

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
NOME VISITANTE:	Joel Santos Filho	João Carlos Vilela
EMPRESA VISITANTE:	PART	ENCOM
TELEFONE:	99327423	
DATA/HORA ENTRADA:	12/04/2005 17:54	12/04/2005 17:55
DATA/HORA SAÍDA:	13/04/2006:45	13/04/2006:14
CRACH:	00.1.6.93916973	00.1.6.93916833
NOME VISITADO:	Francisco das C. Alves rodrigue	Francisco das C. Alves rodrigue
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 tá 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 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.
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. Agora, os projetos são muito bem direcionados, muito bem trabalhados.(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 (<i>incompreensível</i>)... aí vai, é colocado lá em cima (<i>apontando para os andares</i>)

		<i>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.
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 <u>quase que 30% abaixo da NOVADATA e da POSITIVO</u> 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

RQ6 nº 03/2605 - CN -
CPMI - CORREIOS

Fis Nº

Doc:

RQ6 nº 03/2605 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fis Nº 1116

Página 3 de 23

Doc:

USA 8 milhões

3764

		de equipamentos pras 1560 Agências Franqueadas. Como é que nós poderíamos automatizar as Agências Franqueadas? Eu tô fazendo a Agência Própria, e tô 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 [incompreensível] mexe), mas se fala (incompreensível) em grandes servidores (incompreensível) 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 (incompreensível). 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 tá 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 (Marinho aponta para o teto) 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, tá? 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 (incompreensível).
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? (incompreensível) Tem uns que 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.

RECIBO Nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS

Fis Nº _____

RECIBO Nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS

1997

Rágina 4/0628

		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. Ai 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.
		(Aqui Marinho é interrompido pela Secretária, que lhe entrega um bilhete, informando sobre Antônio Pedreira).

RGS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fls. Nº 1448
 3764
 Página 5 de 23 -- /
 Doc:

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 Jéferson, 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.
34m25s	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? Ai não dá. Este tipo de coisa não dá para fazer e isso a maioria dos lobistas quèr. 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? Especifico: 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 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

ANT
REDA
P

REGISTRO DE DOCUMENTOS - CN -
CPM - COFREIOS
1449
5764

		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 títica 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 pregão com 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 * 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 tranquilidade, 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 ai para ele. Ai 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

CN -
CORREIOS
150

		, 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 ta tudo fechado, o cara chega aqui, olha...é lógico que ele vai dizer deu X aqui. O cara que sabe que deu X. Ta 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, ta? 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 umdesentendimento 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 vazar 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 estamos 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. Aí 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 Itautec, 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 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

RGS nº 632/005 - CN
CPMI - CORREIOS

1452

		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, é 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 que dar duas-três camisetas pro carteiro, tudo controlado
1h4m25s	ALCOM	Eu estou falando que essa área é muito forte,
1h4m28s	Marinho	Essa área aqui nós carecemos de bons fornecedores, nós temos um da PB, para você ter uma idéia, e um do AM, que entrou agora, ganhou dois contratos de 100 milhões de reais cada um, mas eu não tenho fora desses dois, por incrível que pareça, na área de uniforme, nenhum do sul do país, todos que eu tinha do sul do

RQS nº 03/2005 - C
 C/CPMI
 CORREI
 455
 3764

		país, foi contrato cancelado, impedimento de licitar, 2 anos, 3 anos, 5 anos, porque o cara ganha, empurra, recebe autorização, não entrega o produto ou entrega aquilo que você não comprou, aquilo que ele não entregou, a título de amostra que foi aprovado, depois do contrato assinado é um Deus nos acuda, então o volume de picareta nessa área é muito grande... portanto nós não temos bons fornecedores, os melhores que eu tenho é um da PB, de Guarabira, e um de Manaus, para você ter uma idéia, (???) tá entrando um agora (???) de Anapolis, mas como é uma empresa nova, (???) eu estou mandando fazer uma diligência lá, (???) amanhã, (???) pega o carro, vai lá. Os dois contratos estão lá em cima. Contrato aqui é o seguinte, quando é menor que 650...mil reais, quem assina sou eu e um Diretor, tá? Quando é maior que 650.000, eu assino o relatório, mas quem assina o contrato, é o Diretor e o Presidente, entendeu? Então todos os contratos maior que 650 mil, (???) eles sabem disso, entendeu? Abertura de processo licitatório: menor que 650.000, é o Diretor, maior que 650.000, é o Presidente, (???) faz relatório, Diretor assina, mas quem autoriza é o Presidente, então não tem como fugir do conhecimento desse pessoal do que está acontecendo, e outra, a prestação de contas é mensal, tem relatório mensal de desempenho, por conta, você sabe o que cada área comprou, que contrato foi assinado, quanto se pagou, isso é tudo sistema entregue, não tem como fugir, (???) um contrato com a ALCOM, eu tenho a vida de vocês todinha, tá? E ele lá encima também, (???) pega o relatório, pega o histórico,
1h6m50s	ALCOM	(???) petróleo,
1h6m53s	Marinho	Tem de ser um negócio bem fechadinho, bem arrumado, bem acertado,
1h6m57s	ALCOM	Bom, deixa eu .. agora...
1h6m58s	Marinho	Agora no partido, todo fornecimento tem sido por aqui, de informações e acompanhamento de projetos, de trabalhos, de pedidos, entendeu? Tem coisa que dá, tem coisa que não dá, é o ... (vamos dizer) o padrinho lá,(???) vai te dar uma cobertura a uma empresa, muito amigo dele, ajuda na campanha (???) a empresa quer, ai..pô...que o que eu fiz: o contrato ia vencer em março deste ano, o que eu fiz? Eu dei um prazo de 6 meses, iniciei (???) o que chamo de gestão filho, (???) contrato, algum problema? (???) é o chefe do Brasil todo, solicito as regionais, como é que tá o serviço, pá, pá, pá ... você tem que fundamentar, não posso chegar ai ... né?
1h7m52s	ALCOM	Tudo bem então, deixa eu perguntar uma coisa como você está em relação a NOVADATA...
1h7m56s	Marinho	Ela tem pedidos aqui de reequilíbrio (???)
1h8m0s	ALCOM	Sem falar muito
1h8m2s	Marinho	Nem vem, de vez em quando aparece, (???)
1h8m6s	ALCOM	(???) ...mais forte?
1h8m7s	Marinho	Olha, no fornecimento de material, o mais forte é ele, (dentro dos Correios) computadores, esse negócio,
1h8m15s	ALCOM	A NOVADATA?
1h8m15s	Marinho	A NOVADATA. Pelo menos nos últimos 2 anos eles têm vencido vários (???) aqui dentro, na última licitação que eles pensaram que ia ganhar (???) ai é que deu problemas, não tinha nada acertado, acertaram com a Tecnologia, estou falando aqui para vocês, fizeram um processo licitatório, (???) ai eles chegaram lá em baixo, só tinha a NovaData, (???) e uma outra, o que que eles fizeram? acertaram com o cara lá de baixo: vamos... né? não acontece a licitação, verificaram o tamanho de um deles (???) acharam aquele preço (???) por equipamento estava muito baixo, (???) como eu estou sabendo (???) disso? (???) tá dentro da DIRAD, o pregoeiro está dentro da Diretoria aqui nossa, CPL é subordina aqui dentro, contratação, instrução de (processos), tá tudo aqui dentro da DIRAD.
1h9m23s	ALCOM	Ummm
1h9m23s	Marinho	Só que foram lá e ajustaram, cadê a licitação? a... não deu... deu deserta. vamos marcar uma outra,
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.
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 e que aqueles

- CN -
REIOS
1457
3764

		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 máquina 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, Italttec, Ricoi, 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 gaíera. 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 ai 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 infima, 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 sei, 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 a gente

BRASIL - CN -
CORREIOS
158

		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 negócio 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 ??????, 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 cooperativas 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.

		<p>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.</p>
1h29m40s	Marinho	<p>-... 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.</p> <p>- 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.</p> <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	<p>- ... Deixa eu te falar uma coisa, sabe teve uma época que eu cheguei a pensar que o Robinson ia assumir a Tecnologia.</p>
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.</p>

RQS nº 03/2005 - CN -
CORREIOS
1460

		<p>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 pronto, está pronto, fechado redondo. Ele alocou o recurso, o recurso é dele, da área dele recursos humanos.</p>
1h34m51s	ALCOM	- de RH ?
1h34m52s	Marinho	<p>- RH.</p> <p>- 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...</p> <p>- 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.</p> <p>- 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</p>

		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. Ai, 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. Ai 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 cada um? O que compete ao Correio, Infraero, Eletronorte, Petrobrás? Entendeu! - Como é que nós ajudar esse pessoal, essas pessoas a se elegerem para continuar o processo? Entendeu! - 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.
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	- Não tenho mais nada, já contei que vou aposentar. - Já fui convidado algumas vezes, mas nunca tive um cacife forte. Agora, com o PTB,

RQS nº 03/2005 - CN -
CPTM - CORREIOS

FLS Nº 1462

3764

		me ajudou muito. Mas como tinha Senador, já tinha gente na frente, você tem que ficar na sua aguardando. - O PMDB esta tentando me fazer um convite, andei até meio preocupado.
1h40m4s	ALCOM	- Ai você se aposenta como Diretor, nê!
1h40m4s	Marinho	- 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! - A gente faz tudo fechado. Eu não faço nada sem...
1h40m19s	ALCOM	- Sem o consultar.
1h40m20s	Marinho.	- ...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! - 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. Aí 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!
1h41m7s	ALCOM	- Assim, é o ideal, lógico.
1h41m9s	Marinho	- Agora, tem duas pessoas em Brasília que são chaves dele: é o Ozório e o Presidente da Eletronorte. "Os mesmos que falamos deles". - Esses dois são os braços dele aqui em Brasília.
1h41m22s	ALCOM	- Pernas de sustentação, Antônio Ozório né.
1h41m26s	Marinho	- Antonio Ozório e o Salmeron. - 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! - 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.
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	- Não, a maioria da área de tecnologia é terceirizada. - 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. - Então, têm vários consórcios de empresas que colocam gente aqui dentro, administram, desenvolvem, "gerencia de documentos", digitalização de documento.
1h43m4s	ALCOM	- É por meio dos organismos é PNUDE, por aí...
1h43m7s	Marinho	- Tem até sala, que lá o cara monta, presta serviço e ainda coloca mão-de-obra. Isto está evoluindo muito. - Olha, tem um contrato aí, que não é da nossa área, mas que eu soube hoje: é contrato para mais de 100 milhões. - 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! - Isso é o que está evoluindo aqui dentro. Aí, se o grupo de vocês tem cacife para determinadas situações.. - Outro exemplo, nós precisávamos de um prédio ali em cima com 11 mil m ² de área;

PROS nº 03/2005 - CN -
CPML - CORREIOS
Fls Nº 1463

3764

		<p>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.</p> <p>- 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.</p> <p>- 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.</p> <p>- 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.</p> <p>- É por aqui que a gente vai entrar também.</p> <p>- Se fala até em mudar todos os equipamentos dele, rede, instalar tudo, isto é interessante para mim e para você.</p>
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	<p>- 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.</p> <p>- 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).</p> <p>- 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.</p> <p>- Quanto custa? Vai custar 15, 20 milhões ano.</p> <p>- 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!</p> <p>- Atualização tecnológica não me compete, compete a solução, quero nem saber. Correto!</p> <p>- Essa é uma idéia que passa por todas as estações de trabalho.</p> <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.

PROCS nº 03/2005 - CN -
 CPMI - CORREIOS
 Fis Nº 1464
 3764
 Doc:

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	- 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. - 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. - De vez em quando, uma pessoa vem, dá uma passadinha; tomar um café. - Vem aqui! A gente pega: olha! os projetos da DITEC estão aqui; tem interesse? Qual o interesse? Aí, esse me interessa.
1h50m19s	ALCOM	- O grupo não vai ficar mais próximo?
1h50m22s	Marinho	- E periodicamente, a cada quinze dias, um dia, eu tiro a relação e passo para ti, ta! - O danando é o Santinho. Esse nós temos que ter cuidado. Pois se vier Diretor da área aqui.
1h50m34s	ALCOM	- Para nós, isso é o mais importante.
1h50m37s	Marinho	- 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. - Diretor da Empresa, pô, né! Entreguei para ele. Ele vai me entrega para um grupo lá fora. - De repente, não deu uma semana direito: - Pô Marinho, os Caras estão discutindo aqui, com papel timbrado do Correio. - Entreguei para ele! - Falei: Oh, Diretor!
1h51m11s	ALCOM	- Qual Diretor ?
1h51m11s	Marinho	- No bar, rapaz ! - Maurício (1:51:13 - som praticamente imperceptível – definido por movimento labial) - 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. - Os Caras discutindo, tomando chopp, no Armazém do Ferreira. - Aí, o Cara me liga aqui. - Eu falei: não estou sabendo não! - Não, é da tua área porque ta escrito aqui: Departamento de Contratação. - Como é que se faz; entendeu! - 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! - Feito! Chama os Diretores! - Chamamos todos os Diretores numa rede: vamos conversar? Vamos! - Nós conversamos aberto, os acordos do PTB, tem ninguém. Bota todo mundo na mesa junto. - Aí, 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. - Então, a pressão é grande. - Eu vou dar para qualquer um? Não vou, pô! - Ou dou para alguém que está conosco ou a alguém que eles me pedem. - Aí, eu pego o processo todo com de pesquisa, análise. - É para entregar? É para entregar. Corto lá, entendeu! Tiro tudo – não tem problema nenhum. - O cara já entra estruturado.
1h52m50s	ALCOM	- É complicado

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS
Fls Nº 1465
3764
Doc:

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	- Ele chegou, foi lá, falou com o Presidente; foi ele quem deu, tudo bem. - 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. - Aqui a pressão é muito grande, é uma área muito visada. - O que tem de lobista aqui! - Quando eu começo e percebo, aí se vê que é gente me cobrando e tal...
1h53m26s	ALCOM	- Você já sabe.
1h53m27s	Marinho	- Se vai conversa e tal... - 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. - De repente, vem aqui Deputado, Senador conversar para mim poder facilitar... - Ai os outros falam: Diretor teve lá um Deputado... - Eu ligo para ele: - Olha, estou recebendo o Deputado Fulano de Tal. - Dependendo do negócio, sabe o que ele faz: ele desce do décimo sétimo e vem aqui... (gravação termina em 1:54:04) .

RQS nº 03/2005 - CN -
CPMI - CORREIOS

Fls Nº **1466**

Doc: **3764**