



# ESCÂNDALO NAS TELES

## TELEPAR É A PONTA DO ICEBERG NO ESQUEMA DE CORRUPÇÃO MONTADO PELO MINISTRO SÉRGIO MOTTA NO SISTEMA DE TELEFONIA CELULAR DO BRASIL

A NEC DO BRASIL foi a vencedora da concorrência para fornecimento do Sistema Móvel para o Interior do Paraná com implantação em 5 etapas anuais. Em dezembro de 92 foi assinado o contrato para a 1ª etapa. Para as demais etapas, no entanto, a NEC solicitou um reajuste com majoração dos preços da ordem de 45%, razão pela qual, pareceres jurídicos e técnicos desaconselhavam o atendimento à solicitação. Após demoradas negociações, a Diretoria da TELEPAR na 1419 REDIR, de 02.05.95, aprovou a rescisão do contrato com a NEC.

Após a mudança da Diretoria, sendo a Diretoria nova nomeada pelo Ministro Sérgio Motta, em agosto de 95, a Telepar retomou as negociações com a NEC, que apresentou proposta que, de forma mais sutil, elevou substancialmente os preços do contrato original, com a conivência da nova Diretoria e, conforme sugerem as correspondências do Presidente da NEC DO BRASIL, Sr. Gilberto Geraldo Garbi, também com a conivência do Sr. Ministro das Comunicações, Sérgio Vieira da Motta, conforme trecho de correspondência do Presidente da NEC (cópias em anexo contendo texto integral) para o Dr. Álvaro de Moraes da TELEPAR:

*" alternativa da "co-gestão", que é muito fácil fazer passar porque está no coração do MINISTRO\*, funcionaria mais ou menos assim: rescinde-se o contrato; cria-se uma empresa para explorar aqueles serviços celulares (CO-CELL) objeto da expansão; em tal empresa, a TELEPAR terá a maioria das ações e uma empresa privada a minoria; a empresa mista compraria da NEC os equipamentos pelas condições comerciais e financeiras já aceitas por vocês (o que eliminaria de vez qualquer possibilidade de contestação); todos os riscos trazidos pela falta de credibilidade do Brasil seriam compensados pela possibilidade de a empresa privada participar nos lucros da CO-CELL seria bastante pequeno, porque ela comprará da NEC com financiamento a longo prazo; uma estimativa grosseira indica que a participação da empresa privada no capital da CO-CELL precisaria ser da ordem de 35%." (Correspondência para o Dr. Álvaro de Moraes da TELEPAR, datada de 30 de março de 1995)*

\* grifo nosso

E, ainda, em correspondência datada de 28 de março de 1995, dois dias antes da correspondência supracitada, o Dr. Gilberto Garbi ensinava como vencer os impedimentos jurídicos e técnicos:

*"Questões jurídicas são sempre equacionáveis. O que interessa à TELEPAR é atender a demanda e ganhar dinheiro\*. Precisamos ser criativos\* e encontrar saídas para situações difíceis\*. Receio que a TELEPAR esteja sendo muito inflexível, recusando-se a aceitar idéias sem ter antes analisado suas vantagens. Desbloqueiem-se\*."*

\* Grifos nossos

Tema a que retorna na correspondência de dois dias depois:

*"É preciso perder o medo de inovar\*. Eu reconheço que nossa Legislação caótica e um Tribunal de Contas incapaz de julgar assuntos empresariais complexos inibem os administradores mas a coragem é um dos requisitos para se empreender. Tenho certeza de que estas idéias terão apoio superior, o que facilita muito a tarefa das Diretorias\*."*

*\* Grifos nossos*

A qual apoio superior se refere o Presidente da NEC para "facilitar muito a tarefa das Diretorias" e "inovar", sendo "criativo"?

Estará mesmo querendo dizer que uma "Legislação caótica" e um "Tribunal de Contas incapaz de julgar assuntos empresariais complexos" inibem os administradores ou, muito pelo contrário, sugerindo que esses fatos são motivos suficientes para "perder o medo de inovar"?

Destaque-se que entre as inovações do novo contrato encontra-se a inexigibilidade de licitação para o remanejamento de estações, conforme item nº 7 das Irregularidades do Novo Contrato abaixo.

## Irregularidades do Novo Contrato

1. Sob a alegação de desequilíbrio financeiro do contrato, TELEPAR e NEC não assinam um aditamento ao contrato original, mas um novo e prejudicial contrato aos interesses da TELEPAR. Ora, o contrato faz parte de uma mesma licitação que gerou um primeiro contrato e que deveria gerar mais quatro nas mesmas condições, ou seja, caberia sim, tão somente os reajustes conforme fórmulas pactuadas nos próprios instrumentos.

2. Altera as condições da licitação 087/92-EDL e o julgamento das propostas ao diminuir o tráfego médio por terminal de 30 mErl para 20 mErl. Isso implica em uma menor quantidade de equipamentos a um preço muito superior ao da proposta original.

3. Alteração nas condições de financiamento do novo contrato:

Item	Condições de Financiamento do Contrato Original	Condições de Financiamento do Novo Contrato
Carência do Principal	36 meses	24 meses
Amortização do Principal	4 parcelas anuais	7 parcelas semestrais
Prazo total	6 anos	5 anos
Juros	Libor de 6 meses + 1% de spread	Libor de 6 meses + 2,5% spread
Taxas e Comissões	zero	9,2%
Despesas	zero	US\$ 100.000
Taxa Interna de Retorno	8,64% a.a.	12,99% a.a.

4. Aquisição de tecnologia não prevista na licitação, isto é, aquisição de tecnologia HDSL não prevista na concorrência, burlando o processo licitatório uma vez que existem vários fabricantes que produzem e comercializam a mesma tecnologia.

5. Foi excluído do novo contrato o fornecimento de terrenos pela NEC, com a finalidade de favorecê-la, propiciando-lhe o não cumprimento do seu compromisso contratual que concedia um desconto de 90% na aquisição dos mesmos. A NEC, em sua proposta original, ofertou terrenos com um desconto de 90%. Para justificar a defasagem, compara aqueles preços com descontos, com o preço de mercado atual.

Para tentar diminuir o seu prejuízo decorrente do "desconto de 90%", a NEC livrou-se de fornecer os terrenos com a plena conivência da Telepar, gerando um prejuízo de cerca de R\$ 1.080.000,00 (90% de R\$ 1.200.000,00 conforme item f.6 - Terrenos, do Memo 023/95-EDF-1 de 27.12.95 do Eng. Fava para o Diretor de Engenharia Luiz Mário). Esse procedimento, aliás, é forte indício de *dumping* no processo.

6. As condições de pagamento foram profundamente alteradas conforme tabela comparativa abaixo:

Contrato original	Novo Contrato
	<b>20% após assinatura</b>
50% após o início de instalação	<b>50% de cada estação após o Início de ca instalação</b>
	<b>20% de cada estação após o respectivo TAE *</b>
50% após o TAP	<b>10% de cada estação após o respectivo TAP *</b>

\* TAE - Termo de Ativação Experimental

\* TAP - Termo de Aceitação Provisória

O prejuízo é confirmado através do Memorando 001/96-FDE-3 de 08.01.96, item 1.3: "Comparando-se o valor presente de cada fluxo de caixa, dentro dos parâmetros já mencionados e conforme demonstrado no Anexo I, conclui-se que as novas condições propostas pela NEC são mais caras para a TELEPAR. Nas condições do edital o valor presente total corresponde a R\$ 19.865.370,58, enquanto que pela proposta atual equivale a R\$ 20.624.827,54, representando um acréscimo de 3,8%, resultado que se aproxima ao encontrado na análise realizada pelo SDF-2, constante do Memorando 073/95 (3,2%)".

7. Uma das formas encontradas para aumentar o valor do contrato sem que pareça um aumento da LPU foi superfaturar os serviços de remanejamento de estações, não prevista na licitação original. Assim sendo, foi feita uma **DISPENSA DE LICITAÇÃO** para esses serviços (CSL nº 40/96) e incluída no novo contrato com preços aviltantes, ocasionando um aumento no valor da contratação, de forma dolosa, sem que apareça o acréscimo real de preços na LPU.

Item	Contrato Original	Novo Contrato
Instalação de uma estação	US\$ 63.221,93	<b>US\$ 63,221.93</b>
Desativação de uma estação		<b>US\$ 338,961.81</b>
Transporte de uma estação		<b>US\$ 226,640.93</b>
Remanejamento de uma estação		<b>US\$ 638,824.00</b>

8. Alteração do conceito de "início de instalação" (item 2.07 do novo Contrato), que está diretamente associado às condições de pagamento e financiamento, em detrimento dos critérios de julgamento da concorrência, ocasionando aumento dos preços.

9. Pactuação de preços indevida, conforme Memorando n. 016/95-FDE de 16.10.95, contrariando o Memorando n. 073-SDF-1 de 20.11.95.

10. Realinhamento/revisão indevida de preços de infra-estrutura da Lista de Preços Unitários (LPU) do contrato original.

11. Aumento substancial dos preços por terminal, uma vez que ao diminuir o tráfego de 30 mErl para 20 mErl por terminal, está se comparando menor quantidade de equipamentos para a mesma quantidade de terminais e ainda, por um montante superior ao do contrato original.



Tráfego de 30 mErl por terminal	Preço por terminal
Preço da licitação para 50 mil terminais	US\$ 720
Preço do terminal para 50 mil terminais do novo contrato	US\$ 1.260

12. Violação das regras do processo licitatório e a Lei 8.666/93, causando prejuízo à Telepar, ao Patrimônio Público, aos Acionistas e aos participantes da licitação.

13. Os elevados prejuízos à Telepar pela receita cessante por não ter sido instalada sequer uma estação desde setembro de 93, conforme cita o Sr. Diretor no documento em análise.

## Considerações Finais

O memorando 007/96-TC de 29.03.96 de Álvaro Moraes para REDIR, pg. 6), propõe rescisão amigável do contrato e alerta: "Existe o risco de uma contestação à administração da Empresa, por não ter adotado medidas judiciais contra a NEC".

A contestação referida dever-se-ia ao fato de que a TELEPAR deveria ter processado a NEC por atraso no cumprimento do contrato, responsabilizando-a pelas receitas cessantes.

A Diretoria Colegiada reunida em 02.05.95 aprova a rescisão contratual com a NEC, mas, após mudança da antiga para a atual Diretoria, a rescisão é "esquecida" e reinicia-se a negociação com a NEC cujo desfecho são as condições aviltantes do novo contrato.

Algumas perguntas ficam sem resposta:

Quem foram os beneficiados com as condições aviltantes do novo contrato?

O Presidente da NEC do Brasil, Sr. Gilberto Geraldo Garbi?

O Presidente do Conselho de Administração na época, **atual Presidente da Telebrás, e ex-Presidente da Telepar**, Sr. Fernando Xavier Ferreira?

O Presidente da Telepar (Leôncio Vieira de Rezende) juntamente com o seu Diretor de Engenharia Luiz Mario Lampert) e o seu Diretor Financeiro (Giorgio Bampi)?

O Chefe do Departamento de Serviços de Comunicação Sem Fio (Sr. Álvaro Moraes) e o Chefe do Departamento de Engenharia de Comunicação Sem Fio (Sr. Alberto Fava)?

O Chefe do Departamento Jurídico (João Carlos Almeida), do Departamento Financeiro (Walmir Kesller) e o do Departamento da auditoria (Sr. Werneck)?

O Senhor Ministro das Comunicações (Sérgio Vieira da Motta) que aprovava as "inovações", conforme sugerem as cartas do Presidente da NEC?

E, por último, de que forma foram beneficiados? Propinas? Manutenção dessas pessoas nos seus cargos? Promoções?

## Providências que Tomei

A exemplo do que já fiz em denúncias anteriores:

-  Entrei com denúncia na Procuradoria-Geral da República
-  Entrei com denúncia no Tribunal de Contas da União
-  Entrei com Requerimento de Informação ao Sr. Ministro das Comunicações referente a contratos semelhantes na TELESP, TELERJ, TELEMIG, TELEBAHIA e TELEPAR, pois, na minha opinião, os termos do contrato NEC/TELEPAR foram reproduzidos em todo o país, atingindo a cifra de 1 BILHÃO DE REAIS

São Paulo, 28 de março de 1995.

Prezado Álvaro,

Conforme falamos, vejo três alternativas para fazermos a expansão do Sistema da TELEPAR:

- 1) Contrato Aditivo nos moldes do original, pagando a TELEPAR os custos reais de infraestrutura (mais um overhead semelhante ao da própria TELEPAR) e os novos custos reais de mercado para o financiamento (o mercado está muito nervoso com a crise do México e as condições do empréstimo precisarão ser negociadas até o último dia).
- 2) Contrato de parceria nos moldes do que assinamos com a TELEBAHIA.
- 3) Contrato de co-gestão, dentro de uma recente ideia que está sendo lançada pelo Ministro das Comunicações. Ele não fixou detalhes do que seria tal co-gestão, de modo que temos certa liberdade em propor a ele algo que conceberíamos em conjunto TELEPAR/NEC.

Esta semana estou indo ao Japão e uma das coisas que discutirei por lá é o Projeto da TELEPAR.

Peço que vocês não excluam qualquer das três alternativas. Questões jurídicas são sempre equacionáveis. O que interessa à TELEPAR é atender a demanda e ganhar dinheiro. Precisamos ser criativos e encontrar saídas para situações difíceis. Peço que a TELEPAR esteja sendo muito inflexível, recusando-se a aceitar ideias sem ter antes analisado suas vantagens. Desloquem-se.

Assim que voltar, telefonarei a você.

Um abraço.

GILBERTO G. CARBI

TEPRINO

De: **DR. ALVARO DE MOURA**  
**TELEPAR**

Para: **Gilberto Geraldo Garbi**

São Paulo, 30 de março de 1995

Prezado ALVARO,

Alguns esclarecimentos para que você vá pensando enquanto viaja para o Japão.

Estamos procurando viabilizar a operação de compra e venda nos moldes da concorrência. Por ora, é impossível antecipar se ela será ou não exequível.

As duas outras alternativas (aluguel no estilo da TELEBATHA) e "co-gestão" (idéia favorita do MINISTRO) são mais fáceis de viabilizar porque não significam empréstimo para empresas estatais do Triângulo Argentina - Brasil - México, onde os investidores temem que seu dinheiro desapareça.

Apenas para você ter uma idéia da alternativa aluguel, o pagamento mensal, em condições absolutamente idênticas às aceitas pela TELEBATHA, seria da ordem de R\$ 1.142.200,00 (este número pode sofrer algumas alterações porque a TELEPAR ainda está fazendo ajustes no projeto). Ora, a receita mensal que a TELEPAR tem com aquela obra será da ordem de R\$ 4.500.000,00, o que significa que o aluguel absorveria apenas 25% da receita, sem que a TELEPAR tivesse que investir um só centavo. Outra vantagem adicional é que a obra não entraria nos limites de investimento da empresa, coisa que está se agravando bastante em razão dos cortes feitos pelo MINISTRO SERRA.

Atender a demanda, ganhar muito dinheiro e ainda não ter que investir parece-me ser o melhor dos mundos para a TELEPAR.

E a questão jurídica? Ela é fácil de ser resolvida, se a TELEPAR quiser. Uma das formas é fazermos uma rescisão amigável do contrato com base no fato de que uma das cláusulas está inviabilizada pela crise financeira e financeira. Isto seria aprovado pelo CONSELHO, pela TELEBRAS e pelo MINISTÉRIO, dando segurança à Administração. Em seguida far-se-ia a contratação de forma idêntica à da TELEBATHA, que está sendo aprovada pela TELEBRAS sem ressalvas.

A alternativa da "co-gestão", que é muito fácil fazer passar porque está no coração do MINISTRO, implicaria mais ou menos assim: rescinde-se o contrato; cria-se uma empresa para explorar aqueles serviços celulares (C O-CELL) objeto da expansão; em tal empresa, a TELEPAR teria a maioria das ações e uma empresa privada a minoria; a empresa mista compraria da NEC os equipamentos pelas condições comerciais e financeiras já aceitas por você (o que eliminaria de vez qualquer possibilidade de

contensão); todos os riscos inerentes pela falta de credibilidade do Brasil seriam  
compensados pela possibilidade de a empresa privada participar nos lucros da (U-  
CEL) e capital da (U-CEL) seria bastante pequena, porque ela compraria da NPL  
com financiamento a longo prazo; uma estimativa grosseira indica que a participação  
da empresa privada no capital da (U-CEL) precisaria ser da ordem de 35%.

É claro que, se a idéia for aceita, teria que ser feito um acordo de Acionistas para definir  
uma série de pontos mas eu não vejo dificuldade em viabilizar tal acordo.

É preciso perder o medo de loivar. Eu reconheço que nossa legislação caótica e um  
Tribunal de Contas incapaz de julgar assuntos empresariais complexos inibem os  
administradores mas a coragem é um dos requisitos para se empreender. Tenho certeza  
de que estas coisas terão apoio superior, o que facilita muito a tarefa das Diretorias.

Quando eu voltar do Japão, procurarei o PRESIDENTE da TELEPAR para trocar  
idéias com ele. Não tenho dúvidas que encontraremos um bom denominador comum  
para que se alcance o grande objetivo de tudo isto: atender a população com lucros  
para a TELEPAR.

Mu grande abraço,

Atenciosamente,

