

Aviso n.º 1.949-SGS-TCU-Plenário

Brasília-DF, 26 de outubro de 2005

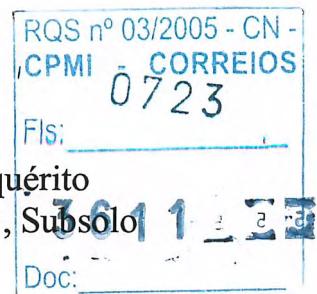
Senhor Presidente,

Encaminho a Vossa Excelência, para conhecimento, cópia do Acórdão proferido nos autos do processo nº TC 015.676/2005-9, examinado pelo Plenário desta Corte na Sessão Ordinária de 26/10/2005, bem como do Relatório e do Voto que fundamentaram aquela deliberação.

Atenciosamente,


WALTON ALENCAR RODRIGUES
Vice-Presidente,
no exercício da Presidência

A Sua Excelência, o Senhor
Senador DELCÍDIO AMARAL
Presidente da Comissão Parlamentar Mista de Inquérito dos Correios
Aos cuidados de WANDERLEY RABELO DA SILVA
Subsecretaria de Apoio às Comissões Especiais e Parlamentares de Inquérito
Praça dos Três Poderes, Senado Federal, Ala Alexandre Costa, Sala 13, Subsolo
Brasília - DF



ACÓRDÃO Nº 1.723/2005 - TCU - PLENÁRIO

1. Processo TC-015.676/2005-9 - c/ 01 volume e 01 anexo
2. Grupo II – Classe VII – Representação
3. Interessada: 1^a Secretaria de Controle Externo
4. Entidade: Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT
- 4.1. Vinculação: Ministério das Comunicações
5. Relator: Ministro Ubiratan Aguiar
6. Representante do Ministério Público: não atuou
7. Unidade Técnica: 1^a Secex
8. Advogado constituído nos autos: não há

9. Acórdão:

VISTOS, relatados e discutidos estes autos que cuidam da Representação formulada pela equipe de auditoria da 1^a Secretaria de Controle Externo, com fundamento no art. 86, inciso II, da Lei nº 8.443/1992 c/c o art. 246, **caput**, do Regimento Interno/TCU, versando sobre possíveis irregularidades no Contrato nº 13.180/04, celebrado entre a Empresa Brasileira de Correios de Telégrafos – ECT e a empresa Peoplesoft do Brasil Ltda., por inexigibilidade de licitação, destinado à aquisição de licenças de uso perpétuo com número irrestrito de usuários e serviços de suporte e manutenção do software Enterprise One da Peoplesoft.

ACORDAM os Ministros do Tribunal de Contas da União, reunidos em Sessão Plenária, diante das razões expostas pelo Relator, em:

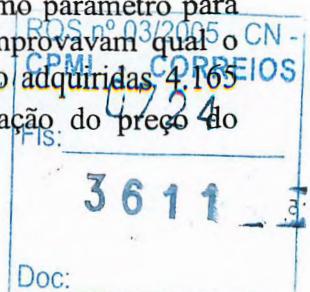
9.1. com fundamento nos artigos 235, **caput**, e 237, VI, do Regimento Interno/TCU, conhecer da presente Representação;

9.2. com base no art. 43, inciso II, da Lei nº 8.443/1992, determinar a audiência dos Srs. Renato Meyer Luiz, Edson Luiz Nunes Guimarães, Adilson Bonesso, Vivalde Cunha Resende, Roberto Motta Sant'anna, Edson Moiti, Carlos Roberto Dippolito, Elizabeth Cristina Teixeira, José Carlos Pires de Souza, Vânia Cristina de Santi Corrêa, João Alves Calixto de Oliveira, Eduardo Medeiros de Moraes, signatários do Relatório GPGEM 015/2004, e do Sr. Eduardo Medeiros de Moraes e Sr. João Henrique de Almeida Sousa, signatários do Contrato nº 13.180/04, para que apresentem, no prazo de 15 (quinze) dias, razões de justificativa em relação às ocorrências a seguir descritas:

9.2.1. utilização da informação de que seriam necessárias outras 14.294 licenças sem estudo detalhado e completo, como o efetuado no caso da apuração da necessidade das 3.696 licenças, relativamente ao Relatório GPGEM 015/2004, levando em consideração, ainda, que o chefe do DENAF informou que com o Sistema Informatizado de Transporte – SIT, aplicativo desenvolvido por aquele departamento, seria necessário adquirir apenas 1.233 (número posteriormente aumentado para 2.033) licenças em vez de 7.145 estimadas inicialmente, bem como inexistência de cronograma de aquisição dessas 14.294 licenças, significando a utilização de dados não comprovados para respaldar a viabilidade de contratação pela ECT nos moldes propostos;

9.2.2. aceitação da inclusão da cláusula de reajuste contratual com base na expansão do número de funcionários (Expansão de Direitos) sem fundamentação legal;

9.2.3. ausência de análise e comprovação das informações prestadas pela *PeopleSoft*, relativas ao preço praticado no licenciamento do software *Enterprise One*, referente ao contrato 13.180/04, que continham erro no comparativo da métrica “número de pessoal” da empresa *AGCO* (número de funcionários de 25.000 e não 3.500 conforme cálculo apresentado no relatório GPGEM 017/2004); que não realizavam a comparação com a métrica receita operacional bruta mencionada como parâmetro para definição de preço na proposta apresentada pela própria *PeopleSoft*; e que não comprovavam qual o benefício advindo do reconhecimento, pela contratada, do fato de que já haviam sido adquiridas 4.165 licenças do software *One World* pelos Correios; tudo isso resultando em inadequação do preço do software, em confronto, portanto com a Lei nº 8.666/93, art. 26, § único, inciso III;



9.3. determinar à 1^a Secex que:

9.3.1. notifique a empresa Peoplesoft do Brasil Ltda. para que, caso entenda necessário e oportuno, apresente esclarecimentos e/ou justificativas sobre as ocorrências acima indicadas, tendo em vista a possibilidade de ajustes e/ou alterações no Contrato nº 13.180/04 celebrado entre a empresa e a ECT;

9.3.2. aprofunde as investigações com vistas a determinar o preço de mercado das licenças do software *Enterprise One*, fornecido pela PeopleSoft, manifestando-se conclusivamente sobre a ocorrência de dano ao Erário nas contratações realizadas por inexigibilidade de licitação;

9.4. determinar à ECT que encaminhe ao Tribunal, no prazo de 15 (quinze) dias, o demonstrativo de formação de preços, incluindo a memória de cálculo, utilizado pela Peoplesoft para fixar o preço proposto.

9.5. encaminhar cópia deste Acórdão, bem como do Relatório e Voto que o fundamentam, ao Presidente da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, ao Ministro de Estado das Comunicações; à Comissão Parlamentar Mista de Inquérito – CPMI dos Correios e ao Ministério Público da União.

10. Ata nº 42/2005 – Plenário

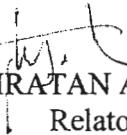
11. Data da Sessão: 26/10/2005 – Ordinária

12. Especificação do quórum:

12.1. Ministros presentes: Walton Alencar Rodrigues (Vice-Presidente, no exercício da Presidência), Guilherme Palmeira, Ubiratan Aguiar (Relator) e Augusto Nardes.

12.2. Auditores convocados: Lincoln Magalhães da Rocha, Augusto Sherman Cavalcanti e Marcos Bemquerer Costa.


WALTON ALENCAR RODRIGUES
Vice-Presidente,
no exercício da Presidência


UBIRATAN AGUIAR
Relator

Fui presente:


LUCAS ROCHA FURTADO
Procurador-Geral



GRUPO II – CLASSE VII – Plenário
TC-015.676/2005-9 - c/ 01 volume e 01 anexo
Natureza: Representação
Entidade: Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT
Interessada: 1^a Secretaria de Controle Externo
Advogado: não há

Sumário: Representação formulada por Unidade Técnica versando sobre irregularidades verificadas no Contrato nº 13.180/04. Conhecimento. Audiência dos responsáveis pelas ocorrências. Notificação à empresa contratada dos fatos apurados, para manifestação, se entendida necessária. Determinação à ECT. Ciência aos interessados.

RELATÓRIO

Adoto como relatório o trabalho apresentado pela equipe responsável pela realização de auditoria de conformidade nos processos de licitação e contratos, em vista de notícias veiculadas na imprensa sobre irregularidades na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, devidamente acolhido pela Titular da 1^a Secex.

“(…)

RESUMO

1. O contrato GPGEM/ERP 13.180/04, firmado pelos Correios, refere-se à aquisição de licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários e serviços de suporte e manutenção do software Enterprise One da Peoplesoft (fl. 13) pelo preço de R\$ 19.719.952,37 (fl. 18) mediante contrato firmado em 23/12/04 (fl. 34).

2. A contratação foi realizada mediante inexigibilidade de licitação (fl. 48)

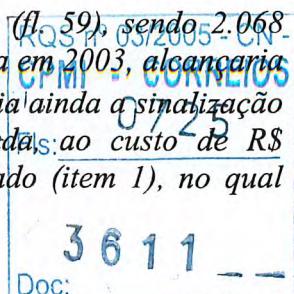
3. Esse valor subdivide-se em R\$ 16.338.028,17 relativos à licença de uso perpétuo do software com número ilimitado de usuários e R\$ 3.381.924,20 relativos ao serviço de suporte e manutenção, pelo período de um ano (fl. 18).

4. O software Enterprise One já vinha sendo utilizado desde o ano de 2000 - na época denominado One World XE, quando os Correios iniciaram processo de integração de todas as suas regionais e agências. Foram adquiridas, à época, 1.775 licenças (fl. 66), sendo 598 do tipo "moderada" e 1.177 do tipo "nominada" (vol. I, fl. 9) mediante o contrato 10.353/00, com vigência até junho de 2005 (fl. 66).

5. Posteriormente, em 30/04/03 (fl. 66), foram adquiridas outras 2.390 licenças ao preço de R\$ 16.456.399,00 (fl. 68) de uma proposta inicial de 2.690 ao preço de R\$ 18.819.581,24 (fl. 66), mediante o contrato 11.826/03, com serviços de suporte e manutenção até outubro de 2004 (fl. 66).

6. No mês de agosto de 2004, após minucioso levantamento (fl. 181 a 184), concluiu-se que seria necessário adquirir mais 3.721 licenças, divididas em 2.287 na versão moderada e 1.434 na versão nominada (fl. 185).

7. Afinal os Correios optaram, inicialmente, por adquirir 3.696 licenças (fl. 59), sendo 2.068 nominadas e 1.631 moderadas que, ao custo de referência da aquisição realizada em 2003, alcançaria o valor de R\$ 18.528.036,32; ademais, considerando que além dessas 3.696 havia ainda a sinalização da necessidade de aquisição de outras 14.294 licenças na versão nominada, ao custo de R\$ 22.967.599,20 (fl. 59), a empresa optou por fazer o contrato acima mencionado (item 1), no qual adquiriu direito de uso perpétuo de número irrestrito de usuários.



ASPECTOS RELEVANTES NO PROCESSO**QUESTÕES ORIGINÁRIAS DO CONTRATO 10.353/00**

8. Por intermédio do contrato 10.353/00, os Correios buscaram adquirir uma Solução Integrada de Gestão Empresarial, da qual constaram softwares, hardware, e prestação de serviços.

9. Entre os softwares, o mais importante era o One World. Trata-se de um ERP – Enterprise Resource Planning, que é um sistema de gerenciamento de negócios que integra todas as áreas e atividades da empresa.

10. A concorrência 01/99, que resultou na contratação acima mencionada, de grande complexidade, preceituou que os preços dos diversos itens a serem contratados correspondessem a percentuais sobre o valor global da licitação.

11. Essa solução utilizada para efetivar o processo licitatório gerou consequências de grande impacto.

12. A princípio, vale notar que o valor a ser pago especificamente pelo licenciamento do One World foi definido em R\$ 4.366.638,54 (fl. 5982 do processo relativo à concorrência 01/99). No 1º termo aditivo ao contrato, foram adquiridos outros módulos do mesmo software, ao preço de R\$ 2.097.998,11 (vol. I, fl. 5).

13. Em resposta a questionamento formulado pela equipe de auditoria, os Correios informaram, ainda, uma terceira contratação, no valor de R\$ 2.857.155,50 (vol. I, fl. 5) que, no entanto, refere-se ao aplicativo EIS.

14. A equipe de auditoria do TCU, responsável pela fiscalização do contrato 10.353/00, concluiu que, dada a forma como se processou a contratação, tornou-se inviável concluir qual teria sido o valor unitário pago por cada licença adquirida.

15. Essa conclusão confirma a afirmação feita pelos Correios, constante do processo: "o valor das 1.775 licenças estava englobado no valor total da Solução Integrada de Gestão Empresarial. Naquela ocasião foi pactuado o fornecimento de uma solução integrada, enquanto que a proposta atual refere-se somente à concessão do direito de uso das licenças de softwares, não sendo possível, portanto, comparar os preços da solução integrada com os da concessão do direito de uso" (fl. 56).

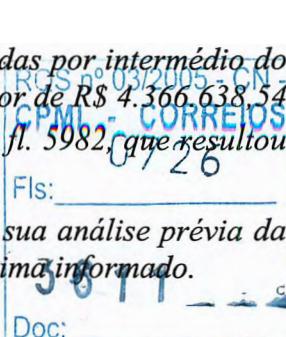
16. Inquiridos pela equipe de auditoria a prestar esclarecimentos a respeito da questão, os Correios informaram: "Os valores (...) se referem exclusivamente ao fornecimento de software da J. D. Edwards previsto na contratação da Solução ERP. Assim, não há como individualizar o valor de cada licença no contrato 10.353/00, já que não existiu contratação exclusiva de licenças" (vol. I fl. 5).

17. No âmbito do processo ora em análise, relativo ao contrato 13.180/04, inicialmente foi apresentado histórico das aquisições anteriores, incluindo o preço pago pelo software em 2000, informação essa que foi revista posteriormente, conforme se vê a seguir.

18. Em 11/11/04, o Gerente de Diretoria João Alves Calixto de Oliveira encaminhou ao Chefe do Departamento Jurídico - DEJUR, com o "de acordo" do Diretor de Tecnologia e Infra-Estrutura Eduardo Medeiros de Moraes (fl. 118), a minuta de relatório para auxiliar na avaliação do processo de contratação.

19. Naquele documento consta o preço pago pelas 1.775 licenças, adquiridas por intermédio do contrato 10.353/00, datado de 19/06/00, com vigência até junho de 2005, no valor de R\$ 4.366.638,54 (fl. 122), mesmo valor que consta do processo relativo à concorrência nº 01/99, fl. 5982, que resultou no contrato 13.353/00.

20. O Comitê de Avaliação das Contratações Estratégicas - CACE emite sua análise prévia da contratação, reafirmando o valor pago pelas licenças no ano de 2000 (fl. 96), acima informado.



21. O relatório mencionado no item 18 acima, encaminhado ao DEJUR, reaparece com algumas modificações, ao ser finalmente assinado pelos diretores João Calixto e Eduardo Medeiros no dia 22/12, entre elas a supressão da informação do valor pago pelas 1.775 licenças no contrato 10.353/00. No lugar desse valor, informa que R\$ 44.570.466,08 englobariam "toda a Solução Integrada de Gestão Empresarial, inclusive as licenças" (fl. 66).

22. Aceitando tal argumentação, estamos diante da situação na qual apesar de haver, na concorrência 01/99, objeto claramente definido, subdividido em diversos itens, não é possível identificar o preço pago por cada item separadamente. Tal fato afronta a Lei 8.666, art. 7, § 2º, inciso II, que preceitua:

"As obras e os serviços somente poderão ser licitados quando existir orçamento detalhado em planilhas que expressem a composição de todos os seus custos unitários".

23. Fica, igualmente, sem atendimento, o art. 16 da referida Lei:

"Fechado o negócio, será publicada a relação de todas as compras feitas pela Administração Direta ou Indireta, de maneira a clarificar a identificação do bem comprado, seu preço unitário, a quantidade adquirida, o nome do vendedor e o valor total da operação" (grifo nosso).

24. Cabe notar que o próprio edital dos Correios já havia definido a sistemática de apresentação dos preços, que deveriam ser calculados em relação ao preço global. Na prática, a consequência da adoção dessa sistemática causou uma afronta à legislação, impedindo, como se vê, que as contratações posteriores do mesmo produtos tivessem a referência do preço praticado originalmente.

25. Chega-se, portanto, a uma situação na qual há um valor inicialmente definido (vol. I, fl. 5), sabe-se a quantidade de licenças adquiridas (vol. I fl. 4, item c e fl. 5 – notando que as 4.165 licenças mencionadas referem-se a 1.775 referentes ao contrato 10.353/00 e 2.390 ao contrato 11.826/03 – vol. principal, fl. 56 e 96) e não se pode afirmar qual seja o valor unitário pago pelas licenças, já que o valor do software One World foi calculado como percentual do valor global do contrato.

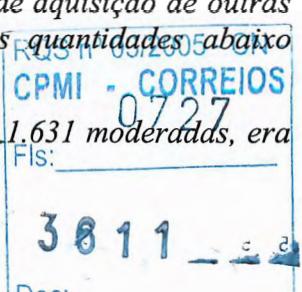
26. As consequências dessa sistemática de contratação são graves. Ao adquirir um software da modalidade ERP, a empresa está fazendo uma opção de longo prazo, com dificuldades quase intransponíveis para trocá-lo. Isso porque, como já se disse, trata-se de uma ferramenta que realiza a gestão integrada da empresa, e que passa também pelo processo de customização, tornando-se imprescindível para o próprio funcionamento da empresa.

27. Portanto, era indispensável se fazer avaliação aprofundada quanto ao desdobramento da implantação desse software ERP, no que diz respeito à necessidade de ampliação do número de usuários e consequente aquisição de novas licenças.

28. Diante disso, era necessário conhecer o valor unitário pago pelas licenças. Como se verá a seguir, a aquisição dessas licenças poderia superar o valor total do contrato inicial, que, como já foi dito, incluía não só hardware como outros softwares e prestação de serviços.

29. Em agosto de 2002, os Correios realizaram Chamamento Público para a aquisição de 1.890 licenças nominadas, 800 licenças moderadas, e 4.520 licenças para usuários externos.

30. Afinal, devido a restrições orçamentárias (vol. I, fl. 4, item b), foram adquiridas 2.390 licenças, sendo 1.890 nominadas e 500 moderadas, ao preço de R\$ 16.456.399,00 (fl. 68), contrato efetivado em 30/04/2003.

31. Em 21/10/2004 (fl. 166), os Correios se vêem diante da necessidade de aquisição de outras 3.696 licenças. Note-se que há uma pequena diferença entre a soma das ~~quantidades~~^{R\$ 31.092.605} abagixo discriminadas (3.699) em relação ao total mencionado de 3.696 (fl. 122 e 123).


32. A previsão do custo dessas licenças, divididas em 2.068 nominadas e 1.631 moderadas, era de R\$ 18.528.036,32 (fl. 59).

33. Portanto, a constatação imediata é que, a cada dois anos, os Correios estavam identificando a necessidade de investimentos altíssimos na aquisição de novas licenças de uso do software pelo qual fizera a opção no contrato 10.353/00.

34. Diante de valores de tal magnitude, constata-se que a aquisição efetivada por intermédio do contrato 10.353/00 não poderia ter sido realizada sem a previsão dos custos nos quais os Correios incorreriam posteriormente, em função da necessidade de aquisição de novas licenças.

35. É razoável avaliar que tratava-se de um negócio altamente promissor para as licitantes, pela simples informação do número de empregados dos Correios – mais de 100.000 – em comparação com o número de licenças adquiridas inicialmente – 1.775.

36. Qualquer empresa que visualizasse a demanda estimada de aquisição de novas licenças seria capaz de realizar esforços imensos para conseguir que os Correios adotassem o seu ERP, tornando-se clientes cativos de um produto para o qual que ainda viria a ser vendido em grandes quantidades.

37. Essas duas aquisições, por si só, já revelam o que estava, de fato, em jogo, quando os Correios adquiriram o ERP da J. D. Edwards. Os números acima são grandiosos o suficiente para denotar o potencial do negócio para a contratada. Ainda mais se levarmos em consideração a informação de que os Correios estimavam ainda a necessidade de mais 14.294 licenças ao custo de R\$ 22.967.599,20 (fl. 59), em 2004.

38. Ressalte-se, desde já, que esse número é bastante impreciso, e foi utilizado mais com o propósito de inflar a demanda para justificar a proposta de realização da aquisição de novas licenças em outra modalidade, no contrato objeto dessa auditoria, nº 13.180/04. De qualquer maneira, considerando que os Correios tinham mecanismos que os permitiriam adquirir as 14.294 licenças, aceitaremos a possibilidade de que tal contratação viesse a ser efetivada, mais uma vez com o intuito de reforçar nossa percepção sobre o potencial do negócio realizado pela Unisys no contrato 10.353/00.

39. Vejamos, portanto, o quadro com as informações sobre as aquisições realizadas, e aquelas que foram estimadas, mas que acabaram não se realizando, em função da mudança da modalidade de contratação:

Contrato	Data	Situação	Valor
10.353/00	19/06/00	Efetivado	4.366.638,54
11.826/03	30/04/03	Efetivado	16.456.399,00
	23/12/04	Não efetivado	18.528.036,32
	23/12/04	Não efetivado	22.967.599,20

40. O primeiro contrato, que continha a solução global, nº 10.353/00, foi feito pelo valor total de R\$ 44.570.466,08 (fl. 66). Na planilha acima, relacionamos apenas o valor referente ao valor inicialmente cotado para o software da J. D. Edwards.

41. A segunda aquisição de licenças (contrato 11.826/03), somada às demandas do ano de 2.004, totalizavam R\$ 57.952.034,52. Esse valor, que refere-se apenas a licenças, já é superior ao valor total da primeira contratação, e quase chega ao seu total geral, que alcançou R\$ 64.902.149,96, se considerados seus dois aditivos.

42. Ainda que desconsiderássemos totalmente a previsão relativa às 14.294 licenças, pelas observações que serão feitas no próximo tópico, e considerássemos apenas as 3.696 licenças de 2003, a necessidade foi devidamente identificada, o total da aquisição realizada em 2003 alcançaria 3.696 licenças alcançaria a cifra de R\$ 34.984.435,32.

43. O que se conclui, na análise dessas informações, é que a contratação feita pelos Correios, no contrato 10.353/00, não levou em consideração os custos decorrentes daquele ajuste relativos à

11
Fls: 0728
Doc: 3611
2

necessidade de aquisição de novas licenças do software da J. D. Edwards. Era imprescindível que esse fato tivesse sido levado em consideração, pois o custo das novas contratações seria altíssimo.

44. Agrava essa situação o fato de que a sistemática adotada naquela licitação permitiu aos Correios negar a existência do preço pago por esse produto, individualizado, deixando de estabelecer, portanto, parâmetro para a nova contratação, relativa ao contrato 11.826/03 e ao contrato em apreciação, 13.180/04.

45. Quanto à Unisys, logrou sucesso no certame licitatório nº 01/99 dos Correios, vindo posteriormente a apresentar preço sem a referência do que fora inicialmente praticado, possibilitando a compensação de eventuais perdas no contrato 10.353/00, caso ali tenha sido praticada diminuição de preço com o propósito de vencer o certame licitatório e, assim, implantar o seu ERP na empresa.

46. Se fosse esse o intento, no entanto, acabou não se concretizando em seu potencial total, visto que a empresa J. D. Edwards viria a ser vendida para a PeopleSoft, fazendo com que a Unisys não tivesse mais o direito de representação do software One World, sendo sua última venda de licenças para os Correios praticada por intermédio do contrato 11.826/03.

LEVANTAMENTO DA NECESSIDADE DE NOVAS LICENÇAS

47. Conforme se vê no processo (fl. 169 a 185), foi efetuado detalhado levantamento das licenças necessárias, a serem adquiridas. Concluiu-se pela necessidade de aquisição de 2.287 licenças moderadas e 1.434 licenças nominadas, total de 3.721 (fl. 180 a 185), conforme correspondência datada de 17/08/04.

48. O relatório GPGEM 014/2004, de 21/10/04, apresenta o relatório final do levantamento, com o número ajustado para 3.696 licenças (fl. 166), uma pequena diferença de 25 unidades em relação ao número total resultante do levantamento realizado.

49. Naquele momento, em 28/10/04, a PeopleSoft, atendendo demanda da ECT, apresentou proposta de licenciamento de uso do software em nova metodologia, baseada em indicativos do tamanho da empresa, em vez da metodologia antiga, de preço unitário por usuário licenciado (fl. 156 a 162).

50. O relatório GPGEM 015/2004, de 28/10/04, mesmo dia da apresentação da proposta mencionada, faz uma análise comparativa das contratações no molde anterior em relação à nova modalidade oferecida (fl. 151 a 155).

51. Utilizou-se de números distintos da totalização realizada anteriormente, pois informou a necessidade de 2.068 licenças nominadas e 1.631 licenças moderadas (fl. 151).

52. Correspondências trocadas entre departamentos dos Correios, no mês de outubro (fl. 169 a 174), mostram a realização de ajustes no primeiro levantamento efetuado.

53. Segundo o relatório GPGEM 015/2004, portanto, o valor total da contratação, caso se mantivesse a opção pela aquisição de licenças individuais, seria de R\$ 18.528.036,32 (fl. 151).

A NECESSIDADE DE 14.294 LICENÇAS ADICIONAIS

54. Para complementar a justificativa da mudança na sistemática de contratação, o relatório GPGEM 017/2004 informa que os relatórios que haviam identificado a demanda de 3.696 novas licenças, estas devidamente especificadas, "sinalizaram a demanda estimada, em função do alto nível de descentralização da ECT" de outras 14.294 licenças moderadas (fl. 69).

55. A afirmação de que seriam necessárias licenças adicionais não encontra respaldo nos documentos constantes do processo oriundo das áreas técnicas, em especial nas correspondências trocadas entre as diversas áreas, que concluíram pela necessidade das 3.696 novas licenças (fl. 165 a

184). Pelo contrário, todas as informações dão conta de que as quantidades solicitadas seriam suficientes para atender à demanda daquele momento (fl. 171, 174, 178, 180).

56. O Relatório GPGEM 017/2004, e o Parecer CACE 415/2004 chegam a trazer informações sobre a divisão das 14.294 licenças por "locais", que seriam oficinas, agências próprias e agências franqueadas, sem, no entanto, trazer o estudo detalhado, oriundo das áreas técnicas da empresa, e o cronograma de aquisição a ser seguido.

57. Considerando, portanto, a nova demanda, a contratação na antiga modalidade alcançaria valor muito elevado: R\$ 41.495.635,52 (fl. 69), no somatório das 3.696 licenças devidamente detalhadas e dessas outras 14.294, para as quais não houve detalhamento.

58. É de se supor que houvesse necessidade de novas licenças no futuro. No entanto, para que a comparação fosse feita de maneira adequada, seria indispensável que, em relação a essas 14.294 novas licenças, fosse a) realizado levantamento detalhado de sua necessidade conforme o procedimento que constatou a necessidade das 3.696 licenças, e b) elaborado o cronograma de aquisição - não é de se supor que houvesse necessidade emergencial dessas licenças, mesmo porque as unidades não as solicitaram.

59. Cabe notar, ainda, que o primeiro relatório que menciona as 14.294 licenças a mais traz manuscrita a seguinte indagação: "Que demanda é essa?" (fl. 152), revelando o desconhecimento do autor da frase acerca de uma demanda que não constava do resultado do levantamento realizado.

60. Inquiridos a respeito, no decorrer da auditoria, mediante a RDI nº 34 (vol. I, fl. 1), os Correios responderam que "o DENAF solicitava 7.145 licenças para as oficinas" (vol. I, fl. 4, item b). Informaram, também, que "4.520 licenças já eram demandas previstas para implantação do ERP nas agências desde junho de 2002 (...) e não foram adquiridas no contrato 11.826/03 por restrições orçamentárias" (idem).

61. No entanto, a documentação apresentada, que informa sobre a necessidade de aquisição de 7.145 licenças diz, também, que "esse número pode ser reduzido para 132 licenças de usuários moderados e 1.233 licenças de usuários nominados se existisse outra alternativa de inserção de dados no ERP", em 30/04/2004 (vol. I, fl. 7).

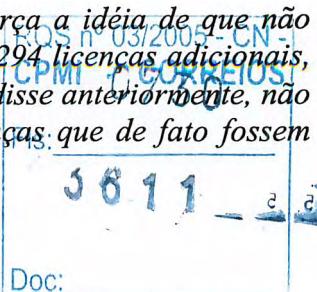
62. O DENAF informa que "com o objetivo de viabilizar essa inserção de dados é que foi desenvolvido, por este Departamento, o Sistema Informatizado de Transporte (SIT). Este sistema apresenta funcionalidades que permitem a captação de dados nas citadas unidades, o que representaria, conforme citado anteriormente, uma redução considerável na quantidade de licenças a serem adquiridas" (idem).

63. É necessário esclarecer que, provavelmente, tenha havido um pequeno engano no relatório do DENAF, pois o detalhamento das quantidades (vol. I, fl. 8) aponta para 132 licenças moderadas e 1.101 licenças nominadas, em vez de 132 e 1.233, respectivamente (vol. I, fl. 7).

64. A informação sobre a possibilidade de redução da quantidade da licenças é retomada em 25/08/2004 (fl. 178), quando o DENAF informa que "uma vez utilizado o SIT como instrumento de captação de dados, necessitaremos de 932 licenças de usuários moderados e 1.101 licenças de usuários nominados". Vê-se, na planilha de detalhamento, que foram incluídas 800 licenças moderadas em relação à planilha anterior (fl. 178 comparada com vol. I, fl. 8).

65. Assim, a conclusão a que chegamos é que a demanda inicial de 7.145 licenças, com a utilização do SIT caía para apenas 2.033, diminuindo o número inicial em 5.112 licenças.

66. Vê-se, portanto, que essa informação adicionada ao processo reforça a idéia de que não havia um estudo completo e detalhado sobre a efetiva necessidade dessas 14.294 licenças adicionais, como ocorreu no caso da demanda de 3.696 licenças. Além disso, como já se disse anteriormente, não há, igualmente, detalhamento sobre o cronograma de implantação das licenças que de fato fossem necessárias.



67. Assim sendo, verificamos que essa informação foi utilizada para inflar a estimativa de necessidade de aquisição de novas licenças, tentando-se justificar a mudança na modalidade de aquisição.

A PROPOSTA DE PREÇO DA PEOPLESOFT

68. A PeopleSoft apresentou, em 28/10/2004 (fl. 158), “proposta de licenciamento de uso do software Enterprise One”, anteriormente denominado One World.

69. Informa que “a licença EL está baseada no tamanho da empresa do cliente. Métricas de negócios são usadas para definir o tamanho da empresa, e são elas: o número de funcionários; faturamento; ativos e orçamento (...) Em função dessa metodologia de preços e da Cláusula de Expansão (...), garantimos aos nossos clientes o direito de usar tantos servidores, usuários e estações de trabalho quantos forem necessários” (fl. 157).

70. A mencionada cláusula de “Expansão de Direitos”, tem por objetivo garantir “o preço de licença futura, caso o cliente expanda as métricas previamente determinadas” (fl. 157). Na prática, garante à PeopleSoft pagamentos adicionais sobre o preço inicialmente contratado, em função do aumento quantitativo de uma determinada métrica, no caso dos Correios o número de funcionários.

70.1. A nosso ver, tal prática caracteriza indefinição do preço do objeto da contratação. Trata-se de uma contratação por preço variável. Aumentando o número de funcionários, o produto, já adquirido e pago, tem seu preço aumentado.

70.2. Não se trata de reajuste ou atualização monetária, previstos na Lei, com o objetivo de reparar possíveis perdas incorridas pela contratante e promover o reequilíbrio do contrato, conforme previsto na Lei 8.666/93, em diversas oportunidades, como, por exemplo, art. 5º, § 1º; art. 40, inciso XI; art. 55, inciso III, art. 65, §§ 6º e 8º. Trata-se, efetivamente, de aumento de preço.

70.3. Tal prática, aceitável para entes privados, que poderia ser definida como “taxa de sucesso”, não encontra elementos que a autorizem no âmbito público.

70.4. Afronta a Lei 8.666/93, em seu art. 14, que prevê:

“Nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa” (grifo nosso).

70.5. Tratando-se de valor em aberto, que não se sabe se e quando virá a ocorrer, como será possível fazer a previsão de recursos orçamentários? Ainda que se possa vir fazer tal definição anualmente, no caso de que a empresa, com excelente planejamento, tenha conhecimento detalhado da evolução do seu número de empregados, como prever isso para o futuro mais distante, visto tratar-se de uma contratação que estará em vigência por todo o tempo no qual a contratante utilizar-se do produto?

70.6. No caso em tela, trata-se de um processo de inexigibilidade de licitação. É um bom exercício, para termos mais elementos para julgar esse dispositivo, pensar na apresentação de uma proposta de preços como essa em processo licitatório. Como será possível proceder a um exame objetivo (art. 44 da Lei 8.666/93) de uma proposta cujo valor é apenas inicial, podendo ir aumentando ao longo do tempo?

70.7. Trata-se de elemento subjetivo, que poderia elidir a igualdade entre os participantes, conforme proíbe o § 1º, do referido art. 44.

70.8. A proposta considerou o número básico constante do relatório empresarial dos Correios de 2003, acrescido de 10%, como parâmetro para a expansão. Assim, contratações acima de 113.372 funcionários implicariam o pagamento da expansão de direitos.

70.9. A idéia da Expansão de Direitos, afronta, ainda, a própria denominação da contratação realizada, definida como “aquisição de licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários”.

RJ-SP-03/2005-UN-
CPMI - CORREIOS

FIS:

3611

22

Doc:

Obviamente, o número de usuários não é irrestrito, se é necessário pagar algum valor adicional quando o número de funcionários aumenta.

70.10. Os pareceres jurídicos dos Correios limitam-se a descrever a cláusula de Expansão de Direitos, sem tecer nenhum comentário acerca de sua legalidade (fl. 50 e 109).

71. Para definição do preço a ser pago pela licença de uso irrestrito, as métricas definidas para definição do valor seriam a Receita Operacional Bruta, considerada no valor de US\$ 1.871.240.870,85 e o Número de Funcionários constante do relatório empresarial de 2003 (fl. 143).

71.1. Encaminhando o processo de contratação para o Departamento Jurídico, o Gerente de Diretoria, João Alves Calixto, afirma que, em função dessa metodologia utilizada pela PeopleSoft, que individualiza o preço em função de características próprias do cliente, “não há como fazer comparativos de preços com essa proposta. No entanto, o benefício dessa aquisição já está demonstrado (...)” (fl. 117).

71.2. Havemos de argumentar, nesse caso, em duas direções.

71.3. de maneira adequada, pois foram encontradas a partir de informações imprecisas que inflaram o valor da aquisição caso fosse efetivada na modalidade anterior.

71.4. A segunda, diz respeito ao fato de que a previsão de um suposto benefício na mudança da modalidade de contratação não exime a contratante da obrigatoriedade de apresentar a justificativa de preço. A Lei 8.666/93 em seu art. 26, parágrafo único, inciso III não contempla exceções.

71.5. Essa tese absurda, defendida por aquele responsável, de que não é possível fazer comparativos de preços, é endossada pelo Departamento Jurídico dos Correios, quando afirma que “verifica-se, na prática, a inexistência de condições de comparação” (fl. 108).

71.6. A lucidez que, era de se esperar, deveria ser manifestada pelo Departamento Jurídico, só se esboça no parecer do Comitê de Avaliação de Contratações Estratégicas – CACE, quando afirma que “não foi apresentada a justificativa do preço a ser contratado (...) A comparação entre o preço da última aquisição, no modelo de licenciamento por usuário, e o preço ora proposto (...) não atesta, para os efeitos legais e exigidos pelos órgãos de controle, a compatibilidade do valor proposto com os preços de mercado” (fl. 100).

71.7. Na tentativa de sanear o processo, a PeopleSoft encaminha correspondência com o fim de esclarecer a proposta apresentada, informando dados relativos à venda do seu software, Enterprise One, a outras empresas (fl. 79 e 80). No entanto, o que se vê, são justificativas que não subsistem após uma análise mais acurada.

71.8. Houve a utilização indevida de parâmetros na comparação de preços proposta. Tomaram-se como exemplo duas empresas, quais sejam, AGCO International e Citibank (fl. 79 e 90).

71.8.1. O indicador “número de suítes” (módulos) não constava do item “precificação” da proposta apresentada inicialmente pela PeopleSoft (fl. 143), apenas “Receita Operacional Bruta” e “Número de Funcionários constante no relatório empresarial de 2003”.

71.8.2. Acrescentando-se esse indicador, o comparativo não seria mais o número de funcionários e, sim, quantos módulos são utilizados por quais funcionários da empresa.

71.8.3. Entendemos que o preço só poderia variar em função do número de módulos que foram adquiridos utilizando-se esse indicador em conjunto com o número de funcionários. Isso porque tal comparação só seria possível se soubéssemos quais funcionários utilizam-se de quais módulos.

71.8.4. Poderíamos ter, no caso dos Correios, que compraram mais módulos do que as outras empresas, cada funcionário utilizando apenas um módulo, e no caso das demais, cada funcionário utilizando todos os módulos. E, assim, tal comparação perderia todo o sentido.

71.8.5. Além disso, esse tipo de comparação (quants funcionários utilizam quais módulos) nos remete de volta à idéia de licenciamento por usuário, o que não é mais o caso. Na nova modalidade

RQS nº 03/2005-9
CPMI - CORREIOS
0737311

proposta, o número de funcionários serve apenas como referencial para o porte da empresa, não para a determinação de valor do produto.

71.8.6. *Se não se souber quais funcionários utilizam-se de quais módulos, a comparação é impossível; se se tem essa informação, e ela é considerada, voltou-se à antiga metodologia de precificação.*

71.8.7. *Vê-se, portanto, a inadequação no uso desse indicador.*

71.8.8. *Há um erro crasso na comparação com a AGCO (fl. 79). O número de funcionários informado é de 3.500. No entanto, o contrato entre PeopleSoft e AGCO informa que o número de servidores é de 25.000 (fl. 83), utilizado como "Base Metrics", ou métrica de negócios.*

71.8.9. *O número de 3.500 foi retirado de outro contrato (!), com a filial da AGCO no Brasil (fl. 87 a 91), determinando o custo de U\$ 270,02 por funcionário (fl. 79). O valor correto dessa comparação seria, na verdade, de U\$ 37,80 por funcionário para a empresa AGCO.*

71.8.10. *Esse parâmetro, portanto, já evidencia claramente que o preço pago pelos Correios foi muito mais alto do que o praticado com outras empresas, pois pagaram-se U\$ 48,54 nos Correios, U\$ 37,80 na AGCO e U\$ 16,73 no Citibank. Em relação à AGCO, os Correios pagaram 28% a mais, e, em relação ao Citibank os Correios pagaram 190% a mais.*

71.9. *Não bastasse isso, a métrica receita operacional bruta, que, conforme informação da própria fornecedora, seria levada em consideração (fl. 143), não é sequer mencionada na comparação. Porque, evidentemente, revelaria um descompasso ainda maior em relação aos outros clientes da PeopleSoft.*

71.9.1. *Utilizando a informação dada sobre o faturamento das três empresas conforme obtidas em seus sítios na internet, temos a seguinte comparação:*

	AGCO ¹	ECT ²	CITI ³
Valor do software em US\$	945.000	5.000.000	5.019.119
Rec. Op. Bruta (U\$ bilhões)	3,94	2,03	77,4
% sobre faturamento	0,0240	0,2463	0,0065

¹ Dados do sítio da AGCO: <http://208.255.231.42/ar2004/01.htm>

² Dados do sítio dos Correios: http://www.correios.com.br/institucional/conheca_correios/dados_financeiros_2003.cfm, convertidos pela cotação do dólar do dia 31/12/2003 (R\$ 2,8892) do sítio do Banco Central: <http://www.bcb.gov.br/RTXCOTACAO>

³ Dados do sítio do Citigroup: <http://www.citigroup.com/citigroup/fin/data/rev4q04.pdf>

71.9.2. *Cabe explicar que o valor da receita operacional bruta dos Correios que utilizamos para efeito da comparação acima não corresponde ao valor mencionado na proposta da PeopleSoft (fl. 143). Utilizamos o valor acima pela confiabilidade da informação. Note-se que o valor mencionado na referida proposta, colocaria os Correios em situação pior, pois o resultado seria um percentual sobre o faturamento ainda maior do que o obtido.*

71.9.3. *O quadro acima nos mostra que o preço pago pelos Correios, considerando essa métrica, é dez vezes maior do que o pago pela AGCO. é trinta e oito vezes maior do que o pago pelo Citibank,*

71.10. *As comparações efetuadas pela PeopleSoft, portanto, foram inadequadas para justificar o preço proposto aos Correios. Isso porque utilizou-se o indicador número de módulos, o número errado de funcionários da AGCO, e simplesmente não se fez a comparação com as demais empresas, relativamente à métrica receita operacional bruta*

71.11. *Digno de nota o fato de que os Correios, em momento algum, se revelariam preocupados em fazer conferência dos dados apresentados pela fornecedora, não inquiriram acerca como do comparativo que deveria ser feito em relação à Receita Operacional Bruta, e nem mesmo cogitaram fazer uma contraproposta ao valor apresentado.*

71.12. *Inquiridos sobre a proposta da PeopleSoft no decorrer da auditoria (vol. I, fl. 1, item 1) os Correios não acrescentaram nenhum esclarecimento a respeito (vol. I, fl. 3).*

71.13. Tais fatos suportam a percepção de que o preço foi acertado primeiramente, e, posteriormente, saiu-se à busca de dados que pudessem tentar justificá-lo, o que, de fato, não foi possível, e acabou revelando a inadequação do valor da contratação.

72. Entendemos não ser possível a permanência da cláusula de Expansão de Direitos, bem como entendemos não haver justificativa adequada do preço, com evidentes indicadores de ter sido praticado em valores bem acima de seus referenciais de mercado.

AUSÊNCIA DE DEMONSTRAÇÃO SOBRE ALGUM BENEFÍCIO PROPORCIONADO PELO FATO DE QUE OS CORREIOS JÁ HAVIAM ADQUIRIDO 4.165 LICENÇAS DO SOFTWARE

73. O Comitê de Avaliação de Contratações Estratégicas - CACE levantou a questão referente aos serviços de suporte e manutenção relativos a 1.775 licenças adquiridas em 2000, que valeria até junho de 2005 (fl. 100).

74. Trata-se de uma ressalva óbvia, não só diante do fato de que havia ainda um contrato de suporte e manutenção em curso, mas, também, diante do fato de que os Correios já haviam adquirido 4.165 licenças do software objeto da contratação, considerando os contratos firmados em 2000 e 2003.

75. Em 11/11/04, a PeopleSoft faz uma declaração de que "considerou o fato de que a (...) ECT já possui Licença de Uso de Software, com 4.165 usuários licenciados (sic) seu respectivo contrato de Suporte e Manutenção para o citado número de usuários, adquiridas por meio dos contratos 10.363/00 e 11.826/03" (fl. 128).

76. Tal afirmação, sem nenhuma comprovação concreta, é aceita pelos Correios, sem questionamento e sem solicitação de informações sobre como foi feita essa consideração, e que benefício teria acarretado na proposta apresentada (fl. 70).

77. Inquiridos acerca dessa questão, mediante a RDI nº 34 (vol. I, fl. 1, item 1 b), os Correios informaram que a mudança na modalidade de contratação permitiu que não houvesse distinção entre as modalidades nominada e moderada, sendo possível a utilização completa das funcionalidades do software por todos os usuários, e que "tal reconhecimento não agregou custo na fixação do valor do contrato 13.180/04".

78. O raciocínio desenvolvido pelos Correios deu-se de forma contrária ao que era de se esperar. Visto que a empresa estava adquirindo uma licença de uso irrestrito, não há que se falar em qualquer aumento do custo de função de limitações das licenças anteriores. Pelo contrário, aquilo para o que o parecer do CACE aponta (fl. 99 a 100), na verdade, é algum benefício para os Correios mediante esse reconhecimento, e não aumento de custo.

RESUMO E CONCLUSÃO

79. A licitação nº 01/99, que resultou no contrato 10.353/00, foi feita de tal forma que resultou na impossibilidade de definição de preços unitários que deveriam servir como parâmetros para contratações posteriores do software da modalidade ERP adquirido pelos Correios.

79.1. Tal procedimento revelou-se inadequado nessas contratações, visto tratar-se de uma contratação que impõe a dependência da contratante em relação ao software adotado, e serem altíssimos os valores das licenças que viriam a ser adquiridas.

79.2. Nota-se, também, a possibilidade de que não tenha sido realizado o planejamento adequado naquela contratação relativamente à necessidade de aquisição de novas licenças do software, o que também constitui-se em grave consequência, devido aos valores envolvidos.



80. Não foram adequadas as justificativas utilizadas para que fosse determinado o preço a ser praticado caso se utilizasse a antiga modalidade de contratação. Assim, a comparação que a princípio é apresentada como altamente benéfica para os Correios, na verdade, não pode ser assim considerada. Isso porque não há estudos que evidenciassem a necessidade estimada de 14.294 licenças, e nem o cronograma de sua implantação.

80.1. O resultado é o estabelecimento de valor superestimado da contratação caso fosse realizada na antiga modalidade, de maneira que os valores a serem pagos na nova modalidade pudessem ser considerados como benéficos aos Correios.

81. A cláusula de Expansão de Direitos não pode ser amparada na legislação, pois a) configura-se como aumento de preços após a contratação, sem respaldo em qualquer dispositivo da Lei nº 8.666/93, que envolva, atualização monetária ou reequilíbrio econômico-financeiro, b) constitui-se elemento subjetivo proibido pela mesma lei, e c) impossibilita a indicação dos recursos orçamentários a serem alocados para seu pagamento, dados sua imprevisibilidade e seu longo prazo, afrontando, uma vez mais, esse mesmo normativo. Necessário, portanto, rever o contrato nesse particular.

82. O preço na nova modalidade estava acima do razoável.

82.1. Não nos é possível definir o preço que deveria ter sido praticado para com os Correios, visto que desconhecemos a metodologia de cálculo utilizada pela PeopleSoft, mencionada no documento no qual apresentou sua proposta (fl. 157).

82.2. O que está evidenciado, no entanto, é que conforme os parâmetros traçados pela própria empresa, quais sejam, número de empregados e receita operacional bruta, na comparação entre AGCO, Citibank e Correios, o preço praticado para com este último está muito acima daquele que foi praticado com os demais. Notadamente, em relação à métrica receita operacional bruta, os Correios pagaram dez vezes mais do que a AGCO e trinta e oito vezes mais do que o Citibank.

82.3. Já era, por si, evidente, que é absolutamente impróprio que Citibank e Correios paguem a mesma quantia (U\$ 5.019.119,00 para o Citibank e U\$ 5.000.000,00 para os Correios – fl. 71) por um produto ou serviço cujo valor é calculado com base no tamanho da empresa. Os cálculos comparativos estabelecem com clareza essa impropriedade.

82.4. Cabe ressaltar que o valor relativo à aquisição da licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários já foi totalmente pago, mas que os valores relativos à manutenção e suporte, calculados à base de 20% do valor pago pela licença, vêm sendo pago mensalmente.

83. Além disso, não se evidencia nenhuma consequência prática do reconhecimento por parte da contratada do fato de que os Correios já tinham adquirido, anteriormente, 4.165 licenças do software. Tal reconhecimento deveria resultar em algum tipo de benefício para os Correios.

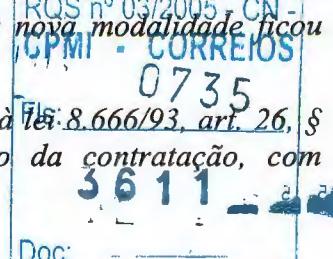
84. Consideramos, portanto, evidenciados nos autos:

a) consequência inadequada para os Correios em função da sistemática de contratação praticada na concorrência nº 01/99, que resultou no contrato 10.353/00; qual seja a impossibilidade de definição do preço unitário pago pelas licenças do software One World;

b) que essa sistemática não permitiu que os Correios avaliassem de maneira adequada a necessidade de futuras aquisições de licenças do software One World;

c) que o cálculo do preço a ser pago pelas licenças na modalidade antiga não foi feito a contento, visto que a necessidade de 14.294 novas licenças não está adequadamente evidenciada. Com efeito, a comparação com o preço proposto para aquisição da licença na nova modalidade ficou prejudicada;

d) manifesta ilegalidade no contrato 13.180/04, pelo não atendimento à lei 8.666/93, art. 26, § único, inciso III, qual seja, não haver adequada justificativa do preço da contratação, com conseqüente prejuízo para os Correios na contratação efetuada,



e) que a cláusula “Expansão de Direitos”, do contrato 13.180/04, não tem fundamento legal, devendo ser retirada mediante realização de termo aditivo;

f) que a contratação foi efetuada em valor que não guardou relação com a proposta apresentada pela própria contratada, havendo evidências de superfaturamento, constituindo-se prática de ato antieconômico por parte dos Correios, devendo, portanto, ser revisto, em especial em função dos pagamentos ainda em curso relativos à suporte e manutenção;

IDENTIFICAÇÃO DA RESPONSABILIDADE

85. A seguir, identificamos os responsáveis relativamente às questões que a seguir serão objeto de proposta de realização de oitiva.

86. O relatório GPGEM 015/2004 (fl. 151 a 155) é o primeiro documento que trata da mudança na modalidade da contratação do software Enterprise One.

87. Assinam esse documento os srs. Renato Meyer Luiz, Edson Luiz Nunes Guimarães, Adilson Bonesso, Vivalde Cunha Resende, Roberto Motta Sant’anna, Edson Moiti, Carlos Roberto Dippolito, Elizabeth Cristina Teixeira, José Carlos Pires de Souza, Vânia Cristina de Santi Corrêa, João Alves Calixto de Oliveira e Eduardo Medeiros de Moraes.

88. Os responsáveis acima identificados concordaram, de maneira temerária, com a modificação proposta pela PeopleSoft sem proceder à correta avaliação da questão. Isso se mostra, inicialmente, no fato de que inexiste estudo da suposta necessidade de 14.294 novas licenças, o que, inclusive, merece uma consideração manuscrita que indaga “que demanda é essa?” (fl. 152). Ao assinarem tal relatório estão manifestando sua concordância com o novo preço apresentado, para o qual não há nenhuma justificativa no relatório, bem como com a cláusula de “Expansão de Direitos”.

89. O relatório DITEC 036/2004 (fl. 52 a 62) trata das questões acima, e manifesta-se, adicionalmente, a respeito da comparação de preços realizada pela PeopleSoft em relação a outras empresas que adquiriram o mesmo software.

90. Assinam esse documento os srs. João Alves Calixto e Eduardo Medeiros de Moraes.

PROPOSTA DE ENCAMINHAMENTO

91. Encaminhamos os autos ao Gabinete do Exmo. Ministro-Relator Ubiratan Aguiar com a proposta a seguir apresentada.

92. Considerando que as ocorrências relatadas evidenciam a possibilidade de que a contratação ora analisada, contrato GPGEM/ERP 13.180/04, não tenha sido a opção mais adequada em termos de economicidade para a ECT, podendo resultar em decisão de mérito pela inadequabilidade dos preços praticados, com determinação de ajustes à entidade, bem como responsabilização dos envolvidos, seja no âmbito da empresa estatal, seja no âmbito da contratada, propomos que seja determinado à ECT, bem como oportunizado à Contratada, Peoplesoft do Brasil Ltda, em observância aos princípios do contraditório e ampla defesa, que apresentem, no prazo de 15(quinze) dias, esclarecimentos quanto aos fatos aqui questionados, abaixo descritos em síntese:

- Utilização da informação de que seriam necessárias outras 14.294 licenças sem estudo detalhado e completo, como o efetuado no caso da apuração da necessidade das 3.696 licenças, relativamente ao Relatório GPGEM 015/2004, levando em consideração, ainda, que o chefe do DENAF informou que com o Sistema Informatizado de Transporte – SIT, aplicativo desenvolvido por aquele departamento, seria necessário adquirir apenas 1.233 (número posteriormente aumentado para 2.033) licenças em vez de 7.145 estimadas inicialmente, bem como inexistência de cronograma de aquisição dessas 14.294 licenças, significando a utilização de dados não comprovados para respaldar a viabilidade de contratação pela ECT nos moldes propostos.



- Aceitação da inclusão da cláusula de reajuste contratual com base na expansão do número de funcionários (Expansão de Direitos) sem fundamentação legal;

- Ausência de análise e comprovação das informações prestadas pela PeopleSoft, relativas ao preço praticado no licenciamento do software Enterprise One, relativamente ao contrato 13.180/04, que continham erro no comparativo da métrica “número de pessoal” da empresa AGCO (número de funcionários de 25.000 e não 3.500 conforme cálculo apresentado no relatório GPGEM 017/2004); que não realizavam a comparação com a métrica receita operacional bruta mencionada como parâmetro para definição de preço na proposta apresentada pela própria PeopleSoft; e que não comprovavam qual o benefício advindo do reconhecimento, pela contratada, do fato de que já haviam sido adquiridas 4.165 licenças do software One World pelos Correios; tudo isso resultando em inadequação do preço do software, em confronto, portanto com a Lei nº 8.666/93, art. 26, § único, inciso III.

Proponho, ainda, que seja determinado à ECT que apresente a esta Corte, no mesmo prazo previsto acima, o demonstrativo de formação de preços, incluindo a memória de calculo, utilizado pela contratada para fixar o preço proposto. “

VOTO

Registro, inicialmente, que diante das denúncias veiculadas pela Revista Veja (edição de 18/5/2005), noticiando possíveis irregularidades em contratações efetuadas pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT, levei comunicação ao Plenário, na Sessão de 18/5/2005, determinando que a 1ª Secex "procedesse aos levantamentos de dados necessários ao exame da matéria e, em conjunto com a Segecex, verificasse a possibilidade de desenvolver uma metodologia para atuação conjunta com o Ministério Público e outros órgãos públicos que entenderem pertinentes para o saneamento da matéria ora em discussão, de forma a racionalizar e agilizar a atuação dos entes fiscalizadores, mas mantendo a devida independência de suas esferas de atuação". Em virtude de tal comunicação, foi autuado o TC nº 007.694/2005-2 para a adoção das providências que foram determinadas.

2. Em 6/7/2005, o Ministro Adylson Motta, Presidente desta Casa, comunicou aos demais Ministros que, em virtude das graves denúncias que vinham sendo veiculadas e conforme levantamentos realizados pela Segecex, se mostrava necessária a realização de auditorias em diversos órgãos e entidades, entre eles a ECT.

3. A auditoria em curso na ECT possui escopo bastante amplo, sendo diversos os contratos analisados. De forma a imprimir maior celeridade às apurações, definiu-se, em conjunto com a Segecex e a 1ª Secex, metodologia segundo a qual a equipe de auditoria, ao longo do trabalho de fiscalização, formularia representações para cada um dos contratos em que fossem encontradas irregularidades, como é o caso do processo que ora se analisa.

4. Como se vê do relatório precedente, a equipe de auditoria promoveu o exame do Contrato nº 13.180, celebrado em 23/12/04, por inexigibilidade de licitação, entre a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT e a Peoplesoft do Brasil Ltda., para a aquisição de licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários e serviços de suporte e manutenção do software Enterprise One da Peoplesoft, no valor de R\$ 19.719.952,37, tendo sido constatadas as seguintes situações:

a) utilização da informação de que seria necessária a aquisição de mais 14.294 licenças em 2004, sem a existência de um estudo detalhado e completo, para respaldar a viabilidade da aquisição pela ECT de licença de uso perpétuo com número irrestrito de usuários;

b) ausência de adequada justificativa do preço contratado;

c) falta de amparo legal para a inserção da Cláusula de “Expansão de Direitos”, a qual garante à empresa pagamentos adicionais sobre o preço inicialmente contratado (da licença) em função do aumento do número de empregados da ECT.

REN 03/2005-ON
 CPMI - CORREIOS
 Hs: 0737
 Doc: 3611

d) valor contratado não guardou relação com a proposta apresentada pela contratada, havendo indícios da prática de ato antieconômico.

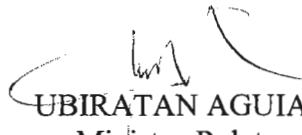
5. Tais situações ensejam desde logo a realização de audiência dos responsáveis indicados nos itens 87 e 90 do relatório da equipe, bem como dos Srs. João Henrique de Almeida Sousa, ex-Presidente da ECT, e Eduardo Medeiros de Moraes, ex-Diretor de Tecnologia e de Infraestrutura da ECT, signatários do Contrato nº 13.180/04, para que apresentem razões de justificativa sobre as ocorrências apontadas, nos termos previstos no art. 43, II, da Lei nº 8.443/92.

6. Considerando o interesse da empresa contratada no desfecho das questões objeto dos autos, que poderá trazer alterações e/ou ajustes no contrato e a responsabilização dos envolvidos, e tendo em vista o princípio do contraditório e da ampla defesa, há que se dar oportunidade à Peoplesoft do Brasil Ltda. para que, caso entenda oportuno e necessário, apresente esclarecimentos e/ou justificativas para os fatos em questão.

7. Por fim, entendo, conforme sugerido pela equipe de auditoria, que se deva determinar à ECT que apresente a esta Corte, no prazo de quinze dias, o demonstrativo de formação de preços, incluindo a memória de cálculo, utilizado pela Peoplesoft para fixação do preço proposto.

Ante o exposto, VOTO no sentido de que o Tribunal adote a deliberação que ora submeto ao Colegiado.

TCU, Sala das Sessões Ministro Luciano Brandão Alves de Souza, em 26 de outubro de 2005.


UBIRATAN AGUIAR
Ministro-Relator

