



## ESTADO DE SANTA CATARINA TRIBUNAL DE JUSTIÇA

**APELAÇÃO CRIMINAL Nº 0900012-63.2019.8.24.0071/SC**

**RELATOR:** DESEMBARGADOR ALEXANDRE D'IVANENKO

**APELANTE:** ADELIR CEOLIN (RÉU)

**APELANTE:** ONEIDES FABIANI (RÉU)

**APELANTE:** GENIR ANTONIO JUNCKES (RÉU)

**APELANTE:** PEDRO MARCHI (RÉU)

**APELANTE:** VALDIR MORATELLI (RÉU)

**APELADO:** MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DE SANTA CATARINA  
(AUTOR)

### VOTO

#### **1 Preliminar arguida pela Procuradoria-Geral da Justiça**

Em manifestação lançada pela douta Procuradoria-Geral da Justiça, articulada pelo Dr. Paulo de Tarso Brandão, pugnou-se *"pelo reconhecimento, de ofício, da nulidade da sentença e pela devolução dos autos à origem para que um novo julgamento seja proferido, ficando prejudicado o exame dos recursos interpostos"*.

Para tanto, argumentou-se que *"a sentença foi citra petita porque o magistrado singular não deu o adequado provimento judicial ao crime previsto no artigo 96 da Lei n. 8.666/93, cuja prática pelos réus foi devidamente descrita na denúncia, e também ofendeu o princípio da correlação, uma vez que o juízo, ao aplicar o instituto da emendatio libelli para afastar a prática dos delitos de corrupção passiva e ativa (artigos 317 e 333 do Código Penal) e condenar os réus pela prática do crime previsto no artigo 1º, inciso I, do Decreto-Lei n. 201/67, alterou a descrição fática contida na denúncia"*.

Sucedee que, como se observa dos autos, o recurso de apelação interposto pelo MPSC não foi admitido no Juízo *a quo*, e, restando conhecidos apenas os recursos interpostos pelos réus contra a sentença penal condenatória, eventual acolhimento da nulidade suscitada pela Procuradoria-Geral da Justiça afrontaria o enunciado n. 160, das súmulas do Supremo Tribunal Federal ("*é nula a decisão do Tribunal que acolhe, contra o réu, nulidade não argüida no recurso da acusação, ressalvados os casos de recurso de ofício*").

Na verdade, nota-se *citra petita* a sentença penal condenatória impugnada, uma vez que a denúncia imputou aos acusados a prática do delito previsto no art. 96, inc. V, da Lei n. 8.666/1993 (atual redação do art. 337-L, inc. V, do Código Penal), reforçou-se o pleito condenatório em sede de alegações finais, porém o Juízo *a quo*, apesar de mencionar no relatório, não enfrentou a tese jurídica acusatória a respeito da ocorrência, ou não, desse crime.

Todavia, embora grave o vício processual, não pode o Tribunal declarar essa nulidade de ofício e, então, desconstituir a sentença penal condenatória, sob pena de *reformatio in pejus* indireta. Afinal, não há vantagem jurídica anular-se a sentença e, por força desse princípio, impedir possível aumento de pena decorrente da responsabilização criminal em relação a esse fato até então não decidido.

Com essas considerações, arrimado no enunciado da súmula n. 160 do Supremo Tribunal Federal, rejeita-se a preliminar.

## **2 Juízo de admissibilidade**

As apelações criminais concentram as condições objetivas (cabimento, adequação, tempestividade e inexistência de fatos impeditivos ou extintivos do direito recursal) e as subjetivas (interesse jurídico e legitimidade) de admissibilidade, motivo por que devem ser conhecidas.

## **3 Contextualização e desenvolvimento da ação penal**

Como visto, o Ministério Público de Santa Catarina (MPSC) ofereceu denúncia contra PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, ONEIDES FABIANI, HAMILTON JOSE COELHO, GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, aos quais imputa a prática dos crimes de fraude à competitividade do procedimento licitatório (art. 90 da Lei n. 8.666/1993), fraude à licitação pela elevação arbitrária de preços (art. 96, incs. I e V, da Lei n. 8.666/1993), corrupção passiva (art. 317, "caput" e parágrafo primeiro, do Código Penal) e corrupção ativa (art. 333, parágrafo único, do Código Penal), em razão dos seguintes atos ilícitos narrados na peça acusatória (**evento 1, PET1**):

### *1 OBJETO DA AÇÃO PENAL*

*Os fatos ilícitos aqui narrados decorrem das investigações desenvolvidas na denominada Operação Patrola 3 e envolvem os particulares, sócios e colaboradores da empresa Mantomac Comércio de Peças e Serviços Ltda. e suas atividades ilícitas relacionados ao município de Santa Terezinha.*

### *2 BREVE HISTÓRICO DA INVESTIGAÇÃO*

*Ainda no ano de 2015, instaurou-se perante esta Promotoria de Justiça de Tangará Procedimento de Investigação Criminal, no qual se desnudou uma verdadeira organização criminosa voltada ao superfaturamento e desvio de valores em conserto de máquinas pesadas no Município de Tangará, envolvendo os sócios administradores de empresas fornecedoras de peças e de serviços para aludidos equipamentos.*

*No curso das investigações, aportaram ao Ministério Público, por meio de colaboração premiada de dois dos investigados no esquema inicial, seguras informações acerca da existência de outras organizações criminosas, muito mais complexas, envolvendo não apenas a venda de peças, mas também de máquinas pesadas para as Prefeituras Municipais.*

*Desvendou-se, pois, um gigantesco e vetusto esquema de corrupção no ramo de máquinas pesadas em todo o estado de Santa Catarina, envolvendo centenas de municípios em superfaturamentos, fraudes à licitação, corrupção ativa e passiva, tudo isso praticado durante vários anos e de maneira organizada por diversos agentes, entre os quais os ora denunciados.*

*A grandiosidade dos crimes apurados exigiu que a investigação da denominada Operação Patrola fosse dividida em fases, de modo que cada uma delas pudesse investigar fatos relacionados entre si, a exemplo dos diversos contratos celebrados com o Poder Público por uma determinada empresa e as irregularidades deles decorrentes.*

*No caso dos crimes aqui narrados, alvo das investigações desenvolvidas durante a terceira fase da Operação Patrola, foram apurados os ilícitos relacionados à empresa Mantomac Comércio de Peças e Serviços Ltda.*

*Durante a fase de campo e atos de instrução posteriores, novamente logrou-se êxito em demonstrar de maneira insofismável as práticas delitivas, agora em número muito maior de fatos. Confirmando os fatos desvendados com a deflagração da segunda fase – empresa Pavimáquinas Peças e Serviços Ltda. –, desvendou-se também não apenas uma organização criminosa, porém um verdadeiro sistema generalizado de vilipêndio aos cofres públicos. Contratos que representam grandes valores para diversos municípios pequenos do estado de Santa Catarina foram desviados durante anos pelas nefastas práticas aqui descritas.*

*Inicialmente, as investigações foram realizadas no bojo do Procedimento Investigatório Criminal n. 06.2016.00002552-0, no qual houve declínio parcial de atribuição e, em razão da vultosa quantidade de crimes descobertos, os quais envolvem diversos de agentes públicos, a investigação original foi desmembrada em dezenas de outros procedimentos específicos de modo a apurar as fraudes perpetradas em cada município, entre eles o que instrui a presente denúncia, tudo com o escopo de possibilitar um melhor resultado na individualização da conduta criminosa e, como consectário, o direito constitucional da ampla defesa.*

*Nesses termos, para facilitar o trâmite das ações penais, evitar demora, possíveis nulidades, atento ao direito fundamental à razoável duração do processo, o Ministério Público ofereceu a denúncia por organização criminosa contra os integrantes já desvendados de forma suficiente na oportunidade, além dos fatos relativos ao Município de Tangará nos Autos n. 0000314-25.2016.8.24.0071, optando por denunciar em processos distintos os fatos relacionados a cada município, os quais devem ser julgados por esse MM. Juízo de Tangará diante da evidente conexão probatória.*

### 3 MODUS OPERANDI DA ORGANIZAÇÃO CRIMINOSA EMPRESARIAL

*Antes de ingressar nos delitos específicos de que trata esta ação penal, torna-se fundamental, para fins de compreensão holística dos fatos, fazer uma demonstração do modo de operação do grupo criminoso, similar em várias vendas aos entes públicos.*

*Em que pese a técnica processual tradicional ser contrária à transcrição de depoimentos na denúncia, a nova forma de persecução penal de crimes como fraude à licitação e corrupção demandam que o contexto seja totalmente esclarecido, razão pela qual o Ministério Público preferiu trazer nesta peça informações relatos apresentados pelos colaboradores de modo a manter a fidelidade e robustez da acusação.*

*Nesse sentido, as informações trazidas pelo colaborador VALDIR MORATELLI, sócio da empresa Mantomac, expõem com detalhes um complexo esquema criminoso, envolvendo direcionamento de licitação, pagamento de propinas e superfaturamento na aquisição de máquinas pesadas (v.g. escavadeiras hidráulicas, motoniveladoras, tratores de esteira, rolos compactadores, etc.) em diversos municípios do estado de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul:*

*(vide depoimento de fls. 13 e 14 do e. 1).*

*No mesmo sentido, foram as palavras do seu sócio PEDRO MARCHI, ambos ratificados pelos demais colaboradores gerentes e vendedores externos da empresa. Como se percebe, o esquema criminoso era relativamente simples, mas extremamente eficiente. As negociações eram feitas quase que totalmente de maneira pessoal. Ligações telefônicas eram eventuais e sem conteúdos comprometedores, e as vantagens ilícitas eram entregues em espécie para evitar o rastreamento das autoridades competentes.*

*Como eles mesmos reconhecem, os denunciados VALDIR MORATELLI e PEDRO MARCHI, embora praticassem poucos atos de execução de forma pessoal, coordenavam e decidiam inteiramente os atos do grupo delitivo, por meio de diversos mecanismos de controle e fiscalização. Os vendedores externos eram orientados, por intermédio dos gerentes da matriz em Chapecó e da filial em Blumenau, a visitar as Prefeituras Municipais apresentando os equipamentos vendidos pela Mantomac e tinham*

*autonomia para negociar com os agentes públicos as formas de direcionamento da licitação e o pagamento de propina na margem aproximada de 5% do valor da venda.*

*Quando o valor ficava dentro do percentual previamente autorizado, bastava ao vendedor comunicar o fato aos gerentes ONEIDES FABIANI, RODRIGO ANTONIO CHINI ou CRISTINO EDISON BORDIN, conforme o caso, que davam o aval para fechar a negociação espúria e tomavam as medidas administrativas para anotar a quantia negociada e providenciar o saque do dinheiro quando houvesse o depósito pelo ente público. Por outro lado, quando o agente público solicitava valor acima desse percentual, os gerentes comunicavam aos sócios VALDIR e PEDRO para decisão final sobre a possibilidade de excepcionar a regra geral da política espúria da empresa.*

*A descrição da organização criminosa é simbiótica com o funcionamento da rotina empresarial da Mantomac, tendo em vista que a atividade econômica pautava-se em grande número de negócios firmados com o setor público, basicamente todos fundados no pagamento de propina. Como já narrado, referida pessoa jurídica tem como objeto a venda de máquinas pesadas da marca Komatsu (além de rolos compactadores da marca Dynapac), e o conserto de máquinas pesadas dessas e de outras marcas.*

*Desta feita, tendo como norte essa atividade empresarial e aderindo às condutas ilícitas e solicitações dos agentes públicos os quais, ao invés de exercer o mandato popular de forma proba, optaram por enriquecer às custas dos cidadãos catarinenses, VALDIR e PEDRO executavam um grande esquema de vendas para órgãos públicos baseado no pagamento de propina. Inicialmente, os denunciados mapeavam, com auxílio de seus gerentes e vendedores, os entes públicos municipais que receberiam repasses para compra de máquinas ou que necessitavam adquirir esse tipo de máquina para atender os cidadãos.*

*A partir desse momento, iniciava-se a fase de tratativas e negociações espúrias. Nessa atividade de execução, os gerentes e principalmente os vendedores se deslocavam às Prefeituras Municipais para tratar com os agentes públicos sobre a aquisição das máquinas das marcas vendidas pela empresa, previamente autorizados por VALDIR e PEDRO a prometer a vantagem indevida inclusive com percentual definido em reuniões prévias da diretoria de modo a obter a atuação dos agentes públicos no sentido de direcionar o procedimento licitatório para a compra de máquinas vendidas pela Mantomac, restringindo a concorrência pelas demais empresas.*

*Os contatos dos vendedores com os agentes públicos eram constantes e controlados pelos chefes da organização por meio de relatórios de despesas e alguns relatórios de viagem, enviados por cada vendedor aos gerentes e aos próprios sócios, porém sem registro das tratativas para evitar a documentação das atividades ilícitas.*

*Conquanto fossem os vendedores autorizados a oferecer e indicar o pagamento de propina, muitas vezes os gerentes, com pleno conhecimento e sob o comando e autorização dos sócios, também participavam pessoalmente das negociações ou para concretizar as tratativas delituosas iniciadas pelos vendedores externos nas primeiras visitas.*

*Acertado o montante do valor que seria destinado indevidamente ao agente público, iniciava-se a segunda fase da atuação criminosa: fraudar o procedimento licitatório mediante artil. Nesse toar, de modo a restringir a participação das de outras empresas, eram indicadas as características principais e entregues ao agente público parceiro o “fôlder”, catálogo ou um descritivo da máquina vendida pela empresa Mantomac, para que esses itens fossem inseridos no edital de modo a restringir a participação das outras empresas, as quais não tinham tais características, tudo com o intuito de viabilizar a fraude.*

*Nesse particular, algumas observações precisam ser registradas. De proêmio, segundo apurado, no mercado de máquinas pesadas catarinense adota-se a política de representante exclusivo, isto é, cada empresa revendedora é a única autorizada pela fábrica a vender determinada marca. No caso da empresa Mantomac, trata-se da representante exclusiva das marcas Komatsu e Dynapac, de modo que apenas essa empresa pode vender esse tipo de equipamento no estado de Santa Catarina.*

*Como todo equipamento mecânico, as máquinas das marcas Komatsu e Dynapac são dotadas de características peculiares que as diferenciam das demais. Nesse viés, com a inclusão de algumas de tais características no edital – especialmente aquelas que não convergiam com as demais máquinas concorrentes e que atuavam habitualmente no mercado fazendo venda a órgãos públicos –, a empresa Mantomac, fraudulentamente, era beneficiada e sagrava-se vencedora do certame e, sem efetiva competição, era contratada por preço superior ao de mercado.*

*Por vezes, em razão de alguns detalhes na descrição, uma ou duas outras marcas preencheriam as exigências, porém sem chances de competir, pois suas máquinas que atendiam às características eram de outra categoria e possuíam*

*preços de venda muito mais elevados ou mesmo eram vendidas por empresas que não participavam de licitações, o que era de conhecimento dos membros da organização criminosa e dos agentes públicos envolvidos, igualmente tornando a licitação sem competitividade e garantindo a vitória da Mantomac. Assim, diante das características exigidas no edital, da mesma forma eram excluídas da licitação as marcas concorrentes com preço competitivo, que efetivamente poderiam fazer alcançar o objetivo da licitação (buscar o menor preço), restando a Mantomac como a única competidora em condições de ser contratada pelo poder público.*

*Ainda, a prática constante do pagamento de valores indevidos a agente público inseriu-se a tal ponto no cotidiano da empresa que passou a ser contabilizada de forma dissimulada. Desta feita, pessoas com conhecimentos em contabilidade passaram a fazer o registro de tais transações espúrias e facilitar o pagamento dos valores. A denominação usada pela organização para dissimular as práticas ilícitas, mas ao mesmo tempo manter certo controle dos valores pagos, era a expressão “Frete 3”, a qual será detalhada pormenorizadamente mais adiante.*

*A partir das orientações dos denunciados VALDIR e PEDRO, eram emitidos cheques em nome de funcionários da empresa, responsáveis pelos saques dos valores em espécie para pagamento da propina. Os valores eram então repassados aos sócios da empresa, os quais ficavam responsáveis por separar a quantia em espécie destinada à propina e entregá-la aos gerentes de venda e aos vendedores, os quais ficavam responsáveis por entregar pessoalmente aos agentes públicos corruptos. Certas vezes, os agentes públicos buscavam a propina – sempre em dinheiro vivo, de modo a impedir o rastreamento ou vinculação – no interior da empresa em Chapecó ou Blumenau, o que ocorria discretamente, com a entrega dos valores muitas vezes de forma dissimulada, em sacolas de brindes.*

*Após essa prática, os valores pagos a título de propina eram contabilizados em planilhas próprias<sup>6</sup> e sob uma rubrica específica chamada “Frete 3”. De modo a facilitar a visualização, veja-se a planilha referente à prefeitura de Tangará da venda de uma escavadeira hidráulica PC-160 em junho de 2010, constando na parte inferior da tabela justamente um valor exato e vultoso no caso R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) – a título de “Frete 3”:*

*(Vide planilha de fls. 18 e 19 do e. 1).*

*Além do próprio reconhecimento pelos colaboradores e testemunhas, a vinculação da rubrica contábil “Frete 3” com a vantagem indevida paga ao agente público pode ser verificada pela análise dos documentos apreendidos por determinação judicial, tendo em vista que em nenhuma das planilhas que registram as vendas de máquinas a particulares há qualquer inclusão de valores na linha “Frete 3”. Nesse sentido, traz-se à colação a planilha referente a uma escavadeira hidráulica PC-200 vendida a um particular no mesmo mês e ano de 2010:*

*(Vide planilha de fls. 19 e 20 do e. 1).*

*Por fim, para extirpar qualquer questionamento sobre essa contabilidade escusa, cumpre trazer uma planilha mais recente, do ano de 2015, na qual a venda é feita ao município de São Carlos-SC e, ao lado do “Frete 3”, aparece a expressão “NADA”, deixando claro que nesse caso não houve valor a título “Frete 3”, ou seja, excepcionalmente para esta venda a órgão público não houve pagamento de propina:*

*(Vide planilha de fls. 20 e 21 do e. 1).*

*Essa manobra foi expressamente reconhecida pelo sócio VALDIR MORATELLI:*

*[...] que para manter o controle dos pagamentos das vantagens ilícitas aos agentes públicos, criou-se um sistema de controle através da inserção de mais um item na planilha de controle de vendas; que esse item era denominado “Frete 3”; [...] que as planilhas registram com precisão o pagamento de propina, inclusive quando há não esse pagamento, ocasiões em que a expressão “frete 3” era seguida da expressão “não, “nada” ou simplesmente “-(em branco)”;* questionado, disse que “frete 1” é o frete pago da fábrica da Komatsu até a filial que vendeu a máquina; que “frete 2” seria o frete a partir da filial, mas normalmente como já era tudo negociado de uma vez a entrega então era tudo embutido no “frete 1”, de modo que é raro o preenchimento do campo “frete 2”; [...]. (Anexo 1).

*Relatada a forma de atuação da organização criminosa, passa-se a descrever os fatos criminosos objeto do presente inicial.*

#### **4 DESCRIÇÃO DOS FATOS E DAS SUAS CIRCUNSTÂNCIAS**

*4.1 Fato 01: Fraude ao caráter competitivo da licitação – Processo de Licitação n. 35/2010 (Pregão Presencial n. 12/2010) – Prefeitura Municipal de Santa Terezinha*

*No ano de 2010, em data a ser melhor precisada no curso da instrução processual, mas certamente entre os meses anteriores ao início do processo licitatório (13/10/2010) e a data de sua homologação (27/10/2010), os denunciados GENIR ANTÔNIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, em concurso com PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, ONEIDES FABIANI e HAMILTON JOSÉ COELHO, com vontade livre e conscientes da ilicitude de suas condutas, cada um concorrendo nos termos da divisão de tarefas acima retratada, frustraram e fraudaram, mediante ajuste e conluio, o caráter competitivo do Processo de Licitação n. 35/2010 (Pregão Presencial n. 12/2010), da Prefeitura Municipal de Santa Terezinha, com o intuito de obter vantagens decorrentes da venda de uma motoniveladora nova.*

*Do mesmo modo, todos fraudaram a mesma licitação em prejuízo da Fazenda Pública, elevando arbitrariamente o preço e tornando injustamente mais onerosa a proposta do contrato, em conformidade com a narrativa fática adiante expandida.*

*Inicialmente, HAMILTON, o vendedor externo da Mantomac, sob a orientação dos sócios da empresa denunciados VALDIR, PEDRO e do gerente ONEIDES, compareceu à Prefeitura de Santa Terezinha para negociar diretamente com os denunciados GENIR e ADELIR, a venda da máquina da marca Komatsu comercializada na região pela empresa Mantomac. Depois de negociado e acertado por eles que o processo público de compra favoreceria a empresa Mantomac, HAMILTON entregou a GENIR o descritivo da máquina e apontou quais características principais do equipamento deveriam ser inseridas no edital de modo a restringir a participação das outras empresas.*

*Foi assim que GENIR, usando seu cargo e sua influência política como Prefeito Municipal no período, após pedido formulado por ADELIR, Secretário de Obras na época, deflagrou processo de aquisição da aludida máquina, determinado a compra da marca previamente escolhida e descrevendo-a no Anexo I do Edital de forma a restringir a competitividade do certame:*

Item n.	Especificação do Produto	Apresentação	Quantidade	Preço máximo Unitário R\$
01	Motoniveladora nova, ano 2010, fabricação nacional, equipada com motor diesel de 06(seis) cilindros, turbo alimentado com potência líquida no volante de no mínimo 140HP, transmissão com 02(dois) modos de operação, equipada com conversor de torque e integrada com bloqueio e desbloqueio para a transmissão direta, Lâmina com comprimento mínimo de 3,70 metros, pneus 1400 x 24, com 12 lonas, cabina fechada rops com ar condicionado, monitoramento via satélite padrão do fabricante, ripper traseiro com três dentes, peso operacional de no mínimo 15.700Kg, e o compartimento do operador localizado na dianteira do equipamento.	UN	01	612.000,00

O quadro abaixo indica as principais marcas concorrentes que atuavam o mercado de venda do equipamento a órgãos públicos na época e os itens que não preenchiem do edital, impossibilitando que participassem do certame:

Município: Santa Terezinha

Licitação: 35/2010

Empresas com equipamentos concorrentes	Mantomac	Caterpillar	New Holland	Volvo	Case
Marca/Modelo (concorrente)	GD555-3	120K	140	G940	845

Itens do direcionamento:

monitoramento via satélite padrão do fabricante	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
transmissão com 2 modos de operação equipada com conversor de torque	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Lâminas com comprimento mínimo de 3,70 metros	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Fabricação Nacional	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Peso operacional mínimo de 15.700kg	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde

Verde	Atende o Edital
Verde	Não atende o Edital

Das especificações contidas no Edital que limitaram a participação de outras empresas, portanto, pelos menos três foram fulcrais para o direcionamento: "lâmina com comprimento mínimo de 3,70 metros", "peso operacional mínimo de 15.700kg" e "monitoramento via satélite padrão do fabricante" – essa última, aliás, o "código chave" utilizado para excluir as demais marcas, pois foi característica exclusiva da marca Komatsu por vários anos.

*As marcas concorrentes que foram excluídas da possibilidade de vender ao órgão público possuem máquinas notoriamente de qualidade similar e exercem adequadamente as funções, suprindo perfeitamente as necessidades do Município. Nenhuma dessas especificações incluídas no objeto do Edital serve para selecionar a melhor máquina ou diz respeito a alguma característica peculiar às necessidades do Município, mas sim foram pinçadas propositalmente para comporem o objeto com o único mote de restringir a competição e favorecer a empresa Mantomac na licitação.*

*Concretizando a frustração do caráter competitivo, já na fase externa do procedimento licitatório, no dia 26 de outubro de 2010, apenas a Mantomac, representada por HAMILTON, compareceu ao certame, que se revelou uma mera homologação do acordo prévio entre os particulares e o agente público, sendo a máquina vendida por R\$ 610.000,00 (seiscentos e dez mil reais), apenas R\$ 2.000,00 (dois mil reais) abaixo do máximo admitido na licitação (fl. 753).*

*No dia seguinte, dando sequência ao ajuste espúrio entre os envolvidos, o então Prefeito Municipal GENIR homologou o processo licitatório, autorizou o fornecimento e assinou o contrato com a empresa Mantomac, representada igualmente por HAMILTON (fls. 857-863).*

*Assim, mediante essa conduta, os denunciados frustraram o caráter competitivo do procedimento licitatório, com o intuito de obter vantagens decorrentes da adjudicação do objeto da licitação, ou seja, o pagamento pela venda do equipamento para a empresa Mantomac, beneficiando os sócios PEDRO e VALDIR; o recebimento de comissão pelo gerente ONEIDES e pelo vendedor HAMILTON, além do pagamento de propina aos agentes públicos GENIR e ADELIR, Prefeito e Secretário de Obras à época (item 4.2). Com tal conduta, os denunciados também fraudaram, em prejuízo da Fazenda Pública, licitação instaurada para a aquisição de bem, elevando arbitrariamente o preço e tornando injustamente mais onerosa a proposta do contrato, isso tudo desde orçamento inicial, cujo preço sugerido foi de R\$ 612.000,00 (seiscentos e doze mil reais) (fl. 753).*

*Essas manobras fizeram com que a máquina Motoniveladora trator modelo GD555-3 fosse vendida por valor superfaturado – R\$ 610.000,00 (seiscentos e dez mil reais) –, muito acima daquele que a empresa é capaz vender e costuma praticar no setor privado, causando, assim, severo prejuízo aos cofres públicos do município.*

*O preço médio do mesmo equipamento praticado pela empresa, na época, considerando a venda em julho e agosto de 2010 e janeiro de 2011, era de R\$ 515.000,00 (quinhentos e quinze mil reais), conforme documentação acostada aos autos, aqui retratada para ilustrar, configurando um superfaturamento em pelo menos R\$ 95.000,00 (noventa e cinco mil reais):*

01	000142	3	RH TERRAPLENAGEM E SERVICOS LTDA EPP	020555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU G02555-3	R\$ 530.000,00	05/07/10
01	000161	3	SETA ENGENHARIA SA	020555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU G02555-3	R\$ 580.000,00	29/07/10
01	000174	3	ESCAVATER TERRAPLENAGEM LTDA EPP	020555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU G02555-3	R\$ 480.000,00	12/08/10
01	000342	3	PLANATERRA TERRAPLENAGEM E PAVIMENTACAO LTDA	020555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU G02555-3	R\$ 488.505,75	27/01/11
01	000343	3	PLANATERRA TERRAPLENAGEM E PAVIMENTACAO LTDA	020555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU G02555-3	R\$ 488.505,75	27/01/11

#### *4.2 Fato 02: Corrupção ativa e corrupção passiva*

*Nas mesmas circunstâncias de tempo acima descritas, em encontro ocorrido na cidade de Santa Terezinha, o denunciado HAMILTON JOSÉ COELHO, em comunhão de esforços com PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI e ONEIDES FABIANI, cada um concorrendo nos termos da divisão de tarefas acima retratada (cf. Item 3), ofereceu e prometeu vantagem indevida aos denunciados GENIR ANTÔNIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, em razão dos cargos de Prefeito e Secretário de Obras, respectivamente, que ocupavam no período, de modo a garantir a venda do equipamento da marca Komatsu ao município de Santa Terezinha, por quantia superior ao valor praticado no mercado.*

*Na oportunidade, GENIR e ADELIR solicitaram a HAMILTON vantagem indevida, para si, consistente no pagamento de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) para GENIR e R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) para ADELIR, para que eles, infringindo dever funcional de zelar pelos princípios norteadores da administração pública (legalidade, impessoalidade, moralidade e impessoalidade), providenciassem o início do procedimento licitatório direcionado para a empresa Mantomac nos termos do fato acima descrito.*

*Conforme o rito exercido regularmente pelo grupo nos atos de corrupção, cada um cumprido sua parte do ajuste espúrio, depois do pagamento da Prefeitura à Mantomac pelo fornecimento do bem, os sócios VALDIR e PEDRO,*

*com a gestão do gerente ONEIDES, providenciaram malote contendo a quantia em espécie proveniente dos recursos empresa.*

*Posteriormente, em data a ser apurada no curso da instrução, mas depois de 21 de setembro de 2011, o denunciado HAMILTON exauriu o crime, entregando a GENIR R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) em espécie, no Parque de Exposições Mata Nativa, na cidade de Santa Terezinha. Ainda, HAMILTON efetuou a entrega de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) ao denunciado ADELIR, deixados com a esposa deste, na cidade de Santa Terezinha. Passada uma semana deste fato, ADELIR informou a HAMILTON que estariam faltando R\$ 500,00 (quinhentos reais) de sua propina, valor este entregue por HAMILTON a ADELIR na sede da empresa Mantomac em Blumenau/SC.*

*Nos termos do já citado, o valor pago a título de propina foi registrado em planilha pelo eufemismo "Frete 3" apreendida no curso do cumprimento dos mandados de busca e apreensão:*

*(Vide planilha de fls. 27 e 28 do e. 1)*

No curso da ação penal, sobreveio decisão reconhecendo a ocorrência da prescrição da pretensão punitiva estatal em relação ao crime do art. 90 da Lei n. 8.666/1993 (atual art. 337-F do Código Penal) e, por conseguinte, julgando extinta a punibilidade de PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, ONEIDES FABIANI e GENIR ANTONIO JUNCKES. Na mesma decisão, certificada a morte de HAMILTON JOSÉ COELHO, declarou-se a extinção de sua punibilidade em relação a todos os fatos delituosos que lhe foram imputados (**evento 195, SENT1**).

Devidamente processado, o Juízo da Vara Única da comarca de Tangará julgou procedente, em parte, a pretensão acusatória, nos seguintes termos do dispositivo da sentença recorrida (**evento 503, SENT1**):

*Ante o exposto, **JULGO PARCIALMENTE PROCEDENTE** a denúncia e, por conseguinte:*

*a) **CONDENO PEDRO MARCHI** (CPF n. 217.504.329-00) à pena privativa de liberdade de **2 (dois) anos, 2 (dois) meses e 20 (vinte) dias de reclusão**, a ser cumprida*

inicialmente em regime aberto, por infração ao artigo 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67, na forma dos artigos 29, 30 e 69 do Código Penal;

b) **CONDENO VALDIR MORATELLI** (CPF n. 182.653.169-68) à pena privativa de liberdade de **2 (dois) anos, 2 (dois) meses e 20 (vinte) dias de reclusão**, a ser cumprida inicialmente em regime aberto, por infração ao artigo 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67, na forma dos artigos 29, 30 e 69 do Código Penal;

c) **CONDENO ONEIDES FABIANI** (CPF n. 526.499.209-63) à pena privativa de liberdade de **2 (dois) anos, 2 (dois) meses e 20 (vinte) dias de reclusão**, a ser cumprida inicialmente em regime aberto, por infração ao artigo 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67, na forma dos artigos 29, 30 e 69 do Código Penal;

d) **CONDENO GENIR ANTONIO JUNKES** (CPF 425.225.289-04) à pena privativa de liberdade de **2 (dois) anos e 4 (quatro) meses de reclusão**, a ser cumprida inicialmente em regime aberto, por infração ao disposto no artigo 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67, na forma dos artigos 29, 30 e 69 do Código Penal, cuja pena reclusiva substituído por penas restritivas de direito, na forma da fundamentação;

e) **CONDENO ADELIR CEOLIN** (CPF n. 475.607.549-53) à pena privativa de liberdade de **2 (dois) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 3 (três) anos, 1 (um) mês e 10 (dez) dias de detenção**, inicialmente em regime semiaberto, e ao pagamento de **2% (dois por cento) do valor do Processo Licitatório n. 35/2010 (R\$ 610.000,00)**, por infração ao disposto no artigo 337-F do Código Penal e artigo 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67, na forma dos artigos 29, 30 e 69, todos do Código Penal.

Concedo aos Réus o direito de recorrerem em liberdade, pois responderam soltos durante a Ação Penal.

Considerando que o réu GENIR incorreu em crime de responsabilidade, violando os seus deveres para com a Administração Pública, na forma do § 2º do art. 1º do Decreto-Lei n. 201/67, **decreto a inabilitação** para o exercício de cargo ou função pública, eletivo ou de nomeação, pelo **prazo de 5 (cinco) anos**, contados a partir do trânsito em julgado desta decisão.

Na forma do artigo 387, IV, do CPP, fixo o valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) como mínimo para reparação do dano ao Município de Santa Terezinha,

*corrigido monetariamente pelo INPC e acrescido de juros de mora de 1% (um por cento) ao mês, a partir da data do pagamento da máquina, sem prejuízo do que vier a ser fixado em Ação Civil Pública.*

Daí as insurgências manifestadas pelos réus PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI e ONEIDES FABIANI, GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, que serão objeto de exame nos tópicos abaixo.

#### **4 Apelações criminais interpostas por GENIR ANTONIO JUNCKES (evento 29, RAZAPELA1) e ADELIR CEOLIN (evento 30, RAZAPELA1)**

Examina-se conjuntamente as apelações interpostas por GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, porquanto as teses jurídicas articuladas por suas defesas técnicas praticamente repetem a mesma linha argumentativa.

Tanto a defesa técnica de GENIR ANTONIO JUNCKES quanto a de ADELIR CEOLIN insistem nas teses jurídicas de negativa de autoria dos fatos que lhes foram imputados, sustentando, ademais, que a condenação fundou-se exclusivamente em depoimentos prestados por colaboradores premiados, que teriam interesse na manutenção do benefício ajustado e, por isso mesmo, não poderiam sustentar a sentença penal condenatória em liça.

Pois bem. Ao examinar os elementos informativos e a prova produzida sob o crivo do contraditório, o Juízo *a quo* assim fundamentou a sentença condenatória:

*[...] segundo consta na denúncia, em síntese, no ano de 2010, os acusados PEDRO, VALDIR, ONEIDES, HAMILTON, ADELIR e GENIR e teriam frustrado o caráter competitivo do Processo de Licitação n. 35/2010, com o intuito de obterem vantagens indevidas decorrentes da adjudicação de uma Motoniveladora para o Município de Santa Terezinha, pois teriam acertado a venda da referida máquina mediante o pagamento de propina a ADELIR, Secretário de Obras à época, e a GENIR, então Prefeito Municipal que, usando seu cargo e influência, iniciou o processo de licitação de compra da aludida máquina, descrevendo-a no instrumento convocatório.*

*Com o escopo de impedir a participação das demais empresas, os agentes públicos teriam assegurado que o descritivo que compõe o edital do referido certame fosse basicamente uma reprodução das características da máquina Komatsu, vendida pela MANTOMAC Comércio de Peças e Serviços Ltda, empresa dos corréus PEDRO e VALDIR, destacando-se dois modos de operação equipada com conversos de torque; lâminas com comprimento mínimo de 3,70 metros, monitoramento via satélite e peso operacional de 15.700 kg.*

*Assim, mediante o ajuste anteriormente descrito, os Denunciados teriam frustraram o caráter competitivo do procedimento licitatório, com o intuito de obterem vantagens decorrente da adjudicação do objeto da licitação, ou seja, o pagamento pela venda da máquina aos empresários, da comissão ao vendedor e gerente e o pagamento da propina aos agentes públicos GENIR e ADELIR, eis que segundo a denúncia, GENIR teria recebido o valor de R\$ 30.000,00 e ADELIR o valor de R\$ 5.000,00, diretamente do vendedor HAMILTON, o que foi registrado em planilha pelo eufemismo "Frete 3" apreendida no curso do cumprimento dos mandados de busca e apreensão.*

*Portanto, a denúncia imputa aos réus a prática dos crimes de fraude ao caráter competitivo da licitação (arts. 90 e 96 da Lei n. 8.666/93), corrupção passiva (art. 317, caput e § 1º, do Código Penal) e corrupção ativa (art. 333, caput, do Código Penal), na forma dos arts. 29 e 69, caput, do Código Penal.*

*Ainda, segundo a peça acusatória, os Denunciados também teriam aproveitado da fraude para elevarem arbitrariamente o preço, pois a ausência de competição fez com que a máquina fosse vendida por valor superfaturado, muito acima daquele que a empresa estava possibilitada a praticar, como nas hipóteses de venda do mesmo produto para o setor privado, causando prejuízo ao erário municipal, o que configuraria o crime de fraude mediante o superfaturamento do objeto licitado (art. 96, incisos I e V, da Lei n. 8.666/03).*

*O delito previsto no art. 90 da lei 8.666/93 já foi declarado extinto pela prescrição da pretensão punitiva quanto a todos os Réus, com exceção de ADELIR, motivo pelo qual também será apreciado.*

*Primeiramente, cumpre anotar que a Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos (Lei n. 14.133/2020), em seu art. 193, I, revogou os tipos penais*

previstos na Lei n. 8.666/93, com efeito na data da publicação (1/4/2020).

No entanto, fraudar ou frustrar o caráter competitivo da licitação continua sendo crime, agora previsto no art. 337-F do Código Penal:

**"Art. 337-F. Frustrar ou fraudar, com o intuito de obter para si ou para outrem vantagem decorrente da adjudicação do objeto da licitação, o caráter competitivo do processo licitatório:**

**Pena - reclusão, de 4 (quatro) anos a 8 (oito) anos, e multa."**

Evidente, portanto, a ocorrência da continuidade normativo-típica, com o mero deslocamento das condutas criminosas para outros tipos penais.

A pena, no entanto, devido à majoração trazida pela nova legislação, deve ficar limitada àquelas previstas no art. 90 da Lei n. 8.666/93, na forma do art. 5º, XL, da Constituição Federal.

Isso posto, sobre o crime previsto no art. 337-F do Código Penal, necessário esclarecer que o verbo "frustrar" significa não alcançar o objetivo almejado, e "fraudar" significa burlar. **"O sujeito ativo estará sempre atuando na forma dolosa, sendo ainda exigido o elemento subjetivo específico, consistente no intuito de obter vantagem para si ou para outrem, decorrente da adjudicação do objeto da licitação, lesando o sujeito passivo, o Estado, em todas as suas esferas"** (ADEL EL TASSE, *Licitações e Contratos Administrativos*. In: *Legislação criminal especial*. São Paulo, Revista dos Tribunais, 2009, p. 675. Coleção Ciências Criminais, v. 6. Coordenação Luiz Flávio Gomes e Rogério Sanches Cunha)

E, continua o doutrinador:

**"Há duas formas de praticar a conduta delituosa: a primeira diz respeito à frustração do procedimento licitatório, o que caracteriza seu impedimento; a segunda é a fraude no processo licitatório, que representa a utilização de ardil, com o escopo de retirar a eficácia da competição"** (p. 675).

Ainda em relação ao tema, anota a doutrina de GUILHERME DE SOUZA NUCCI:

*“Análise nuclear do tipo: frustrar (malograr, não alcançar o objetivo esperado) ou fraudar (enganar, burlar) são as condutas mistas alternativas, cujo objeto é o caráter competitivo do procedimento licitatório. O tipo prevê que a frustração ou fraude se dê por ajuste (pacto), combinação (acordo) ou qualquer outro expediente (instrumento para alcançar determinado fim). Entretanto, não vemos sentido prático para tanto. O importante é eliminar a competição ou promover uma ilusória competição entre participantes da licitação por qualquer mecanismo, pouco importando ter havido ajuste ou combinação (aliás, termos sinônimos). [...] Elementos normativos do tipo: caráter competitivo do procedimento licitatório são termos que envolvem interpretação (não são meras descrições fáticas) valorativa, nesse caso, jurídica. Deve-se analisar o que foi feito pelo agente do delito à luz do que se entende por licitação, suas finalidades, fundamentos e propósitos” (Leis Penais e Processuais Penais Comentadas. V. 1. 8 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014, p. 528 e 529).*

*Do mesmo modo, como bem assinala DIÓGENES GASPARINI:*

*“O caráter competitivo é a circunstância que torna a escolha do negócio de interesse da Administração Pública dependente da licitação. É a essência mesmo da licitação, já que somente cabe esse procedimento onde mais de um interessado pode atender ao desejado por quem está obrigado, em tese, a licitar. O que se proíbe, então, é frustrar ou fraudar mediante ajuste, combinação ou por qualquer outro meio essa competição, evitando a disputa entre os interessados e abrindo oportunidade para a contratação direta. Atente-se que o procedimento estará frustrado ou fraudado e, portanto, configurado o crime, ainda que uns poucos interessados compareçam à licitação”. (Crimes na licitação. 3 ed. São Paulo: Editora NDJ, 2004, p. 103).*

*Por fim, MARÇAL JUSTEN FILHO leciona:*

*“A primeira modalidade (frustrar) aperfeiçoa-se através da conduta que impede a disputa no procedimento licitatório. Pode verificar-se inclusive quando o servidor público introduz cláusulas no ato convocatório da licitação, destinadas a assegurar a vitória de um determinado licitante. Mas também envolve qualquer outra praticada por algum sujeito privado (participante ou não da licitação) que disponha de poderes jurídicos ou de condições materiais para impedir a competição*

**inerente à licitação”.** (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 16ª ed., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014, p. 1178).

Segundo estabelecido no Superior Tribunal de Justiça, o delito é de natureza formal:

*"Consoante orientação jurisprudencial desta Corte, o delito descrito no art. 90 da Lei n. 8.666/1993, é formal, bastando para se consumir a demonstração de que a competição foi frustrada, independentemente de demonstração de recebimento de vantagem indevida pelo agente e comprovação de dano ao erário" (HC 341.341/MG, Rel. Ministro JOEL ILAN PACIORNIK, QUINTA TURMA, julgado em 16/10/2018, DJe 30/10/2018).*

*Ainda segundo a denúncia, o acerto feito entre os Acusados seria o pagamento de R\$ 30.000,00 a GENIR e de R\$ 5.000,00 para ADELIR, montante que teria sido entregue aos Acusados em espécie por HAMILTON.*

*Sobre o crime de corrupção ativa, supostamente praticado por PEDRO, VALDIR e ONEIDES, preceitua o art. 333 do Código Penal:*

***"Art. 333 - Oferecer ou prometer vantagem indevida a funcionário público, para determiná-lo a praticar, omitir ou retardar ato de ofício: Pena - reclusão, de 2 (dois) a 12 (doze) anos, e multa.***

***Parágrafo único - A pena é aumentada de um terço, se, em razão da vantagem ou promessa, o funcionário retarda ou omite ato de ofício, ou o pratica infringindo dever funcional."***

*Na lição de JULIO FABBRINI MIRABETE e RENATO N. FABBRINI, "O objeto material do crime é a vantagem indevida, que não se reveste apenas de cunho patrimonial, ocorrendo o crime quando a oferta é moral, sexual, etc. A vantagem indevida é a não prevista em lei, a que o funcionário não tenha direito" (Código Penal Interpretado. Atlas. 8. ed. São Paulo, 2013. p. 2097).*

*Em relação à corrupção passiva, supostamente praticada por GENIR e ADELIR, prevê o art. 317 do Código Penal:*

***"Art. 317 - Solicitar ou receber, para si ou para outrem, direta ou indiretamente, ainda que fora da função ou antes de assumi-la, mas em razão dela, vantagem indevida, ou aceitar promessa de tal vantagem:***

***Pena - reclusão, de 2 (dois) a 12 (doze) anos, e multa."***

*Por seu turno, o art. 327 do Código Penal estabelece:*

***"Art. 327 - Considera-se funcionário público, para os efeitos penais, quem, embora transitoriamente ou sem remuneração, exerce cargo, emprego ou função pública.***

***[...]***

***§ 2º - A pena será aumentada da terça parte quando os autores dos crimes previstos neste Capítulo forem ocupantes de cargos em comissão ou de função de direção ou assessoramento de órgão da administração direta, sociedade de economia mista, empresa pública ou fundação instituída pelo poder público."***

*Segundo FERNANDO CAPEZ, "procura-se com o dispositivo penal impedir que os funcionários públicos passem, no desempenho de sua função, a receber vantagens indevidas para praticar ou deixar de praticar atos de ofício. A corrupção afeta o correto desempenho da função pública e, por conseguinte, o desenvolvimento regular da atividade administrativa" (Curso de Direito Penal, v. 3, parte especial. 8ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 495/496).*

*Registre-se, ainda, que "Conquanto exista divergência doutrinária acerca do assunto, prevalece o entendimento de que, via de regra, os crimes de corrupção passiva e ativa, por estarem previstos em tipos penais distintos e autônomos, são independentes, de modo que a comprovação de um deles não pressupõe a do outro. Doutrina. Jurisprudência do STJ e do STF" (STJ, RHC n. 48.238/PE, Rel. Ministro Jorge Mussi, Quinta Turma, julgado em 20/11/2014).*

*Acerca do tema, convém trazer à baila o pertinente argumento sustentado por JULIO FABBRINI MIRABETE e RENATO N. FABBRINI:*

***"A bilateralidade não é requisito indispensável da corrupção passiva. Pode apresentar-se esta de maneira unilateral. Não é indispensável a existência da corrupção ativa, embora, conforme as circunstâncias do caso, possam verificar-se ao mesmo tempo as duas figuras delituosas" (Código Penal interpretado. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011. p. 317).***

*Analizando o tipo penal ora em questão, também esclarece GUILHERME DE SOUZA NUCCI:*

*"Em tese, a modalidade 'receber' implicaria um delito necessariamente bilateral, isto é, demandaria a presença de um corruptor (autor de corrupção ativa) para que o corrupto também fosse punido. E, se assim fosse, logicamente, a não identificação do corruptor não impediria a punição do corrupto, embora a absolvição do primeiro, conforme o caso (fato inexistente, por exemplo), devesse implicar a absolvição do segundo. Porém, contrastando este tipo penal do art. 308 com a descrição típica feita no art. 309, nota-se que existe possibilidade de se configurar a corrupção passiva, sem que haja a corrupção ativa. Afinal, esta demanda o oferecimento ou a promessa de vantagem indevida para que o funcionário faça ou deixe de fazer algo. Logo, a corrupção ativa é prévia à realização do ato" (Código Penal Militar comentado. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 409).*

*Ocorre que a denúncia, ao detalhar a questão do pagamento da vantagem ilícita ao então Prefeito GENIR, estabelece que isso ocorria sempre após o recebimento da verba pública pela MANTOMAC, ou seja, parte do pagamento recebido pela empresa era revertido em favor do agente público.*

*Havia, portanto, um verdadeiro repasse aos agentes do dinheiro público recebido pela empresa.*

*Nessa perspectiva, constata-se que teria ocorrido, em verdade, uma apropriação de renda pública pelo denunciado GENIR, então Prefeito do Município de Santa Terezinha, ação delitiva que corresponde ao crime tipificado no art. 1º, I, do Decreto-Lei 201/67:*

***"Art. 1º São crimes de responsabilidade dos Prefeitos Municipal, sujeitos ao julgamento do Poder Judiciário, independentemente do pronunciamento da Câmara dos Vereadores:***

***I - apropriar-se de bens ou rendas públicas, ou desviá-los em proveito próprio ou alheio; (grifei)***

*[...]*

***§1º Os crimes definidos neste artigo são de ação pública, punidos os dos itens I e II, com a pena de reclusão, de dois a doze anos, e os demais, com a pena de detenção, de três meses a três anos."***

*Como se sabe, "[...] Deve haver uma correlação entre a sentença e o fato descrito na denúncia ou na queixa, ou seja, entre o fato imputado ao réu e o fato pelo qual é ele condenado. Esse princípio da correlação entre a imputação e a sentença representa uma das mais relevantes garantias do direito de defesa [...]. Não pode o juiz, assim, julgar o réu por fato de que não foi acusado (extra petita ou ultra petita) ou por fato mais grave (in pejus), proferindo sentença que se afaste do requisitório da acusação" (MIRABETE, Julio Fabbrini. Código de processo penal interpretado, 11ª. ed., São Paulo: Atlas, 2003, p. 979).*

*Convém ressaltar, entretanto, que "[...] O réu se defende dos fatos narrados na denúncia e não da sua capitulação legal, que é sempre provisória, podendo o juiz, no momento da sentença, atribuir definição jurídica diversa, nos termos do artigo 383, do Código de Processo Penal, ainda, que consequência, tenha de aplicar pena mais grave". (STJ - AgRg no AResp n.193387/ SP, Quinta Turma, Rel. Min. Felix Fischer, j. em 03/03/2015).*

*Portanto, feitas essas considerações, em relação ao "Fato 2", plenamente possível a aplicação do instituto da **emendatio libelli**, disposto no art. 383 do Código de Processo Penal:*

**"Art. 383. O juiz, sem modificar a descrição do fato contida na denúncia ou queixa, poderá atribuir-lhe definição jurídica diversa, ainda que, em consequência, tenha de aplicar pena mais grave."**

*Não há que se falar em prejuízo aos Acusados, porquanto suas condutas estavam devidamente narradas na denúncia, e é sobre a narração dos fatos que a Defesa opera, não sobre a capitulação.*

*Também não há dúvida sobre a possibilidade de os acusados PEDRO, VALDIR, ONEIDES e ADELIR responderem como coautores do referido crime, pois, cientes do cargo político ocupado pelo corrêu GENIR ao tempo do delito, aplica-se o disposto no art. 30 do Código Penal, na medida em que a condição de "prefeito" é elementar do delito.*

*Vale invocar a jurisprudência do Supremo Tribunal Federal, in verbis:*

*"[...] Os crimes do art. 1º do Decreto-Lei 201/67 são próprios dos prefeitos, mas é viável participação de terceiros, na forma do art. 29 do CP".*

(STF - Inq 3204/SE, Segunda Turma, Rel. Min. Gilmar Mendes, j. em 23/06/2015).

Como se sabe, o art. 1º, inc. I, do Decreto-Lei 201/67 trata de crime de responsabilidade específica do detentor do cargo de Prefeito municipal (não há dúvidas, no entanto, que, à luz do art. 29, caput, do Código Penal, os demais acusados respondem pelo mesmo delito), sendo a conduta típica "apropriar-se de bens ou rendas públicas, ou desviá-los em proveito próprio ou alheio", ao qual se aplicam as sanções de 2 (dois) a 12 (doze) anos de reclusão (§ 1º) e, cumulativamente, perda do cargo e a inabilitação, pelo prazo de 5 (cinco) anos, para o exercício de cargo ou função pública, eletivo ou de nomeação, sem prejuízo à reparação civil do dano causado (§ 2º).

O seu sujeito ativo é "**o Prefeito ou quem, em virtude de substituição, sucessão, nomeação ou indicação, esteja no exercício das funções de chefe do Executivo Municipal**" (FRANCO, Alberto Silva; STOCO, Rui (Coord.). *Leis penais especiais e sua interpretação jurisprudencial*: v. 2. 7. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. p. 2693).

Logo, trata-se de crime funcional, que é aquele "**em que a qualidade de funcionário público do agente surge como elementar ou circunstância especial do tipo**" (MEIRELLES, Hely Lopes. *Direito municipal brasileiro*. 16. ed. São Paulo: Malheiros, 2008. p. 800).

Na lição do doutrinador NELSON HUNGRIA, "**Apropriar-se significa fazer sua uma coisa alheia, invertendo-se-lhe a posse. Está claro que pressupõe a composição desse tipo penal a legítima e anterior posse do bem ou renda por parte do agente, a qual compreende não apenas a detenção como a posse indireta, caracterizada pela "disponibilidade jurídica sem detenção material, ou poder de disposição exercível mediante ordens, requisições ou mandatos**" (Comentários ao Código Penal. 2. Ed. Rio de Janeiro: Forense, 1959, n. 135, p. 339).

Isso posto, os delitos do art. 337-F e do art. 1º, I, do Decreto-Lei 201/67 podem coexistir, conforme assentado pelo Superior Tribunal de Justiça:

"[...] O delito de fraude à licitação não é meio necessário ou fase preparatória ou de execução do delito de desvio de verbas públicas, na medida em que aquele é delito formal e se consuma independentemente da obtenção de vantagem

*ou da anulação do procedimento licitatório. [...] (AgRg no HC 448.057/SP, Rel. Ministro REYNALDO SOARES DA FONSECA, QUINTA TURMA, julgado em 6/12/2018).*

E:

*"[...] Não há subsunção entre os crimes de fraude à licitação e desvio de verba pública, cujos bens jurídicos tutelados são notoriamente distintos, sendo que aquele não é meio necessário para este. Precedentes desta Corte. [...]" (AgRg no AREsp 621.601/SP, Rel. Ministro NEFI CORDEIRO, SEXTA TURMA, julgado em 22/3/2018).*

*Assim, a análise do caso penal será feita a partir das bases jurídicas dos crimes tipificados no art. 337-F do Código Penal e art. 1º, I, do Decreto-Lei n. 201/67.*

*Preambularmente, cumpre frisar que, em delitos dessa espécie, ordinariamente cometidos na clandestinidade, apenas na presença dos agentes envolvidos, afigura-se deveras custosa a comprovação da materialidade e autoria delitivas. Dessa forma, na busca da verdade, revela-se necessária, em tais hipóteses, uma minuciosa ponderação de todos os elementos que circundam o crime, mormente daqueles extraídos da prova oral e documental coletadas.*

*Dito isto, da análise da denúncia, extrai-se que pesa contra os Acusados a imputação de que GENIR teria recebido dos demais corréus a importância de R\$ 30.000,00 e ADELIR a quantia de R\$ 5.000,00 os quais lhe foram repassados tão logo o Município de Santa Terezinha efetuou o pagamento da Motoniveladora, objeto do processo licitatório n. 35/2010, à empresa MANTOMAC, pois este valor seria a condição para o fechamento do negócio.*

*A materialidade delitiva dos crimes de fraude à licitação e apropriação de renda pública está comprovada pela confissão dos delatores e documentos apreendidos, restando a análise sobre a efetiva participação dos corréus GENIR e ADELIR.*

*Quando interrogados nos autos n. 5000918-90.2019.8.24.0071, sobre os aspectos gerais do direcionamento das licitações e sistemática do pagamento de propina por parte da empresa MANTOMAC - cujos depoimentos foram juntados nestes autos como prova emprestada, os Acusados delatores prestaram os seguintes esclarecimentos:*

PEDRO MARCHI (e. 266, vídeo 2 e 3): “Essa prática da propina ocorreu a partir das vendas dos equipamentos novos que a gente era concessionária e nós tínhamos nosso gerente aqui em Santa Catarina, na época era o Fabiani, no qual ele pegava os folders e entregava para os seus colaboradores, entregava tanto para órgão público que nem o privado. Aí vinha a consequência da questão de fazer sempre as cartas convite. Na realidade, nós começamos, aí quando a gente passou a distribuidor dessas marcas aí e vende em Santa Catarina. Daí pra frente que se começou a propina. Eu exercia a função de Diretor Técnico, mas tinha conhecimento que para você vender, necessariamente, você tinha que entrar no jogo de pagar propina (sobre como funcionava o esquema de propina e desde quando tem conhecimento do pagamento de propina). A empresa Mantomac foi constituída dia 01 de janeiro de 1987. No início nós éramos peças e serviço de multimarca. Não tenho bem certeza, mas eu acredito que foi a partir de 2012 (quando tornaram vendedores exclusivos da Komatsu). Tinha os diretores, o gerente de vendas que era o Fabiani. Ele tinha os consultores, os vendedores, então ele distribuía os folders e o pessoal acabava entregando tanto para particular que nem público e divulgando os produtos Komatsu. Daí pra frente que depois o pessoal começava pedir as cartas convite. Sim. Eles saem durante a semana com uma quantidade x de clientes, visitavam e entregavam o equipamento de trabalho e assim sucessivamente. Nós tínhamos a filial de Chapecó com nossos vendedores. Nós tínhamos a filial de Blumenau com os vendedores, clientes e colaboradores. Normalmente eu deixava os folders para os Secretários, outra vez deixava para os Prefeitos, os agentes públicos, mas normalmente para os Secretários (sobre a contato dos vendedores com as Prefeituras, com quem eles conversam). Era deixado os folders e depois o pessoal elaborava o edital e nós tínhamos uma empresa dentro das filiais, onde se verificava a compra do objeto. E pra frente nosso gerente acabava emitindo a carta convite, expedindo a carta (sobre a negociação das máquinas com as Prefeituras). Normalmente essa empresa que o pessoal consultava, estava registrada inclusive e o pessoal verificava na listagem diária que constava lá e que a gente estava possibilitado a participar, era emitido a carta convite para misturar documentação para participar desse edital (se existe empresas terceirizadas que acompanhavam os editais dos Municípios e avisavam a empresa sobre o que cada Município estaria precisando). Normalmente o nosso representante conversava com o agente público, o Secretário ou o Prefeito e acabavam fechando. As vezes antes de fechar o edital. Mas normalmente a gente conferia diariamente as compras, onde a gente verificava que a Mantomac participava de tal item, de tal concorrência e

passava para o nosso gerente (se é correto afirmar que uma licitação para órgão público geralmente se fecha negócio antes de lançar o edital). Isso fazia parte do jogo, da regra. Ou você participava da propina ou você não vendia. Isso era uma coisa que todo mundo fazia... Normalmente eram os políticos que exigiam (se era o vendedor que oferecia propina ou o agente público que pedia). Sempre foi estabelecido de 1% ao máximo 5% (se lembra até que porcentagem os vendedores eram autorizados a negociar propina já na primeira conversa com o agente público). Quando passava, o nosso gerente de equipamentos falava com os nossos diretores para ver da possibilidade de participar ou não. Mas normalmente nós declinávamos dessa operação (sobre o agente público solicitar um percentual acima de 5%). Quando passava do percentual de 5%, aí o nosso gerente se reunia com nós diretores, a gente dava o sim ou não (se para fechar o acerto da propina acima de 5% teria que ter sua autorização ou do sócio). Se precisasse de um trator de esteira, na época, por exemplo, pegava um D 51, a máquina mais solicitada, colocava o monitoramento via satélite de fábrica e transmissão, fechava, ninguém tinha na época. Pegava a escavadeira, um exemplo, e trocasse a cabine de fábrica e acabava fechando o edital, porque todas as cabines não eram dessa qualidade (sobre o direcionamento para fechar em favor da Mantomac). Normalmente o fechamento é ter alguma característica no equipamento que outras máquinas não tinham (se direcionar a licitação significa colocar características que apenas a sua máquina tinha). Quando a gente observava o conteúdo do edital, a gente já identificava se a gente se enquadrava ou não. Se enquadrando, nós participávamos (se quando olhavam o edital das Prefeituras, já saiam quem iria vender a máquina ou era comum disputar com mais quatro ou cinco marcas diferentes). Se nós não direcionávamos outro direcionava. Isso era uma prática normal de todas as empresas (se lembra de cada 10 licitações, quantas eram direcionadas). Nem todos direcionavam. Nós temos casos que o pessoal declinava da propina. Ocorreu várias situações (se toda licitação direcionada envolvia pagamento de propina). Exato (se quem não queria propina, simplesmente queria a máquina da marca da empresa deles porque já tinham outras da mesma marca). Os órgãos públicos tinham um prazo x para pagar, que as vezes cumpriam, as vezes não conseguiam, dependentemente que vinha o pagamento. Feito o pagamento, passava para o departamento financeiro e o nosso gerente normalmente comunicava ou alguém comunicava o financeiro que fizesse o saque da propina. Porém, devo até frisar, que dentro do saque dessa propina, muitas vezes era tirado um valor maior e se pagavam para os nossos técnicos. Tinha a parte do pró labore e assim

sucessivamente (sobre o pagamento da propina). Era sacado o valor da propina junto com outros valores. Q valor da propina era colocado no envelope e muitas vezes numa sacola plástica e dava destino (se o pagamento de propina era sempre entregue em dinheiro ao agente público). Nós éramos em três sócios, tinha o VALDIR que era equipamento, o VITOR que fazia parte da técnica e eu sou diretor técnico. Quando era solicitada a propina, normalmente era nosso gerente e muitas vezes era comunicado os diretores, passava lá para o financeiro e providenciava e se repassava pro agente público (se tinham um controle do pagamento da propina). Isso sempre foi de responsabilidade do nosso gerente de equipamentos, ele tinha suas anotações lá com a equipe dele (se na empresa era anotado a propina em algum lugar). Sim. Sempre existia o frete, por exemplo, o frete de São Paulo à nossa unidade. E depois tinha o frete que normalmente ia para o nosso cliente, na maioria das vezes vinham recolher na nossa unidade e existia aquela anotação da propina na nossa planilha (se na ficha de controle também era anotado o que era pago em propina). Frete 3 era propina (sobre o significado de frete 3). Que eu tenha conhecimento aqui, as vezes era colocado numa sacola na recepção e o pessoal vinha e pegava, levava embora. E muitas vezes até dando retorno que tinha recebido. Era assim que se procedia (se o dinheiro da propina também era levado diretamente na Prefeitura e entregue para os Prefeitos ou Secretários). Muitas vezes era o vendedor que levava (quem levava o dinheiro da propina até o Município). Sempre foi o nosso financeiro. Na época até que eu me recordo tinha a Suzara, que era uma das responsáveis lá. Porém, a gente sempre fala pra ela sacar o valor x onde constava a propina e mais a questão da verba para os nossos técnicos e pro labore, assim sucessivamente, conforme falei anteriormente (sobre quem sacava esses valores no banco). Isso (se quem autorizava o percentual de até 5% era o ONEIDES FABIANI). Na saída do ONEIDES, assumiu aqui em Chapecó Rodrigo e conseqüentemente depois, o Cristiano em Blumenau (se sempre foi o ONEIDES ou se ele foi substituído). Sim, eles sempre tinham autonomia. Até importante frisar um dado, que na época que entrou o Rodrigo, a gente pediu que acabasse com essa prática e foi reduzida ao máximo. Por decisão nossa da diretoria é que realmente fosse acabado essa prática e o número de políticos... que nós fomos pegos no final de outubro, já existia essa resolução que não era mais para ser feito. Só que um caso ou outro aconteceu (se essas pessoas que substituíram o ONEIDES também tinham conhecimento da propina e se também poderiam autorizar as negociações de até 5%). Os agentes públicos infelizmente, eles criaram uma prática, que não foi fácil de mudar as coisas para comprarem sem a propina. Mas nós

da Mantomac tínhamos nos posicionado a não a executar (se era difícil de vender sem pagar propina). Na nossa sede praticamente não foi pego nada. Posteriormente que a gente acabou falando dos ocorridos (se foram encontrados muitos documentos na empresa na fase de busca e apreensão). Para nós na época foi surpresa (se sabe explicar o motivo de ter sido encontrado com o sócio Vitor um pen drive com cópia de toda ficha de controle sobre o pagamento de propina). Nós, lá atrás, na entrada do Rodrigo, já tínhamos abolido. Hoje, 100% nós não fizemos mais nada. Quem quiser comprar nosso equipamento compra. Hoje são feitos editais, a gente participa do que tem condição de participar (se hoje em dia não existe mais a prática do pagamento de propina). A grande maioria sim ou a maioria, porque quem passava isso era o nosso gerente (se todos os vendedores da época sabiam da prática da propina). Quando se entregava os folders nas unidades para os nossos agentes públicos, em cima disso, fazíamos os editais. A gente conferia diariamente, mas normalmente tinha o valor da propina incluso, já se estipulava isso (se os vendedores eram instruídos sobre como vender máquinas e o poder de oferecer até 5% de propina). Não. Como existe hoje, os preços são uniformes. Tanto para o agente público quanto ao particular é o mesmo preço (se existe diferença de valores quando vendiam para uma empresa particular e quando vendiam para um ente público). Só se tivesse alguma campanha específica (se antigamente não tinha uma diferença de preço entre público e particular). Exatamente, saía da nossa margem (se os 5% pagos em propina saía da margem de lucro da empresa). 100% quente. Isso era sacado, então todos os impostos eram pagos, como qualquer outra movimentação financeira (se era pago imposto sobre o percentual de propina). O preço que saía no equipamento na época lá, era um valor uniforme. Já constava, tanto nós da Mantomac quanto os outros, tinham um preço e você não poderia fazer acima porque acabava não vendendo, tinham que ser preços sempre uniformes (se quando faziam o preço da máquina, já era incluso os custos da propina). Só queria complementar que na época lá que assumiu o Rodrigo, a gente estava abolindo essa prática, que não queria mais fazê-la e inclusive foi feito uma Ata, foi assinada. Outro detalhe que na época até, recebi a visita de um agente público que queria um valor x de propina, depois que a gente tinha feito esse acerto aí. Eu falei pra ele que eu não iria fazer esse acerto e se quisesse, que comprasse de quem quisesse comprar. Infelizmente essa compra foi feita e realizada (se tem algo a falar sobre a sua defesa). Normalmente era o agente público, Prefeito ou Secretário (sobre quem os vendedores entravam em contato nos Municípios para realizar as negociações de propina). Que eu tenha conhecimento não.

*Era só esses que citei ali (se alguma vez foi negociado pagamento de propina com Presidente de Comissão de Licitação ou servidores de escalões mais baixos). Nossos vendedores, normalmente, deixavam os folders. Tanto deixavam no setor público e privado. E quando fosse fazer a compra olhava os folders e o que tivesse dentro, colocavam lá, compunham o edital (se os vendedores deixavam com o agente público algum material que tivesse a descrição da máquina para que pudessem formatar o edital de forma a direcioná-lo). Quando colocava o monitoramento via satélite, era uma qualidade do equipamento. Na época só a Mantomac tinha, os outros não tinham. Colocava lá, por via de regra já direcionava o equipamento (se o Prefeito ou o Secretário apresentavam a necessidade de o equipamento ter monitoramento via satélite ou se isso era uma forma de conduzir o edital). Sempre pagávamos depois que o órgão público também efetuasse o pagamento. Isso não queria dizer que se pagasse hoje, amanhã já fazia o saque. O saque era feito conforme a necessidade inclusive que a gente tinha lá com nosso financeiro, de dinheiro para os nossos técnicos e pro labore, assim sucessivamente. Mas sempre eles pagavam e depois a gente executava o pagamento (sobre quando acontecia o saque o pagamento do valor de propina). Dependia sempre de como tinha sido feito o pagamento, que normalmente existia uma verba, mas poderia ser pago assim que recebesse o equipamento ou nota fiscal, outros poderiam até atrasar, teve casos de trinta dias, teve caso que passou um ano. E infelizmente, a gente teve que pagar o valor. Esperava que fosse efetuado o pagamento e o pagamento de outros setores (se sabe mais ou menos quantos dias após a Prefeitura efetuar o pagamento, era feito o saque do valor de propina). Quando era entregue no local, sempre se tentava achar um local que praticamente só a pessoa recebesse o envelope onde era colocado a propina. E assim não deixar característica para o pessoal ficar observando (se as entregas de propina realizadas nas Prefeituras pelos vendedores eram presenciadas por várias pessoas). A gente tinha conta por setores bancários. Quando fosse fazer o saque, era verificado em qual conta a gente tinha saldo e assim era feito (se a conta de onde era realizado o pagamento do valor da máquina era a mesma de onde era sacado o valor da propina). Normalmente o órgão público fazia o pagamento e isso nós tínhamos compromisso também de pagar a fábrica. E quando fosse sacado a propina, na realidade, a gente verificava qual banco tinha saldo e assim era sacado e depois repassado a quem fez a solicitação (se o valor da propina era sacado de qualquer conta e entregue ao agente público). Valores de órgão público normalmente eram uniformes e privado, muitas vezes, quando se fazia alguma campanha, que poderia ter um preço especial. Mas órgão público, sempre*

com um preço normal (se todas as Prefeituras tinham que ser superfaturadas no mesmo nível). Não. Tanto órgão público quanto o privado, todos com o mesmo preço. Em alguns casos no privado que poderia ter alguma promoção e assim conseqüentemente (se órgãos públicos eram todos com o mesmo preço e particular era outro patamar). Frete 1 normalmente era o envio do equipamento da fábrica até a nossa unidade. E o frete 2 normalmente era da nossa unidade até o cliente. Mas muitas vezes o próprio cliente vinha buscar na nossa unidade (sobre o significado de frete 1 e frete 2). Normalmente era isso (se quando não existia a informação de valores no frete 3 é porque não existia pagamento de propina). Não. Normalmente não era repassado essas comissões ao nosso vendedor (se no momento da contratação de vendedor era passado sobre as regras da empresa com relação as comissões e propinas aos agentes públicos). Normalmente, os vendedores verificavam as regras que eram estabelecidas pelo gerente dele (se algum vendedor já se recusou a não dar propina ao agente público). Normalmente, era feito pelo nosso gerente, que na época era o ONEIDES (quem decidia sobre o acerto final da propina). Diretamente não. Quando era solicitado, deixava com nosso gerente e ele dava o destino dessa propina. Ele tinha os conhecimentos cabíveis para executar (se participou de alguma entrega de propina a algum agente público). Toda a propina era repassada ao vendedor e, por via de regra, ele tinha conhecimento e normalmente ele avisava o gerente dele (se algum vendedor já o fez uma prestação de contas). Os preços eram uniformes, tanto para o setor público quanto para o setor privado. A não ser que houvesse alguma campanha no setor privado. Caso contrário, os preços eram uniformes (se o valor para órgão público era diferenciado em relação ao setor privado). Sim, saía do lucro da empresa. 100% contabilizado (se a propina paga aos agentes públicos saía do lucro da empresa). Não lucrava menos. A propina sempre foi paga em cima do valor da máquina (se quando a empresa vendia para o setor público lucrava menos). A propina sempre foi tirada do nosso lucro (se para empresa privada lucrava mais pelo fato de não precisar pagar propina). Nós tínhamos o nosso gerente e o gerente sempre estipulava aquele valor da proposta e em cima do valor da proposta, era pago propina (sobre quem na empresa determinava o percentual de propina). A gente confiava nas pessoas e ficar conferindo não conferíamos. A maioria a gente sabe que foi entregue. Acho que seria uma prática indevida da gente saber se entregaram ou não. Nós imaginamos que sim, tenho quase certeza. Ninguém foi conferir esse dado aí (se conferia se o agente público realmente estava pedindo propina). Acho muito pouco provável (sobre o fato de que o vendedor pode ter falado que seria propina e ter segurado o valor para si). Até onde

que nós temos conhecimento não. Em alguns casos a gente sabe que foi entregue... A gente não fez isso. Eu acho que seria uma falta de ética a gente duvidar do que estava acontecendo (se já foi verificar se o agente público realmente recebeu essa propina). Não. Eu estou baseando na informação que a gente tinha. Nós não fomos conferir lá ou as pessoas acho que não foram conferir lá se tinha sido entregue ou não. Porque a gente tem que ser o menos vulnerável possível com essas pessoas aí (se recebia algum comprovante de que os vendedores de fato entregaram a propina). Independente da qualidade técnica do equipamento, não tem diferenças de preços, já está embutido no preço (se as máquinas da Mantomac tem diferenciação de acessórios). Na época lá, por exemplo, o que tinha colocado já era de fábrica, não era cobrado um adicional (se as máquinas são padrão ou se existem diferenciações que podem encarecer elas). Na época, vamos pegar o exemplo da D 51, que era o monitoramento via satélite de fábrica, vinha, não tinha como tirar, vinha no equipamento (se uma máquina que não vem com monitoramento por GPS é mais cara ou preço igual da normal). A grande maioria vinha todos eles já completos. Algum opcional ou outro, mas com muita raridade (se todas as máquinas vinham com os mesmos acessórios). A gente repassava o valor da propina. O destino e a finalidade a gente não sabia, eles não comentavam com a gente (se algum agente público já informou que esse valor da propina seria para uso de finas eleitorais ou futuras campanhas). A grande maioria a gente dava destino dessa propina. Deixava dentro de uma sacola, normalmente com a secretária. Quando o pessoal vinha na empresa, pegavam e levavam. Algumas situações eram entregues nas unidades para pessoa específica e o destino eles que davam (se o pagamento da propina era realizado pelos vendedores ou se os agentes públicos iam até a sede da empresa receber). Normalmente as características técnicas colhiam do folder e em cima dos folders daí eles emitiam o edital (se o descritivo era realizado com base no folder). A propina nunca era acertada durante a venda, só depois (sobre quando era acertado o valor da propina ou se o vendedor deixava acertado na visita que fazia aos órgãos públicos). Isso era uma prática normal dos agentes públicos na época. Quem pagava vendia, quem não pagava não vendia (qual o motivo de se pagar propina se o edital já estava pronto, lançado e direcionado, excluindo as demais empresas) ” (Grifei).

VALDIR MORATELLI (e. 266, vídeo 3 e 4): “Como disse anteriormente, em meados de 2003 a 2005, eu assumi a Mantomac. Eu tinha um título de Diretor Comercial, mas na verdade eu era mais administrativo do que comercial. Porque na época nós tínhamos os gerentes comerciais que

faziam toda a negociação. A partir de 2012 sim, aí eu assumi realmente como Diretor Comercial (se trabalhava na Mantomac a partir de 2012). (...) Nós tínhamos um departamento comercial que era credenciado pelo ONEIDES FABIANI. Ele tinha os vendedores da matriz que era Chapecó, da filial de Farroupilha e da filial de Blumenau. Eles faziam as vendas normais para clientes particulares e para órgão público. Eu não participada desse processo, porque eu nem conhecia a venda, meu negócio era outro. Mas eu também tinha ciência de como funcionava, com certeza. Uma licitação, como é de conhecimento de todos, ela existe o interesse do Município de fazer a compra, ele faz a licitação e as empresas se habilitam por lá e participam dessa licitação (sobre o procedimento da Mantomac com as vendas para o setor público). Eu tenho conhecimento que o nosso vendedor visitava as Prefeituras, deixava um folder do nosso produto, a Prefeitura se interessando no nosso produto, chamava com certeza nós a participar dessa licitação. Depois, essa negociação, como era feita a licitação direcionada ou não, isso era feito através do meu pessoal lá, do vendedor e dos gerentes (sobre o direcionamento da licitação, como é feito). Eu não saberia te falar como faz, eu montar, mas eu sei como faz. O Município direciona os itens de uma máquina, porque nós, como nossa máquina tinha diferenciais, eles usavam esses diferenciais para que a concorrência não pudesse entrar nessa licitação (se sabe como se faz o direcionamento de uma licitação). Não propriamente. As vezes existia concorrência, com certeza. Mas as vezes acontecia deles fazerem a licitação, nós ganhávamos e daí que chamavam o vendedor para fazer o acerto (se a negociação do vendedor com o agente público era feita antes de lançar o edital). Com certeza (se quando é lançado um edital com características que só uma marca tem, está sendo direcionada a licitação). Mas aí que tá, nós levávamos os folders. As Prefeituras participavam de feiras que a gente promovia ou participava de eventos que a gente promovia nosso equipamento. E tinha alguns itens que favorecia muito a Prefeitura, prova disso, é o monitoramento via satélite. A Komatsu foi a primeira que teve monitoramento via satélite, que infelizmente o poder público não poderia usar esse item porque na lei não permite, mas ele era muito beneficiado com isso. Nós tínhamos angulação de lâmina que se ganhava muito tempo no trabalho. Então usava esse item. Mas é porque também o poder público queria uma máquina de qualidade, queria uma máquina que rendesse mais o trabalho deles. As vezes se aproveitavam para pedir a propina, mas sabiam que estavam comprando um produto de alta qualidade, com tecnologia e que iria favorecer sim o Município deles (motivo pelo qual foi direcionada a licitação se só era acertado após o vencimento da

licitação). Existia uma prática no poder público. O nosso vendedor.. eu particularmente nunca concordei com isso, está claro nos autos em todos os depoimentos que eu dei..., mas existia uma prática que para vender para órgão público, ou dava propina ou não vendia. Aí as vezes tinha que fazer isso por questão de sobrevivência. Eu questionava os nossos vendedores, questionava o meu gerente sobre o porquê de ter que ser feito daquela forma, se não for assim nós não vendemos. Só a título de conhecimento, a fatia de órgão público na época era muito significativa, representava 25% das nossas vendas e nós tinha que ter sobrevivência, nosso vendedor tinha que ganhar comissão, tinha que sustentar a famílias deles. Tanto é que se vocês olharem, depois de 2012 que eu proibi essa prática, as nossas vendas caíram que deixou praticamente de existir, é só olhar as planilhas que vocês vão perceber isso daí (se era normal o administrador pedir propina ou eram os vendedores que ofereciam propina). Eles tinham um valor que a gente denominava como aceitável, era 5% (sobre o percentual liberado para que o vendedor pudesse acertar a propina). Eles não tinham autorização para autorizar. O vendedor não tinha poderes para decidir, ele decidia junto com o gerente. Mas quando ultrapassasse esses valores, eles tinham que pedir autorização para nós, diretores da empresa (procedimento caso o agente público pedisse mais que 5% de propina). Sim, pois era eu que arcava com o ônus de ter que pegar do nosso dinheiro limpo, pagar os impostos e dar de propina. Isso me deixava muito indignado (se sempre soube do pagamento de propina). Não. Nós tínhamos uma tabela. Quando se vai vender para uma Prefeitura, você tem que fazer uma proposta de compra. Essa proposta de compra pode demorar um mês, dois meses, três meses, cinco meses, seis meses, vai depender de recursos. Então nós não tínhamos como usar duas tabelas, nós usávamos uma tabela cheia e quando é um cliente particular, como a negociação é feita numa mesa, aí sim era negociado na hora, aí você tem questão de mercado. Aí você tem que ver se vai receber uma máquina usada, tem que ver como o cara vai te pagar. A Prefeitura não, a Prefeitura é um órgão público, ele licita, é aquilo ali e acabou. Aí daqui a pouco eles não tem dinheiro para pagar, demoram quatro, cinco seis meses para pagar e nós não podíamos cobrar juros. Então não tinha como nós fazermos preço baixo para a Prefeitura porque não era negociado, era simplesmente uma licitação onde não se negociava (se nas notas fiscais das vendas das máquinas para órgãos públicos eram vendidas num preço maior do que as vendidas para um particular). Com certeza, em função desse emaranhado que é o órgão público, a dificuldade que uma empresa para vender para órgão público tem. Ela não tem certeza. Ela dá o preço hoje e tem que entregar o bem daqui a seis

meses. Esse que é ônus que uma Prefeitura paga (se é correto dizer que o particular comprova por um preço menor do que o órgão público). Não, o nosso caso não (se o pagamento da propina faz com que o órgão público tenha que pagar mais também). Não era assim que funcionava. O particular tinha uma negociação totalmente... ele ia numa feira, nós tínhamos preço diferenciado numa feira. Nós tínhamos feira em São Paulo, tinha feiras regionais e o poder público não pode ir lá e comprar uma máquina numa feira. Lei nenhuma permite a ele que vá negociar uma máquina com preço, ela permite que eles façam licitação e quem quer vender pra ele tem que se adaptar a essa licitação (se quando vende a um particular, dava de desconto a ele o valor pago em propina ao agente público). Eu não participava, eu tinha nossos gerentes e eles que cuidavam de toda essa parte aí (se quando via um edital da Prefeitura já sabia quem iria ganhar a venda para a Prefeitura). Até 2012 era o ONEIDES FABIANI. Depois dele, entrou o Rodrigo. **Que quando entrou o Rodrigo, vale registrar, que a empresa se reuniu e nós resolvemos fazer um ajuste junto a fábrica, reduzir preços de máquinas, baixamos a tabela de preços para órgãos públicos e acertamos de zerar com essa prática. Não conseguimos.** O Rodrigo foi contratado exatamente para nós acabar com essa prática. **Porque quando o FABIANI saiu, era uma coisa que nós não conseguíamos, infelizmente, reduzir esse índice de propina que a gente dava para a Prefeitura.** Com o Rodrigo, nós fizemos um pacto, fomos às filiais, conversamos com os gerentes e a ordem era, se tivesse que dar propina em função desse vício que era difícil de acabar com ele, era uma coisa muito reduzida, um valor muito baixo, que saiu de 5% para 2% ou 1,5%, em últimos casos. As vezes nós deixava de vender e não dava propina, isso compactuado entre os diretores da Mantomac e os nossos gerentes e vendedores (seu gerente de vendas). É lógico que eu sabia das vendas que eram feitas, nós temos um relatório que a gente manda para a fábrica com previsão de vendas e as vendas a gente sabia, lógico (se tinha uma ficha de controle sobre cada vendas). Quando era feita uma venda para órgão público, era fechada uma planilha e o meu gerente vinha até mim e simplesmente me falava sobre a destinação de valores para referido Município. **Eu anotava esses valores, tinha um controle meu e tão logo eu fazia esse pagamento, eu simplesmente zerava e me livrava daquilo ali, porque me deixava muito indignado, falar bem a verdade (se o valor da propina era anotado em algum lugar).** Nós tínhamos nessa planilha frete 1, frete 2 e frete 3. Frete 1 fábrica e pontos de vendas, ou matriz ou filial. Frete 2 da matriz até o cliente, o que não acontecia muito. **Frete 3 a maioria dos itens era propina, mas muitos dele não. As vezes a gente descarregava, vou dar exemplo, uma Prefeitura x do**

vendedor Mário, ele tinha me dado um prejuízo que a Prefeitura não pagou juros, então teve um prejuízo lá de vinte, trinta mil de juros. A gente debitava esse valor da planilha deles, no frete 3, porque era uma maneira de penalizar ele que ele ganha comissão. Então a gente tinha esse controle. Não quer dizer que tudo o que tinha lá de frete 3 é propina, é propina, mas nem tudo. Muitas coisas descarregavam no frete 3 que não era propina (sobre o significado da expressão frete 3). Uma vez sim (se já entregou propina a um agente público). Eu solicitava o financeiro que me entregasse os valores. A gente acertava a vinda de alguém dessa Prefeitura. A gente colocava num envelope, eles colocavam numa pasta (sobre o pagamento da propina, como se dava). Normalmente eles faziam essa negociação entre os vendedores. Como a gente sempre entregava em dinheiro, então a gente se livrava (se a expressão acertar era lugar para o Prefeito que foi combinado sobre a propina). A nossa empresa, na época, hoje se faz tudo via banco, mas na época fazia muito em dinheiro vivo. Nós sacava um valor por semana ou quinze dias para abastecer a empresa com recursos para os vendedores irem para o campo, enfim, pagar as contas do dia a dia. Então era uma série de coisas. A gente buscava lá um valor e as vezes nesse valor, com certeza, tendo a necessidade de se pagar uma propina, pegava do caixa e dava para pagar essa propina (sobre o valor dado em propina, se era do caixa, se era sacado no banco). Sim (se era emitido um cheque a funcionária ia no banco sacar o dinheiro). Pagava sempre depois. Às vezes, a gente até tentava, quando o Prefeito atrasava demais, tentava não pagar a propina para pegar um pouco do juro, mas sabe que tratar disso aí não é tão fácil assim. As vezes a gente dava uma dura, quando o cara atrasava o pagamento e dava um prejuízo de juro pra nós, a gente judiava um pouco, dava lá as vezes trinta dias, sessenta dias. Então as vezes a gente não era assim muito correto... Dentro do possível que a gente conseguisse pegar esse dinheiro, a gente pagava quinze dias, vinte dias, trinta dias (sobre o tempo médio que pagavam a propina depois de receber pela venda da máquina). O vendedor não. Normalmente a gente dava para o gerente e o gerente daí lógico, acertava com o vendedor ou ele ia até a Prefeitura. Cada caso é um caso (se era normal os vendedores levarem o dinheiro da propina até as Prefeituras). Eu quero. Quero aproveitar a oportunidade para falar que foi muito dolorido uma empresa nossa, séria, cumpridora com nossos deveres, passar pelo que a gente passou. Foi muito triste. Eu imaginei de tudo na minha vida, menos ser preso, foi muito dolorido para nós. Mas vou dizer uma coisa, foi compensador porque nós conseguimos acabar com essa prática, nós conseguimos acabar. Nós proibimos, o vendedor é proibido, nós temos documento que se ele

cogitar essa prática, ele pode ser demitido por justa causa. E hoje, ninguém mais chega na nossa empresa pedir alguma coisa, nem para vendedor e nem para ninguém. Então eu acho que valeu a pena o esforço de vocês, o esforço nosso, foi doloroso, está sendo penoso, não é fácil você olhar para os teus filhos, para os teus netos, sua esposa, uma pessoa da nossa idade passar pelo que nós passamos. Passamos o crivo de ser taxados, quando na verdade não era isso. Mas eu me sinto satisfeito de poder contribuir para acabar com essa prática e nós conseguimos acabar (se tem mais algo para falar em sua defesa). Muito baixa. Hoje o que nós estamos fazendo para colaborar com essa prática, é impugnando os editais, é indo pra cima, participando das licitações, a gente tem participado. Mas nosso índice hoje não sei se chega a 3% e quando a gente vende, é uma vende que só vende... só temos uma tabela, nós esquecemos órgão público, nós vendemos uma tabela só. Se confrontar as nossas notas, todos os nossos clientes particulares e órgão público é o mesmo preço (sobre o percentual, na data da audiência, das vendas para órgãos públicos). Não é bem isso. A única coisa, que a tabela que a gente tem hoje, ela não é uma tabela máxima, é uma tabela média. Antigamente, a gente tinha uma tabela máxima que se aplicava. Não quer dizer que no particular a gente não vendia na tabela máxima, também vendia. Mas hoje nós temos uma tabela única (se antes da operação patrola existiam duas tabelas utilizadas na empresa, uma para órgão público e uma para órgão privado). Não. Eu falei que nós tínhamos uma tabela máxima e que a gente segurava ela naquele preço máximo. Hoje a política mudou... Não é que nós tínhamos duas tabelas, é uma tabela máxima, que a gente tinha que vender para a Prefeitura por causa do emaranhado que é o órgão público, atrasa pagamento, atrasa compra, aumenta na fábrica e não consigo aumentar e a gente tinha que se prevenir desses valores para não vender com prejuízo. Hoje não, hoje nós temos uma tabela única (se o preço praticado para os entes públicos, na época, era maior que para entes privados). A negociação acabava sendo maior para o órgão público em função disso (se o preço para entes públicos era maior, em razão das situações mencionadas). Quando eu fui para a empresa, em 2004 ou 2005 por aí, eu entrei como Diretor Comercial, mas eu não entendia muito de comercial, eu fazia mais a parte administrativa. E a parte comercial, quem tinha o poder de fazer era o ONEIDES FABIANI, ele que fazia toda parte comercial. Depois de 2012, com a demissão do ONEIDES FABIANI eu sim daí assumi, aí eu já entendia como funcionava tudo aquilo e eu assumi realmente a função de Diretor Comercial (função na empresa). Eu não participava dessa negociação. Eu tinha um gerente que ele que fazia. Até onde eu sei, o poder público pegava um

folder, pesquisava nossa máquina, tinha alguns itens que favoreciam eles na compra e aquisição da nossa máquina, porque também era um benefício para o poder público, aí eles faziam os editais direcionados (sobre a negociação da licitação direcionada). O vendedor fazia sim. Quando ele visitava uma região, com certeza, ele não visitava só os clientes particulares, ele ia até a Prefeitura, ia até a garagem da Prefeitura, mostrava as novidades dos equipamentos. Ele fazia a parte dele, fazia a propaganda do nosso equipamento... Entregavam. Não onde haveria licitação, entregavam de rotina (se o gerente ou o vendedor compareciam as Prefeituras com os folders e entregavam para os agentes públicos afim de direcionar a licitação). Eles aconteciam lá na frente, na hora da negociação, que daí chegavam e falavam que iriam fechar o edital para nós, mas que queriam tanto (explicar sobre como aconteciam os pedidos de propina). Eu acho que o vendedor (sobre o valor da propina, com quem era tratado na empresa). Depois o vendedor tinha que pedir para o gerente. Não tinha autonomia para dar (se o gerente também sabia da negociação de propina). Não tenho conhecimento (se o gerente também conversava com o Prefeito ou o Secretário). Não. Não acontecia igual, por exemplo, a Prefeitura pagava do Banco do Brasil, as vezes você não tirava do Banco do Brasil, as vezes tirava do Bradesco, as vezes tirava de outro Banco. Era muito relativo (se o saque da propina era feito da mesma conta onde houve o depósito da Prefeitura para pagamento da máquina). O dinheiro que entra na conta ele tem que ter um destino. Então, com certeza (se entre o recebimento da importância e o pagamento da propina, o dinheiro pago pela Prefeitura já serviu para pagar outras coisas da empresa). Carteira assinada (sobre o vínculo empregatício dos vendedores da empresa na época). O vendedor tinha uma região dele, ele era responsável por essa região e tinha o gerente deles. Ele era monitorado pelo gerente, diariamente pelo gerente, cumpria ordens inclusive, do gerente dele (se os vendedores tinham que prestar contas com algum superior). Confesso que não sei te dizer como que funcionava essa parte entre os dois. Quando chegava para mim, já estava feito, só vinha o valor que tinha que pagar (se os vendedores precisam pedir autorização para os gerentes sobre as negociações de licitações). Não. Isso era feito exclusivamente por eles, eles tinham dados técnicos. Talvez com vantagens de comprar tal máquina, eles acabavam comprando nossa máquina. Não era nós que ia lá (se as características das máquinas que iam para o edital eram retiradas dos folders por iniciativa livre do agente público ou haviam determinações dos vendedores para que determinadas características fossem consignadas). Não (se havia orientação da empresa para que consignasse determinadas características com intuito

de eliminar a participação de outros concorrentes). Sim (se o valor consignado a proposta ofertado pela empresa representava efetivamente o valor que era cobrado por tal máquina). Era retirado do lucro da empresa. Nós tínhamos um teto que a gente vendia as máquinas e infelizmente, a gente tinha que abrir mão desses valores que era lucro da empresa e passar para propina. Foi o que nos motivou, em 2012, de acabar com essa prática porquê a gente não suportava mais (se o valor da propina estava incluso na proposta ou se era retirado do lucro da empresa). Exatamente. Não existia superfaturamento (se a propina paga era retirada do erário e sim do lucro da empresa). Cada caso é um caso. Dependendo onde era, dependendo a região e dependia muito de quem era o vendedor e o gerente. Nós tínhamos Blumenau e tínhamos Chapecó (sobre o dinheiro da propina, era entregue para quem). Por isso que falei, cada caso é um caso. Normalmente o ente público entrava em contato com o vendedor; o vendedor solicitava o gerente e o gerente buscava com a diretoria da Mantomac esses valores. Era entrega para eles e daí cada caso é um caso, um pegava na empresa, outro pegava em tal lugar; enfim (sobre como era feito o pagamento da propina na prática normal). Não (se em algum dos casos chegou a ligar para o Prefeito ou Secretário que havia solicitado a propina para que verificasse a veracidade dos valores solicitados). Não te duvido que não tenha acontecido, mas como eu entregava e me dava por satisfeito de ter me livrado daquilo ali, eu não ia mais falar com ninguém (sobre a possibilidade de o ente público não ter solicitado propina e o vendedor ter ficado com o dinheiro). Com certeza (se entregava os valores confiando na palavra do gerente). A relação que você tem com seus funcionários normalmente é uma relação de muita confiança. Por exemplo, se eu for falar do ONEIDES FABIANI ele era como se fosse Diretor da Mantomac, é uma relação de quine, dezessete anos, não há o porquê dessa desconfiança (se acredita em confiança que o valor da propina realmente tivesse sido feito e que o dinheiro chegaria até o ente público). Não. Eu nunca quis me envolver com isso (se nunca ligou para o agente público para saber se o pedido de propina era verídico). Tinham carteira assinada e recebiam comissão (se os vendedores recebiam comissão das vendas)” (Grifei).

ONEIDES FABIANI (e. 266, vídeo 4): "(...) eu cuidava da área de vendas como um todo. A gente tinha nossa equipe de vendas, onde todos estavam a busca de negócios, de prospectar negócios e entre os negócios, a Prefeitura era um cliente em potencial. Não visitávamos só Prefeituras, mas sim visitávamos muitos clientes particulares, talvez 60%, 70% ou até 80% particulares. Mas Prefeitura era um cliente potencial e o nosso vendedor saía com intenção de

vendedor o produto nosso na época, quer era a Komatsu, onde eu trabalhava. E a venda do mercado público é uma venda um pouco diferente do particular, porque não envolvia somente qualidade. Como era prática do mercado, em Prefeitura, não adiantava o vendedor especializado ir lá, ele ia lá negociar a qualidade do equipamento, mas para colocar a qualidade do equipamento no órgão público tinha negociações além da qualidade, que é chamada propina. Então, eles traziam essas vendas, faziam as vendas, tinha liberdade para ir em clientes, prospectar, fazer o que achasse necessário para vender (sobre o direcionamento e pagamento de propina). 100% (se o seu vendedor tinha autonomia para tratar de propina nas visitas que fazia às Prefeituras). Até 5% ele tinha a liberdade de negociar com o “safado”, vamos falar assim (sobre o limite no pagamento de propina que o vendedor poderia negociar). Sem propina na minha época não vendia, nem Komatsu, nem marca nenhuma (se nas vendas públicas é mais comum fazer negócio com o pagamento de propina ou sem propina). Não tinha exceções. Eu conheci um ou dois Prefeitos que compravam pela qualidade, fechava, mas comprava pela qualidade porque conhecia, mas não queria. Mas isso num universo de oitocentos Municípios que a gente fazia, novecentos compreendendo os dois Estados, eu conheci um cara só, e não vou fazer nome dele, um que quis fechar e não quis nada (se não tinham exceções de vendas sem pagamento de propina). É verdade (se negócio entre empresa e órgão público se fechava antes da licitação). Não (se conseguiam vender depois da licitação). Eu vou falar da minha, como os concorrentes direcionavam pra deles. Depende a máquina também. Nós vendíamos trator de esteira, escavadeira hidráulica e motoniveladora. Cada equipamento tinha um item específico que o resto não tinha. Por exemplo, a Komatsu é uma empresa que saiu na frente até a nível mundial como tal de Komtrax. Eu estou fora do mercado desde 2012, mas ainda lembro. Tinha um sistema de monitoramento e gerenciamento de dados via satélite, que só a Komatsu tinha. Um equipamento que tinha muita vantagem para o cliente, mas que ninguém tinha, mas que tinha uma vantagem enorme para o cliente. Trator de esteira a época, o D51 tinha lâmina, regulação, inclinação hidráulica, nenhum tinha, hoje todos tem. É um grande benefício pra o cliente, mas a Prefeitura não poderia comprar porque a 8.666 falava que tu tem que botar a que tem o menor preço. Então, os Prefeitos sabiam que era bom, eles sabiam, mas para comprar o que era bom para o Município, eles também queriam ganhar, esse era o problema. Então nós fazíamos o trabalho de venda. Íamos lá, a minha equipe de venda... Eu cuidava de dois Estados, são oitocentos e poucos Municípios, se nós pegarmos o ano de 2011, nós vendemos trezentos e oitenta

máquinas, geram três mil negócios e tudo passava na minha mesa. Era negociação com a fábrica, negociações com bancos, agentes financeiros para financiar nossos clientes particulares, treinamento de equipes, estratégias de vendas. Então era muito difícil eu como Diretor ir em clientes visitar clientes. Nós tínhamos uma equipe muito bem treinada que fazia tudo isso. **Mas quando chegava na minha mesa, para vender tinha que dar x. Não era só a gente que fazia, era todo mundo** e daí quando tinha um edital direcionado à Prefeitura, vou dar um exemplo, cidade Linda quer comprar uma escavadeira, o cara tem ciência de que sistema de monitoramento e gerenciamento de dados via satélite vai beneficiar ele no consumo e no controle da máquina, na cachorrada dos pilotos, operador no final de semana. Eu quero essa máquina, só que pra mim colocar isso eu preciso colocar y (sobre como era feito o direcionamento da licitação para comprar a máquina Komatsu, a qual vendia). Na época que eu estava lá, tinha itens técnicos dependendo do equipamento. A gente fazia o trabalho de vendas explicando para ele qual era o benefício daquele item que vai no equipamento (sobre como se faz o direcionamento de tal máquina). **Para comprar a máquina, você tem que botar no edital tal item, porque daí a concorrência não tem** (sobre o que era preciso que o Prefeito fizesse para comprar a máquina). Sae que isso daí roda. Faz a Prefeitura de Linda, daí vai para a cidade de Joia, já faz em cima desse aqui e vai indo (se já tinham um modelo de edital). Até onde chegava na gente, tinha Prefeitos e também, às vezes, tinha Secretário envolvido. Porque quando vinha para informação, as vezes, a informação para parte de controles, era x para Prefeito mais y para Secretário. As vezes os dois sabiam. As vezes nenhum sabia do outro. Então o vendedor se desdobrava em dois lá dentro daquela margem que ele tinha para fazer a situação acontecer (se a conversa era sempre com Prefeitos ou se em algum Município era conversado com o Secretário e o Prefeito não sabia). Sim, tem várias (se tinha empresas contratadas que avisavam sobre editais de Prefeituras). Geralmente já sabia por itens técnicos que tinha dentro daquele descritivo técnico do objeto. Já se sabia (se olhando o edital já sabia quem iria ganhar ou impugnavam e discutiam). Era impugnado alguns, mas dificilmente o Prefeito acatava (motivo pelo qual não impugnavam quando já sabiam quem iria ganhar a licitação). Por motivos óbvios o Prefeito não acatava a impugnação. Algumas foram até levadas, no passado se buscar o histórico algumas foram até levadas e que não surtiu efeito (motivo pelo qual não se judicializava o fato de já saberem quem iria ganhar o edital e o Prefeito não acatar as impugnações). **Existia, um acordo informal de um respeitar o negócio do outro. E todo mundo saía vender, cada um**

vende o seu peixe. Por exemplo, sistema de monitoramento e gerenciamento via satélite, é da Komatsu, então não mexe. Lá tinha Cateerpilar ou outra marca que tinha não sei o que, nem vamos lá mexer. O tempo e o dinheiro que se gastava impugnando, judicializando, não dava em nada (se existiam acordos entre as empresas para uma não impugnar a outra). Isso (se no dia do leilão ia só o representante da Mantomac). Não é a gente, é o mercado, o mercado funciona assim. Funcionava que, quando a Prefeitura pagava a empresa, a empresa arrumava a grana, eu passava para o financeiro da empresa, o financeiro arrumava e dava para o vendedor. Geralmente o vendedor levava em mãos (sobre como funcionava o pagamento de propina). Geralmente através do procurador; 98% dos casos, mas tinha alguns que vinham até a empresa. Por exemplo, as Prefeituras da região mais próximas à matriz o Prefeito vinha visitar, não só falava comigo, mas falava com PEDRO, falava com VALDIR, então ele vinha. Até porque ele queria se preservar, ele achava que o vendedor não sabia, mas na verdade o vendedor sabia tudo (se ficava sabendo da propina através do agente público ou só do vendedor). Agora me fez uma pergunta difícil. Não creio que a equipe que a gente tinha faria isso não. Eu não acredito. Não posso falar isso, eu não sei, mas a equipe que a gente tinha lá eram pessoas que tinham quinze, quatorze, treze anos com a gente. Isso aí é uma coisa que é muito fácil de descobrir daqui a pouquinho (se existia a possibilidade de o vendedor mentir sobre a solicitação de propina e ficar com os 5% para ele). Quase toda venda, 99% tinha. Essa certeza se tem em algumas planilhas que o Ministério Público pegou. Onde você vai lá, eu vou te antecipar porque sei que vai me perguntar, quando fui lá fazer a minha delação eu falei que iria falar a verdade e nada mais que a verdade. Vocês pegaram umas planilhas onde tem frete 3 ali e se vocês olharem, todas as planilhas ali tem frete 3. Então os negócios que a gente faz, e eu vim de outras empresas, antes da Mantomac eu trabalhei em outra empresa lá no passado e não era diferente, são coisas que passou, há trinta anos atrás. Quando eu comecei a trabalhar nesse mercado existia isso e isso aí só continuou (sobre a certeza de que toda a venda para órgão público tinha propina). Pode. Tipo assim, veio uma verba federal, uma emenda federal, aí tinha que entregar a máquina para o pessoal juntar a documentação para liberar a verba, isso demorava três, quatro, cinco meses. Claro que tinha o negócio acertado com o Prefeito. Aí o Prefeito era tão cara de pau, que quando vinha o dinheiro ele pagava seis meses depois e ele vinha lá para cobrar o dele. Aí o próprio VALDIR que era o Diretor Financeiro da empresa dizia que não iria pagar e pronto, porque devia para nós um tanto de juro. Então pode sim, não sei quantos casos. O

meu negócio era muito grande para gerar todos os negócios da minha mesa, mas não era a Prefeitura o meu foco. O meu foco, por eu ser um cara técnico, eu preferia o cliente particular, onde eu ia lá e discutia com ele tecnicamente a máquina. E Prefeitura eu não conseguia fazer isso (se pode haver a possibilidade de frete 3 não ser propina). Nós tínhamos uma lista de preço padrão, independentemente de ser Prefeitura ou cliente particular. Porém, teve em muitas negociações que o cliente particular tinha nota mais baixa, a negociação era diferente. O particular te coloca na mesa para negociar e aí você tem que negociar. Entrar em negociação não é propina, entrar em negociação é barganha, é concorrência. Aí você faz o que deveria ser feito na negociação na Prefeitura (se a Mantomac cobrava da Prefeitura um valor maior que para particulares). Não. Os preços são iguais, só que se eu tenho um desconto para dar, na Prefeitura eu não dou (se o pagamento da propina influencia no preço final da máquina para órgão público). Não. O preço dela é sem desconto, eu não daria um desconto que eu dou para um particular (se a máquina quando sai para a Prefeitura não sai mais cara por conta da propina). Vai ter, vai ter diferença. Tu vai encontrar no mercado notas com preços diferentes (se comparar uma nota de uma máquina vendida a um particular e uma máquina vendida a um ente público vai ter diferença de preço). Não (se há possibilidade de encontrar uma nota vendida para uma Prefeitura com valor menor do que vendida a um particular). Entra. Não cobra muito mais (se a propina não entra no cálculo de despesa da empresa que tem que pagar propina e tem que cobrar um pouco mais). Sim, perfeito (se dá desconto ao particular e não dá desconto pro público, significa que cobra mais do público). 100% (se é pago imposto sobre a propina). Perfeito, entra (se a diferença do imposto não entra nesse custo da empresa quando vende a um órgão público). Não, porque os meus juros é calculado pela fábrica pelo valor de custo. Eu fico devendo para a fábrica o custo da máquina (se os juros não entram no custo quando a Prefeitura atrasa alguns meses o pagamento). Aí é que tá, quando você faz a composição de preço para órgão público. Hoje tá melhor isso, no passado teve verbas federais que demorava seis, sete, oito meses para vir. Nós temos uma lista padrão, se eu conseguisse vender para o cliente particular pela lista padrão ótimo, me dava uma margem boa. Só que o cliente particular não dependia de verba pública, ou ele pagava em dinheiro ou ele ia buscar o recurso no banco. Então entregava a máquina e o dinheiro caía no caixa. Então esse cliente eu tenho que tratar de uma forma diferente. Eu posso dar aquele desconto que eu tinha para a Prefeitura com uma margem de segurança (se é calculado juros quando a Prefeitura atrasa o pagamento). Vai. É difícil, honestamente falando,

se tu pegar os clientes particulares vai ser abaixo porque as negociações são diferentes. E aí tem outra situação, o particular, as vezes, vai achar notas iguais da Prefeitura porque o cara quer dar uma ousada, a ousada dele o cara acha que vale mais, negociação, é isso que tô dizendo (se sempre para a Prefeitura vai custar mais caro do que para um particular). A empresa que eu trabalhava tinha três sócios. O PEDRO que trabalhava dentro, o VALDIR que não trabalhava dentro, VITOR que trabalhava na oficina, mas uma cobrança em cima da outra, desconfiança que tá louco, eu fazendo negócio. Então **foi criada uma planilha que fica tudo ali. Isso aí é um negócio para controlar dentro da empresa, eu não controlava isso, eu passava ali. Todo final de mês nós fazíamos o balanço, final do semestre, do ano, tá nas planilhas.** quem preenchia isso lá era o Diomar se não em engano, que preenchia aquilo lá, que pegava comigo ou com o próprio vendedor mesmo, com o financeiro quanto tinha lá e botava na planilha, não tem mais dívida para ninguém. **E isso foi o grande pulo do gato, da Promotoria Pública, que pegou para conseguir comprovar que aquilo existia, porque não tem mais nenhuma outra. Tipo assim, existe porque tá lá e foi eu que confirmei isso, que o frete 3 era a propina** (se foi o criador da expressão frete 3). **Sim, 100% (se nas planilhas apreendidas o frete 3 era pagamento de propina).** Não lembro, porque depois que saía da minha mão... a venda concretizada ia para o financeiro e geralmente quem passava e acertava isso aí era o financeiro junto com o VALDIR, que dava o dinheiro para os vendedores para levar para o pessoal. Era outro acerto daí (se lembra de algum caso que frete 3 não foi propina e foi marcado alguma outra coisa que não foi propina). Não sei. Nunca mexi (se sabe como funcionava a questão de sacar dinheiro para dar ao agente público). Eu ganhava 0,20% sobre as vendas (se como gerente ganhava comissão das vendas). O vendedor ganhava 1% se a margem desse acima de 8% acho que é, não lembro, acho que era isso, e uma comissão de 0,7% se a comissão fosse abaixo (se o vendedor ganhava comissão das vendas). É que quando eu entrei na Mantomac, o VALDIR não atuava diretamente dentro da empresa, ele tinha uma oficina mecânica fora de automóveis e, quando eu entrei lá não se tinha bandeira, então a empresa trabalhava só com reformas de peças e serviços. Aí começou a crescer bastante os negócios e o PEDRO estava sempre em peças e serviços. Então o VALDIR veio para a empresa pra ajudar porque a empresa ficou grande, começou faturar bastante. Mas não por causa de órgãos públicos, é que a gente assumiu dois Estados e o volume de negócios com máquinas é diferente do volume de negócios com peças e serviços (sobre o VALDIR não trabalhar dentro, significado dessa frase). Diretor Financeiro (função do VALDIR na empresa). Era

ele, o PEDRO e a Suzara, na verdade eram as três pessoas ali (se era o VALDIR o responsável por determinar os saques das propinas). Isso. Eu fazia os contatos com a fábrica, disponibilidade de equipamentos, negociações com bancos em busca de condições de financiamentos para clientes particulares, visitava os clientes particulares. Não participava diretamente com as vendas, mas algumas eu participei sim, quando sobrava tempo eu ia (se sua função era mais com o fechamento das vendas). Sim (se coordenava a área de vendas). Ele não precisava nem ser instruído. Todos eles já sabem que para comprar uma determinada máquina, ou da Komatsu ou de um outro fornecedor, eles tinham que botar itens. Esse pessoal eles se falam todos, todos sabem e o próprio vendedor; quando levava o prospecto, ele vendia o equipamento como a qualidade, os benefícios. Mas só para comprar a minha máquina, tem que colocar determinado item lá, porque senão tu não vai comprar. Aí que começava a negociação (se quando havia a negociação com a Prefeitura e a confecção do edital, o vendedor que fazia toda negociação e se sabe como o Prefeito ou o Secretário eram instruídos para que formatasse o edital de forma a beneficiar a empresa). Depende da máquina. Se é trator de esteira é uma coisa, se é escavadeira hidráulica era outra, se era motoniveladora era outra. Sempre ia buscar alguma situação que o concorrente não tinha (sobre quais eram esses itens que tornavam a máquina da empresa a única que venceriam a licitação). Era uma prática do mercado dos agentes públicos, muito comum por sinal (se algum momento o vendedor criou o pacote direcionador; direcionando a comissão de licitação ou se eram os agentes públicos que depois solicitavam a propina). Você pega uma motoniveladora, na época seiscentos mil reais, se a Prefeitura atrasasse trinta dias, se botar só 1% hoje, o juro era muito mais alto, se atrasou dois meses, era 12 ou 15, é rapidinho para chegar em vinte mil. Mas são poucos os casos. O que nós estamos querendo é descaracterizar uma coisa óbvia que tem no mercado. Talvez não seja tão culpa das empresas que vendem, mas uma prática que os agentes públicos colocam na gente, quer vender é assim (se os valores de vinte ou trinta mil reais inclusos no frete 3 são de juros de mora e encargos financeiros). Esse dinheiro era passado para o departamento financeiro, o financeiro providenciava e dava para o vendedor. O vendedor levava. Alguns Prefeitos que ficavam perto da nossa matriz, eles vinham até nossa matriz e pegavam, nas mãos minhas, do VALDIR, do PEDRO (se sabe como o dinheiro era entregue aos Prefeitos e aos agentes públicos). Levar até os Prefeito (sobre o que era mais comum, o vendedor levar ou o agente público ir buscar na empresa). As vezes até falava. As vezes o Prefeito vinha até a empresa, a gente conversava. Alguns casos eu até fui

**junto, que o vendedor queria que eu fosse junto. Mas eu ia lá e via que o que definia a negociação era só isso. Não adiantava ir lá falar de potência de motor, de porte, de não sei o que, que não adiantava. O cara queria ver quanto ele iria ganhar** (se no momento da negociação da propina, quando o vendedor trazia o pedido do Prefeito, o senhor também intermediava ou havia exclusividade de fala do vendedor). Até 5% o vendedor tinha autonomia (se os vendedores tinham poderes de decidir sobre a comissão para os agentes públicos). Não necessariamente. Tinha alguns vendedores que antes deles bater o martelo, na verdade, eles queriam deixar confirmado. Está dentro da norma, então mete pau (se os vendedores precisavam consultar os diretores antes de negociar até o limite de 5% de propina). Não. Informava sempre (se o vendedor Mazuti fechava negócios sem avisar a empresa). **O nosso vendedor fazia o trabalho para vender o produto dele. Ele provava que o equipamento dele era o melhor. Mas para o Prefeito comprar, era preciso colocar algumas características para não entrar concorrência. Concorrência sempre tinha mais barata e mais cara. Então eu coloco, mas quero vantagem. Era isso que acontecia, era uma negociação.** Tanto é que eu saí do mercado de órgão público porque fazia parte da negociação. Como motor mais potente, como sistema hidráulico mais potente, a propina fazia parte dos equipamentos. **O agente público colocou as empresas numa situação delicada de uma forma tão drástica que acontecia o que aconteceu e não tinha outro jeito de vender para órgão público.** Era assim, não tem jeito (se a descrição do edital de licitação era pelo que estava consignado no folder que o vendedor levava nas Prefeituras, com iniciativa do agente público ou se o vendedor que instruía). As características do equipamento que ele vendia, era ele que colocava (se as determinações das características que continham no edital de licitação eram de iniciativa do vendedor). É isso aí. Porque ele conhece a máquina. O Prefeito foi induzido, mas o vendedor trabalhava tecnicamente a máquina e as características colocadas lá são características técnicas (se para consignar essas características que seriam exclusivas da máquina comercializada pela Mantomac, eram orientações dadas pelo vendedor). Era o mesmo. Não estou dizendo que era 100%, mas geralmente era o mesmo (se na venda para o setor público, com ou sem propina, o preço diferenciava em relação ao particular). Daí não sei. **De certa forma, se não existisse isso no mercado, eu também conseguiria dar desconto para a Prefeitura** (se o valor da propina saía dos cofres da empresa e não do setor público). Acontecia. Raras vezes, mas o Prefeito queria vir na empresa conversar com os donos, devido a confiabilidade eu acho, algo assim. Aconteceu do próprio

vendedor trazer o Prefeito (se participava de reuniões com a diretoria e agentes públicos para acertar compra de máquinas ou se a negociação era feita exclusivamente do vendedor com o agente público)” (Grifei).

OSMAR ANTONIO MAZUTTI (e. 266, vídeo 5): “(...) Fazia a região de Nova Itaberaba até o extremo oeste (região que atendia). O trabalho do vendedor era visitar tanto o particular quanto o setor público, através de catálogo, mostrando nossos produtos, nossos maquinários, mostrando realmente que a Komatsu era melhor qualidade e procurava tentar fazer com que eles adquirissem o nosso produto (sobre a negociação com os entes públicos). Nós tínhamos uma tabela única (se existia diferença entre vender para o particular e para o público). A gente visitava, oferecia nossos produtos e caso interessasse no nosso produto, se tivesse interesse teria que colocar determinadas características que as nossas máquinas tinham o que o concorrente não tinha (sobre como se vendia para uma Prefeitura). No edital (sobre onde teria que colocar essas características). Através do catálogo. A gente colocava pra ele que para comprar o nosso produto, tinha que colocar determinada característica, dependendo de cada maquinário (sobre como o Prefeito ficava sabendo dessas características). **Os Prefeitos pediam propina** (se como vendedor, no ato a negociação era comum falar em propina). A gente visitava o setor de obras, ia lá, mostrava os produtos, conversava com o operador, muitas vezes conversava com outros secretários. Mas na hora do fechamento era sempre com o Prefeito (se nas visitas às Prefeituras era falado somente com o Prefeito ou se falava com Secretários também). Eles pediam (se oferecia propina ou os agentes públicos que pediam). Eles colocavam para nós que até 5%. Mas cada negócio sempre procurava levar ao conhecimento da gerência, dizendo que determinado Prefeito quer tanto, aí o que o gerente tinha de resposta, a gente dava para fechar ou não (se tinha liberdade de acertar propina). Eu não fechava na hora, sempre procurava conversar com o pessoal para realmente deixar esclarecido (se o agente público pedia até 5% de propina, fechava direto). A gente levava a conhecimento, mas dificilmente era aceito (sobre o procedimento quando o agente público solicitava uma propina maior que 5%). Eu ia no setor de obras e deixava o catálogo lá para eles (sobre a entrega do folder). **Na hora de negociar, o acerto mesmo era com o Prefeito** (se na hora de negociar a propina, levava o folder de novo). **Era dinheiro vivo** (se sabe como funcionava o pagamento dessa propina). **Algumas vezes eu entreguei, mas muitas vezes também eles vinham até a empresa retirar** (se sabe como era a entrega desse dinheiro e se já entregou alguma vez). Sim, era Procurador no caso (se representava a empresa

na hora da licitação). Teve, não muitas, mas já teve sim (se alguma vez alguma outra empresa impugnou o edital direcionado). Não sabia, porque como eles chegavam lá e verificavam o edital e via que era da Mantomac, simplesmente eles deixavam (motivo pelo qual eram poucas as impugnações). Sim. Se verificava que era de uma outra, simplesmente partia para outro negócio (se havia acordo entre as empresas que uma não se metia no negócio da outra). Salário e comissão (se na época trabalhava por comissão). Eu já vendi para órgãos públicos que não teve propina acertada comigo. Agora não sei se teve acerto na empresa (se alguma vez vendeu para órgão público sem pagamento de propina). Havia (se haviam casos de vendas sem propina). A maioria era com propina, porque se eles quisessem adquirir nosso equipamento, tinha que ter o acerto (se a maioria das vendas eram com propina ou sem propina). Eu seguia as normas que a empresa estabelecia (se tem mais algo que queira falar em sua defesa). Era qualidade do produto mesmo. Tinha certas qualidades, exemplo, sistema de monitoramento, isso era uma vantagem que a Prefeitura tinha adquirido um produto desse. Então era realmente pela qualidade do produto (se na introdução das características da máquina quando ofertada aos Municípios, tinha alguma garantia da aquisição pela qualidade desse produto com relação a concorrência ou tinha algo relacionado com propina)” (Grifei).

ADELICIO MORATELLI (e. 266, vídeo 5): “Eu ainda trabalho na Mantomac (se na época morava e trabalhava em Chapecó). Hoje eu atuo em Chapecó, pego o Vale do Rio do Peixe no Meio Oeste de Santa Catarina (região de venda). Eu sempre trabalhei forte em cima da qualidade que a gente vende, sempre divulguei muito bem o nosso produto. Falando em Municípios, a gente sempre tinha um portfólio que a gente levava junto com nós, onde a gente deixava, na maioria das vezes, nas garagens das Prefeituras e, na maioria das vezes, com os prefeitos. Tinha o nosso catálogo, nosso prospecto (sobre a diferença de vender para órgão público e vender para órgão privado). Na maioria das vezes eles pediam orçamento e mesmo não pedindo orçamento, era uma rota que uma vez o principal cliente, praticamente o principal cliente não digo, mas era um cliente forte a Prefeitura. Então, nas nossas viagens a gente dificilmente passava por um Município sem entrar para visitar o Município. Sempre chegava na Secretaria de Obras, perguntava se tinha algum projeto para compra, se tivesse a gente ia direto falar com o Prefeito (sobre como ficava sabendo que a Prefeitura iria comprar uma máquina). Além da Komatsu, nós tínhamos o compactador Dynapac, então no prospecto, ele tinha vários pontos que a concorrência não tinha. Principalmente uma topografia,

vamos falar do nosso Município, que é uma topografia muito íngreme, ele tinha um diferencial, que ele tinha uma subida, uma capacidade de subida de rampa de 65%, que os outros equipamentos não tinham. Então isso aí, queira ou não queira ele iria produzir mais esse equipamento no Município. Então, para tirar o concorrente, geralmente eles colocavam a capacidade de rampa de subida de 65% (sobre como era acertada a venda de uma máquina Komatsu com o Prefeito). **Era tudo direcionado. Para ganhar uma licitação e comprar uma Dynapac ou Komatsu, ele era obrigado a direcionar** (sobre o procedimento para que o Município compre a máquina, se existe direcionamento). Não é que seja mais barato. Hoje, se for analisar, os preços são todos parecidos, tudo igual, porque se beneficiam de uma licitação aberta, e na época não tinha. Na época ele queria comprar uma Komatsu ou Dynapac, ele colocava um item que o concorrente não tinha. Até porque uma Volvo, uma Catterpillar não era mais barata que uma Komatsu. Porém, nós tínhamos uma abrangência aonde o nosso ponto de vendas era Chapecó e o Município se beneficiava muito disso. Na realidade, eu acho que era uma das únicas agências, na época, que tinha equipamentos que vendiam com a assistência técnica em Chapecó, uma estrutura em Chapecó, então eles olhavam muito isso também, como um benefício (se os concorrentes eram mais baratos). **Tudo direcionado** (se era normal vender uma máquina sem fazer licitação direcionada). Uma licitação, ele pega no prospecto do meu equipamento, por exemplo, um trator de esteira na época, tinha uma lâmina de angulação e inclinação hidráulica, uma transmissão hidrostática, ele colocava no edital, concorrente não tinha, iria participar a Mantomac (sobre como se direciona uma licitação). Era eu por Procuração (se era o responsável por representar a Mantomac nos editais de licitação). Até acontecia de impugnarem, porém eles não acatavam as impugnações (se era comum alguém impugnar as licitações). Muitas vezes impugnava, porém eles não acatavam as impugnações (se era normal ou se era exceção haver impugnações). **Isso. Primeiro a gente chegava lá e ele falava qual máquina queria comprar. Ele pedía um valor de propina. Aí antes de fazer qualquer coisa, a gente chegava na gerência, a gente colocava o valor que geralmente eles pediam para liberação de fazer o edital** (se a venda já estava acertada previamente). Na realidade, era na faixa de 5%, porém a gente não fazia nada sem antes consultar a gerência e a autorização (sobre até que percentual tinha autonomia para fechar propina sem consultar gerência). Vendi. Se não me engano três Municípios (se já vendeu máquina para a Prefeitura sem que exigissem pagamento de propina). Acredito que sim (se já fez mais de 100 vendas para Municípios). Exatamente (se nessas 100 vendas, apenas três não exigiram

propina). **Era a prática. Se não houvesse propina, não haveria compra. Com exceção desses três casos que citei** (se o pagamento de propina era comum). Era bem reservada (sobre o pagamento de propina, era conversado na frente de demais pessoas ou se era uma conversa reservada). Chegava e dizia que a Prefeitura de tal estava comprando um equipamento, porém ele quer tanto de propina (sobre como repassava para a gerência em relação ao pedido de propina solicitado pelo agente público). Existia a confiança dele em mim, que eu iria fazer de acordo com o que ele teria exigido (se havia algum documento dizendo que a empresa iria pagar propina). **Geralmente era de dez a sessenta dias, trinta dias, depende. Porque geralmente se pagava depois que o órgão público pagava o equipamento. Ai, se levava em espécie em envelope lacrado** (sobre o pagamento de propina). **Eu levava, na maioria das vezes, e tinha casos que eles passavam na própria empresa retirar** (pessoa que levava o dinheiro da propina aos agentes públicos). Mais comum levar (se era mais comum levar a propina ou o agente público retirar na empresa). 23 (tempo que trabalha na Mantomac). Que eu saiba não (se alguma vez ouviu que algum vendedor recebeu propina e não levou para o Prefeito). Não (se alguma vez ouviu alguma reclamação de algum órgão público por não ter recebido o valor de propina combinado). É o Amilton (se tem um vendedor da empresa já falecido). **Não, em hipótese alguma (se alguma vez ouviu que falecido vendedor Amilton teria dado cano em alguém e ficado com o valor da propina). Na época, impossível** (se é possível vender máquina para a Prefeitura sem pagamento de propina). **Não porque quando o ente público ou o Município pagava, geralmente o gerente ficava sabendo através do financeiro e nos chamavam dizendo que estava tudo ok para ser pago a parte deles** (se sabe como era levantado o dinheiro para levar ao agente público). Não, infelizmente não (se pegava recibo da entrega da propina). O que eu falei é a mais pura verdade. A gente está aqui para colaborar. A maior coisa que pode ter acontecido, que eu acho que aconteceu tarde, de ter acabado com essa prática. Tem muita gente que deve ter a consciência bem pesada do que fez, inclusive pelo que nós passamos (se tem mais algo a falar em sua defesa). Na Prefeitura a gente dialogava geralmente com o Secretário de Obras, porque é a pessoa que as vezes te dá um horizonte sobre a máquina que a Prefeitura iria comprar. Porém, dessa conversa, nós partimos direto com o Prefeito (pessoa com quem falava quando ia até as Prefeituras). Não, realmente era direto com o Prefeito (se alguma vez negociou ou acertou sobre propina e como deveria ser formatado o edital de licitação junto com o presidente da comissão de licitação). **Tinha que levar para a gerência, levava para o gerente o valor da propina que**

era pedido. Ai em cima de uma autorização a gente continuava (se quando fechava negócio, tomava a decisão sozinho de pagar propina ao agente público). No meu caso era (se era uma regra geral para todos os vendedores, consultar a gerência antes de fechar propina). Não. Isso aí a nossa gerência mesmo passou para nós. Como chegaram a esse determinado número também não sei (se participou de alguma reunião dentro da empresa com a diretoria e vendedores onde foi estipulada essa regra)” (Grifei).

RODRIGO ANTÔNIO CHINI (e. 266, vídeo 5): “No ano de 2012, com a saída do gerente de vendas ONEIDES FABIANI, eu fui convidado pela empresa, na época eu já nem trabalhava mais como vendedor eu já era supervisor de vendas no Estado do Rio Grande do Sul, eu fui convidado a assumir o lugar dele na empresa. Então, eu vinha até a empresa ainda no ano de 2012, continuei trabalhando como supervisor no ano de 2012, e a partir de janeiro de 2013 eu assumi como gerente de vendas na matriz em Chapecó. Fazia uma parte do Rio Grande do Sul, fiz uma parte lá de Blumenau, enfim atendi um período e depois também não mais. Quando eu entrei, nós exatamente começamos, em conversa com o seu VALDIR, que era com quem eu tinha contato direto. Nós começamos um trabalho para zerar essa prática, para nós encerrarmos essa prática. Então, foram várias ações que foram feitas no trabalho de dizer não, de trabalhar para que não acontecesse mais, para se reduzir margem, para apertar o máximo que desse para não mudar comissionamento de vendedor para que isso não acontecesse mais (sobre a forma de que participou da fraude a licitação). Sim, eu tinha conhecimento. Acontecia sim, nos órgãos públicos acontecia, foi praxe. (se tinha conhecimento de que se pagava propina). Antes do período que eu fui gestor sim, depois a gente reduziu isso bastante (se acontecia com frequência o direcionamento e pagamento de propina). Não conseguimos, porque exatamente vinham as ofertas e passava isso para a Diretoria e a Diretoria optava por fazer esses negócios exatamente por necessidade (se houve o término da prática da propina quando diz que houve redução). Perder negócio. Eu nunca dei Procuração pra nenhum vendedor participar de licitação. As Procurações eram dadas diretamente pela pessoa do seu VALDIR. Então quando vinha essa informação do vendedor, de que teria que ter algum caso de propina, eu tinha que informar ele e no dia do edital, ele que dava a Procuração diretamente ao vendedor. Então não passava essa decisão por mim, de participar ou não (sobre qual era a consequência de não pagar propina). Eu fiquei do ano de 2013 a 2016 (período que ficou como gerente de vendas na empresa Mantomac). Na época da operação eu já tinha sido demitido (se na época da operação patrão era o gerente de vendas). Sim.

Os vendedores eram instruídos, foi desenvolvido neles a capacidade de conhecimento dos nossos produtos e dos produtos dos concorrentes também. Então eles faziam as visitas as Prefeituras, eles falavam com Secretários, falavam com Operadores de Equipamentos, falavam com Prefeitos, faziam a apresentação do produto. Levava os catálogos que a Komatsu e a própria Dynapac distribuía e faziam a distribuição desses catálogos (se sabe como a Mantomac direcionava as licitações). O vendedor passava a informação, falando que iria acontecer uma licitação em tal lugar com edital, e ficava acompanhando. Quando esse edital saía, ele informava, a gente passava a informação para o VALDIR de que, supostamente, a gente venderia aquele equipamento e naquele caso teria que dar uma propina. Seria dessa forma (sobre como era o procedimento após convencer o agente público a comprar da máquina da sua empresa). No meu período, a gente tentava ao máximo com que os vendedores dissessem não. Extenuassem o não se dar propina, até porque os valores nos anos de 2013, 2014 e 2015 eles reduzem drasticamente com relação ao que aconteceu no passado. Os valores que se permitiam fazer nesse período eram bem menores, coisas de cinco mil, sete mil, dez mil reais, era o máximo que aconteceu. Porque a gente reduziu exatamente a margem de lucro dos equipamentos em função até de tudo o que aconteceu no mercado, entrada de produto chinês, entrada de produto Sul Coreano. Uma escavadeira que era vendida a uma margem lá de um preço de quinhentos e cinquenta, seiscentos mil reais, passou a ser vendida a quatrocentos e poucos mil. Então o mercado fez com que tudo isso acontecesse. A gente para ficar inserido no mercado, para ter uma prática correta de trabalhar, a gente fez todo um ajuste e baixamos muito a margem, inclusive a margem de lucro da empresa para poder se manter no mercado (se antes de sair o edital com as características da máquina que a Mantomac vendia, existia um acerto prévio em relação ao pagamento de propina). Depende, mas geralmente o vendedor que levava ou em algum caso o Prefeito vinha buscar (sobre o pagamento da propina). Era passado para o VALDIR, o VALDIR arrumava esse valor, era entregue para ele, o departamento financeiro ou o VALDIR próprio, enfim era passado para eles e eles levavam esse valor (se sabe de onde o vendedor tirava esse dinheiro da propina para levar ao agente público). Não. Nunca tive isso (se já ouviu alguma reclamação de que algum vendedor teria ficado com o dinheiro da propina e não repassou conforme combinado ao agente público). Não, isso não (se já ouviu falar que o vendedor inventou sobre o pedido de propina para ficar com o valor). Nada de documento (se sobre o pagamento de propina era só acordo de boca, sem papel assinado). Só reiterar que a gente conseguiu, na época,

*fazer um trabalho sério, um trabalho de forçar para que essa prática acabasse. A gente conseguiu, nesse período, entrar com várias impugnações em Municípios e isso aconteceu também que a gente começou a tomar as impugnações reversas também, coisa que no passado praticamente não acontecia. Então, a gente começou por instrução, conversas, começar a se questionar algumas máquinas que não teriam baixado o valor, em função até da gente ter baixado. A gente conseguiu um produto de qualidade, vender uma máquina por um preço menor. Então no fim a gente conseguiu também ter essas impugnações nos nossos editais. Que isso fazia com que terminasse essa prática, que era ao grande intuito que a gente queria, eu o VALDIR, enfim (se tem mais algo a falar em sua defesa). Antes da publicação do edital (sobre o momento em que era feita a negociação da propina com os agentes públicos). Não havia (se havia alguma fiscalização se o dinheiro da propina realmente era entregue ao agente público). Pelo período que trabalhava com esses vendedores, do tempo que se tem, da confiança que se tinha neles (sobre o que leva a ter a certeza de que a propina efetivamente existia e era entregue). É possível, porque não existia um recibo, ele não tinha que dar para ninguém uma comprovação disso (se haveria possibilidade de a propina de fato não existir e o vendedor ficar com o dinheiro)” (Grifei).*

*A partir desses depoimentos é possível identificar, de forma muito clara, o **modus operandi** da empresa MANTOMAC e, portanto, dos Acusados vinculados a essa empresa:*

*Em um primeiro momento, ordinariamente, os vendedores percorriam todos os Municípios de abrangência da empresa, falando com prefeitos, secretários de obras e com os servidores da área de licitação, para oferecer seus produtos e deixar os folders das máquinas.*

*Apurada a intenção de compra do órgão público, a negociação passava a ser tratada, na grande maioria dos casos, diretamente com o Prefeito, que, uma vez acertado o valor da propina entre ele – Prefeito – e a empresa MANTOMAC, na pessoa dos seus vendedores externos, que tinham autonomia de pagar propina no valor de até 5% (cinco por cento) sobre o valor da máquina, e acima disso precisavam de autorização da Gerência, a empresa entregava, por intermédio do próprio vendedor, cópia de um folder da máquina que continha as principais características da máquina a ser adquirida, de tal forma que aquele conjunto de itens impediria qualquer outro concorrente de participar do certame.*

*Em seguida, o Município lançava o edital, sendo que, no ato da abertura das propostas, se fazia presente apenas o representante da MANTOMAC, haja vista que o certamente estava visivelmente direcionado e as máquinas vendidas pelos concorrentes não preenchiam os requisitos exigidos.*

*Na prática, o negócio era fechado na conversa inicial entre o representante da empresa (um vendedor, gerente ou um sócio) e o agente público (geralmente o Prefeito), existindo o processo licitatório apenas para formalizar a compra e, via de regra, devolver o valor da propina.*

*Com a efetivação do negócio, por valores sempre superiores aqueles pagos pelo setor privado, a empresa MANTOMAC entregava a máquina e aguardava o pagamento dos valores acertados na licitação, geralmente oriundos de emendas parlamentares, convênios ou financiamentos.*

*Com a entrada do valor da venda no caixa da empresa, dentro de um prazo médio de 30 (trinta) dias, o valor combinado a título de propina, juntamente com outros valores do giro da empresa, era sacado por um funcionário junto a uma conta que houvesse disponibilidade financeira.*

*De posse desse valor, a Empresa entregava o dinheiro ao agente político corrupto, por meio do vendedor respectivo ou da gerência, quando o Prefeito vinha até a Empresa.*

*Sobre a difusão do esquema de direcionamento em praticamente todo o setor de venda de máquinas pesadas no Estado, declarou a testemunhas JOÃO LEONELLO PAVIN (e. 123, vídeo 2 e 3):*

*“Diretamente eles não eram meus concorrentes porque só vendia retro e eles vendiam outro tipo de máquinas. Então, eu nunca estava envolvido nos pregões que eles participavam (sobre o suposto superfaturamento da Mantomac na venda de algumas máquinas para Prefeituras). Não. Eu só vendia retro e eles vendem retro (se já aconteceu da Mantomac concorrer com a Pavimáquinas). Isso não é um cartel, porque os vendedores trabalhavam antes, cada um vendia a sua máquina, disputava antes e aquele que o Prefeito aceitasse comprar, em termos de assistência técnica, teste, qualidade da máquina. Então não acho que isso era um cartel. Quando o Prefeito decidia, para comprar uma retro era diferente, ou vou comprar da Pvimáquinas ou vou comprar da Macromaq, ou vou comprar uma escavadeira da Mantomac, era assim que funcionava (sobre o depoimento na delação premiada onde disse que havia um cartel entre*

as empresas para superfaturarem as licitações, mencionando a Mantomac, pois revendia Komatsu e Dynapac). Sim (se era um dos donos da Pavimáquinas). Retroescavadeira Randon e eu vendi uns rolos chinês, mas foram duas unidades só (produtos que vendia para o setor público). Concorria sim, mas o nosso era um valor bem menor. Mas a gente trabalhava antes, todo mundo trabalha, os vendedores todo mundo trabalha, tem que vender o que tu representa. Então depois é que se decidia se ia comprar esse ou aquele (se os rolos da Pavimáquinas concorriam com os rolos da Mantomac). Ir nas Prefeituras, falar com os Secretários para ver se tinha licitação, previsão de compra. Isso é o trabalho que os vendedores faziam (sobre o que seria o termo trabalhar antes). Exatamente. Mas no meu caso, grande parte quem fez, quem autorizava na minha empresa era eu (se eram sempre os vendedores que iam falar com os Prefeitos a respeito das máquinas). Muitas das vezes o próprio Prefeito chamava o Secretário, Secretários da Educação, Secretário de Transporte. Normalmente o Prefeito era poucos que faziam (se a conversa a respeito das máquinas era só com os Prefeitos ou era também com os Secretários). **No teor da conversa, nenhum vendedor ou eu mesmo falava em dar um valor, isso não. Sempre no desenrolar da conversa falava que tinha problema no bairro tal por causa dessa menina que tem que operar, ou transporte de idoso, roupa para os paraplegicos ou time e futebol. Essa era a conversa.** Eu fazia assim, não sei as outras empresas (se a propina era oferecida pela empresa ou solicitada pelo agente público). **Quando o Prefeito pedia, eu era o cara que menos dava. Teve um caso só que foi trinta mil, os outros foram vinte mil, quinze mil, dez mil. Não pode extrapolar, mas tem empresas aí, concorrente direto meu, sempre dava muito mais** (se havia um valor padrão a ser negociado a título de propina). O quanto ela pagava eu não sei. Mas eles sempre cumpriram com aquilo que combinaram. Aquilo que eles cominavam para pagar na compra de uma máquina, eles cumpriam, se era x eles pagavam, isso eles faziam (se tem conhecimento da Mantomac pagar propina e se sabe o valor). Eu e o PEDRO trabalhamos juntos numa empresa que a matriz era em Porto Alegre, conheço há muito tempo. O Ganso também conheço há muito tempo (se conhece os sócios da Mantomac). Entre nós nunca comentamos, cada um cuidava do seu negócio (se havia uma conversa entre Mantomac e Pavimáquinas sobre pagamento de propina para órgãos públicos). Exatamente. Era assim na época que funcionava (se quando era lançado o edital de licitação pela Prefeitura, já estava acertado quem iria vencer a licitação). **Sempre era disputado antes. Quando saía o pregão por uma determinada máquina, já saía o descritivo para aquela máquina. Então, a empresa**

participava sozinha (sobre o fato de saber que em determinado Município não adiantava ir conversar sobre máquinas porque uma outra empresa já tinha ido antes). Eu nunca fui concorrente da Mantomac. Um rolo, por exemplo, que era mais pesado que os demais ou era motor 6 cilindros, mais barato. Mas eu participei muito pouco, um rolo por exemplo, foi em duas unidades (sobre qual característica do descritivo identificava que seria da Mantomac e que não daria para competir). Eu não participava (se no edital em específico quando viu que era da Mantomac não participou). Era muito difícil, porque cada máquina tem os seus dados específicos. Então você tinha que procurar se informar direitinho nos dados técnicos para ver de qual máquina que era. Não é tão fácil assim identificar de qual máquina era (se reconheceu pelo descritivo que se tratava de uma licitação em que a Mantomac iria ganhar). Era a linha Komatsu e a Dynapac (se lembra quais as marcas vendidas com exclusividade pela Mantomac). Não. Cada um tem a sua região, seu Estado (se outras empresas poderiam vender Komatsu e Dynapac). Nunca sentamos com as empresas para resolver essa questão, mas mesmo assim, entre os vendedores eles se comunicavam. Então essa é a realidade, mas nunca sentamos ajustar quem vende aonde. Eu poderia vender umas dez máquinas e de repente não vender nenhuma, não tinha um acordo. **Mas ninguém impugnava nada, nem iam bater na Prefeitura para tentar impugnar, isso não** (sobre a informação que deu na delação premiada de que havia um acordo de cavalheiros entre as empresas, se alguma vez esse acordo foi tratado verbalmente). Conforme a gente conversava, já me trazia as informações e a gente não batia mais e nem aparecia lá (se era o vendedor quem lhe informava sobre quais editais dava para participar e quais não dava). O FABIANI sim (se conhecia os gerentes de venda da Mantomac). O RODRIGO ficou pouco tempo (se conhecia o gerente da Mantomac Rodrigo). Uma que eu não era concorrente dele, mas quando a gente se encontrava conversávamos sobre isso. A gente sempre estava em contato conversando pessoalmente. Formalmente quando tinha alguma licitação ou participava, então a gente conversava rapidamente sobre isso, isso não é segredo de ninguém (se alguma vez o ONEIDES FABIANI relatou sobre o superfaturamento na venda de máquinas ou direcionamento da licitação). Não. Eu nunca soube quanto a Mantomac pagou para x, isso eu não sei, da mesma forma que não sabia quanto eu pagava também (se FABIANI lhe afirmava que estava trabalhando na venda de alguma máquina para agente público com pagamento de propina). Isso aí (se sabia que a Mantomac tinha que pagar propina para participar deu uma licitação). Porque o sistema funciona assim (se sabia porque sabe que o sistema funciona assim ou porque os

sócios da Mantomac que relatavam isso). Na Prefeitura funciona da seguinte maneira, tem as Emendas Parlamentares, então, antecipadamente o pessoal da Prefeitura solicitava um descritivo, um orçamento para o Prefeito chegar no seu Deputado e encaminhar na Caixa a solicitação dessa Emenda Parlamentar. Normalmente as Prefeituras pediam três ou quatro orçamentos, isso era feito previamente. Então todo mundo já sabia que mais cedo ou mais tarde o Prefeito iria comprar máquina. Aí o vendedor faz o trabalho dele, tem que falar com o Secretário, tem que falar com o Secretário da Administração, depois com o Prefeito, que é ele quem decidia e é assim que funciona (sobre o procedimento para oferecer máquinas a agente público). Eu quando vendi as minhas máquinas, o vendedor mesmo entregava o meu descritivo da minha máquina na mão dele. Agora da Mantomac eu não sei o que fazia (se era entregue o modelo com o descritivo da máquina para que ela pudesse ser restringida no objeto de licitação no edital). Isso mesmo, era feito dessa forma sim, aí ou eu aceitava ou caía fora, que daí o concorrente dava (se quando ultrapassasse o limite no valor de propina, tinha que o consultar se poderia ser pago). No meu caso não. Se deduz que se ele não aceitasse, por exemplo quinze mil e o outro desse mais, ele iria aceitar o produto da outra revenda (se já aconteceu de um Prefeito pedir um valor determinado de propina para cobrir a oferta de outra empresa que já tinha oferecido a máquina também). Isso aí nunca foi discutido entre as empresas, nunca foi feito, porque nunca tinha sido denunciado ninguém. Com o passar do tempo, aí teve outras ofertas, outros equipamentos importados que começou a chegar e daí começou a concorrência de muita gente. De lá pra cá, desde 2015, funciona totalmente diferente (se havia um desabafo entre as empresas em relação insatisfação da necessidade de trabalhar dessa forma e não conseguir participar de licitações se não fosse dessa forma). Sim (se Pavimáquinas e Mantomac não participavam dos mesmos procedimentos licitatórios). Em Prefeitura o comércio é diferente, porque você vai participar de uma licitação. Então, no participar da licitação, hoje é totalmente diferente daquela época, então você tinha que vender essa máquina antes da licitação (se a venda de máquinas segue a mesma regra do comércio de compra e venda de automóveis). Não. As Prefeituras fazem leilão desse equipamento usado. Antigamente podia, ela entrava como parte de pagamento, hoje não, hoje tem que fazer leilão. Leilão do bem usado para depois comprar o bem novo (se era normal em uma venda para Prefeitura aceitar uma máquina usada como parte do pagamento). O pessoal de licitação não sabe que máquina comprar, se o cara quer comprar uma máquina boa, ele vai ter que colocar uns itens que sejam necessários para comprar um

determinado equipamento. Então, antes disso, é feito umas propostas dos que vendem, aí o próprio vendedor vai orientar, caso queira comprar a minha máquina, para que seja colocado alguns itens, senão você vai entrar numa fria, que nem tá acontecendo hoje, comprando só coisa que não presta e estão devolvendo, tem um monte de processo. O mais barato custa muito caro, sou dessa opinião, que o cara não pode botar fora o dinheiro, é assim que tem que ser feito (se caso a empresa não fornecesse dados mínimos para aquisição, seria fácil ter acesso ao descritivo ou seria necessária uma orientação indicando o equipamento com algumas informações necessários para a licitação). Uma vez se fazia isso, dava como contrapartida o equipamento usado, já constava na licitação como parte e pagamento. Depois mudou, as máquinas são leiloadas para depois se comprar nova. A máquina usada é valorizada, daí o valor fica lá em cima, você não vai vender para ter prejuízo (se é avaliado o preço quando se dá uma máquina mais velha para aquisição de uma nova, ao invés de estar pagando em dinheiro, está se dando uma máquina mais velha). Sim (se vendeu alguns rolos compactadores). É muito difícil. Como eu vendia Randon, teve 2009, 2010 que teve uns faturamentos direto de fábrica, mas as outras fábrica nenhuma vinha direto. Depois a Randon também passou, eu tinha que comprar e vender (se é possível fazer o faturamento direto de fábrica para o órgão público). Dá sim, vendo até hoje tudo direto de fábrica para empresa privada. Com a carga tributária que tem, não dá para você comprar o equipamento e eu vender, o meu caso. Agora o caso da Mantomac, eles compram e vendem, devem ter uma margem melhor. Mas na Prefeitura, eu comprava, eu tinha que pagar todos os impostos, comissão de vendedor, então eu vendia mais caro sim (se há uma diferenciação de preços no faturamento direto para venda em órgão público e privado). Os vendedores faziam o trabalho com os Secretários que era de conhecimento de todo mundo e depois o Prefeito finalizava (se as negociações eram realizadas sempre com os Prefeitos). Muitas vezes os próprios Secretários sabiam, dependendo daquele dinheiro que eles iam usar, o que eles iam fazer, o que era para pagar, a maioria dos Secretários sabiam as despesas que tinham (se era sempre o Prefeito que dava o aval). Sim, isso é verdade (se ouviu falar que o dinheiro recebido de propina também era para pagamento de dívidas eleitorais). Normalmente era para pagar saldo da conta da política (se tem conhecimento do pagamento de propina para o Município de Águas de Chapecó terem servido para pagar dívidas eleitorais). É muito difícil o pessoal da licitação copiar uma outra, outro descritivo que uma Prefeitura fez. Normalmente esse tipo de negócio, o que tá fazendo a licitação é porque tem conhecimento, para fazer tem que conhecer. **Mas para fazer um descritivo para comprar**

**determinada máquina é evidente que tem que ter os dados fornecidos pelo fabricante** (se sabe se em Municípios pequenos copiavam os descritivos dos editais de outros Municípios de equipamentos semelhantes). Pagar para participar não, eles faziam a licitação, aí depois que o Prefeito comprava aí se pagava (se a Pavimáquinas tinha que pagar para participar de licitação). Depois da operação patrola, era só presencial, depois passou a ser eletrônico, agora é tudo eletrônico (se o pregão era presencial). (...) Comecei em 1976 na empresa em Porto Alegre e estou até hoje. Tenho a firma há 31 anos e o começo era compra e venda de máquinas usadas (desde quando trabalha com compra e venda de máquinas). **Sim (se no setor público a grande maioria dos negócios envolve pagamento de propina). Não (se caso não tenha propina vende máquina para setor público).** Isso é verdade, pagava mesmo despesa. Eu sei porque eu até paguei a carne para uma festa de igreja também paguei (se alguma vez viu algum caso de a Prefeitura utilizar do dinheiro ganho em propina para pagar alguma despesa do Município ou era coisas que os agentes públicos apenas falavam). Não, era durante o ano. É pressão em cima, comunidade, o Padre, aí o Prefeito ganha mal e porcamente, ganha sete, oito conto é uma vergonha. Ele tem que pagar porque tem que mostrar que ele é o Prefeito. Prefeitura não vai pagar e não ia pedir para os outros, ia ficar feio pedir para os outros (se pagou carne para festa de igreja em período eleitoral). Eu tenho que comprar para vender. Então é duas cargas tributárias que tem em cima. Na empresa privada era faturamento direto de fábrica, o meu caso era esse, eu tinha que comprar, colocava a carga tributária em cima, mais a compensação dos Prefeitos. Então o valor não poderia ser preço na área privada (sobre o motivo pelo qual o preço da máquina ser mais caro para órgão público do que para órgão privado). O valor combinado era embutido no valor da máquina (se nesse valor que era comum pagamento de propina, era tirado do seu lucro ou era embutido no valor da máquina). Pagava tudo sobre o valor da nota fiscal, então pagava todos os impostos (se paga imposto sobre o valor da propina). Tem que fazer os cálculos porque tem que ter a minha margem administrativa, tem a comissão do vendedor que é o valor total da nota, mais os impostos, vai longe. (se uma máquina custa duzentos mil reais e o Prefeito pede ajuda de vinte mil para pagamento de churrasco para uma festa de comunidade, que valor final fica o custo da máquina). **É mais ou menos isso, é o pagamento da propina (se quando tem superfaturamento se deve ao pagamento de propina e não simplesmente porque a Prefeitura está comprando). Desde 1976 era assim que funcionava, o sistema era esse (se o superfaturamento tem a ver com a propina).** Não vende máquina, por isso

*que eu sempre digo que tem que acabar com as Emendas Parlamentar, a Prefeitura tem que terceirizar tudo. Ai sim o Prefeito vai administrar, eu sou dessa opinião (se não pagar propina para o Prefeito ou o Secretário não vendia máquinas). Eu sei, todas as máquinas mais modernas têm a telemetria, que isso é muito importante, que daí você tem um controle sobre o que está acontecendo no equipamento, como o cara está trabalhando, se o cara trabalha com a porta aberta, se está no módulo mais pesado que não há necessidade de trabalhar, porque ela está consumindo muito (se tem conhecimento das máquinas da Komatsu ter monitoramento via satélite). É possível, eu não tenho certeza que só eles é que tinham isso aí. A minha máquina que eu vendo, a telemetria foi adotada no ano passado (se sabe informar se a monitoramento via satélite era exclusivo da Komatsu nos anos de 2011, 2012 e 2013). Sim, já estava incluso no preço da máquina (se o valor que era repassado ao gestor público já estava embutido o valor da máquina). Isso quem fazia era os vendedores, mas eles levavam o descritivo. No meu caso sim, no caso da Mantomac não sei como faziam (se participa da elaboração do edital de licitação). Era os vendedores (se o contato era feito diretamente por ele ou era os vendedores que faziam contato com os gestores). Era um limite em valor, não era questão de 10 ou 5% no meu caso (se tinha um percentual fixo para pagamento da propina). Tinha sim (se os vendedores tinham autorização para efetuar negociação de pagamento de propina).” (grifos nossos).*

*As testemunhas específicas desta denúncia prestaram as seguintes declarações:*

*A Informante CEBILA PAVOSKI CEOLIN (e. 236, vídeo 2):*

*“Não lembro o período todo (período em que seu marido foi secretário de obras no Município de Santa Terezinha). Sim, estava (se nos anos de 2010 e 2011 seu marido estava como secretário de obras). Para mim, nunca ninguém entregou nada (se lembra de alguém ter ido até sua casa entregar algum envelope para que entregasse ao seu marido). Não (se conhece o acusado HAMILTON COELHO). Não, nunca ninguém entregou nada para mim (se lembra de o acusado HAMILTON ter ido até sua casa e entregar algum valor em dinheiro). Não lembro (se lembra de entregarem dinheiro ou envelopes para seu marido). Não (se lembra do seu marido reclamar da Mantomac estar devendo o valor de quinhentos reais a ele). Não (se tomou conhecimento de que na época o Prefeito recebeu valores para adquirir máquinas da Mantomac). Não (se sabe como era o procedimento da venda de máquinas para a Prefeitura e qual a participação do seu marido nessas*

compras). Nunca tive interesse sobre essas coisas. Não sei de nada do que ele fazia (se sabe qual era a função do seu marido como secretário de obras). Sim (se o apelido do seu marido é ADE). Não (se seu marido comentou sobre o encontro dele e o Prefeito com os funcionários da Mantomac no parque de exposições). Não (se sabe do seu marido ter recebido vendedores de alguma empresa para entrega de folders no intuito de fazerem propaganda das suas máquinas) (Grifei). ”

O Informante CLETSON JEAN PAVOSKI (e. 297, vídeo 2):

“Era secretário municipal do Município de Santa Terezinha (função que exercia nos anos de 2009 a 2011). Fui pregoeiro (se trabalhou no setor de licitações). Não (se o Prefeito da época em alguma oportunidade orientou o pessoal do setor de licitações sobre induzir um edital de licitação para beneficiar determinada empresa). Dados específicos de uma marca ou algo assim nunca, só repassava qual máquina teria que comprar (se o Prefeito e o secretário de obras procuraram o setor de licitações repassando as características para a compra da motoniveladora). Não (se o Prefeito e o secretário de obras deixaram claro que queria que determinada empresa ganhasse a licitação). Não (se algum momento o Prefeito ou o secretário de obras pediram para que fosse beneficiada determinada empresa, em outras licitações, além da compra da motoniveladora). Doze anos (sobre quanto tempo trabalhou no Município). Foi duas vezes Prefeito (no período de doze anos em que trabalhou na Prefeitura, quantas vezes o acusado GENIR foi Prefeito ou vereador). Não, jamais (se em algum momento algum vendedor comentou que estaria dando propina para secretários ou para Prefeitos). É um cara muito sábio. Gostava muito de economia. Sempre muito atento a tudo (sobre como é o acusado GENIR no comando do Município). Sim, Ade (se o acusado ADELIR tinha algum apelido). Não me recordo exatamente. Acredito que de 2007 até 2016 (período em que foi pregoeiro no Município). Eu só fazia o pregão. Eu que fazia a abertura do processo, questão dos lances e finalizava o pregão (atividade que exercia durante o período em que ficou como pregoeiro). Não. A gente revisava junto às vezes, mas de fazer não (se era sua função fazer o edital de licitação). Fiz muita pesquisa quando a Caixa para que tivesse ao mínimo três produtos. Então auxiliava também, fazendo pesquisas, para poder fazer um projeto para encaminhar (se era sua função pesquisar, saber ou receber especificações de máquinas para elaborar o edital). Sim, era secretário da administração, gestor de convênios, coordenador da defesa civil e, por algumas vezes, até

motorista de ônibus (se tinha outra função além de pregoeiro). Não (se em algumas das funções que exercia, era o responsável por confeccionar o edital). Não (se recebeu vendedores da Mantomac). Não (se participou de alguma reunião com o Prefeito e vendedores da Mantomac). Só fiz o pregão, se não me engano era o pregoeiro (se participou da compra da motoniveladora). Não (se sabe como chegou na Prefeitura os requisitos que foram colocados no edital para compra da motoniveladora). O setor de licitação geralmente fazia essas pesquisas (se na época tinha algum funcionário que tinha competência de fazer uma pesquisa das várias marcas de patrolas para definir o que melhor se adaptaria ao Município). Quando eles fizeram a entrega técnica dela, veio junto o programa, então a gente acompanhava questão de inclinação, consumo. Volta e meia entrava no aplicativo e olhava, mas não tinha alguém específico para fazer isso (se sabe qual o motivo que o Município exigiu uma máquina com monitoramento via satélite e se alguém controlava essas máquinas). Se era importante não sei. Só sei que para mim chegou o aplicativo na entrega técnica (se era importante para o Município controlar a máquina via satélite). Não (se nas reuniões anteriores à compra da motoniveladora já tinha ouvido falar que existia o monitoramento via satélite em máquinas). Sim, eles vinham e se apresentavam, mas eu sempre repassava para o setor de licitação (se já recebeu vendedores na Prefeitura (Grifei). ”

A Testemunha de Defesa, MARCIA LUCIANA BLONKOVSKI EISING (e. 297, vídeo 2):

“Não trabalho mais (se trabalha no Município de Santa Terezinha). Fazem uns cinco anos que saí (período em que trabalhou no Município). Setor de licitações, fazia os processos licitatórios (função que exercia). Sim. Eu é que fazia e fazia as publicações (se participava do edital). Sim (se trabalhava no setor de licitações de 2009 a 2011). O GENIR ANTONIO JUNCKES (Prefeito da época). Sim (se o secretário de obras era o acusado ADELIR). Nenhuma vez (se alguma vez o Prefeito lhe pediu para providenciar um edital com certas particularidades para beneficiar determinada empresa). Trabalhei durante os dois anos em que ele foi Prefeito (quanto anos trabalhou na Prefeitura em que o GENIR era o Prefeito). Não (se em algum momento o acusado GENIR lhe pediu para que favorecesse alguém em qualquer tipo de licitação). Não (se ouviu comentários de que o Acusado GENIR teria se beneficiado de alguma licitação com propina ou presentes). Era uma pessoa que eu sempre respeitei e gostei de trabalhar pela seriedade, compromisso (se o acusado GENIR era uma

*peessoa séria e honesta). Não (se ouviu falar que se o acusado GENIR recebeu propina pela compra da motoniveladora). O secretário de obras, que daí passou para nós a incumbência de fazer o processo (quem era procurado quando precisava comprar alguma máquina). Geralmente eu buscava na internet, ligava para empresas pedindo descrições e a gente ia fazendo uma montagem do que precisaria para adquirir o bem (sobre como chegaram aos itens constantes no edital de licitação da motoniveladora). Sim. A gente sempre consultava Municípios e às vezes ligava pedindo para que enviassem o edital por e-mail, com a descrição do produto que teriam colocado no edital deles (se consultavam outros Municípios que teriam comprado o mesmo maquinário). Não (se teve algum vendedor deixando folders com o descritivo da máquina quando foram comprar a motoniveladora). Não (se o acusado ADELIR comentou que queria uma máquina que pudesse ser controlada por via satélite). Foi pego de algum lugar, mas não que alguém pediu (se alguém pediu para incluir o monitoramento via satélite no edital ou se foi pego de editais de outro Município). Não (se ficou sabendo do acusado GENIR ter se apropriado de algum dinheiro durante seu mandato). Sim (se foi a responsável por criar o edital de compra da motoniveladora). Não (se participou de alguma reunião no gabinete do prefeito ou do secretário de obras quando receberam um vendedor da Mantomac). Não (se soube da existência da reunião entre Prefeito, secretário de obras e vendedor da Mantomac). Não entendo (se entende de motoniveladora). Não (se conhece as necessidades técnicas de compra de máquina para o Município). Tínhamos o secretário da administração, que trabalhava conosco e ele nos orientava (sobre como poderia fazer pesquisas na internet para comprar coisas das quais não entende). Não sei (se o secretário de administração pode ter pedido auxílio para o secretário de obras para escolher a máquina a ser comprada e lançado o edital). Diziam que era uma motoniveladora e íamos em busca, provavelmente de outros Municípios, a gente se baseava naquilo, se chegava em um acordo com o secretário da administração e se publicava o edital (se recebeu alguma orientação do secretário de administração ou secretário de obras a respeito de quais eram os requisitos técnicos que eram necessários serem incluídos no edital). Não sei (se sabe qual a necessidade do monitoramento via satélite). Foi repassado também pelo secretário da administração (se foi a responsável por pesquisar os preços praticados no mercado para compra da motoniveladora). Nosso contador que tinha orçamento (se sabe quem passou ao secretário da administração os valores da máquina). Não sabia (se sabe que o Município*

pagou na motoniveladora o valor de R\$ 610.000,00 e que o preço praticado para empresas privadas era de R\$ 515.000,00) (Grifei) ”

A Testemunha de Defesa, MARINA ORIBKA (e. 297, vídeo 2):

“Sim (se trabalha no Município de Santa Terezinha). Trabalho desde 2001 (desde quando trabalha na Prefeitura). Comecei a trabalhar no setor de licitações em 2010 e estou até hoje (se em algum momento trabalhou no setor de licitação). Sim, ela era responsável do setor (se a Marcia trabalhava no setor de licitações em 2010). Sim (se a Marcia era a responsável pelos editais). Sim (se é a terceira vez que trabalha com o Acusador GENIR na condição de Prefeito). Não (se alguma vez o acusado GENIR lhe pediu para favorecer determinada empresa). Não (se alguma vez foi pressionada, por qualquer pessoa, para favorecer determinada empresa que estava servindo ao Município). Não (se alguma vez ouviu que o acusado GENIR tenha recebido propina ou presente de empresas). Podemos dizer que ele é um dos mais bem estruturados do Município. Ele tem agropecuária, tem mercado, tem imóveis alugados (sobre como é a condição financeira do Município na gestão do acusado GENIR). Não (se ouviu dizer alguma vez que o acusado GENIR desviou dinheiro do Município para ele próprio). Sim (se é a responsável pelos editais atualmente). Sim, foi adquirida no ano passado (se o Município fez algum edital para compra de motoniveladora recentemente na gestão do acusado GENIR). Buscamos os orçamentos iniciais, ligamos para as empresas que tínhamos conhecimento que vendia. Nesse caso, três empresas responderam, tivemos as propostas das três. Buscamos até em outras Prefeituras questão de descritivo e pedimos para um mecânico da cidade nos auxiliar na confecção do descritivo para não direcionar para nenhuma marca (sobre como confeccionou o edital para compra dessa última motoniveladora). Duas empresas participaram, porém somente uma empresa estava com a documentação completa (número que empresas que participaram do pregão referente à compra recente de motoniveladora). Não. Ele nem apareceu aquele dia na Prefeitura (se o Prefeito GENIR mencionou que teria que favorecer uma só das duas empresas para que ganhasse a licitação). Isso nunca aconteceu (se na licitação da compra da motoniveladora em 2010, o acusado GENIR falou para favorecer uma determinada empresa). Não lembro. Em 2010 eu iniciei no setor como auxiliar (sobre o procedimento de confeccionar o descritivo da máquina na compra da motoniveladora em 2010). Final de dezembro (se lembra o mês que iniciou no

setor de licitações em 2010). Na época eu não ajudava a elaborar os editais, eu auxiliava na questão de arquivamento, conferência das assinaturas, coisas nesse sentido (se participou da confecção do edital da compra da motoniveladora em 2010). Não (se participou de alguma reunião na sala do Prefeito, onde tenham recebido algum vendedor da Mantomac). Não (se participou da elaboração dos requisitos para compra da motoniveladora). Não, porque na época não competia a mim. Eu trabalhava como auxiliar, então não fazia isso (se fez pesquisas de preços com outras empresas do setor privado ou do setor público para verificar qual era o preço de mercado da máquina para que fosse colocado no edital). Não lembro (se presenciou algum encontro do secretário de obras ou da administração ou até mesmo de mecânico com a pessoa responsável pela elaboração do edital, para determinar quais seriam os requisitos para compra da máquina). Não lembro (se sabe quantas empresas participaram do processo licitatório). Não sei dizer (se sabe qual a importância do monitoramento via satélite). Não sei (se sabe o motivo pelo qual o preço do edital da venda da máquina para o Município é bem abaixo do preço da mesma máquina vendida a particulares) (Grifei). ”

*A Testemunha de Defesa, VALDECIR SCHNEIDER (e. 297, vídeo 2):*

*“Uns vinte e dois anos (sobre quantos anos mora no Município de Santa Terezinha). Sim (se já residia no Município desde a primeira vez em que o Acusado GENIR foi Prefeito). Sou comerciante, tenho comércio de móveis, tenho uma loja e também produzo móveis sob medida (profissão que exerce). Não (se alguma vez o acusado GENIR lhe procurou para participar de alguma licitação pedindo alguma vantagem). Sim, pouco, mas forneci (se já forneceu algum material para o Município). Sim (se participou de licitações). Não (se alguma vez em que participou de licitações, procurou o Prefeito pedindo para que tivesse algum benefício). Não. Ele é uma pessoa íntegra, jamais faria isso (se ouviu dizer que alguma vez o acusado GENIR teria desviado verba da Prefeitura). Não (se acompanhava o dia a dia da Prefeitura). Não (se esteve presente em uma reunião em que o Prefeito e o secretário de obras receberam vendedores da Mantomac). Não (se sabe como é elaborado um edital). ”*

*A Testemunha de Defesa, ELISANDRO KRUCZKIEWICZ (e. 297, vídeo 2):*

“Sim, um posto de combustível (se tem um comércio no Município de Santa Terezinha). Sim (se fornece combustível ao Município de Santa Terezinha). Nove anos (tempo em que fornece combustível ao Município). Sim, atualmente no último ano (se alguma vez em que forneceu combustível ao Município, tinha como Prefeito o acusado GENIR). Isso não aconteceu (se o acusado GENIR lhe propôs a fornecer combustível para que pudesse fazer sua campanha política e em troca, fazer com que os veículos da Prefeitura abastecessem no seu posto). Não (se alguma vez o acusado GENIR lhe pediu um litro de gasolina). Sim (se participa de licitações). Não (se alguma vez o acusado GENIR lhe disse que iria induzir a licitação para que ele ganhasse, porém teria que ser beneficiado com combustível pessoal). Não (se alguma vez o acusado GENIR lhe pediu algum valor em dinheiro). Somente do que vi noticiado nos meios de comunicação (se tem conhecimento da compra da motoniveladora). Não (se alguma vez ouviu falar que o acusado GENIR pegou dinheiro indevido). Não (se costumava acompanhar o dia a dia da administração municipal de Santa Terezinha). Não (se soube que o Prefeito e o secretário de obras receberam representantes da empresa Mantomac no gabinete). Não participei e não tenho informações de como foi feito (se participou da confecção do edital para compra da motoniveladora). Não tenho conhecimento (se sabe qual o valor que o Município pagou pela motoniveladora). ”

Ao serem inquiridos especificamente sobre o pagamento da propina no valor de R\$ 30.000,00 ao acusado GENIR ANTONIO JUNCKES e de R\$ 5.000,00 para ADELIR CEOLIN, disseram os Acusados:

PEDRO MARCHI (e. 479, vídeo 2):

“Tinha conhecimento da propina, porém não participava das negociações (se é verdadeira a acusação). Sim (se as negociações de propina eram feitas com sua ciência e autorização). Tinha um gerente da nossa matriz aqui e tinha um responsável na filial e o vendedor, essas eram as pessoas responsáveis (sobre o fato envolvendo o Município de Santa Terezinha). Esse pessoal acabou nos informando que teve essa operação e o pagamento da propina (se tomou conhecimento de que houve uma fraude na licitação na aquisição da patrola). Não lembro como foi feito o pagamento (se lembra como ocorreu o pagamento da propina). No frete 3 era a propina (se sabe o que é o frete 3 contido na planilha da venda da motoniveladora ao Município). Sim (se foi pago R\$ 35.000,00 em propina). Não tenho conhecimento, porque tinha pessoas responsáveis por esse departamento (se sabe qual foi o

envolvimento específico dos acusados GENIR e ADELIR). Não sei por que lá era uma filial nossa. Não tenho conhecimento de quem eram os responsáveis por esse setor em 2010 (nome dos funcionários que eram responsáveis pelas negociações com Prefeituras). Sim (se o acusado VALDIR MORATELLI é seu sócio). Sim (se o acusado VALDIR MORATELLI tinha conhecimento das negociações da propina). Era nosso gerente da matriz (função que o acusado ONEIDES FABIANI exercia na época). Ele era um dos responsáveis por esse setor (se o acusado ONEIDES FABIANI intermediava as negociações). Não tenho conhecimento (se sabe quem da empresa que fez a intermediação da negociação com o Município). Não tenho conhecimento de como ele foi enviado ou entregue (se lembra como era feito o pagamento da propina). Tenho impressão de que em 2010 só a Komatsu que tinha (se apenas a Komatsu tinha o monitoramento via satélite na época). Não (se recebeu alguma ligação ou recado, ou conversou com o acusado GENIR). Não (se conhece o acusado GENIR). O valor do público é uniforme. O particular não era uniforme (se os preços das máquinas eram uniformes, tanto para Prefeituras quanto para particulares). Até onde eu saiba nem tudo era propina, poderia ser juros, atrasos, assim sucessivamente (se tudo o que estava no item de frete 3 era propina). Tínhamos plena confiança no pessoal, a agente acreditava. Tentava ser o mais discreto possível (sobre como saber se o valor da solicitação da propina realmente era entregue ao agente público) (Grifei) ”

VALDIR MORATELLI (e. 479, vídeo 2):

“Sim (se é verdadeira a acusação). Me recordo que foi pago o valor que aparecia em planilha, mas da negociação em si eu não lembro porque não participava diretamente da negociação (sobre a negociação envolvendo o Município de Santa Terezinha). Por muitos anos (se o acusado HAMILTON trabalhou muito tempo na empresa). Com certeza (se o acusado HAMILTON era uma pessoa de confiança). Quando vendia para órgão público sim (se era praxe pagarem propina). Não (se alguma vez, algum órgão público reclamou de que o acusado HAMILTON teria desviado o pagamento de propina). Tínhamos uma planilha, era denominada frete 3 e que quando chegava essa planilha até mim, a minha função na empresa era buscar valores e passar adiante para que fosse entregue para a pessoa envolvida nessa negociação (sobre o controle do pagamento da propina). Variava muito. A gente não deixava muito tempo para não perder o controle. Dependia dos recursos. A gente fazia transferências em espécie, então às vezes demorava de quinze a trinta dias

(se lembra quantos dias após o recebimento pela venda da máquina, era pago o valor da propina). Sim. A patrola era um item que a Komatsu exigia que a gente vendesse, mas tínhamos um pouco de dificuldade, se não fosse fechar o edital não vendia. Até em função de que o nosso equipamento é de ponta e com um valor um pouco acima do mercado. Então às vezes o nosso vendedor até estendia o valor da propina para poder efetivar a venda (se o valor de propina de R\$ 35.000,00 não era acima do que costumeiramente era pago na venda de uma patrola). Não (se lembra de algum fato específico que tenha acontecido em relação a esse Município). Não (se lembra de ter havido reclamação que teria faltado R\$ 500,00 no valor combinado de propina). Sim (se dificilmente venderia a patrola se não tivesse direcionamento). Os dados certos não vou saber dizer (se lembra quais itens direcionavam a licitação da patrola). Sim (se os editais eram direcionados para que fosse efetivada a venda). Acredito que seja só propina (se o valor de R\$ 35.000,00 é só referente à propina ou se existe algum outro valor que poderia ter sido debitado junto). O vendedor fazia uma venda em determinada Prefeitura, encerrava o processo, tinha uma despesa de juro. Iria para a conta dele essa despesa. Às vezes a gente descarregava em outra negociação esses valores. Mas não sei precisar se nesse caso aconteceu (sobre debitar juros no frete 3). Descontava da comissão do vendedor (se o juro era descontado da propina ou da comissão do vendedor em situações em que o Prefeito pagasse com atraso a máquina). Sim (se os acusados PEDRO MARCHI e ONEIDES FABIANI sabiam das negociações de propina). Não sei (se lembra quem fez a intermediação de negociação com o Município de Santa Terezinha). Não sei. Era da filial de Blumenau, o processo andava por lá (se sabe quem teria tido contato com o Prefeito e com o secretário de obras do Município para a negociação). Nós tínhamos muitos veículos, então imagino que sim (se lembra de existir um veículo Polo da empresa na época). Não (se participava dos processos de venda). Não. Eu cuidava da parte financeira da empresa. Quando chegava até mim, já estava tudo negociado (se participava de alguma negociação de propina). Eram os gerentes. Era uma negociação feita entre gerente, vendedor e órgão público, mas quem trazia para nós era o gerente (sobre quem indicava que teria valores a colocar no frete 3). Não, nunca ouvi falar dele (se conhece o acusado GENIR (Grifei)). ”

ONEIDES FABIANI (e. 479, vídeo 2):

“Sim (se é verdadeira a acusação). Lembro o que vinha na planilha, que era minha responsabilidade. As negociações eram fechadas por vendedores e cada vendedor tinha uma região demarcada, bem limitada dentro da área de atuação nossa. Cada vendedor conduzia dentro do que a empresa estabelecia para eles e esse tipo de negociação era normal dentro do nosso portfólio de negócios (sobre a negociação). Comigo dezesseis anos (se o acusado HAMILTON trabalhou muito tempo junto). Normal sim (se era normal o pagamento de propina nas vendas para órgãos públicos). Não (se alguma vez, algum agente público reclamou para ele que o acusado HAMILTON não teria levado o valor combinado de propina). Sim. Nunca ouvi falar que foi retirado dinheiro da empresa e não tenha chegado no destino (se a negociação da propina sempre foi feita só de boca e se havia um compromisso entre pagador e recebedor). Sim e eram eles que providenciavam, passavam para a Suzara e passavam para o responsável levar (se a planilha foi elaborada como forma de dar satisfação aos seus superiores). Não sei (sobre ter alegação de que faltou um montante de quinhentos reais no valor solicitado de propina pelos agentes do Município de Santa Terezinha). Tinha (se em 2010 tinha alguma patrôla que não era de fabricação nacional). Sim (se todas as patrôlas atendiam ao requisito de lâmina com comprimento mínimo de 3.70). Nós éramos os únicos que tínhamos naquele momento (se todas tinham o monitoramento via satélite padrão de fabricante). Tinha outras marcas sim (se todas as patrôlas tinham peso operacional de no mínimo 15.700kg). Sim (se o monitoramento via satélite direcionava a licitação para a empresa que ele trabalhava). Sim (se os acusados PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI tinham conhecimento da negociação envolvendo propina). Sim (se as planilhas eram direcionadas aos acusados PEDRO e VALDIR terem o controle). O contato foi feito sempre pelo vendedor. Às vezes o gerente da filial ia junto, na época era o EDSON, mas muito raramente. Mas o HAMILTON conhecia dez vezes mais do que o EDSON sobre o seguimento de máquinas (se sabe quem fez a negociação com o GENIR e o ADELIR na Prefeitura de Santa Teresinha). Comecei em 1988 (sobre quanto tempo trabalhou na linha de máquinas pesadas). Não. Comecei como vendedor e depois gerente (se sempre foi gerente de vendas). Comum, é uma operação normal desde quando comecei a vender máquinas (se é comum o agente público solicitar propina). Sim. O frete 1 era o frete da fábrica até o distribuidor. O frete 2, era do distribuidor até o cliente e eu coloquei o frete 3 para mascarar esse apontamento (se o frete 3 foi elaborado para colocar o valor de propina). Tudo era propina (se quando tem valor redondo, por exemplo, R\$ 35.000,00 era propina). Isso é um grande benefício, não só para

*Prefeituras, como para cliente particular. A Prefeitura não estava interessada se ele é um benefício para a Prefeitura. Quando o cara concordava em direcionar o edital, ele queria saber quanto ele iria ganhar, só isso. O sistema de monitoramento via satélite é fantástico se você usar, mas a Prefeitura não comprava por esse fator, comprova porque tinha mania de direcionar e conseguir negociar com a empresa que vendia. Nós éramos refém desse pessoal que comprava ou se pagava (se considera o monitoramento via satélite um item bom para fiscalizar os trabalhos do Município com grande território). Muito difícil porque tínhamos uma pessoa dentro da empresa que monitorava todos os equipamentos que eram via satélite. O nosso funcionário sabia quantas horas a máquina tinha, se desse um superaquecimento, se desse um vazamento, o nosso funcionário detectava isso, mas a Prefeitura jamais (se tem conhecimento se as Prefeituras utilizam desse sistema). Eu não pegava o dinheiro, nem o envelope. Eles pegavam direto com o financeiro (se colocou o dinheiro no envelope para que fosse entregue ao Prefeito a propina). Algumas vezes fui junto com o vendedor (se já tratou com algum ente público sobre propina). Não conheço ele (se já conversou com o acusado GENIR sobre propina). Não porque eu nem conhecia ele (se o acusado GENIR lhe ligou cobrando a propina). Nós trabalhávamos com 100% de confiabilidade no nosso vendedor. Em 98% dos casos, quem levava era o próprio vendedor. E nós confiávamos, tanto que o vendedor mais novo da empresa tinha quinze anos. Se ele desviou quinhentos reais, nós da matriz não tínhamos como detectar isso (sobre ter falado que não tinha como ter certeza se a propina chegava no destino) (Grifei). ”*

*Já o acusado GENIR ANTONIO JUNCKES declarou que (e. 479, vídeo 3):*

*“Não (se é verdadeira a acusação). Sim (se era Prefeito de Santa Teresinha em 2010). Em 2010 compramos uma motoniveladora, dando uma ampliada na frota, porque estávamos precários em maquinários (se lembra como foi a compra da motoniveladora). Tinha a Márcia que era a chefe de lá, tinha a Marina, o Gledson que era o pregoeiro e secretário de administração. Era o início do procedimento de pregão presencial (sobre como funcionava o setor de licitação em 2010 na Prefeitura). Não sei (se as mulheres que trabalhavam no setor de licitação tinham conhecimento de máquinas). A licitação, desde a época funcionava assim. Nós e o secretário vimos a necessidade de comprar uma patrôla, daí fomos em busca de verificar orçamento e o caixa, onde financiamos uma parte para comprar essa máquina. Os vendedores vieram até o setor*

de licitações e montaram o edital. Essa máquina foi de boa qualidade e a manutenção dela, até agora, foi de praticamente zero (sobre ter no edital alguns itens que somente a máquina da Komatsu tinha na época). Não sei dizer (sobre a forma como os requisitos foram elaborados, de que forma eles chegaram até a Prefeitura). Sim (se nega que recebeu qualquer valor a título de propina). Parque Mata Nativa (nome do parque na cidade de Santa Teresinha). Esse pagamento até demorou um pouco, porque como era um empréstimo, foi feita a licitação da máquina, foi mandada a cópia da licitação para a financiadora analisar se o certame estava correto, incluindo as publicações. Depois disso, a financiadora autorizou e aprovou a licitação, eu homologuei e a financiadora liberou o dinheiro e a gente fez o pagamento. Como fazem doze anos, não lembro agora se foi um mês, dois meses (sobre quem fazia o pagamento da máquina). Era feita transferência direta para a empresa vencedora. Mas não lembro se a para a empresa (se alguma parte do valor pago na máquina, passava pela sua conta). O ADELIR CEOLIN solicitou (sobre quem solicitou a compra da patrôla). Nunca acompanhei a licitação, era passado para o setor de compras. A gente só decide o que vai comprar (se era comum ter apenas um concorrente nesse tipo de licitação). Não sei, deve ser a equipe de licitação (responsável por fazer as especificações das máquinas a serem compradas). Nunca dei opinião (se alguma vez sugeriu alguma coisa no setor de compras e licitação sobre como deveria ser feita a licitação). Não (se exigiu alguma especificação sobre a compra da motoniveladora). Não (se conhece algum dos sócios da empresa Mantomac). Não (se alguma vez ligou para a empresa Mantomac). Não (se alguma vez ligou para a filial de Blumenau). Não (se alguma vez alguém lhe procurou para falar sobre a motoniveladora que tivesse a especificação de lâmina e monitoramento via satélite). Não conheço ele (se falou com o vendedor da época HAMILTON COELHO). No setor de licitação (se caso o vendedor HAMILTON tivesse visitado a Prefeitura, com quem ele teria conversado sobre a licitação). Nem conheço (se já conversou com o Cristino Bordin). Sim (se é a terceira vez Prefeito do Município de Santa Teresinha). Três vezes (quantidade de vezes que foi vereador). Não. O ADELIR é um cidadão que tem muito conhecimento de máquina, ele sabe fazer o pessoal trabalhar, mas ele é semianalfabeto, ele não entende dessas coisas (se alguma vez o acusado ADELIR CEOLIN demonstrou que estava levando o dinheiro de alguém na compra da máquina). Não (se alguma vez respondeu algum processo por corrupção). Não sei, nunca acompanhei essa parte (se no momento da compra da motoniveladora havia algum responsável pelo monitoramento via satélite). O setor de compras fazia a busca de preço e cada secretário,

junto com o Prefeito, verificava a necessidade do que deveria ser comprado, sendo passado ao setor de licitação e a equipe vai em busca de orçamento (sobre quem supervisionava as compras que o setor de compras fazia). São subordinados indiretamente ao Prefeito. Todos os funcionários públicos são subordinados ao Prefeito, mas cada um tem sua função e o Prefeito não tem autonomia para modificar a função (a quem os servidores da licitação são subordinados). Não lembro (se lembra quanto era a arrecadação do Município na época). Tipo o procurador jurídico, o secretário da administração, secretário da pasta, já é uma equipe que fica monitorada. Não tem como o Prefeito ficar acompanhando diretamente todas as licitações (se não cobrava dos secretários para que cobrassem os gastos grandes da Prefeitura). Na parte de cobrar sim, mas na parte da burocracia não. Ele é semianalfabeto, cuida muito bem do pessoal, das máquinas, professor para ensinar operador novo (se o secretário de obras quem supervisionava o setor, já que foi ele quem solicitou a máquina). Ele levava até na licitação, e ali faziam. O secretário não tem função de comprar ou de licitar, ele tem a função de levar a autorização para licitar tal objeto (quem seria o responsável pela parte burocrática na secretaria de obra). O setor de licitação não precisa ser supervisionado (se quando o secretário de obras requisita a compra, ele fica também supervisionando se a compra será feita da forma correta) (Grifei) ”.

Por sua vez, ao ser interrogado em juízo, o acusado ADELIR CEOLIN (e. 479, vídeo 2 e 3) respondeu:

“Não (se é verdadeira a acusação). Secretário de obras (função que exercia na Prefeitura em 2010). Eles iam na secretaria de compra (se os vendedores de máquinas costumam ir à secretaria ou no gabinete do Prefeito). Sei que foi comprada (se recorda da compra da motoniveladora). Não sei (se sabe o que é o monitoramento via satélite com padrão de fábrica). Não (se alguma vez utilizou o monitoramento via satélite enquanto secretário de obras no Município). Não sei (se sabe o motivo pelo qual uma patrula tem que ter peso operacional de no mínimo 15.700kg). Não sei (se sabe por qual motivo uma patrula precisar ter uma lâmina de 3.70). Dezesesseis anos (período em que ficou na função de secretário de obras). Sim (se a patrula era utilizada nas obras que gerenciava). Identifiquei que o Município tinha a necessidade de mais essa máquina (sobre quem era a pessoa que se manifestava quando estivesse precisando de uma máquina a mais). Levava ao setor de compra e o Prefeito autorizava licitar a máquina (procedimento adotado após perceber a necessidade de aquisição de nova máquina). Sim (se era

somente o setor de comprar que fazia as especificações da máquina). Não (se verificava se a máquina que estava sendo licitada estava dentro da necessidade das obras que o Município precisava). Sim (se deixava tudo por conta do setor de compras). A máquina é muito boa, até hoje está trabalhando (sobre como resolveria se viesse uma máquina que não atendesse a demanda). Eu nunca recebi um centavo de ninguém, nunca aceitei (se sabe quem recebeu o valor da propina). Quase nada. Já não participava das licitações porque tinha pouco estudo (escolaridade). Não conhecia nenhum deles (se conhecia os sócios da empresa Mantomac). Todas as máquinas que temos são boas (se as outras máquinas do Município têm condições tão boas quanto a da Komatsu). Se tivesse era o secretário da administração que faria isso (se existia uma central de monitoramento dentro da secretaria de obras na época). Conversava com o Prefeito, licitava a compra. Eu e o Prefeito que requisitava a compra (pessoa que requisitava a compra da máquina na secretaria de obras). Não (se quando requisitava, especificava o tipo de máquina que queria). Dizia que precisava de uma motoniveladora, mas nunca participei de licitação (sobre o que pedia quando requisitava uma máquina). Não lembro (se lembra qual era o orçamento que a secretaria de obras poderia gastar na compra desse equipamento). Eu não participava, só de vez em quando tinha que assinar alguma coisa da secretaria (se não tinha nenhuma preocupação de como era gasto esse dinheiro). Não (se não supervisionava a forma como era gasto o dinheiro) (Grifei) ”

Conforme podemos extrair dos depoimentos dos envolvidos, o então Prefeito GENIR e o Secretário de Obras ADELIR, negam que tenha havido direcionamento do procedimento licitatório e que tenham recebido qualquer valor a título de propina.

Por outro lado, o vendedor HAMILTON JOSÉ COELHO, já falecido, afirmou em sua colaboração na fase de investigação o seguinte (e. 7, INF 1191 – 1192):

“[...] olhando o edital da Licitação n. 35/2010 (Pregão 12/10) que nessa licitação vendemos uma motoniveladora para a prefeitura. O edital constou “fabricação nacional, peso de 15.700 kg e tamanho da lâmina de 3,70 metros”, que limitavam a participação dos demais. Eu tratei com o prefeito Janir (Genir) Junckes diretamente. Acordei com ele o pagamento de r\$ 30.000,00 e R\$ 5.000,00 para o Secretário de Obras chamado Adelir Ceolin, conhecido como Ade. Nós formos até Santa Terezinha, eu e Edilson, e encontramos o Prefeito no Parque de Exposições, onde estacionamos os carros e passamos os valores combinados

pelo vidro, sem descer do carro. Nós estávamos com o Pólo do Edilson. Na sequência fomos procurar o Secretário de Obras para entregar a parte dele, mas ele não foi encontrado. Então voltamos para Blumenau. No mesmo dia eu falei com ele por telefone e ele pediu para que voltasse no dia seguinte com a parte dele. Fui até Santa Terezinha novamente, mas ele havia ido até Rio do Sul. Então falei por telefone com ele, que pediu que entregasse esse valor para sua esposa que estava em casa. Passada uma semana ouvi um boato na empresa de que eu teria roubado R\$ 1.000,00 do dinheiro destinado ao Secretário. Então telefonei para ele, o qual disse que estavam faltando R\$ 500,00 da propina dele. Ele veio até a empresa buscar o dinheiro. Nessa ocasião, eu peguei dinheiro do próprio bolso, entreguei para Edilson, que repassou ao Secretário na sede da empresa (Grifei) ”

*Ainda, retira-se do depoimento de CRISTINO EDISON BORDIN, quando interrogado nos autos n. 5000919-75.2019.8.24.0071 (e. 123, vídeo 2-3), sobre o caso em específico do Município de Santa Terezinha, cujo depoimento foi acostado nestes autos como prova emprestada (e. 235, vídeo 4):*

“[...] (se lembra de ter participado de alguma forma da venda de uma motoniveladora para o Município de Santa Terezinha). Sim, foi a minha única participação nesse episódio. Nós chegamos lá, eu não conhecia, só vi essa pessoa também uma vez. Fomos em um comércio, o HAMILTON falou com essa pessoa, que pegou o carro e fomos andando atrás dele. Chegamos um parque, ele abriu o vidro do carro que ele estava e nós abrimos o vidro do carro, o HAMILTON entregou, conversou. Fomos embora, ele foi sei lá aonde e nós viemos embora (sobre ter relatado que foi até no parque de exposições de Santa Terezinha no dia em que foi entregue o valor da propina ao agente público de lá). Fui junto com o HAMILTON entregar dinheiro para o Prefeito, mas o HAMILTON foi sozinho entregar o valor para o segundo rapaz (se no caso de Santa Terezinha estavam envolvidos Prefeito e também o secretário). Sim, ele falou que o HAMILTON tinha tirado o valor dele e depois o HAMILTON, para não brigar e não dar confusão, pegou o valor dele e entregamos para o rapaz e pronto (se lembra do agente público de Santa Terezinha ter reclamado de estar faltando quinhentos reais no valor total de propina combinado). Foi. O HAMILTON deixou lá porque ele ia na casa dele e não encontrava, inclusive eu que entreguei a ele os quinhentos reais nesse dia (se o agente público de Santa Terezinha foi pessoalmente na Mantomac de Blumenau pegar os quinhentos reais). Não (se lembra quanto foi entregue de

propina ao Prefeito de Santa Terezinha). Sim, ele foi lá na empresa buscar o dinheiro (se conhece o Secretário da Prefeitura de Santa Terezinha). Eu vi ele, veio lá pegou os quinhentos reais, não ficamos amigos (se pode descrever como é o Secretário da Prefeitura de Santa Terezinha). Ele era conhecido por um apelido, acho que era EDE ou ADE, não lembro (se o Secretário da Prefeitura de Santa Terezinha se identificou pelo nome quando foi na empresa buscar o dinheiro) [...]” (Grifei).

Como demonstrado, o vendedor HAMILTON e o gerente administrativo da Mantomac, CRISTINO, confirmaram que HAMILTON conversou diretamente com o Prefeito GENIR sobre a venda da motoniveladora, restando acertado as especificações do edital que limitavam a participação de outras empresas, bem como o valor da propina, no importe de R\$ 30.000,00 para o Prefeito GENIR e R\$ 5.000,00 para o Secretário ADELIR, o qual foi mencionado até por seu apelido de “Ade”, referência confirmada pela esposa de ADELIR, Cebila Pavoski Ceolin em seu depoimento, como sendo o apelido de seu marido (e. 236, vídeo 2).

Ainda, relataram com precisão e detalhes o momento do pagamento dos valores para o Prefeito, ocorrido no Parque de Exposições do Município de Santa Terezinha, sendo que a parte de ADELIR foi entregue somente por HAMILTON diretamente na casa do então Secretário que, posteriormente, alegou que a quantia recebida estava incorreta, momento em que ADELIR foi diretamente à filial da empresa em Blumenau/SC, onde recebeu mais R\$ 500,00.

Além do relato de HAMILTON e CRISTINO, o então gerente de vendas ONEIDES FABIANI também afirmou que houve uma licitação da Motoniveladora destacando os registros inclusos na planilha desenvolvida pela empresa, em que colocou o termo “frete 3” para mascarar o valor da propina, sempre com valor redondo, que no presente caso foi de R\$ 35.000,00.

Como se vê, há conflito nas versões apresentadas pelos Acusados, de forma que elas deverão ser analisadas conjuntamente com os demais indícios e circunstâncias existentes nos autos.

A propósito, ARNOLDO MEDEIROS DA FONSECA, esclareça-se que:

**"Formando livremente o seu convencimento na apreciação da prova, mas devendo ter em vista os fatos e circunstâncias constantes do processo, goza o juiz, em**

*nosso sistema judiciário, que é de persuasão racional motivada, dos mais amplos poderes, que deverá, entretanto, exercer com prudência, de modo a não se fazer instrumento de aventuras audaciosas e não falhar também à alta missão social que lhe incumbe de amparar pretensões justas, não obstante a extrema dificuldade de comprovação do fato da paternidade ilegítima” (Investigação de Paternidade, Forense, 3ª ed., pág. 399).*

*Com propriedade, destacou o Desembargador ERNANI PALMA RIBEIRO que ‘é função precípua do juiz procurar a verdade objetiva nos meandros da prova, muitas vezes contraditória, que se encontra nos autos, para evitar decisões intermediárias, à conta de dificuldade em chegar a um resultado positivo. Pinçar da prova, aparentemente antagônica, o ponto fundamental da controvérsia, espancando dúvidas para desnudar a verdade, é virtude que enaltece o bom senso jurídico do julgador’ (JC 37/231).*

*A lição pode ser completada com o alerta do Desembargador JOÃO JOSÉ SCHAEFER:*

*“A prova oral, quando traz duas versões antagônicas, deve, pelo princípio da persuasão racional (CPC, art. 131), ser analisada, medida e ponderada, posta em confronto com a lógica e as regras da experiência, desprezando-se o inverossímil e o improvável, para acolher-se o que se evidencia racional, coerente e compatível com as circunstâncias’ (AC n.º 34.133). ”*

*Assim, em análise da prova documental acostada, verifica-se que em 13/10/2010, o então Secretário de Obras ADELIR CEOLIM solicitou a abertura de licitação para a compra de uma Motoniveladora, descrita da seguinte maneira (e. 6, INF 755-756):*

**ITENS SOLICITADOS:**

Item	Quantidade	Und	Especificação
1	1	UN	Motoniveladora nova, ano 2010, fabricação nacional, equipada com motor diesel de 06(seis) cilindros, turboalimentado com potência líquida no volante de no mínimo 140HP, transmissão com 02(dois) modos de operação, equipada com conversor de torque e integrada com bloqueio e desbloqueio para a transmissão direta, Lâmina com comprimento mínima de 3,70 metros, pneus 1400 x 24, com 12 lonas, cabina fechada rops com ar condicionado, monitoramento via satélite padrão do fabricante, ripper traseiro com três dentes, peso operacional de no mínimo 15.700Kg, e o compartimento do operador localizado na dianteira do equipamento.

No mesmo dia, o então Prefeito, GENIR ANTONIO JUNCKES, autorizou o certame (e. 6, INF757) bem como assinou o Edital do Processo Licitatório n. 35/2010 (e. 6, INF 759-788), no qual a descrição da Motoniveladora foi a seguinte:

## 02. OBJETO

02.1 - A presente licitação tem por objetivo a aquisição de uma motoniveladora nova, de fabricação nacional, destinado à manutenção das atividades do DMER do Município, conforme descrição a seguir:

Item nº.	Especificação do Produto	Apresentação	Quantidade
01	Motoniveladora nova, ano 2010, fabricação nacional, equipada com motor diesel de 06(seis) cilindros, turbo alimentado com potência líquida no volante de no mínimo 140HP, transmissão com 02(dois) modos de operação, equipada com conversor de torque e integrada com bloqueio e desbloqueio para a transmissão direta, Lâmina com comprimento mínimo de 3.70 metros, pneus 1400 x 24, com 12 lonas, cabina fechada rops com ar condicionado, monitoramento via satélite padrão do fabricante, ripper traseiro com três dentes, peso operacional de no mínimo 15.700Kg, e o compartimento do operador localizado na dianteira do equipamento.	Unidade	01

Da "Ata de Julgamento das Propostas e da Habilitação" (e. 6, INF 856 de 26 de outubro de 2010), extrai-se que a única empresa que compareceu ao certame foi a MANTOMAC Com. De Peças e Serv. Ltda, que vendeu o objeto pelo montante de R\$ 610.000,00.

O termo de adjudicação foi emitido (e. 6, INF 857) e em 27/10/2010 o prefeito GENIR homologou o resultado do certame (e. 6, INF 858).

O Contrato Administrativo n. 081/2010 (e. 6, INF 859) foi assinado ainda no dia 27 de outubro de 2010 pelo Prefeito GENIR e a empresa MANTOMAC, representada então pelo vendedor HAMILTON JOSÉ COELHO.

Feito este registro, segundo podemos extrair do descritivo técnico incluso (e. 6, INF 759), o edital para aquisição da Motoniveladora exigiu as seguintes características:

- *fabricação nacional;*
- *equipada com motor diesel de 06 (seis) cilindros, turbo;*
- *potência líquida no volante de 140 hp;*
- *transmissão com 02 (dois) modos de operação, equipada com conversor de torque e integrada com bloqueio e desbloqueio para transmissão direta;*
- *lâmina com deslocamento lateral e comprimento mínimo de 3,70 metros;*
- *pneus 14.00 X 24 – 12 lonas;*
- *cabine fechada com ar condicionado;*
- *sistema de monitorização via satélite padrão do fabricante;*
- *ripper traseiro com 03 (três) dentes;*
- *peso operacional de no mínimo 15.700 kg;*
- *compartimento do operador localizado na dianteira do equipamento.*

*Vejam, então, as fichas técnicas das principais marcas comercializadas no mercado brasileiro na época dos fatos, a saber: KOMATSU, CASE, VOLVO, JOHN DEERE, CATERPILAR e NEW HOLLAND.*

*A Motoniveladora KOMATSU, modelo GD555-3, conforme se evidencia pelo folder (e. 6, INF 818-836), apresenta as seguintes características:*

- *motor de 06 (seis) cilindros, turboalimentado;*
- *potência líquida no volante de 140 hp;*
- *peso operacional de 15.740 kg;*
- *potência integral na troca de machas da transmissão com conversor de torque de estator de rotação livre e integrado com lock-up (bloqueio/desbloqueio) para transmissão direta;*
- *freios a disco em banho de óleo selados de acionamento hidráulico;*

- lâmina com deslocamento lateral hidráulico com dimensões de 3710 x 660 x 22mm;
- 08 (oito) marchas à frente e 04 (quatro) marchas à ré;
- pneus de baixa pressão sem câmara de ar, 14,00 x 24 – 12 lonas;
- cabine fechada com ar condicionado;
- embreagem de giro no círculo;
- Ripper traseiro - com cinco dentes (equipamentos opcionais)
- sistema de monitoração eletrônico com funções de diagnóstico de falhas.

Quanto a Motoniveladora CASE, distribuída pela MOTORMAC até meados de 2014, na época, informou a empresa que os modelos de máquina CASE não possuíam monitoramento à distância (via satélite) aos requisitos (e. 7, INF 1059-1060).

A empresa JOHN DEERE BRASIL LTDA informou que na época dos fatos não possuía produtos à venda em Santa Catarina que atendesse todas as especificações exigidas, pois suas máquinas não possuíam (e. 7, INF 1063 – 1064):

- fabricação nacional;
- monitoramento via satélite (este passou a ser uma opção que poderia ser instalado somente em novembro de 2016).

A motoniveladora VOLVO, no modelo G930, vendida na época dos fatos pela empresa LINCK MÁQUINAS, conforme podemos observar dos documentos juntados (e. 7, INF 1008 -1031), possuía as seguintes características:

- fabricação nacional;
- articulação atrás da cabine de operação;
- motor diesel de seis cilindros turbo de 140 hp;
- giro no circuito da lâmina;
- sistema de monitoramento e gerenciamento via satélite.

Contudo, não atendiam aos seguintes requisitos:

**- Transmissão com dois modos de operação, equipada com conversor de torque;**

**- largura da lâmina de 3.700mm**

*Já a Motoniveladora CATERPILLAR, nos modelos 120K, 12Ke 140K, conforme podemos observar dos folders inclusos, possuem as seguintes características:*

**- motor 6 cilindros;**

**- 08 marchas para frente e 06 marchas à ré;**

**- servo transmissão com acionamento direto**

**- peso operacional inferior a de 14.768 kg;**

**- largura da lâmina de 3.658mm nos modelos 120K e 12K e de 3.700mm no modelo 140K**

**- deslocamento lateral da lâmina;**

**- porta ponta de ripper com 5;**

**- pneus em aros de 229 mm 19;**

**- Ar condicionado com aquecimento.**

*Contudo, a empresa Paraná Equipamentos S/A, representante da marca CAT para a região, esclareceu que no ano de 2010 possuía a modelo 120K, mas ela **não atendida** aos requisitos exigidos em licitações semelhantes nos seguintes itens:*

**- Potência líquida no volante de 140 hp;**

**- transmissão com dois modos de operação, equipada com conversor de torque;**

**- lâmina com deslocamento lateral e comprimento de 3,70m;**

**- peso operacional de 15.700 kg.**

*Acrescentou, ainda, que o **Sistema de Product Link** – monitoramento remoto, é similar à exigência do sistema de monitorização via satélite do fabricante.*

*Por fim, quanto a Motoniveladora NEW HOLLAND, conforme documentos acostados (e. 7, INF 1036-1055) observa-se que o modelo RG140.B, possui as seguintes características, salientando-se que não há indicativo algum de que essas características são as mesmas das máquinas vendidas no ano de 2010:*

- motor 6 cilindros;*
- potência líquida de 140/160hp;*
- peso operacional de 15.070 kg;*
- 06 marchas à frente e 03 marchas à ré;*
- freios com multidiscos em banho de óleo, localizado nos cubos das rodas;*
- pneus 14x24 – 10L – G2;*
- Largura da lâmina (mm) 3.658*
- deslocamento lateral da lâmina de 533 mm(E) e 696mm (D);*
- transmissão com conversor de torque equipado com Lock-up;*
- Cabine com AR Condicionado;*
- Cabine no chassi traseiro;*
- Círculo com dentes externos.*
- assinatura de conexão via Satélite pode ser adicionada à assinatura Básica e/ou Avançada.*

*Comparando-se, então, as características de cada uma dessas máquinas com aqueles requisitos exigidos no edital, é fácil concluir que, num primeiro momento, a marca JOHN DEERE já seria desclassificada porque não é fabricada no Brasil e o edital exigia “**fabricação nacional**”.*

*No item " peso operacional de 15.740 kg ", também seriam desclassificadas as marcas NEW HOLLAND e CATERPILLAR.*

*Quanto ao comprimento da lâmina, cuja exigência era “lâmina com deslocamento lateral e comprimento mínimo de 3,70 metros” as marcas CATERPILLAR, NEW HOLLAND e VOLVO não atendiam ao edital, pois possuíam lâmina com largura de 3.659mm, 3.668mm e 3.658 mm respectivamente.*

*Por fim, no item "sistema de monitoramento eletrônico via satélite standart de fábrica", apenas as marcas KOMATSU possuía na forma postulada, sendo que a VOLVO e a CATERPILLAR ofereciam um sistema semelhante.*

*Portanto, em uma análise atenta aos itens solicitados e as fichas técnicas das principais marcas vendidas na época, resta evidente que apenas a MOTONIVELADORA KOMATSU preencheu todos os requisitos exigidos no edital. Tanto isso é verdade que somente a empresa MANTOMAC, representante da referida marca, se fez presente no ato da abertura da licitação, conforme ata da sessão pública do pregão (e. 6, INF 856).*

*Logo, não há dúvidas de que as características transcritas no edital tiveram por finalidade estipular restrições injustificadas, o que acabou por, não apenas limitar a participação das empresas que vendiam as outras marcas, mas verdadeiramente impedir qualquer forma de competição entre as marcas.*

*Voltando à análise do procedimento licitatório, destaca-se a ausência de orçamentos que embasem a escolha das características ou do preço proposto para o objeto. Não há um único documento que indique a existência de pesquisa de preços, o que contradiz o informado em seus depoimentos pelos então servidores do Município de Santa Terezinha que atuavam no setor de licitação, CLETSON, MARIA LUCIANA e MARINA (e. 297, Vídeo 2), restando impossível saber quais foram as motivações que levaram à definição do preço e do descritivo da máquina.*

*O art. 3º da Lei n. 10.520/02 estabelecia as regras de observância obrigatória para as licitações na modalidade pregão, constando dos seus incisos I, II e III a exigência da clara e justificada especificação do objeto:*

***"Art. 3º A fase preparatória do pregão observará o seguinte:***

***I - a autoridade competente justificará a necessidade de contratação e definirá o objeto do certame, as exigências de habilitação, os critérios de aceitação das propostas, as***

**sanções por inadimplemento e as cláusulas do contrato, inclusive com fixação dos prazos para fornecimento;**

**II - a definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas as especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem a competição;**

**III - dos autos do procedimento constarão a justificativa das definições referidas no inciso I deste artigo e os indispensáveis elementos técnicos sobre os quais estiverem apoiados, bem como o orçamento, elaborado pelo órgão ou entidade promotora da licitação, dos bens ou serviços a serem licitados;"**

*Nos termos do Decreto n. 3.555/2000 (arts. 8º e 21), que regulamentava o pregão, é no documento denominado termo de referência - peça obrigatória no procedimento licitatório - que deve constar a especificação técnica do objeto que será licitado, com descrição precisa, mas sem excessos ou itens irrelevantes/desnecessários, que demonstre, entre outros requisitos, as pesquisas realizadas pela Administração, tudo para garantir a seleção da proposta mais vantajosa, fim último do processo de licitação (art. 3º da Lei n. 8.666/93).*

*Portanto, todas as compras licitadas por meio de pregão devem se valer de um termo de referência para a especificação do objeto, o que significa dizer que no Procedimento Licitatório n. 35/2010, o Município de Santa Terezinha, deveria ter elaborado um termo de referência para avaliar as máquinas disponíveis no mercado para atender aos usos da Secretaria de Transportes e Obras, definindo um preço médio de mercado e a conexão entre a compra do bem e o planejamento existente, a fim de garantir uma ampla concorrência e obter a proposta mais vantajosa, o que não ocorreu.*

*Quando os arts. 14 e 15, § 7º, I, da Lei n. 8.666/93 determinam a completa descrição do objeto a ser licitado, esse comando deve ser lido em consonância com o do § 1º, I, do art. 3º, que veda aos agentes públicos "admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo, inclusive nos casos de sociedades cooperativas, e estabeleçam preferências ou distinções em razão da naturalidade, da sede ou domicílio dos licitantes ou de qualquer outra circunstância impertinente ou irrelevante para o específico objeto do contrato, ressalvado o disposto nos §§ 5º a 12 deste artigo e no art. 3º da Lei no 8.248, de 23 de outubro de 1991".*

*O que se verifica neste caso, porém, é a injustificada apresentação de características exclusivas da máquina KOMATSU, modelo GD555, com flagrante direcionamento do certame, o que acabou, reitero, por não apenas limitar a participação das empresas que vendiam as outras marcas, mas impedir qualquer forma de competição.*

*Afinal, em se tratando de uma motoniveladora para uso em serviço público, indaga-se:*

*a) qual seria a necessidade de se comprar uma máquina com largura da lâmina de 3.700mm, e não com 3.658mm ou 3.668mm?*

*b) o peso operacional de 15.700 kg seria mesmo tão necessário a ponto de excluir outras concorrentes? Isso era de fundamental importância para os serviços realizados pela Prefeitura?*

*c) o sistema de monitoramento via satélite seria mesmo importante? Será que o município tinha estrutura para acompanhar o funcionamento da máquina do setor administrativo da secretaria respectiva?*

*As respostas, se fosse realmente o caso, deveriam constar no termo de referência.*

*Entretanto, não foi isso que aconteceu.*

*Ao ser inquirido em juízo, o então Secretário de Obras do Município de Santa Terezinha, Sr. ADELIR CEIOLIN (e. 479, vídeo 2 e 3), como já demonstrado, declarou:*

*“[...] Não sei (se sabe o que é o monitoramento via satélite com padrão de fábrica). Não (se alguma vez utilizou o monitoramento via satélite enquanto secretário de obras no Município). Não sei (se sabe o motivo pelo qual uma patrola tem que ter peso operacional de no mínimo 15.700kg). Não sei (se sabe por qual motivo uma patrola precisar ter uma lâmina de 3.70). [...] Sim (se era somente o setor de comprar que fazia as especificações da máquina). Não (se verificava se a máquina que estava sendo licitada estava dentro da necessidade das obras que o Município precisava). Sim (se deixava tudo por conta do setor de compras). [...] Eu e o Prefeito que requisitava a compra (pessoa que requisitava a compra da máquina na secretaria de obras) [...]”.*

*Do relato, nos chama a atenção o fato do então Secretário de Obras da época sequer ter conhecimento da utilização de um monitoramento via satélite, bem como não saber*

*informar a necessidade da máquina ter peso operacional de no mínimo 15.700kg e uma lâmina de 3.70 metros.*

*Apesar dos acusados GENIR e ADELIR negarem que tivessem qualquer participação no edital da licitação dessa máquina, o então Secretário foi muito claro ao afirmar que ele e o Prefeito GENIR eram os responsáveis pela requisição das compras envolvendo as máquinas.*

*Como se vê, os Acusados tentam creditar ao setor de projetos/licitações a elaboração do descritivo utilizado para aquisição da motoniveladora.*

*Contudo, suas versões restam isolada nos autos, falhando em apontar como o descritivo da motoniveladora foi utilizado como base para a aquisição da máquina através do Processo Licitatório n. 35/2010, pois sequer o seu Secretário, ao ser ouvido em juízo recentemente, tinha conhecimento de que a máquina possuía o sistema de monitoramento via satélite, bem como outras especificações exigidas no edital.*

*Da mesma forma, nenhum dos servidores do setor de licitações do Município de Santa Terezinha à época, soube informar exatamente para que servia o monitoramento via satélite e todas elas negaram ou disseram desconhecer que tal monitoramento fosse realizado.*

*Logo, a experiência comum nos mostra que, em um município pequeno, sobretudo em se tratando de compra de uma máquina de alto custo e sonhada pela população em geral, é evidente que a negociação ficou a cargo do Prefeito e do Secretário de Obras, até porque ele não deixaria uma questão tão importante nas mãos de servidores que trabalham no setor de licitação e, na grande maioria das vezes, não conhecem nada de máquinas e brigam para não serem nomeados para o setor.*

*De outro lado, a versão apresentada pelos denunciados PEDRO, VALDIR, ONEIDES e HAMILTON, no sentido de que um folder com a observação das principais características que direcionariam a licitação, foi entregue ao agente público, que, por sua vez, providenciou a utilização no processo licitatório, é compatível com o cenário probatório dos autos.*

*Como exige o § 16 do art. 4º da Lei n. 12.850/2013, o pagamento da propina não está amparado unicamente na palavra dos réus colaboradores e na já comprovada fraude*

*à licitação, mas sim em vários elementos probatórios que, analisados em conjunto, permitem a conclusão de que os crimes foram efetivamente praticados.*

*Por fim, não podemos esquecer que as planilhas de venda, onde constam todas as anotações dos negócios de cada máquina vendida pela MANTOMAC, inclusive com a anotação dos valores pagos a título de propina no campo “Frete 3”, foram apreendidas pelos agentes que cumpriam o mandado de busca e apreensão, as quais estavam guardadas dentro de um pen-drive preto, na residência de Vitor Modesti, conforme atesta o laudo pericial incluso (e. 6, INF877- 887).*

*O documento transcrito nas fls. 27-28 da denúncia, o qual trata especificamente do município de Santa Terezinha, confirma que referido Município comprou uma máquina KOMATSU pelo valor de R\$ 610.000,00, em outubro de 2010, objeto da nota fiscal n.410 (e. 65, INF 1437), sendo que parte do valor, no importe de R\$ 530.000,00, foi liberado pelo BRDE em setembro de 2011 (e. 65, INF 1434).*

*Referida ficha menciona, ainda, no campo FRETE 3, que foi pago o valor de R\$ 35.000,00 a título de propina, resultando num lucro para a MANTOMAC de R\$ 51.089,78:*

PLANILHA VENDA EQUIPAMENTOS									
CLIENTE	PREFEITURA MUNICIPAL SANTA TEREZINA						DATA VENDA:	19/05/2011	
ENDEREÇO	RUA BEBETO PEREIRA, 154						MUNICÍPIO:	SANTA TEREZINA	
CEP	85.100-000						UF:	SC	
CNPJ	05.054.323/0001-77						LE:	ISENTO	
FOFONE	47 3553-0944						CONTATO:	PREFEITO	
EQUIPAMENTO	C0010-0						LOCAL ENTREGA:	SANTA TEREZINA	
"B" NACIONAL	"B" REPOSTADO						OBS:		
VENDEDOR	MANTOMAC						REP:	410	
FILIAL	3						SÉRIE EQUIPAMENTO	031577	
CHA	FAR						BRN:	3	
	2								
CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:									
R\$ 80.000,00 - RECURSOS PROPRIOS									
R\$ 520.000,00 - FINAME PROVIAS - BNEE									
TRADER									
DESCRIÇÃO				VALOR	TIPO DE FATURAMENTO				
					KEI	SC			
VALOR TOTAL DE VENDA				R\$ 616.000,00	1				
VALOR DE VENDA				R\$ 616.000,00	2				
JUROS VENDA									
VALOR NOTA FISCAL KOMATSU				R\$ 477.800,00	R\$ 51.000,78				
VALOR NF VENDA MANTOMAC EQUIPAMENTO				R\$ 616.000,00	R\$ 8,38%				
COMPLEMENTO ICMS PEÇAS				R\$					
TOTAL DEALER NET				R\$ 477.800,00					
DEALER NET EQUIPAMENTO				R\$ 477.800,00					
OPCIONAL 1				R\$ 2.000,00					
OPCIONAL 2									
OPCIONAL 3									
OPCIONAL 4				SEPARADO					
OPCIONAL 5				SEPARADO					
JUROS KOMATSU				R\$					
JUROS BANCO									
NOTA DE COMISSÃO KOMATSU				R\$					
DIFERENÇA ICMSP COMISSÃO KOMATSU				R\$					
DIFERENÇA ICMS KOMATSU				R\$					
DIFERENÇA ICMS MANTOMAC				R\$ 16.894,00					
IR				1,50%	R\$ 9.150,00				
IR NF COMISSÃO				1,50%	R\$				
PIS				1,50%	R\$				
COFINS				7,50%	R\$				
ISS				2%	R\$				
ISS NF COMISSÃO				2%	R\$				
COMISSÃO DE VENDEDOR				1,00%	R\$ 6.750,00				
COMISSÃO GERENTE MATRIZ				R\$	1.150,00				
COMISSÃO GERENTE FAR				R\$	675,00				
COMISSÃO GERENTE DNU				R\$	675,00				
COMISSÃO SUP. SC				R\$	110,00				
COMISSÃO ADM				R\$	2.675,00				
COMISSÃO ORÇAMENTOS				R\$	10.855,00				
COMISSÃO VENDA				R\$					
OPCIONAL 1				QUANT.					
OPCIONAL 2				QUANT.					
OPCIONAL 3				QUANT.					
OPCIONAL SEM ICMS									
OPCIONAL SEM ICMS				R\$					
OPCIONAL SEM ICMS				R\$					
FRETE 1				R\$	6.435,00				
FRETE 2				R\$	3.000,00				
REVISÕES				R\$	25.000,00				
FRETE 3				R\$	750,73				
SEGURHO				R\$	50,00				
BONIFICANETAS				R\$					
ENVIO DE DOCUMENTOS				R\$					
COMPRATELIZACÃO				R\$					

Logo, apesar das dívidas lançadas sobre o possível desvio dos valores pagos a título de propinas pelos vendedores, o que sabemos que não ocorreu, pois do contrário a empresa MANTOMAC se desmoralizaria perante os Prefeitos Corruptos, caindo no descrédito e não mais venderiam seus produtos, entendo que os demais meios de provas aqui citados confortam as versões apresentadas pelos corréus delatores.

Em suma, após a instrução processual, tornou-se evidente o fato de que, com a nítida intenção de adquirir a motoniveladora KOMATSU, houve conluio entre os réus PEDRO, VALDIR, ONEIDES, HAMILTON, ADELIR e GENIR na especificação das características, impedindo que o próprio processo de licitação, pela sua natureza, se encarregasse da obtenção da melhor proposta para o Município, de acordo com aquilo que deveria ter sido estabelecido no Termo de Referência, de modo a impedir a competição e a isonomia, tão necessárias à regularidade desse tipo de procedimento.

Quanto à elevação do preço da máquina, o superfaturamento é inegável.

*Segundo MARÇAL JUSTEN FILHO (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos: Lei 8.666/1993. 18ª ed. São Paulo; Thomson Reuters Brasil, 2019, p. 1558), cuja posição é seguida por GUILHERME DE SOUZA NUCCI (Leis Penais e Processuais Penais Comentadas. 7ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013, p. 481):*

***“[...] ao particular é livre a atribuição do valor que entender correta para a venda de seus bens, estimando custos, lucro e riscos, cabendo à Administração rejeitar a proposta excessiva, de modo que seria inconstitucional o inciso I do tipo penal previsto no art. 96 da Lei n. 8.666/93”.***

*Nesse rumo, é esperado que a venda para entes públicos envolva maiores riscos e burocracia (impugnações, espera por valores de emendas etc) do que para um particular, o que justificaria, até certo ponto, a elevação dos preços.*

*No entanto, como os próprios Colaboradores admitem, no preço de venda da máquina está incluído o valor da propina que será paga ao agente público pelo direcionamento da licitação, ou seja: além de anulado qualquer risco de frustração do negócio, pois já direcionada a licitação em favor da Pavimáquinas, houve elevação do preço para incluir a propina que seria paga ao Secretário, maximizando, ao final, o lucro da empresa.*

*Fica claro, portanto, o substancial prejuízo causado ao erário do Município de Santa Terezinha – consequência que, aliás, supera o exigido para a configuração do tipo penal e, no caso, ficou absorvido pelo crime de responsabilidade – de pelo menos R\$ 35.000,00, na Licitação 35/2010, consistente na propina que foi paga aos réus GENIR e ADELIR.*

*Por fim, resta apreciar a aplicação do princípio da consunção entre os crimes, a fim de avaliar se a fraude à licitação seria o crime meio para se atingir o crime da corrupção passiva, aqui considerado o crime fim.*

*Sobre esse princípio, leciona DAMÁSIO E. DE JESUS:*

***"Ocorre a relação consuntiva, ou de absorção, quando um fato definido por uma norma incriminadora é meio necessário ou normal fase de preparação ou execução de outro crime, bem como quando constitui conduta anterior ou posterior do agente, cometida com a mesma finalidade prática atinente àquele crime. Nesses casos, a norma incriminadora que descreve o meio necessário, a normal***

*fase de preparação ou execução de outro crime, ou a conduta anterior ou posterior, é excluída pela norma a este relativa." (Direito Penal. Primeiro Volume. 26. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 114).*

*No mesmo norte é a doutrina de CEZAR ROBERTO BITENCOURT:*

*"Pelo princípio da consunção, ou absorção, a norma definidora de um crime constitui meio necessário ou fase normal de preparação ou execução de outro crime. Em termos bem esquemáticos, há consunção quando o fato previsto em determinada norma é compreendido em outra, mais abrangente, aplicando-se somente esta. Na relação consuntiva, os fatos não se apresentam em relação de gênero e espécie, mas de minus e plus, de continente e conteúdo, de todo e parte, de inteiro e fração." (Tratado de direito penal: parte geral. v. 1. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 256-257).*

*De acordo com a doutrina, para que ocorra a relação consuntiva ou de absorção, deve existir entre os crimes conflitantes uma dependência, ou seja, um deve ser etapa ou fase necessária para realização do outro, de tal forma que a não ocorrência do primeiro inviabilizaria a ocorrência do segundo.*

*Dito isso, registro que não obstante este Magistrado já tenha reconhecido esse instituto entre os crimes de fraude à licitação e corrupção, hoje estou convencido de que meu entendimento estava equivocado, pois, pela gravidade do crime de fraude, inclusive com sérios prejuízos à municipalidade, ele jamais poderia ser considerado um crime meio, haja vista que não está subordinado ao crime de corrupção.*

*Tanto isso é verdade que o objetivo do art. 90 da Lei de Licitações, crime agora combatido no art. 337-F do Código Penal, é proteger o caráter competitivo do procedimento licitatório, o qual deve ser o mais amplo possível, permitindo que todos aqueles que satisfaçam os requisitos legais possam, se desejarem, participar do certame licitatório.*

*Para tanto, desnecessário o dolo específico de causar prejuízo ao erário, restando consumado o crime então previsto no art. 90 da Lei de Licitações com o mero dolo genérico de fraudar ou frustrar o caráter competitivo do certame, o que permanece na nova previsão típica, agora no art. 337-F do Código Penal.*

*Vale anotar ser desnecessário o dolo específico, restando consumado o crime do então art. 90 da Lei de Licitações, hoje art. 337-F do CP, com o mero dolo genérico de fraudar ou frustrar o caráter competitivo do certame:*

*“FRAUDE EM LICITAÇÃO. ART. 90 DA LEI N. 8.666/93. PREFEITO QUE, COM A COLABORAÇÃO DE SERVIDORES E EMPRESÁRIOS, FRUSTRA O CARÁTER COMPETITIVO DE PROCEDIMENTO LICITATÓRIO. ESCOLHA DIRECIONADA DE EMPRESA PARA REALIZAÇÃO DE CONCURSO PÚBLICO VICIADO. MATERIALIDADE E AUTORIA COMPROVADAS ELEMENTO SUBJETIVO EVIDENTE. ADESÃO DO ASSESSOR JURÍDICO EVIDENCIADA. CONDENAÇÃO QUE SE IMPÕE.*

*O art. 90 da Lei n. 8.666/93 protege, além do Erário, vários valores: moralidade, tratamento igualitário, otimização dos recursos públicos, etc. Afora isso, predomina o entendimento de que se trata "de delito formal, pois a consumação se dá no ato de ser promovida a fraude ou frustração da competição, independentemente da obtenção da vantagem para si ou para outrem" (Luiz Flávio Gomes, 2010. [...]) (RECURSO ESPECIAL Nº 1.563.167 - SC (2015/0268198-1), RELATOR: MINISTRO RIBEIRO DANTAS).*

*E:*

*" [...] 6. A jurisprudência deste Superior Tribunal é no sentido de que a conduta descrita "no art. 90 da Lei n. 8.666/1993 é formal, bastando para se consumar a demonstração de que a competição foi frustrada, independentemente de demonstração de recebimento de vantagem indevida pelo agente e comprovação de dano ao erário" (HC 341.341/MG, Rel. Ministro JOEL ILAN PACIORNIK, QUINTA TURMA, julgado em 16/10/2018, DJe 30/10/2018).*

*7. Recurso ordinário desprovido” (RHC 94327 / SC, RECURSO ORDINÁRIO EM HABEAS CORPUS 2018/0017438-1, Relator Ministro RIBEIRO DANTAS, QUINTA TURMA, Data do Julgamento 13/08/2019).*

*Na hipótese dos autos, em razão da fraude à licitação, que afastou todos os demais concorrentes do certame, a venda da máquina e o recebimento do valor apenas sacramentaram o acordo inicial, de forma que todos lucraram em prejuízo do Município de Santa Terezinha, pois, se a licitação tivesse sido séria, com a participação de outras empresas interessadas na venda, a disputa entre*

*os concorrentes faria com que o preço de compra do maquinário fosse reduzido, gerando uma economia financeira ao Município.*

*Logo, não há que se falar em consunção do crime de fraude à licitação pelo crime de corrupção ativa e passiva, por faltar condição **sine qua non**, haja vista que, como vimos, existe potencialidade lesiva autônoma entre os crimes.*

*A propósito, tem-se da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça, in verbis:*

*"[...] o entendimento deste Superior Tribunal de Justiça é no sentido de que um crime de maior gravidade, assim considerado pela pena abstratamente cominada, pode ser absorvido, por força do princípio da consunção, por crime de menor gravidade, quando utilizado como mero instrumento para consecução deste último, sem mais potencialidade lesiva. Incidência da Súmula 83/STJ" (AgRg no REsp n. 1.323.895/RS, Ministra Marilza Maynard (Desembargadora convocada do TJ/SE), Sexta Turma, DJe 3/9/2014).*

*No mesmo norte, cito ainda:*

*"[...] o princípio da consunção ou absorção é verificado quando a primeira infração prevista em uma norma constitui simples fase de realização da segunda infração, estabelecida em dispositivo diverso, devendo-se aplicar apenas a última.*

*Nessa toada, conclui-se não ser o delito de fraude de licitação meio necessário ou fase preparatória ou executória do crime de responsabilidade previsto no inc.*

*I do art. 1º do Decreto-Lei 201/67. Assim, é improcedente a tese de que haveria a absorção de um delito pelo outro pela aplicação do princípio da consunção, o qual se limita a situações de crime progressivo, progressão criminosa ou crime-meio absorvido por crime-fim, o que, repita-se, não se conforma quadro-fático delineado do r. acórdão.*

*No caso em apreço, conforme quadro fático delineado pelo Tribunal a quo, não se verificou qualquer relação de crime-meio e crime-fim entre os delitos imputados aos réus, devendo as condutas serem punidas de forma autônoma. Desconstituir a conclusão assentada pelo Colegiado regional demandaria indevida incursão no acervo probatório juntado aos autos, providência vedada pela Súmula 7/STJ". (AgRg no REsp 1388345 / AL - AGRAVO REGIMENTAL NO RECURSO ESPECIAL*

2013/0199735-3, Relator(a) Ministro FELIX FISCHER, Órgão Julgador T5 - QUINTA TURMA, Data do Julgamento 17/5/2018).

*Em suma, após a instrução processual, tornou-se evidente o fato de que, com a nítida intenção de adquirir a motoniveladora KOMATSU, houve conluio entre os réus PEDRO, VALDIR, ONEIDES, GENIR e ADELIR na especificação das características, impedindo que o próprio processo de licitação, pela sua natureza, se encarregasse da obtenção da melhor proposta para o Município, de acordo com aquilo que deveria ter sido estabelecido no Termo de Referência, de modo a impedir a competição e a isonomia, tão necessárias à regularidade desse tipo de procedimento.*

*Concluída, então, a venda da máquina, a empresa MANTOMAC repassou ao então Prefeito GENIR e ao Secretário de Obras ADELIR, uma parte do valor recebido, a título de propina, conforme pactuado antes mesmo de lançar o edital de licitação, no valor de R\$ 30.000,00 em espécie para GENIR e de R\$ 5.000,00 para ADELIR.*

*Portanto, em razão dos fatos expostos, os acusados PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, ONEIDES FABIANI e GENIR ANTONIO JUNKES deverão ser apenados pela prática do crime tipificado no art. 1º, I, do Decreto-Lei 201/67 e ADELIR CEOLIN será apenado pela prática dos crimes previstos no art. 337-F do Código Penal e art. 1º, I, do Decreto-Lei 201/67, todos na forma dos arts. 29 e 30 do Código Penal.*

*Dessa forma, sendo os acusados PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, ONEIDES FABIANI, GENIR ANTONIO JUNKES e ADELIR CEOLIN, maiores, mentalmente sadios e estando ao desabrigo de quaisquer das excludentes de ilicitude previstas no nosso ordenamento legal, logo, imputáveis, estão a merecer as reprimendas legais que ora lhes serão impostas, na exata medida de suas responsabilidades.*

*No caso específico de ADELIR, por ter exercido, ao tempo dos fatos, o cargo de Secretário de Obras e Infraestrutura do Município, terá sua pena agravada na forma do art. 61, II, 'g', do CP em relação ao crime do art. 337-F do Código Penal, pois violou os deveres inerentes à função pública ocupada (v.g.: STJ: AgRg no AgRg no AREsp 1223079/SP, Rel. Ministro RIBEIRO DANTAS, QUINTA TURMA, julgado em 4/2/2020, DJe 12/2/2020).*

*Todavia, em favor dos acusados PEDRO, VALDIR e ONEIDES será reconhecida a atenuante da confissão espontânea (art. 65, III, 'd', do CP).*

*Por fim, observa-se que os acusados PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI e ONEIDES FABIANI celebraram acordos de colaboração premiada com o Ministério Público, os quais foram devidamente homologados.*

*Aqui, saliento novamente que, o acusado HAMILTOM JOSÉ COELHO, também celebrou acordo de colaboração premiada, todavia, em razão de seu falecimento, teve a extinção da punibilidade reconhecida por sentença no evento 195.*

*Nos termos do art. 4º, § 11, da Lei n. 12.850/2013:*

***“§ 11. A sentença apreciará os termos do acordo homologado e sua eficácia”***

*Desses acordos extrai-se que pelos crimes praticados em relação a esta denominada “Operação Patrola III”, os acusados PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI, terão suas penas privativas de liberdade fixadas no máximo em 10 (dez) anos de reclusão, a ser cumprida inicialmente no regime aberto, além do pagamento solidário com o sócio Vitor Antonio Modesti o valor de R\$ 5.226.776,84, parcelado em 90 (noventa) vezes, com atualização legal e ONEIDES FABIANI em 06 (seis) anos de reclusão em regime aberto, além de 1.000 (um mil) dias-multa.*

Como bem se verifica após detida análise dos autos, o Juízo *a quo* fez a correta leitura da prova e, assim, reconheceu a responsabilidade criminal dos apelantes GENIR ANTONIO JUNCKES, então Prefeito Municipal de Santa Terezinha, por "*apropriar-se de bens ou rendas públicas, ou desviá-los em proveito próprio ou alheio*" (art. 1º, inc. I, do Decreto-Lei n. 201/1967), e ADELIR CEOLIN, o Secretário de Obras do Município à época, por ter frustrado o caráter competitivo da licitação mediante direcionamento de edital em favor do maquinário vendido exclusivamente na região pela MANTOMAC, além do crime de responsabilidade de Prefeito, em coautoria.

Importante ressaltar que, nessa espécie de delito, no mais das vezes, não há a digital do criminoso. Quer dizer, a prova dificilmente contará com a assinatura ou com a imagem do corrupto no momento da consumação do crime contra a

administração pública. As tratativas e a consumação, em geral, são feitas às escondidas, no interior de gabinetes ou de escritórios, sem a presença de terceiros estranhos ao convívio íntimo do agente público. É, sem dúvida, uma modalidade criminosa de difícil comprovação.

No caso dos autos, há sim elementos informativos corroborados por prova judicializada sustentando o édito condenatório. Ao contrário do advogado pelas defesas técnicas dos apelantes GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, a condenação não está lastreada unicamente nos termos de colaboração premiada firmados pelos sócios e ex-funcionários da empresa MANTOMAC.

A colaboração premiada, como meio de obtenção de prova que é, trouxe à tona o esquema criminoso operado pelos sócios da empresa MANTOMAC (e repetido por outras empresas da "linha amarela", como, por exemplo, a PAVIMÁQUINAS), que mancomunados com agentes públicos, fraudavam e frustravam o caráter competitivo de licitações, com a justa finalidade de direcionar o certame para determinado concorrente, no caso, a MANTOMAC. O objeto a ser licitado descrevia características tão minuosas e, aparentemente sem utilidade em pequenos municípios catarinenses, que apenas as máquinas KOMATSU, negociadas pela MANTOMAC, dispunham. Esse era o modus operandi verificado nos casos envolvendo a "Operação Patrola".

Eis o teor do edital lançado no Processo Licitatório n. 35/2010 (**evento 6, INF759**):

Item nº.	Especificação do Produto	Apresentação	Quantidade
01	Motoniveladora nova, ano 2010, fabricação nacional, equipada com motor diesel de 06(seis) cilindros, turbo alimentado com potência líquida no volante de no mínimo 140HP, transmissão com 02(dois) modos de operação, equipada com conversor de torque e integrada com bloqueio e desbloqueio para a transmissão direta, Lâmina com comprimento mínimo de 3,70 metros, pneus 1400 x 24, com 12 lonas, cabina fechada rops com ar condicionado, monitoramento via satélite padrão do fabricante, ripper traseiro com três dentes, peso operacional de no mínimo 15.700Kg, e o compartimento do operador localizado na dianteira do equipamento.	Unidade	01

Os elementos informativos que instruem o inquérito (PIC), colhidos em catálogos na empresa MANTOMAC, assim descrevem a MOTONIVELADORA KOMATSU 555-3:

CÓPIADO

# KOMATSU®

## GD555-3

POTÊNCIA NO VOLTA

GD555 1-100 kW

VHP 160 HP

PESO OPERACIONAL

15740 kg

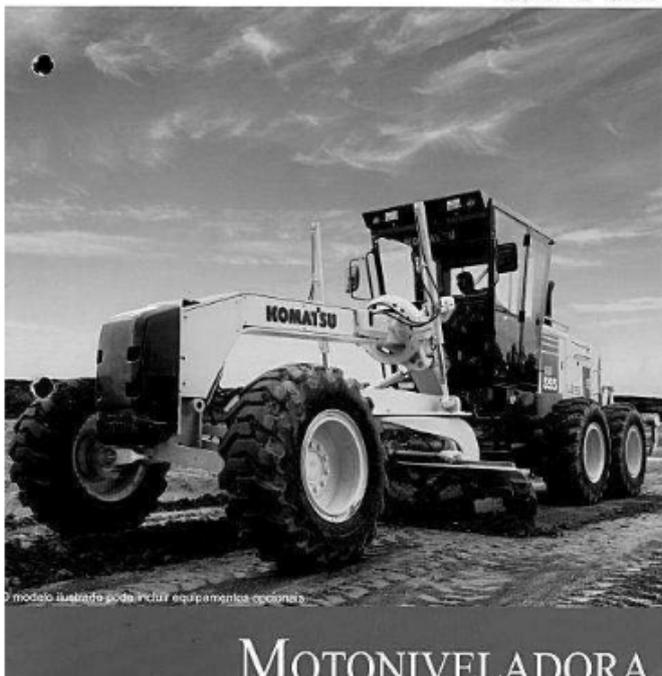
COMPRIMENTO DA LÂMINA

3,71 m



### ecot3

### GD 555



O modelo ilustrado pode incluir equipamentos opcionais.

## MOTONIVELADORA

# ESPECIFICAÇÕES

## MOTOR

Modelo.....	Komatsu SAA6D102E-2
Tipo 4 tempos, injeção direta e arrefecimento a água	
Aspiração.....	turbobolimentado e pós-restrito
Número de cilindros.....	6
Diâmetro.....	102 mm
Curso.....	120 mm
Cilindrada.....	5,9 litros
Potência bruta*	
F1 ~ F3.....	147 HP (110 kW) @ 2000 rpm
F4 ~ F8 VHP***	167 HP (125 kW) @ 2000 rpm
Potência líquida no volante***	
F1 ~ F3.....	140 HP (104 kW) @ 2000 rpm
F4 ~ F8 VHP***	160 HP (119 kW) @ 2000 rpm
Torque máximo disponível	
F1 ~ F3.....	576 N m @ 1500 rpm
F4 ~ F8 VHP***	729 N m @ 1500 rpm
Sobretorque.....	28%
Ventilador.....	Tipo aspirante, de 7 palhetas
Filtro de ar.....	Tipo seco, de 2 elementos
Sistema elétrico de partida.....	24V com alternador de 50A
Baterias.....	2 de baixa manutenção (12V e 170Ah cada)

\* Potência bruta disponível para motor completo operando dentro das condições estabelecidas na Norma SAE J 1995.

\*\* Potência líquida no volante disponível para condições padrão SAE J 1349 incluindo filtro de ar, alternador (carregado), bomba de água, óleo lubrificante, bomba de combustível, silenciador e ventilador.

\*\*\* VHP disponível nas marchas 4 a 8 avante  
Com certificação de emissão de poluentes da Tier 2

## TRANSMISSÃO E CONVERSOR DE TORQUE

Potência integral na troca de marchas da transmissão com conversor de torque de estator de rotação livre e integrado com lock-up (bloqueio/desbloqueio) para transmissão direta.

Velocidades máximas (na rotação nominal do motor)

Marcha	Avante	À ré
1ª	3,3 km/h	4,4 km/h
2ª	4,8 km/h	9,0 km/h
3ª	6,8 km/h	19,7 km/h
4ª	9,8 km/h	39,1 km/h
5ª	14,9 km/h	
6ª	21,6 km/h	
7ª	29,6 km/h	
8ª	42,9 km/h	

## FREIOS

Freio de serviço.....	Freios a disco em banho de óleo selados de acionamento hidráulico e atuação por pedal nas 4 rodas do tandem. Superfície de frenagem total igual a 13338 cm²
Freio de estacionamento.....	Acionamento manual com aplicação por mola e pinça de alívio hidráulico com intertravamento da transmissão

## SISTEMA HIDRÁULICO

Tipo CLSS (centro fechado, com sensor de carga) com bomba de pistões de vazão variável. Válvulas de controle de atuação direta de curso curto com mínimo esforço para o operador e programação de vazão máxima pré-selecionada para cada função. Válvulas anti-drift (retenção pilotada) de dupla ação nos cilindros de levantamento e inclinação da lâmina, deslocamento lateral do círculo, articulação e inclinação das rodas.

Vazão máxima.....	205 litros/min @ 2000 rpm
Pressão alta.....	35 kg/cm²
Pressão máxima do sistema.....	210 kg/cm²

## LÂMINA

Com deslocamento lateral hidráulico, construída com aço de alto teor de carbono. Inclui placas de desgaste metálicas, bordas cortantes e flancos substituíveis. As bordas cortantes recebem tratamento de têmpera em toda peça.

Dimensões.....	3710 x 660 x 22 mm
Raio do arco.....	432 mm
Borda cortante.....	152 x 16 mm
Flancos reversíveis/substituíveis.....	152 x 16 mm

## ALCANCE DA LÂMINA

Deslocamento do centro do círculo: Direito.....	625 mm
Esquerdo.....	625 mm
Deslocamento lateral máximo da lâmina:	
Direito.....	820 mm
Esquerdo.....	820 mm
Alcance lateral máximo com chassis rígido:	
Direito.....	2000 mm
Esquerdo.....	2000 mm
Elevação máxima acima do solo.....	485 mm
Penetração máxima no solo.....	835 mm
Ângulo máximo para corte de talude (direita/esquerda).....	90°
Varição do ângulo de inclinação da lâmina.....	40° para frente, 5° para trás

## CÍRCULO

Forjado em formato anelar inteiriço com 4 sapatas de sustentação de superfície de desgaste substituível. Dentes do semicírculo de 160° frontal do círculo tratados por têmpera.

Diâmetro (externo).....	1530 mm
Controle hidráulico da inversão do sentido de rotação do círculo.....	360°

## BARRA DE TRACÇÃO

Formato em "A" de construção prensada em seção em "U" e soldada para máxima resistência com estopa da barra de tração substituível.

Armação da barra de tração.....	210 x 25 mm
---------------------------------	-------------



# ESPECIFICAÇÕES

## CHASSI

Seção soldada (largura x altura)	300 x 294 mm
Placa lateral	250 x 12 mm
Modulo da seção vertical, chassi dianteiro	
Mínimo	2140 cm <sup>3</sup>
Máximo	4860 cm <sup>3</sup>
Peso linear por comprimento, chassi dianteiro:	
Mínimo	151 kg/m
Máximo	199 kg/m

## EIXO DIANTEIRO

Typo	Seções soldadas construídas com barras de aço maciças
Altura livre em relação ao solo no pivô	630 mm
Ângulo de inclinação lateral das rodas (esquerda ou direita)	20°
Oscilação total	32°

## EIXO TRASEIRO

Eixo totalmente flutuante em aço liga com tratamento térmico dotado de diferencial com bloqueio/desbloqueio.

## TANDEM

Oscilante, de seção em caixa soldada, totalmente vedada	580 mm x 221 mm
Corrente de acionamento da roda motriz de corpo único	Passo de 31,75 mm
Espessura da parede lateral: Interna	22 mm
Externa	19 mm
Espaçamento entre os eixos das rodas	1535 mm
Oscilação do tandem	13° para frente, 13° para trás

## DIREÇÃO

Sistema direcional de acionamento hidráulico proporcionando controle da direção mesmo com o motor desligado segundo os padrões SAE J53 e J1511

Raio de giro mínimo	6,8 m
Inclinação máxima da direção para a direita ou a esquerda	49°
Ângulo de articulação para a esquerda ou a direita	23°

## RODAS DIANTEIRAS E TRASEIRAS

Typo dos mancais	De rolamentos cónicos
Pressão da baixa pressão sem câmara de ar	14,00 x 24 - 12lonas classe L2/G2
Aros intercambiáveis	14,00 DC x 25

## COMPARTIMENTO DO OPERADOR

Console de controle pivotante e volante da direção inclinável. Assento com suspensão e encosto com apoios laterais para os braços reguláveis. Ampla área envidraçada para uma total visibilidade externa.

## CAPACIDADES

	Litros
Reservatório de combustível	340
Sistema de arrefecimento	42
Motor	14
Transmissão	45
Comando final	12
Tandem (cada lado)	83
Sistema hidráulico	85
Reservatório hidráulico	45
Carcaça de inversão do círculo	5

## PESOS OPERACIONAIS (APROXIMADOS)

Peso operacional da máquina básica equipada com: cabina fechada, ar condicionada, lâmina de 3,71m, pneus 14,00 x 24-12 lonas L2/G2, lubrificantes, líquido de arrefecimento, reservatório de combustível completo, operador e conjunto ripper traseiro de 3 dentes com contrapeso dianteiro.

Total 15740 kg

Alterações de peso

Opcionais	Alteração no peso operacional
Conjunto ripper traseiro de 3 dentes com contrapeso dianteiro (remoção)	-1038 kg
Escanificador dianteiro com 11 dentes	+550 kg
Dois hastes / dentes adicionais do ripper traseiro	+68 kg
Lâmina de 4320 mm	+124 kg

## INSTRUMENTOS

Sistema de monitoração eletrónico com funções de diagnóstico de falhas:

Indicadores:	
Padrões	articulação, temperatura do líquido de arrefecimento do motor, nível de combustível, hodímetro, central de mensagens, temperatura do óleo do conversor de torque
Luzes de alerta:	
Padrões	carga da bateria, flutuação da lâmina, pressão do óleo do freio, sinalizador do aquecedor, pressão do óleo do motor, sinal do aquecedor, bloqueio do braço de levantamento, freio de estacionamento, circuito elétrico da transmissão e temperatura do óleo do conversor de torque, bloqueio do diferencial, temperatura do óleo do diferencial, farol alto.
Opcionais	faróis de trabalho

COPIADO



## EQUIPAMENTO PADRÃO

### Motor e Itens Relacionados

- Acelerador/desacelerador e controle manual do afogador
- Filtro de ar com pré-purificador, elemento de segurança e indicador de manutenção do filtro de ar
- Motor, Komatsu SAA6D102E-2 em conformidade com os padrões de emissão de poluentes, turboalimentado e pós-arrefecido ar-ar, padrão VHR com potência líquida no volante de 140 - 150 HP
- Separador de água na linha do combustível
- Tampas laterais do compartimento do motor

### Sistema Elétrico

- Alarmer de ruído
- Alternador de 50 A e 24V
- 2 baterias de 12V /170 Ah
- Buzina elétrica
- Faróis: luzes de ré, luzes do freio, sinalizadores direcionais, 2 faróis dianteiros de halógeno montados na parte frontal da cabina
- Luzes: freio de estacionamento, bloqueio de diferencial, flutuação da lâmina, pressão do óleo do motor, carga da bateria, pressão do óleo do freio, monitor do circuito elétrico do sistema de transmissão, bloqueio do braço de levantamento, temperatura do óleo do diferencial, preaquecimento, farol alto do farol dianteiro

### Ambiente de Trabalho

- Cabina, fechada com estrutura ROPS/FOPS (SAE J1040, J231) com vidros fumê de segurança e painéis do vidro inferior do para-brisa articuladas com limpador do para-brisa e lavador do vidro
- Ar condicionado

### Ambiente de Trabalho

- Console ajustável com painel de instrumentos
- Indicadores: horímetro, nível do combustível, indicador de articulação, temperatura do óleo da transmissão, temperatura do líquido de arrefecimento, mostrador de códigos de erro com odômetro e visualização da marcha da transmissão e da rotação do motor
- Espelhos retrovisores na parte central interna da cabina e espelhos retrovisores externos direito e esquerdo
- Assento de tecido com suspensão ajustável e cinto de segurança retrátil
- Cabina e tapete do piso projetados para supressão de ruídos
- Limpador do vidro superior do para-brisa e limpador do vidro traseiro, ambos disponíveis em duas velocidades

### Trem de Força

- Eixo traseiro inteiramente flutuante, tipo engrenagens planetárias
- Freios de serviço a disco em banho de óleo do acionamento totalmente hidráulico
- Freio de estacionamento a disco aplicado por mola com liberação hidráulica
- Diferencial com trava/destrava
- Pneus e aros: pneus semi-câmara 14.00 x 24 - 12 lonas (L2/G2) montados com aros tripartidos de 14 x 24
- Transmissão com mudança de marchas inteiramente hidráulica dotada de conversor de torque (BF-4R)

### Equipamento de Trabalho e Sistema Hidráulico

- Circuito montado na barra de tração, rotação de 360° com levantamento da lâmina e deslocamento lateral do circuito hidráulico
- Embreagem de giro do circuito
- Sistema hidráulico de centro fechado com sensor de carga
- Lâmina: 3710 mm x 660 mm x 22 mm com bordas cortantes tratadas totalmente por tempera e flancos substituíveis de 152 mm x 16 mm, deslocamento lateral da lâmina e inclinação da lâmina hidráulicos com válvulas antidrift (retenção pilotada). Angulação máxima da lâmina a direita e à esquerda de 30°
- Sistema direcional totalmente hidráulico com volante de direção e inclinação das rodas dianteiras e articulação da armação com válvulas antidrift (retenção pilotada)
- Comando de válvulas de controle com 8 estações

### Outros Equipamentos Padrão

- Manual de operação e manutenção e catálogo de peças
- Pintura com padrão de cores adotado pela Komatsu
- Degraus e corrimão na traseira e nas laterais direita e esquerda
- Protetor da transmissão
- Itens de proteção contra vandalismo, incluindo acesso com trava ao radiador, reservatório de combustível, reservatório hidráulico e tampas laterais do motor
- Ripper traseiro com 3 dentes
- Komtrax

## EQUIPAMENTOS OPCIONAIS

- Rádio AM/FM com toca-fitas
- Alternador de 90 A
- Extintor de incêndio
- Jogo de ferramentas em geral
- Faróis dianteiros e sinalizadores direcionais montados na barra de tração
- Lâmina de 4320 mm x 660 mm x 22 mm
- Pré-purificador com ejetor de pó
- Placa de empuxo adicional
- Conjunto de escarificador montado na dianteira com 11 dentes
- Ripper traseiro com 5 dentes de ripper
- Farol de trabalho traseiro adicional
- Farol de trabalho dianteiro
- Luz gradatória em âmbar montada no teto da cabina

www.komatsu.com

**KOMATSU**

Matriz Chapecó (SC): (49) 3361-5399  
Filial Blumenau (SC): (47) 3144-5399  
Filial Farroupilha (RS): (54) 2109-5399  
Porto Alegre (RS): (51) 3362-3958

**Mantomac**

KPSS009006

Impresso no Brasil 07/2010

Os materiais e especificações expressos na presente Folha de Especificações estão sujeitos a alterações sem prévio aviso.

Note-se, conforme exaustivamente apontado pelo Juízo *a quo* na sentença impugnada, que a única MOTONIVELADORA capaz de preencher os requisitos exigidos no edital era o modelo fabricado pela KOMATSU e revendido pelo MANTOMAC na região. Isso é verificado a partir da exigência de "lâmina com o comprimento de 3.70 metros"; peso operacional mínimo de 15.700 kg e monitoramento via satélite.

Significa dizer que, conforme demonstrado nos autos pela acusação, as fabricantes CATERPILAR, NEW HOLLAND, VOLVO e CASE, todas reconhecidamente por suas qualidades internacionalmente, não satisfaziam o edital.

Não por acaso somente o representante da empresa MANTOMAC participou do certame e esta sagrou-se vencedora (evento 6, INF856).

ESTADO DE SANTA CATARINA  
PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA

COPIA

Edital de Pregão Nº 12  
Ata da Sessão Pública do Pregão

Data: \_\_\_\_\_  
Processo: \_\_\_\_\_  
Fls: \_\_\_\_\_

Reuniram-se no dia 26/10/2010, às 14:08:25, na PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, o PREGOEIRO e sua equipe de apoio, designados pelo(a) Decreto 570 com o objetivo de PREGOEIRO E EQUIPE DE APOIO tratando do Edital de Pregão Nº 12 destinado a AQUISIÇÃO DE UMA MOTONIVELADORA NOVA.

Abaixo segue os licitantes classificados e que participaram da licitação:

33475 MANTOMAC COM. DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA. CNPJ: 79.879.318/0002-25

**ITEM 1 - MOTONIVELADORA NOVA, ANO 2010**

Participaram deste item os licitantes abaixo selecionados mediante os critérios de classificação no artigo 4 da lei 10.520/02, com suas respectivas propostas:

Código	Fornecedor	Credenciado	Valor da Proposta (R\$)
33475	MANTOMAC COM. DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA.	Sim	612.000,0000

Nº do Lance	Fornecedor	Desconto(%)	Valor do Lance(R\$)	Valor Registro(R\$)
1	MANTOMAC COM. DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA.	0,0000	610.000,0000	

O licitante MANTOMAC COM. DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA. declarou que não possui condições de melhorar ainda mais sua proposta. O pregoeiro, face a essa manifestação, também por entender que as propostas ofertadas na última rodada de lances são vantajosas para o município, declara vencedor do item 1 deste Pregão o fornecedor MANTOMAC COM. DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA. pelo valor de R\$ 610.000,0000 (seiscentos e dez mil e reais).

Após verificada a regularidade da documentação dos licitantes melhores classificados, os mesmos foram declarados vencedores dos respectivos itens, tendo sido, então, concedida a palavra aos participantes do certame para manifestação da intenção de recurso, e em seguida foi divulgado o resultado da licitação conforme indicado no quadro Resultado da Sessão Pública. Nada mais havendo a declarar foi encerrada a sessão às 14:08 horas do dia 26 de Outubro de 2010, cuja ata foi lavrada e assinada pelo Pregoeiro Oficial e Equipe de Apoio.

Assinatura do pregoeiro e dos membros da comissão que estiveram presentes.

CLETSON JEAN PAVOSKI \_\_\_\_\_ Pregoeiro  
MARINA ORIBKA \_\_\_\_\_ EQUIPE DE APOIO  
RIBERTO PIECZRKA \_\_\_\_\_ EQUIPE DE APOIO  
RIZHELIA KERSCHER SAVITSKI \_\_\_\_\_ EQUIPE DE APOIO

No dia seguinte à sessão pública, o então Prefeito Municipal, GENIR ANTONIO JUNCKES, que já havia determinado a abertura da licitação, homologou o processo de licitação vencido pela MANTOMAC (evento 6, INF858).

<b>ESTADO DE SANTA CATARINA</b> <b>PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA</b> CNPJ: 05.951.323/0001-77 RUA BRUNO PIECZARKA, 154 C.E.P.: 89199-000 - SANTA TEREZINHA - SC	File: _____ <b>PREGÃO PRESENCIAL</b> Nr.: 12/2010 - PR	
	Processo Administrativo: 35/2010 Processo de Licitação: Assinatura: _____ Data do Processo: 13/10/2010	

Folha: 1/1

**TERMO DE HOMOLOGAÇÃO DE PROCESSO LICITATÓRIO**

O Prefeito, GENIR ANTONIO JUNCKES, no uso das atribuições que lhe são conferidas pela legislação em vigor, especialmente pela Lei Nr. 8.666/93 e alterações posteriores, a vista do parecer conclusivo exarado pela Comissão de Licitações, resolve:

01 - HOMOLOGAR a presente Licitação nestes termos:

a) Processo Nr.: 35/2010  
 b) Licitação Nr.: 12/2010-PR  
 c) Modalidade: PREGÃO PRESENCIAL  
 d) Data Homologação: 27/10/2010  
 e) Objeto da Licitação: AQUISIÇÃO DE UMA MOTONIVELADORA NOVA

f) Fornecedores e Itens declarados Vencedores (cfé. cotação):

	Qtde de Itens	Média Descto (%)	(em Reais R\$) Total dos Itens
- 033475 - MANTOMAC COM DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA.	1	0,0000	610.000,00
	1		610.000,00

SANTA TEREZINHA, 27 de Outubro de 2010.

GENIR ANTONIO JUNCKES  
 PREFEITO

Por mais que as testemunhas arroladas pela defesa tenham alegado ausência de má-fé na elaboração do edital de licitação, mais especificamente na descrição do objeto, certo é que não faz sentido exigir itens tão minuciosos, que apenas uma das possíveis concorrentes ostentam.

Ora, o então Secretário de Obras ADELIR CEOLIN, apesar de semianalfabeto, como dito pelo apelante GENIR ANTONIO JUNCKES, era excelente profissional no aspecto prática, sabendo lidar com pessoas e máquinas. Portanto, tinha pleno conhecimento dos itens necessários que deveria ser exigidos no edital para aquisição da MOTONIVELADORA.

O que está claro nos autos é que as exigências do edital no tocante às características da MOTONIVELADORA coincidem *ipisis litteris* com as especificações da máquina fabricada pela KOMATSU e revendida na região pela MANTOMAC.

De outro giro, a acusação logrou se desincumbir dos ônus de prova que lhe competia, sobretudo a partir dos documentos apreendidos na fase pré-processual e a prova oral produzida na seara extrajudicial e corroborada em juízo por VALDIR MORATELLI (**evento 479, VÍDEO2**), PEDRO MARCHI (**evento 479, VÍDEO2**), ONEIDES FABIANI (**evento 479, VÍDEO2**), bem como pelos depoimentos de CRISTIANO EDISON BORDIN, HAMILTON JOSÉ COELHO (**evento 7, INF1191 e evento 7, INF1192**), OSMAR ANTONIO MAZUTTI, ADELICIO MORATELLI e RODRIGO ANTÔNIO CHINI (**evento 389, VÍDEO2 a evento 389, VÍDEO5**).

O esquema criminoso, que também atingiu o Município de SANTA TEREZINHA/SC, vem bem detalhado pelo réu e colaborador premiado PEDRO MARCHI, sócio da empresa MANTOMAC, conforme declaração prestada em juízo:

*Essa prática da propina ocorreu a partir das vendas dos equipamentos novos que a gente era concessionária e nós tínhamos nosso gerente aqui em Santa Catarina, na época era o Fabiani, no qual ele pegava os folders e entregava para os seus colaboradores, entregava tanto para órgão público que nem o privado. Aí vinha a consequência da questão de fazer sempre as cartas convite. Na realidade, nós começamos, aí quando a gente passou a distribuidor dessas marcas aí e vende em Santa Catarina. Daí pra frente que se começou a propina. Eu exercia a função de Diretor Técnico, mas tinha conhecimento que para você vender, necessariamente, você tinha que entrar no jogo de pagar propina (sobre como funcionava o esquema de propina e desde quando tem conhecimento do pagamento de propina). A empresa Mantomac foi constituída dia 01 de janeiro de 1987. No início nós éramos peças e serviço de multimarcas. Não tenho bem certeza, mas eu acredito que foi a partir de 2012 (quando tornaram vendedores exclusivos da Komatsu). Tinha os diretores, o gerente de vendas que era o Fabiani. Ele tinha os consultores, os vendedores, então ele distribuía os folders e o pessoal acabava entregando tanto para particular que nem público e divulgando os produtos Komatsu. Daí pra frente que*

depois o pessoal começava pedir as cartas convite. Sim. Eles saem durante a semana com uma quantidade x de clientes, visitavam e entregavam o equipamento de trabalho e assim sucessivamente. Nós tínhamos a filial de Chapecó com nossos vendedores. Nós tínhamos a filial de Blumenau com os vendedores, clientes e colaboradores. Normalmente eu deixava os folders para os Secretários, outra vez deixava para os Prefeitos, os agentes públicos, mas normalmente para os Secretários (sobre a contato dos vendedores com as Prefeituras, com quem eles conversam). Era deixado os folders e depois o pessoal elaborava o edital e nós tínhamos uma empresa dentro das filiais, onde se verificava a compra do objeto. E pra frente nosso gerente acabava emitindo a carta convite, expedindo a carta (sobre a negociação das máquinas com as Prefeituras). Normalmente essa empresa que o pessoal consultava, estava registrada inclusive e o pessoal verificava na listagem diária que constava lá e que a gente estava possibilitado a participar, era emitido a carta convite para misturar documentação para participar desse edital (se existe empresas terceirizadas que acompanhavam os editais dos Municípios e avisavam a empresa sobre o que cada Município estaria precisando). Normalmente o nosso representante conversava com o agente público, o Secretário ou o Prefeito e acabavam fechando. As vezes antes de fechar o edital. Mas normalmente a gente conferia diariamente as compras, onde a gente verificada que a Mantomac participava de tal item, de tal concorrência e passava para o nosso gerente (se é correto afirmar que uma licitação para órgão público geralmente se fecha negócio antes de lançar o edital). Isso fazia parte do jogo, da regra. Ou você participava da propina ou você não vendia. Isso era uma coisa que todo mundo fazia... Normalmente eram os políticos que exigiam (se era o vendedor que oferecia propina ou o agente público que pedia). Sempre foi estabelecido de 1% ao máximo 5% (se lembra até que porcentagem os vendedores eram autorizados a negociar propina já na primeira conversa com o agente público). Quando passava, o nosso gerente de equipamentos falava com os nossos diretores para ver da possibilidade de participar ou não. Mas normalmente nós declinávamos dessa operação (sobre o agente público solicitar um percentual acima de 5%). Quando passava do percentual de 5%, aí o nosso gerente se reunia com nós diretores, a gente dava o sim ou não (se para fechar o acerto da propina acima de 5% teria que ter sua autorização ou do sócio). Se precisasse de um trator de esteira, na época, por exemplo, pegava um D 51, a máquina mais solicitada, colocava o monitoramento via satélite de fábrica e transmissão, fechava, ninguém tinha na época. Pegava a escavadeira, um exemplo, e trocasse a cabine de fábrica e acabava fechando o edital, porque

todas as cabines não eram dessa qualidade (sobre o direcionamento para fechar em favor da Mantomac). Normalmente o fechamento é ter alguma característica no equipamento que outras máquinas não tinham (se direcionar a licitação significa colocar características que apenas a sua máquina tinha). Quando a gente observava o conteúdo do edital, a gente já identificava se a gente se enquadrava ou não. Se enquadrando, nós participávamos (se quando olhavam o edital das Prefeituras, já saiam quem iria vender a máquina ou era comum disputar com mais quatro ou cinco marcas diferentes). Se nós não direcionávamos outro direcionava. Isso era uma prática normal de todas as empresas (se lembra de cada 10 licitações, quantas eram direcionadas). Nem todos direcionavam. Nós temos casos que o pessoal declinava da propina. Ocorreu várias situações (se toda licitação direcionada envolvia pagamento de propina). Exato (se quem não queria propina, simplesmente queria a máquina da marca da empresa deles porque já tinham outras da mesma marca). Os órgãos públicos tinham um prazo x para pagar, que as vezes cumpriam, as vezes não conseguiam, dependentemente que vinha o pagamento. Feito o pagamento, passava para o departamento financeiro e o nosso gerente normalmente comunicava ou alguém comunicava o financeiro que fizesse o saque da propina. Porém, devo até frisar, que dentro do saque dessa propina, muitas vezes era tirado um valor maior e se pagavam para os nossos técnicos. Tinha a parte do pró labore e assim sucessivamente (sobre o pagamento da propina). Era sacado o valor da propina junto com outros valores. O valor da propina era colocado no envelope e muitas vezes numa sacola plástica e dava destino (se o pagamento de propina era sempre entregue em dinheiro ao agente público). Nós éramos em três sócios, tinha o VALDIR que era equipamento, o VITOR que fazia parte da técnica e eu sou diretor técnico. Quando era solicitada a propina, normalmente era nosso gerente e muitas vezes era comunicado os diretores, passava lá para o financeiro e providenciava e se repassava pro agente público (se tinham um controle do pagamento da propina). Isso sempre foi de responsabilidade do nosso gerente de equipamentos, ele tinha suas anotações lá com a equipe dele (se na empresa era anotado a propina em algum lugar). Sim. Sempre existia o frete, por exemplo, o frete de São Paulo à nossa unidade. E depois tinha o frete que normalmente ia para o nosso cliente, na maioria das vezes vinham recolher na nossa unidade e existia aquela anotação da propina na nossa planilha (se na ficha de controle também era anotado o que era pago em propina). Frete 3 era propina (sobre o significado de frete 3). Que eu tenha conhecimento aqui, as vezes era colocado numa sacola na recepção e o pessoal vinha e pegava, levava embora. E

muitas vezes até dando retorno que tinha recebido. Era assim que se procedia (se o dinheiro da propina também era levado diretamente na Prefeitura e entregue para os Prefeitos ou Secretários). Muitas vezes era o vendedor que levava (quem levava o dinheiro da propina até o Município). Sempre foi o nosso financeiro. Na época até que eu me recorde tinha a Suzara, que era uma das responsáveis lá. Porém, a gente sempre fala pra ela sacar o valor x onde constava a propina e mais a questão da verba para os nossos técnicos e pro labore, assim sucessivamente, conforme falei anteriormente (sobre quem sacava esses valores no banco). Isso (se quem autorizava o percentual de até 5% era o ONEIDES FABIANI). Na saída do ONEIDES, assumiu aqui em Chapecó Rodrigo e conseqüentemente depois, o Cristiano em Blumenau (se sempre foi o ONEIDES ou se ele foi substituído). Sim, eles sempre tinham autonomia. Até importante frisar um dado, que na época que entrou o Rodrigo, a gente pediu que acabasse com essa prática e foi reduzida ao máximo. Por decisão nossa da diretoria é que realmente fosse acabado essa prática e o número de políticos... que nós fomos pegos no final de outubro, já existia essa resolução que não era mais para ser feito. Só que um caso ou outro aconteceu (se essas pessoas que substituíram o ONEIDES também tinham conhecimento da propina e se também poderiam autorizar as negociações de até 5%). Os agentes públicos infelizmente, eles criaram uma prática, que não foi fácil de mudar as coisas para comprarem sem a propina. Mas nós da Mantomac tínhamos nos posicionado a não a executar (se era difícil de vender sem pagar propina). Na nossa sede praticamente não foi pego nada. Posteriormente que a gente acabou falando dos ocorridos (se foram encontrados muitos documentos na empresa na fase de busca e apreensão). Para nós na época foi surpresa (se sabe explicar o motivo de ter sido encontrado com o sócio Vitor um pen drive com cópia de toda ficha de controle sobre o pagamento de propina). Nós, lá atrás, na entrada do Rodrigo, já tínhamos abolido. Hoje, 100% nós não fizemos mais nada. Quem quiser comprar nosso equipamento compra. Hoje são feitos editais, a gente participa do que tem condição de participar (se hoje em dia não existe mais a prática do pagamento de propina). A grande maioria sim ou a maioria, porque quem passava isso era o nosso gerente (se todos os vendedores da época sabiam da prática da propina). Quando se entregava os folders nas unidades para os nossos agentes públicos, em cima disso, fazíamos os editais. A gente conferia diariamente, mas normalmente tinha o valor da propina incluso, já se estipulava isso (se os vendedores eram instruídos sobre como vender máquinas e o poder de oferecer até 5% de propina). Não. Como existe hoje, os preços são uniformes. Tanto para o agente público quanto ao particular é o

mesmo preço (se existe diferença de valores quando vendiam para uma empresa particular e quando vendiam para um ente público). Só se tivesse alguma campanha específica (se antigamente não tinha uma diferença de preço entre público e particular). Exatamente, saía da nossa margem (se os 5% pagos em propina saía da margem de lucro da empresa). 100% quente. Isso era sacado, então todos os impostos eram pagos, como qualquer outra movimentação financeira (se era pago imposto sobre o percentual de propina). O preço que saía no equipamento na época lá, era um valor uniforme. Já constava, tanto nós da Mantomac quanto os outros, tinham um preço e você não poderia fazer acima porque acabava não vendendo, tinham que ser preços sempre uniformes (se quando faziam o preço da máquina, já era incluso os custos da propina). Só queria complementar que na época lá que assumiu o Rodrigo, a gente estava abolindo essa prática, que não queria mais fazê-la e inclusive foi feita uma Ata, foi assinada. Outro detalhe que na época até, recebi a visita de um agente público que queria um valor x de propina, depois que a gente tinha feito esse acerto aí. Eu falei pra ele que eu não iria fazer esse acerto e se quisesse, que comprasse de quem quisesse comprar. Infelizmente essa compra foi feita e realizada (se tem algo a falar sobre a sua defesa). Normalmente era o agente público, Prefeito ou Secretário (sobre quem os vendedores entravam em contato nos Municípios para realizar as negociações de propina). Que eu tenha conhecimento não. Era só esses que citei ali (se alguma vez foi negociado pagamento de propina com Presidente de Comissão de Licitação ou servidores de escalões mais baixos). Nossos vendedores, normalmente, deixavam os folders. Tanto deixavam no setor público e privado. E quando fosse fazer a compra olhava os folders e o que tivesse dentro, colocavam lá, compunham o edital (se os vendedores deixavam com o agente público algum material que tivesse a descrição da máquina para que pudessem formatar o edital de forma a direcioná-lo). Quando colocava o monitoramento via satélite, era uma qualidade do equipamento. Na época só a Mantomac tinha, os outros não tinham. Colocava lá, por via de regra já direcionava o equipamento (se o Prefeito ou o Secretário apresentavam a necessidade de o equipamento ter monitoramento via satélite ou se isso era uma forma de conduzir o edital). Sempre pagávamos depois que o órgão público também efetuasse o pagamento. Isso não queria dizer que se pagasse hoje, amanhã já fazia o saque. O saque era feito conforme a necessidade inclusive que a gente tinha lá com nosso financeiro, de dinheiro para os nossos técnicos e pro labore, assim sucessivamente. Mas sempre eles pagavam e depois a gente executava o pagamento (sobre quando acontecia o saque o pagamento do valor de propina).

*Dependia sempre de como tinha sido feito o pagamento, que normalmente existia uma verba, mas poderia ser pago assim que recebesse o equipamento ou nota fiscal, outros poderiam até atrasar, teve casos de trinta dias, teve caso que passou um ano. E infelizmente, a gente teve que pagar o valor. Esperava que fosse efetuado o pagamento e o pagamento de outros setores (se sabe mais ou menos quantos dias após a Prefeitura efetuar o pagamento, era feito o saque do valor de propina). Quando era entregue no local, sempre se tentava achar um local que praticamente só a pessoa recebesse o envelope onde era colocado a propina. E assim não deixar característica para o pessoal ficar observando (se as entregas de propina realizadas nas Prefeituras pelos vendedores eram presenciadas por várias pessoas). A gente tinha conta por setores bancários. Quando fosse fazer o saque, era verificado em qual conta a gente tinha saldo e assim era feito (se a conta de onde era realizado o pagamento do valor da máquina era a mesma de onde era sacado o valor da propina). Normalmente o órgão público fazia o pagamento e isso nós tínhamos compromisso também de pagar a fábrica. E quando fosse sacado a propina, na realidade, a gente verificava qual banco tinha saldo e assim era sacado e depois repassado a quem fez a solicitação (se o valor da propina era sacado de qualquer conta e entregue ao agente público). Valores de órgão público normalmente eram uniformes e privado, muitas vezes, quando se fazia alguma campanha, que poderia ter um preço especial. Mas órgão público, sempre com um preço normal (se todas as Prefeituras tinham que ser superfaturadas no mesmo nível). Não. Tanto órgão público quanto o privado, todos com o mesmo preço. Em alguns casos no privado que poderia ter alguma promoção e assim consequentemente (se órgãos públicos eram todos com o mesmo preço e particular era outro patamar). Frete 1 normalmente era o envio do equipamento da fábrica até a nossa unidade. E o frete 2 normalmente era da nossa unidade até o cliente. Mas muitas vezes o próprio cliente vinha buscar na nossa unidade (sobre o significado de frete 1 e frete 2). Normalmente era isso (se quando não existia a informação de valores no frete 3 é porque não existia pagamento de propina). Não. Normalmente não era repassado essas comissões ao nosso vendedor (se no momento da contratação de vendedor era passado sobre as regras da empresa com relação as comissões e propinas aos agentes públicos). Normalmente, os vendedores verificavam as regras que eram estabelecidas pelo gerente dele (se algum vendedor já se recusou a não dar propina ao agente público). Normalmente, era feito pelo nosso gerente, que na época era o ONEIDES (quem decidia sobre o acerto final da propina). Diretamente não. Quando era solicitado, deixava com nosso gerente e ele dava o destino dessa propina. Ele tinha os conhecimentos cabíveis para*

executar (se participou de alguma entrega de propina a algum agente público). Toda a propina era repassada ao vendedor e, por via de regra, ele tinha conhecimento e normalmente ele avisava o gerente dele (se algum vendedor já o fez uma prestação de contas). Os preços eram uniformes, tanto para o setor público quanto para o setor privado. A não ser que houvesse alguma campanha no setor privado. Caso contrário, os preços eram uniformes (se o valor para órgão público era diferenciado em relação ao setor privado). Sim, saía do lucro da empresa. 100% contabilizado (se a propina paga aos agentes públicos saía do lucro da empresa). Não lucrava menos. A propina sempre foi paga em cima do valor da máquina (se quando a empresa vendia para o setor público lucrava menos). A propina sempre foi tirada do nosso lucro (se para empresa privada lucrava mais pelo fato de não precisar pagar propina). Nós tínhamos o nosso gerente e o gerente sempre estipulava aquele valor da proposta e em cima do valor da proposta, era pago propina (sobre quem na empresa determinava o percentual de propina). A gente confiava nas pessoas e ficar conferindo não conferíamos. A maioria a gente sabe que foi entregue. Acho que seria uma prática indevida da gente saber se entregaram ou não. Nós imaginamos que sim, tenho quase certeza. Ninguém foi conferir esse dado aí (se conferia se o agente público realmente estava pedindo propina). Acho muito pouco provável (sobre o fato de que o vendedor pode ter falado que seria propina e ter segurado o valor para si). Até onde que nós temos conhecimento não. Em alguns casos a gente sabe que foi entregue... A gente não fez isso. Eu acho que seria uma falta de ética a gente duvidar do que estava acontecendo (se já foi verificar se o agente público realmente recebeu essa propina). Não. Eu estou baseando na informação que a gente tinha. Nós não fomos conferir lá ou as pessoas acho que não foram conferir lá se tinha sido entregue ou não. Porque a gente tem que ser o menos vulnerável possível com essas pessoas aí (se recebia algum comprovante de que os vendedores de fato entregaram a propina). Independente da qualidade técnica do equipamento, não tem diferenças de preços, já está embutido no preço (se as máquinas da Mantomac tem diferenciação de acessórios). Na época lá, por exemplo, o que tinha colocado já era de fábrica, não era cobrado um adicional (se as máquinas são padrão ou se existem diferenciações que podem encarecer elas). Na época, vamos pegar o exemplo da D 51, que era o monitoramento via satélite de fábrica, vinha, não tinha como tirar, vinha no equipamento (se uma máquina que não vem com monitoramento por GPS é mais cara ou preço igual da normal). A grande maioria vinha todos eles já completos. Algum opcional ou outro, mas com muita raridade (se todas as máquinas vinham com os mesmos acessórios). A

*gente repassava o valor da propina. O destino e a finalidade a gente não sabia, eles não comentavam com a gente (se algum agente público já informou que esse valor da propina seria para uso de finas eleitorais ou futuras campanhas). A grande maioria a gente dava destino dessa propina. Deixava dentro de uma sacola, normalmente com a secretária. Quando o pessoal vinha na empresa, pegavam e levavam. Algumas situações eram entregues nas unidades para pessoa específica e o destino eles que davam (se o pagamento da propina era realizado pelos vendedores ou se os agentes públicos iam até a sede da empresa receber). Normalmente as características técnicas colhiam do folder e em cima dos folders daí eles emitiam o edital (se o descritivo era realizado com base no folder). A propina nunca era acertada durante a venda, só depois (sobre quando era acertado o valor da propina ou se o vendedor deixava acertado na visita que fazia aos órgãos públicos). Isso era uma prática normal dos agentes públicos na época. Quem pagava vendia, quem não pagava não vendia (qual o motivo de se pagar propina se o edital já estava pronto, lançado e direcionado, excluindo as demais empresas)*

Os réus PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI e ONEIDES FABIANI confirmaram que houve pagamento de propina na compra e venda da MOTONIVELADORA fabricada pela KOMATSU e revendida na região pela MANTOMAC ao Município de SANTA TEREZINHA/SC, justificando que, apesar de não terem participado da negociação espúria (a cargo do vendedor HAMILTON JOSÉ COELHO e de CRISTIANO EDISON BORDIN), a existência da rubrica "FRETE 3" nas planilhas financeiras da MANTOMAC não deixa dúvida da ocorrência do ilícito.

Vale transcrever as declarações prestadas pelo réu ONEIDES FABIANI colhidas em seu interrogatório judicial:

*(...) eu cuidava da área de vendas como um todo. A gente tinha nossa equipe de vendas, onde todos estavam a busca de negócios, de prospectar negócios e entre os negócios, a Prefeitura era um cliente em potencial. Não visitávamos só Prefeituras, mas sim visitávamos muitos clientes particulares, talvez 60%, 70% ou até 80% particulares. Mas Prefeitura era um cliente potencial e o nosso vendedor saía com intenção de vender o produto nosso na época, quer era a Komatsu, onde eu trabalhava. E a venda do mercado público é uma venda um pouco diferente do particular, porque não envolvia somente qualidade. Como*

era prática do mercado, em Prefeitura, não adiantava o vendedor especializado ir lá, ele ia lá negociar a qualidade do equipamento, mas para colocar a qualidade do equipamento no órgão público tinha negociações além da qualidade, que é chamada propina. Então, eles traziam essas vendas, faziam as vendas, tinha liberdade para ir em clientes, prospectar, fazer o que achasse necessário para vender (sobre o direcionamento e pagamento de propina). 100% (se o seu vendedor tinha autonomia para tratar de propina nas visitas que fazia às Prefeituras). Até 5% ele tinha a liberdade de negociar com o “safado”, vamos falar assim (sobre o limite no pagamento de propina que o vendedor poderia negociar). Sem propina na minha época não vendia, nem Komatsu, nem marca nenhuma (se nas vendas públicas é mais comum fazer negócio com o pagamento de propina ou sem propina). Não tinha exceções. Eu conheci um ou dois Prefeitos que compravam pela qualidade, fechava, mas comprava pela qualidade porque conhecia, mas não queria. Mas isso num universo de oitocentos Municípios que a gente fazia, novecentos compreendendo os dois Estados, eu conheci um cara só, e não vou fazer nome dele, um que quis fechar e não quis nada (se não tinham exceções de vendas sem pagamento de propina). É verdade (se negócio entre empresa e órgão público se fechava antes da licitação). Não (se conseguiam vender depois da licitação). Eu vou falar da minha, como os concorrentes direcionavam pra deles. Depende a máquina também. Nós vendíamos trator de esteira, escavadeira hidráulica e motoniveladora. Cada equipamento tinha um item específico que o resto não tinha. Por exemplo, a Komatsu é uma empresa que saiu na frente até a nível mundial como tal de Komtrax. Eu estou fora do mercado desde 2012, mas ainda lembro. Tinha um sistema de monitoramento e gerenciamento de dados via satélite, que só a Komatsu tinha. Um equipamento que tinha muita vantagem para o cliente, mas que ninguém tinha, mas que tinha uma vantagem enorme para o cliente. Trator de esteira a época, o D51 tinha lâmina, regulação, inclinação hidráulica, nenhum tinha, hoje todos tem. É um grande benefício pra o cliente, mas a Prefeitura não poderia comprar porque a 8.666 falava que tu tem que botar a que tem o menor preço. Então, os Prefeitos sabiam que era bom, eles sabiam, mas para comprar o que era bom para o Município, eles também queriam ganhar, esse era o problema. Então nós fazíamos o trabalho de venda. Íamos lá, a minha equipe de venda... Eu cuidava de dois Estados, são oitocentos e poucos Municípios, se nós pegarmos o ano de 2011, nós vendemos trezentos e oitenta máquinas, geram três mil negócios e tudo passava na minha mesa. Era negociação com a fábrica, negociações com bancos, agentes financeiros para financiar nossos clientes particulares, treinamento de equipes, estratégias

de vendas. Então era muito difícil eu como Diretor ir em clientes visitar clientes. Nós tínhamos uma equipe muito bem treinada que fazia tudo isso. Mas quando chegava na minha mesa, para vender tinha que dar x. Não era só a gente que fazia, era todo mundo e daí quando tinha um edital direcionado à Prefeitura, vou dar um exemplo, cidade Linda quer comprar uma escavadeira, o cara tem ciência de que sistema de monitoramento e gerenciamento de dados via satélite vai beneficiar ele no consumo e no controle da máquina, na cachorrada dos pilotos, operador no final de semana. Eu quero essa máquina, só que pra mim colocar isso eu preciso colocar y (sobre como era feito o direcionamento da licitação para comprar a máquina Komatsu, a qual vendia). Na época que eu estava lá, tinha itens técnicos dependendo do equipamento. A gente fazia o trabalho de vendas explicando para ele qual era o benefício daquele item que vai no equipamento (sobre como se faz o direcionamento de tal máquina). Para comprar a máquina, você tem que botar no edital tal item, porque daí a concorrência não tem (sobre o que era preciso que o Prefeito fizesse para comprar a máquina). Sae que isso daí roda. Faz a Prefeitura de Linda, daí vai para a cidade de Joia, já faz em cima desse aqui e vai indo (se já tinham um modelo de edital). Até onde chegava na gente, tinha Prefeitos e também, às vezes, tinha Secretário envolvido. Porque quando vinha para informação, as vezes, a informação para parte de controles, era x para Prefeito mais y para Secretário. As vezes os dois sabiam. As vezes nenhum sabia do outro. Então o vendedor se desdobrava em dois lá dentro daquela margem que ele tinha para fazer a situação acontecer (se a conversa era sempre com Prefeitos ou se em algum Município era conversado com o Secretário e o Prefeito não sabia). Sim, tem várias (se tinha empresas contratadas que avisavam sobre editais de Prefeituras). Geralmente já sabia por itens técnicos que tinha dentro daquele descritivo técnico do objeto. Já se sabia (se olhando o edital já sabia quem iria ganhar ou impugnavam e discutiam). Era impugnado alguns, mas dificilmente o Prefeito acatava (motivo pelo qual não impugnavam quando já sabiam quem iria ganhar a licitação). Por motivos óbvios o Prefeito não acatava a impugnação. Algumas foram até levadas, no passado se buscar o histórico algumas foram até levadas e que não surtiu efeito (motivo pelo qual não se judicializava o fato de já saberem quem iria ganhar o edital e o Prefeito não acatar as impugnações). Existia, um acordo informal de um respeitar o negócio do outro. E todo mundo saía vender, cada um vende o seu peixe. Por exemplo, sistema de monitoramento e gerenciamento via satélite, é da Komatsu, então não mexe. Lá tinha Caterpillar ou outra marca que tinha não sei o que, nem vamos lá mexer. O tempo e o dinheiro que se gastava

impugnando, judicializando, não dava em nada (se existiam acordos entre as empresas para uma não impugnar a outra). Isso (se no dia do leilão ia só o representante da Mantomac). Não é a gente, é o mercado, o mercado funciona assim. Funcionava que, quando a Prefeitura pagava a empresa, a empresa arrumava a grana, eu passava para o financeiro da empresa, o financeiro arrumava e dava para o vendedor. Geralmente o vendedor levava em mãos (sobre como funcionava o pagamento de propina). Geralmente através do procurador; 98% dos casos, mas tinha alguns que vinham até a empresa. Por exemplo, as Prefeituras da região mais próximas à matriz o Prefeito vinha visitar, não só falava comigo, mas falava com PEDRO, falava com VALDIR, então ele vinha. Até porque ele queria se preservar, ele achava que o vendedor não sabia, mas na verdade o vendedor sabia tudo (se ficava sabendo da propina através do agente público ou só do vendedor). Agora me fez uma pergunta difícil. Não creio que a equipe que a gente tinha faria isso não. Eu não acredito. Não posso falar isso, eu não sei, mas a equipe que a gente tinha lá eram pessoas que tinham quinze, quatorze, treze anos com a gente. Isso aí é uma coisa que é muito fácil de descobrir daqui a pouquinho (se existia a possibilidade de o vendedor mentir sobre a solicitação de propina e ficar com os 5% para ele). Quase toda venda, 99% tinha. Essa certeza se tem em algumas planilhas que o Ministério Público pegou. Onde você vai lá, eu vou te antecipar porque sei que vai me perguntar, quando fui lá fazer a minha delação eu falei que iria falar a verdade e nada mais que a verdade. Vocês pegaram umas planilhas onde tem frete 3 ali e se vocês olharem, todas as planilhas ali tem frete 3. Então os negócios que a gente faz, e eu vim de outras empresas, antes da Mantomac eu trabalhei em outra empresa lá no passado e não era diferente, são coisas que passou, há trinta anos atrás. Quando eu comecei a trabalhar nesse mercado existia isso e isso aí só continuou (sobre a certeza de que toda a venda para órgão público tinha propina). Pode. Tipo assim, veio uma verba federal, uma emenda federal, aí tinha que entregar a máquina para o pessoal juntar a documentação para liberar a verba, isso demorava três, quatro, cinco meses. Claro que tinha o negócio acertado com o Prefeito. Aí o Prefeito era tão cara de pau, que quando vinha o dinheiro ele pagava seis meses depois e ele vinha lá para cobrar o dele. Aí o próprio VALDIR que era o Diretor Financeiro da empresa dizia que não iria pagar e pronto, porque devia para nós um tanto de juro. Então pode sim, não sei quantos casos. O meu negócio era muito grande para gerar todos os negócios da minha mesa, mas não era a Prefeitura o meu foco. O meu foco, por eu ser um cara técnico, eu preferia o cliente particular, onde eu ia lá e discutia com ele

tecnicamente a máquina. E Prefeitura eu não conseguia fazer isso (se pode haver a possibilidade de frete 3 não ser propina). Nós tínhamos uma lista de preço padrão, independentemente de ser Prefeitura ou cliente particular. Porém, teve em muitas negociações que o cliente particular tinha nota mais baixa, a negociação era diferente. O particular te coloca na mesa para negociar e aí você tem que negociar. Entrar em negociação não é propina, entrar em negociação é barganha, é concorrência. Aí você faz o que deveria ser feito na negociação na Prefeitura (se a Mantomac cobrava da Prefeitura um valor maior que para particulares). Não. Os preços são iguais, só que se eu tenho um desconto para dar, na Prefeitura eu não dou (se o pagamento da propina influencia no preço final da máquina para órgão público). Não. O preço dela é sem desconto, eu não daria um desconto que eu dou para um particular (se a máquina quando sai para a Prefeitura não sai mais cara por conta da propina). Vai ter, vai ter diferença. Tu vai encontrar no mercado notas com preços diferentes (se comparar uma nota de uma máquina vendida a um particular e uma máquina vendida a um ente público vai ter diferença de preço). Não (se há possibilidade de encontrar uma nota vendida para uma Prefeitura com valor menor do que vendida a um particular). Entra. Não cobra muito mais (se a propina não entra no cálculo de despesa da empresa que tem que pagar propina e tem que cobrar um pouco mais). Sim, perfeito (se dá desconto ao particular e não dá desconto pro público, significa que cobra mais do público). 100% (se é pago imposto sobre a propina). Perfeito, entra (se a diferença do imposto não entra nesse custo da empresa quando vende a um órgão público). Não, porque os meus juros é calculado pela fábrica pelo valor de custo. Eu fico devendo para a fábrica o custo da máquina (se os juros não entram no custo quando a Prefeitura atrasa alguns meses o pagamento). Aí é que tá, quando você faz a composição de preço para órgão público. Hoje tá melhor isso, no passado teve verbas federais que demorava seis, sete, oito meses para vir. Nós temos uma lista padrão, se eu conseguisse vender para o cliente particular pela lista padrão ótimo, me dava uma margem boa. Só que o cliente particular não dependia de verba pública, ou ele pagava em dinheiro ou ele ia buscar o recurso no banco. Então entregava a máquina e o dinheiro caía no caixa. Então esse cliente eu tenho que tratar de uma forma diferente. Eu posso dar aquele desconto que eu tinha para a Prefeitura com uma margem de segurança (se é calculado juros quando a Prefeitura atrasa o pagamento). Vai. É difícil, honestamente falando, se tu pegar os clientes particulares vai ser abaixo porque as negociações são diferentes. E aí tem outra situação, o particular, as vezes, vai achar notas iguais da Prefeitura porque o cara quer dar uma ousada, a ousada dele o cara

acha que vale mais, negociação, é isso que tô dizendo (se sempre para a Prefeitura vai custar mais caro do que para um particular). A empresa que eu trabalhava tinha três sócios. O PEDRO que trabalhava dentro, o VALDIR que não trabalhava dentro, VITOR que trabalhava na oficina, mas uma cobrança em cima da outra, desconfiança que tá louco, eu fazendo negócio. Então **foi criada uma planilha que fica tudo ali. Isso aí é um negócio para controlar dentro da empresa, eu não controlava isso, eu passava ali. Todo final de mês nós fazíamos o balanço, final do semestre, do ano, tá nas planilhas.** quem preenchia isso lá era o Diomar se não em engano, que preenchia aquilo lá, que pegava comigo ou com o próprio vendedor mesmo, com o financeiro quanto tinha lá e botava na planilha, não tem mais dívida para ninguém. **E isso foi o grande pulo do gato, da Promotoria Pública, que pegou para conseguir comprovar que aquilo existia, porque não tem mais nenhuma outra. Tipo assim, existe porque tá lá e foi eu que confirmei isso, que o frete 3 era a propina** (se foi o criador da expressão frete 3). **Sim, 100% (se nas planilhas apreendidas o frete 3 era pagamento de propina).** Não lembro, porque depois que saía da minha mão... a venda concretizada ia para o financeiro e geralmente quem passava e acertava isso aí era o financeiro junto com o VALDIR, que dava o dinheiro para os vendedores para levar para o pessoal. Era outro acerto daí (se lembra de algum caso que frete 3 não foi propina e foi marcado alguma outra coisa que não foi propina). Não sei. Nunca mexi (se sabe como funcionava a questão de sacar dinheiro para dar ao agente público). Eu ganhava 0,20% sobre as vendas (se como gerente ganhava comissão das vendas). O vendedor ganhava 1% se a margem desse acima de 8% acho que é, não lembro, acho que era isso, e uma comissão de 0,7% se a comissão fosse abaixo (se o vendedor ganhava comissão das vendas). É que quando eu entrei na Mantomac, o VALDIR não atuava diretamente dentro da empresa, ele tinha uma oficina mecânica fora de automóveis e, quando eu entrei lá não se tinha bandeira, então a empresa trabalhava só com reformas de peças e serviços. Aí começou a crescer bastante os negócios e o PEDRO estava sempre em peças e serviços. Então o VALDIR veio para a empresa pra ajudar porque a empresa ficou grande, começou faturar bastante. Mas não por causa de órgãos públicos, é que a gente assumiu dois Estados e o volume de negócios com máquinas é diferente do volume de negócios com peças e serviços (sobre o VALDIR não trabalhar dentro, significado dessa frase). Diretor Financeiro (função do VALDIR na empresa). Era ele, o PEDRO e a Suzara, na verdade eram as três pessoas ali (se era o VALDIR o responsável por determinar os saques das propinas). Isso. Eu fazia os contatos com a fábrica, disponibilidade de equipamentos, negociações com

bancos em busca de condições de financiamentos para clientes particulares, visitava os clientes particulares. Não participava diretamente com as vendas, mas algumas eu participei sim, quando sobrava tempo eu ia (se sua função era mais com o fechamento das vendas). Sim (se coordenava a área de vendas). Ele não precisava nem ser instruído. Todos eles já sabem que para comprar uma determinada máquina, ou da Komatsu ou de um outro fornecedor, eles tinham que botar itens. Esse pessoal eles se falam todos, todos sabem e o próprio vendedor; quando levava o prospecto, ele vendia o equipamento como a qualidade, os benefícios. Mas só que para comprar a minha máquina, tem que colocar determinado item lá, porque senão tu não vai comprar. Aí que começava a negociação (se quando havia a negociação com a Prefeitura e a confecção do edital, o vendedor que fazia toda negociação e se sabe como o Prefeito ou o Secretário eram instruídos para que formatasse o edital de forma a beneficiar a empresa). Depende da máquina. Se é trator de esteira é uma coisa, se é escavadeira hidráulica era outra, se era **motoniveladora** era outra. Sempre ia buscar alguma situação que o concorrente não tinha (sobre quais eram esses itens que tornavam a máquina da empresa a única que venceriam a licitação). Era uma prática do mercado dos agentes públicos, muito comum por sinal (se algum momento o vendedor criou o pacote direcionador, direcionando a comissão de licitação ou se eram os agentes públicos que depois solicitavam a propina). Você pega uma **motoniveladora**, na época seiscentos mil reais, se a Prefeitura atrasasse trinta dias, se botar só 1% hoje, o juro era muito mais alto, se atrasou dois meses, era 12 ou 15, é rapidinho para chegar em vinte mil. Mas são poucos os casos. **O que nós estamos querendo é descaracterizar uma coisa óbvia que tem no mercado. Talvez não seja tão culpa das empresas que vendem, mas uma prática que os agentes públicos colocam na gente, quer vender é assim** (se os valores de vinte ou trinta mil reais inclusos no frete 3 são de juros de mora e encargos financeiros). Esse dinheiro era passado para o departamento financeiro, o financeiro providenciava e dava para o vendedor. O vendedor levava. Alguns Prefeitos que ficavam perto da nossa matriz, eles vinham até nossa matriz e pegavam, nas mãos minhas, do VALDIR, do PEDRO (se sabe como o dinheiro era entregue aos Prefeitos e aos agentes públicos). Levar até os Prefeito (sobre o que era mais comum, o vendedor levar ou o agente público ir buscar na empresa). As vezes até falava. As vezes o Prefeito vinha até a empresa, a gente conversava. **Alguns casos eu até fui junto, que o vendedor queria que eu fosse junto. Mas eu ia lá e via que o que definia a negociação era só isso. Não adiantava ir lá falar de potência de motor, de porte, de não sei o que, que não adiantava. O cara queria ver**

**quanto ele iria ganhar** (se no momento da negociação da propina, quando o vendedor trazia o pedido do Prefeito, o senhor também intermediava ou havia exclusividade de fala do vendedor). Até 5% o vendedor tinha autonomia (se os vendedores tinham poderes de decidir sobre a comissão para os agentes públicos). Não necessariamente. Tinha alguns vendedores que antes deles bater o martelo, na verdade, eles queriam deixar confirmado. Está dentro da norma, então mete pau (se os vendedores precisavam consultar os diretores antes de negociar até o limite de 5% de propina). Não. Informava sempre (se o vendedor Mazuti fechava negócios sem avisar a empresa). **O nosso vendedor fazia o trabalho para vender o produto dele. Ele provava que o equipamento dele era o melhor. Mas para o Prefeito comprar, era preciso colocar algumas características para não entrar concorrência. Concorrência sempre tinha mais barata e mais cara. Então eu coloco, mas quero vantagem. Era isso que acontecia, era uma negociação.** Tanto é que eu saí do mercado de órgão público porque fazia parte da negociação. Como motor mais potente, como sistema hidráulico mais potente, a propina fazia parte dos equipamentos. **O agente público colocou as empresas numa situação delicada de uma forma tão drástica que acontecia o que aconteceu e não tinha outro jeito de vender para órgão público.** Era assim, não tem jeito (se a descrição do edital de licitação era pelo que estava consignado no folder que o vendedor levava nas Prefeituras, com iniciativa do agente público ou se o vendedor que instruí). As características do equipamento que ele vendia, era ele que colocava (se as determinações das características que continham no edital de licitação eram de iniciativa do vendedor). É isso aí. Porque ele conhece a máquina. O Prefeito foi induzido, mas o vendedor trabalhava tecnicamente a máquina e as características colocadas lá são características técnicas (se para consignar essas características que seriam exclusivas da máquina comercializada pela Mantomac, eram orientações dadas pelo vendedor). Era o mesmo. Não estou dizendo que era 100%, mas geralmente era o mesmo (se na venda para o setor público, com ou sem propina, o preço diferenciava em relação ao particular). Daí não sei. **De certa forma, se não existisse isso no mercado, eu também conseguiria dar desconto para a Prefeitura** (se o valor da propina saía dos cofres da empresa e não do setor público). Acontecia. Raras vezes, mas o Prefeito queria vir na empresa conversar com os donos, devido a confiabilidade eu acho, algo assim. Aconteceu do próprio vendedor trazer o Prefeito (se participava de reuniões com a diretoria e agentes públicos para acertar compra de máquinas ou se a negociação era feita exclusivamente do vendedor com o agente público).

As declarações prestadas por CRISTINO EDISON BORDIN e HAMILTON JOSÉ COELHO, ambos colaboradores, indicam o pagamento de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) ao então Prefeito Municipal de SANTA TEREZINHA/SC, GENIR ANTONIO JUNCKES, e de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) a ADELIR CEOLIN, então Secretário de Obras do Município, para que estes procedessem o direcionamento do Processo de Licitação n. 35/2010, que, ao fim e ao cabo, sagrou a MANTOMAC vencedora do certame para aquisição de MOTONIVELADORA fabricada pela KOMATSU.

Vê-se que os réus e as testemunhas ouvidas em juízo confirmaram a documentação do pagamento de verba indevida a agentes públicos em planilha de custos, sob a rubrica "FRETE 3", de modo que a declaração prestada na seara extrajudicial por HAMILTON JOSÉ COELHO (falecido no curso da ação penal), responsável pela venda ao Município de SANTA TEREZINHA/SC de uma MOTONIVELADORA fabricada pela KOMATSU, e das declarações em juízo de CRISTINO EDISON BORDIN (que declarou ter acompanhado HAMILTON JOSÉ COELHO na ocasião em que foram entregues as verbas espúrias) encontram respaldo, inclusive no teor da planilha referente ao Município de SANTA TEREZINHA/SC encontrada no curso de busca e apreensão na residência de VITOR ANTONIO MODESTI em um *pendrive*.

Eis o teor da planilha extraída pela perícia oficial no pendrive apreendido na residência de VITOR ANTONIO MODESTI, também sócio da MANTOMAC:

TABELA VERBA EQUIPAMENTOS				
CLIENTE	PREFEITURA MUNICIPAL SANTA TEREZINHA		DATA VENDA:	19/02/2011
ENDEREÇO	RUA BRUNO PREZARNA, 154		ENDREÇO	SANTA TEREZINHA
CEP	88.199-909		UF	SC
CNPJ	05.951.323/0001-27		UF	SC
FONE	47 3563-0044		CONTATO	PREFEITO
EQUIPAMENTO	COMPRADO	LOCAL ENTREGA	SANTA TEREZINHA	
"N" NACIONAL	"N" IMPORTADO	OBS		
VENDEDOR	MANTOMAC	Nº NF	410	
FILIAL		SÉRIE EQUIPAMENTO	021577	
CMA	FAB	BRM		
1	2	3		
CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:				
R\$ 80.000,00 - RECURSOS PROPRIOS				
R\$ 520.000,00 - FIANÇA PROPRIA - BIEE				
TRABEN				
DESCRIÇÃO	VALOR	TIPO DE FATURAMENTO: 2		
VALOR TOTAL DE VERBA	R\$ 616.000,00	1	2	
VALOR DE VENDA	R\$ 616.000,00			
JUNOS VENDA				
VALOR NOTA FISCAL KOMATSU	R\$ 477.800,00			
VALOR NF VENDA MANTOMAC EQUIPAMENTO	R\$ 616.000,00			
COMPLEMENTO ICMS PECAS	R\$			
TOTAL DEALER NET	R\$ 477.800,00			
VALOR NET EQUIPAMENTO	R\$ 477.800,00			
OPCIONAL 1	R\$ 2.000,00			
OPCIONAL 2				
OPCIONAL 3	SEPARADO			
OPCIONAL 4	SEPARADO			
JUNOS KOMATSU	R\$			
JUNOS BANCO				
NOTA DE COMISSÃO KOMATSU	R\$			
DEFERENÇA PIS E COFINS KOMATSU	R\$			
DEFERENÇA ICMS KOMATSU	R\$			
DEFERENÇA ICMS MANTOMAC	R\$ 16.354,00			
IB	1,50%	R\$	9.150,00	
IB NF COMISSÃO	1,50%	R\$		
PIS	1,65%	R\$		
COFINS	7,60%	R\$		
ISS	2%	R\$		
ISS NF COMISSÃO	2%	R\$		
COMISSÃO DE VENDEDOR	1,00%	R\$	6.750,00	
COMISSÃO GERENTE MATRIZ		R\$	1.150,00	
COMISSÃO GERENTE FAB		R\$		
COMISSÃO GERENTE BMS		R\$	575,00	
COMISSÃO BMS SC		R\$	115,00	
COMISSÃO ASSM		R\$	2.875,00	
COMISSÃO DIRENTES		R\$	10.845,00	
COMISSÃO VENDA		R\$		
OPCIONAL 1		R\$		
OPCIONAL 2		R\$		
OPCIONAL 3		R\$		
OPCIONAL SEM ICMS		R\$		
OPCIONAL SEM ICMS		R\$	6.425,00	
FRETE 1		R\$	3.000,00	
FRETE 2		R\$	36.000,00	
FRETE 3		R\$	755,73	
SEGURDO		R\$	50,00	
BONEFICANETAS		R\$		
ENVIO DE DOCUMENTOS		R\$		

Verifica-se a presença da rubrica "FRETE3", no valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais), desembolsados pela MANTOMAC para suportar a verba espúria paga ao então Prefeito Municipal de SANTA TEREZINHA/SC, GENIR ANTONIO JUNCKES, e ao então Secretário de Obras do Município, ADELIR CEOLIN, conforme declarado por HAMILTON JOSÉ COELHO e CRISTINO EDISON BORDIN e corroborado por VALDIR MORATELLI (evento 479, VÍDEO2), PEDRO MARCHI (evento 479, VÍDEO2), ONEIDES FABIANI (evento 479, VÍDEO2), bem como pelos depoimentos de OSMAR ANTONIO MAZUTTI, ADELICIO MORATELLI e RODRIGO ANTÔNIO CHINI (evento 389, VÍDEO2 a evento 389, VÍDEO5).

Portanto, não é apenas a colaboração premiada de HAMILTON JOSÉ COELHO que sustenta a condenação; são todos os depoimentos prestados em juízo, inclusive por funcionários que não foram processados tampouco firmaram termo de colaboração premiada, que indicam a presença de esquema criminoso na compra e venda da "linha amarela"

(máquinas pesadas) por municípios catarinenses mediante o direcionamento da licitação com a inserção de características muito específicas do objeto licitado, a ponto de excluir a concorrência, e mediante o pagamento de vantagem indevida (a tal propina) ao agente público responsável pela operacionalização do ilícito no âmbito do município.

Além dessa confirmação do *modus operandi*, chama a atenção as declarações firmes prestadas pelo réu e colaborador premiado ONEIDES FABIANI, que ocupou o cargo de gerente comercial da MANTOMAC, no sentido de que a regra era a exigência de verba espúria pelos agentes públicos (seja prefeito, vice-prefeito ou secretário municipal) para o fim de adjudicar o maquinário oferecido pela MANTOMAC, o que era perfectibilizado com o direcionamento fraudulento da licitação. E mais, esse declarante revelou que em raríssimos casos o agente público não solicitava propina para escolher pela comprar de determinado maquinário, sendo conhecida a prática ilícita pelos concorrentes.

Outro ponto que chama a atenção nas declarações prestadas em juízo por ONEIDES FABIANI, CRISTINO EDISON BORDIN, PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI é o pagamento da verba espúria combinada em espécie (em dinheiro "vivo") após a liquidação do contrato administrativo e mediante o saque em conta bancária da empresa e acondicionamento em envelope para entrega ao agente público. Esse era o *modus operandi* realizado para o pagamento da propina, e vem a reforçar as declarações feitas por HAMILTON JOSÉ COELHO em seu termo de colaboração premiado.

Não fosse todos esses indícios, o colaborador premiado CRISTINO EDISON BORDIN declarou em juízo detalhes da entrega da propina em mãos do apelante GENIR ANTONIO JUNCKES, no Parque de Exposição do Município, oportunidade em que o declarante, a bordo de um veículo VW/Polo, encostou ao lado do automóvel em que se encontrava GENIR ANTONIO JUNCKES e HAMILTON JOSÉ COELHO, sem desembarcar do veículo, pela janela, entregou o número ilícito ajustado previamente, qual seja: R\$ 30.000,00 (trinta mil reais). Além disso, esse declarante informou que HAMILTON JOSÉ COELHO, nesse mesmo dia,

foi sozinho procurar o então Secretário de Obras do Município, ADELIR CEOLIN, para lhe entregar o valor combinado (R\$ 5.000,00), porém não o encontrou. Relatou, então, que ADELIR CEOLIN determinou que HAMILTON JOSÉ COELHO entregasse a verba espúria para sua esposa. Por fim, esse declarante ainda destacou que ADELIR CEOLIN se queixou da falta de R\$ 500,00 (quinhentos reais), tendo telefonado para a sede da MANTOMAC para tratar do assunto com HAMILTON JOSÉ COELHO. Este, segundo CRISTINO EDISON BORDIN, para não se incomodar, resolveu pagar do próprio bolso a verba reclamada a ADELIR CEOLIN, que retirou o valor na sede da empresa.

É nesse contexto que as declarações dos colaboradores premiados devem ser recebidas como verossímeis e, associadas as demais provas (objeto do edital que excluía a possibilidade de outras fornecedoras se qualificarem para o certame, planilhas contendo valores pagos a título de propina, declaração do *modus operandi* dos negócios da MANTOMAC confirmado por vendedores, coordenadores e pelos próprios sócios, descrição do local e do modo em que a propina foi entregue e demais circunstâncias, como o apelido de ADELIR CEOLIN, conhecido por "ADE"), autorizam as condenações de GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN nos exatos termos da sentença impugnada.

Por fim, merece salientar que *"a frustração do caráter competitivo de uma licitação ocorre com a inclusão de cláusulas restritivas sem justificativa adequada, direcionando o resultado para uma empresa específica, configurando o crime previsto no art. 90 da Lei nº 8.666/93. A jurisprudência é clara ao afirmar que o crime de fraude à licitação é formal, dispensando a comprovação de prejuízo à administração ou de vantagem efetiva à empresa"* (AgRg no AREsp n. 2.586.512/PR, relatora Ministra Daniela Teixeira, Quinta Turma, j. em 4.11.2024, DJe de 6.11.2024).

Desse modo, reputa-se que a acusação se desincumbiu satisfatoriamente dos ônus de prova que lhe competia, comprovando a autoria e a materialidade dos fatos delitivos, de modo a autorizar o édito condenatório ora combatido.

Não tem cabimento, portanto, aplicar-se a máxima in dubio pro reo no caso concreto, uma vez que não há dúvida razoável sobre a existência dos fatos criminosos e seus autores.

#### **4.1 Readequação de ofício pelo Tribunal do regime de cumprimento das penas de detenção e reclusão aplicadas a ADELIR CEOLIN**

Com relação à soma de penas decorrentes das reprimendas de reclusão e detenção, apesar de a defesa técnica de **ADELIR CEOLIN** não ter expressamente se insurgido, cabe modificação *ex officio*, pelo Tribunal, já que se verifica manifesta ilegalidade nesse trecho da sentença.

Não obstante meu entendimento pessoal, de que "*as reprimendas de reclusão e de detenção devem ser somadas para fins de unificação da pena, haja vista que ambas são modalidades de pena privativa de liberdade e, portanto, configuram sanções de mesma espécie. Precedentes do STF e desta Corte Superior de Justiça*" (HC 484.690/SC, Rel. Ministro RIBEIRO DANTAS, QUINTA TURMA, julgado em 30/05/2019, DJe 04/06/2019). (AgRg no HC 490.557/PR, Rel. Min. Jorge Mussi, Quinta Turma, j. em 18.6.2019, DJe 2.8.2019), constata-se que os demais integrantes desta Egrégia Câmara entendem que as penas de reclusão e detenção não podem ser somadas para fins de estabelecimento do regime inicial de cumprimento de pena, conforme voto divergente do Exmo. Sr. Des. Zanini Fornerolli, em processo da minha relatoria, do qual se extrai:

*Isso porque, no tocante ao parcial provimento do recurso da acusação, por coerência a julgado recente por mim relatado no Segundo Grupo de Câmaras de Direito Criminal, entendo que as penas de reclusão e detenção não podem ser somadas para fins de estabelecimento do regime inicial de cumprimento de pena (vide: RvCr n. 5055303-02.2022.8.24.0000, Segundo Grupo de Direito Criminal, j. 30-11-2022).*

*Tal posição decorre de julgado igualmente recente do Segundo Grupo, onde restou assentado por unanimidade que "é vedada, na sentença condenatória, a soma das penas de reclusão e detenção, a fim de fixar regime inicial de resgate mais grave" (nesse sentido: TJSC, RvCr n.*

5027274-39.2022.8.24.0000, rel. Des. Luiz Cesar Schweitzer, Segundo Grupo de Direito Criminal, j. 26-10-2022).

*Com efeito, ao estudar a temática, cheguei a conclusão que a posição do STJ é da seguinte forma: (1) na sentença condenatória, é vedada a soma de penas de reclusão e detenção para fins de fixação de regime inicial mais gravoso, devendo "ser aplicado o regime correspondente para cada um dos crimes, nos termos dos arts. 69 e 76 do Código Penal e, não, o art. 111 da Lei de Execução Penal - LEP" (vide: AgRg no REsp n. 1.935.456/GO, relator Ministro Joel Ilan Paciornik, Quinta Turma, j. em 24/5/2022); (2) por outro lado, em se tratando de execução penal, as "reprimendas de reclusão e de detenção devem ser somadas para fins de unificação da pena, haja vista que ambas são modalidades de pena privativa de liberdade e, portanto, configuram sanções de mesma espécie" (AgRg no HC n. 538.896/ES, Ministro Ribeiro Dantas, Quinta Turma, julgado em 18/2/2020).*

*Ou seja, há clara distinção de momentos onde pode ocorrer a soma de penas de detenção e reclusão: se no processo de conhecimento, não é possível; havendo soma de condenações distintas, autorizado está o juízo da execução.*

*O STJ inclusive possui um julgado que bem esclarece a situação, assentando que, "a teor do art. 111 da Lei n. 7.210/1984, na unificação das penas, devem ser consideradas cumulativamente tanto as reprimendas de reclusão quanto as de detenção para efeito de fixação do regime prisional, porquanto constituem penas de mesma espécie, ou seja, ambas são penas privativas de liberdade. No caso, tratando-se de fixação de regime inicial de cumprimento da pena, deve ser aplicado o regime correspondente para cada um dos crimes, pois aplica-se o disposto nos arts. 69 e 76 do CP e, não, o art. 111 da Lei de Execução Penal, que cuida da hipótese de unificação das penas na execução" (AgRg no REsp n. 1.939.600/GO, rel. Min. Reynaldo Soares da Fonseca, Quinta Turma, j. em 22.6.2021) (Apelação criminal n. 0000606-10.2016.8.24.0071, j. em 02.02.2023).*

Nesse sentido, aplicando o princípio da colegialidade, adota-se o entendimento majoritário desta Corte no sentido de que não deve ser somadas as penas de detenção e reclusão, na sentença, para fins de fixação do regime de cumprimento da pena.

Por conseguinte, o apelante ADELIR CEOLIN deve cumprir as seguintes penas: 2 anos e 4 meses de reclusão e 3 anos, 1 mes e 10 dias de detenção, ambas a serem cumpridas em regime aberto (art. 33, § 2º, "c", do Código Penal).

Nessa situação, "*quando há circunstância judicial considerada em desfavor do réu, não há como conceder o benefício da substituição da pena privativa de liberdade pela restritiva de direitos, à luz do disposto no art. 44, inciso III, do Código Penal*" (HC 217.567/RJ, Rel. Min. LAURITA VAZ, Quinta Turma, DJe 25/06/2012).

Inviável a suspensão condicional da pena, pois cada uma das condenações superou o limite máxima de 2 anos (art. 77, "caput", do Código Penal).

As demais cominações dispostas em sentença devem ser mantidas.

## **5 Apelação criminal interposta por PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI**

### *5.1 Prejudicial de mérito - prescrição da pretensão punitiva estatal - extinção da punibilidade de VALDIR MORATELLI e PEDRO MARCHI*

A defesa técnica dos réus PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI suscitou a ocorrência de prescrição da pretensão punitiva estatal, indicando que o delito pelo qual foram condenados comina pena máxima em abstrato de 12 anos, de modo que a prescrição da pretensão punitiva ocorreria em 16 anos, reduzida à metade, por conta de os réus terem completado 70 anos no curso da instrução processual.

Todavia, razão não lhe assiste, antecipe-se.

Como visto, os apelantes PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI foram condenados ao cumprimento de pena privativa de liberdade de 2 anos, 2 meses e 20 dias de reclusão, por infração ao art. 1º, inc. I, do Decreto-Lei n. 201/1967, por sentença recorrível apenas pelas defesas, publicada em 20.9.2023. Ou seja, houve o trânsito em julgado para a acusação.

Nesse caso, aplica-se a regra da prescrição da pretensão punitiva estatal na forma retroativa, que constitui exceção à forma de contagem de tempo estabelecida no art. 109, uma vez que deve ser considerada com base na pena concreta.

Partindo-se da pena concreta aplicada aos apelantes PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI e com vista ao preconizado no art. 109, inc. IV ("*em oito anos, se o máximo da pena é superior a dois anos e não excede a quatro*"), c/c art. 115 ("*São reduzidos de metade os prazos de prescrição quando o criminoso era, ao tempo do crime, menor de 21 (vinte e um) anos, ou, na data da sentença, maior de 70 (setenta) anos*"), ambos do Código Penal, verifica-se que o prazo prescricional no caso é de 4 anos.

No entanto, ao contrário da posição defendida pelo apelante, "*o reconhecimento da prescrição entre a data do fato e o recebimento da denúncia, baseando-se na pena em concreto, somente é possível quanto a fatos ocorridos antes de 5/5/2010, pois a nova redação dada pela Lei n. 12.234 ao § 1º do art. 110 do CP veda expressamente o reconhecimento da prescrição que tem por marco inicial a data anterior à da denúncia ou queixa (ut, (EDcl nos EDcl nos EDcl no AgRg no RE no AgRg nos EAREsp 680.850/RJ, Rel. Ministro HUMBERTO MARTINS, Corte Especial, DJe 25/05/2018)*" (EDcl no AgRg no REsp n. 1.860.031/SC, relator Ministro REYNALDO SOARES DA FONSECA, Quinta Turma, julgado em 4.8.2020, DJe 13.8.2020 e AgRg nos EDcl no AREsp n. 735.815/SP, relator Ministro ANTONIO SALDANHA PALHEIRO, Sexta Turma, julgado em 16.3.2021, DJe de 24.3.2021).

Logo, aplica-se ao caso concreto o prazo prescricional de 4 anos, que não se implementou entre o recebimento da denúncia (em 18.9.2020) e a publicação da sentença condenatória (20.9.2023).

Inviável o reconhecimento da prescrição da pretensão punitiva estatal e a extinção da punibilidade de VALDIR MORATELLI e PEDRO MARCHI.

Rejeita-se, portanto, a preliminar.

## 5.2 Mérito - dosimetria da pena

No mérito, a defesa técnica dos apelantes PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI postula a reforma da sentença no tópico da aplicação da pena, mais especificamente no desvalor dos vetores culpabilidade e consequências do crime, na primeira fase.

Assim os apelantes fundamentaram:

*[...] o fato de os apelantes terem direcionado sua atuação empresarial para fraudar licitações de máquinas por todo o Estado não constitui fundamento idôneo a autorizar maior apenação na primeira etapa da dosimetria, pois restou comprovado da investigação desenvolvida na Fase 3 da denominada “Operação Patrola” e, ainda, das informações trazidas pelos colaboradores da empresa Mantomac (acordo de colaboração premiada celebrado entre o Ministério Público Estadual e estes apelantes e outros - quando foi exposto com detalhes um complexo esquema criminoso, envolvendo direcionamento de licitações, pagamento de propinas e superfaturamento na aquisição de máquinas pesadas em diversos municípios de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul), estes apelantes, para “sobreviver” no ramo de máquinas, tinham que se sujeitar a participar de esquema de pagamento de propinas para agentes públicos, sob pena de perderem o negócio para outra empresa que se sujeitasse a participar do esquema. Em resumo: ou vendia com pagamento de propina, ou não vendia*

Em sentença, o Juízo *a quo* fundamentou o incremento da pena-base nos seguintes termos:

*A culpabilidade, entendida aqui como o grau de reprovabilidade da conduta, deve ser especialmente negativada, visto que o Réu direcionou sua atuação empresarial para fraudar licitações de máquinas por todo o Estado de Santa Catarina, sendo que, para isso, pagava propina para agentes públicos do primeiro escalão, cooptando-os para a prática criminosa; não possui antecedentes; sua conduta social e personalidade são normais, pelo apurado a motivação do crime, as circunstâncias e as consequências foram normais à espécie; não há que se falar em comportamento da vítima.*

Sabe-se que a circunstância judicial da culpabilidade pode ser compreendida como a maior ou menor censurabilidade do comportamento do agente, a maior ou

menor reprovabilidade da conduta praticada. Sendo assim, na análise dessa circunstância deve-se "*aferir o maior ou menor índice de reprovabilidade do agente pelo fato criminoso praticado, não só em razão de suas condições pessoais, como também em vista da situação de fato em que ocorreu a indigitada prática delituosa, sempre levando em conta a conduta que era exigível do agente, na situação em que o fato ocorreu*" (DELMANTO, Celso. Código Penal Comentado. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 273).

Nesse norte, reputa-se que a fundamentação apresentada pelo Juízo sentenciante se reveste de idoneidade e proporcionalidade, sendo válida a exasperação desse vetor com base em fato concreto extraído da prova produzida - e confessada pelos apelantes - nos autos. Ora, o fato de os apelantes, cada qual na medida de sua competência, dirigirem a atuação empresarial e profissional com base em estratagema e meios ilícitos para vender seus produtos para entes públicos, utilizando-se de direcionamento de edital de licitação e pagamento de verba indevida a agentes públicos revela a necessidade de maior censura na aplicação da pena. Como visto da prova dos autos, não se tratou de caso isolado. A regra, sabida e aceita pelos apelantes, era oferecer seu produto a agentes públicos ocupantes de cargos de cúpula, indicando o pagamento de verba espúria, caso vencesse o processo de licitação, que era previamente direcionado, com a inserção de características no edital que somente o produto oferecido pelos apelantes dispunham.

Isso vale tanto para os sócios administradores da MANTOMAC quanto para os gerentes e vendedores, na medida em que estes tinham pleno conhecimento do esquema criminoso engendrado e, por livre e espontânea vontade, aderiram ao esquema criminoso, empregando esforços para fazê-lo funcionar, gerando sabido prejuízo ao erário. Afinal, por certo quanto mais fossem as vendas nesse modelo, maior seriam as bonificações. Se não fosse vantajoso do ponto de vista financeiro para todos os envolvidos, não há dúvida que os participantes teriam desistido, sobretudo pelo risco assumido de sofrerem os custos da responsabilização criminal. Ora, o vendedor que se dispõe a integrar esquema criminoso, seduzindo agentes públicos mediante o pagamento de vantagem

indevida, tem pleno conhecimento da ilicitude da conduta e, dentro de seu livre arbítrio, tem capacidade de não aceitar o emprego ou dele se desligar.

Portanto, o desvalor ao vetor culpabilidade foi devidamente aplicado e deve ser mantido em relação aos apelantes, pois fundamentado em fato concreto verificado nos autos da presente ação penal.

Doutro norte, a defesa técnica dos apelantes questiona o incremento da pena basilar no tocante ao vetor "consequências do crime", justificando que "*não há nos autos informações da movimentação financeira da Prefeitura Municipal de Santa Terezinha para considerar o valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) como considerável valor desviado*".

O Juízo *a quo* considerou o valor desviado, ou seja, que foi retirado dos cofres públicos do Município pelo esquema criminoso envolvendo agentes políticos e sócios e prepostos da empresa MANTOMAC mediante a frustração do caráter competitivo da licitação.

Ora, não há necessidade de conhecimento dos fundos administrados pelo erário Municipal para se reconhecer que R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) representa valor significativo para um pequeno município Catarinense com população total de 8.767 habitantes (Censo IBGE/2010).

Ademais, o Superior Tribunal de Justiça considera idôneo a exasperação das pena base, em razão do desvalor do vetor "consequências do crime", com fundamento no *quantum* desviado do Município, a saber:

*PENAL. AGRAVO REGIMENTAL NOS EMBARGOS DE DECLARAÇÃO NO HABEAS CORPUS. DECRETO-LEI N. 201/1967. ART. 89 DA LEI N. 8.666/1993. DOSIMETRIA. PENA-BASE. CONSEQUÊNCIAS DO CRIME. MOTIVAÇÃO CONCRETA DECLINADA. AGRAVO DESPROVIDO.*

*1. A individualização da pena é submetida aos elementos de convicção judicial acerca das circunstâncias do crime, cabendo às Cortes Superiores apenas o controle da legalidade e da constitucionalidade dos critérios empregados, a fim de evitar eventuais arbitrariedade.*

*2. Nos termos do reconhecido pelas instâncias ordinárias,*

*o montante do prejuízo suportado pelo erário e do valores desviados ilicitamente permite a exasperação das básicas dos delitos do art. 1, inciso I, do Decreto-Lei n. 201/1967 e do art. 89 da Lei n. 8.666/1993.*

3. Agravo desprovido (AgRg nos EDcl no HC n. 924.380/PB, relator Ministro Ribeiro Dantas, Quinta Turma, j. em 16.10.2024, DJe de 23.10.2024).

Portanto, não merece provimento o recurso interposto pelos apelantes PEDRO MARCHI e VALDIR MORATELLI nesse ponto.

### *5.3 Reparação de danos (art. 387, inc. IV, do Código de Processo Penal)*

Por outro lado, a defesa técnica dos apelantes não se conformou com a imposição da obrigação de reparar os danos, no valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais), argumentando que *"a empresa Mantomac, seus diretores, gerentes comerciais e vendedores celebraram 'Acordo de Colaboração Premiada' com o Ministério Público de Santa Catarina no curso da 3ª Fase da 'Operação Patrola', cujo termo previu o pagamento de R\$ 5.226.776,84 (cinco milhões, duzentos e vinte e seis mil, setecentos e setenta e seis reais e oitenta e quatro centavos), cujas parcelas foram depositadas em conta judicial vinculada aos Autos n. 0000314-25.2016.8.24.0071, da Comarca de Tangará"*.

Ao examinar os termos de colaboração homologados pelo Juízo, observa-se que os colaboradores, cada qual, se comprometeu a pagar R\$ 5.226.776,84 *(cinco milhões, duzentos e vinte e seis mil, setecentos e setenta e seis reais e oitenta e quatro centavos)* a título de indenização civil mínima, a ser repartida tal verba entre os Municípios constantes no Adendo 01.

Por sua vez, o Ministério Público, ao formular a denúncia, requereu a condenação dos réus, ora apelantes, ao pagamento de indenização mínima para reparação de danos, no valor de R\$ 50 (cinquenta mil reais), conforme se observa abaixo (**evento 1, PET1**):

c) seja, ao final, julgada procedente a denúncia com a condenação dos denunciados nas sanções dos delitos a si imputados, além do pagamento do valor mínimo de indenização (art. 387, IV, CPP) consistentes no prejuízo sofrido pela Administração Pública lesada no valor mínimo R\$ 156.868,52 (cento e cinquenta e sete mil, oitocentos e sessenta e oito reais e cinquenta e dois centavos) <sup>7</sup>.

No caso concreto, não há falar em *bis in idem* com relação à condenação ao pagamento de indenização mínima para reparação dos danos, pois o acordo de delação premiada previu tão somente a soma de verbas espúrias pagas a agentes públicos, o que é claramente insuficiente para reparar os danos no caso do Município de SANTA TEREZINHA/SC.

Ora, o Município de SANTA TEREZINHA desembolsou efetivamente R\$ 610.000,00 (seiscentos e dez mil reais) para aquisição de uma MOTONIVELADORA, fabricada pela KOMATSU, cujo preço de mercado à época girava em torno de R\$ 515.000,00 (quinhentos e quinze mil reais), conforme prova contida nos autos. Significa dizer que, mesmo se considerando a necessidade de fixação de preço acima do praticado na iniciativa privada, por conta da natural burocracia necessária ao processo de licitação, ainda assim se verifica possível superfaturamento, uma vez que a diferença entre o preço negociado com a iniciativa privada e o Município, no caso, beirou os R\$ 95.000,00, o que claramente indica excesso desproporcional.

É o que se depreende de pesquisa de preço à época da MOTONIVELADORA comercializada no mercado privado (**evento 7, INF1078 a evento 7, INF1080**):

ESCAVATER TERRAPLENAGEM LTDA EPP	GD555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU GD555-3	R\$ 490.000,00	12/08/10
PLANATERRA TERRAPLENAGEM E PAVIMENTACAO LTDA	GD555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU GD555-3	R\$ 488.505,75	27/01/11
PLANATERRA TERRAPLENAGEM E PAVIMENTACAO LTDA	GD555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU GD555-3	R\$ 488.505,75	27/01/11
MARCOS PAULO CASSOL E CIA LTDA	GD555-3	MOTONIVELADORA KOMATSU GD555-3	R\$ 545.000,00	25/07/11

Vale lembrar que esses documentos compõe a ação penal desde o início e, portanto, foram submetidos ao crivo do contraditório e da ampla defesa, não tendo os réus impugnados esses valores e dados.

Merece destacar que essa questão da indenização ajustada em termo de colaboração premiada já foi objeto de aprofundado exame em sede de Repercussão Geral, pelo Supremo Tribunal Federal, no Tema 1043, que assim dispõe:

*É constitucional a utilização da colaboração premiada, nos termos da Lei 12.850/2013, no âmbito civil, em ação civil pública por ato de improbidade administrativa movida pelo Ministério Público, observando-se as seguintes diretrizes: (1) Realizado o acordo de colaboração premiada, serão remetidos ao juiz, para análise, o respectivo termo, as declarações do colaborador e cópia da investigação, devendo o juiz ouvir sigilosamente o colaborador, acompanhado de seu defensor; oportunidade em que analisará os seguintes aspectos na homologação: regularidade, legalidade e voluntariedade da manifestação de vontade, especialmente nos casos em que o colaborador está ou esteve sob efeito de medidas cautelares, nos termos dos §§ 6º e 7º do artigo 4º da referida Lei 12.850/2013; (2) As declarações do agente colaborador, desacompanhadas de outros elementos de prova, são insuficientes para o início da ação civil por ato de improbidade; (3) **A obrigação de ressarcimento do dano causado ao erário pelo agente colaborador deve ser integral, não podendo ser objeto de transação ou acordo, sendo válida a negociação em torno do modo e das condições para a indenização;** (4) O acordo de colaboração deve ser celebrado pelo Ministério Público, com a interveniência da pessoa jurídica interessada e devidamente homologado pela autoridade judicial; (5) Os acordos já firmados somente pelo Ministério Público ficam preservados até a data deste julgamento, desde que haja previsão de total ressarcimento do dano, tenham sido devidamente homologados em Juízo e regularmente cumpridos pelo beneficiado (sem destaque no original).*

Nas palavras do Ministro do Supremo Tribunal Federal GILMAR MENDES, "a interpretação constitucionalmente adequada de acordo de colaboração premiada que contenha cláusula indenizatória não comporta a limitação do montante ou a exclusão da responsabilidade solidária pela reparação integral do dano ao erário" (Rcl 53.876/PR, 2ª Turma, j. 14.10.2024).

Nesse sentido, tal como previsto em sentença, mostrou-se lícita a fixação de indenização mínima pelos danos causados ao Município de SANTA TEREZINHA, para além da verba já estipulada no acordo de colaboração premiada, pois o prejuízo ao erário do Município superou a parcela destinada pelo acordo de colaboração premiada.

Ademais, o Juízo sentenciante não deixou de observar os termos dos acordos de colaboração premiada firmados com os apelantes, porquanto essa verba estabelecida

se direcionou a todos os municípios lesados, sendo, como dito, insuficiente para, se analisado caso a caso, reparar os danos civil de cada um dos municípios, especialmente no caso de SANTA TEREZINHA/SC, onde, como visto acima, há visível discrepância entre preço negociado com a iniciativa privada e o Município.

Por isso mesmo, a fixação de indenização, na forma do art. 387, inc. IV, do CPP, em sentença, no valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) não se mostra indevida tampouco desproporcional. E ainda assim cabe espaço para discutir a cobrança do efetivo prejuízo em ação civil própria, como já está ocorrendo em alguns casos dessa mesma Operação, enfatize-se.

Por outro lado, cumpre esclarecer que o momento de o Juízo verificar o conteúdo da colaboração premiada homologada, isto é, o mérito do acordo, é por ocasião da sentença, conforme já definido pelos Tribunais Superiores. Assim, tratando-se de indenização mínima para reparação dos danos, pode ocorrer o ajuste tanto no acordo de colaboração premiada quanto a fixação por sentença condenatória criminal, desde que não seja ultrapassado o efetivo prejuízo mensurável desde logo, sob pena de enriquecimento ilícito.

Portanto, havendo pedido deduzido pelo Ministério Público na exordial acusatória e não detectada a ocorrência de *bis in idem*, deve ser mantida a condenação no valor de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) a título de indenização mínima pelo dano causado ao erário.

## **6 Apelação criminal interposta por ONEIDES FABIANI**

A defesa técnica de ONEIDES FABIANI, nas razões de apelação, requereu o provimento do recurso, "*a fim de, reformando a sentença, garantir o regime aberto de cumprimento da pena privativa de liberdade, bem como para afastar a reparação civil ao erário público, em razão dos termos do Acordo de Colaboração Premiada*".

Sucedo que, em relação ao regime aberto, a sentença já fixou esse regime, não havendo interesse recursal a respeito.

Quanto à reparação mínima dos danos causados pela infração penal, a sentença estabeleceu que os termos do acordo de colaboração premiada devem ser observados. Sendo assim, observa-se do pactuado que não se fixou valor a título de reparação mínima dos danos, conforme cláusula abaixo:

§3º. Deixa-se de estipular valor a título de indenização civil mínima (art. 381, IV, CPP) pelos danos ocasionados pelas condutas praticadas pelo colaborador, uma vez que referida sanção será buscada dos representantes legais das pessoas jurídicas beneficiadas e outros responsáveis.

Desse modo, o recurso não deve ser conhecido quanto ao regime de cumprimento da pena e desprovido no tocante à reparação mínima dos danos causados pela infração penal.

## 7 Dispositivo

Ante o exposto, voto no sentido de conhecer integralmente os recursos interpostos por PEDRO MARCHI, VALDIR MORATELLI, GENIR ANTONIO JUNCKES e ADELIR CEOLIN, e, em parte o interposto por ONEIDES FABIANI, porém, no mérito, negar-lhes provimento. De ofício, readequa-se o regime de cumprimento da pena de ADELIR CEOLIN, fixando o cumprimento das reprimendas de detenção e reclusão, cada qual em regime aberto.

---

Documento eletrônico assinado por **ALEXANDRE DIVANENKO, Desembargador**, na forma do artigo 1º, inciso III, da Lei 11.419, de 19 de dezembro de 2006. A conferência da **autenticidade do documento** está disponível no endereço eletrônico <https://eproc2g.tjsc.jus.br/eproc/verifica.php>, mediante o preenchimento do código verificador **5866550v67** e do código CRC **80c2840b**.

Informações adicionais da assinatura:  
Signatário (a): ALEXANDRE DIVANENKO  
Data e Hora: 16/04/2025, às 15:37:02

---

0900012-63.2019.8.24.0071

5866550.V67