



PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA  
Controladoria-Geral da União  
SAS, Quadra 1, Bloco "A", Ed. Darcy Ribeiro, 9.º andar, Sala 942  
70070-905 Brasília, DF

Ofício n.º 14685/2005/CGU-PR

Brasília, 21 de junho de 2005.

A Sua Excelência o Senhor  
**Senador DELCÍDIO AMARAL**  
Presidente da Comissão Parlamentar Mista de Inquérito "Correios"  
Praça dos Três Poderes, Anexo I do Senado Federal  
70165-900 Brasília, DF

Assunto: **Informações em poder da Controladoria-Geral da União.**

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls: <del>002</del> 001
3573
Doc: /

Senhor Senador,

Em atenção ao Ofício n.º 005/2005-CPMI-"CORREIOS", de 16 de junho de 2005, a mim remetido por Vossa Excelência, passo a suas mãos cópia dos seguintes documentos:

- a) Degravação de DVD fornecido pela Revista VEJA, relativa à gravação usada em matéria jornalística de amplo conhecimento, acerca dos fatos objeto da Comissão Parlamentar Mista de Inquérito;
- b) Aviso n.º 00066/2005/GM/MC, do Senhor Ministro de Estado das Comunicações, datado de 16 de maio de 2005, solicitando as providências de competência desta Controladoria;
- c) Ofício n.º 0273/PR, de 16 de maio de 2005, enviado pelo Senhor Presidente da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, comunicando a instauração de sindicância interna;
- d) Portaria n.º 120, de 18 de maio de 2005, constituindo Grupo de Trabalho para acompanhar as atividades da Comissão de Sindicância instaurada pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos;

- e) Portaria n.º 121, de 18 de maio de 2005, determinando, à Secretaria Federal de Controle Interno desta CGU, a realização de auditoria especial nos contratos celebrados pela ECT;
- f) Aviso n.º 265/2005, de 18 de maio de 2005, que dirigi ao Senhor Ministro de Estado das Comunicações, informando as providências adotadas;
- g) Ofício n.º 11465/CGU-PR, de 18 de maio de 2005, dirigido ao Senhor Presidente da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, informando as providências adotadas;
- h) Memorando n.º 4848-DICOM/DI/SFC/CGU-PR, de 16 de junho de 2005, o qual encaminha a Nota Técnica n.º 646/2005-DICOM/DI/SFC/CGU-PR, de 10 de junho de 2005, que estabelece o Plano de Ação dos trabalhos de auditoria especial na ECT.
- i) Denúncias diversas recebidas nesta Controladoria-Geral da União, que guardam relação com os fatos objeto das investigações.

2. Antecipo a Vossa Excelência que, tão logo concluídos, encaminharei à Comissão Parlamentar Mista os resultados dos trabalhos a cargo da Controladoria-Geral da União, a respeito do assunto em questão.

Atenciosamente,



**WALDIR PIRES**  
Ministro de Estado do Controle e da Transparência

RQS nº 03/2005 - CN
CPMI - CORREIOS
Fls: 002
3573
Doc:

Inicia-se a gravação com os dois personagens responsáveis pela feitura da mesma (João Carlos Vilela, Identidade 151855 – CREA/SP e Joel Santos Filho, Identidade 12688 – OAB/PR), ligando o equipamento ainda fora das dependências do Ed. Sede da ECT, mas em seu pátio da frente. Eles caminham até a entrada de visitantes e se registram. Dizem à atendente “licitação” e fornecem o número de seus documentos à atendente, que os registra em um dos computadores controladores de entrada e saída – o mais próximo à parede, do Ed. Sede da ECT. Nesse registro, constam:

DOCUMENTO:	12688-OAB/PR	151855-CREA/SP	RQS nº 03/2005 - CN CPMI - CORREIOS Fis. Nº 003 3573 Doc:
NOME VISITANTE:	Joel Santos Filho	João Carlos Vilela	
EMPRESA VISITANTE:	PART	ENCOM	
TELEFONE:	99327423		
DATA/HORA ENTRADA:	12/04/200517:54	12/04/200517:55	
DATA/HORA SAÍDA:	13/04/20006:45	13/04/20006:14	
CRACH:	00.1.6.93916973	00.1.6.93916833	
NOME VISITADO:	Francisco das C. Alves rodrigues	Francisco das C. Alves rodrigues	
LOCAL VISITADO:	Secretaria/AC	Secretaria/AC	
FUNÇÃO VISITADO:	Quadro Lotacao Temporaria	Quadro Lotacao Temporaria	

Tomam um dos elevadores do hall de entrada, especificamente o elevador adjacente ao privativo, e desembarcam no primeiro andar do Ed. Sede. Entram no Departamento de Contratação e Administração de Material – DECAM. Maurício Marinho (Chefe do Decam) estava fora de seu Gabinete, conversando com Liana (Subchefe) e quando ele os vê, acena com a mão, de longe e com certa familiaridade, para um deles.

Maurício Marinho se aproxima e os convida a entrar no Gabinete do Chefe do Decam. Todos entram, se acomodam em suas cadeiras, e um dos interlocutores, ao que tudo indica, já conhecido de Maurício Marinho, apresenta o seu acompanhante (apresentado como Diretor Executivo da GE, Sr. Paulo Markun), iniciando-se o seguinte diálogo:

7m24s	ALCOM	– Quería conversar em local mais seguro. A conversa aqui é sem problemas?
7m32s	Marinho	– Aqui, sim. Aqui é nossa casa.
7m38s	ALCOM	– Isso é importante, Marinho, porque acho que o assunto é delicado. É um assunto que interessa todo mundo...
7m44s	Marinho	– Correto.
7m45s	ALCOM	- Quer dizer, não é uma coisa que a gente possa ficar ... ( <i>incompreensível</i> ). Eu vou primeiro te dizer qual a empresa a gente tá tratando e qual o nosso objetivo aqui. A empresa chama ALCOM, ALCOM BRASIL, subsidiária da GE International. GE, no caso, não é General Electric, tá? É Gol Enterprise. É uma empresa que tem sede hoje na Alemanha. Tem ramificações no mundo inteiro: Ásia, e Estados Unidos, especificamente, onde o interesse da gente, agora, é, basicamente, adquirir direitos de fabricação de computadores que são, hoje, da IBM. Na realidade, não se trata de uma aquisição da empresa, mas, sim, de negócios com a empresa. Esse é nosso negócio no mundo inteiro. E o Brasil passou a me interessar no momento em que se viabilizou a possibilidade de fazer computadores aqui. A gente tava pesquisando o mercado e descobrimos aí algumas coisas, entre elas, quem é o nosso principal concorrente e, principalmente, aonde a gente tem como entrar. ( <i>incompreensível</i> ). Porque em tese, o Correio, hoje, no Brasil, é a única instituição que é cem por cento, ou pelo menos perto disso, aceita no mercado. Ou seja, se a gente alia a nossa marca à uma marca como a do Correio, metade do caminho ta andado. O objetivo da ALCOM aqui no Brasil é simples: é ser o maior fornecedor de equipamentos para qualquer coisa e a gente tem bala nessa agulha. A questão é: chegamos até você porque ... ( <i>incompreensível</i> ) ... uma pessoa correta. Amanhã estou voltando pra Alemanha. Eu preciso, basicamente, de uma informação e você é que vai poder me dar ou não. Eu já tenho conversado com você. Você já andou me dando umas informações, mas eu preciso levar isso pra matriz, na Alemanha. Eu preciso ter certeza das coisas, precisamos conversar, inclusive temos algumas coisas pra poder te entregar e isso a gente vai conversando ao longo dessa nossa reunião. O que a gente precisa saber, basicamente, Marinho, é o seguinte: nós não temos como ficar conversando com muita gente, nós queremos uma pessoa para conversar.
10m58s	Marinho	– Essa é uma semana decisiva. Deve ter uma alteração na composição da Diretoria

<p>RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS</p> <p>Fls. Nº 004</p> <p>Doc: 3573</p>		<p>da Empresa. É importante isso (<i>incompreensível</i>). No nosso caso, nós temos a Diretoria de Administração, com todos os processos passando por aqui. Então há uma interface muito grande com todas as Diretorias da Empresa. Politicamente deve estar sendo designado um novo Diretor na Área de Tecnologia. Esse novo diretor é da nossa configuração, da nossa agremiação. Foi definido pelo Planalto antes da viagem do Presidente. Ficou acordado que ele assumirá a Diretoria de Tecnologia. Saiu até em alguns jornais, uma pontuadazinha, porque o PT não quer perder essa posição, porque realmente ela é altamente estratégica. Mas a informação que nós recebemos aqui hoje do presidente do partido é que a Diretoria vai ficar conosco. Então é extremamente importante a gente pensar bem e até como definir os próximos passos, porque nós deveremos ter uma reunião com os Diretores nossos, com o aval decidido pelo Presidente da Empresa. Queria deixar bem claro como nós trabalhamos e como vamos trabalhar daqui pra frente, correto? (<i>incompreensível</i>) A gente foi convocado pra participar desse grupo, entendeu? E a informação que a gente tem é que talvez amanhã ou quinta já seja designado, sai a Portaria do Ministério designando o novo Diretor de Tecnologia.</p>
13m16s	ALCOM	- E esse novo Diretor tem nome?
13m19s	Marinho	- Tem, é o Ezequiel. É do nosso partido, correto? Ele foi confirmado hoje.
13m20s	ALCOM	- De que partido é?
13m24s	Marinho	- É do PTB. Inclusive o nosso Presidente é o Roberto Jefferson, ela já entrou em contato, só que ...
13m37s	ALCOM	- Ele foi em um casamento, lá no Paraná, essa semana...
13m40s	Marinho	- Foi. Foi interessante essa ida ao Paraná. Nosso Diretor esteve lá – que é o de Administração. Então eles costuraram uma coisa de forma tal, que hoje na ECT, você tem PMDB e o PTB, e talvez você vá ter uma Diretoria do PT ou do PL. Talvez. Mas se tiver, vai ser Recursos Humanos. Então, o grosso, quem vai definir são esses dois partidos. O que é que o pessoal fez? Uniu tudo isso aqui, o Presidente e os seis Diretores... fechado. Estamos aguardando só a designação de mais um Diretor nosso, que é o Diretor de Tecnologia, então vai ter a segunda reunião. Então é um negócio muito bem amarrado ( <i>incompreensível</i> ) ... aquele que entrar aqui, está aqui. Nós fechamos um negócio altamente profissional. Poucas pessoas estão sabendo, assim, como você disse, são poucas conversas. <u>Agora, os projetos são muito bem direcionados, muito bem trabalhados.</u> (14:42)
14m48s	ALCOM	- O que eu acho importante ser levado para nossa empresa é a certeza de, primeiro, ter o homem amanhã...
14m58s	Marinho	- Eu posso ir pra outra Diretoria.
15m02s	ALCOM	- É, mas pelo que você me falou, continua a mesma coisa.
15m04s	Marinho	- É, mas se eu for para a Tecnologia, eu devo ir ser o segundo homem. Se for, não é? Mas eu peço sigilo total aqui... e aí a outra pessoa, que ficaria em meu lugar, seria nós que colocaríamos aqui.
15m16s	ALCOM	- Hoje você está com o Antônio Osório?
15m17s	Marinho	- É, com o Antônio Osório.
15m19s	ALCOM	- Mas com o Antônio Osório você se dá bem hoje?
15m20s	Marinho	- Só trabalha fechado. Nós só somos três aqui que trabalhamos fechado. E os três são designados pelo PTB, Roberto Jefferson. É uma composição com o Governo que se resolve em três pessoas: Diretor, Assessor e um Departamento-chave.
15m37s	ALCOM	- Desses três, de qual você faz parte?
15m40s	Marinho	- Eu sou o Departamento-chave. O Osório é o Diretor da Área e o Assessor Executivo que é o Fernando Godoy. Tudo o que é tratado aqui, eu repasso os dados. Tudo o que nós fechamos o Partido fica sabendo. É um negócio muito aberto.
15m57s	ALCOM	- O que eu acho importante você saber, Paulo... você ainda vai falar ( <i>dirigindo-se a Marinho</i> ), é que o canal é aqui mesmo ( <i>incompreensível</i> ) ... Então, o que acontece? Se houver um acerto financeiro com ele aqui ( <i>referindo-se a Marinho</i> ), ele distribui. Acabou a dor de cabeça dele ( <i>referindo-se a Marinho</i> ).
16m17s	ALCOM	- Marinho, a minha grande preocupação é a seguinte: em nenhum momento, eu vou ter que chegar e falar "olha, pessoal, é o seguinte: agora eu vou ter que mandar dinheiro pro Partido".
16m27s	Marinho	- Não. ( <i>Fazendo o sinal de negativo com a cabeça.</i> )
16m30s	ALCOM	- Eu vou mandar para você e você distribui.

16m33s	Marinho	- Exatamente. A composição é essa. O que vem para cá, o que vai pra (incompreensível)... aí vai, é colocado lá em cima ( <i>apontando para os andares superiores do Ed. Sede da ECT</i> ).
16m35s	ALCOM	- Até o Roberto Jefferson, se for preciso...
16m36s	Marinho	- É. O que vem pra cá, o que vai pra Fulano, isso tudo é colocado lá em cima. ( <i>Aqui Marinho novamente aponta para os andares superiores do Ed. Sede da ECT</i> ).
16m42s	ALCOM	- E essa divisão já é definida...
16m43s	Marinho	- Isso é o que eles estão fechando agora, com a entrada de mais um Diretor. Então a composição que eles estão ajustando é para evitar ficar batendo cabeça como aconteceu no Governo passado. O cara vai lá acertar um negócio com determinada empresa, aí o Diretor manda lá outra pessoa e aí o cara diz: espera aí, que negócio é esse? Isto não pode acontecer.
17m03s	ALCOM	- Isso é o grande problema. A GE internacional não pode aceitar esse tipo de coisa.
17m12s	Marinho	- Mas, depois que ficar acertado, se tiver qualquer problema, por menor que seja, eu tenho acesso direto ao Presidente da Empresa, do Partido, e aos Diretores. Minha função aqui é estratégica ( <i>incompreensível</i> ) um negócio desse, dessa magnitude que se pretende fazer aqui dentro dessa Empresa... daqui pra frente o negócio não pode ter esses atritos, conflitos, desentendimentos... bater cabeça, isso não pode. Não pode aqui, não pode na área de Transportes, você está trabalhando com dezenas de aeronaves, fechando um contrato de 400, 500 milhões de reais e ficar batendo cabeça, isso não pode. Para esse assunto tem uma outra pessoa que trata, entendeu? Para Engenharia tem outra pessoa que trata. Se eu for fazer algum meio-de-campo nesse sentido, eu tenho que fechar com esse cara. Essa é a nossa função aqui.
		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> <p>RGS nº 00/2005 - CN - CPMI - CORREIOS</p> <p>Fls. Nº 005</p> <p>Doc: 3573</p> </div>
18m16s	ALCOM	- Na realidade, Paulo, com o Osório hoje, ele ( <i>referindo-se a Marinho</i> ), já tem esse tipo de acerto. É ele ( <i>referindo-se a Marinho</i> ) que leva. Se você faz o acerto financeiro aqui, acerta com o Osório direto, porque eles se dão bem.
18m31s	Marinho	- Já está fechado como vai ser a composição com o resto. Existe um percentual pequeno que fica para o Departamento para baixo (em alguns casos), o que fica pra ele e pro Presidente, ele senta, vai lá com o Presidente, entrou um novo Diretor, ou os seis Diretores, os seis fazem parte, então eles chegaram a um nível tal de entendimento que facilita isso. Ficaram preocupados esses dias porque iam mudar quatro, mas, graças a Deus, disseram que vão mudar só dois. E, dos dois que vão entrar, um é nosso e outro é do PMDB. Não vai atrapalhar o problema. Porque ficou preocupante mesmo. Amanhã deve sair. Se sair amanhã, muita coisa vai melhorar.
19m17s	ALCOM	- Melhorar em que sentido? É bom deixar isso muito claro.
19m23s	Marinho	- Melhorar em sentido de você fazer andar projetos. Tem muita coisa parada. Aquela do kit que ta orçada... fizemos um... alocação de 98 milhões na aquisição dos kits pro Banco Postal, que é computador, impressora, aquele negócio todo, um kit. Alocados os recursos, fizemos uma pesquisa de preços. As principais empresas ( <i>incompreensível</i> ) que você sabe: a NOVADATA, a POSITIVO ( <i>incompreensível</i> ). Perderam a manutenção ontem pra SCOPUS, do BRADESCO.
21m00s	ALCOM	- A SCOPUS ganhou?
21m02s	Marinho	- Sim ( <i>Acenando com a cabeça e franzindo o cenho em sinal de contrariedade</i> ). Ganhou. Só não ganhou a Região Norte, que foi a BMATEC.
21m10s	ALCOM	- Sim, BMATEC é lá de Curitiba.
21m15s	Marinho	- É. Ganhou só a Região Norte, a BMATEC. O restante do Brasil todo a SCOPUS ganhou e entrou com um preço quase que 30% abaixo da NOVADATA e da POSITIVO e olha que eles estão... só que eles não têm uma capacidade instalada. Eles têm um convênio, um acordo com algumas prestadoras de serviço. E aconteceram uma série de problemas. ( <i>incompreensível</i> ) a nossa posição hoje: nós criamos uma Divisão de Gestão d Fornecedores pra acompanhar esses processos, que já foi aprovada pela Diretoria, pra ver se a gente faz um negócio profissional, tá? ( <i>incompreensível</i> ). Queremos produto bom, preço de mercado, ser bem atendido, não deixar nossa Agência parada, entendeu? Manutenção no tempo e à hora e fazer compras através do sistema de gestão, agora, o SLA, nós estamos mudando pra isso. Então nós precisamos de bons fornecedores, esse é o nosso objetivo. Então o que é que foi feito: nessa área que está lá parada, nós temos contratos grandes de manutenção, aquisição dos kits, fábrica de software, que ta pra sair (isso é mão-de-obra); nós temos contratos aí na ordem, quer ver... aquele sistema que vai fazer integração com os módulos do ERP, é tipo um espelho. É um

		software. Esse software está orçado em 8 milhões de dólares, aproximadamente. Vai sair também. Temos três empresas aí, pesadas, pra entrar. Há estudos de nós definirmos padrões de equipamentos pras 1560 Agências Franqueadas. Como é que nós poderíamos automatizar as Agências Franqueadas? Eu to fazendo a Agência Própria, e to deixando a Franqueada. As que têm condição tão indo pra frente e as que não têm? Mas eu tenho interesse no Ponto, naquele Ponto de Atendimento. Então, o Correio poderia fazer alguma coisa? Entendeu? Poderia, não subsidiar, mas bancar? Fazer licitação e... junto com o Governo. Fazer com que essas Agências adquiram o mesmo nível das Agências do Correio. Quando eu falo em 1560 Agências, são, no mínimo, 1560 kits, correto? Dentro da Diretoria de Tecnologia (não sei o a empresa [ <i>incompreensível</i> ] mexe), mas se fala ( <i>incompreensível</i> ) em grandes servidores ( <i>incompreensível</i> ) que vão ampliar, só tem duas no Brasil: é São Paulo e Brasília. Não sei aonde você podem entrar, mas dentro dessa Diretoria de Tecnologia, além de software, hardware, tem a Manutenção, foi criado um Departamento de Manutenção pra fazer a gestão do país ( <i>incompreensível</i> ). E tem o Departamento de Engenharia, que são as aquisições, as grandes obras, as parecerias, você entendeu? A ALCOM ou outra empresa pode construir pra nós e nós garantimos um contrato por 10 anos, 15 anos, 20 anos, até 35 anos agora, pelo PPP.
24m27s	ALCOM	ALCOM – Como é que a gente resolve isso?
24m29s	Marinho	– Bom, a nossa função aqui hoje ... eu tô com um Consultor na Área de Tecnologia, que entende mais, que me dá um suporte; Consultor de Diretoria trabalhando comigo, que é o Eduardo. Ele é meu braço direito. Quando os projetos vêm das Áreas pra cá, a gente passa a tomar conhecimento de tudo o que a Empresa ta fazendo. Aqui nós fazemos a instrução final e encaminhamos para a CPL, o processo licitatório. Quem faz o Termo de Referência somos nós. A instrução do processo é nosso Departamento. A demanda nasce nas Áreas, nas Diretorias. Nós fazemos a instrução. Nós encaminhamos pra execução e CPL pregoeira, com a chancela do Departamento Jurídico. Quando retorna o processo, adjudica o processo licitatório, homologa; acima de 650 tem que subir ( <i>Marinho aponta para o teto</i> ) pra Diretoria da Empresa. Ela [a Diretoria] é solidária, por isso essa união deles. Porque não adianta um assinar, todos respondem por todos os atos perante o TCU e Secretaria Federal. Não adianta puxar para um lado ou pro outro, a Diretoria aqui é solidária, entendeu? Todos respondem por qualquer problema, ta? nas Contas Gerais da Empresa. Então, não tem como fugir, correto? Então, o que eu imagino é o seguinte: a gente tendo conhecimento daquilo que vem; você tem um prazo pra trabalhar a instrução, tem o período de chancela de divulgação de abertura. Depois de tudo isso feito ainda você precisa: CPL adjudica, Diretoria da Empresa homologa e aí volta pra nós aqui pro DECAM. O DECAM faz a gestão administrativa dos Contratos. Nós vamos chamar a empresa que ganhou pra assinar o Contrato, entendeu? E pra iniciar o processo de execução. Só que o gestor operacional não somos nós. Se é produto de software, hardware, engenharia ou manutenção, o gestor operacional é Diretoria Tecnologia. Gestor administrativo é dentro da DIRAD. Então a DIRAD faz a gestão administrativa perante os órgãos públicos: TCU, Secretaria Federal, Ministério Público; nós respondemos junto a esses órgãos. Então tem que ter um critério e um pente muito fino nessas ações, independente de onde vem a demanda, correto? Vai ter que passar, nós temos que analisar. Se der um problema, nós somos o primeiro alvo, que é a gestão administrativa, entendeu? A parte legal, quem responde ( <i>incompreensível</i> ).
27m10s	ALCOM	– Até aí você me contou o caminho normal. A pergunta agora é outra e a gente volta no primeiro ponto. Você me falou de um monte de gente e eu tô preocupado em falar com um.
27m21s	Marinho	– A idéia é que, pelo menos...
27m22s	ALCOM	– Como é que a gente faz pra participar disso tudo, efetivamente? Porque eu não vim aqui pra brincar. Eu vim aqui pra fechar negócio.
27m33s	Marinho	– A idéia nossa aqui é essa: nós temos alguns fornecedores em alguns segmentos... eu acabei de descer de uma reunião com os maiores empresários e produtores de calçados do Brasil: tênis. O Grupo Bertin, que é o maior exportador do país... país! de carne, de boi, de couro, o diabo a quatro! Agora, esses quatro grandes empresários, nós estávamos falando de uma compra de 10 milhões de reais de tênis; então a gente pega esse pessoal, é necessário, eu levo ao Diretor, na mesa do Diretor, a gente faz reunião, entendeu? ( <i>incompreensível</i> ) Tem uns que

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fis. Nº 006
Doc: 3573

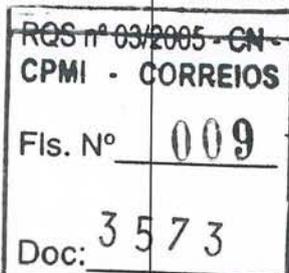
		vão direto, não passa por aqui. Se chegar lá, ele manda chamar, correto? Porque a execução não é lá. A instrução e a gestão é aqui. A minha função é única e exclusivamente fazer o meio-de-campo. É fazer funcionar a Empresa. Eu tenho 30 anos de Correio. Eu não sou filiado a nenhum Partido Político. O Partido Político que me dá cobertura é o PTB. É o que sempre me deu cobertura. O PTB e o próprio PMDB, mas o PTB é o Roberto Jefferson. Ele é que me dá cobertura.
28m35s	ALCOM	– O próprio?
28m37s	Marinho	– O próprio.
28m38s	ALCOM	– Roberto Jefferson?
28m39s	Marinho	– Ele não manda recado. É ele mesmo.
28m40s	ALCOM	– Você fala direto com o genro dele, como você me falou.
28m50s	Marinho	– É. O genro dele, mas falo com ele, quando ele vem. Aí vai eu e o Diretor, nós vamos almoçar...
28m52s	ALCOM	– E os acertos?
28m53s	Marinho	– Tem um software lá de São Paulo que é esse vinculado com meu pessoal (incompreensível). Então ele trata direto comigo.
29m00s	ALCOM	– E esses acertos financeiros é com o genro dele, mas daí você trata disso?
29m01s	Marinho	– Não, aí nós vamos ter que ver qual vai ser o tipo de acerto; eu tenho que comunicar ele (incompreensível). Tudo que é feito tem a parte que é do Presidente, do Diretor, do Partido.
29m04s	ALCOM	– Um dado importante: o Antônio Osório...
29m06s	Marinho	– Todo mundo tem que participar sabendo o que está sendo feito. Não pode correr aquele risco de depois alguém pressionar. Eu não aceito aqui, eu digo claramente, já falei, é o tal do lobista. Porque o lobista aqui vem me pressionar pra abrir portas, pra fazer negócio. Não dá pra trabalhar desse jeito. Eu gosto de trabalhar ou com o empresário ou com o dono do negócio. Porque eu posso levar ao Presidente, levar ao Partido, levar ao nosso Diretor de Área e quando fechar negócio ta fechado e nós não vamos mandar alguém lá, bater na porta. Nós tratamos direto. (incompreensível) Não precisa brigar. Ouço os quatro empresários sobre preços de mercado.
29m35s	ALCOM	– Deixa eu objetivar um pouquinho a conversa aqui...
29m37s	Marinho	– (incompreensível). Então eu pego um problema, pego os pontos principais e vou panfletar isso. Vou discutindo com ele (incompreensível). Eu vou investir onze milhões de reais. Como é que nós vamos fazer? Eu tenho os quatro principais fornecedores cadastrados e certificados. Há interesse dos quatro. Eles estão brigando? O preço vai lá pra baixo. Ninguém ta ganhando nada, e quando o cara vai lá pra baixo ele não me atende direito e fica me pedindo repactuação, reequilíbrio, entendeu? Reajuste de preço, inclusive na Área de Informática. A NOVADATA todo dia está aqui (incompreensível).
30m00s	ALCOM	– Mas isso a gente consegue resolver.
30m03s	Marinho	– Então, o que é que a gente tá fazendo, inclusive na Área de Informática? A NOVADATA todo dia ta aqui (incompreensível)
30m08s	ALCOM	– Mas isso a gente consegue resolver.
30m10s	Marinho	– Então, o que é que nós tamos fazendo? A gente faz esse tipo de negócio, já define, vamos aos outros critérios: capital social, índice de liquidez, como é que nós vamos compor nosso edital. Parte legal não é da (incompreensível) ... é nossa. Agora, “quero equipamento, com tantos megahertz”, isso é área que faz o pedido. Só que eu recebo todo projeto na mão. Estamos fechados? Eles estão querendo comprar isso aqui. As especificações são essas, entendeu? Daqui sai o edital. Tem alguma dúvida? As copiadoras eu trabalho direto, com a Xerox, Cannon, Itautec (incompreensível). Eu não posso ter é itens que excluem essa (incompreensível). Senão eu vou queimar o processo licitatório. Independente de valor, seja o que for, de que Área for. Chegou aqui com requisito que só Fulano tem, se ligar do TCU, ele me liga de lá pra cá, Oh, Pregão número tal, pode suspender. É ordem e acabou! Nem pra um nem pra outro, não vai sair pra ninguém. Então, esse tipo de cuidado é que a gente tem que tomar. A gente sabe que você pode exigir isso, ou no mínimo tanto, o cara vai apresentar muito, numa Técnica e Preço ou numa pontuação diferenciada, entendeu? Isso tudo a gente tem que sentar e conversar. Agora, dentro das Diretorias, se é que há interesse, nós temos a Presidência e seis Diretorias, ta certo? Isso aqui é um Colegiado. Esses sete decidem. Acima deles tem o Conselho de administração, mas é mais figurativo.

RQS nº 03/2005 - CN -  
 CPMI - CORREIOS  
 Fls. Nº 007  
 Doc: 3573

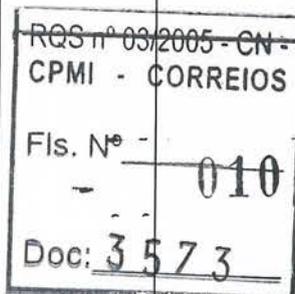
		(Aqui Marinho é interrompido pela Secretária, que lhe entrega um bilhete, informando sobre Antônio Pedreira).
29m08s	Marinho	... só que eu recebo todo projeto. A gente ta querendo comprar isto aqui. Tamos fechado? As especificações são estas, entendeu? O termo de referência é este. Daqui sai o edital. Tem alguma dúvida?
30m00s	Marinho	As copiadoras, trabalho direto com a Xerox, com a Cannon, Itaotec. Olho os principais preços do mercado, os pontos críticos...vamos verificar. Eu não posso ter é itens que excluem os demais da participação --- --- (incompreensível)
30m13s	Marinho	Se não , eu vou queimar o processo licitatório, independente de valor, seja o que for, de que área for. Chega aqui com o requisito que só fulano tem... se ligar do TCU... ele me liga aqui e...olha; pregão número tal, companheiro, pode suspender é ordem e acabou. Nem para um , nem para o outro, não vai para ninguém. Este tipo de cuidado voc~e tem que tomar.
30m31s	Marinho	Conversa , não...você pode exigir isso ou, no mínimo tanto. O cara vai apresentar muito mais...junta com técnica e preço com uma pontuação diferenciada... isto tudo a gente pode sentar e conversar .
30m48s	Marinho	Agora , dentro das diretorias, se --- --- --- (incompreensível) há interesse, nós temos a presidência e 6 diretores, ta?. Certo? Isto aqui é um colegiado. Esses 7 decidem. Acima deles tem o conselho de administração, mais figurativo.
31m01s	Marinho	(recebe recado da secretária) Manda aguardar.
31m02s	Secretária	Ele foi falar com o Presidente
31m07s	Marinho	Este é Antônio Pedreira. Sabe quem é?Presidenciável. Candidato a presidente da República, deputado federal. Ele administra um grupo de empresas, administra, não, ele faz interlocução.
31m21s	Marinho	É com o presidente, é comigo, é com o diretor. Ele vai falar com o presidente, volta aqui... porque o presidente não vai fazer instrução de processo, nem administração de contrato. Ele tem que ter alguém para conversar.
31m32s	ALCOM	Não é função dele... deixa eu te perguntar um negócio...
31m35s	Marinho	Na realidade, ele funciona como consultor e tem um escritório de advocacia por trás que dá suporte a um grupo de empresas. Ele trata por aqui. Ele vai ao presidente porque uma das empresas que ele presta serviço é uma dessas 4 que saiu da reunião. Com certeza ele vem atrás de alguma informação, dado.
32m02s	Marinho	É uma pessoa que tem um relacionamento muito bom com o presidente, com o diretor, Roberto Jeferson, Renan Calheiros, entendeu? Muito amigo do Ministro, secretário-executivo, que é o Paulo Lustosa.
32m14s	Marinho	Ai ele vem, traz recado, a gente liga direto para a pessoa. É amigo do novo diretor que ta entrando. Então ele tem que ter um relacionamento muito bom com essas pessoas. Dá para fazer, a gente faz, se não dá, a gente não faz.. Eu digo, ninguém faz milagre. Nós temos alguns princípios: tem que ter produto bom e preço de mercado. Agora, tem que trabalhar, para que a coisa flua ou aconteça conforme se espera, certo ? Se é um bom fornecedor, tem uma boa estrutura, vai nos atender bem.
32m25s	Marinho	Agora , não podemos e nem podemos correr risco do tipo que a administração anterior fez, comprando, sei lá 20, 10 milhões em cofre. Ta para sair aí. É escândalo nacional.
34m55s	Marinho	Comprou uma Ferrari e me entrega um fusquinha com pneus carecas, entendeu? Aí não dá. Este tipo de coisa não dá para fazer e isso a maioria dos lobistas quer. Tem produto de uma empresa que é de um amigo ou parente e quer que eu compre um produto que eu não preciso.
35m05s	ALCOM	Mas esse é o objetivo pelo qual a gente sentou aqui. A gente tem um bom equipamento, dentro de qualquer especificação que você colocar e tem preço. O que a gente quer é um ponto de entrada aqui. É isso que eu vim tratar.
35m21s	Marinho	O ponto de entrada é aqui mesmo, pode ter certeza disso. Na área de tecnologia tem o diretor o diretor. Isto aqui são diretores nacionais . Cada diretoria tem o diretor e o assessor-executivo, mas, independente da função de cada um, cada diretoria tem o seu homem que conversa. Entendeu? Específico: cada um tem o seu homem.
35m46s	ALCOM	No seu caso é o Antônio Osório !
35m53s	Marinho	Na Dirad, sou eu. Se eu vou passar para o Godoy , ele não trata. Mas tem coisa que eu --- (incompreensível) ô Godoy, você vai lá trata e acerta. Passo para ele, porque

0201493/2005  
 CPMI - CORREIOS  
 --  
 Fls. Nº 008  
 --

		nós três somos fechados com o partido. Entende?. Não bota o outro na linha, não. Em hipótese nenhuma. Se tiver algum assunto , seja de que área for . Vamos ver aqui...da área operacional, um assunto grande , ta? Se é específico da área operacional, eu nem entro; deixo o cara...vai precisar de mim, eu faço contato com esse cara ou ele marca e vem aqui. Olha, vai acontecer assim, assado. To comprando mil e tanta vans agora lá, entendeu? Acertaram. Vai ter que ser --- (incompreensível) um para cá.
36m45s	Marinho	Analisa para não dar titica lá embaixo. Analiso, fecho com ele o termo de referência. Bom, nesse caso, estamos trabalhando com um. Vai ficar alguma coisa nesse processo aqui, vai? Ai fecha os 2 diretores, todo mundo. Todo mundo que eu digo são 2, 3 pessoas que está sabendo do negócio. O projeto é lá. Nós demos cobertura aqui; aconteceu, mas só quem se fala é essas 2 pessoas e esses 2 diretores aqui em cima.
37m11s	Marinho	Mas o homem lá em cima participa de tudo ta ?
37m15s	ALCOM	Existe algum número ?
37m18s	Marinho	Ele não abre nada.
37m22s	ALCOM	Existe algum número que vocês costumam tratar, não ?
37m23s	Marinho	Existe, existe, existe. O problema é o seguinte: quando é pregãocom alta concorrência... serei bem franco franco para ti: é coisa pequena. Vai de 3 a 5 pontos.
37m34s	ALCOM	3 a 5% !
37m35s	Marinho	É. A média é essa aqui em pregão de alta concorrência. Esses 5% em alguns casos têm que subir 3, fica 2. Isso dentro da Empresa. Isso é fechado.Quando é... o que é aquele negócio... serviço... aqui é material. Quando é serviço, eles trabalham em torno de 10%. Serviço, prestação de serviço, principalmente quando tem entrega que tem pressa... você vai trabalhar com um equipamento da Siemens –não tem concorrência, da Nec – não tem concorrência. Hoje mesmo eu soltei 4 processos de manutenção da Crispam, da NEC, Solice, Solícito, uma coisa assim, e da Siemens. Vai ter concorrência aqui dentro? Não vai. Então chega lá, é acertado. Ta fechado ? Ai participa 3 ou 4 diretorias ou a parcela vai lá e é dividida. Tudo assim. Isso é serviço.
38m40s	Marinho	Quando é consultoria , ai é ajustado antes. Senta, conversa. Principalmente quando entra para inexigibilidade. Ai senta, conversa, verifica os preços do mercado até onde posso chegar, entendeu? Tudo é feito dentro de um limite. Correto? Analisa. Já foi feito este tipo de serviço ? Qual foi a última contratação. Ai vem aqui comigo. Quanto que eu paguei ? Paguei <sup>a</sup> Se eu corrigir esse A Se eu corrigir esse A pode chegar até Y. O cara ta cobrando B. Então eu chego Vamos negociar aí. O cara fica com D. Mas tem que ser tudo justificado: necessidade, contratação e preço. São 3 justificativas, mas nós somos autorizados
39m25s	ALCOM	Se dá para a gente tratar, vamos tratar com tranqüilidade, com qualidade. O que eu quero saber é o seguinte: dentro dessa parte que você falou de percentuais , fica 2 sobe 3 para diretores e presidente, sei lá...
39m26s	Marinho	É!
39m38s	ALCOM	Nesse serviço , você falou que é 10%. Sobe quanto ?
39m39s	Marinho	De 6 a 7 sobe para cima. Quando é negócio fechado dentro da diretoria , normalmente sobe 7.
39m43s	ALCOM	Entendeu , Marinho ? Então você fecha aqui e não tem que se preocupar com mais nada.
39m53s	Marinho	Tudo isso é fechado antes . Agora o que sobe lá em cima eles têm a composição deles. Ai eles sabem o que vai para lá, para lá... eu não vou nem saber. Tem coisas que eu procuro nem saber. Tem caso que esse valor... há pessoas, tem situação aqui que nem entrega aqui, vai direto para o homem, eu não quero nem saber.
40m20s	ALCOM	É isso que eu quero saber: como a gente procede para efetuar esse pagamento para você . é em dinheiro, em dólar, é em conta ?
40m31s	Marinho	Aqui, normalmente, o que eles fazem é em reais mesmo. Tem uma certa preocupação com algum problema. Tem umas coisas que o pessoal vem trazer em Euro aí para ele. Aí eu passo.
40m44s	ALCOM	Sim, aí entrega para você depositar.
40m47s	Marinho	Aquilo que eu acertar, entrega comigo. Aquilo que ele acertar, entrega direto com ele, porque tem assuntos que vêm do Ministério direto para ele, então ele não



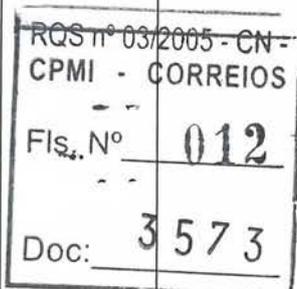
		passa. Já está fechado, não tem erro. Entendeu? O problema é o seguinte: que Reais... olha aqui: eles fazem de várias formas. Quando é Dólar, Euro, tem esquema com hotéis que o cara vai lá troca, tira um percentual dele, passa para cá. Eu só digo como a coisa vai acontecer. Se é em Reais, tem gente que transfere por ordem de pagamento. Tem fornecedor aqui que transfere por ordem de pagamento. Vem aqui, saca e entrega o dinheiro. Tem outros que abre conta, transfere para ele em nome da empresa e faz o saque, programa, saca daqui. Tem várias formas que eles trabalham. Agora, é lógico aqui quando ele chega aqui e tá tudo fechado, o cara chega aqui, olha...é lógico que ele vai dizer deu X aqui. O cara que sabe que deu X. Tá todo mundo sabendo, porque o negócio foi fechado.
41m54s	ALCOM	Tem que trabalhar assim, porque, se não, não dá.
41m58s	Marinho	Se não dá problema. De vez em quando dá uma batida de cabeça.
42m04s	ALCOM	Me diz uma coisa... me diz uma coisa: para efeito desta licitação que vai acontecer na área de informática, como é que a gente pode objetivar esses acertos?
42m13s	Marinho	Olha, o que eu tenho aqui é o seguinte: normalmente, vem para nós – a gente tem alguns casos aqui – o projeto básico, o termo de referência com todas as condições do processo, começo, meio e fim, tá? Pesquisa de preços; o quadro de estimativa de preços feito por nós. Nós vamos ouvir os fornecedores, nós vamos, inclusive, montar um banco de dados. Foi criada uma divisão de gestão de fornecedores e contratamos a FGV para fazer pesquisa de 350 itens e os indicadores setoriais. Tem contratos de uso contínuo, como a manutenção; contratos de 5 anos, em que a gente já define como como eu vou reajustar o seu contrato, quando, com que base, entendeu? Peças, insumos, mão-de-obra, isto tudo fica estabelecido. Então nós já temos aquele indexador. Chegou na data, assino o termo e pago. Aquilo que é em cima de seu produto, como aconteceu com a Novadata...Novadata entregou o 1º lote, o 2º lote daqueles últimos kits e aí houve uma aceleração ... acelerou o valor do Dólar, do câmbio e aí houve um desentendimento na época com o Correio; começou a atravessar o samba, um monte de gente, entendeu?O que aconteceu? Quando ela entregou o lote 3 e 4, se não me falha a memória, na planilha de custo o Dólar era 3,20, mas na data da entrega tava 3,68, 70 e o pessoal negociando. Tava tudo parado, então. E o que é que é que nós fizemos a pedido deles, da diretoria. Eles foram lá, não aqui, não. Foram direto no homem --- (incompreensível).
43m58s	ALCOM	Com o Osório ?
43m59s	Marinho	Com o Osório. Foram na tecnologia, a tecnologia estava meio conturbada com esse negócio. Foram no Osório; chega o Osório, Osório me chama: dá para fazer alguma coisa ? Aqui que faz o reequilíbrio, é aqui. Tem economista, contador... é uma equipe que só trabalha com isso. Faz toda a evolução, a projeção, entendeu? Vai lá com o Banco Central, pega a inflação, tempo futuro, analisa valor presente. Analisamos e verificamos que havia um valor que poderia ser pago. Nós fechamos o relatório, assinamos o relatório, emitimos um parecer, quando chega no diretor, toda a brindagem fica aqui, certo ? Então, a gente já leva para ele já com o despacho do presidente. Autoriza. Vai para o departamento jurídico ver se está tudo legal. Chancela. Emite o termo aditivo. Fulano faz a nota fiscal!
44m53s	ALCOM	E a Novadata veio e acertou direto com a Diretoria ou foi com você?
44m57s	Marinho	Não, foi direto com a diretoria. Mas aí foi eu, o diretor e o Godoy. Mas como tinha que fazer um negócio e o negócio era um negócio grande, foi o Godoy que saiu --- (incompreensível) o homem veio até de São Paulo
45m08s	ALCOM	Acertaram com o Osório direto, então ?
45m09s	Marinho	Não. Osório não acerta. Ou é comigo ou com o Godoy.
45m15s	ALCOM	Por que é que o Osório não acerta?
45m18s	Marinho	Ele colocou a gente para fazer essa parte. Então dos 3 que é fechado com o partido, ele deixa eu e o Godoy. Ele não gosta de acertar. Outra coisa : vai lá os fornecedores; ele me pede pelo amor de Deus: não me fale em preço aqui. É o estilo dele. Aí a gente vem acertar, negocia. Aí, essa cota é para ele, tem a do presidente, tem... Aí ele vai levar lá em cima.
45m46s	ALCOM	E nessa nova composição, ele permanece?
45m48s	Marinho	Permanece. Ele é o homem do Roberto Jeferson. Para tirar ele daqui, o partido tem que romper com o governo.
45m54s	ALCOM	Mas ele fica onde está?
45m58s	Marinho	Fica onde está. Ih, toda hora querem tirar. Um lugar desse, quem é que não



		quer. Todo mês tem gente, partido querendo. 'Bota ele para recursos humanos logo, bota ele para comercial, abre aqui a diretoria'. Todo mundo quer, pó. Mas o grande negócio é aqui e tecnologia. Agora, os 2 juntos é ---(incompreensível).
46m21s	Marinho	Esse foi a ... a 2 anos que a gente tem perseguido essa diretoria. Só que quem vai cobrir a diretoria de tecnologia vai ser o Fernando Bezerra e com o apoio do Roberto Jéferson. Fernando Bezerra é o líder no Senado do PTB, certo? Senador Fernando Bezerra. Foi um negócio acertado com o próprio Lula. Por isso que ninguém consegue reverter a situação. Mas tão tentando! Ninguém quer, ninguém quer abrir mão disso aí; uma área com não sei quantos bilhões de orçamento.
46m55s	ALCOM	Para efeito dessa licitação que vem agora, como é que a gente faz com essas informações confidenciais que vamos precisar para fazer o negócio?
47m01s	Marinho	Posso levantar aí a ... o projeto básico, todas as especificações, a pesquisa de preços, passo para vocês. Tem que ser ser tudo muito seguro. Vocês sabem que se vazarem qualquer coisa, vai para o saco o processo licitatório.
47m21s	ALCOM	Não é só isso que vai para o saco, mas um monte de coisa que vai junto. Sabe que é investimento, é dinheiro que está correndo nesta história ou a gente tá perdendo tempo.
47m22s	Marinho	Vai. Ninguém brinca... não é para perder, não. A gente tá aí para ganhar. E o nosso interesse é participar de algo que seja factível, tá? Fornecedor lá... tem gente querendo brigar para fazer o cara entregar um par de tênis todo especial ao Correio por 40 Reais. Não tem condições. É só analisar a planilha de custos. Então, nós tamos dando toda a cobertura para o fornecedor em cima de uma planilha de custos. Fazemos uma pesquisa, trabalhamos e nós achamos que aquele par de tênis, na nossa avaliação, de nossos técnicos, é de 65 ou 70 Reais. Agora, você imagine um negócio de 48 chegar nesse valor. Ai eu vou pegar o preço de 2, 3 anos atrás, fazer uma correção, fazer uma justificativa de preços, entendeu? É Dólar, é petróleo, é o diabo a quatro que envolve... couro!
48m17s	ALCOM	No caso específico de informática, essa situação dentro da inflação é crítica, porque a atualização das peças de computadores, os insumos, enfim, é muito rápida. Como é que vocês vão tratar isto?
48m32s	Marinho	Olha, todo processo é muito claro, tá? Nas condições, tanto do edital, como na minuta do contrato. O que você pega é um contrato de aquisição. Ele tá bem claro aquilo ali. Houve o desequilíbrio financeiro do contrato, de acordo com a planilha de custos que você apresentou e que é exigida, correto? Você tem que comprovar com documentação que, a partir daquele momento, com aquele contrato, está havendo desequilíbrio, tá? Nós vamos analisar a documentação e vamos fazer todos os cálculos em cima de indexadores e das contas que nós temos, correto? Tá? E outra, eh... nós pretendemos comprar equipamentos de informática, tava até decidindo hoje e fazer o sistema de registro de preços. Independente dessa compra, ou nessa compra, já. Fazer uma grande ata de registro de preços. Vamos supor que participou... um exemplo: a ALCOM, Novadata, Positivo e Itaotec, nesta ordem que estou hoje. Extraio todos os preços, correto? Mas que é o menor preço? É a ALCOM. Eu preciso de mil computadores, eu vou entrar em contato contigo. É tudo negociado. Você vai me dar um prazo para atender por lote mínimo. É tudo estabelecido, correto? Isso é tudo claro. Mas eu tenho um ano comprando esses computadores a hora que eu precisar e por ser uma ata, nós temos um fechamento, uma união com vários órgãos públicos. Vários órgãos públicos compram na nossa ata. Você sabe que a lei permite, né? Correto? Para você ter uma idéia, a ATP ---(incompreensível)
50m07s	Marinho	E chega a um preço considerado bom. O Planalto quer comprar aí 50, 100 mil. Outro órgão ia mais 100. Aí eles entram em contato conosco, nós entramos em contato com o fornecedor: você tem condições de fazer o preço  Deusdete continua
50m00s	Marinho	...correto? É ... para você ter uma idéia a (ATP) ???? chegou a um preço considerado bom, o Planalto queria comprar ele, 50, 100 (???) outro órgão queria mais 100 (???)
50m23s	ALCOM	(???)
50m23s	Marinho	Ai, eles entram em contato conosco e nós entramos em contato com o fornecedor: você tem condições de fazer o preço nessa condição de fulano? Eles entram oficialmente, nós damos o aval, assim como eu posso comprar também de outra

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fis. Nº 011
Doc: 3573

		ata, em qualquer órgão público. Tem de ser aberto aqui, correto?
50m40s	ALCOM	Facilita bastante.
50m40s	Marinho	Então a vantagem da ata é que eu posso comprar ... eu tenho orçamento vamos supor 90, o ano passado nós estávamos com 582 milhões de investimento. Sabe quanto nós desperdiçamos? 230, com vários problemas que aconteceram, interno batendo cabeça, deixou passar ai todo esse valor; se eu tivesse a ata, eu chegava (???) tá precisando de computador, de impressora, eu vou lá, eu tenho todo respaldo: orçamentário, financeiro, caixa para pagar. Eu não preciso licitar, eu vou fazer só AF, pelo amor de Deus, mas tem gente na Jurídica aqui que tem certo receio de ter essa, essa, esse, ...cheque em branco, como eles chamam, mas nós vamos fazer, nós estamos acertando para fazer isso, entendeu? Isso é o que nós vamos trabalhar e vamos fazer, os principais produtos para máquinas e equipamentos, tá? (porque) nós necessitamos, mas não sei quanto eu vou poder comprar até o fim do ano, quais são (???)
51m46s	ALCOM	... essa primeira fase ...
51m46s	Marinho	você tem um ano de compra permitido e esse kit, talvez, ele entra na ata,
51m54s	ALCOM	(???)
51m55s	ALCOM	Eu tô dizendo é o seguinte
51m56s	Marinho	ai é um ano, se aprovou lá, você tem 25%. Dentro da ata, hoje, pela lei, é permitido reequilíbrio que até então, há uns dois anos atrás não era permitido, o preço tinha de ter validade de 12 meses, fechado, antes dos 12 meses, você não poderia falar em reajuste, reequilíbrio, repactuação, hoje não, você com um mês, eu tenho de considerar a data da sua proposta até o seu desequilíbrio financeiro, analiso a sua planilha da época da proposta, até o pedido de você, a partir dali vale, para trás não, entendeu? Então isso, hoje, é comum dentro do órgão público, está coberto. Então é esse tipo de coisa que tem de sentar, conversar, como eu fiz aqui. Estou comprando 138.000 pares de tênis, eu somente tenho 60.000 carteiros, mas uso 2 pares de tênis por ano (???) eu preciso de 120.000 pares de tênis eu vou ter mais, né, uma reservazinha técnica
52m54s	ALCOM	Sim
52m54s	Marinho	mínima, por quê? Porque o meu contrato, na verdade é de 12 meses, eu não posso renovar fornecimento. Agora, o que se pretende (se vocês tiverem tempo, eu posso estar demonstrando) é o fornecimento... aquele sistema que é o sistema SLA (???) é o modelo de fornecimento como gestão (???). Esse processo pode chegar a ... 5 anos, porque não é só fornecimento, é serviço, é gestão. Eu estou comprando tênis ainda por 12 meses, mas a hora que tiver gestão, o cara vai ter que ter o (???) seu, seu estoque, né, mínimo, lá dentro da sua fábrica, dentro dos meus condomínios, os meus dois (???), um giro para resuprimento dentro do prazo, 48 hs/72hs, um websuprise funcionando, isso para manutenção nós vamos exigir, no Brasil, e para fornecimento dos produtos considerados críticos, estratégicos para a organização: uma caixeta, é ..., uma fita entintada para uma máquina autenticadora, uma bobina, entendeu? Sem bobina, eu paro dez, doze mil agências, eu compro 20 milhões de reais de bobinas.
54m16s	ALCOM	De quem você está comprando as bobinas?
54m17s	Marinho	As bobinas, ai, quem ganhou a última foi a (DISKPARK, do grupo da GIBA). entendeu? Foi ela que ganhou a bobina. Papel A4, nós compramos, em cada compra 600.000 resmas de papel, e a tendência é crescente (???), a Giba ganhou uma vez que é do mesmo grupo, e agora ganhou da International Paper, MaxPrinter, não, MaxPrinter?, MaxPrinter é de cartuchos ... é uma outra aqui, de Brasília, (quem operou international Paper, certo?) então... são grandes fornecedores, entre papel, formulário contínuo, uma via, duas vias, personalizadas, não-personalizadas, (????).
55m04s	ALCOM	Só em ...
55m04s	Marinho	Esses itens de material de suprimento rápido é em torno de 120, 150 milhões por ano...
55m15s	ALCOM	(???)
55m15s	Marinho	A empresa é isso ai...
55m16s	ALCOM	Deixa eu te perguntar mais uma coisa, Marinho: para efeito dessa, dessas informações iniciais, que nós conversamos, com relação a essa licitação ai, tem algum custo, tem alguma coisa que a gente ....
55m30s	Marinho	Ai, nós temos que o ... normalmente o que eu faço é pegar essas informações... o



		acordo é (irrelevante), não tem acordo nenhum, (???) vocês tão vendo ai, o partido (também) é um negócio sério, está trabalhando, pensando já em 2006, em alguma coisa (???)
55m49s	ALCOM	O que a gente quer é dar um sopro
55m50s	Marinho	(???) eu não sou político, mas o eleitor quer (???) faltando 2 anos e meio para eu me aposentar. A minha função no partido é dar todo suporte de Correio para que (???), entendeu? Vem Deputado, Senador, o diabo a quatro, ai, a minha função aqui, eu dou suporte a eles, de empresa, porque eu trabalhei em todas as 6 áreas. A minha função é essa. Tem coisa que eu só faço, é orientar, não é o propriamente comigo, mas eu tenho que dar o encaminhamento correto, entendeu?
56m23s	ALCOM	Você é coringa ai, né?...
56m23s	Marinho	Eu sou (???) ai, quando (há) um assunto muito interessante para o Correio, os Correios Híbrido Postal, teve a licitação, aquela empresa italiana ganhou, (a LISTEL), né? mas (???) teve vários sites, então eu estudo todo o projeto, analiso
56m41s	ALCOM	Foi a única também que se apresentou?
56m43s	Marinho	Foi, foi. fizeram rápido para que não entrassem com recurso (???) um contrato orçado em 1 bilhão de reais, né? É um negócio interessante, mas ela não vai fazer sozinha, então, o que é que eu faço? Derepente aparece alguém do partido que tem um site ou tem papel, ou tem uma máquina, um equipamento, entendeu? Como apareceu recente (???) deputado do partido: eu tenho uma máquina importada que faz um encarte, que feche bonitinho, que pode estar dentro dum site daqueles, eu não quero vender nada para os correios, eu quero prestar serviço, a gente estuda, monta um projeto básico, e eu encaminho a Diretoria correspondente, a gente tem acesso a todas as 6,
57m27s	ALCOM	A ALCOM, veja ...
57m27s	Marinho	Não é comigo, é com o Diretor, mas eu levo em conta, entendeu? Como ele pode vender? Como ele pode implemenar aquele produto dele aqui dentro? A minha função é (muito assim),
57m38s	ALCOM	Marinho, a ALCOM, veja, ela entra em vários segmentos, isso é importante e você pode atestar,
57m44s	Marinho	Aquele Diretor que estava aqui, não sei se vocês chegaram a ver, um careca que estava ali sentado, ele é (Diretor) da SIEMENS, (???) o problema dele é Tecnologia, entendeu? (???)
58m00s	ALCOM	Então, mas o que eu estou falando para você...
58m03s	Marinho	Eles têm 200 milhões de equipamentos, (???) só um contrato da máquina de SP, tem mais uma máquina, (???) os equipamentos dele, lá da SIEMENS, botou dentro dos sites lá de SP, de tratamento, é quase 12 milhões (???), quase 1 milhão/mês, está em quase 12 milhões/ano, ele está desesperado, porquê? A Tecnologia definiu todas as peças que precisam de condições para que ele dê manutenção, não somos nós que decidimos, nós decidimos a parte legal que é esses pontos, a instrução dos processos, ai quando vier de volta, nós fazemos o contrato, assina-se SIEMENS, Tecnologia, DIRAD, todo mundo assinou, a gestão fica aqui, a administrativa, a operacional fica na Tecnologia,
58m56s	ALCOM	De qualquer maneira você tem condições de entregar essas situações todas com antecedência,
59m00s	Marinho	Tenho, todas elas, (???) pelo menos um mês,
59m04s	ALCOM	É uma questão de orientação,
59m04s	ALCOM	(???)
59m05s	ALCOM	A área de uniformes... (???)
59m05s	Marinho	Quer segurar? Entendeu? Não dá para ser agora, porque a exigência é grande, entendeu? A gente senta, analisa, (???) para o Diretor consignar. (???)
59m19s	ALCOM	Marinho, na área da informática... (???)
59m21s	Marinho	Final de semana, 15 dias, de uma certificação ia demandar 45 dias, mas ela já foi exigida dentro do contrato para beneficiar uma outra, entendeu? Só que essa outra não estava fechada, conosco, a que estava fechada conosco não tinha a tal da certificação,
59m46s	ALCOM	ISO?
59m47s	Marinho	levava 45 dias,
59m50s	ALCOM	ISO?
59m51s	Marinho	não, certificação de nada junto a ABNT,
59m54s	ALCOM	ah....

59m56s	Marinho	45 dias, 30 dias a 45 dias sai, faz parte de um processo, tal...a ABNT é enjoada. Entramos em contato com a ABNT, chamamos o fornecedor que tava fechado com você e quando a gente percebe a gente corre atrás, até aonde nós podemos ir, entendeu? Orientamos, ai se eu solto o processo, não tem jeito, entendeu? Então o que que se faz? Vamos instruir o camarada, você vai entrar com alguns questionamentos, isso se for divulgado no processo, vamos supor que por... tenha uma pressão outra qualquer, política, não nossa, mas de outra, e é para botar o negócio na rua, como é que eu posso segurar o negócio? Entendeu? Seguramos um negócio de 60 milhões,
1h00m44s	ALCOM	(???)
1h00m46s	Marinho	(???) tranquilo, ai você vai, ou você negocia, ou você entra dentro da parte legal, ai eu tenho que entrar, tem de ser tudo muito fechado, pois se perceber, o tiro sai pela culatra. Isso tem de ser muito amarradinho, muito bem fechado, bem conversado, eu tenho umas 4 pessoas de confiança, não mais do que isso e sempre trabalhando comigo, desde 98 eu estou com 4, (???) todo mundo, mas para conversar assim: fulano vai lá, faz, que é ... entendeu? Vai lá, dá esse laudo, não pode ser qualquer um, (??? anos, trabalha junto, ???, advogado, entendeu?) então essa é a equipe (???) dentro para dar suporte para eles - lá de cima - negócios, é assim que a gente está fazendo.)
1h01m39s	ALCOM	(???)
1h01m40s	Marinho	Quando não dá mesmo, a gente chega e fala, não dá por isso, por isso, mas explica, entendeu?(???)
1h01m48s	ALCOM	Outro segmento, que dessa sua maneira, está sendo adquirido no setor de (???), ele já tem uma tradição também é a (???)
1h01m58s	Marinho	Rapaz, isso ai, é nosso o grande gargalo, eu vou ser logo, ... o pequeno, pequeno entre aspas, né? Se compra ai (300) milhões de reais (???) , ...
1h2m11s	Secretária?	É..eu (???) lá na presidência, se o senhor puder (???)...
1h2m18s	Marinho	Tá legal, tá bom, tá jóia
1h2m21s	Secretária?	É só isso?
1h2m21s	Marinho	ele aguarda!
1h2m22s	Secretária?	Não,
1h2m23s	Marinho	ân...
1h2m23s	Secretária?	(estou falando é o seguinte:) ele foi na presidência, se o senhor for demorar, ele volta aqui, se não ele vai embora,
1h2m30s	Marinho	Ele já foi? Já
1h2m31s	Secretária?	(???)
1h2m34s	Marinho	ân...
1h2m34s	Secretária?	(???)
1h2m35s	Marinho	Ta legal... não tem problema não.
1h2m40s	Marinho	(nós estávamos falando de... )
1h2m42s	ALCOM	(???) uniforme...
1h2m44s	Marinho	O uniforme nosso vai do calçado até o boné, problema de meia, de cinto, de calça, de camisa, masculino, feminino, (tudo na hora), curto, grande, capa de chuva, bolsa para carteiro, crítico, tudo é crítico,
1h2m59s	ALCOM	(???) cosméticos,
1h3m2s	Marinho	Ah, ... outra coisa que agora, dentro do acordo coletivo de trabalho, nós temos que dar para aos funcionários, aos 60.000 carteiros: protetor solar.
1h3m11s	ALCOM	(???)
1h3m11s	Marinho	Cada compra é 1 milhão (???) de reais, nós temos que distribuir para no Brasil todo, 1000 centros de distribuição, 60.000 carteiros, então a gente estuda tudo isso, (???) isso tudo vai, agora o uniforme, é muito sério, nós estamos querendo partir pra aquela... fornecimento com gestão, tá? Cada carteiro vai ter todo o seu manequim, sistema via web, websuprise, na hora que chegar na data certa, automaticamente gera o pedido, (???) a gente encaminha diretamente para o centro onde ele trabalha, você entendeu? Pedido previamente validado pelo chefe daquela unidade, para o centro onde ele trabalha, ele pode ter saído, estar de férias, de benefício, ai, ele não valida o pedido, ai nós estamos estudando uma forma de contratar fornecedor para vários itens, porque o quantitativo é muito grande, está semana passada nós soltamos uma compra de 200.000 camisetas de carteiro, entendeu? Parece que é muita coisa, não é, 1 milhão, 2 milhões de reais, 200.000 camisetas de carteiro, não dá nada, nós soltamos uma compra de a cada 3 meses nós temos

RQS nº 03/2005 - CN -  
CPM - - CORREIOS  
Fis. Nº. 014  
Doc: 3573



1h9m30s	ALCOM	... mas lá em baixo, que você diz, é o quê?
1h9m32s	Marinho	A CPL, a pregoeira.
1h9m33s	ALCOM	Abaixo do organograma que eles fizeram você, abaixo daqui, de você?
1h9m37s	Marinho	Não, não. O problema é o seguinte, eles tinham acertado com a Tecnologia, área de Tecnologia, com aquele segundo da área de Tecnologia, só que quando chegou lá para abertura dos envelopes do processo licitatório, eles perceberam que só estavam eles, eles 3, que eles já tinham 3 propostas, não adianta, ela ia ganhar, mas quando perceberam que só estavam eles, e eles achavam que [AQUI, TERMINA MINHA PARTE=20MINUTOS] eles podiam ganhar, mas ...(???) , nós não vamos participar do processo, você dá como deserta e marca uma outra abertura, perfeito? Perfeito. Ligaram para o cara da Tecnologia, tudo bem, só que esqueceram de combinar o negócio .....
1h10m0s	Marinho	Achavam que podiam ganhar mais, falaram olha, nós não vamos participar do processo, você dá como deserta e marca uma outra abertura, perfeito, perfeito. Ligaram para o cara da tecnologia, tudo bem, só que esqueceram de combinar com o diretor antes, isso é administração não é operação entendeu? aí tudo bem, o que que aconteceu? Eles achavam que estavam dominando todo o processo. Apareceu a ????, a ?????, perguntando aqui p/nós vocês compraram nossos computadores, equipamento, e tal, tem um processo licitatório, nós perdemos, não vamos poder participar, não temos documento, o documento vai sair só semana que vem e os caras pediram pra não abrir a proposta, aí eu peguei e falei, bom, não combinaram nada comigo, não falaram nada, tá tudo bem, então vocês se preparem, vai ter o processo assim e assim, tinha um referencial de preço, que que a área de tecnologia fez, aumentou o preço de referência, olhe bem, mandaram pra cá com a chancela já do diretor, vamos marcar nova data de abertura, comunicado interno serve. No dia da abertura , Novadata, Positivo e uma outra que atende aqui também, aparece pra junto com eles completar as três propostas. Só que quando ela chegou tinha mais três, as que vieram depois, nos quatro itens a Novadata só ganhou um e perdeu os outros três pra outras três, o preço inicial do computador que nós tínhamos colocado 3.700 reais na licitação, eles pediram para aumentar sabe pra quanto, foi essa licitação mínima, eram quatro itens, foi pra 6.000 e porrada, olha que absurdo, exacerbado,????????essas coisas não é assim, quando chegou no dia da licitação, 6.000 pouco o preço.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> <p>RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS</p> <p>Fis. Nº <u>016</u></p> <p>Doc: <u>3573</u></p> </div>		
1h12m15s	ALCOM	essa é nossa preocupação, nada se resolve na cozinha
1h12m15s	Marinho	Não tem condições, o que que aconteceu, o Diretor chegou foi maior problema na Diretoria da Empresa, houve uma interferência???????????? Sabe por quanto saiu o equipamento desse, 2.700 reais nem 2.800, os 3.700 que ele????????? perdeu quase 1000 reais, ??????? perdeu um dinheiro enorme
1h12m52s	ALCOM	Quantas licitações eram?
1h12m53s	Marinho	Quatro itens no processo licitatório. Aí o item 1 ganhou uma empresa , o item dois ganhou outra empresa, quatro empresas ganharam cada uma um item, só que eles só ganharam um item dos quatro.
1h13m5s	ALCOM	Essa Novadata é empresa de grande porte, pequeno p/grande porte
1h13m8s	Marinho	Aqui não, aqui ela é considerada de grande porte
1h13m15s	ALCOM	a nível de faturamento ela ?????
1h13m16s	Marinho	Grande porte aqui é considerado: Novadata, a Positivo, a POLITEC, não lembro o nome, ah a CTIS, inclusive a CTIS não tem conseguindo ganhar nada porque o preço dela tá muito acima, a Itaultec vem participa não tá levando nada, Microtec têm o preço muito alto ???
1h13m35s	ALCOM	Itaultec, Microtec, Bel não adianta, esses caras não ganham nada, esses caras não ganham nunca.
1h13m37s	Marinho	A Bel vem com preço, e é assim você ganha um negócio de três mil eles cobram sete, oito.
1h13m47s	ALCOM	exatamente pô.....
1h13m48s	Marinho	então não dá cara, entendeu não dá para negociar, não dá pra fazer nada, outra coisa que a gente discute muito quando tá tudo acertado qual a melhor modalidade pra esse produto, escolhe o produto,?????? a gente discute desse jeito aqui com o pessoal fecha na hora, lá fica fechado, vai ser pregão presencial. Os quatro maiores fornecedores vão olhando um na cara do outro, mais tem dois correndo por fora, vamos analisar se os dois tem todos os documentos se os dois podem me entregar 10, 20 pares dois de cada numeração de 35 a 44, se ele tem

		todas as fôrmas para a especificação estabelecida, entendeu , se ele tem o capital social, os índices de liquidez, aí nós começamos a impressionalizá-lo, agora isso tá dentro da lei, pode pegar a norma que tá lá, não tô exigindo nada fora da lei, mais eu tô exigindo o máximo que a lei me permite, então se o camarada não tiver a garantia é de 2 a 5% a caução pego 5%, aí no contrato de 10 milhões o cara tem 500 mil de caução, não é qualquer empresa que tem você sabe disso.
1h15m6s	ALCOM	como é se tá ou não dentro da lei sou obrigado a seguir a questão é que aqueles que vão ganhar já tão sabendo quanto vai ser porque é coisa encomendada e ponto final é isso que dá segurança.
1h15m17s	Marinho	Mais é isso mesmo.
1h15m20s	ALCOM	essa segurança que a gente tá buscando.
1h15m22s	Marinho	O problema da lei que te digo sempre é o problema do diversionamento é isso que tem dado muito problema quando vem da área técnica, principalmente da área de tecnologia colocam ????? XPTO, com berimbela não sei o que, só fulano tem, como a gente não tem o conhecimento detalhado da tecnologia, por exemplo, até pouco tempo não tinha ninguém na área técnica, hoje tem de vez em quando aparece uma ????? que nem apareceu essa do ERP, aí ela pega especificação como maquina direcionada, como na copiadora o cara chegou tem que ter no mínimo 2000 lá aquela velocidade não sei o que lá, tantas ppn entendeu, quando voce bota Xerox ?????????, Olivetti, Italtel, Ricoh, os seis maiores do mercado quando você pega um item daquele que tá sendo exigido no nosso edital só uma tem as outras não você nunca vai ver, não tem quem faça esse tipo de análise ????? não dá pra ver tudo não dá, mais quando vê um negocio daquele, ?????suspende imediatamente, se o fornecedor ligar para o TCU nós tamos enquadrados ai não tem não é notificado no mesmo dia eles mandam suspender te notificam e vamos pra Banco Central para justificar o porque você colocou aquele ????? então esse é o meu risco maior, há situações que eu não conheço, principalmente na área de tecnologia, por isso hoje que tenho um consultor um analista de sistemas, 20 anos de casa que conhece ?????
1h16m58s	ALCOM	Sua empresa tem condições ela só não conhece o processo de vocês, vocês ajudam a arrendondar todas essas ?????
1h17m5s	Marinho	Ah! Lógico, tranquilo, tem fornecedor aqui olha que é industrial né os produtos que nós usamos, um exemplo, fecha mala, fecha caixeta, aqueles rabichos de plástico, precisa de rabichos com tantos centímetros, impressão, código de barra, abertura, não sei o que... um monte de especificação foi testado, por nosso engenheiro... Você vê que o fornecedor é bom, tem matéria prima, um cara direito, você pega um engenheiro e manda pra lá pô, vai lá afinar a máquina desse cara, orienta ele direitinho, fica lá dois, três dias, fazemos isso direto. Nós queremos é que o produto venha bom, entendeu? É esse o nosso objetivo e ter pelo menos três concorrentes no item tá. Aí em tecnologia tem casos que você pega um soft que não tem três concorrentes, em determinada situação você sabe que só tem um, dois, ou faz em inexigibilidade ou abre um processo licitatório e aparece dois três lá pra dar uma laranja na coisa pra esquentar o trem e ir pra galera. Isso a gente orienta logo, olha a gente sabe que só você tem??? .vê lá ??? proposta ??? direitinho ????? evitar problema ?????. isso a gente orienta, aí você vem com uma, duas, três propostas, você sabe quem vai ganhar, aí acabou. Vai dar lance? Não, meu preço é esse. Você já sabe qual o preço médio, qual o preço de referência, sabe que mais ou menos o que ????? deve ser aceito, entendeu? Isso aí é tranquilo.
1h17m38s	ALCOM	Deixa eu perguntar uma coisa, é que eu falei com nosso financeiro, ele me liberou 15 mil pra agora. Por isso que eu perguntei se tinha custos iniciais.
1h17m47s	Marinho	Não, não, tem gente que vem, acerta aqui, acerta lá, não tem problema nenhum, e quando a gente acerta o negócio, aí sim, pelo volume, pelo valor, dentro da margem do fornecedor a gente sentar e vai conversar.
1h18m0s	ALCOM	Não, eu quero que você entenda o seguinte. Ele liberou 15 em parcelas de três para essa fase inicial só, quer dizer não tem nada a ver com o acerto que se venha a fazer em termos percentuais
1h18m16s	Marinho	...é isso que eu tô dizendo às vezes tem consultor quer coisa que é tão grande, e às vezes tem coisa que é tão ínfima, aí se ele vai participar tem que ter todas as informações, a gente passa e diz com quem tá sendo tratado.
1h18m26s	ALCOM	Eu trouxe comigo aqui, ?????não sei se você vai ficar agora ou quer que entregue



		amanhã.
1h18m33s	Marinho	Você que sabe.
1h18m34s	ALCOM	??? acho que pode pra mim não tem problema não?????
1h18m37s	Marinho	Isso a gente poderia conversar mais ou menos às 18 ou depois das 18, é o período que acabou o expediente o pessoal vai embora, só a secretária, que eu não seguro, entendeu vai embora também, acabou. Porque durante o dia é meio complicado, durante o dia a gente tem de 20 a 25, 18 fornecedores, é um pinga fogo danado a CPL fica aqui em cima o que chega de gente é muita coisa, é complicado. E a gente também tem muito receio de determinadas reuniões fora daqui porque aqui em Brasília há um conhecimento muito grande, eu fui reitor da Universidade dos Correios por muitos anos. Esses dias eu fui, estava num hotel, estava havendo um evento dos Correios lá e me convidaram para dar uma palestra específica. Eu fui lá dar a palestra, uma parte da Siemens estava hospedado naquele hotel. Aí terminou toda apresentação ??? eu precisava falar ??????. para fazer uma ????? entendeu?
1h20m46s	ALCOM	Aquela você falou que preferia ??? entendi ??????
1h20m48s	Marinho	????? Aí eu fiquei meio receoso porque o meu consultor ??? ele chegou: Marinho não é bom você, você acertou com um cara, você vai sair com ????? 100 a 150 pessoas do Correio lá do hotel. Quando você sair está todo mundo ali. Tem vários que estão hospedados lá. Aí como eu já tinha convidado o cara eu peguei e falei pra ele: e agora o que é que eu faço. Isso já depois da hora hein não é no horário do expediente não. O diretor da Siemens chegando, ia viajar naquela noite. Não tem tempo cara. Aí na última hora eu peguei e falei pra ele: eu vou subir lá pra cobertura, tem um bar lá em cima muito bonito, onde não tinha ninguém, eu vou lá, você sobe e a gente conversa lá em cima. cara no outro dia tinham ligado ao diretor dizendo: olha o que que o Marinho tava tratando com o cara lá na cobertura do edifício. Estou te falando cara! Isso é normal
1h21m46s	ALCOM	Mandou prender? Me desculpe. ??????
1h21m50s	Marinho	Não, mais isso aí é normal. Esses dias nós fomos comer uma pizza ali na Gioconda que tem aqui na 202 e é mais ou menos assim meio no subsolo, estava lá no cantinho comendo. No outro dia estavam sabendo que eu estava comendo uma pizza lá. Então esse tipo de coisa a gente procura agora ter muito cuidado, com o telefone, falar o mínimo possível por telefone, uns tem escritório a gente vai direto no escritório e resolve, pra evitar conversa, pra evitar problema.
1h22m25s	ALCOM	Pois é, é que eu achei que, na verdade era ao contrário, eu achei que ia ser problema eu entregar aqui o dinheiro.
1h22m30s	Marinho	Aqui é mais seguro do que lá fora, aqui não tem problema, é do lado de fora que tem problema.
1h22m39s	ALCOM	Então veja eu queria trazer pra você o valor inteiro.
1h22m45s	Marinho	Entendi, entendi.
1h22m55s	ALCOM	É só um fator ??? pra assegurar aquela conversa que a gente está tendo ??????.disponibilizar.
1h23m10s	Marinho	Tá jóia!
1h23m15s	ALCOM	Eu queria trazer hoje é uma questão até de estratégia, você vai entender isso ????? Eu queria primeiro ter essa conversa contigo. Agora fica mais simples a gente trazer o resto, entenda isso como um sinal em agradecimento à boa vontade.
1h23m27s	Marinho	Não tem erro ??? uma hora vocês vão esbarrar com eles mesmo de qualquer jeito ??????, principalmente sendo do Nordeste. Eles trabalham em termos de empresa, de grandes projetos, projetos muito bons. Eles tem umas pessoas que vem pra cá, tem algum interesse na região do Nordeste ?????? um lugar mais político, mais promissor, mais vinculado a deputado, senador ?????? vai lá que ele vai ver ?????? Conversou e eles fizeram um negocio desse nível, entendeu? É coisa do Nordeste específico, principalmente Bahia, Pernambuco e ?????, tudo que acontece se você entrar no site do Correio são centenas de licitações entendeu? Entra no site do Correio pra você ver. São 6000 ??????????muito grande e crescente. Então se você entrar lá e clicar Pernambuco virá uma porrada de processo licitatório. Os caras vão lá, vigilância, limpeza, entendeu? Aí tem cara que tá lá, transporte, pô eu tenho aqui umas vans e uns carros, você tem uma linha, quando é que você vai licitar ou abre uma linha pra Caruaru, Surubim, certo, entendeu? Então eles vem, aí eu vou lá na área operacional, negocio. Só pra

RQS nº 03/2005 - CN -  
 CPMI -- CORREIOS  
 018  
 Fls. Nº -  
 3573  
 Doc: \_\_\_\_\_

		??????, todo mês eles depositam ???????? não é pouco não ?????? uns três eu acho que não chega a dez mil reais.
1h25m1s	ALCOM	Deixa eu te perguntar uma curiosidade ?????
1h25m3s	Marinho	E vai ser aberto lá, não é compra centralizada não, entendeu? São licitações abertas na regional. Por exemplo, São Paulo, tem compras, isso é outra coisa também que pode avaliar ????, vai abrir em Curitiba, no Rio de Janeiro ????? Então a gente coordena 26 regionais. Então tem coisas que vamos supor as corporativas eu sou obrigado a ver e faço a gestão nacional, mas em cada diretoria regional nós temos um equivalente lá na ponta que faz a gestão administrativa do contrato lá na ponta. Vamos supor que vocês venham, lograram êxito nesse processo licitatório e mando distribuir aí pro Brasil todo. Cada regional nossa vai ter um gestor do seu contrato, um administrativo e um operacional, entendeu? Mas só o relacionamento é feito aqui. Se eles fizerem um pedido, vamos supor que dentro da assistência técnica lá, dentro daquele período coberto pelo contrato, vocês não atenderem dentro do prazo, gera automaticamente uma ocorrência, a ocorrência vem para o gestor nacional do contrato. Quem vai mandar uma carta a você, quem vai te multar, quem vai aceitar sua defesa, o seu recurso é aqui, mas quem diz que você não cumpriu o contrato é a área operacional, entendeu? Então isso são, é como se você tivesse 26 fiscais lá na ponta e tudo vem pra cá, e aqui eu trabalho por célula. Se é um contrato da área de tecnologia eu tenho uma célula que só faz a gestão de contrato de tecnologia, outra da operação, outra da administração, entendeu? E aí todo o relacionamento com o fornecedor é a partir do departamento de contratação. Você entregou o produto, alguém vai lá, vai receber o equipamento verificou está dentro da especificação, faz um laudo né, de recebimento dos equipamentos, atesta a nota fiscal e manda pra cá eu gero o número do pedido com base no número do pedido ele gera o voucher do pagamento que você entregou na ponta e tá tudo integrado, entendeu? Mas se você cometeu uma falha e dentro do contrato está previsto no item penalidades ele não pode aplicar uma multa a você, aquele fornecedor, mas ele lavra um laudo técnico com a ocorrência e encaminha pra cá. Junto com o gestor operacional nacional a gente analisa. Se achar, julgar conveniente aplicar a multa, aí sai daqui a correspondência dizendo que você infringiu, aonde e se enquadra a penalidade, correto? Então todo o trabalho, olha, entreguei lá no Amapá, que agora tem uma regional que é Macapá, não recebi a fatura, isso acontece todo dia, entendeu, problema num lugar no outro, aí você não cobra do Amapá, Macapá, você vem cobrar daqui, aí o contrato é centralizado. Eu é que tenho que fazer a gestão e o levantamento: por que que Macapá não pagou, recebeu, teve algum problema, teve o laudo de entrega, tudo assinado, direitinho, então por que que não foi pago, foi atestado a nota fiscal. Então a gestão administrativa vai até o pagamento e mais ainda vai até o termo de encerramento do contrato, é onde eu presto contas pro TCU. Eu pego o contrato da CPL homologada pela lei pelo presidente aí faz-se o contrato, assina o contrato, começa a gestão. Pode ser 5 anos, todos termos aditivos é aqui até o termo de encerramento ????? Então mesmo nas regionais passa por aqui, os grandes contratos. Agora queremos comprar uma quantidade de estação de trabalho, de repente tá faltando localizar como aconteceu recentemente, Goiás-Tocantins, que é Goiás-Tocantins uma regional só por enquanto, aí o cara precisou de X notebooks pra sua equipe de venda e queria um notebook pra cada gerente de compras, foi autorizado. Eram 15 notebooks, era 40 ou 50 estações de trabalho assim assado inclusive e esgotou nosso contrato, acabou, venceu. Aí o que nós fizemos, amigo nós temos essas empresas, participaram da nossa última licitação.
1h29m40s	Marinho	-... Queremos comprar uma quantidade de estações de trabalho. De repente está faltando localizar, como aconteceu recentemente, Goiás/Tocantins, que Goiás/Tocantins é uma Regional só, por enquanto. Aí o cara precisou de "X" notebooks para sua equipe de vendas. Ele queria um notebook pra cada Gerente de Contas lá; foi autorizado. Aí pediu 15 notebooks, eram 40 ou 50 estações de trabalho, assim assado, inclusive. Aí, esgotou nosso contrato, acabou, venceu. - O que que nós fizemos: - Meu amigo, nós temos essas Empresas, participaram da nossa última licitação; não "vou fazer novo contrato", centralizado, não há necessidade, tá! Temos a pesquisa de preços, entramos em contato com os fornecedores, estou lhe passando os recursos para comprar o que você precisa. Fazemos uma tabela de crédito e mandamos o reforço orçamentário. Aí ele faz todo o processo licitatório lá. Aí compra lá, só lá, ninguém quer nem saber.

RQS nº 03/2005 - CN -  
CPMI - CORREIOS  
Fls. Nº 019  
Doc: 3573

		<p>- Aí a gente avisa o fornecedor e fala: - fornecedor vai ter compra lá. Entendeu! Isso vale para qualquer produto, mesmo os produtos de compra centralizada poderemos aqui, por necessidade da Empresa, descentralizar: o processo de compra, tá. Isso acontece muito, principalmente com São Paulo que é 60% dos Correios.</p> <p>- Compramos o máximo: 1 milhão só de formulários, agora, para São Paulo, especificamente para São Paulo, foi feito uma licitação só para atender São Paulo. São Paulo é outro mundo, 60% do ....</p>
1h31m4s	ALCOM	- ... Deixa eu te falar uma coisa, sabe teve uma época que eu cheguei a pensar que o Robinson ia assumir a Tecnologia.
1h31m11s	Marinho	<p>- Não! Ele tentou e está tentando até hoje, só que romilchen caiu e trocaram o navio.</p> <p>- Segredo de estado. Ele está pleiteando, pleiteava a Diretoria de Tecnologia do Correio. Como ele não conseguiu e é muito amigo nosso, ele trabalha muito fechado. É do PMDB. O Robinson é o Diretor de Recursos Humanos. É o suplente do Senador Nei Suassuna.</p> <p>- Hoje, ele chegou para mim e disse o seguinte: ele está pleiteando a Vice Presidência de Tecnologia do Banco do Brasil, coisa assim.</p> <p>- Esse "cara" é nosso.</p> <p>- Nós temos várias Empresas administradas pelo nosso grupo.</p>
1h31m53s	ALCOM	- Ele está dentro do acerto do trem, mesmo time.
1h31m56s	Marinho	- Éh. E é do PMDB, "fechado".
1h31m59s	ALCOM	- Manozinho intu beleza.
1h32m1s	Marinho	- Nos temos outras Empresas de porte nacional.
1h32m3s	ALCOM	- Exato, a gente pode intervir gente?
1h32m5s	Marinho	- Ah sim, eu abro outro espaço lá.
1h32m8s	ALCOM	- Através de você a gente consegue ?
1h32m9s	Marinho	- Eu posso abrir, eu abro em várias empresas: tem Presidente da Eletronorte, Diretor Nacional de lá, tem Infraero, tem Petrobrás, tem Eletrobrás, têm umas 8 empresas.
1h32m21s	ALCOM	- Como é sua ação na paraíba. (som quase imperceptível)
1h32m23s	Marinho	- É muito grande
1h32m24s	ALCOM	- Agora, conversemos sobre o espanhol.
1h32m26s	Marinho	- É, ele, o Salmeron, é...; foi Vice Presidente dos Correios, trabalhou mais de vinte anos pro meu partido. Estou falando só do grupo do PTB. O Robinson é um extra do PMDB.
1h32m43s	ALCOM	- Mas acertado com vocês ?
1h32m44s	Marinho	<p>- Mas fechado conosco.</p> <p>- Todos os projetos dele, nos que fazemos o projeto base, mesmo de RH. O pessoal dele não tem muito tramite com o negócio; a gente monta; passa pra ele; Ele chama o Departamento e diz: eu quero isso. Mas ninguém sabe que nós estamos tratando, pois nosso negócio é assim.</p> <p>- Tem uma licitação que vai sair aí, são 60 milhões reais – Gerenciamento de Saúde: é um plano de saúde para fornecer medicamento para doentes crônicos – diabéticos, hipertensos – o Correio vai fornecer de graça. Aí, de posse da carteirinha você vai poder comprar qualquer medicamento através de uma rede credenciada pela Empresa que vencer no Brasil, com desconto de até 30%, e descontado na folha, dentro de seu limite. É uma garantia para o fornecedor, ele garante a rede credenciada, o meu funcionário compra mais barato e, se é doente crônico recebe de graça, o Correio paga.</p> <p>- Brincadeira de 60 milhões, para começar "a vir eles".</p> <p>- Fazer o projeto base: fizemos todinho. A Área de Saúde não conseguia desenrolar, desenrolar: um ano sentados em cima.</p> <p>- Fechamos o projeto!</p> <p>- Apareceram umas quatro empresas: "BM TRAVASSE, SEMATOPE, um rolo danado.</p> <p>- Meu amigo, o negócio é seu, você quer que a gente trabalhe com quem?</p> <p>- Fulano, infelizmente, vou ter que atender as quatro e as quatro virão através de licitação, pois não posso fechar as portas pra ninguém. Tudo bem, eu vou cotar o preço com as quatro sua, entendeu! Eu vou mandar a carta com toda planilha; com elas quatro. Fechei todo processo, era no mínimo três, tinham quatro; entendeu! Fechei todo processo, dei toda validação - e eu aqui. O processo está</p>

RQS nº 03/2005 - CN -  
CPMI - CORREIOS

Fis. Nº 020

3573

Doc:

		pronto, está pronto, fechado redondo. Ele alocou o recurso, o recurso é dele, da área dele recursos humanos.
1h34m51s	ALCOM	- de RH ?
1h34m52s	Marinho	- RH. - Aí mandaram o processo de volta, o que nos fizemos, chega pra nós, aí não botamos a nossa CI, o nosso documento, assinamos e pedimos autorização, o Presidente acima de R\$ 650.000,00 autorizou abertura... - Tá no Comitê de Análise – saiu do Comitê de Análise está sendo publicado. Dentro de poucos dias, vocês vão ver aí na Internet – está lá no Diário Oficial. - Agora, é um negócio grande. O que ele fez, aí o acerto que a gente faz. Nesse tipo de negócio, ele é que vai fechar a participação, nós "confiamos nele", só que uma parte da participação vem para nós. Entendeu! O negócio é dele, é capitaneado pela Diretoria dele, Ele é que levantou a bola, nós fizemos é viabilizar o negócio dele, só isso. Nós temos uma participação, dessa participação dele, ele nos passa uma para o nosso partido. Entendeu, porque e ele que nos sustenta, segura a gente.
1h35m54s	ALCOM	- Não, não estão condicionados.
1h35m58s	ALCOM	- Redondinho.
1h35m59s	Marinho	- Tem vez que, olha... (1:35:57 - pausa) - (1:35:59 - retorna) ... entra coisa assim que a gente chega lá, bota aí, tem uma lista, e atava e ia marcando só os três, para fechar negócio só os três. Aí, fica os três junto falando entre esse negocinho tira tantos % disso aqui pro partido: dá R\$ 1.000,00, 500,00 e 3000,00. É tanta coisinha miúda que vai entrando, quando você chega assim é 70, vai lá dar um abraço no Chefe! - Tá tendo problema com despesa, campanha anterior. Aí, a gente e todos esses que estão com "OSÓRIO"... - Tem vez que tem que fazer um joguinho. Esse negócio é grande de mais, a última eleição deixou um rombo. Entendeu!
1h36m43s	ALCOM	Não é o mesmo, é neste momento.
1h36m44s	Marinho	- Aquela quase que quebra o partido, estão melhorando. O PT não cumpriu o acordo por acordo. Até hoje estamos trabalhando para pagar despesa em Mato Grosso, Bahia, Pernambuco, em todas aquelas DRs que a gente tem histórico. - Mas infelizmente isso faz parte, quando dá tudo positivo é só alegria, mas quando dá uma coisa errada, você tem que ajudar, não tem jeito. - Isso faz parte do negócio, temos o risco.
1h37m18s	ALCOM	- É lógico!
1h37m19s	Marinho	- Todo negócio têm risco, quando esta tudo correndo bem é uma beleza, tudo "de bem" um pouquinho mais, um pouquinho menos, ta todo mundo satisfeito, certo. Quando a coisa pega "Deus nos acuda". - Tô preocupado com uma coisa.
1h37m34s	ALCOM	- Com quê?
1h37m35s	Marinho	- Como vocês; o Partido, eu acho ele um pouco desorganizado, essa é minha concepção. Eu vi agora pela campanha de fisiologismo.... (1:37:46 - um dos malucos começa a tirar papel e não dá para ouvir nada). - ...umas coisas mal feitas, mal estruturadas, o cara pedindo ... , pedindo pelo amor de Deus ajuda, aí chega na Diretoria Nacional, o Diretório, fala: Marinho, você quase não me ajuda. Aí vem o que é 30 mil, o que é 40%. É merreca! Entendeu! É coisa baratinha. - Mais aí você vai ver a foto, está faltando pedaço da cabeça, do rosto do cara, o número não está completo; um negócio mal estruturado. Deixa tudo pra última hora. - Aí chega na hora do Deputado e do Senador e a camiseta! Chega a camiseta, a camiseta não é do dinheiro da manutenção (1:38:28 – fala com interferência de barulho mexendo na pasta). A camiseta é branca não sei o quê. Entendeu! Qual o tamanho da camiseta? Onde é que entrega a camiseta? - Então, faz um negócio com antecedência. Quem são os grandes fornecedores de camiseta? Quantas pessoas que no partido vai concorrer a Câmara Federal e ao Senado? Qual é a cota que vamos dar para cada um? Você ta entendendo! - Isso é negócio planejado pô! - Tô brigando com eles agora nisso: vamos planejar! Quantos candidatos nós vamos ter ao Senado, à Deputado Federal, por estado? O que nós vamos dar para

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls.-Nº 021
Doc: 357

		<p>cada um? O que compete ao Correio, Infraero, Eletronorte, Petrobrás? Entendeu!</p> <p>- Como é que nós ajudar esse pessoal, essas pessoas a se elegerem para continuar o processo? Entendeu!</p> <p>- Ficou mal fazer isso, até agora nada. Para mim isso era para estar pronto no ano passado. O Jefferson esta trabalhando nisso agora, quando chegar o ano, no mês de abril, está todo mundo se dessincompatibilizando por bobeira.</p>
1h39m25s	ALCOM	- Sem dúvida!
1h39m26s	Marinho	- Entendeu!
1h39m27s	Marinho	- É nessa aí que eu estou querendo entrar também. Ai saiu um; vou ver se eu encaixo.
1h39m33s	ALCOM	- O que você esta buscando?
1h39m34s	Marinho	- A Diretoria da Empresa, seja o que for!
1h39m40s	ALCOM	- Você já "montou" tudo, nê!
1h39m41s	Marinho	<p>- Não tenho mais nada, já contei que vou aposentar.</p> <p>- Já fui convidado algumas vezes, mas nunca tive um cacife forte. Agora, com o PTB, me ajudou muito. Mas como tinha Senador, já tinha gente na frente, você tem que ficar na sua aguardando.</p> <p>- O PMDB esta tentando me fazer um convite, andei até meio preocupado.</p>
1h40m4s	ALCOM	- Ai você se aposenta como Diretor, nê!
1h40m4s	Marinho	<p>- Com PMDB fui lá com Roberto Jefferson: Roberto Jefferson, o PMDB está me convidando, se eu for para lá e se o Partido achar que eu deve ir para lá, eu vou!</p> <p>- A gente faz tudo fechado. Eu não faço nada sem...</p>
1h40m19s	ALCOM	- Sem o consultar.
1h40m20s	Marinho.	<p>- ...o que ele falou (fala concorrente com o PM), seja o que for, a gente senta. Todas as frentes estabelecem todos os critérios de como nós vamos trabalhar. Tem vez que ele vem do Rio de Janeiro só para esquentar o negócio. Ele é doidão. Você conhece ele!</p> <p>- Ele não manda recado não: junta fulano, beltrano, ciclano, nós vamos estar em tal lugar, em tal hora. Onde é que você está: eu estou no Rio, mas eu pego o primeiro avião e chego lá, tem vez que ele chega antes da gente. Ai senta numa mesa redonda, todo mundo convocado; na hora estabelece vai ser assim, ta fechado, ta todo mundo de acordo, consensado, não precisa discutir mais, nem escreve mais nada. Cada um sai de lá sabendo o que tem que fazer e como fazer. É assim que eu trabalho! Entendeu!</p>
1h41m7s	ALCOM	- Assim, é o ideal, lógico.
1h41m9s	Marinho	<p>- Agora, tem duas pessoas em Brasília que são chaves dele: é o Ozório e o Presidente da Eletronorte. " Os mesmos que falamos deles".</p> <p>- Esses dois são os braços dele aqui em Brasília.</p>
1h41m22s	ALCOM	- Pernas de sustentação, Antônio Ozório né.
1h41m26s	Marinho	- Antonio Ozório e o Salmeron.
1h41m26s	Marinho	<p>- Esse é o caso que, nós assim que fechamos alguma coisa aqui, lembrar mais alguma coisa, vamos fazer uma reunião, marcar uma reunião direto com ele, o Presidente da Eletronorte. O único probleminha que teve, que ele está administrando e que botaram como Diretor de Tecnologia, não, não; Diretor de Engenharia – o irmão do Palloci. Mas o Diretor de Tecnologia da Eletronorte é amigo nosso, é lá do Pará. Entendeu!</p> <p>- Aqui tem que ver o que é que pode entrar, o que é que eles precisam, fazer uma avaliação. Porque eles estão em todos os Estados do Norte e do Centro-Oeste, a partir de Cuiabá, Tocantins, só que a base dela é aqui em Brasília.</p>
1h42m12s	ALCOM	- Deixa eu te fazer uma pergunta importante: Existe algum local, onde a gente pode encaixar alguém da ALCAM ou da GE?
1h42m24s	Marinho	- Aqui, só através de terceirizados.
1h42m28s	ALCOM	- Eu tava pensando, bom! Aqui, vocês só vão trabalhar com funcionários de carreira.
1h42m34s	Marinho	<p>- Não, a maioria da área de tecnologia é terceirizada.</p> <p>- Se nós tivermos 500 funcionários, cerca de 300 são terceirizados, não é funcionário dos Correios, através do consórcio de empresa. Nós temos empresas que prestam serviços para nós: tem a Digitada, a Paradigma, tem gente da CTIS, Consórcio Postal, Brasil Post.</p> <p>- Então, têm vários consórcios de empresas que colocam gente aqui dentro, administram, desenvolvem, "gerencia de documentos", digitalização de documento.</p>
1h43m4s	ALCOM	- É por meio dos organismos é PNUDE, por aí...

1h43m7s	Marinho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tem até sala, que lá o cara monta, presta serviço e ainda coloca mão-de-obra. Isto está evoluindo muito.</li> <li>- Olha, tem um contrato aí, que não é da nossa área, mas que eu soube hoje: é contrato para mais de 100 milhões.</li> <li>- É na área de engenharia, a Empresa decidiu não comprar – todo serviço de climatização do Edifício Sede – são vinte e tantos andares aqui. Você vê que esta área está sem ar, toda ala norte está sem ar; faz três meses que estamos sofrendo aqui. A ala sul tem aquele sistema antigo. O que decidiram na Diretoria: o Diretor me disse agora a pouco. Então, eles estão estudando uma solução, onde vão contratar uma Empresa que vai ter a solução, completa: bota equipamento, fazer a manutenção, mão-de-obra. Ele não quer nada o Correio, vai pagar X para vocês. Ponto!</li> <li>- Isso é o que está evoluindo aqui dentro. Aí, se o grupo de vocês tem cacife para determinadas situações..</li> <li>- Outro exemplo, nós precisávamos de um prédio ali em cima com 11 mil m<sup>2</sup> de área; fizemos uma licitação em agosto do ano passado, ganhou o Grupo da Gol – do Constantino. Em quatro meses ele me entregou o prédio. Nós inauguramos agora a pouco com o Ministro e o pessoal.</li> <li>- Sabe quanto nós investimos? Nenhum centavo. Entre terreno, a construção, mobiliário, Circuito Fechado de Televisão, Câmeras, não sei o quê, pá pá pá; o diabo a quatro – 22 milhões de reais. Contrato de dez anos.</li> <li>- Aí, o que o cara fez? Ele paga, já tem um delta, cobrou mais uma taxa. Como você vai pagar aí – entendeu – dois, três milhões hoje em dia, por ano e com reajustes anuais. O cara, com 5 ou 6 anos, está com todo investimento pago, renda livre e crescendo. Nós vamos partir para isso.</li> <li>- Eu soube hoje que, em São Paulo, serão compradas áreas, compradas não, nós vamos delimitar: nessa área aqui, eu quero um condomínio logístico como centro de tratamento,....vou pesquisar plantas, condições, desse feito, vamos contratar ..... O prédio entregue, fechado negócio. A manutenção do prédio é contigo: vigilância, segurança, eu não quero nem saber – é contigo! Eu quero aquilo funcionando durante 10, 20 até 35 anos, que é o que a P.P.P. permite.</li> <li>- É por aqui que a gente vai entrar também.</li> <li>- Se fala até em mudar todos os equipamentos dele, rede, instalar tudo, isto é interessante para mim e para você.</li> </ul>
1h45m56s	ALCOM	- Aliás, é extremamente e muito interessante, porque...
1h45m59s	Marinho	- É vida longa rapaz.
1h46m0s	ALCOM	- ... vender equipamento, a gente vende.
1h46m1s	Marinho	- É, mais esses...
1h46m2s	ALCOM	- A questão é eu quero muito mais do que isso.
1h46m6s	Marinho	- E, eu to te falando, porque nós estamos ...
1h46m8s	ALCOM	- Precisamos isso como sugestão.
1h46m10s	Marinho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mas é esse o problema. E na P.P.P. (parceria público privada) você pode ter no mínimo 5 e no máximo 35 anos de contrato.</li> <li>- E tem mais, ele tem que valer; tem que ter o custo mínimo de 20 milhões de reais. Como todos os contratos são de valores enormes, não tem problema nenhum, nós cumprimos todos os critérios da P.P.P. (parceria público privada).</li> <li>- Aí, surgiu a hipótese de não comprar o equipamento; contratar a solução. Vamos fazer outro, agora, na área solução para ensino à distância, comunicação corporativa; TV, Vídeo-conferência, Sala Virtual, Vídeo Streaming, distribuição de mídias, tudo fechado.</li> <li>- Quanto custa? Vai custar 15, 20 milhões ano.</li> <li>- Para nós é um grande negócio; nós temos só de passagens, hospedagem, entendeu – diárias com funcionário, a gente gasta 70 a 80 milhões ano. Aí, se eu tirar aí 15 a 20% disso eu pago toda essa instalação e vou fazer um show de bola – entendeu! Então, nos estamos partindo para isso. Isso pra prédios, pra unidades operacionais, alguns casos administrativos, já se pensou entregar com rede, cabeamento, equipamentos, circuito fechado, completo. Aí a administração do prédio é sua. Eu entro e vou usar o prédio e pago pra ti X. Entendeu!</li> <li>- Atualização tecnológica não me compete, compete a solução, quero nem saber. Correto!</li> <li>- Essa é uma idéia que passa por todas as estações de trabalho.</li> </ul>

RQS nº 03/2005 - CN -  
 CPMI - CORREIOS  
 Fls. nº 023  
 Doc: 3573

		<p>- Tem gente já cutucando o Governo, pode se preparar para isso. Inclusive, para vir tratar com Correio nessa área. Na área de vocês tecnologia. Fornecer, vou dizer por alto, eu quero uns Stollers, sei lá, um servidor, uma estação A, B, C, portanto... ta entendendo!</p> <p>- Não pode ser a compra simples do material. Tem que ter a prestação do serviço. Vai ter que dar manutenção, execução tecnológica, a ampliação...</p> <p>- Tem gente, não sei se é junto com a ATEL, hein, ou se é uma Empresa... Isso é através de uns políticos lá de São Paulo, que eu ouvi esse papo. Estão correndo atrás para ver se montam alguma coisa para entrar em grandes Empresas.</p> <p>- Os Correios ...</p>
1h48m45s	ALCOM	- A Embratel não está nessa, não ?
1h49m47s	Marinho	-Está, está, estou dizendo que está porque a pessoa de que eu estou falando, ela tem ligação com ela.
1h48m57s	ALCOM	- É que a GRAPHONE me preocupa, porque a GRAPHONE é um grande recortimão. Eles têm problemas seríssimos de computadores com a gente. Isso me preocupa.
1h49m9s	Marinho	- Quando chegou aqui um pedido: precisamos fazer um auto source aqui, pressão aqui desse edifício. Aí, é da nossa área, Área Administrativa. Como Eu não entendo do negócio, chamei o nosso Consultor ali, falei para ele vai ser, ta pronto o projeto; o CACE pode adiantar e soltar. Só que não vai ficar aqui. Quem ganhar isso aqui, poderá ganhar isso aqui, poderá ganhar São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia, cada prédio com vinte e tantos andares, com milhares de pessoas.
1h49m41s	ALCOM	- Lhe preocupa?
1h49m41s	ALCOM	- Não.
1h49m42s	Marinho	<p>- É um grande negócio. Vai ser aqui. E deve sair agora nesses dois, três meses o processo licitatório. Aí, tem que entrar os equipamentos, prestação desse contrato é de cinco anos.</p> <p>- Então, o número de projetos e coisas que entram e passam é muito grande. É por isso que é bom tê-los pontificados aqui, tudo acertadinho.</p> <p>- De vez em quando, uma pessoa vem, dá uma passadinha; tomar um café.</p> <p>- Vem aqui! A gente pega: olha! os projetos da DITEC estão aqui; tem interesse? Qual o interesse? Ai, esse me interessa.</p>
1h50m19s	ALCOM	- O grupo não vai ficar mais próximo?
1h50m22s	Marinho	<p>- E periodicamente, a cada quinze dias, um dia, eu tiro a relação e passo para ti, ta!</p> <p>- O danando é o Santinho. Esse nós temos que ter cuidado. Pois se vier Diretor da área aqui.</p>
1h50m34s	ALCOM	- Para nós, isso é o mais importante.
1h50m37s	Marinho	<p>- O Diretor da Empresa vai e me pede a relação dos processos em andamento e que seriam publicados. Eu franqueei: estimativa de valor, preço médio, enfim tudinho.</p> <p>- Diretor da Empresa, pô, né! Entreguei para ele. Ele vai me entrega para um grupo lá fora.</p> <p>- De repente, não deu uma semana direito: - Pô Marinho, os Caras estão discutindo aqui, com papel timbrado do Correio.</p> <p>- Entreguei para ele!</p> <p>- Falei: Oh, Diretor!</p>
1h51m11s	ALCOM	- Qual Diretor ?
1h51m11s	Marinho	<p>- No bar, rapaz !</p> <p>- Mauricio (1:51:13 - som praticamente imperceptível – definido por movimento labial)</p> <p>- Ele deu para um grupo de amigos dele. Ele fica vendendo facilidades para todo mundo e não é Ele que faz o negócio. Aí, Ele me pede o negócio e do jeito que entreguei, Ele entregou na mão dos Caras.</p> <p>- Os Caras discutindo, tomando chopp, no Armazém do Ferreira.</p> <p>- Aí, o Cara me liga aqui.</p> <p>- Eu falei: não estou sabendo não!</p> <p>- Não, é da tua área porque ta escrito aqui: Departamento de Contratação.</p> <p>- Como é que se faz; entendeu!</p> <p>- Chequei com o Osório e falei: - Osório é o seguinte: não entrego mais nada aqui, só ao Presidente e a Você. Se você quiser entregar para o Diretor A, B ou C o problema é seu. Tá feito!</p>

RQS nº 03/2005 - CN	
CPMI - CORREIOS	
Fis. Nº	024
Doc:	3573

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Feito! Chama os Diretores!</li> <li>- Chamamos todos os Diretores numa rede: vamos conversar? Vamos!</li> <li>- Nós conversamos aberto, os acertos do PTB, tem ninguém. Bota todo mundo na mesa junto.</li> <li>- Ai, ficou estabelecido como nós vamos trabalhar. Que ele quer dizer pra obter informação do processo.- Como é que tá a compra de bicicletas? Nós vamos comprar agora 6 mil ,dez mil bicicletas? Tem um monte de gente interessada; Comprar não sei quantas mil motocicletas; lógico que tem um monte de gente interessada: a honda, a Sundown, a yamaha, o diabo a quatro.</li> <li>- Então, a pressão é grande.</li> <li>- Eu vou dar para qualquer um? Não vou, pô!</li> <li>- Ou dou para alguém que está conosco ou a alguém que eles me pedem.</li> <li>- Ai, eu pego o processo todo com de pesquisa, análise.</li> <li>- É para entregar? É para entregar. Corto lá, entendeu! Tiro tudo – não tem problema nenhum.</li> <li>- O cara já entra estruturado.</li> </ul>
1h52m50s	ALCOM	- É complicado
1h52m51s	Marinho	- É complicado, o próprio Diretor fez isso, e a gente fica numa situação difícil.
1h52m56s	ALCOM	- Para nós não interessa nada disso; sigilo absoluto.
1h53m0s	Marinho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ele chegou, foi lá , falou com o Presidente; foi ele quem deu, tudo bem.</li> <li>- Eu falei com Presidente, o Senhor pode ter certeza de que não vai acontecer nada. Se tiver tudo acordado e acertado vai ser feito. Se não tiver... não tem problema.</li> <li>- Aqui a pressão é muito grande, é uma área muito visada.</li> <li>- O que tem de lobista aqui!</li> <li>- Quando eu começo e percebo, aí se vê que é gente me cobrando e tal...</li> </ul>
1h53m26s	ALCOM	- Você já sabe.
1h53m27s	Marinho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se vai conversa e tal...</li> <li>- Aí, eu ligo: Deputado: Deputado, fala pro teu rapaz aqui, teu mensageiro, ligou pra mim. Se o Senhor quiser alguma coisa, o Senhor liga direto para o nosso Diretor, Antônio Osório, que ele vai ter o maior prazer em atendê-lo. Entendeu! Não pega bem rapaz.</li> <li>- De repente, vem aqui Deputado, Senador conversar para mim poder facilitar...</li> <li>- Ai os outros falam: Diretor teve lá um Deputado...</li> <li>- Eu ligo para ele: - Olha, estou recebendo o Deputado Fulano de Tal.</li> <li>- Dependendo do negócio, sabe o que ele faz: ele desce do décimo sétimo e vem aqui... <b>(gravação termina em 1:54:04).</b></li> </ul>

RQS nº 03/2005 - CN -  
 CPMI - CORREIOS  
 Fls. Nº 025  
3573  
 Doc: \_\_\_\_\_



Aviso nº 00066/2005/GM/MC

Brasília, 16 de maio de 2005

A Sua Excelência o Senhor  
Dr. WALDIR PIRES  
M.D. Ministro de Estado do Controle e da Transparência  
Brasília – Distrito Federal

Doc.  
0006

**URGENTE**

Excelentíssimo Senhor,

1. Considerando os termos de reportagem veiculada em periódico de circulação nacional (Revista VEJA, edição nº 1905), dando conta de indícios de irregularidades no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, solicito a Vossa Excelência que se digne a adotar as providências que o caso requer, no âmbito de suas atribuições constitucionais.

Atenciosamente,

  
EUNÍCIO OLIVEIRA  
Ministro de Estado das Comunicações

RQS nº 03/2005 - CN -  
CPMI - CORREIOS  
Fis. Nº 026  
Doc. 73 1

CGU/DF 16/MAI/2005 14:35

*De ordem, autua-se.  
A S.F.C. - para as provi-  
dências definidas em reunião  
com o Sr. Ministro, inclusive  
validação de Audiência Expe-  
cial nos Correios e Licitações  
da ECT, além de articular-se  
com a ECTIN. Em 16.05.05*

Jorge Hage Sobrinho  
Subcontrolador-Geral  
Controladoria-Geral da União



A Sua Excelência o Senhor  
Dr. **WALDIR PIRES**  
Ministro de Estado do Controle e da Transparência  
Controladoria-Geral da União – CGU  
SAS – Quadra 01 – Bloco “A” – 9º Andar  
Edifício Darcy Ribeiro  
70.070-905 Brasília-DF

Doc.  
0007

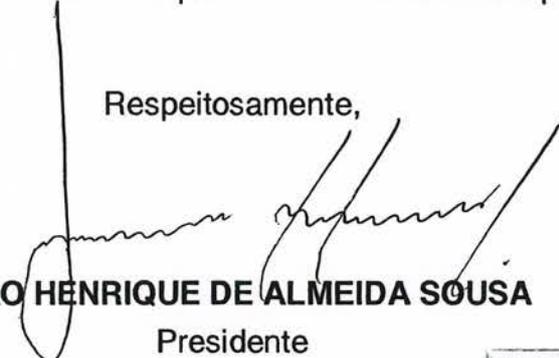
Assunto: **Fatos narrados na Revista VEJA**

Senhor Ministro,

Informo a V.Exa. que, em decorrência da matéria jornalística Revista VEJA, edição 1905, determinei a imediata instauração de processo de sindicância para apurar os fatos descritos na referida matéria e que se relacionem com as atividades dos Correios. A Comissão de Sindicância já foi instaurada com fulcro na Portaria da Presidência da ECT (PRT/PR-122/2005, de 15.05.2005) cuja cópia consta em anexo ao presente ofício.

Informo, ainda, que todos os trabalhos produzidos pela Comissão de Sindicância da ECT estarão ao inteiro dispor de V.Exa. e da sua equipe de trabalho.

Respeitosamente,

  
**JOAO HENRIQUE DE ALMEIDA SOUSA**  
Presidente

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fts. Nº 027
Doc: 3573

PROT. Nº 03/2005 - CN -  
CGU/DF 16/MAI/2005 18:08

C/Anexo: PRT/PR-122/2005

	<b>PRESIDÊNCIA</b>		PRT/PR- 122 /2005
	EMI: 15.05.2005	VIG: 15.05.2005	1

**ASSUNTO:** Comissão de Sindicância.

**DISTRIBUIÇÃO:** GERAL.

**REFERÊNCIA:** a) CI/PR-336/2005.  
b) REVISTA VEJA, edição nº 1905.  
c) Módulo 7 – MANCIN.

**1. FINALIDADE**

Designar Comissão de Sindicância com a incumbência de apurar os fatos descritos na matéria jornalística publicada na **Revista VEJA**, edição nº 1905 e que se relacionem com as atividades da ECT. A Comissão ora designada poderá levantar documentos relacionados com o assunto, efetuar diligências, coletar instrumentos de prova, promover citações, obter declarações, identificar possíveis responsabilidades, notificar e abrir os prazos regulamentares para apresentação de defesa, analisar as peças de defesa e elaborar os relatórios correspondentes, preliminar e final.

**2. COMPOSIÇÃO**

- a) **AMAURY JOSÉ VALENÇA DE MELO**  
Subchefe de Departamento/DINSP  
Matrícula 8.010.252-2
- b) **AFRÂNIO JOSÉ ESTEVES DOS REIS**  
Chefe de Divisão/DINSP  
Matrícula 8.010.814-8
- c) **MÁRIO FRANZON FILHO**  
Assessor de Departamento/DINSP  
Matrícula 8.011.329-0
- d) **ELIANA GONÇALVES JORGE**  
Coordenador de Grupo de Inspeção/DINSP  
Matrícula 8.024-811-0
- e) **DEUSDETE ARAÚJO BARRETO**  
Coordenador de Grupo de Inspeção/DINSP  
Matrícula 8.010.830-0



2.1. A Comissão será coordenada pelo integrante citado na alínea "a", sendo substituído, nos seus impedimentos, pelo componente mencionado na alínea "b".

75250505-0

RGS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fis. Nº 028
Doc: 3573

 ECT	<b>PRESIDÊNCIA</b>		PRT/PR- 122/2005
	EMI: 15.05.2005	VIG: 15.05.2005	2

2.2. Durante a execução dos trabalhos, poderão ser convocados outros profissionais da Empresa para apoiar as atividades da Comissão.

**3. PRAZO**

A Comissão deverá apresentar as conclusões do trabalho no prazo de 30 (trinta) dias, a partir da vigência desta portaria.

\*\*\*\*\*



**JOÃO HENRIQUE DE ALMEIDA SOUSA**  
Presidente

75250505-0

RQST nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fis: Nº <u>029</u>
<b>3573</b>
Doc: _____

**PORTARIA N.º 120 , DE 18 DE MAIO DE 2005**

O **MINISTRO DE ESTADO DO CONTROLE E DA TRANSPARÊNCIA**, no uso de suas atribuições legais, com fulcro no artigo 18, § 5º, incisos III e IV, da Lei nº 10.683, de 28 de maio de 2003, e

Considerando os termos da matéria jornalística publicada na Revista VEJA, edição nº 1.905, relatando indícios de irregularidades no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), entidade vinculada ao Ministério das Comunicações;

Considerando a solicitação constante do Aviso nº 00066/2005/GM/MC, de 16 de maio de 2005, do Senhor Ministro de Estado das Comunicações, para adoção das providências que o caso requer, no âmbito das atribuições desta Controladoria-Geral da União;

Considerando a constituição de Comissão de Sindicância, designada pela PRT/PR-122/2005, datada de 15 de maio de 2005, do Presidente da ECT, para apurar os fatos descritos na citada matéria jornalística; e

Considerando, ainda, que todos os trabalhos produzidos pela mencionada Comissão de Sindicância estarão ao inteiro dispor desta Controladoria-Geral da União, conforme termos do Ofício 0273/PR, de 16 de maio de 2005, subscrito pelo Presidente da ECT,

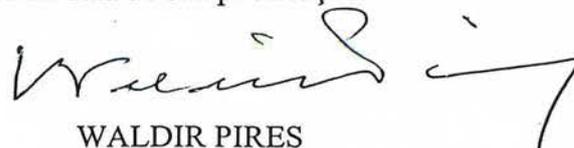
**RESOLVE:**

Art. 1º Constituir Grupo de Trabalho com o objetivo de acompanhar o desenvolvimento das atividades da Comissão de Sindicância designada pela PRT/PR-122/2005, de 2005, do Presidente da ECT, cabendo ao referido Grupo realizar inspeções, propor a adoção de providências, ou a correção de falhas e, se for o caso, sugerir a avocação do referido procedimento por parte desta Controladoria-Geral da União.

Art. 2º Designar os servidores **ANA LÚCIA CARRIJO FERREIRA**, Corregedora-Adjunta da Área de Infra-Estrutura, Siape nº 1.425.718; **LUIZ FELIPE ROSA DOS SANTOS**, Analista de Finanças e Controle, Siape nº 1.459.913; e **CLEBER TAKAMITI NISHIKAWA**, Analista de Finanças e Controle, Siape nº 1.097.281, para, sob a presidência da primeira, compor o Grupo de Trabalho.

Art. 3º Estabelecer o prazo de 60 (sessenta) dias para conclusão dos trabalhos e apresentação do respectivo relatório conclusivo.

Art. 4º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

  
WALDIR PIRES

RQS nº 03/2005 - CN -
CPM - CORREIOS
Fls. Nº <u>030</u>
Doc: <u>3573</u>

## PORTARIA N.º 121 , DE 18 DE MAIO DE 2005

O MINISTRO DE ESTADO DO CONTROLE E DA TRANSPARÊNCIA, no uso de suas atribuições legais, com fulcro no artigo 18, § 5º, incisos III e IV, da Lei nº 10.683, de 28 de maio de 2003, e

Considerando os termos da matéria jornalística publicada na Revista VEJA, edição nº 1.905, relatando indícios de irregularidades no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), entidade vinculada ao Ministério das Comunicações; e

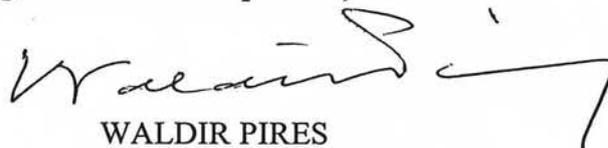
Considerando a solicitação constante do Aviso nº 00066/2005/GM/MC, de 16 de maio de 2005, do Senhor Ministro de Estado das Comunicações, para adoção das providências que o caso requer, no âmbito das atribuições desta Controladoria-Geral da União.

## RESOLVE:

Art. 1º Determinar à Secretaria Federal de Controle Interno a realização de Auditoria Especial no âmbito da Empresa de Correios e Telégrafos – ECT, com o objetivo de ampliar as ações de controle na área do Suprimento de Bens e Serviços, a fim de avaliar os atos de gestão relacionados aos procedimentos licitatórios e à gestão de contratos de bens e serviços.

Art. 2º Estabelecer o prazo de 60 (sessenta) dias para conclusão dos trabalhos e apresentação do respectivo relatório conclusivo.

Art. 3º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

  
WALDIR PIRES

RQST nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls. Nº 031
Doc: 3573

AVISO Nº 265/2005

Brasília, 18 de maio de 2005

A Sua Excelência o Senhor  
**EUNÍCIO OLIVEIRA**  
Ministro de Estado das Comunicações

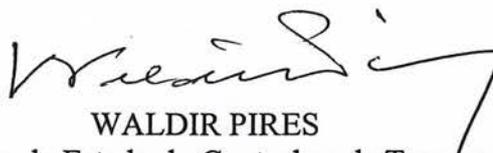
**Assunto: Comunica providências**

Senhor Ministro,

Cumprimentando-o, reporto-me ao Aviso nº 00066/2005/GM/MC, de 16/05/2005, no qual Vossa Excelência solicitou a esta Controladoria-Geral da União a adoção de providências, no âmbito das atribuições institucionais, para apurar os fatos descritos na matéria jornalística publicada na Revista Veja, edição 1905.

2. Comunico a Vossa Excelência que, com fulcro no artigo 18, §5º, incisos III e IV, da Lei 10.683/2003, constitui Grupo de Trabalho para acompanhar as atividades da Comissão de Sindicância instaurada na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos por intermédio da Portaria PRT/PR – 122/2005, de 15/5/2005, bem como determinei a realização de auditoria especial pela Secretaria Federal de Controle Interno nos contratos celebrados por aquela empresa.

Atenciosamente,



WALDIR PIRES  
Ministro de Estado do Controle e da Transparência

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls. Nº 032
3573
Doc:

Ofício nº 1146/CGU-PR

Brasília, 18 de maio de 2005

A Sua Senhoria o Senhor

**JOÃO HENRIQUE DE ALMEIDA SOUSA**

Presidente da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT  
Setor Bancário Norte, Quadra 01, Bloco A, 19ª ANDAR  
70.002-9000 – Brasília – DF

**Assunto: Comunica providências**

Senhor Presidente,

Cumprimentando-o, reporto-me ao Ofício 0273/PR, de 16/05/2005, no qual Vossa Senhoria informou a esta Controladoria-Geral da União à instauração de processo de sindicância para apurar os fatos descritos na matéria jornalística publicada na Revista Veja, edição 1905, conforme Portaria PRT/PR – 122/2005, de 15/5/2005.

Comunico a Vossa Senhoria que, com fulcro no artigo 18, §5º, incisos III e IV, da Lei 10.683/2003, o Ministro de Estado do Controle e da Transparência constituiu Grupo de Trabalho para acompanhar as atividades da referida comissão de sindicância, consoante cópia da portaria em anexo, bem como determinou a realização de auditoria especial pela Secretaria Federal de Controle Interno nos contratos celebrados por essa empresa.

Atenciosamente,

  
**JORGE HAGE SOBRINHO**  
Subcontrolador-Geral da União

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls. Nº <u>033</u>
Doc: <u>3573</u>



Memorando nº 2848 DICOM/DI/SFC/CGU-PR

Em, 16 de junho de 2005.

Ao Subcontrolador-Geral da União

**Assunto: Encaminhamento de Nota Técnica – Plano de Ação ECT**

Senhor Subcontrolador,

Encaminho a Vossa Senhoria, para aprovação, Nota Técnica nº 646/2005 - DICOM/DI/SFC/CGU-PR, de 10/06/2005, que trata do Plano de Ação para subsidiar os trabalhos de Auditoria Especial em curso na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT.

Respeitosamente,

  
VALDIR AGAPITO TEIXEIRA  
Secretário Federal de Controle Interno

Aprova. A.S.F.C  
16.06.05  
  
Jorge Hage Sobrinho  
Subcontrolador-Geral da União  
Controladoria-Geral da União  
03/2005 - CN -  
CPMI - CORREIOS  
Fls. Nº 034  
Doc: 573  




PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA  
CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO  
SECRETARIA FEDERAL DE CONTROLE INTERNO

Nota Técnica nº 646/2005/DICOM/DI/SFC/CGU-PR

**ASSUNTO:** Plano de Ação - Auditoria Especial na ECT – Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - Ministério das Comunicações.

Senhor Diretor,

1. Dando cumprimento à determinação contida na Portaria nº 121, de 18.05.2005, que trata da realização de auditoria especial no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, para fins de apuração dos fatos narrados pelo senhor Maurício Marinho, então chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais - DECAM, que integra a Diretoria de Administração - DIRAD, da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, apresento a Vossa Senhoria proposta de Plano de Ação que já se encontra em implementação, em razão da relevância dos fatos.

**1.1 Objetivo da ação de controle:** Ampliação das avaliações desta CGU sobre a gestão do suprimento de bens e serviços na ECT, tendo em vista os fatos constantes da gravação multimídia cujos trechos foram publicados pela revista “Veja” na edição de 18.05.2005, protagonizada pelo então Chefe do Departamento de Contratação e Administração de Materiais daquela Empresa.

**1.2 Objeto:** Licitações, contratos e demais atos de gestão pública praticados, considerados o desenvolvimento da missão institucional e o cumprimento das competências estatutárias da ECT na execução do Orçamento de Investimento e do Programa de Dispendios Globais – PDG.

**1.3 Prazo inicial estipulado:**  
Portaria nº 121: de 18.05 a 17.07.2005

**2. Caracterização da Entidade Auditada**

Empresa Pública:

Unidade Central - Presidência, Conselho de Administração e Fiscal e 6 (seis) Diretorias

Unidades Descentralizadas: 27 (vinte e sete) Diretorias Regionais nos Estados.

**3. Valor envolvido - CONTRATOS:**

1. Quantidade estimada de contratos em vigor (fonte: ECT): 600
2. Valor envolvido estimado: R\$2.3 bilhões.

RQST nº 03/2005 - CN-
CPMI : CORREIOS
Fls. Nº . 035
Doc: 3573

4. **Processos Licitatórios:**

Quantidade de processos licitatórios:

- Exercício de 2003: 162;
- Exercício de 2004: 207;
- Exercício de 2005: 108.

5. **Equipes de Auditoria:** 5 (cinco) equipes totalizando 28 auditores, sendo:

- 4(quatro) Coordenadores; e
- 1(um) supervisor.

Distribuição das atividades por natureza de contratação:

a) **Equipe de Supervisão e apoio operacional e jurídico** – 3 (três) servidores;

b) **Equipe 1:** avaliação das decisões centrais sobre obras e serviços de engenharia e de licitações com denúncias e ou comunicações que tramitam nesta CGU. **(5 servidores)**

- 4 (três) auditores e 1(um) coordenador – Coordenação DICOM;

c) **Equipe 2:** avaliação de licitações/contratações de equipamentos e serviços – TI. **(7 servidores)**

- 6 (seis) auditores e 1(um) coordenador – Coordenação DICOM, sendo 3 (três) com formação acadêmica em TI e 3 (três) com formação diversa, porém com experiência em trabalhos de auditoria em licitações e contratos de TI;

d) **Equipe 3:** avaliação de licitações e contratações de fornecimentos e de serviços de transporte da carga postal via aérea e gestão de pagamentos - **(7 servidores)**

- 6 (cinco) auditores e 1(um) coordenador – Coordenação DICOM;

e) **Equipe 4:** avaliação de licitações e contratações de serviços em geral, inclusive aluguel.

- 5 (cinco) auditores e 1(um) coordenador – Coordenação a definir - **(6 servidores)**.

**Assessoramento:** as equipes de auditoria necessitarão de suporte técnico e operacional adicional, que poderá ser proporcionado por Unidades que integram a estrutura organizacional da CGU.

6. **PRIORIDADES**

As ações de controle estão desenvolvidas mediante a priorização dos seguintes assuntos:

6.1 **Os fatos narrados na gravação.**

Todos os tipos de contrato e de empresa expressamente apontados na gravação da conversa do empregado da Empresa senhor Maurício Marinho, envolvendo serviços e fornecimentos, quais sejam:

6.1.1 **Serviços:**

- tecnologia da informação – (assistência técnica, manutenção e desenvolvimento)
- serviços de transporte da carga postal – Rede Postal Aérea Noturna;
- transporte de superfície;
- obras/serviços de engenharia;
- mão-de-obra – terceirização;
- consultoria
- terceirização de serviços de advocacia;
- serviços de informática – manutenção e desenvolvimento;
- manutenções diversas
- vigilância e segurança;
- climatização do edifício sede da ECT;
- correio híbrido postal.



**6.1.2 Fornecimentos:**

- equipamentos de informática – (Kit – computadores e impressoras e notebooks)
- bicicleta;
- veículos – Vans
- motocicletas;
- uniforme; - (boné, cinto, camiseta e outros)
- cofres;
- tênis;
- bobinas;
- papel;
- cartuchos;
- formulários e outros;
- fecha mala – caixeta;
- mochilas;
- medicamentos; e
- equipamentos de mecanização da triagem.

**6.1.3 Bens imóveis**

- construção e locação

**6.2 Denúncias**

A totalidade das denúncias e comunicações sobre prática de atos irregulares que tramitam nesta Controladoria Geral da União.

**7. Abrangência e Extensão dos exames**

Na análise de cada um dos itens acima elencados serão avaliados:

- as decisões superiores;
- a aprovação de projetos;
- os editais;
- os processos licitatórios ou de dispensa e inexigibilidade;
- os contratos e aditivos;
- a concessão de reequilíbrio econômico-financeiro;
- as licitações revogadas, suspensas, canceladas, em processamento e em elaboração;
- a execução física dos contratos.

Para o fim destas avaliações serão desenvolvidos e aplicados, para cada processo, os procedimentos específicos necessários, incluindo-se os atinentes à verificação física da prestação de serviços, entrega de bens e equipamentos ou obras, os quais poderão envolver ações a serem empreendidas nas Unidades da Federação.

Cumpridas as prioridades indicadas no item 6 precedente, as ações de controle poderão ampliar-se a outros processos de licitação e contratos não abordados na fita e sobre os quais não conste denúncia.

Na conclusão das análises de cada processo licitatório/contrato de cada Equipe de Auditoria serão considerados, também, os resultados de trabalhos realizados pelos Departamentos de Auditoria e Inspeção da Empresa, sobre os quais serão aplicados testes de confiabilidade e avaliações quanto à natureza, escopo e providências adotadas pelas Unidades Auditadas.

Brasília, 10 de junho de 2005.

  
LUCIMAR CEVALLOS MIJAN  
Coordenadora-Geral de Auditoria dos Programas  
da Área de Comunicações

De acordo. Encaminhe-se ao Secretário Federal de Controle Interno para aprovação.

  
MARCOS LUIZ MANZOCHI  
Diretor de Auditoria de Infra-Estrutura

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Ins. Nº 037
Doc: 3573

**CGU - Controladoria-Geral da União**

**De:** carteiro brasil [carteiro\_brasil@yahoo.com.br]  
**Enviado em:** sexta-feira, 20 de maio de 2005 23:14  
**Para:** arthur.virgilio@senador.gov.br; cgu@planalto.gov.br;  
ch@claudiohumberto.com.br; jefperes@senador.gov.br;  
moises.freitas@planalto.gov.br; pf  
**Assunto:** Correios

O negocio dos remedios foi armado a pedido da diretor de recursos humanos.

os envolvidos ou negociadores:  
diretor robinson  
assessor executivo gerson bukvecs  
assessor jose roberto andrade (homem do M. Marinho)

Negócio  
com remédios

Na gravação relatada por "Veja", o ex-chefe do Departamento de Contratação e Administração de Material Maurício Marinho citou ainda um esquema montado para compra de remédios mais baratos para os funcionários dos Correios. Seria um negócio de R\$ 60 milhões e atenderia a uma articulação feita pelo diretor de Recursos Humanos, indicado pelo PMDB da Paraíba, Robinson Viana da Silva, e envolveria pelo menos um deputado e um senador. O senador seria o líder do PMDB no Senado, Ney Suassuna (PB), responsável pela indicação de Silva. Ontem, por meio de sua assessoria, Suassuna confirmou a indicação, mas disse desconhecer qualquer irregularidade cometida por Robinson Silva no cargo. A assessoria do senador acrescentou que, na semana passada, Suassuna já havia formalizado a devolução dos dois cargos que tinha no governo Lula: o da ECT, ocupado por Robinson Silva, e outro na Sudene. Suassuna, segundo assessoria, assegura que a devolução dos cargos nada tem a ver com a denúncia do esquema de propina na ECT.

pelo bem do serviço publico

carteiro

Yahoo! Mail, cada vez melhor: agora com 1GB de espaço grátis! <http://mail.yahoo.com.br>

RQS nº 03/2005 - CN -
CPML - CORREIOS
Fls. Nº 038
Doc: 3573

&#8220;representante da HHP&#8221;.

Os representantes dos Correios nas negociações com a empresa SEAL e HHP são:

Romulo Salvino (presidencia)  
Marcos Cesar (Fioravanti)  
Edilberto petry e Agostinho Trindade (Eduardo Medeiros)

Como colocado pelo chefe do DECAM Mauricio marinho as licitações (sempre Pregão) eram direcionadas de maneira que não houvesse concorrência. Na última licitação apareceu uma concorrente que foi desclassificada, ganhou na justiça a reclassificação e a saída foi cancelar a licitação em janeiro de 2005.

pelo bem do serviço público, os correios pedem uma limpeza geral na presidencia, diretorias e departamentos.

carteiro

Yahoo! Mail, cada vez melhor: agora com 1GB de espaço grátis! <http://mail.yahoo.com.br>

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls. Nº <u>039</u>
<u>3573</u>
Doc: _____

CGU
Proc: 9184/05
Fls: 02
Func: <i>je</i>

RECEBIDO
CGUPE
Em. 20.05.05
As 16.30 horas
<i>mf</i>

AO  
CHEFE DA CONTROLADORIA GERAL DA UNIÃO EM PERNAMBUCO  
**Sr. Deolindo Pedro de Aquino Filho**  
Av. Alfredo Lisboa, 1.168 – Edf. Ministério da Fazenda- sala 304 Recife Antigo  
RECIFE-PE CEP- 50.030-904

Doc.  
00014

**ASSUNTO: DENÚNCIA DE PECULATO OCORRIDA EM ADMINISTRACAO REGIONAL DOS CORREIOS EM PERNAMBUCO**

Encaminhamos documentação para apreciação e análise por parte desse órgão de controle externo do Governo Federal, contendo provas comprobatórias documentais em anexo, visto que tal denúncia já foi encaminhada para a Gerencia de Inspeção da Diretoria Regional dos Correios em PE, através do SEDEX SR 541997598 BR, postado em 27/04/2005, aos cuidados do Sr. Jorge Carlos da Silva Tavares, para que o mesmo realizasse os devidos cumprimentos e diligencias normatizadas no Manual de Controle Interno, sem, no entanto, que fossem adotadas as providencias pertinentes ao caso em questão, a qual foi promovida uma verdadeira operação "abafa" por parte de inspetores da Regional Pernambuco, com o beneplácito da Diretoria Regional, a qual considerou uma operação normal o rombo financeiro causado pelos procedimentos inadequados do gestor Ednilson Francisco da Silva, matrícula 8891580-8, lotado na Região Operacional 02, em Garanhuns/PE, o qual exerce a função de Gerente Regional juntamente com o também colaborador Gerson Barbosa da Silva, também lotado na Região Operacional -02 , os quais utilizaram sem parcimônia o veículo locado pela ECT para utilização em serviço, sendo que sua utilização foi comprovadamente realizada em proveito pessoal, conforme provas irrefutáveis em anexo, juntamente ao pedido irregular de diárias, onerando os cofres da ECT, que por se tratar de dinheiro público, entendemos que torna-se mister uma investigação minuciosa dos fatos, sob pena de conivência por parte de dirigentes da Administração Pública Federal, fato que está sendo levado ao conhecimento da imprensa escrita e falada, aos órgãos externos de fiscalização do uso de verbas públicas federais, ao passo que tais informações estão sendo enviadas concomitantemente ao TCU – em sua secretaria no estado de Pernambuco, pois desta forma se evitará o que ocorreu recentemente, com a operação "abafa" desenvolvida pela Gerencia de Inspeção dos Correios em Pernambuco, pois após receber a denúncia com as referidas provas incontestáveis, a inspetoria sequer afastou os envolvidos, visto que tratase de um caso de peculato- que no dicionário Aurélio quer dizer: - Delito de funcionário público que se apropria de valor ou qualquer outro bem móvel em proveito próprio ou alheio. Entretanto, utilizar veículo da ECT em benefício próprio, reiteradas vezes, e ainda solicitar diárias irregulares para viagens não realizadas ou com valores acima do regulamentado caracteriza-se explicitamente em peculato, e conforme o Manual de Controle Interno dos Correios, em seu módulo 7, capítulo 3, item 2 decorre que:

**"APROPRIAÇÃO ILÍCITA ( ALCANCE OU PECULATO) 2.1 No decurso do processo nº 03/2005 - CN -**

ROS nº 03/2005 - CN -
CPML - CORREIOS
FIS. Nº 040
Doc: 5573

CGU
Proc: 9184/05
Fis: 03
Func: me

trabalhos de apuração, constatado o ilícito, o(s) sindicante(s) deverá ( ao) comunicar o fato ao superior hierárquico, pela via mais rápida, para providenciar o afastamento do empregado do exercício de suas atividades normais, da forma mais eficaz possível. " Contudo, não foi o que ocorreu, nem sequer foi aberto processo administrativo. Observa-se ainda que, de acordo com a competência da Controladoria Geral da União, conforme Lei 10.683 de 28 de maio de 2003, em seu artigo 17, descreve que: "À controladoria Geral da União compete assistir direta e imediatamente ao Presidente da República no desempenho de suas atribuições, quanto aos assuntos e providencias que, no âmbito do poder Executivo, sejam atinentes à defesa do patrimônio público, ao controle interno, à auditoria pública, às atividades de ouvidoria geral e ao incremento da transparência da gestão no âmbito da Administração Pública . Já na Lei 4.785 de 21 de julho de 2003, em seu artigo 10, À Ouvidoria Geral da União compete: apreciar e emitir parecer sobre manifestações e representações relacionadas com procedimentos e ações de agentes públicos, órgãos e entidades do poder Executivo Federal; propor a adoção de medidas para a correção e a prevenção de falhas e omissões dos responsáveis pela inadequada prestação do serviço público.É dever, portanto, desse órgão de controle externo apurar criteriosamente as irregularidades aqui apontadas, visando ao correto funcionamento das unidades organizacionais da Administração Pública Federal, utilizando e aplicando os recursos materiais e financeiros conforme o estabelecido em Lei, punindo os responsáveis pela "farra com dinheiro público", haja vista que especificamente nesta denúncia, foram percorridos 9.935 km ( Pasmem! Nove mil, novecentos e trinta e cinco quilômetros) com veículo da ECT, em viagens particulares, gerando um rombo financeiro , na ordem de R\$ 1.300,00 ( Pasmem novamente!!! Hum mil e trezentos reais ) com abastecimentos de combustíveis, todos patrocinados pelos cofres da ECT, a um custo estimado em R\$ 2.20 o litro de gasolina em Garanhuns/PE, considerando que o veículo percorre 18Km por litro, somando-se a isso, as diárias irregulares também comprovadamente anexadas, uma a uma, onde estima-se que esse órgão represente a fiscalização dos recursos públicos federais em poder da ECT, com isenção, imparcialidade e profissionalismo, evitando assim, mais um escândalo da estirpe do que atualmente estamos vivenciado, amplamente divulgado pela imprensa, quando o Líder do PSDB na câmara, Alberto Goldman( SP) vai pedir que o Conselho de ética da Câmara e o Ministério Público Federal investiguem a denúncia sobre a existência de um esquema de propinas nos Correios, que seria comandado pelo deputado Roberto Jefferson ( RJ) , presidente nacional do PTB e um dos mais próximos aliados do Palácio do Planalto, pois tornou-se público que o Diretor de Administração dos Correios, o Sr. Antonio Ozório Batista está sendo afastado da função, até que sejam apuradas as denúncias publicadas em a revista Veja e em todos os sites de informações jornalísticas da internet, por ter sido flagrado recebendo propina no valor de R\$ 3.000,00 ( Três mil reais) em decorrência de licitações fraudulentas, na Administração Central dos Correios em Brasília-DF.

Diante do exposto, baseando-se no estabelecido no Manual de Controle Interno, que discorre que: " é dever do empregado que tomar conhecimento de irregularidades cometidas por colaboradores , no exercício de suas atividades, denunciar aos órgãos de controle interno, sob pena de

RQS nº 03/2005 - CN
CPMI - CORREIOS
Fis. Nº 041
3573
Doc: _____

CGU
Proc: 9184/05
Fls: 04
Func: ME

convivência. " , foi pautada a decisão em remeter-lhes este amplo conjunto de informações e provas para que sejam tomadas as devidas providencias pertinentes ao caso.

Atenciosamente,

*Iara Lins Bezerra Cavancanti*

IARA LINS BEZERRA CAVANCANTI

RQST nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls. - Nº 042
Doc: 3573

## CGU - Controladoria-Geral da União

**De:** carteiro brasil [carteiro\_brasil@yahoo.com.br]  
**Enviado em:** sábado, 21 de maio de 2005 15:20  
**Para:** cgu@planalto.gov.br; pf  
**Cc:** falecom@estado.com.br  
**Assunto:** CORREIOS

Doc.  
00015

Licitação previamente combinada e direcionada.

As empresas HHP tiveram a cobertura da CAB e da EA-3.

Toda a preparação foi efetuada com as tres empresas do mesmo grupo pelo Sr. Ediberto Petry.

As "intrusas" ou outras empresas como coloca o Sr. Mauricio Marinho, tinham que ser desclassificadas de qualquer forma.

substituição do pregoeiro  
exigencias alem do edital  
etc.  
ate mesmo cancelamento da licitação

[http://www.correios.com.br/institucional/licit\\_compras\\_contratos/licitacoes2/resumo\\_editais.cfm?origem=PG000059/2004&dr=1](http://www.correios.com.br/institucional/licit_compras_contratos/licitacoes2/resumo_editais.cfm?origem=PG000059/2004&dr=1)

toda a documentação do processo encontra-se no endereço acima, com excessão do recurso administrativo que contem dados que demonstram ser tanto os equipamentos da HHP como da Intermec adequados no atendimento das especificações e dos serviços a serem executados pelos correios.

A exigencia de comunicação IRDA, que não é uma necessidade real, foi incluída para desclassificar as outras empresas do ramo como a Symbol que teve problemas na licitação anterior ganha pela HHP. (vejam esta documentação tamebm para entender a extensão das ligações que o Sr. Mauricio marinho faz)

Por extensão tambem devera ser verificada a licitação de impressoras que foi preparada para a SEAL porem a Omni apareceu e venceu. Foi desclassificada embora o equipamento ofertado fosse o mesmo da SEAL ou seja impressora zebra.

Desclassifica a Omni (acordo monetario), cancela a licitação e contrata a SEAL por dispensa de licitação no final de dezembro de 2004.

Os tecnicos da CIPRO, diz e-amil que circula na rede dos correios, estão tremendo e fazendo xixi nas calças pois foram obrigados a assinar pareceres absurdos.

carteiro

RQS nº 03/2005 - C
CPMI - CORREIO.
Fts. Nº <b>043</b>
<b>3573</b>
Doc: _____

Yahoo! Mail, cada vez melhor: agora com 1GB de espaço grátis! <http://mail.yahoo.com.br>



De: Postal@yahoo.com.br  
Enviado em: sábado, 21 de maio de 2005 19:01  
Para: cgu@planalto.gov.br  
Assunto: Denúncia

Doc.  
00016

Nome - ...  
E-Mail - Postal@yahoo.com.br  
Documento - 999999999Orgão Expedidor - SSPSP  
Endereço - ...  
CEP - 70002-900  
Cidade - Brasília  
UF - DF  
Telefone - 999-9999  
Denúncia - Denúncias de corrupção  
Negócios de Gim nos Correios

Ana Maria Campos e Matheus Machado  
Do Correio Braziliense - 21/05/2005

21/05/2005

09h27 - Um dos ramos dos negócios da família do deputado distrital Gim Argello (PTB), licenciado da Câmara Legislativa, por ocupar a função de secretário de Trabalho do governo do Distrito Federal, são terceirizações da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT). A empresária Márcia Cristina Argello, mulher do parlamentar, que é o atual presidente regional do PTB, é proprietária de uma franquia dos Correios no Setor Comercial e Sul (SCS), uma das mais rentáveis do Distrito Federal. A loja, no edifício Carioca, tem autorização para postagem de cartas, telegramas, encomendas e recebimento de contas.

Um outro ponto de atendimento dos Correios, em Taguatinga Norte, já pertenceu ao casal. Mas, segundo Gim, a franquia foi vendida pela mulher dele em 2001, por R\$ 134,5 mil, a um empresário local. Hoje pertence a de Luciene Barros Fernandes e Michele Cagali. Os registros do Sistema Integrado de Administração dos Serviços Gerais do Ministério do Planejamento, que fornece dados sobre as empresas que mantêm relações com o governo federal, ainda não atualizou a alteração.

O distrital aparece como principal acionista da empresa Garantia Serviços Postais Ltda., que administra a franquia na QNG 30, em Taguatinga. "Não participo dessa empresa desde 1997. Saí antes de me tornar deputado distrital", afirma Gim. A franquia do Setor Comercial Sul pertence à empresa RR Serviços Postais e Telemáticos, que tem como principal acionista a esposa do distrital. Mas a loja é administrada pelo cunhado de Gim, Waldir Guido Varandas Júnior. "Não tenho qualquer influência sobre essas franquias. O fato de eu ser deputado até atrapalha", afirma o distrital.

Embora seja deputado distrital, Gim tem muito prestígio no PTB. Há dois meses, seu amigo e presidente nacional da legenda, deputado Roberto Jefferson (RJ), decretou uma intervenção no PTB local, destituindo o deputado Alberto Fraga (DF), hoje sem partido, para que Gim assumisse o comando regional com "carta-branca" para novas filiações. Na semana passada, Jefferson e o ministro do Turismo, Walfrido dos Mares Guia, participaram de uma festa em comemoração ao aniversário de casamento do distrital, na residência dele, no Lago Sul.

As duas franquias foram autorizadas em 1992, quando não havia a Lei de Licitações (8.666/93). Segundo um funcionário dos Correios, naquela época o critério para escolha dos franqueados era subjetivo. O sistema de franquias foi idealizado para que a estatal se concentrasse nos atendimentos mais rentáveis, no atacado. As terceirizações tinham o propósito de focar o varejo. O empresário recebe a franquia e tem como lucro 16% do contrato. Hoje, no entanto, muitas franquias têm atuado no

BQS nº 03/2005 - CN-  
CPMI - CORREIOS  
Fis. Nº 044  
Doc: 3573

varejo, o filé-mignon da postagem.

Nos Correios, Gim Argello tem também um velho conhecido. Funcionário do órgão há mais de 25 anos, Fernando Godoy - assessor afastado da Diretoria de Administração por causa das denúncias de envolvimento num suposto esquema de corrupção nos Correios - é filiado ao PTB-DF. Mas os dois se conheceram no PFL-DF, partido em que Gim começou a vida política. Entre 1993 a 2001, Godoy foi diretor-regional dos Correios no Distrito Federal. "Conhecer o Fernando (Godoy) não tem nenhuma vinculação com as franquias porque elas foram liberadas antes de ele assumir a direção regional", afirma Gim.

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
- 045
Fls. Nº
5573
Doc:

De: carteiro brasil [carteiro\_brasil@yahoo.com.br]  
Enviado em: quarta-feira, 26 de maio de 2004 22:08  
Para: CGU@planalto.gov.br  
Assunto: Corrupção nos Correios

CGU	
Proc.	4841/04
Fls.	01
Func.	

Prezado Sr.

Os correios acabaram de assinar prorrogação do Contrato Correios x Embratel para prestação dos serviços de rede.

O acordo foi negociado pelo Sr. Marcelo Macedo no total de pouco mais de R\$ 25.0000.000,00 para a Embratel e R\$ 5.000.000,00 para a comissão ou grupo de amigos da Diretoria de TI.

Isto resultou numa renovação contratual de mais de R\$ 30.000.000,00 por um serviço contratado e que até o momento não foi totalmente executado pela Embratel embora o prazo já tenha vencido a muito tempo.

Uma visita nas regionais podera demonstrar que esta empresa ainda não completou a entrega do contratado porem continua recebendo as faturas cheias. As multas são negociadas a portas fechadas somente para disfarçar.

A comprovação poderá ser verificada pela recente aquisição de imovel de luxo efetuada pelo mesmo.

carteiro

Participe da pesquisa global sobre o Yahoo! Mail:  
[http://br.surveys.yahoo.com/global\\_mail\\_survey\\_br](http://br.surveys.yahoo.com/global_mail_survey_br)

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls. Nº 046
Doc: 3573

**CGU - Controladoria-Geral da União**

Controladoria-Geral da União  
CGU / DF

00190.009962/2005-57



**De:** darlanespinosa@correios.com.br  
**Enviado em:** quinta-feira, 2 de junho de 2005 10:11  
**Para:** cgu@planalto.gov.br  
**Assunto:** Denúncia

Doc.  
00018

Nome - darlan ferreira espinosa  
E-Mail - darlanespinosa@correios.com.br  
Documento - 3038384388  
Endereço - rua joaquim cruz 555/20  
CEP - 90660300  
Cidade - Porto Alegre / Brasil  
UF - rs

Telefone - 5132208771

Denúncia - Em relação as denúncias de corrupção relativas aos correios, sujiro que também que sejam feitas apurações com relação as firmas prestadoras de serviços em manutenção predial, bem como empresas que fazem obras para o correio pois são sempre as mesmas e inclusive formadas por ex-funcionários, sendo que obras realizadas são de baixa qualidade profissional e sem a fiscalização e inspeção final necessárias.

RQS nº 03/2005 - CN
CPMI - CORREIOS
Fls. Nº 097
Doc: 3573



**CGU - Controladoria-Geral da União**

**De:** carteiro brasil [carteiro\_brasil@yahoo.com.br]  
**Enviado em:** quarta-feira, 8 de junho de 2005 08:29  
**Para:** arthur.virgilio@senador.gov.br; cgu@planalto.gov.br;  
dep.cironogueira@camara.gov.br; falecom@estado.com.br;  
fbezerra@senador.gov.br; heloisa.helena@senadora.gov.br;  
jefperes@senador.gov.br; moises.freitas@planalto.gov.br; pf;  
politica@correioweb.com.br; PROTOCOLO da PR (DIDOC)  
**Assunto:** Cuidado com esses nomes - CORREIOS

Doc.  
00019

Prezados Srs.

Reunidos ontem na Presidencia da ECT, os diretores exonerados ou demitidos, se reuniram para traçar os caminhos para a tentativa de manter escondido todos os acordos efetuados pelos mesmos.

A primeira decisão devera ser colocar no cargo de diretor os respectivos assessores executivos que como é de conhecimento dos funcionarios honestos da empresa, são os operadores ou condutores dos planos de atuação de cada diretoria. O comando das ações para a arrecadação das propinas sempre foram conduzidos pelos assessores executivos.

Janio Cezar Pohren auxiliado pelo Sinécio Jorge Greve, Virgilio Brilhante, Georges Maximiano, Romulo Salvino e Marcos Cesar Silva são os operadores "internos" do presidente Joao Henrique. Cleber e Renato (não sei o sobrenome) são os operadores externos. Jose Otaviano Pereira é o responsável pelo recolhimento das contribuição da empresa LINK contratada para cuidar da area de propaganda e publicidade.

Fernando Leite de Godoy auxiliado por Mauricio Marinho, Marta Maria Coelho, Tania Regina Munari, Helcio Almeida Sa Abreu, Antonio Queiros Pacheco, Julio Cezar Chaurais, Alvim Pazzeto Operam os trabalhos da Diretoria de Administração para o Osorio.

Everton Luiz Cabral Machado coordena todas as acoes de recolhimento de propinas auxiliado por Claudio Mathias Cabral (bradesco - seguro postal, unisys - maquinas de franquear etc, Agostinho Pereira Junior (Postel, ABN), Claudio Queiroz (contratos em consignação), Antonio de Paula Braquehais (endereço eletrônico, loja virtual, correios reverso (Politec), Ito Brever (pesquisas eleitorais para o PMDB), Pedro Feijo (SEAL, HHP, etc), Marcos Lopes (homem do Silvio Santos - telesena), Francisco Inacio de Albuquerque (michel temmer - proteção da rede franqueada) operam os trabalhos da Direoria Comercial para o Fioravante.

Ana Maria Fonseca (antes era o Paulo Cesar mas brigou com o diretor) coordena todas as acoes auxiliada pelo Fernando Miranda (aditivos do Bradesco), Decio Braga, Meri Olivio Chiodelli operam os trabalhos da Diretoria financeira do ricardo Caddah.

Fabio Cesar coordena as ações auxiliado pelo Janio Cesar Pohren (transportes aéreos), Julio Imoto, Jose garcia Mendes, Alexandre Ribeiro (contratos de logística), Alberto Mello Matos operam os trabalhos da diretoria de operações.

Vanine Magalhaes coordena as ações auxiliado pelo



Adauto Tameirao, Marcelo Macedo de Castro, Edilberto Petry operam cada um dos acima citados os grupos de interesse: as áreas de equipamentos de informática e sistemas (ACECO, SEAL, HHP, HP, 3COM, mão de obra terceirizada (logus, politec), obras de engenharia (SIEMENS, NEC, Crisplant, Concremat, Carrier - Proclima, Obras de Construção etc) com o auxílio dos chefes de departamento operam os trabalhos da diretoria de tecnologia e infra-estrutura.

Os grupos, principalmente, compostos de administradores postais, que estudaram e moraram juntos no Guara, atualmente compoem as "quadrilhas dominantes" na administração central dos Correios.

\* Advogados do departamento jurídico sempre arrumam uma forma de viabilizar as ações dos grupos.

nota: O presidente Egidio Bianchi acabou com o curso de administração postal depois que descobriu como estava funcionando essas quadrilhas de amigos.

Os funcionários honestos dos Correios desejam uma limpeza geral para que possam continuar servindo com dignidade a população brasileira.

carteiro

Converse com seus amigos em tempo real com o Yahoo! Messenger  
<http://br.download.yahoo.com/messenger/>

RQS nº 03/2005 - CN - CPMI - CORREIOS
Fls. Nº <u>049</u>
<u>5573</u>
Doc: _____