilizados pelo TCU os Srs. Paulo César Nunes Sá Reis, ex-Gerente de Administração da DR/RJ, e Cipriano Maria Braz Filho, ex-Diretor Regional da DR/RJ.

Os Srs. Silvério da Consolação Moreira, Diretor Regional por delegação da DR/RJ, e Luiz Cláudio Ghetti, Gerente de Administração da DR/RJ, foram responsabilizados pela celebração do Primeiro Termo Aditivo ao Contrato nº 37/05, em 01.08.05, com vigência retroativa a 20.07.05, caracterizando a existência de contrato verbal nesse período.

Os Srs. Luiz Carlos Scorsatto, Chefe do DENAF, e Maurício Coelho Madureira, Diretor de Operações, bem como o Sr. Nelson de Andrade Júnior, ex-Diretor Regional da DR/RJ, foram responsabilizados pela não adoção de providências efetivas para a realização de procedimento licitatório para contratação dos serviços necessários à operação de sistema de comunicação de dados e controle da frota da ECT na Diretoria Regional da ECT no Rio de Janeiro/RJ, omissão que resultou na contratação emergencial da empresa Autotrac, não obstante a situação fosse previsível, caracterizando a ocorrência de inércia administrativa.

O Sr. Omar de Assis Moreira, Diretor Regional da DR/RJ, não foi responsabilizado pela ocorrência, pois tomou posse apenas em 15/04/2005, tendo celebrado o contrato segundo orientação do Departamento Jurídico, além de ter adotado providências para realização de licitação dos serviços até então prestados pela Autotrac.

Indagado nesta CPMI sobre as contratações da Autotrac, conforme matéria publicada no jornal O Dia, o Sr. Maurício Coelho Madureira informou ao Deputado Eduardo Paes que os pareceres eram montados, versão claramente falsa. À época da oitiva, 22/9/2002, o TCU ainda não havia se pronunciado sobre o assunto, não sendo possível contrastar a resposta do funcionário dos Correios com a realidade verificada em auditoria do Tribunal.

A seguir, trecho do depoimento:

***O SR. EDUARDO PAES (PSDB – RJ)** – no dia 19 de junho deste ano, o jornal **O Dia** dá conta da interferência do senhor e do Chefe do Departamento de Encaminhamento e Administração da Frota (Denaf), Sr. Luiz Carlos Scorsatto, em favor da empresa Autotrac, que faz rastreamento de veículos, embora a gerência de transporte da Diretoria Regional do Rio de Janeiro fosse contra em razão da extrapolação do limite máximo de contratação – cinquenta meses normais mais doze excepcionais – e o parecer da Consultoria Jurídica dos Correios fosse contrário à contratação. Autotrac, para quem não sabe, é uma dessas empresas que faz rastreamento de veículos.*

*Enfim, essa notícia foi publicada no jornal **O Dia**, no dia 19 de junho. Apesar dos dois pareceres contrários da Gerência de Transporte da Diretoria Regional do Rio e da Consultoria Jurídica dos Correios, esses contratos foram renovados. O que o senhor tem a dizer sobre isso?*

***O SR. MAURÍCIO MADUREIRA** – Eu tenho a dizer que essa matéria publicada no jornal foi uma montagem. Usou-se um parecer jurídico de outro processo que era de compra de equipamentos, em que foi feita uma consulta ao Departamento Jurídico com relação – já fazia um tempo isso – à possibilidade... se era juridicamente possível comprar os equipamentos de rastreamento por veículo por inexigibilidade de licitação. E o Departamento Jurídico se manifestou contrário. Esses aparelhos, no caso da reportagem, já tinham sido comprados em 1998 pela Diretoria Regional do Rio de Janeiro. O que se contratava, no momento, era o sinal. É como um aparelho de celular que precisa de uma operadora para fazer a comunicação, senão o aparelho não tem função nenhuma.*

Esse processo... Existia um grupo de trabalho que estava reavaliando novas tecnologias que tinham surgido no mercado com comunicação via celular e estava em via de conclusão, e venceu o quinto ano do contrato. Então, houve uma consulta do Rio de Janeiro, e sugerimos que, antes de contratarem – para que nós tivéssemos uma unidade em termos de tecnologia a ser usada nessa área –, fosse aguardado o

trabalho desse grupo. Isso foi encaminhado ao nosso Departamento Jurídico, que deu um parecer favorável a essa prorrogação.

O SR. EDUARDO PAES (PSDB – RJ) – *Perfeito, eu tenho aqui o parecer do Departamento Jurídico e ele é muito claro. A nota jurídica está aqui: “Solicito os diretores de operações, por intermédio das CIs em referência, a ratificação do parecer que afirmou a possibilidade de contratação da empresa Autotrac Comércio & Representações”. Então, esse é o parecer. E aí, na conclusão, eles falam, entre outras coisas: “Finalmente, pede (Inaudível.) os atestados apresentados com o fim de demonstrar a exclusividade da Autotrac para comercialização e distribuição do sistema Unisat, já estão com a sua validade vencida, sendo necessário, portanto, juntar certidões atualizadas, se houver”. E então fala da necessidade de observar, enfim, algumas questões da necessidade de licitação.*

Quer dizer, o parecer publicado na matéria é diferente desse parecer.

O SR. MAURÍCIO MADUREIRA – *O parecer que foi publicado na matéria é um parecer referente a um processo de compra de equipamentos com o serviço, e esse caso do Rio de Janeiro era só da contratação do serviço para que o aparelho que já tinha sido comprado em 1998 pudesse continuar funcionando em 35 ou 34 veículos que nós temos no Rio de Janeiro.*

O SR. EDUARDO PAES (PSDB – RJ) – *Agora esse parecer aqui que eu li é o parecer verdadeiro?*

O SR. MAURÍCIO MADUREIRA – *Não, na verdade, o que o senhor está lendo é um parecer de um processo aqui de Brasília, e o que a matéria fez foi pegar este processo, este parecer daqui e mencionar como se isso tivesse a ver com o processo do Rio de Janeiro, e era diferente a sua finalidade, o seu objetivo. A empresa, inclusive, respondeu ao jornal... Os Correios responderam ao jornal, esclarecendo todos esses fatos, desde a época em que foi publicada esta matéria.*

Em depoimento à Polícia Federal, o Sr. Isio Mauro Cudischevitch, engenheiro dos Correios no Rio de Janeiro, afirmou que foi exonerado do cargo de gerente de transportes pelo Diretor Regional dos Correios do Rio de Janeiro no dia 12/08/2004, em razão de despacho contrário à suspensão da Tomada de Preço nº 4000004/2004, determinada pelo Sr. Luiz Carlos Scorsatto, chefe do DENAF, tendo sido transferido para uma unidade dos Correios situada entre diversas favelas, na cidade do Rio de Janeiro, para trabalhar durante a madrugada.

A seguir, trecho do depoimento:

Em 11 de fevereiro de 2004 recebeu comunicação interna em que o então chefe do DENAF, Sr. LUIZ CARLOS SCORSATO determinava a suspensão da tomada de preço tendo como objeto a contratação de sistema para rastreamento de veículos pela Diretoria Regional do Rio de Janeiro sob argumento de elaboração de novo projeto corporativo que iria nortear as futuras contratações; QUE o depoente se valeu de argumentos técnicos para refutar a orientação do Chefe do DENAF, pois a frota ficaria sem o rastreamento, já que a empresa que estava fazendo a cobertura estava prestando o serviço num regime de excepcionalidade e com a suspensão da licitação não seria possível contratar nova empresa de acordo com as especificações técnicas mais adequadas a novas exigências advindas com a modernização;

QUE no dia seguinte do seu despacho na comunicação de suspensão da tomada de preço 4000004 – DR/RJ foi exonerado pelo Diretor Regional NELSON DE ANDRADE JUNIOR, não sendo apresentado nenhuma justificativa para sua exoneração e transferido para o Complexo Operacional de Benfica, inicialmente trabalhando no turno de 23:00h às 07:00h e atualmente de 14:30h às 23:00h; QUE o Complexo Operacional de Benfica fica em região de grande periculosidade, sendo cercada por diversas favelas; QUE acredita que a sua exoneração do cargo de GENAF – Gerente de Administração de Frota foi em virtude do seu posicionamento contrário a suspensão da tomada de preço 4000004 –DR/RJ;

Segundo o Sr. Cudishevitch, em 2003 foi instaurada sindicância para verificar possíveis irregularidades no setor de transportes. Uma das constatações da Comissão de Sindicância foi que o contrato 312/98 da empresa Autotrac para rastreamento de veículos havia superado o período máximo de sessenta meses previsto na Lei 8.666/93. Esse contrato foi celebrado em 1998 sem procedimento licitatório, por inexigibilidade de licitação, para fornecimento de equipamentos e serviços de administração, comando e controle da frota dos Correios.

O Sr. Cudishevitch alegou ter iniciado processo licitatório para substituição do contrato da Autotrac, incorporando várias melhorias, como utilização de valor fixo mensal por veículo, incluindo manutenção, independente do tempo de uso de serviço e da quantidade de mensagens/caracteres enviados, além do fornecimento do equipamento de rastreamento por conta da empresa contratada. No contrato com a Autotrac então vigente, os Correios não tinham condições de verificar o número de caracteres/mensagens enviados pelo sistema de rastreamento, sendo este o método utilizado para a cobrança pelos serviços prestados.

A partir do momento em que foi aberto o pregão 017/2004, o Sr. Cudishevitch teria passado a receber pressões vindas da sede dos Correios. Inicialmente, era alegado que tecnicamente a Autotrak era a única empresa capaz de satisfazer as necessidades da ECT em relação ao sistema de gerenciamento por satélites, argumento que teria sido rebatido com citação das áreas sem a cobertura do satélite e com a demonstração de que o sistema de cobrança não permitia a ECT verificar o serviço prestado, além de deficiência na assistência técnica.

Apesar dos argumentos, a direção dos Correios teria insistido na manutenção do contrato com a AUTOTRAC, sustentando que a contratação de nova empresa seria uma incógnita, envolvendo sérios riscos para o sistema de transporte da ECT no Rio de Janeiro. As demandas seriam levadas pelos Srs. Paulo Onishi e Delamare Holanda, chefe e subchefe do DENAF, ambos subordinados ao Diretor de Operações, Sr. Maurício Coelho Madureira, funcionários dos Correios que claramente defenderiam os interesses da Autotrak na estatal.

Segundo o depoente, eram comuns as reuniões entre o Diretor de Operações e o Diretor Comercial da Autotrak, Sr. Márcio Toscano.

Após a saída do Sr. Paulo Onishi da chefia do DENAF, o cargo foi assumido pelo Sr. Luiz Carlos Scorsatto, que teria telefonado ao depoente informando sobre a instalação de grupo de trabalho para tratar da contratação de serviços de rastreamento de veículos. De fato, o Grupo de Trabalho foi instalado, com participação dos funcionários da Gerência de Administração de Frotas, Srs. Abílio Antônio de Oliveira Freitas, Luiz Lincoln Massena Costa e Cláudio Martinez, funcionários que serviriam aos interesses do Diretor de Operações e que eram convocados semanalmente para reuniões em Brasília.

Segundo o Sr. Cudishevitch, a minuta de edital indicava o direcionamento do processo licitatório para a Autotrak, em razão da especificação técnica que exigia a utilização de satélite de alta órbita, sistema utilizado somente pela Autotrak. Os editais de licitações para contratações de transporte rodoviário interestadual também continham exigência de rastreamento por sistema equivalente, o que obrigava as empresas de transportes vencedoras das licitações a contratarem a Autotrak. O posicionamento do Sr. Cudishevitch teria ido de encontro à intenção da direção dos Correios de estabelecer uma reserva de mercado para a Autotrak.

Como exemplo, cita o caso da DR/RJ, cujo contrato inicial abrangia 34 veículos, número que foi aumentado gradativamente a partir da obrigatoriedade das empresas terceirizadas contratarem a Autotrac.

O Sr. Cudishevitch relata que cerca de dois meses após a sua exoneração do cargo de Gerente de Administração de Frotas, foi contactado pelo Sr. César, Diretor de Transporte da empresa Botafogo, transportadora contratada pelos Correios, que relatou ECT ter sido chamado ao suposto escritório do então Deputado Federal Roberto Jefferson na Torre Rio Sul, na cidade do Rio de Janeiro. No local, teria sido informado que para manter o "nível de contrato" com os Correios, a empresa deveria participar da caixinha de campanha política. Em dúvida sobre a existência do esquema de arrecadação, procurou o Sr. Cudishevitch para confirmação, que alegou nada saber sobre o assunto.

Por fim, informa que na data publicação de matéria sobre os contratos da Autotrac no jornal O DIA, edição de 19/06/2005, o Diretor Regional do Rido de Janeiro, Omar de Assis Moreira teria convocado uma reunião extraordinária com os gerentes de transportes e comunicações para tratar do assunto a mando do presidente dos Correios, Sr. Janio Cezar Luiz Pohren, ocasião em que o Diretor Regional teria afirmado que iria demitir o Sr. Cudishevitch, fato negado pelo próprio Sr. Moreira em telefonema realizado após petição do Sr. Cudishevitch solicitando esclarecimentos sobre o assunto.

Resumidamente, temos uma denúncia do Sr. Isio Mauro Cudishevitch, que alega a existência de um esquema de favorecimento à empresa Autotrac pelos Correios, mediante contratações irregulares e direcionamento de licitações. A corroborar as afirmações do Sr. Cudishevitch, as conclusões do Tribunal de Contas da União.

Do exposto, cabe informar os órgãos competentes sobre os fatos, com vistas ao prosseguimento da investigação.

6.6.1.5 A Denúncia do Sr. Edson Maurício Brockveld

A revista Carta Capital (edição de 28/9/2005) publicou denúncia do empresário Edson Maurício Brockveld. Segundo a revista, a empresa Brockveld Equipamentos Industriais Ltda foi inabilitada na Concorrência 016/99 em procedimento supostamente irregular.

Segundo a denúncia, as empresas Alstom Indústria Ltda e o Consórcio Siemens fraudaram a licitação mediante conluio e contrataram com os Correios com preços superfaturados. O preço de contratação dos Correios para os três lotes da licitação, de cerca de R\$ 78 milhões, seria bastante superior ao preço ofertado pela Brockveld, de cerca de R\$ 48 milhões²⁷. O conluio contaria com a participação da Mannesmann Dematic Rapistan – outra participante da licitação, cuja proposta foi inabilitada.

A Mannesmann, juntamente com a Siemens e a Alstom, teria convidado a Brockveld a não participar da licitação, alegando a existência de combinação prévia para que as duas últimas vencerem o certame.

A denúncia ainda afirma que a empresa NEC desistiu de formar consórcio com a Brockveld dois dias antes da data da apresentação da proposta, supostamente a pedido da Siemens.

Além disso, na data de entrega das propostas, teria sido emitido um parecer único acerca da proposta técnica e habilitação, em desacordo com o edital, resultando em inabilitação da empresa Brockveld.

Em face da intenção da empresa Brockveld de apresentar recurso administrativo, a empresa teria sido procurada por representantes da Alstom e da Siemens para que não concretizasse o intento. Em troca, a Siemens e a Alstom contratariam parte do projeto para com a Brockveld, comprando-lhe os equipamentos previstos no contrato.

O acordo com a Alstom teria sido assinado no dia 23/02/2000. Com a Siemens, foi assinado em 24/2/2004, último dia para apresentação do recurso administrativo. A Alstom foi representada pelo seu diretor, Sr. Jean Bernard

²⁷ Na verdade, o preço da Brockveld não é público, uma vez que o envelope contendo a proposta comercial da empresa foi devolvido sem que fosse aberto, em razão da inabilitação da empresa. O valor de R\$ 48 milhões foi anunciado pelo Sr. Brockveld, sem que exista comprovação da sua existência e factibilidade.

Devraignes. A Siemens foi representada pelo seu diretor, Sr. Hélcio Aunhão, que teria ido ao encontro do Sr. Brockveld no aeroporto de Brasília, de modo a impedir que o recurso fosse apresentado. Depois de assinados os contratos, as empresas vencedoras não teriam honrado os acordos.

Posteriormente à denúncia da revista Carta Capital, a Senadora Ideli Salvatti encaminhou a esta Comissão dossiê sobre o caso, repassando documentação entregue pelo empresário Edson Maurício Brockveld.

6.6.1.6 Comentários

A Concorrência 016/99 era do tipo menor preço. Não obstante, foi exigida a apresentação de proposta técnica para habilitação das licitantes, procedimento previsto no art. 30, §8º, da Lei 8.666/93:

§ 8º No caso de obras, serviços e compras de grande vulto, de alta complexidade técnica, poderá a Administração exigir dos licitantes a metodologia de execução, cuja avaliação, para efeito de sua aceitação ou não, antecederá sempre à análise dos preços e será efetuada exclusivamente por critérios objetivos.

§ 9º Entende-se por licitação de alta complexidade técnica aquela que envolva alta especialização, como fator de extrema relevância para garantir a execução do objeto a ser contratado, ou que possa comprometer a continuidade da prestação de serviços públicos essenciais."

A proposta técnica da Brockveld foi inabilitada por não atender a diversos quesitos. Todavia, antes da inabilitação, os Correios encaminharam expediente informando a empresa das supostas falhas identificadas pela área técnica. A Brockveld rebateu parte das falhas, reconheceu a omissão de diversos itens exigidos pelo edital e afirmou que cumpriria as exigências dos Correios, porém sem detalhar como o faria. Ao final do processo, a ECT inabilitou a empresa.

Da análise do processo licitatório, não foram identificadas irregularidades. De relevante, apenas o fato de que a licitação foi concebida como lote único, estimado em cerca de 36 milhões de reais. Posteriormente, o objeto foi ampliado e dividido em três

lotes: lote 1, compreendendo o CTP/Jaguareé (SMIC, equipamentos de apoio, e reforma); lote 2, compreendendo o COP Marginal Tietê (SMIC e equipamentos de apoio), COP-01 Centro, CT-09 Santo André, COI-13 Campinas e COI-14 Ribeirão Preto (equipamentos de apoio); lote 3, compreendendo o COP Benfica (SMIC e equipamentos de apoio) e CTP Rio de Janeiro (reforma).

A seguir, o resultado da licitação e as estimativas da ECT:

Lote	Estimativa ECT	Empresa Vencedora	Preço Vencedor	Preço Contratado*
1	R\$ 35.355.247,05	Alstom	R\$ 39.913.870,31	R\$ 35.658.384,23
2	R\$ 20.139.568,45	Consórcio Siemens	R\$ 28.448.987,04	R\$ 24.975.447,88
3	R\$ 18.164.049,03	Alstom	R\$ 19.191.810,75	R\$ 17.921.950,00

*mediante negociação entre os Correios e a empresa vencedora

Objetivamente, a licitação é de grande vulto, tomando o conjunto de lotes licitados. A análise do processo licitatório indica que o objeto licitado é de alta complexidade, uma vez que envolve o desenvolvimento de solução de movimentação de cargas dentro dos centros de tratamento de objetos postais dos Correios. São esteiras e elevadores, associados a softwares de controle e circuitos fechados de TV, para classificação e separação automática dos objetos postais, antes e depois do tratamento pelas máquinas de triagem, sendo justificada a necessidade de proposta técnica.

Ressalve-se que não houve avaliação sobre a pertinência dos quesitos exigidos na proposta técnica, não sendo possível afirmar que não foram embutidos itens de direcionamento da licitação.

Não houve impugnação ao edital e todas as empresas pediram prorrogação de 45 a 60 dias para apresentação das propostas, o que foi atendido pela ECT.

Em depoimento a esta CPMI, o Sr. Brockveld confirmou a matéria da revista e ampliou a denúncia. Afirmou que o representante da Mannesmann, sr. Roberto Naccache, teria lhe ofertado dois milhões de reais para que não participasse da licitação. A Mannesmann Dematic Rapistan estaria em processo de aquisição pela Siemens.

Observe-se que a licitação permitia a participação de consórcio, porém a Brockveld participou sozinha. A revista Carta Capital publicou uma suposta desistência da empresa NEC, que teria abandonado a disputa a pedido da Siemens – denúncia ratificada pelo Sr. Brockveld.

O que se sabe é que a Brockveld apresentou termos de vistoria dos locais onde seriam instalados os equipamentos em nome da NEC, que os teria cedido à empresa, procedimento não aceito pelos Correios.

Ouvidos os Srs. Hélcio Aunhão e Roberto Naccache, representantes da Siemens e da Mannesmann Dematic Rapistan, as denúncias foram negadas.

O Sr. Hélcio Aunhão negou o conluio e que a empresa estivesse adquirindo a Mannesmann quando da realização das propostas. Segundo o Sr. Aunhão, as negociações para aquisição da empresa foram iniciadas em abril de 2000.

O Sr. Roberto Naccache negou ter apresentado oferta para que a Brockveld desistisse da licitação – sua presença na sede dos Correios na data da entrega das propostas foi devida aos serviços de consultoria que prestava à Mannesmann.

Os documentos apresentados pelo Sr. Brockveld foram desqualificados pelo Sr. Aunhão. Segundo o representante da Siemens, os documentos não seriam contratos, mas minutas de cartas de intenção. O percentual de participação da Brockveld no fornecimento de equipamentos seria mínimo – menos de 2% do valor dos equipamentos.

O Sr. Naccache apresentou versão semelhante, alegando que as minutas foram firmadas porque a Brockveld seria a representante no Brasil das empresas Portec e Buschmann, fabricantes de parte do equipamento que seria fornecido aos Correios.

As informações prestadas pelos representantes da Siemens e da Mannesmann conflitam com as declarações do Sr. Brockveld, que alegou que a soma dos contratos firmados com a Alstom e com a Siemens chegaria a R\$ 12 milhões e que os contratos eram precários pela situação em que foram realizados.

Tomando as declarações do Sr. Brockveld como verdadeiras, teríamos caracterizado o conluio para fraudar as licitações. O próprio Sr. Brockveld estaria envolvido, na medida que desistiu de recurso contra o resultado da licitação visando a uma partilha dos contratos com os Correios. Destarte, estaria caracterizado o delito tipificado no art. 95 da Lei 8.666/93, Art. 95, *verbis*:

Art. 95. Afastar ou procura afastar licitante, por meio de violência, grave ameaça, fraude ou oferecimento de vantagem de qualquer tipo:

Pena - detenção, de 2 (dois) a 4 (quatro) anos, e multa, além da pena correspondente à violência.

Parágrafo único. Incorre na mesma pena quem se abstém ou desiste de licitar, em razão da vantagem oferecida.

Como não houve controvérsia entre os envolvidos sobre a ocorrência das situações afirmadas, mas tão somente sobre a interpretação dos fatos e as suas conseqüências, a exemplo da presença do Sr. Naccache na sede dos Correios e da assinatura da minuta de contrato no aeroporto de Brasília, no último dia para apresentação dos recurso administrativo, resta cientificar às autoridades competentes para que dêem procedimento à investigação. Como possíveis envolvidos, citamos os Srs. Edson Maurício Brockveld, Hélcio Aunhão, Roberto Naccache e Jean Bernard Devraignes.

6.6.1.7 Área de Suprimento de Materiais

6.6.1.7.1 COMAM

Entre os processos examinados pelo TCU, em sintonia com esta CPMI “dos Correios”, na área de suprimento de materiais, destaca-se o relacionado à aquisição de cofres da empresa COMAM - Comercial Alvorada de Manufaturados Ltda, conforme processo TC-015.199/2005-6.

O Pregão n.º 0262002 – CPL/AC, teve por objeto a aquisição de 1.400 cofres equipados com fechadura eletrônica de retardo.

A execução do Contrato n.º 11.328/2002, firmado com a empresa Comam Comercial Alvorada de Manufaturados Ltda., no valor de R\$ 4.986.400,00, para o fornecimento de 920 cofres às Diretorias Regionais da ECT situadas nas Regiões Leste e Nordeste, evidenciou que os bens fornecidos não atendiam às especificações editalícias.

Posteriormente à entrega e aceitação dos cofres pela maioria das Diretorias Regionais, e após a ocorrência de sinistros em algumas agências postais, foram detectadas várias desconformidades estruturais nos cofres pela equipe técnica da ECT, tais como: chapas de aço internas e placas de blindagem química utilizadas com espessura inferior ao especificado no edital; ausência de reforços internos nos cantos dos bens; dobradiças e soldagens inapropriadas, entre outros. Além disso, consta dos autos documentos que comprovam uma elevada quantidade de rejeições de equipamentos pelas Regionais.

A irregularidade ocasionou não apenas prejuízos financeiros à ECT - em face do dispêndio de recursos para adquirir produto de qualidade inferior ao contratado, bem assim custear serviços relativos à sua assistência técnica - mas também inúmeros transtornos às agências postais que operam o Banco Postal.

Assim, o TCU decidiu pela citação dos gestores, solidariamente com a contratada, para promover o ressarcimento do valor de R\$ 4.986.400,00 pago à COMAM.

Outra irregularidade detectada foi que consta no edital do pregão, na parte relativa à qualificação técnica, a exigência de 02 atestados de capacidade técnica que comprovassem a aptidão da licitante para o fornecimento compatível e pertinente em características com o objeto da licitação.

Todavia, a análise da documentação apresentada pela Comam evidenciou que os atestados técnicos eram genéricos, referindo-se superficialmente ao fornecimento de cofres, sem correspondência efetiva com o objeto do certame (cofres equipados com fechadura de retardo). Assim, verificou-se que a empresa Comam foi habilitada indevidamente pela Comissão Permanente de Licitação.

O TCU assim concluiu sua manifestação:

Com fulcro nos arts. 11, 12, incisos II e III, da Lei Orgânica do TCU c/c os arts. 157, 252, do RI/TCU propomos:

a) desde já sejam os autos convertidos em Tomada de Contas Especial, consoante o disposto no art. 47 da Lei nº 8.443/92 e art. 197 do Regimento Interno;

b) Seja promovida a citação, conforme dispõe os arts. 12, incisos I e II, da Lei 8.443/92 e 202, incisos I e II do Regimento Interno, dos empregados a seguir arrolados, solidariamente com a Comam Comercial Alvorada de Manufaturados Ltda. – Comam, CNPJ: 02.003.291/0001-05, para, no prazo de 15 (quinze) dias, contados da ciência, apresentar alegações de defesa ou recolher aos cofres do Tesouro Nacional a importância de R\$ 4.878.000,00 (quatro milhões, oitocentos e setenta e oito mil reais), atualizada monetariamente e acrescida de juros de mora, calculados a partir das datas constantes da tabela em anexo, nos termos da legislação em vigor, em razão do fornecimento de cofres que não atendiam às especificações técnicas constantes do Anexo I do Edital do Pregão nº 026/2002, em afronta ao art. 66, da Lei 8.666/93, causando sério prejuízo ao erário;

b.1) Empregado da ECT: Sr. Adauto Tameirão Machado, CPF: 339690601-25, – Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais – DECAM, no período de 09/05/2001 a 08/06/2004; – por ter permitido a aceitação de cofres sem a qualidade requerida, e por não ter adotado as medidas necessárias à rescisão contratual quando da constatação dos problemas dos equipamentos durante as entregas dos lotes, conforme o disposto nos arts. 66, 82 e 92 da Lei 8.666/93;

b.2) Empregado da ECT: Sr. Luiz Claudomiro Sacoman, CPF: 204694039-34 – Chefe do Departamento de Infra-Estrutura – DEINF, no período de 03/06/2001 a 06/07/2003, por não ter procedido à correta verificação da qualidade dos cofres adquiridos previamente ao seu fornecimento, em consonância com as diretrizes contidas nos Capítulos IV do Anexo I do Contrato nº 11.328/02, e se omitido quanto à necessidade de rescindi-lo, resultando na aceitação de cofres sem a qualidade requerida;

b.3) Empregado da ECT: Sr. Hércio Almeida Sá Freire de Abreu, CPF: 76217400782 – Chefe do Departamento de Patrimônio e Serviços Gerais – DEPAS, no período de 21/08/2001 até os dias atuais, por ter ciência das entregas de cofres defeituosos oriundos do contrato nº 11.328/02 e não ter adotado postura pró-ativa no sentido de propor a rescisão contratual, o que teve como consequência a permissão para o aceite e pagamento de todos os equipamentos de qualidade inferior.

c) seja promovida, nos termos do art. 43, inciso II, da Lei nº 8.443/92, a audiência prévia dos responsáveis a seguir enumerados, pelas seguintes impropriedades:

c.1) exame inadequado dos atestados técnicos apresentados pela empresa Comam, que resultou na aceitação, como válidos, de documentos que não demonstravam a efetiva habilitação técnica da participante para o cumprimento do objeto licitado, contrariando o subitem 3.3.4 do Edital e o art. 41 da Lei nº 8.666/93, e comprometendo o fornecimento do produto para a empresa, consoante a Ata da Segunda Sessão do Pregão nº 026/2002 – CPL/AC, de 18/06/2002, e assinaturas constantes do documento:

Gilberto Ferreira do Amaral – Pregoeiro – CPF: 066.614.401-04;

Cláudio Nunes Barbosa – CPF: 281.003.601-20;

Hélio Flauzino Garcia – CPF: 084.446.251-91;

Pedro Alberto da Silva Oliveira – CPF: 239.201.141-91;

Benedita de Fátima Câmara Pires – CPF: 152.820.231-72;

Jorge Francisco Duarte – CPF: 043.397.207-63

c.2) ante a homologação e adjudicação do objeto de forma indevida à Comam, de acordo com o Relatório/DIRAD – 198/2002, de 10/07/2002:

Cláudio Melo Colaço – Diretor de Administração – CPF: 059.571.259-20.

c.3) ante os aceites dos cofres sem a certificação de qualidade referente à combinação de segredos do tipo mecânico prevista nas especificações técnicas:

c.3.1) Sr. Aduino Tameirão Machado, CPF: 339690601-25, Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais – DECAM, no período de 09/05/2001 a 08/06/2004, responsável pelo acompanhamento da execução do Contrato nº. 11.328/2002, quanto à permissão de aceite dos cofres sem a devida certificação de qualidade referente à combinação de segredos do tipo mecânico exigida no subitem 2.2.5 do Anexo I, contrariando o art. 66 da Lei 8.666/93, bem como quanto à não aplicação da multa contratualmente prevista no subitem 8.4.2 da Cláusula Oitava do Contrato nº 11.328/2002;

c.3.2) Sr. Hécio Almeida Sá Freire de Abreu, CPF: 76217400782, Chefe do Departamento de Patrimônio e Serviços Gerais – DEPAS, no período de 21/08/2001 até os dias atuais, por ter orientado as Diretorias Regionais a aceitar os cofres desacompanhados da certificação técnica exigida no subitem 2.2.5 do Anexo I do Contrato nº 11.328/2002, o que contrariou o disposto no art. 66 da Lei 8.666/93.

c.4) ante a aceitação de certificação indevida e omissão na adoção de providências com vistas a assegurar o cumprimento do disposto no item 2.2.5.3 do

Anexo I do Contrato nº 11.328/02, tão logo emitido o Parecer Técnico DPRO/DEINF-PTEC – 078/03, de 20/10/2003, implicando aceitação de produto de qualidade duvidosa e descumprindo os termos contratuais, o que infringiu o art. 66 da Lei 8.666/93:

c.4.1) Sr. Aduino Tameirão Machado, CPF: 339690601-25, – Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais – DECAM, no período de 09/05/2001 a 08/06/2004;

c.4.2) Sr. Hélcio Almeida Sá Freire de Abreu, CPF: 76217400782, Chefe do Departamento de Patrimônio e Serviços Gerais– DEPAS, no período de 21/08/2001 até os dias atuais.

d) seja remetida cópia do presente relatório ao Ministério Público Federal, em razão da ocorrência de ato tipificado como fraude contra a Fazenda Pública, nos termos do disposto no art. 96 da Lei nº 8.666/93.

Esta Relatoria subscreve as providências elencadas, assim como a submissão ao Ministério Público Federal.

6.6.1.7.2 Medicamentos

O processo TC 017.418/2005-3 trata do Pregão Eletrônico n.º 070/2005-CPL/AC, que teve por objeto a contratação de empresa especializada na administração, controle e operacionalização da logística de fornecimento de medicamentos aos empregados da ECT.

Com a divulgação da notícia do esquema de corrupção pela revista Veja, a licitação foi adiada *sine die*. A partir dos elementos constantes dos autos e da documentação elaborada pela área técnica da ECT, foram detectadas diversas impropriedades no projeto básico e no edital da licitação, configuradas pela ausência das seguintes informações:

- a) detalhamento das doenças crônicas dos beneficiários do CorreiosSaúde;
- b) discriminação dos componentes dos custos envolvidos;
- c) custo atual do CorreiosSaúde, no que se refere ao tratamento dos portadores de doenças crônicas, para comparação com a projeção de custos e benefícios futuros;

- d) justificativas para o tratamento dessas patologias crônicas, considerando a existência de programas de distribuição de medicamentos, promovidos pelo Ministério da Saúde, para três (Dislipidemias, Diabetes e Hipertensão) das quatro patologias eleitas;
- e) estimativas e orçamentos, com base nos valores cobrados no mercado por cada um dos serviços embutidos no preço por vida, de forma a fundamentar o valor da remuneração a ser contratada;
- f) justificativa para a exclusão de outras doenças do rol de patologias crônicas definido no Pregão n.º 070/2005;
- g) número estimado dos portadores de doenças crônicas, de forma detalhada por tipo de patologia, bem como distribuição geográfica dos beneficiários do programa;
- h) discriminação detalhada das doenças crônicas a serem tratadas pelos medicamentos fornecidos; e
- i) listagem contendo os medicamentos básicos com os quais a ECT espera tratar seus doentes crônicos.

A disponibilidade dessas informações possibilitaria à ECT identificar a "vantajosidade" e a economicidade da contratação, adequar o projeto básico e o edital da licitação aos ditames da Lei de Licitações e Contratos, e evitar prejuízos futuros.

Em face disso, o TCU determinou à ECT a correção das falhas verificadas como condição para a continuidade do certame. Independentemente do prosseguimento ou não das licitações, sugerimos a remessa ao Ministério Público para avaliação de possíveis ilícitos ainda na fase pré-licitatória.

6.6.1.7.3 Caixetas Plásticas

O TC-016.121/2005-8 trata do Pregão nº 105/2003-CPL/AC visava a aquisição de 240 mil caixetas plásticas CTA-05 e CTA-06 com tampa e porta-etiquetas, para suprimento das Diretorias Regionais de São Paulo e Rio de Janeiro.

A vencedora do certame foi a empresa Precision Componentes Ltda com que foi firmado o Contrato nº 12.669/04, celebrado com a em 11/05/04, no valor de R\$ 3.735.600,00. O contrato estipulava a entrega dos produtos em quatro lotes, de 15.000

unidades cada, nos prazos de 150, 180, 210 e 240 dias após a data da assinatura do contrato.

Não obstante esse prazo, somente em 27/01/05, ou seja, 260 dias após a celebração do instrumento contratual, o DECAM, unidade responsável pela gestão dos contratos, adotou medidas com vistas a aplicação das penalidades cabíveis pela não entrega dos produtos - quais sejam, aplicação de multa, rescisão contratual e abertura de processo da penalidade de suspensão do direito de participar em licitação e impedimento de contratar com a Estatal pelo período de até 5 anos - evidenciando falta de tempestividade e caracterizando ato de gestão antieconômico do qual resultou dano ao erário.

Ressalte-se que essa intempestividade também ficou evidenciada na Sindicância Sumária, instaurada em 22.06.05, com o objetivo de apurar denúncias do contratado contra o ex-chefe do Decam, Maurício Marinho, que teria pleiteado R\$ 350.000,00 de propina em troca da não aplicação das penalidades. O Relatório Final da Sindicância confirma a morosidade, por parte das áreas gestoras dos contratos, na execução das penalidades contratuais, permitindo passivamente, por longos períodos, o descumprimento, por parte da empresa contratada, das suas obrigações junto aos Correios.

O TCU assim concluiu sua manifestação:

Ante o exposto, sugere-se o encaminhamento dos autos ao Gabinete do Exmo. Ministro-Relator Ubiratam Aguiar, com as seguintes propostas:

realização de audiência do Srs. Jorge Francisco Duarte e Elvis de Paiva Borges, engenheiros do DPRO/DEINF da ECT, para que, nos termos do artigo 43, inciso II da Lei nº 8.443/92 c/c o art. 250, inciso IV do Regimento Interno do TCU, apresentem, no prazo de 15 (quinze) dias, razões de justificativa para haverem concluído, no âmbito do Relatório Técnico DPRO/DEINF-031/2003, de 15.12.2003, que a empresa Precision Componentes Ltda possuía capacidade técnica/operacional para fornecer os produtos objetos do Pregão Nº 105/2003-CPL/AC, dentro dos prazos e quantidades previstos no Edital, sem mencionar que a aquela licitante necessitaria da contratação de outras empresas para a produção de parte do objeto em questão, o que evidenciaria a subcontratação, vedada pelo Edital;

realização de audiência do Sr. Maurício Marinho, então Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais – DECAM da ECT, e responsável administrativo pela gestão do Contrato nº 12.669/2004, celebrado com a empresa Precision Componentes Ltda, para que, nos termos do artigo 43, inciso II da

Lei nº 8.443/92 c/c o art. 250, inciso IV do Regimento Interno do TCU, presente, no prazo de 15 (quinze) dias, razões de justificativa para a falta de tempestividade na aplicação à contratada das penalidades contratuais previstas, decorrentes de atraso injustificado de entrega do objeto contratual, em descumprimento aos art. 77, 86 e 87 da Lei nº 8.666/93, bem como às Cláusulas Oitava e Nona do referido Contrato;

encaminhamento imediato de cópia dos autos ao Ministério Público para apuração de responsabilidades e adoção das medidas cabíveis, nos termos do despacho do Exmo. Ministro-Relator Ubiratam Aguiar, exarado no TC 007.694/2005-2, no que se refere ao estabelecimento de parceria com aquela instituição.

Esta Relatoria subscreve as providências elencadas, assim como a submissão ao Ministério Público Federal.

6.6.1.7.4 Xerox

Consta do TC-018.900/2005-0 que houve superfaturamento de preço no contrato da XEROX decorrente do Pregão Eletrônico nº. 131/2003 que visava à contratação de serviços reprográficos, mediante locação de 21 copiadoras digitais, tendo em vista a proximidade do término de vigência do Contrato nº 10.007/98, celebrado com a empresa XEROX do Brasil Ltda.

O procedimento licitatório em questão foi deflagrado a partir de um preço de referência (R\$ 98,00/milheiro de cópias), 103% (cento e três por cento) superior ao preço praticado no contrato anterior (R\$ 48,29/milheiro de cópias). Tal preço resultou da coleta de apenas 3 (três) propostas junto a fornecedores (Xerox, Novadata e Centro Nacional de Cópias - CNC), sendo que as duas últimas foram desconsideradas.

Em face da exclusão das cotações apresentadas pela Novadata e pelo CNC, a estimativa de custos estabelecida (R\$ 5.174.400,00) correspondeu, portanto, ao valor da proposta fornecida pela XEROX. Nessas condições, a ECT iniciou o processo licitatório com inadequada avaliação do que seriam os preços de mercado.

Na abertura do Pregão Eletrônico, das 36 (trinta e seis) empresas interessadas que retiraram o edital, apenas duas apresentaram propostas, XEROX e CNC, tendo apenas a primeira ofertado os dois únicos lances do certame.

Com efeito, resultou ganhadora a proposta da XEROX, no valor de R\$ 4.690.400,00, o que, dada a franquia de 4.400.000 cópias ao mês, correspondeu a um custo de R\$ 88,83 por milheiro de cópia, valor 84% superior ao custo de R\$ 48,29/milheiro vigente no contrato anterior. Tal percentual resta excessivo, considerando que a variação do IGPM-FGV, no período março/2003 a março/2004 - durante o qual vigorou o preço até então vigente - foi da ordem de 11%.

Após um ano da assinatura do Contrato nº 12.575/2004, firmado com a XEROX, a ECT, com base em pesquisa de mercado realizada entre fornecedores de equipamentos equivalentes, celebrou termo aditivo, mediante o qual conseguiu reduzir o preço para R\$ 56,76/milheiro, o que representou queda de 36,1% no valor cobrado.

A vantagem alcançada faz necessária a conclusão no sentido de que a adoção de procedimento de pesquisa semelhante, um ano antes, quando da licitação, teria orientado o certame para a obtenção de preço mais competitivo, ao menos próximo àquele objeto da repactuação. Em face dessas conclusões, o TCU determinou:

Converter os autos em Tomada de Contas Especial, nos termos do art. 47 da Lei nº 8.443/92 c/c o art. 252 do Regimento Interno;

Autorizar a 1ª Secex a realizar a citação, de forma solidária, dos responsáveis abaixo indicados, nos termos do art. 12, inciso II, da Lei nº 8.443/92 c/c o art. 202, inciso II, do Regimento Interno, em razão do superfaturamento dos preços praticados no primeiro ano de vigência do Contrato nº 12.575, celebrado com a Xerox, Comércio e Indústria Ltda. Quanto aos valores e datas, eles deverão ser apurados pela Unidade Técnica, a partir da análise das notas fiscais/faturas relativas aos pagamentos feitos no primeiro ano de vigência do ajuste. Tais quantias correspondem à diferença entre os montantes pagos no primeiro ano de vigência do contrato (preço de referência 88,83 R\$/milheiro) e aqueles que deveriam ter sido pagos (preço de referência 56,76 R\$/milheiro), incluindo os pagamentos extras realizados nos meses em que o número de cópias excedeu a franquia mensal:

- empresa XEROX Comércio e Indústria Ltda;

- Sr. Hélcio Almeida Sá Freire de Abreu, (ex-Chefe do Departamento de Patrimônio e Serviços Gerais);

- Adauto Tameirão Machado (ex-Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Material);

- Liana Aparecida de Araújo (ex-Chefe da Divisão de Contratação);

- *Gabriel Pauli Fadel (ex-Diretor de Administração);*

- *Airton Langaro Dipp (ex-Presidente);*

- *Antônio Osório Menezes Batista (ex-Diretor de Recursos Humanos respondendo pela Diretoria de Administração da ECT quando da assinatura do Contrato nº 12.575);*

- *Eduardo Medeiros de Moraes (ex-Presidente);*

Encaminhar cópia desta deliberação, bem como do relatório e voto que a fundamentam, à CPMI “dos Correios”, à Procuradoria-Geral da República e à Casa Civil da Presidência da República.

Esta CPMI ratifica tais providências.

6.6.1.7.5 Espaço Aberto

Trata-se de apuração acerca dos procedimentos administrativos relacionados à construção da sede dos Correios em Florianópolis, licitada no ano de 2000, cujo termo contratual foi assinado no exercício de 2001, entre a Construtora Espaço Aberto Ltda. e a ECT no valor de R\$ 21 milhões. O prazo da obra era de 12 meses.

O responsável pela Espaço Aberto foi ouvido nesta CPMI. O relator inquiriu sobre auditoria realizada pelo TCU, que examinou o mérito do acordo homologado judicialmente. Segundo o TCU, ficou ajustado o pagamento de R\$ 28.472.849,96, quantia correspondente “ao Orçamento atualizado em setembro de 2004, o qual será corrigido pelo INCC até a data da homologação judicial do acordo, mantendo-se a relação de custos inicialmente pactuada, estando inclusos nesse valor os custos relativos à modernização tecnológica”.

Contudo, há uma série de quantitativos que não respeitam efetivamente os preços unitários licitados e contratados, configurando, na prática, uma repactuação do ajuste, em clara ofensa à Lei 8.666/1993, porque, na verdade, a pretexto de se fazer um acordo em relação às demandas que estavam colocadas, foi feito um verdadeiro aditamento contratual, sem as formalidades legais e fora dos parâmetros da Lei de

Licitações. Segundo detecta o Tribunal de Contas da União, esse acordo foi claramente lesivo ao patrimônio dos Correios, em valores que chegam a R\$ 6.433.598,17.

O depoente respondeu que sua empresa pleiteou o preço de mercado. Considera que o acordo não foi vantajoso, do ponto de vista econômico, pois o quantitativo da obra mudou. Foram exatamente tais divergências que conduziram aos enteveros na Justiça.

Elevadores de carga foram comprados por R\$ 80 mil, ao passo que o conceito de "elevador de carga" estabelecido pelos Correios refere-se a equipamento da ordem de R\$ 600 mil. Além disso, há os custos com refazimento das partes perdidas, como a impermeabilização e a cobertura, os custos com pagamento de pessoal, que haviam sido orçados para 12 meses e que agora se referia a um espaço de tempo de mais de 5 anos.

Sobre a possibilidade de ter havido intermediação política para que fosse resolvida a querela com os Correios, inclusive com ajuda monetária a políticos, o Sr. Paulo Nei Almeida negou. Disse que só contribuiu, nesses 25 anos, em dois momentos. Um para ajudar um parente que se candidatara ao Senado, e uma outra pequena quantia destinada ao PFL. Frisa, ainda, que ambas as doações foram registradas na forma da Lei.

Noutra linha, ressalta que os acordos foram feitos na Justiça e que, portanto, a questão não foi resolvida no âmbito dos Correios.

Relatório da CGU analisou o contrato desde o seu início. Contratada originalmente em janeiro de 2001 para ser executada em 360 dias, ao preço de R\$ 21.240.780,70, por parte da empresa Espaço Aberto Ltda., a obra teve vários aditivos que implicaram em várias prorrogações de prazo e acréscimo de valor em R\$ 1.142.813,77. Os aditivos foram justificados pela empresa pela necessidade de equacionar problemas técnicos, entre os quais um conjunto de estacas que, devido à presença de rochas não detectadas nas sondagens, não puderam ser executadas conforme o projeto, o que exigiu custos adicionais.

Após atrasos, imposição de multas, ações judiciais e paralisação dos serviços, celebrou-se um acordo judicial em novembro de 2004 para a retomada e conclusão da obra, com novo aditamento, da ordem de R\$ 22,8 milhões.

Das análises realizadas sobre a execução do contrato constatou-se que o novo orçamento elaborado pelo Departamento de Engenharia da ECT para os serviços remanescentes, por ocasião do acordo judicial, já referido no parágrafo acima, ultrapassa em R\$ 9.238.469,73 o valor obtido ao atualizar-se de outubro/2000 a setembro/2004 a planilha da Construtora Espaço Aberto pela aplicação do INCC, conforme previa o contrato original.

O TCU também analisou tal contrato e abordou apenas os requisitos relativos à concessão de medida cautelar, sendo que a manifestação dos contratantes foi analisada num contexto de cognição sumária desses requisitos, conforme determinação do Ministro-Relator. Entretanto, outras questões ainda necessitavam de análise por parte da Unidade Técnica.

A oitiva dos responsáveis – Presidente da ECT e a Construtora Espaço Aberto – não logrou, segundo a equipe do TCU, elidir as irregularidades apontadas.

Ante o exposto, propôs a equipe do TCU:

Adoção de medida cautelar, bem como determinação à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT que, até que o Tribunal decidisse sobre o mérito da questão suscitada com relação ao Contrato nº 005/2001, firmado com a empresa Espaço Aberto Ltda para a construção do Complexo Operacional e Administrativo de Florianópolis:

a.1) nos pagamentos relativos aos serviços executados de janeiro de 2005 a setembro de 2005, utilize nos cálculos, conforme o contrato firmado, os preços unitários contratados originalmente reajustados pelo INCC de outubro de 2000 até outubro de 2004;

a.2) nos pagamentos relativos aos serviços executados de outubro de 2005 em diante, utilize nos cálculos, conforme o contrato firmado, os preços unitários contratados originalmente reajustados pelo INCC de outubro de 2000 até outubro de 2005;

a.3) faça, no pagamento da medição de agosto, a compensação dos valores pagos a maior nas medições já quitadas relativamente aos serviços executados desde janeiro de 2005, e, caso o valor total da medição de agosto não seja suficiente, compense o valor restante na medição de setembro, e assim sucessivamente, até a quitação total dos valores pagos a maior;

a.4) em caso de paralisação da obra por parte da contratada, tome imediatamente as medidas previstas nos arts. 77, 78, conforme incisos aplicáveis, 79, inciso I, 80, incisos I, II, III e IV, 87 e 88, da Lei nº 8.666/93, tendo em vista a urgência do término da obra;

a.5) em caso de paralisação judicial da obra, passe a contabilizar, para fins de débito a ser futuramente consolidado e cobrado da construtora Espaço Aberto Ltda, via judicial ou via Tomada de Contas Especial, todos os prejuízos diretos sofridos pela ECT em consequência do atraso na conclusão da obra a partir de 2/1/2006, sem prejuízo da aplicação das medidas previstas no art. 80, incisos III e IV, da Lei nº 8.666/93;

a.6) refaça o cálculo do valor total da obra conforme a presente determinação, com vistas ao recálculo do percentual acrescido ao seu valor original e, conseqüentemente, à abstenção de extrapolação do limite de 25 % previsto na Lei nº 8.666/93."

Portanto, considerando a necessária análise percuciente das informações apresentadas pela ECT em razão das medidas determinadas pelo TCU, por parte da Secretaria de Controle Externo no Estado de Santa Catarina; e considerando, ainda, que o Egrégio Tribunal de Contas, no exercício de sua atribuição constitucional, auxiliou esta CPMI nas investigações realizadas junto à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, entende-se deva esta CPMI encaminhar o teor desta ratificação àquele Tribunal, bem como ao Ministério Público Federal, para que esses Órgãos adotem as medidas atinentes a suas esferas de competência, visando à conclusão das apurações.

6.6.1.8 Denúncia da Empresa Gadotti Martins

O empresário Vilmar Martins, sócio da empresa Gadotti Martins Carrinhos Industriais Ltda, apresentou denúncia a esta CPMI segundo a qual a ECT teria reconhecido dívida com a sua empresa e ainda assim não teria pagado.

A dívida seria resultado do atraso no pagamento de produtos vendidos aos Correios pela empresa Gadotti Martins em meados de 1993, período em que o Brasil sofria de altos índices de inflação. A defasagem entre a data-limite e o pagamento resultou produziu as perdas reclamadas pela empresa.

Segundo o Sr. Vilmar Martins, os atrasos dos pagamentos e a não compensação financeira pelos atrasos levaram a sua empresa à insolvência. Todos os seus funcionários teriam sido demitidos e todos os ativos teriam sido exauridos no pagamento de credores.

Certo é que em 18/01/1996, o então consultor da Presidência dos Correios, Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, apresentou o Relatório/PR-0001/96 reconhecendo a dívida - R\$ 498.802,18, em valores da época – e propondo ao presidente da estatal as seguintes alternativas:

“a) negociar com a empresa Gadotti Martins Carrinhos Industriais Ltda o pagamento pela ECT apenas do valor correspondente à correção monetária dos pagamentos efetuados em atraso, para o qual há embasamento legal (R\$ 498.802,18, segundo a reclamante, devendo a Área de Administração verificar a correção dos valores, caso aprovada esta alternativa);

b) Negociar com a Gadotti Martins, somente se houver cobrança judicial;

c) Só pagar os valores reivindicados pela Gadotti Martins, após decisão judicial.”

Em depoimento a esta CPMI, o Senador Eduardo Suplicy explicitou a denúncia do Sr. Vilmar Martins. Segue transcrição de trecho do depoimento.

O SR. EDUARDO SUPLICY (PT – SP) – Desde que V. S^a trabalha na ECT tem conhecimento de ter sido citado por algum empresário, em correspondência ou documento enviado à Presidência da empresa ao longo dos anos entre 1992 e 2005, fazendo referência a alguma exigência de pagamento ou pedido de benefício para que V. S^a desse o aceite no fornecimento de equipamentos ou autorizasse o pagamento de algum contrato?

O SR. EDUARDO MEDEIROS DE MORAIS – Não me recordo disso não.

O SR. EDUARDO SUPLICY (PT – SP) – Sr. Presidente, Senador Delcídio Amaral, conversei hoje por mais de uma hora com o Sr. Vilmar Martins. O Sr. Eduardo Medeiros de Moraes irá compreender a importância do relato que passarei a transmitir, especialmente ao Sr. Relator, a respeito do que me foi relatado.

A Metalúrgica Gadotti Martins Carrinhos Industriais foi fundada em 1992 no Rio de Janeiro. Tornou-se líder nacional da fabricação de carrinhos para transportar correspondências e participou de inúmeras licitações.

Entretanto, desde 90 verificou que, para participar de licitações junto às empresas públicas e ganhá-las, muitas vezes se fazia necessário influenciar na preparação do edital – ele acredita estar nesse ponto o maior problema das concorrências. Normalmente, os editais elencam os requisitos que a empresa precisa preencher para poder participar da licitação, mas, na maioria das vezes, essas exigências acabam dirigindo o edital para a empresa vencedora.

Ele me relatou que, em 1990, ganhou uma concorrência no Banco Central para fornecer contentores para transportar valores da Casa da Moeda para as delegacias do Banco Central. O representante da Metalúrgica Gadotti leu com atenção o edital e concluiu que, considerando as exigências contidas no edital, só a empresa Mannesman tinha o tubo para fazer o contentor na medida especificada. As demais concorrentes seriam desclassificadas porque não tinham como adquirir o respectivo tubo. Então, surpreendentemente, a Metalúrgica Gadotti ganhou, mas a empresa Mannesman contestou o resultado da licitação, alegando que a vencedora não teria aquele tubo especificado no edital. Mas a Metalúrgica Gadotti provou ter conseguido o molde do tubo especificado junto à usina de Volta Redonda. Conseguiu porque a usina exportava a chapa específica para a fabricação do tubo, conforme as especificações constantes do edital do Banco Central.

Sendo assim, a Metalúrgica Gadotti contratou uma empresa para fazer o referido tubo. Ainda assim, a Mannesman contestou. Apesar de o Departamento de Engenharia do Banco ter elaborado o edital para que a Mannesman ganhasse a licitação, ele não teve como dar ganho de causa para a referida empresa porque a Gadotti cumpriu todas as exigências.

Agora é que vou entrar na história da ECT.

A Gadotti...

(...)

O SR. EDUARDO SUPLICY (PT – SP) – *Em 1992, a Gadotti participou de concorrência na ECT, aquela de que o Sr. Eduardo Medeiros disse não se lembrar tão bem, em cujo edital descobriram-se novas especificações que direcionavam a licitação para algumas empresas. A espessura da tinta que deveria ser aplicada no produto a ser fornecido deveria ser feita através de processo eletrostático, não costumeiro para a época.*

Consciente disso, a Metalúrgica Gadotti preparou a documentação para concorrer à licitação conforme os termos do edital. Conseguiu vencer o certame com

50% do preço inferior ao do segundo colocado. A Gadotti novamente teve sua vitória contestada pois a segunda colocada afirmou em recurso que a empresa não teria como cumprir o edital no que se referia ao quesito pintura eletrostática. Mas, ao terminar o certame, o representante a que me referi, o Sr. Vilmar, ao cumprimentar o segundo pela vitória, ouviu o seguinte: ganhar é fácil, levar é que é difícil. Ouvindo essa afirmativa, consultou o presidente da comissão de licitação se tal afirmativa procedia. Depois de várias reuniões, a ECT apresentou-lhe o contrato de serviços, com deveres e multas para ambos os lados.

Começou a fabricar os produtos para as delegacias regionais da ECT em 23 Estados da Federação. Acertou o cronograma de entrada, começando por Belo Horizonte. Numa segunda-feira, chegou com três caminhões de mercadorias para serem entregues à Delegacia Regional de BH. Esse carregamento representava 5% do valor total do contrato.

À época, a Metalúrgica Gadotti mandou um gerente e dois funcionários acompanharem a referida entrega. Atônitos, seus funcionários foram informados pelo gerente da administração da D.R. de BH: “Não posso receber a encomenda enquanto não me trouxerem 20% do valor da nota em dólares”. O gerente não quis sequer ver a mercadoria antes que chegassem os dólares solicitados. Eram 9 horas da manhã quando o gerente da Metalúrgica ligou para o dono da Gadotti informando o ocorrido. Como este não possuía os referidos dólares, pediu emprestado a um amigo e pensou em tirar xerox das notas e notificar a polícia federal, antes de entregá-las ao funcionário da ECT.

Entretanto, ao consultar um advogado acerca desse procedimento, foi desaconselhado de fazê-lo. A advogado sugeriu-lhe procurar a direção da ECT, tendo em vista que aquela entrega era a primeira de uma série de 23. Face ao ocorrido, o representante da Gadotti pediu uma audiência ao Presidente da ECT. Não foi atendido. Foi, então, à ECT, acompanhado do Deputado Federal José Carlos Coutinho, do PDT, e solicitou uma audiência com o Superintendente da ECT em Brasília, Eduardo Medeiros de Moraes, para o qual contou o ocorrido naquela Delegacia, na D.R. de BH. O Superintendente Eduardo Medeiros de Moraes, segundo – vou aguardar o advogado – o Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, então pediu para que o representante da metalúrgica Gadotti não levasse a cabo o plano de denunciar o funcionário da DRBH. Mencionou que a ECT tinha uma extraordinária imagem, melhor mesmo do que a da Igreja Católica no Brasil, segundo pesquisa recente. Medeiros de Moraes ligou, então, para o funcionário em Belo Horizonte e autorizou-o a receber a mercadoria e a pagar a fatura.

Ao chegar ao aeroporto de Brasília, o representante da Gadotti ligou para seu funcionário em Belo Horizonte e perguntou-lhe se tudo estava ocorrendo conforme o previsto. O funcionário respondeu que não, pois o gerente da ECT insistia em não receber a mercadoria sem o pagamento dos dólares.

Sr. Presidente, estou chegando ao ponto crucial que define a importância do que estou relatando e, portanto, peço a atenção de V. Ex^a.

O SR. EDUARDO SUPPLY (PT – SP) – *Isso fez com que o representante da metalúrgica Gadotti fosse a Belo Horizonte. Lá chegando, na presença de seus funcionários – portanto há testemunhas –, o gerente da ECT repetiu que somente receberia a encomenda com o pagamento dos referidos dólares. Então, ele perguntou se havia recebido telefonema do Sr. Eduardo Medeiros de Moraes que, na sua frente, havia autorizado o recebimento da mercadoria sem necessidade de pagar qualquer propina. O gerente da ECT confirmou a ligação, mas disse que os dólares seriam divididos entre ele – o gerente, que receberia 10% – e o Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, segundo esse empresário, que está em Brasília hoje e estava aqui há poucos instantes.*

Inconformado, o representante da metalúrgica Gadotti, no dia seguinte, retornou a Brasília. Foi novamente recebido pelo Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, ainda que ele não se lembrasse tão bem dele. Em uma conversa franca, o Sr. Eduardo lhe disse que ele estava no lugar errado, que havia entrado na porta errada e no momento errado. Afirmou, então, que não iria mais receber a mercadoria nem a propina e nem a ECT iria pagar por ela. Justificaria o não-recebimento da mercadoria alegando que a mesma estava fora das especificações do edital.

Dada essa situação, o representante da metalúrgica Gadotti solicitou nova audiência com o Presidente da ECT e, com sua intervenção, conseguiu iniciar a entrega das mercadorias contratadas, sem que fosse necessário o pagamento da propina.

Em várias DRs foram feitas exigências absurdas fora do contrato. Em algumas DRs a mercadoria somente foi recebida na terceira tentativa de entrega. Na DR de Vitória, a mercadoria não foi paga até hoje.

Visando solucionar o problema dos pagamentos, o representante da metalúrgica Gadotti celebrou um acordo com a ECT, que se comprometeu a pagar em fevereiro de 2002, agora mais recentemente, R\$200 mil de entrada e mais seis parcelas, totalizando um pouco mais de R\$739 mil.

Como o acordo não foi honrado pela ECT, o representante da Gadotti veio novamente a Brasília para tentar um novo acordo. Foi recebido pelo Vice-Presidente da ECT, que alegou a falta de recursos para não honrar o acordo, marcando nova data para realizar os pagamentos.

Entretanto, Sr. Presidente, até hoje, a metalúrgica não conseguiu receber da ECT o total das mercadorias entregues.

Pergunta final: V. S^a, Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, confirma que ontem o senhor falou ao telefone com o Sr. Vilmar Martins, da metalúrgica Gadotti, informando que se ele entregasse hoje, em 12.07.2005, uma carta, conforme os termos anexos – que entrego ao Sr. Presidente e ao Sr. Relator –, em que a metalúrgica Gadotti desistisse de entrar na Justiça contra a ECT, a empresa pagaria o que lhe deve sem correção nem multa, aqueles R\$739.547,00? Considerando que o Sr. Vilmar Martins seguiu as suas orientações e protocolou a carta hoje à tarde, junto à sua secretária, o senhor garante que a ECT vai pagar-lhe sem que algum funcionário lhe cobre qualquer benefício extra? É a pergunta conclusiva que faço, Sr. Presidente, passando a V. Ex^a o relato inteiro, porque estava aqui até uma hora e meia atrás, mas acho que...

O SR. EDUARDO SUPLICY (PT – SP) – *Está em Brasília ainda o Sr. Vilmar Martins, que se V. Ex^a desejar, obviamente, poderá vir aqui testemunhar, ele próprio, o que eu aqui relatei. Acredito que se trata de um depoimento da maior importância, mas aguardo as explicações do Sr. Eduardo Medeiros de Moraes – quem sabe ele agora se recorde melhor do Sr. Vilmar Martins, porque, ainda ontem, falou no telefone com ele, segundo o Sr. Vilmar Martins.*

Com respeito à pergunta que formulei, se a algum presidente da ECT foi enviada carta relatando esses fatos, o Sr. Vilmar Martins relatou esses fatos com os detalhes que aqui falei para o Sr. Amílcar Gazaniga, presidente da ECT, que inclusive determinou que se acertasse o entendimento para se fazerem os pagamentos que, ainda assim, acabaram não sendo feitos até hoje, Sr. Presidente, de forma completa.

O SR. EDUARDO MEDEIROS DE MORAIS – *Nobre Presidente, nobre Relator, o mínimo que eu poderia falar sobre essa história toda é que ela seria hilária, absurda, irresponsável, tudo isso que foi falado: 13 anos depois, relatar uma história de não sei quantas páginas, lidas aqui, sem pé nem cabeça, sobre um funcionário dos Correios em Minas Gerais, em Belo Horizonte, pelo que entendi, que teria cobrado 20%... No mínimo, absurda essa história, no mínimo, absurda.*

O SR. EDUARDO SUPLICY (PT – SP) – *V. S^a, então, não conversou ontem com o Sr. Vilmar Martins.*

O SR. ASDRUBAL BENTES (PMDB – PA) – *O senhor ligou para ele do seu telefone celular ou do seu telefone fixo?*

O SR. POMPEO DE MATTOS (PDT – RS) – *Ligou do celular ou do telefone fixo?*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *Mas V. S^a confirma que há dois dias atrás ...*

O SR. EDUARDO MEDEIROS DE MORAIS – *Sim, confirmo que eu recebi uma ligação da minha antiga secretária dizendo que esse senhor teria me procurado, precisava muito falar comigo. Eu retornei a ligação. Achei muito estranho, depois de tantos anos ... Ele me disse: “Você se recorda que eu estive com você, você era assessor do ex-Presidente Amílcar Gazaniga para tratar de uns assuntos assim de carrinhos e tal.” Não, não me recordo disso – disse isso ao telefone. “Não, mas é porque eu precisava retomar esse assunto, queria retomar esse assunto.” Eu disse: Olha, há muitos anos que eu não trabalho nessa área. Se você tem interesse em retomar o assunto procure os canais normais da licitação e protocole lá o expediente. E ele disse: Ok É isso o que vou fazer.” Foi essa a conversa.*

O SR. RELATOR (Osmar Serraglio. PMDB – PR) – *E, independentemente desses fatos últimos, V. S^a não lembra da época de 1996, na seqüência, se se tratou de uma empresa que tivesse, de fato, sido submetida a um calvário de solicitações e que foram baldadas, não sabe se a ECT tomou alguma providência em relação a isso?*

Em correspondência datada de 08/07/2005, encaminhada aos Correios, o Sr. Gadotti alegou ter firmado acordo com os Correios durante a gestão do Sr. Amílcar Gazaniga para receber os seus créditos. O suposto acordo foi solicitado à empresa pelo Departamento Jurídico dos Correios, que alegou não dispor de cópia e solicitou que os Correios diligenciassem seus arquivos.

Do exposto, cabe informar os órgãos competentes sobre os fatos, para fins de apuração da eventual solicitação de vantagem indevida da empresa Gadotti Martins Carrinhos Industriais Ltda pelo Sr. Eduardo Medeiros de Moraes, bem como recomendar aos Correios para que providenciem pesquisa nos seus arquivos para identificar a situação atual dos valores devidos à empresa pelo fornecimentos dos materiais e equipamentos, conforme parecer do seu consultor, bem como avalie a legalidade e legitimidade da realização de tais pagamentos.

(Fim Volume I)