

22

Doc.
000176

CONTRATO 12.727/2004

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PESQUISA

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls: 1002
3575
Doc: 2004

0



CONTA: 302 - CONSULTORIA

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PESQUISA

- 01620006 ?

110 dias ad.

CONTRATANTE: EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS – ECT

CNPJ.....: 34.028.316/0001-03
INSCRIÇÃO.....: 07.333.821/002-05
ENDEREÇO.....: Setor Bancário Norte - Quadra 01, Conjunto 03, Bloco A,
 6º Andar, Ed. Sede dos Correios.
CEP.....: 70002-900 - Brasília/DF
TELEFONE.....: (061) 426-2795
FAX.....: (061) 426-2807

**REPRESENTANTES:**

DIRETOR COMERCIAL.....: **CARLOS EDUARDO FIORAVANTI DA COSTA**
IDENTIDADE.....: **8902 – CORECON/RJ**
CPF.....: **298.243.117-34**

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE NEGÓCIOS E OPERAÇÕES NA INTERNET

.....: **ANTÔNIO DE PAULA BRAQUEHAIS**
IDENTIDADE.....: **368.619/82 – SSP/CE**
CPF.....: **241.884.923-68**

CONTRATADA: FUNDAÇÃO CPqD – CENTRO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EM TELECOMUNICAÇÕES.

CNPJ.....: 02.641.663/0001-10
INSCRIÇÃO ESTADUAL..: 244.631.870.117
ENDEREÇO.....: Rodovia Campinas-Mogi Mirim, Km 118,5 – SP340
CEP.....: 13086-902 – Campinas/SP
TELEFONE.....: (019) 3705-7203
FAX.....: (019) 3705-6833

REPRESENTANTES:

PRESIDENTE.....: **HÉLIO MARCOS MACHADO GRACIOSA**
IDENTIDADE.....: **001.995.913-9 SSP/RJ**
CPF.....: **239.045.427-53** 0

VICE-PRESIDENTE.....: **LUIZ DEL FIORENTINO**
IDENTIDADE.....: **3.756.267-8 – SSP/SP**
CPF.....: **552.823.938-91**



Conforme

NI/DEJUR/DJCOM

498,04 M

**CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO**

1.1. O presente Contrato tem por objeto a prestação de serviços de Pesquisa sobre o serviço de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos, conforme atividades, condições e cronograma descritos no **Anexo 1** deste Instrumento (Proposta Técnica-Comercial da **CONTRATADA**), incluindo os serviços descritos abaixo:

- **Pesquisa de Dados, através de fontes primárias e secundárias:**
 - o **Pesquisa de dados secundários;**
 - o **Pesquisa Qualitativa de dados primários;**
 - o **Pesquisa Quantitativa de dados primários;**
- **Identificação e caracterização preliminar do produto;**
- **Análise da Viabilidade do produto;**
 - o **Caracterização do mercado e posicionamento do produto;**
 - o **Perspectiva Técnico-Operacional;**
 - o **Desempenho Econômico-Financeiro.**
- **Apresentação de Resultados:**
 - o **Workshop I;**
 - o **Workshop II;**
 - o **Workshop III;**
 - o **Workshop Final;**
 - o **Entrega do Relatório Final.**

1.2 Os serviços a serem prestados pela CONTRATADA serão divididos em três fases:

1.2.1. Realização de pesquisa de dados, através de fontes primárias e secundárias;

1.2.2. Identificação e caracterização preliminar do Produto;

1.2.3. Análise da viabilidade do produto, dividida em três etapas:

1.2.3.1. Caracterização do mercado e posicionamento do produto;

1.2.3.2. Perspectiva técnico-operacional;

1.2.3.3. Desempenho Econômico-Financeiro.

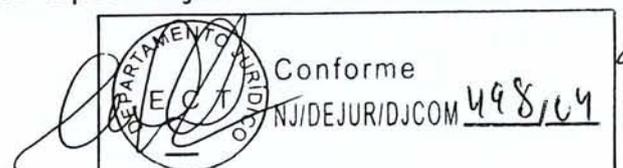


1.3. O termo "documentos", mencionado no subitem 1.1. é entendido como o "objeto de correspondência em mídia eletrônica cujo remetente é uma pessoa jurídica, com finalidade de requerer um pagamento ou apresentar informações de interesse do destinatário com o qual mantém um relacionamento comercial ou profissional, mediante a sua manifestação de vontade em recebê-lo".

CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

2.1. Manter, durante toda a execução deste Contrato e em compatibilidade com as obrigações assumidas, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas.

2.2. Executar os serviços em estrita observância das especificações técnicas e detalhamentos constantes do **ANEXO 1** deste Contrato.





2.3. Emitir as Notas Fiscais dos serviços efetivamente prestados, apresentando-as à **CONTRATANTE**, até o 5º (quinto) dia útil subsequente a realização do respectivo evento descrito no subitem 4.1. e aceitação pela **CONTRATANTE**, discriminando no corpo da Nota Fiscal, a etapa e período a que se refere, o local da prestação do serviço, o número e o objeto do respectivo Contrato, de acordo com estabelecido no subitem 1.1. deste Instrumento.

2.3.1. Caso a **CONTRATADA** possua mais de um Contrato com a **CONTRATANTE**, deverá emitir Notas Fiscais/Faturas distintas.

2.4. Aceitar, nas mesmas condições contratuais, os acréscimos ou supressões que se fizerem necessários em até 25% (vinte e cinco por cento) do valor inicialmente contratado, previsto no item **4.1.** deste Contrato, atualizado até a data do acréscimo ou supressão, facultada a supressão além desse limite, mediante acordo entre a **CONTRATANTE** e a **CONTRATADA**.

2.5. Reparar ou corrigir, às suas expensas, no todo ou em parte, os serviços em que se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução.

2.6. Responder, diretamente, por quaisquer perdas, danos ou prejuízos que vier a causar à **CONTRATANTE** ou a terceiros, decorrentes de sua ação ou omissão, dolosa ou culposa, na execução deste Contrato, independentemente de outras cominações contratuais ou legais a que estiver sujeita.

2.7. Responsabilizar-se por todos e quaisquer ônus e encargos decorrentes da Legislação Fiscal (Federal, Estadual e Municipal) e da Legislação Social, Previdenciária, Trabalhista e Comercial, sendo certo que os empregados da **CONTRATADA** não terão vínculo empregatício com a **CONTRATANTE**.

2.7.1. A inadimplência da **CONTRATADA**, com referência aos encargos trabalhistas, sociais, previdenciários, fiscais e comerciais, não transfere à **CONTRATANTE** a responsabilidade por seu pagamento, nem poderá onerar o objeto deste Contrato.

2.8. Manter sigilo dos serviços contratados, de dados processuais, inclusive documentação.

2.9. Responder por todos e quaisquer ônus suportados pela **CONTRATANTE**, decorrente de eventual condenação trabalhista proposta por seus empregados, autorizando a retenção dos valores correspondentes aos créditos existentes deste Contrato e porventura existentes entre as partes.

2.10. Substituir, sem qualquer ônus para a **CONTRATANTE**, sempre que exigido, e, independente de justificativa por parte desta, qualquer prestador de serviço, cuja atuação, permanência ou comportamento sejam julgados prejudiciais, inconvenientes ou insatisfatórios.

2.11. Apresentar, antes do início das atividades, relação do pessoal a ser alocado nos respectivos serviços, com dados pessoais de identificação e mantê-la rigorosamente atualizada, se for o caso.

2.12. Comunicar à **CONTRATANTE**, com antecedência mínima de 10 (dez) dias, a substituição de qualquer membro da equipe durante a execução dos serviços, se for o caso.

Fls: 1605
 108.525



Conforme
 DEPARTAMENTO DE LEGAL
 NJ/DEJUR/DJCOM 498/104

[Handwritten signatures and initials]



2.13. Assumir a responsabilidade e o ônus pelo recolhimento de todos os impostos, taxas, tarifas, contribuições ou emolumentos federais e municipais, que venham a incidir sobre o objeto deste Contrato e apresentar os respectivos comprovantes, quando solicitado pela **CONTRATANTE**.

2.14. Manter alto grau de qualidade, segurança e disponibilidade dos serviços objeto deste Contrato.

2.15. Cumprir fielmente as exigências da **CONTRATANTE** contidas na proposta apresentada neste Contrato, observando os prazos fixados, bem como as condições e especificações previstas no Anexo I deste Contrato (Proposta Técnico-Comercial da **CONTRATADA**).

2.16. Iniciar a prestação dos serviços imediatamente após a assinatura do presente Contrato, com o agendamento de reunião, com o Departamento de Informações, Pesquisa e Análise (DIPAN) da **CONTRATANTE**.

2.17. Admitir, manter e dirigir sob a sua inteira responsabilidade, o pessoal capacitado e necessário à execução dos trabalhos, em todos os níveis.

CLÁUSULA TERCEIRA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

3.1. Efetuar os pagamentos devidos à **CONTRATADA** no prazo estabelecido no subitem 5.1. deste Contrato.

3.2. Fiscalizar a execução deste Contrato e subsidiar a **CONTRATADA** com informações necessárias ao fiel e integral cumprimento contratual.

3.3. Comunicar à **CONTRATADA** toda e qualquer ocorrência que interfira na execução dos serviços.

3.4. Fornecer à **CONTRATADA** todas as informações e esclarecimentos necessários à plena execução dos serviços objeto deste Contrato.

3.5. Comunicar à **CONTRATADA**, por escrito, as deficiências porventura verificadas na execução dos serviços para imediata correção, sem prejuízo da aplicação das sanções administrativas cabíveis.

CLÁUSULA QUARTA – DO VALOR E DOS PREÇOS.

4.1. O valor global para a realização dos serviços, objeto deste Contrato é de **R\$ 445.608,00 (quatrocentos e quarenta e cinco mil, seiscientos e oito reais)**, conforme disposto na forma abaixo:

Parcela	Percentual	Valor da parcela	Evento
1ª	25%	R\$ 111.402,00	Após a realização do Workshop 1 e sua respectiva aceitação pela CONTRATANTE.
2ª	25%	R\$ 111.402,00	Após a realização do Workshop 3 e sua respectiva aceitação pela CONTRATANTE.
3ª	50%	R\$ 222.804,00	Após a conclusão dos serviços, com a entrega do Relatório Final e realização do Workshop Final, e respectiva aceitação pela CONTRATANTE.
Total	100%	R\$ 445.608,00	

RQS nº 03/2005 - CN -
CPM - CORREIOS
Fls: 1608
0 3575
Doc: 448/04



Conforme
DEPT. JURÍDICO
NJ/DEJUR/DJCOM 448/04

M



4.2. No preço estão contidos todos os custos e despesas diretas e indiretas, tributos incidentes, encargos sociais, previdenciários, trabalhistas e comerciais, taxa de administração e lucro, materiais e mão-de-obra a serem empregados, seguros, frete, embalagens, despesas com transporte, hospedagem, diárias, alimentação e quaisquer outros, obrigatórios ou necessários à composição do preço do objeto deste Contrato.

4.3. O preço é fixo e irrevogável durante a vigência deste Contrato, salvo se houver determinação do Poder Executivo em contrário e de acordo com as regras a serem definidas à época.

CLÁUSULA QUINTA – DO PAGAMENTO

5.1. Os pagamentos serão efetuados até o 30º (trigésimo) dia subsequente a realização de cada evento descrito no subitem 4.1 deste Instrumento e sua respectiva aceitação pela **CONTRATANTE**, mediante apresentação de Nota Fiscal/Fatura devidamente atestada pela **CONTRATANTE**.

5.2. O pagamento para os serviços objeto do presente Contrato, será efetuado em 3 (três) parcelas, de acordo com o cronograma descrito no subitem 4.1. deste Instrumento.

5.2.2. Para fins de pagamento, deverá, ainda, ser apresentado, juntamente com a Nota Fiscal/Fatura, o(s) seguinte(s) documento(s):

a) Certidão Negativa de Débito do INSS, devidamente atualizada;

5.2.3. A não-apresentação da Certidão Negativa de Débito do INSS (CND), ou sua irregularidade, não acarretará retenção do pagamento. Entretanto, a **CONTRATADA** será comunicada quanto à apresentação de tais documentos em até **30 (trinta) dias**, sob pena de rescisão contratual e demais penalidades cabíveis.

5.2.4. Decorrido o prazo acima, persistindo a irregularidade, o Contrato poderá ser rescindido, sem prejuízo das demais penalidades cabíveis.

5.2.5. Concomitante à comunicação à **CONTRATADA**, a **CONTRATANTE** oficiará a ocorrência ao INSS, no caso da CND.

5.2.6. Caso o serviço não seja prestado fielmente e/ou o documento fiscal apresente alguma incorreção, será considerado como não aceito e o prazo de pagamento será contado a partir da data de regularização, observado o prazo disposto no **subitem 5.1.** deste Contrato.

5.2.7. O(s) pagamento(s) será(ão) efetuado(s) por meio de depósito bancário, conforme dados a seguir:

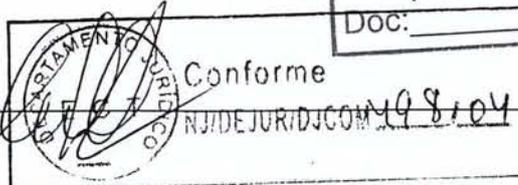
BANCO: Banco do Brasil (001)

AGÊNCIA: 2900-9

CONTA CORRENTE: 615.000-4

Código identificador: 120.050-x

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls: _____
0 3575
Doc: _____



Conforme

RJ/DEJUR/DJCOM/198104

M



5.2.8. Quaisquer alterações nos dados bancários deverão ser comunicadas à **CONTRATANTE**, por meio de Carta, ficando sob inteira responsabilidade da **CONTRATADA** os prejuízos decorrentes de pagamentos incorretos devido à falta de informação.

5.2.9. Correrão por conta da **CONTRATADA** o ônus do prazo de compensação e todas as despesas bancárias decorrentes da transferência de crédito.

5.3. Ocorrendo atraso de pagamento, por culpa da **CONTRATANTE**, será procedida a atualização monetária decorrente desse atraso, com base na variação *pro rata tempore* do IGPM (FGV), verificada entre a data prevista para pagamento e a data em que o mesmo foi efetivado.

5.4. A **CONTRATANTE** não acatará a cobrança por meio de duplicatas ou qualquer outro título, em bancos ou outras instituições do gênero.

5.5. Os pagamentos efetuados pela **CONTRATANTE** não isentam a **CONTRATADA** de suas obrigações e responsabilidades assumidas.

5.6. Não havendo expediente na **CONTRATANTE**, a data de vencimento da obrigação será prorrogada para o primeiro dia útil imediato.

CLAÚSULA SEXTA – DAS ALTERAÇÕES CONTRATUAIS

6.1. Este Contrato poderá ser alterado, com as devidas justificativas, nos seguintes casos:

6.1.1. Unilateralmente, pela CONTRATANTE, quando:

- a) houver modificação das especificações para melhor adequação técnica dos seus objetivos;
- b) necessária a modificação do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, nos limites previstos em lei.

6.1.2. Por acordo entre as partes, quando:

- a) necessária a modificação do modo da prestação dos serviços, em face da verificação técnica da inaplicabilidade dos termos contratuais originários;
- b) necessária a modificação da forma de pagamento por imposição de circunstâncias supervenientes, mantido o valor inicial atualizado, vedada a antecipação de pagamento, com relação ao cronograma financeiro fixado, sem a correspondente contraprestação dos serviços;
- c) para restabelecer-se a relação que as partes pactuaram inicialmente entre os encargos da **CONTRATADA** e a retribuição da **CONTRATANTE** para a justa remuneração da prestação dos serviços, objetivando o equilíbrio econômico-financeiro do Contrato, na hipótese de sobrevirem fatos imprevisíveis ou previsíveis porém, de conseqüências incalculáveis, retardadores ou impeditivos da execução do ajustado, ou ainda em caso de força maior, caso fortuito ou fato do príncipe, configurando álea econômica extraordinária e extracontratual.

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
FIS. _____

Doc 351098

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
FIS. _____

Doc. _____



Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 498,01

m



6.2. Em havendo alteração unilateral do Contrato que aumente os encargos da **CONTRATADA**, a **CONTRATANTE** restabelecerá, por aditamento, o equilíbrio econômico-financeiro inicial.

6.3. As alterações serão procedidas mediante os seguintes instrumentos:

6.3.1. APOSTILAMENTO: para as alterações que envolverem as seguintes situações:

- a) as atualizações, compensações ou penalizações financeiras decorrentes das condições de pagamento aqui previstas;
- b) o empenho de dotações orçamentárias suplementares, até o limite do seu valor corrigido;
- c) ajustes nas especificações técnicas, no cronograma de entrega ou na execução dos serviços, desde que não impactem nos encargos contratados e não afetem a isonomia do processo licitatório, situações estas, previamente, reconhecidas por autoridade competente da **CONTRATANTE**.

6.3.2. TERMO ADITIVO: alterações não abrangidas pelo apostilamento, que ensejarem modificações deste Contrato ou do seu valor, inclusive prorrogações de vigências contratuais previstas neste Contrato.

6.4. Os Termos Aditivos ou Apostilas farão parte deste Contrato, como se nele estivessem transcritos.

CLÁUSULA SÉTIMA - DAS PENALIDADES

7.1. Pela inexecução total ou parcial deste Contrato, a **CONTRATANTE** poderá aplicar à **CONTRATADA** as seguintes sanções, sem prejuízo da reparação dos danos causados à **CONTRATANTE**:

7.1.1. Advertência: será aplicada quando ocorrer o descumprimento das obrigações assumidas, desde que sua gravidade, devidamente analisada e justificada pela **CONTRATANTE**, não recomende a aplicação de outra penalidade.

7.1.2. Multa: será aplicada nos seguintes casos:

7.1.2.1. O atraso injustificado na execução deste Contrato sujeitará a **CONTRATADA** à multa de mora, na forma a seguir:

a) atraso na entrega/execução dos serviços contratados: 1% (um por cento) por dia de atraso, do valor correspondente à etapa.

7.1.2.2. Pela inexecução total ou parcial serão aplicadas multas na forma a seguir, garantida a prévia defesa:

a) inexecução parcial dos serviços contratados: 1% (um por cento) por dia de inexecução, do valor correspondente à etapa;

BOB nº 03/2008 - CN
 CBMI - CORREIOS
 Fls: 1600
 0 3575
 Doc:

CPqD
 JURIDICA

CONTRATANTE
 Conforme
 NJ/DEJUR/DJCOM 1966/04

Handwritten signature



b) ocorrência de quaisquer outros tipos de descumprimento contratual não abrangidos pelas demais alíneas: **1% (um por cento)** do valor global atualizado deste Contrato para cada evento, por dia corrido;

c) pela não-manutenção das condições de habilitação e qualificação exigidas na proposta: **20% (vinte por cento)** sobre o valor global atualizado deste Contrato, sem prejuízo da rescisão contratual e demais penalidades previstas na cláusula oitava deste Contrato;

d) quando a **CONTRATADA** incorrer em alguma das hipóteses das alíneas "a" a "j" do subitem 8.1.1. deste Contrato: **20% (vinte por cento)** do valor global atualizado deste Contrato;

7.1.2.3. As multas previstas nos subitens 7.1.2.1. e 7.1.2.2. são independentes entre si, podendo ser aplicadas isoladas ou cumulativamente, ficando, porém, o total delas limitado a **20% (vinte por cento)** do valor total atualizado deste Contrato.

7.1.2.4. Em caso de descumprimento deste Contrato, além das multas de mora, a **CONTRATADA** responderá por quaisquer danos e prejuízos sofridos pela **CONTRATANTE**.

7.1.2.5. Não serão aplicadas multas decorrentes de casos fortuitos, ou força maior, ou razões de interesse público, devidamente comprovados.

7.1.2.6. O valor da multa e os prejuízos causados pela **CONTRATADA** serão executados pela **CONTRATANTE**, nos termos das alíneas "a" e "b" do subitem 8.6. deste Contrato.

7.1.3. Suspensão temporária de participação em licitação e impedimento de contratar com a CONTRATANTE: pelo período de 6 (seis) meses a 2 (dois) anos. poderá ser aplicada nos seguintes casos:

a) não-manutenção de situação regular em relação à Documentação de Habilitação;

b) se a **CONTRATADA** der causa à rescisão unilateral deste Contrato, por descumprimento de suas obrigações;

c) apresentação de documentos falsos ou falsificados;

d) cometimento reiterado de falhas ou fraudes na execução deste Contrato.

7.1.3.1. A suspensão temporária de participação em licitação e impedimento de contratar com a **CONTRATANTE**, também, poderá ser aplicada nos casos previstos nas alíneas do subitem 7.1.4.

7.1.4. Declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida a reabilitação perante a própria autoridade que aplicou a penalidade, que será concedida sempre que a **CONTRATADA** ressarcir a Administração pelos prejuízos resultantes e após decorrido o prazo previsto no § 3º, do Art. 87, da Lei nº 8.666/93, que será aplicada, também, nos seguintes casos:

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: 1610
3575



3

DEPARTAMENTO DE LICITAÇÃO
Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 498/04



- a) tenha sofrido condenação definitiva por praticar, por meios dolosos, fraude fiscal no recolhimento de quaisquer tributos;
- b) tenha praticado atos ilícitos, visando a frustrar os objetivos da contratação;
- c) demonstre não possuir idoneidade para contratar com a Administração Pública.

7.2. As penalidades serão aplicadas com observância aos princípios da ampla defesa e do contraditório.

7.3. No caso do subitem 7.1.2.1, a multa será aplicada de imediato, sendo deduzida do valor da Nota Fiscal/Fatura.

7.4. As sanções previstas nos subitens 7.1.1., 7.1.3 e 7.1.4. poderão ser aplicadas juntamente com a do subitem 7.1.2., facultada a defesa prévia da **CONTRATADA**, no prazo de **5 (cinco) dias úteis**, cujas razões, em sendo procedentes, poderão isentá-la das penalidades; caso contrário, aplicar-se-á a sanção cabível.

7.5. Da aplicação das penalidades previstas nesta Cláusula caberá recurso.

7.5.1. O recurso será dirigido à autoridade superior, por intermédio da que praticou o ato recorrido, a qual poderá reconsiderar sua decisão, no prazo de **5 (cinco) dias úteis**, ou, neste mesmo prazo, fazê-lo subir, devidamente informado, devendo, neste caso, a decisão ser proferida em **5 (cinco) dias úteis** contados do recebimento do recurso, pela autoridade superior, sob pena de responsabilidade.

CLÁUSULA OITAVA - DA RESCISÃO

8.1. O presente Contrato poderá ser rescindido, sem prejuízo das penalidades previstas na Cláusula Oitava:

8.1.1. Por ato unilateral da CONTRATANTE, quando ocorrer:

- a) o não-cumprimento ou cumprimento irregular de Cláusulas contratuais, especificações técnicas, projetos ou prazos;
 - a1) não-manutenção das condições de habilitação exigidas na licitação;
 - a2) descumprimento do disposto no Inciso V do Art. 27 da Lei 8.666/93, sem prejuízo das sanções penais cabíveis;
- b) a lentidão do seu cumprimento, levando a **CONTRATANTE** a comprovar a impossibilidade da conclusão do serviço, nos prazos estipulados;
- c) atraso injustificado na execução dos serviços;
- d) paralisação do serviço, sem justa causa e prévia comunicação à **CONTRATANTE**;

RQS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fls: _____
 1011
 3575
 Doc. _____



Conforme
 Nº/DEJUR/DJCOM 448/04



- e) subcontratação total ou parcial do objeto deste Contrato, ou a associação da **CONTRATADA** com outrem, cessão ou transferência, total ou parcial, bem como a fusão, cisão ou incorporação, sem expressa anuência da **CONTRATANTE**;
- f) desatendimento das determinações regulares da autoridade designada para acompanhar e fiscalizar a sua execução, assim como, a de seus superiores;
- g) cometimento reiterado de falhas na execução deste Contrato;
- h) dissolução da sociedade da **CONTRATADA**;
- i) alteração social ou a modificação da finalidade ou da estrutura da **CONTRATADA**, que prejudique a execução deste Contrato;
- j) razões de interesse público, de alta relevância e amplo conhecimento, justificadas e determinadas pela máxima autoridade da esfera administrativa a que está subordinada a **CONTRATANTE** e exaradas no processo administrativo a que se refere este Contrato;
- k) caso fortuito ou força maior, regularmente comprovados, impeditivos da execução deste Contrato.

8.1.2. Amigavelmente, por acordo entre as partes, desde que haja conveniência para a **CONTRATANTE**, reduzida a termo no Processo Administrativo.

8.1.3. Judicialmente, nos termos da legislação.

8.2. É prevista a rescisão, ainda, nos seguintes casos:

a) supressão, por parte da **CONTRATANTE**, acarretando modificação além do limite de **25% (vinte e cinco por cento)** do valor inicial atualizado deste Contrato, estabelecido à época da celebração deste Instrumento, devidamente corrigido até a data da supressão, ressalvados os casos de concordância da **CONTRATADA**;

b) suspensão de sua execução, por ordem escrita da **CONTRATANTE**, por prazo superior a **120 (cento e vinte) dias**, salvo em caso de calamidade pública, grave perturbação da ordem interna ou guerra, ou ainda, por repetidas suspensões que totalizem o mesmo prazo, independentemente do pagamento obrigatório de indenização pelas sucessivas e contratualmente imprevistas desmobilizações e mobilizações e outras previstas, assegurado à **CONTRATADA**, nesses casos, o direito de optar pela suspensão do cumprimento das obrigações assumidas até que seja normalizada a situação;

c) ocorrendo atraso superior a **90 (noventa) dias** dos pagamentos devidos pela **CONTRATANTE**, salvo em caso de calamidade pública, grave perturbação da ordem interna ou guerra, assegurado à **CONTRATADA** o direito de optar pela suspensão do cumprimento de suas obrigações até que seja normalizada a situação.

RQS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fls: _____
 Doc: _____

RQS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fls: _____
 Doc: _____



3

Conforme
 NJ/DEJUR/DICOM 498/04

M



8.3. Os casos de rescisão contratual serão formalmente motivados nos autos do Processo Administrativo, assegurado o contraditório e a ampla defesa.

8.4. A rescisão unilateral ou amigável deverá ser precedida de autorização escrita e fundamentada da autoridade competente.

8.5. Quando a rescisão ocorrer com base nas alíneas "j" e "k" do subitem 8.1.1., desta Cláusula e alíneas "a", "b" e "c" do subitem 8.2., sem que haja culpa da **CONTRATADA**, será esta ressarcida dos prejuízos regularmente comprovados que houver sofrido.

8.6. A rescisão de que trata o subitem 8.1.1., exceto quando se tratar de casos fortuitos, ou força maior ou razões de interesse público, acarretará as seguintes conseqüências, sem prejuízo das sanções previstas em lei ou neste instrumento:

a) retenção dos créditos decorrentes deste Contrato, até o limite dos prejuízos causados à **CONTRATANTE**;

b) retenção dos créditos existentes em outros Contratos, porventura vigentes entre a **CONTRATANTE** e a **CONTRATADA**, até o limite dos prejuízos causados;

8.7 Caso a retenção não possa ser efetuada, no todo ou em parte, na forma prevista nas alíneas do subitem 8.6., a **CONTRATADA** será notificada para, no prazo de **5 (cinco) dias úteis**, a contar do recebimento da notificação, recolher o respectivo valor em Agência indicada pela **CONTRATANTE**, sob pena de imediata aplicação das medidas judiciais cabíveis.

CLÁUSULA NONA – DAS CONDIÇÕES GERAIS

9.1. Não havendo expediente na **CONTRATANTE** no dia do pagamento ou de outro evento, a data para o adimplemento da obrigação será prorrogada para o primeiro dia útil imediato.

CLÁUSULA DÉCIMA - DOS RECURSOS ORÇAMENTÁRIOS

10.1. As despesas decorrentes da prestação dos serviços, objeto deste Contrato, correrão por conta da seguinte classificação orçamentária:

CONTA: 80003070000

ATIVIDADE: 00.8.00

CPMI - CORREIOS	
Fls: -	1613
Doc: 3575	

CLÁUSULA DÉCIMA-PRIMEIRA - DA VIGÊNCIA

11.1. O período de vigência do presente Contrato será de **6 (seis) meses**, com início a partir da data de sua assinatura, podendo ser prorrogado por mais 30 (trinta) dias.

11.1.1. A possível prorrogação deverá ser formalizada por meio de Termo Aditivo e publicada no DOU.

Conforme
N/DEJUR/DICOM 498/04



**CLÁUSULA DÉCIMA-SEGUNDA - DA ORIGEM E SUBORDINAÇÃO LEGAL**

12.1. O presente Contrato origina-se da DISPENSA DE LICITAÇÃO nº 001/2004-DIPAN/DICOM/AC, aprovada na 16ª REDIR realizada em 20/04/2004, conforme consta no RELATÓRIO/DICOM – 009/2004 de 20/04/2004, sendo que o seu anexo (proposta técnica-comercial da **CONTRATADA**) faz parte integrante deste Instrumento.

12.2. As partes contratantes submetem-se às condições ora acordadas e aos ditames da Lei nº 8.666/93 e demais legislações pertinentes.

12.3. Constituirão partes integrantes deste Contrato: seu Anexo e a Proposta Técnica-Comercial da **CONTRATADA**.

12.4. A **CONTRATANTE** providenciará a publicação do extrato do presente Contrato na imprensa oficial, nos termos da legislação vigente.

CLÁUSULA DÉCIMA-TERCEIRA - DA GESTÃO DO CONTRATO

13.1. A gestão deste Contrato será feita:

13.1.1 Por parte da **CONTRATANTE**:

ÁREA GESTORA OPERACIONAL: PAULO RAMOS (Departamento de Informações, Pesquisa e Análise - DIPAN)

TELEFONE: (061) 426-2559

FAX: (061) 426-2502

E-MAIL: pramos@correios.com.br

ÁREA GESTORA ADMINISTRATIVA: YANE DE CARVALHO VIRGOLINO (Departamento de Contratação e Administração de Material – DECAM)

TELEFONE: (061) 426-2795 / 426-2797

FAX: (061) 426-2807

E-MAIL: yane@correios.com.br

13.1.2. Por parte da **CONTRATADA**:

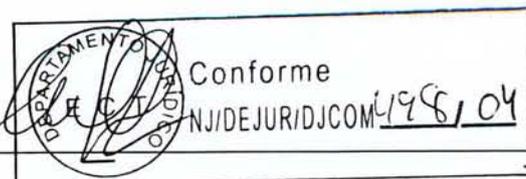
NOME DO GESTOR: JOSÉ REYNALDO FORMIGONE FILHO

TELEFONE: (019) 3705-7203

FAX: (019) 3705-6833

E-MAIL: reynaldo@cpqd.com.br

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls: - 1614
3575
Doc: -





CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA - DO FORO

14.1 É competente o Foro da Justiça Federal, Seção Judiciária do Distrito Federal, para dirimir quaisquer dúvidas, porventura oriundas do presente Contrato.

E, por estarem justas e contratadas, as partes assinam o presente Contrato em 02 (duas) vias de igual teor e forma e para um só efeito, na presença das testemunhas abaixo assinadas.

Brasília/DF, 25 de junho de 2004.

Pela Contratante:

[Handwritten Signature]
CARLOS EDUARDO FIORAVANTI DA COSTA
Diretor Comercial

[Handwritten Signature]
ANTÔNIO DE PAULA BRAQUEHAIS
Chefe do Departamento de Negócios e Operações
na Internet

Pela Contratada:

[Handwritten Signature]
HÉLIO MARCOS MACHADO GRACIOSA
Presidente

[Handwritten Signature]
LUIZ DEL FIORENTINO
Vice-Presidente Comercial

TESTEMUNHAS:

1 - *[Handwritten Signature]*
Nome: Yane Cavalho
CPF: 833594351-68

2 - *[Handwritten Signature]*
Nome: Isidoro Alvaro Silva
CPF: 343367701-82

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: 1015
3575
Doc: _____



[Handwritten Signature]
Conforme 498/04
N.º DE JUR/DJCOM

ANEXO 1



Telecom & IT Solutions

Proposta Técnica-Comercial

nº SQ 8365/2003

Versão 5.0 13/mai/04

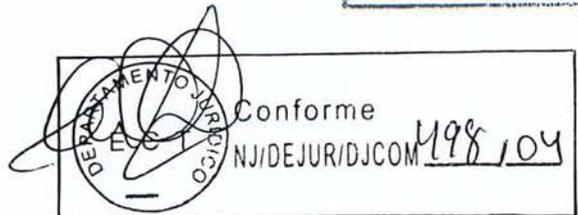
*Nº de páginas do documento: 18

CONTRATANTE	CONTRATADA
Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT	Fundação CPqD – Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações
SBN Quadra 01 – Conj. 3 – Bloco A – 9º Andar	Rod. Campinas–Mogi-Mirim, km 118,5 – SP340
70.002-900 – Brasília – DF	13086-902 – Campinas – SP
CNPJ: 34.028.316/0001-03	CNPJ: 02.641.663/0001-10
IE:	IE: 244.631.870.117
Destinatário: Paulo Ramos	Remetente: Moya, Benedito Cesar
Tel.: (61) 426 2559	Tel.: (19) 3705 7203
Fax: (61) 426 2502	Fax: (19) 3705 6833
E-mail: pramos@correios.com.br	E-mail: bcmoya@cpqd.com.br

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: 1010
0 3575
1/18
Doc: ✓

Gerência de Negócios em Tecnologias de Serviços
Rod. Campinas–Mogi-Mirim (SP-340) km 118,5 – Campinas – SP – CEP 13086-902
Fone: (19) 3705 6997 – Fax: (19) 3705 6833 – e-mail: martadf@cpqd.com.br

3



Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 198/04



Telecom & IT Solutions

Proposta Comercial nº SQ 8365/2003

Versão 5.0

13/mai/04

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	3
2	OBJETIVOS.....	3
3	DETALHAMENTO DAS ATIVIDADES.....	4
4	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	15
5	CRONOGRAMA.....	16
6	NORMAS DE SIGILO.....	16
7	PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	16
8	ENVOLVIMENTO DO CPqD.....	16
9	ENVOLVIMENTO DA ECT.....	17
10	CONDIÇÕES COMERCIAIS	17
11	CONTATOS	18

RQS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fls: 1017
 3575
 Doc: _____

Gerência de Negócios em Tecnologias de Serviços
 Rod. Campinas-Mogi-Mirim (SP-340) km 118,5 - Campinas - SP - CEP 13086-902
 Fone: (19) 3705 6997 - Fax: (19) 3705 6833 - e-mail: martadf@cpqd.com.br

2/18



Conforme
 NJ/DEJUR/DJCOM 498/04



1 INTRODUÇÃO

O Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (CPqD) foi fundado em 1976, dentro do Sistema Telebrás, com a missão de prover conhecimento tecnológico para as empresas operadoras do Sistema. Dentro desse escopo, o CPqD desenvolveu diversas tecnologias, tais como a central de comutação temporal "Trópico", a tecnologia indutiva para os cartões de uso em aparelhos telefônicos públicos e as antenas para comunicação por satélite, tendo também prestado serviços tecnológicos a empresas operadoras e indústrias.

Em 1998, o CPqD tornou-se uma fundação de direito privado, sem fins lucrativos, com atividades de pesquisa e de desenvolvimento científico e tecnológico destinadas à ampliação de sua atuação em prestação de serviços, tanto em termos de escopo quanto de segmentos de mercado. O CPqD, em consonância com a missão de preservação da capacidade tecnológica da Nação no setor que lhe foi atribuída pela Lei Geral das Telecomunicações, vem prestando seus serviços a órgãos públicos como a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), o Ministério das Comunicações e o Ministério da Ciência e Tecnologia, o BNDES, a Infraero, prefeituras municipais, bem como a empresas privadas, prestadoras de serviços de telecomunicações, existentes e entrantes, empresas de energia, fabricantes e bancos, entre outras.

Destacam-se, dentre esses projetos, a elaboração, para o Ministério das Comunicações, das diretrizes relativas à operação do Serviço de Atendimento ao Usuário do Programa GESAC, a prestação de consultoria para apoio tecnológico em TV Digital para a Anatel e a preparação, para a Infraero, de um plano de negócios na área de telecomunicações.

Estamos certos, por intermédio da proposta ora apresentada, de poder colocar ao dispor da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT a reconhecida competência em planejamento de serviços do CPqD, que dispõe de equipe qualificada e de metodologia multidisciplinar, que leva em conta fatores tecnológicos, tecno-econômicos, conjunturais, mercadológicos e político-sociais necessários para a formulação bem-sucedida de um novo negócio.

2 OBJETIVOS

A Fundação CPqD formaliza sua Proposta Técnica/Comercial à Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, com o objetivo de Desenvolver Pesquisa para o Projeto: de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos¹, envolvendo pesquisa de dados primários e secundários, bem como análise de viabilidade do negócio.

PROJ. Nº 03/2003 - CN -
 CPMI - CORREIOS

Fis: _____

3575

Doc: _____

¹ Para o negócio de 'Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos', bem como para a presente Proposta Técnica-Comercial, o termo 'Documento' refere-se a um "objeto de correspondência em mídia eletrônica cujo remetente é uma pessoa jurídica, com finalidade de requerer um pagamento ou apresentar informações de interesse do destinatário com o qual mantém um relacionamento comercial ou profissional, mediante a sua manifestação de vontade em recebê-lo". Exemplos de documentos a serem contemplados pelo serviço: contas a pagar, faturas, guias para pagamento de impostos, taxas ou multas de trânsito, extratos de instituições

3/18

Conforme

NJ/DEJUR/DJCOM 498,04



3

3 DETALHAMENTO DAS ATIVIDADES

A estrutura do trabalho a ser realizado para o Projeto de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos será dividida em três fases:

- I. Pesquisas de dados através de fontes primárias e secundárias.
- II. Identificação e Caracterização preliminar do Produto.
- III. Análise de Viabilidade do Produto.

Essa análise será ainda dividida em três etapas:

- a. Caracterização do mercado e posicionamento do produto.
- b. Perspectiva Técnico-Operacional.
- c. Desempenho Econômico Financeiro.

As atividades que compõem cada uma destas fases serão descritas a seguir.

3.1 Reunião para início das atividades

A fim de uniformizar os entendimentos sobre os resultados, os objetivos e a metodologia apresentados nesta proposta, será realizada uma reunião inicial entre o representantes do CPqD e da ECT.

3.2 Pesquisas de dados através de fontes primárias e secundárias

A fim de dimensionar os aspectos mercadológicos relativos aos serviços de apresentação, pagamento e gerenciamento eletrônico de contas, será realizado o levantamento de fontes secundárias e primárias de natureza qualitativa e quantitativa.

Uma breve descrição dos métodos quantitativos e qualitativos que serão empregados no levantamento dos dados primários e secundários é apresentada a seguir. O planejamento das pesquisas associadas a esses métodos envolve a participação conjunta do CPqD e da ECT.

3.2.1 Pesquisa de dados secundários

Será realizada uma pesquisa de dados secundários junto as principais fontes de informações relacionadas aos serviços de Internet e serviços de apresentação e pagamento eletrônico de contas.

Através dessa pesquisa serão atendidos os seguintes objetivos específicos:

- Delinear o perfil dos usuários de Internet no Brasil;
- Determinar projeção de crescimento até 2007 dos usuários de Internet no Brasil;
- Identificar quantidade de usuários de *Internet Banking* dos 10 principais bancos do Brasil;

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fis: 1619
Doc: 3575

financeiras, demonstrativos de utilização de serviços, peças promocionais, recibos, resultados de exames, pareceres de advogados e fiscais, extratos de fgts, documentos do inss, declarações e certificados profissionais ou educacionais, etc



- Identificar a quantidade total de correspondências referentes a contas a pagar entregues aos usuários no Brasil;
- Identificar quais são as empresas que atuam como emissoras de contas;
- Identificar quais são as empresas que atuam como distribuidoras de contas;
- Identificar quantidade de contas pagas eletronicamente (*Internet Banking*).

O levantamento de dados secundários será realizado através de fontes públicas, informações coletadas da Internet e relatórios disponíveis.

3.2.2 Pesquisa Qualitativa de dados primários

As pesquisas qualitativas buscam um aprofundamento dos temas que se deseja conhecer, por meio da evidência de variáveis de caráter mais subjetivo, sem, entretanto, estabelecer procedimentos de mensuração que permitam uma análise conclusiva. Como existe maior interação com o respondente, os resultados tendem a ser mais profundos e com maior riqueza de contexto do que os métodos quantitativos, porém, como não representam totalmente a população-alvo, não podem ser vistos como substitutos de estudos de campo mais estruturados.

A fim de atender os objetivos propostos, serão realizadas entrevistas individuais em profundidade junto aos prestadores de serviços de apresentação e pagamento eletrônico de documentos, e discussões em grupo (*focus group*) junto aos usuários de Internet (pessoas físicas e jurídicas), que utilizam este meio para o pagamento de contas ou não.

De uma maneira geral, as entrevistas em profundidade são realizadas frente a frente com o respondente, e os temas propostos são explorados em detalhes. As discussões em grupo são compostas de 5 a 12 participantes e a condução dos grupos cabe a um profissional especializado na atividade de moderação de grupo. Devido à interação de várias pessoas além do pesquisador, as discussões oferecem maior estímulo aos participantes gerando idéias e comentários mais abrangentes.

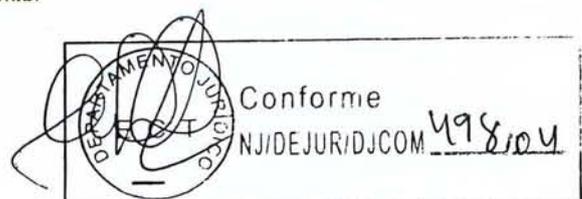
A condução dessas pesquisas compreende basicamente os seguintes passos:

Planejamento: Essa etapa envolve a definição dos objetivos da pesquisa e do público-alvo, a elaboração de roteiros e o agendamento dos grupos. Na elaboração dos roteiros serão utilizados *brainstormings* e debates entre os representantes da ECT, em conjunto com um moderador (um psicólogo, especialista em moderação de grupos e condução de entrevistas em profundidade) e representantes do CPqD com experiência em pesquisa de mercado.

Coleta das informações: Nesse tipo de pesquisa, o moderador procura cobrir todo o roteiro de entrevista ou da discussão em grupo.

Análise das informações: Cabe ao moderador compilar as principais percepções dos entrevistados em relação aos objetivos definidos para a pesquisa. Com base nessa compilação, uma equipe de especialistas no assunto analisa as percepções e identifica tendências, fatores críticos e oportunidades entre outros aspectos.

RS 58932005-16N
CPMI - CORREIOS
Fls: 3575
Doc: _____
5/18



3.2.2.1 Entrevistas individuais em profundidade

Serão realizadas 10 entrevistas individuais em profundidade junto a pessoas jurídicas, prestadoras de serviços de apresentação e pagamento eletrônico de documentos, incluindo concessionárias de serviços públicos e instituições financeiras.

Nesta proposta de trabalho, a aplicação de pesquisa qualitativa utilizando-se a técnica de entrevistas individuais em profundidade visa atender aos seguintes objetivos específicos:

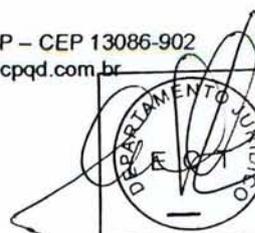
- Identificar junto aos fornecedores do serviço de apresentação e pagamento eletrônico de documentos, a forma e parâmetros para precificação do envio de documentos eletrônicos;
- Identificar junto aos fornecedores do serviço de apresentação e pagamento eletrônico de documentos as tecnologias utilizadas e estratégias de atuação;
- Identificar junto aos fornecedores do serviço de apresentação e pagamento eletrônico de documentos, quais os valores agregados e opcionais aos serviços de pagamento eletrônico de contas, bem como diferenciais associados.

3.2.2.2 Grupos de discussão (*focus group*)

Serão realizadas 8 discussões em grupo junto aos usuários de Internet (pessoas físicas e jurídicas). Essas entrevistas serão realizadas em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Fortaleza. Em cada uma dessas localidades serão realizados 2 grupos: um com pessoas físicas usuárias de Internet, em faixa etária a partir de 18 anos, e outro com pessoas jurídicas (representantes de empresas), usuárias de Internet como ferramenta de B2B ou B2C. A condição para seleção dos participantes do grupo de pessoas físicas será a de utilizarem cartões de crédito ou possuírem conta corrente em instituições financeiras, e de pagarem contas periodicamente, sendo que o grupo deverá ser balanceado entre os que utilizam a Internet para esse fim e os que não utilizam. Para o grupo de pessoas jurídicas serão convidados representantes das empresas que emitem documentos (conforme definido anteriormente), para seus clientes, porém ainda não o fazem pela Internet.

Nesta proposta de trabalho, a aplicação de pesquisa qualitativa utilizando-se a técnica de discussões em grupo visa atender aos seguintes objetivos específicos:

- Conhecer os hábitos e condições de utilização de serviços de Internet e de apresentação e pagamento eletrônico de contas;
- Identificar quais são os atributos mais valorizados pelos usuários de serviços de Internet quanto à apresentação e pagamento eletrônico de contas, via Internet;
- Avaliar o grau de atração e rejeição aos serviços de pagamento de contas;
- Identificar quais são os principais problemas encontrados nas soluções disponibilizadas no mercado para pagamento eletrônico de contas via Internet;
- Verificar a aceitação da oferta de serviços para o gerenciamento de pagamentos eletrônico de contas;
- Verificar a aceitação da oferta do serviço de apresentação de documentos eletrônicos que não requerem pagamento pelo destinatário.



Conforme Doc: 498/04
NJ/DEJUR/DJCOM

RQS nº 03/2005 - CN
CPMI - CORREIOS
Fis. 1021
3575

3.2.3 Workshop I

Será realizado um workshop com a equipe da ECT a fim de apresentar os resultados obtidos nas atividades 3.2.1 e 3.2.2.

3.2.4 Pesquisa Quantitativa de dados primários

As pesquisas quantitativas serão empregadas para permitir a mensuração de uma variedade de informações, representativas para toda a população-alvo. Tais informações visam atender os seguintes objetivos específicos:

- Conhecer o perfil dos usuários de Internet no Brasil, hábitos de uso, frequência de utilização, serviços utilizados;
- Identificar interesse e expectativa, grau de confiabilidade dos usuários quanto à utilização de serviços de pagamento pela Internet no Brasil;
- Avaliar o grau de atração e rejeição aos serviços de pagamento de contas;
- Identificar interesse do usuário em receber, após autorização, suas contas, faturas e outros documentos eletrônicos que não requeiram pagamento, por meio da Internet; dentre esses usuários, identificar aqueles que optariam por cancelar a entrega física;
- Identificar interesse do usuário em gerenciar/controlar suas contas a pagar através de ferramentas informatizadas;

Nesse sentido, é calculada uma amostra representativa de toda a população-alvo, e aplicada a técnica de entrevistas pessoais porta-a-porta junto a pessoas físicas usuárias de Internet, em faixa etária a partir de 18 anos, e de entrevistas com representantes das organizações usuárias de Internet como ferramenta de B2B.

A entrevista porta-a-porta, em que os consumidores são entrevistados em suas residências, é considerado o método mais adequado para realizar entrevistas longas, detalhadas e que utilizam técnicas especiais de questionário para melhorar a qualidade dos dados. A entrevista executiva é o equivalente, nas organizações, da entrevista porta-a-porta, adotando o mesmo procedimento, porém sendo realizado no ambiente de trabalho.

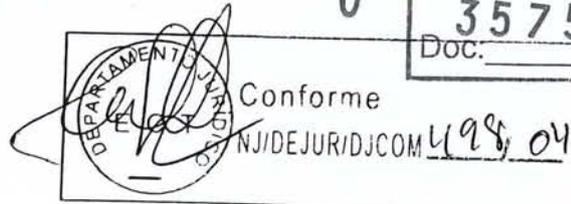
A condução das entrevistas pessoais porta-a-porta e das entrevistas em organizações compreenderá, de uma maneira geral, os seguintes passos:

Planejamento: Essa etapa envolve a definição dos objetivos específicos da pesquisa, a validação da amostra, a elaboração do questionário e o pré-teste desse questionário. A validação da amostra inclui a definição do público alvo e do tamanho da amostra, o qual é baseado em um grau de confiança e um erro amostral condizentes com os objetivos da pesquisa. A elaboração do questionário também ocorre de acordo com os objetivos e, para tanto, serão utilizados *brainstormings* e debates entre os representantes da ECT e representantes do CPQD com experiência em pesquisa de mercado.

Coleta de dados: Aplicação do questionário junto aos entrevistados.

Entrada dos dados: Introdução, em uma base computacional, dos dados coletados nas entrevistas. Essa etapa também inclui a análise de consistência dos dados introduzidos.

Análise dos dados: Essa etapa envolve a tabulação dos dados, o cruzamento de variáveis e a elaboração de tabelas e gráficos de frequência de atributos.



**3.2.4.1 Entrevistas pessoais porta-a-porta junto a pessoas físicas**

Serão realizadas 2.200 entrevistas pessoais porta-a-porta junto a pessoas físicas usuárias de Internet e e-mail, em faixa etária a partir de 18 anos, que utilizem cartões de crédito ou possuam conta corrente em instituições financeiras. Para análise, os entrevistados serão divididos em 2 grupos: um de pessoas que pagam suas contas pela Internet e outro de pessoas que não pagam suas contas pela Internet.

As entrevistas terão representatividade nacional e regional da seguinte maneira:

Representatividade	Localidade	Entrevistas
Região Sudeste* (1.100 entrevistas)	São Paulo	400
	São Paulo – interior	100
	Rio de Janeiro	300
	Rio de Janeiro – interior	100
	Belo Horizonte	300
Região Sul (300 entrevistas)	Curitiba	150
	Porto Alegre	150
Região Centro-Oeste (200 entrevistas)	Brasília	100
	Campo Grande	100
Região Nordeste (300 entrevistas)	Salvador	100
	Recife	100
	Fortaleza	100
Região Norte (100 entrevistas)	Manaus	100
	Belém	100

* Será possível realizar análises separadamente para os Estados de São Paulo e do Rio de Janeiro

A fim de garantir representatividade para análise dos dois públicos entrevistados (pessoas que paguem e não paguem contas pela Internet), a metodologia utilizada será:

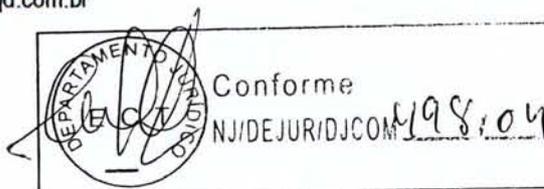
1. Realizar 1.540 entrevistas aleatoriamente.
2. Verificar se ambos os grupos estão atendendo uma amostra mínima (definida a seguir).
 - a. Em caso afirmativo, continuar a realização das entrevistas aleatoriamente ou
 - b. Em caso negativo, "procurar" os entrevistados para que a amostra mínima seja atendida.

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS

Fls: 1023
3575

Doc: 8/18

3



A amostra mínima será de 660 entrevistas e terá representatividade nacional e regional, no mínimo, da seguinte maneira:

Representatividade*	Localidade	Entrevistas
Região Sul/Sudeste (mínimo de 374 entrevistas)	São Paulo	120
	São Paulo – interior	30
	Rio de Janeiro	90
	Rio de Janeiro – interior	30
	Belo Horizonte	90
	Curitiba	45
	Porto Alegre	45
Região Centro- Oeste/Norte/Nordeste (mínimo de 175 entrevistas)	Brasília	30
	Campo Grande	30
	Salvador	30
	Recife	30
	Fortaleza	30
	Manaus	30
	Belém	30

* Essa é a representatividade mínima regional que a amostra terá. Na ocasião da análise dos dados, esta representatividade pode ser modificada de acordo com o número de entrevistas em cada localidade.

3.2.4.2 Entrevistas pessoais junto a representantes das organizações

Serão realizadas 900 entrevistas pessoais executivas junto a representantes das organizações responsáveis pela tomada de decisão na aquisição de ferramentas de B2C e B2B, em empresas que emitem documentos (conforme definido anteriormente) para seus clientes. Essas entrevistas estarão distribuídas entre as regiões Sudeste (São Paulo, Interior de São Paulo, Rio de Janeiro, interior do Rio de Janeiro e Belo Horizonte), Sul (Porto Alegre e Curitiba), Centro-Oeste (Brasília e Campo Grande), Nordeste (Salvador, Recife e Fortaleza) e Norte (Manaus e Belém), de acordo com as proporções obtidas no IBGE. Os segmentos de empresas pesquisadas serão:

Segmento	Entrevistas
Financeiro	200
Serviços	275
Comércio	275
Órgãos Públicos	150

RDS nº 03/2005 - CN -
GPMI - CORREIOS
Fis: 1624
3575
Doc:

D



Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 498,04

3.2.5 Workshop III

Será realizado um workshop com a equipe da ECT a fim de apresentar os resultados obtidos na atividade 3.2.4.

3.3 Identificação e Caracterização preliminar do Produto

Esta fase tem por objetivo fazer uma breve descrição das principais características do produto a ser investigado, neste caso, a prestação de um serviço de apresentação, pagamento e gerenciamento eletrônico de documentos. Basicamente, a identificação e caracterização do produto contemplam os seguintes itens:

3.3.1 Objetivo do Produto

Definição sucinta do objetivo do produto.

3.3.2 Contexto do Produto

Descrição sucinta do contexto mercadológico e tecnológico que permitiu a detecção de oportunidade, concretizada neste produto.

3.3.3 Descrição Básica do Produto

Apresentação das características principais do produto, não se prendendo a detalhes técnicos ou de facilidades. É essencialmente uma visão geral e preliminar do que o produto faz ou contém.

3.3.4 Descrição Técnica Básica

Descrição das características técnicas que suportarão o produto: tipo de rede, tipo de terminal, tipo de servidores, protocolos, etc. São expostas também as restrições técnicas (*constraints*) detectadas. Esse item pode conter a descrição da rede, descrição da plataforma (hardware e sistema operacional, podendo ser subdividida em subitens, como por exemplo, plataforma do servidor e plataforma do cliente), e descrição do tipo de softwares embarcados necessários.

3.3.5 Estrutura de Provedores e Modelo de Atores

Definição preliminar de todos os envolvidos no provimento do produto, descrevendo, no contexto em que este se insere, quais são os tipos de atores e os papéis desempenhados por cada um deles.

3.3.6 Requisitos Preliminares

Descrição dos requisitos preliminares do produto divididos conforme o modelo de atores. Para cada tipo de ator serão descritos os requisitos de funcionalidades, técnicos e de desempenho (usabilidade, desempenho de tráfego, disponibilidade, segurança, etc.).

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
3575
Doc: _____



3.3.7 Workshop II

Será realizado um workshop com a equipe da ECT a fim de apresentar e validar os resultados obtidos nesta atividade.

3.4 Análise de viabilidade do Produto

A Análise de Viabilidade do Produto é constituída de três partes: mercadológica, técnico-operacional e econômico-financeira, e tem como objetivo fornecer insumos para a tomada de decisão quanto à viabilidade do produto como negócio. A primeira parte apresenta a fundamentação e estratégia mercadológica, posicionando o produto como oportunidade de negócio. Muitas informações levantadas nesta parte da análise de viabilidade servem como parâmetros de entrada para as duas outras partes, por exemplo, o tamanho do mercado-alvo, a taxa de penetração, o preço do produto e o tempo para disponibilizá-lo no mercado. A seguir apresenta-se uma breve descrição de cada uma das partes que compõem a análise de viabilidade.

3.4.1 Caracterização do Mercado e Posicionamento do Produto

A fim de aprimorar os resultados a serem obtidos nesta fase, poderá ser realizada uma reunião de acompanhamento entre o CPqD e a equipe da ECT.

3.4.1.1 Fundamentação Mercadológica

Produtos similares existentes: Estudo comparativo frente aos produtos similares e concorrentes, destacando os pontos positivos e negativos. Esse estudo pode ser baseado, por exemplo, numa análise do tipo SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities and Threats*), que possibilita posicionar o produto no contexto em que será inserido.

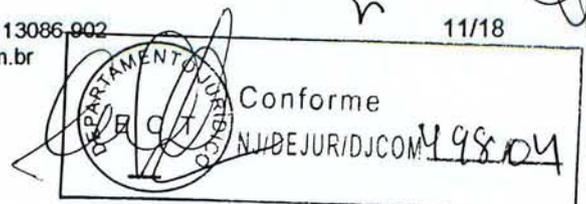
Motivadores qualitativos para concepção do produto: Relação dos benefícios que este produto trará para os atores envolvidos, conforme descrito no modelo de referência de atores. Será identificado o valor percebido pelos clientes, ou seja, que tipo de problema vai ser resolvido e o quanto isso é importante para o cliente.

Conceito e Imagem do Produto: Definição do conceito e caracterização da imagem associada ao produto, a fim de nortear as ações de marketing. Por exemplo, se o produto em questão se ajusta ao conceito de ubiquidade (comunicação a qualquer hora e em qualquer lugar) e sua imagem é de um produto moderno e arrojado. Exposição dos fatores que diferenciam o produto proposto daqueles já existentes no mercado.

Mercado-Alvo: Caracterização e dimensionamento do mercado-alvo do produto incluindo tópicos como: características básicas, perfil de cliente, segmentação e dimensão do mercado. Esta seção reunirá todos os dados quantitativos de mercado que serão empregados na análise de viabilidade econômico-financeira.

3.4.1.2 Modelo de Negócio

A elaboração do modelo de negócio visa garantir a perfeita integração entre os principais atores envolvidos, assim como a definição dos papéis que esses atores vão desempenhar e do posicionamento que terão no mercado, destacados a seguir:



- **Emissores de documentos** (clientes diretos dos Correios, tais como as concessionárias de serviços públicos, que buscam, em um serviço como o apresentado, segurança e consistência nas informações prestadas, confiabilidade, qualidade e preço).
- **Clientes** (usuários do serviço de apresentação e pagamento eletrônico de contas e, conseqüentemente, os clientes dos emissores de contas, que demandam soluções práticas, serviços agregados, conveniência, segurança, privacidade, eficiência e qualidade).
- **Instituições Financeiras** (associadas aos Correios, aos emissores de contas e aos clientes, possibilitam a transferência de fundos. Buscam a associação à solução, de todas as instituições financeiras demandadas pelos emissores de contas e pelos clientes).
- **Correios** (provedor da solução de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos).

Para a elaboração do Modelo de Negócio para o serviço de apresentação, pagamento e gerenciamento de contas a pagar, serão mapeadas os seguintes itens:

Cadeia de valor: Descrição dos fluxos de valores percebidos (inclusive receitas) para cada ator envolvido no modelo de negócio.

Forma de comercialização: Relação das possíveis formas de geração de receita com a comercialização do produto para os atores envolvidos, destacando-se as vantagens e desvantagens de cada uma, apontando a forma preferencial para efeito de se avaliar o desempenho econômico-financeiro dos agentes envolvidos.

Comercialização e Preços de produtos similares: Relação das possíveis formas de geração de receita com a comercialização de produtos concorrentes e, se possível, valores associados à comercialização desses produtos.

Precificação: Valores associados à comercialização do produto, incluindo faixas de preço de assinatura, instalação, royalties, licença de uso, etc. Identificação da sensibilidade de preço do cliente, ou seja, quanto ele está interessado em pagar pelo valor que o produto lhe oferece.

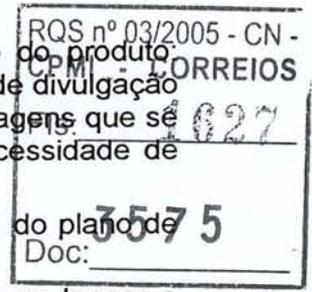
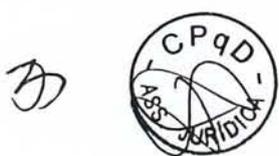
3.4.1.3 Estratégia Mercadológica

Participação no mercado: Determinação das premissas que indicam a participação de mercado prevista para o produto. Essas premissas podem ser expressas na forma de indicadores como, por exemplo, taxa de penetração e *market share*, e fornecerão insumos para a análise de viabilidade econômico-financeira.

Comercialização: Encaminhamento de propostas para a comercialização do produto, mercado e clientes que se deseja atingir, canais de comunicação, diretrizes de divulgação (balizadas pelo conceito e imagem que se deseja associar ao produto), vantagens que se quer enfatizar, plano de vendas e assim por diante. Será indicada a necessidade de parcerias, alianças, redes de distribuição e suporte, etc.

Estratégia de Marketing: Descrição dos canais de venda e de distribuição, do plano de divulgação do produto, além de fatores de risco e de sucesso.

Janela de Oportunidade: Indicação sobre a janela de oportunidade para se lançar o produto.



3.4.2 Perspectiva Técnico-Operacional

3.4.2.1 Factibilidade de implementação dos requisitos técnicos identificados

Verificação, do ponto de vista técnico e operacional, da possibilidade de implementar os requisitos técnicos previamente identificados (Item 3.3.6), considerando-se condições de contorno impostas por componentes de preço, prazo de execução e tecnologia disponível.

3.4.2.2 Obtenção e manutenção de software

Dimensionamento dos recursos financeiros envolvidos na aquisição/desenvolvimento e manutenção do software necessário para a prestação do serviço de apresentação, pagamento e gerenciamento eletrônico de contas a pagar.

3.4.2.3 Implantação do produto

Dimensionamento dos recursos financeiros envolvidos na implantação do serviço de apresentação, pagamento e gerenciamento eletrônico de contas a pagar, incluindo itens de hardware, software e serviços que devem integrar o produto, tendo em vista os requisitos (factíveis) previamente identificados.

3.4.2.4 Operação

Dimensionamento dos recursos financeiros envolvidos na operação do serviço de apresentação, pagamento e gerenciamento eletrônico de contas a pagar, incluindo estimativa do tamanho das equipes de operação do software e de serviços de apoio (helpdesk), que deverão ficar disponíveis durante a vida útil do produto.

3.4.3 Desempenho Econômico-Financeiro

A fim de aprimorar os resultados a serem obtidos nesta fase, poderá ser realizada uma reunião de acompanhamento entre o CPqD e a equipe da ECT.

3.4.3.1 Premissas

Nesta fase serão relacionados os dados que servirão de entradas para as estimativas de valor dos investimentos, receitas, custos, capital de giro e sua consolidação no fluxo de caixa, para o dimensionamento financeiro do projeto e posterior cálculo dos indicadores de rentabilidade.

Dados Básicos: Descrição dos dados sobre o horizonte de estudo, impostos e depreciação.

Custos e Investimentos: Estimativa dos custos e despesas variáveis e investimento de desenvolvimento e de estrutura de manutenção e assistência técnica.

Receitas: Descrição de todos os dados que determinarão o montante estimado de receita proporcionada pelo empreendimento, tais como demanda e preço de comercialização. Os dados sobre mercado advindos do estudo anterior (item 3.4.1.1), também serão

RQS nº 03/2005 - CN -
 UFPI - CORREIOS
 File: fixos, 1028
 3575
 Doc: 3575

B



Conforme
 NJ/DEJURIDJCOM 4/98/04

empregados nesta etapa da análise para construção de um cenário médio, ou o mais provável.

3.4.3.2 Principais indicadores

A partir dos dados levantados na fase anterior, será montado o fluxo de caixa do empreendimento e apresentados seus principais resultados. Calculam-se, a partir do fluxo de caixa gerado, os indicadores de rentabilidade.

Os resultados da análise econômico-financeira do(s) modelo(s) de negócio(s) previsto(s) para o produto, contemplam indicadores como:

- Fluxo de caixa
- TIR (Taxa Interna de Retorno)
- VPL (Valor Presente Líquido) tradicional e ajustado ao risco por diferentes métodos
- EVA (Economic Value Added)
- Margem de contribuição
- Pontos de equilíbrio contábil e econômico.

3.4.3.3 Análise de sensibilidade

Apresentação de análise de sensibilidade para as variáveis com maior impacto sobre os indicadores contemplados na análise econômico-financeira. Estes indicadores serão dispostos em tabelas para comparação.

A análise de sensibilidade fornece uma estimativa da intensidade de variação dos indicadores econômicos diante das mudanças dos parâmetros de entrada. Estes parâmetros correspondem às variáveis cujo impacto sobre os indicadores deseja-se avaliar. A definição das variáveis que sofrerão variação simulada na análise de sensibilidade é feita em função de seu caráter estratégico.

3.4.3.4 Análise de cenários: árvore de decisão e simulação dinâmica

Apresentação de análise de cenários para as variáveis com maior impacto sobre os indicadores contemplados na análise econômico-financeira e, conforme o caso, de árvore de decisão e simulação dinâmica.

Baseado nos dados fornecidos na análise de viabilidade mercadológica (item 3.4.1.1), tem-se um cenário médio estimado, do qual obtêm-se os indicadores de rentabilidade do projeto. Além disso, serão elaborados outros cenários alternativos, que possuirão um caráter mais otimista ou mais pessimista que o cenário principal, e recalculados os indicadores para cada uma das situações definidas.

A partir da definição dos cenários, será realizada a análise do projeto em cada um dos contextos e serão definidas as probabilidades de ocorrência de cada cenário. Com os valores do projeto obtidos em cada cenário ponderados pela chance e assim somados, tem-se o valor esperado do projeto. Tal valor corresponde a uma situação em que não há reação por parte dos responsáveis pelo projeto diante das mudanças nas circunstâncias, reações que poderiam "corrigir" a trajetória do projeto de modo a apenas minimizar as perdas, ou tirar o melhor proveito de cada situação.

RQS nº 03/2005 - CN -
CPM - CORREIOS
1629
575
Doc: _____

DEPARTAMENTO DE JURIS
Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 498/04
14/18



3



No caso do projeto comportar decisões acerca de seu rumo, parte-se para a construção da árvore que representará as "rotas dirigidas" do empreendimento. Além das chances de ocorrência dos eventos, cogitam-se as decisões que podem ser tomadas a cada período de tempo transcorrido, ou a cada marco que corresponde a um evento de impacto. Uma decisão gera conseqüências diferentes em cada cenário, que, por sua vez, criam novas possibilidades de decisões. Ao final da construção da árvore, o valor esperado do projeto é calculado de acordo com cada caminho possível – construídos conforme as decisões que são tomadas ao longo do projeto.

Para apoiar a análise de cenários, que envolve um grande número de variáveis e os relacionamentos entre estas, os indicadores terão seu comportamento avaliado por meio de uma abordagem baseada no Pensamento Sistêmico e na Dinâmica de Sistemas.

A dinâmica de sistemas é uma abordagem conceitual que permite representar e compreender a estrutura e o comportamento de sistemas complexos ao longo do tempo, com base na modelagem e simulação computacional. A literatura de planejamento reconhece esse tipo de abordagem como um recurso valioso para inúmeras aplicações, entre elas, a análise de tendências e de alternativas de negócios, e o estudo sobre a difusão de novas tecnologias e produtos.

3.5 Workshop Final

Será realizado um workshop com a equipe da ECT a fim de apresentar e validar os principais resultados obtidos no Plano de Negócio do Projeto: de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

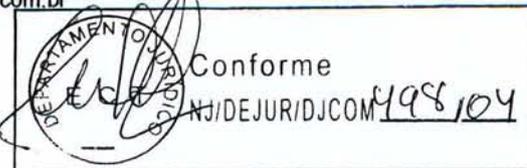
Os resultados das atividades previstas em nossa Proposta Técnica/Comercial serão:

- **Workshop I:** Principais resultados da pesquisa de dados secundários (atividade 3.2.1) e pesquisa qualitativa de dados primários (atividade 3.2.2).
- **Workshop II:** Identificação e caracterização preliminar do produto (atividade 3.3).
- **Workshop III:** Principais resultados da pesquisa quantitativa de dados primários (atividade 3.2.4).
- **Workshop Final:** Principais resultados da Análise de Viabilidade Técnica/Comercial do Projeto de Apresentação e Pagamento Eletrônico de Documentos.
- **Relatório Detalhado:** contendo a descrição detalhada da identificação e caracterização do produto e a análise de viabilidade do negócio.
- **Base de Dados:** base de dados compatível com o software estatístico SPSS contendo as entrevistas realizadas

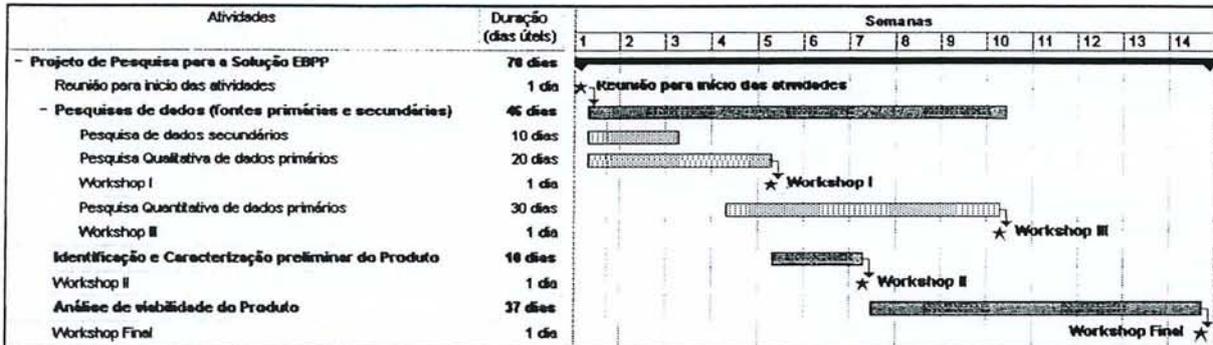
OBS: O conteúdo apresentado nos Workshops será entregue em formato MS

PROS nº 03/2005 - CN
 CPMI - CORREIOS
 Fls: 1630
 0 3575
 Doc: _____

3



5 CRONOGRAMA



6 NORMAS DE SIGILO

O CPqD assume que as atividades se desenvolverão sob a mais estreita observação dos princípios de confidencialidade e sigilo dos resultados, que serão exclusivos da ECT.

7 PROPRIEDADE INTELECTUAL

Toda a documentação produzida será de propriedade exclusiva da ECT, não podendo o CPqD utilizá-la, para qualquer fim alheio ao deste projeto, sem prévia autorização.

A propriedade intelectual de qualquer concepção tecnológica inovadora, programa de computador, sistema, metodologia ou ferramenta desenvolvidos, previamente ou no seu decorrer, e utilizados para suportar as atividades desta Proposta Técnica/Comercial, pertencerão exclusivamente à Fundação CPqD, a qual poderá geri-los livremente.

8 ENVOLVIMENTO DO CPqD

O CPqD assegurará o alcance dos objetivos propostos no prazo definido comprometendo-se a:

- Prover os recursos humanos qualificados para a execução das atividades relativas ao trabalho exposto;
- Tratar única e exclusivamente com a ECT quaisquer problemas encontrados durante os trabalhos.



9 ENVOLVIMENTO DA ECT

Durante o desenvolvimento das atividades a ECT se compromete a fornecer todo o suporte para a realização das etapas aqui descritas, o que compreende:

- Oferecer infra-estrutura necessária para a realização de reuniões e workshops previstos nesta proposta.
- Fornecer informações técnicas e comerciais referentes ao serviço pesquisado e outras informações necessárias, em tempo hábil para o cumprimento dos prazos e total alcance dos objetivos.
- Logo após a aprovação desta Proposta Técnica/Comercial, a ECT deverá designar um profissional com responsabilidade de coordenar as atividades entre o CPqD e ECT.

10 CONDIÇÕES COMERCIAIS

Apresentamos a seguir as condições comerciais para realização dos serviços desta Proposta Técnica/Comercial.

I. Levantamento de dados primários e secundários:	R\$ 249.512,00
II. Identificação e Caracterização preliminar do produto	R\$ 48.286,00
III. Análise de viabilidade do produto	R\$ 147.810,00
Valor total dos serviços: (impostos inclusos)	R\$ 445.608,00 (quatrocentos e quarenta e cinco mil, seiscientos e oito reais)

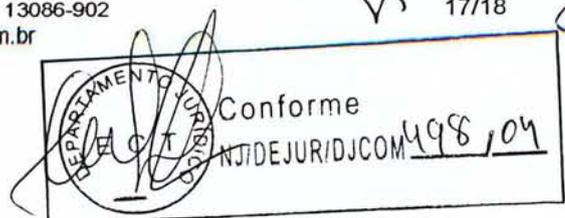
Data da proposta: 14/05/2004
Condições de pagamento: 30 d.d. do faturamento
Faturamentos:

25% após a realização do Workshop I (item 3.2.3)
25% após a realização do Workshop III (item 3.2.5)
50% após a conclusão dos Serviços

Validade da proposta: Até 14/06/2004

Início dos serviços: Data a ser acordada, após a aceitação formal da Proposta e entrega do Item de Teste

03/08/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: _____
1632
Doc: 3575





Telecom & IT Solutions

Proposta Comercial nº SQ 8365/2003

Versão 5.0

13/mai/04

11 CONTATOS

Para esclarecimentos relativos a esta Proposta Comercial, favor contatar:

Comercial:

Marta Duran Fernandez – Tel.: (19) 3705 6997

e-mail: martadf@cpqd.com.br

Técnico:

José Reynaldo Formigoni Filho – Tel.: (19) 3705 7121

e-mail: reynaldo@cpqd.com.br

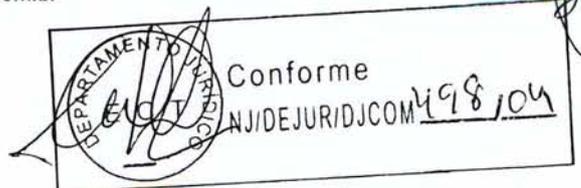
Hélio José Malavazi Filho

Diretor de Tecnologias de Serviços

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS	
Fls: _____	1633
Doc: 3575	

Gerência de Negócios em Tecnologias de Serviços
Rod. Campinas-Mogi-Mirim (SP-340) km 118,5 – Campinas – SP – CEP 13086-902
Fone: (19) 3705 6997 – Fax: (19) 3705 6833 – e-mail: martadf@cpqd.com.br

18/18



Conforme
NJ/DEJUR/DJCOM 498/04

**CORREIOS****DEP. CONT. ADM. MATERIAL**
DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO**De:****Número:****DECAM****209/2005**Notificação
Interna

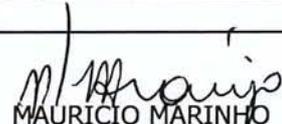
Data de Emissão: 18/01/05

Para:

DMARK

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Urgente | <input type="checkbox"/> Acompanhar andamento | <input type="checkbox"/> Conferir |
| <input type="checkbox"/> Responder ao interessado | <input type="checkbox"/> Arquivar | <input type="checkbox"/> Opinar por escrito |
| <input type="checkbox"/> Falar-me | <input type="checkbox"/> Devolver | <input type="checkbox"/> Aprovar |
| <input type="checkbox"/> Analisar e criticar | <input type="checkbox"/> Anexar documento em ref. | <input type="checkbox"/> Orientar envolvidos |
| <input type="checkbox"/> Preparar. Expedir à | <input type="checkbox"/> Tomar conhecimento | <input checked="" type="checkbox"/> Outros: Publicação D.O.U. |
| <input type="checkbox"/> Providenciar | <input type="checkbox"/> Conforme pedido | |

Observações:**Publicação no DOU****Documento:****Extrato do Termo Aditivo ao Contrato
12.727/2004****Devolução:****Recebimento: Data: / /05.**

Assinatura**Assinatura:**
MAURICIO MARINHO

Chefe Deptº Contratação e Adm. de Materiais

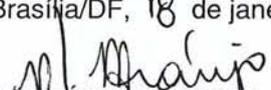
Liana Aparecida de Araújo
Subchefe do DECAM
Mat. 8.011.282-0

f

MINISTÉRIO DAS COMUNICAÇÕES
EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS
ADMINISTRAÇÃO CENTRAL

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

Primeiro Termo Aditivo ao Contrato nº 12.727/04; Data de Assinatura: 27/12/2004; Contratada: FUNDAÇÃO CPqD – CENTRO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EM TELECOMUNICAÇÕES; Objeto: prorrogação da vigência do Contrato n.º 12.727/2004, por mais 30 (trinta) dias; Signatários: Antônio Osório Menezes Batista – Diretor de Administração da Contratante, Maurício Marinho – Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Material da Contratante, e Hélio Marcos Machado Graciosa – Presidente da Contratada e Luiz del Fiorentino – Vice Presidente Comercial da Contratada.
Brasília/DF, 18 de janeiro de 2005.


MAURÍCIO MARINHO

Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Material/DECAM

Liana Aparecida de Araújo
Subchefe do DECAM
Mat. 8.011.282-0

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: _____
Doc: _____

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls: _____
0 3575
Doc: _____

af



PRIMEIRO TERMO ADITIVO AO CONTRATO Nº 12.727/2004

CONTRATANTE.....: EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS
CNPJ: 34.028.316/0001-03
INSCRIÇÃO.....: 07.333.821/002-05
ENDEREÇO: SBN, QD. 01 – CONJ. 3 - BLOCO A - ED. SEDE DA ECT
CEP.....: 70002-900 - Brasília - DF

REPRESENTANTES:

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO.....: ANTÔNIO OSÓRIO MENEZES BATISTA
IDENTIDADE.....: 00.622.724.46 – SSP/BA
CPF.....: 020.446.505-25

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE
CONTRATAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO
DE MATERIAL.....: MAURÍCIO MARINHO
IDENTIDADE.....: 023.570 – SSP/MS
CPF.....: 126.695.711-15



CONTRATADO.....: FUNDAÇÃO CPqD – CENTRO DE PESQUISA
E DESENVOLVIMENTO EM
TELECOMUNICAÇÕES
CNPJ.....: 02.641663/0001-10
INSCRIÇÃO ESTADUAL.....: 244.631.870.1-17
ENDEREÇO.....: Rodovia Campinas – Mogi Mirim, Km 118,5
– SP 340
CEP.....: 13.086-902 – Campinas-SP
TELEFONE.....: (19) 3705-7203
FAX.....: (19) 3705-6833

REPRESENTANTES:

PRESIDENTE: HÉLIO MARCOS MACHADO GRACIOSA
IDENTIDADE.....: 001.995.913 SSP/RJ
CPF: 239.045.427-53

VICE-PRESIDENTE.....: LUIZ DEL FIORENTINO
IDENTIDADE.....: 3.756.267-8 SSP/SP
CPF: 552.823.938-91



Handwritten signatures and initials, including a large '0' and 'M'.

CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO

1.1. O presente Termo Aditivo tem por objeto a prorrogação da vigência do Contrato nº 12.727/2004, por mais 30 (trinta) dias, período de 27/12/2004 a 26/01/2005.

CLÁUSULA SEGUNDA – DA AUTORIZAÇÃO

2.1. O Presente Termo Aditivo foi aprovado pelo Diretor de Administração, por intermédio do Relatório/DGCS/DECAM- 296/2004.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA FUNDAMENTAÇÃO E SUBORDINAÇÃO LEGAL

3.1. O presente Termo Aditivo tem respaldo no subitem 11.1. da Cláusula Décima-Primeira do Contrato nº 12.727/2004 e na Lei nº 8.666/93, art. 57, Inciso II.

CLÁUSULA QUARTA – DA RATIFICAÇÃO

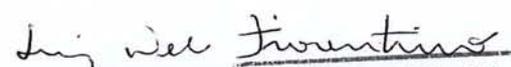
4.1. Ficam ratificadas as demais cláusulas e condições do Contrato Original, que não conflitem com o presente Instrumento.

E, por estarem justas e acordadas, as partes assinam o presente Termo Aditivo em **02 (duas) vias** de igual teor e forma e para um só efeito, na presença das testemunhas abaixo assinadas.

Brasília/DF, 27 de DEZEMBRO de 2004.

PELA CONTRATANTE:
ANTÔNIO OSÓRIO MENEZES BATISTA

Diretor de Administração


MAURÍCIO MARINHOChefe do Departamento de Contratação e
Administração de Material**PELA CONTRATADA:**
**HÉLIO MARCOS MACHADO
GRACIOSA**
PRESIDENTE
LUIZ DEL FIORENTINO 05 - CN -
Vice Presidente Comercial - CORREIOS

Fls: 1038

0 3575
Doc:**TESTEMUNHAS:**

1. 
Nome: FERNANDA VILLELA AMOROSO
CPF: 665045381-15

2. 
Nome: HÉLIO JOSÉ MALVAZI FILHO
CPF: 820428538-87
Diretor Tecnologias de Serviços

À
Fundação CPqD – Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações
Rodovia Campinas – Mogi Mirim, Km 118,5 SP340
CEP: 13.086-902 – Campinas/SP
Tel: (19) 3705-7203
Fax: (19) 3705-6833

Ref.: Termo Aditivo ao Contrato 12.727/2004

Assunto: Encaminha para assinatura do Termo Aditivo

Prezado Senhor,

Estamos encaminhando as 02 (duas) vias originais do Primeiro Termo Aditivo ao Contrato 12.727/2004 para que seja assinado por seus representantes, **HÉLIO MARCOS MACHADO GRACIOSA** e **LUIZ DEL FIORENTINO**, cujo objeto é a prorrogação da vigência do Contrato em questão.

Esclarecemos que o Termo Aditivo ao Contrato está devidamente assinado pelo Diretor de Administração e Chefe de Departamento de Contratação e Administração de Material da ECT, e deverá ser devolvida as duas vias para que seja registrado em nosso Departamento Jurídico, já assinado pelas partes, com vigência a partir da data do dia 27/12/2004.

Atenciosamente


MAURÍCIO MARINHO
Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Material

Valdson Santos Freitas
Assistente de Compras/DGEC/DECAM
Matr. 8.011.830-5

CH. PIVISAO DGCS

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls: <u>1630</u>
3575
Doc: _____



Licitações Eletrônicas dos Correios: facilidade, agilidade e transparência.
Entre no Site www.correios.com.br e clique no link "Licitações" -> "Licitações Eletrônicas".

FVA

C:\DGCS\CAD\Contrato 12727 CPQD\CT-3972-CPqD-encaminha TA.doc