

# Relatório de Auditoria Anual de Contas



Secretaria Federal de Controle Interno

## **Unidade Auditada: SEBRAE/AL**

Exercício: 2015

Município: Maceió - AL

Relatório nº: 201601870

UCI Executora: CONTROLADORIA REGIONAL DA UNIÃO NO ESTADO DE ALAGOAS

---

## **Análise Gerencial**

Senhor Chefe da CGU-Regional/AL,

Em atendimento à determinação contida na Ordem de Serviço nº 201601870, e consoante o estabelecido na Seção III, Capítulo VII da Instrução Normativa SFC nº 1, de 6/4/2001, apresentamos os resultados dos exames realizados sobre a prestação de contas anual apresentada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Alagoas - Sebrae/AL.

### **1. Introdução**

Os trabalhos de campo foram realizados no período de 8 de junho de 2016 a 22 de junho 2016, por meio de testes, análises e consolidação de informações coletadas ao longo do exercício sob exame e a partir da apresentação do processo de contas pela unidade auditada, em estrita observância às normas de auditoria aplicáveis ao Serviço Público Federal.

Nenhuma restrição foi imposta à realização dos exames.

O Relatório de Auditoria encontra-se dividido em duas partes: Resultados dos Trabalhos, que contempla a síntese dos exames e as conclusões obtidas; e Achados de Auditoria, que contém o detalhamento das análises realizadas. Consistindo, assim, em subsídio ao julgamento das contas apresentadas pela Unidade ao Tribunal de Contas da União – TCU.

Registra-se que os Achados de Auditoria apresentados neste relatório foram estruturados por área examinada e organizados em títulos e subtítulos, respectivamente, segundo os assuntos com os quais se relacionam diretamente.



## 2. Resultados dos trabalhos

De acordo com os entendimentos firmados entre a Controladoria-Regional da União em Alagoas – CGU-R/AL e a Secretaria de Controle Externo de Alagoas do Tribunal de Contas da União – SECEX-AL/TCU acerca da definição de estratégias e do escopo da auditoria de gestão das unidades jurisdicionadas no Estado para o exercício sob exame, registrados em ata de reunião no dia 21 de janeiro de 2016, foram efetuadas as seguintes análises:

### 2.1 Avaliação da Conformidade das Peças

Com objetivo de avaliar a conformidade das peças do processo de contas do Sebrae/AL, conforme o disposto no art. 13 da IN/TCU nº 63/2010, foram consideradas as seguintes questões de auditoria:

- a) a unidade jurisdicionada elaborou todas as peças a ela atribuídas pelas normas do Tribunal de Contas da União para o exercício de referência?
- b) as peças contemplam os formatos e conteúdos obrigatórios nos termos da DN TCU nº 146/2015, da DN TCU nº 147/2015 e da Portaria-TCU nº 321/2015?

A metodologia aplicada pela equipe de auditoria consistiu na análise comparativa dos itens que compõem o Relatório de Gestão e as peças complementares com as informações coletadas durante o período execução dos trabalhos de campo.

A partir dos exames efetuados, foi verificado que a entidade elaborou todas as peças a ela atribuídas pelas normas do Tribunal de Contas da União para o exercício de 2015, exceto o parecer de auditoria interna, apresentando justificativa para tanto.

Deve-se destacar, ainda, que essas peças contêm os formatos e os conteúdos previstos na DN TCU nº 146/2015, DN TCU nº 147/2015 e na Portaria-TCU nº 321/2015.

Por fim, como dito, o Sebrae/AL deixou de apresentar o parecer da unidade de auditoria interna ou de auditor interno sobre a prestação de contas, sob os seguintes argumentos:

*“Após análise da Decisão Normativa do Tribunal de Contas da União nº 146 de 30 de setembro de 2015 – DN nº 146/2015 que dispõe acerca das unidades cujos dirigentes máximos devem apresentar relatório de gestão referente ao exercício de 2015, especificando a forma, os conteúdos e os prazos de apresentação, nos termos do art. 3º da Instrução Normativa TCU nº 63, de 1º de setembro de 2010 verificamos que a exigência prevista em um dos itens desta DN nº 147/2015 não se aplica ao SEBRAE.*

*A exigência de apresentação de **Parecer da Unidade de Auditoria Interna constante no item I do art. 6º da DN 146/2015**, não pode ser exigida deste Serviço Social Autônomo tendo em vista que à luz do próprio comando, a exigência refere-se a “Relatórios e Pareceres de Instâncias que devam se pronunciar sobre as contas ou sobre a gestão”, o que não é o caso desta Unidade de Auditoria.*



*Esse fato foi corroborado pelo Tribunal de Contas da União, cuja decisão proferida mediante acórdão 8512/2013 – 1ª Câmara, que julgou as contas do Sebrae Nacional do exercício de 2007, retirou a exigência de apresentação do referido parecer pela Unidade de Auditoria do Sebrae.”*

Em que pese a justificativa apresentada para a não entrega do parecer da unidade de Auditoria Interna, cumpre ressaltar que, conforme orientações contidas no sistema e-Contas, relativas ao tópico “Relatórios, Pareceres e declarações” deveria ter sido incluído o relatório da atividades da unidade de Auditoria Interna, o qual deveria expressar sobre o plano de auditoria, sua execução e resultados observados da atuação, além da opinião sobre aspectos relevantes da gestão da UPC estabelecidos no escopo definido pela própria unidade de auditoria, opinião expressa sobre a capacidade de os controles internos administrativos da UPC identificarem, evitarem e corrigirem falhas e irregularidades, bem como de minimizarem riscos relacionados aos processos relevantes para a consecução dos objetivos da UPC.

## **2.2 Avaliação da Gestão de Pessoas**

A avaliação da gestão de pessoas do Sebrae/AL concentrou-se nos seguintes tópicos da DN TCU nº 147/2015, anexo II, item 4:

- i) adequabilidade da força de trabalho da UPC frente às suas atribuições;
- ii) consistência dos controles internos administrativos relacionados à gestão de pessoas; e
- iii) tempestividade e qualidade dos registros pertinentes no sistema contábil e nos sistemas corporativos obrigatórios;

Os tópicos referentes às alíneas “b” (admissão, remuneração e outros) e “e” (identificação e tratamento das acumulações ilegais de cargos) do item 4 do anexo II da referida decisão normativa foram excluídos do escopo por meio de acordo firmado entre o TCU, a CGU e a Secretaria de Controle Interno - Ciset/Segov-PR.

Com relação à alínea “f”, referente às ações e iniciativas da UPC para substituição de terceirizados irregulares, não houve qualquer avaliação, haja vista que este subitem não se aplica à realidade do Sebrae/AL, onde a terceirização só é realizada para os serviços de portaria, vigilância, limpeza e demais atividades de apoio e manutenção (recepcionista, telefonista, copeiro, auxiliar de jardinagem, etc.)

No que concerne à adequabilidade da força de trabalho do Sebrae/AL frente aos seus objetivos estratégicos, pôde-se verificar que:

- 1) o dimensionamento do quadro de pessoal da instituição está vinculado ao seu planejamento plurianual – PPA, que é atualizado anualmente em função do orçamento, de alterações na estratégia e da quantidade de projetos e atividades de rotina a serem realizados.
- 2) o planejamento estratégico de pessoal – PEP emprega a metodologia de “tempos e movimentos”, de “parâmetros”, ou mista, a depender da natureza da unidade gestora (se mais orientada a projetos ou atividades), para cálculo da dimensão ótima em termos de pessoal, o qual se encontra segmentado entre os dois principais cargos existentes no Sebrae/AL, a saber: analistas técnicos e assistentes.

- 3) o PEP foi iniciado a partir do exercício de 2014 pela Unidade de Gestão de Pessoas do Sebrae/AL, tendo sido contratada, mediante procedimento licitatório, a empresa *Deloitte Touche Tohmatsu* para a realização dos trabalhos de consultoria e implantação da metodologia na organização.
- 4) os resultados da aplicação do PEP no exercício de 2015 indicaram que a força de trabalho do Sebrae/AL tem sido suficiente para o atingimento de suas metas estratégicas, havendo a necessidade apenas de pequenas modificações ou remanejamentos no interior de suas unidades de negócio, de articulação e áreas de apoio. O acompanhamento deste dimensionamento é uma rotina dentro da organização, o que constitui uma boa prática de gestão merecedora de destaque.
- 5) o efetivo de força de trabalho da UPC permaneceu praticamente inalterado ao longo do exercício de 2015.
- 6) cerca de 70% da força de trabalho do Sebrae/AL é relativa ao cargo de analista técnico. Mais de 60% dos ocupantes deste cargo possuem pós-graduação, o que indica uma alta qualificação acadêmica dos empregados da instituição.

Com relação à avaliação dos controles internos administrativos do Sebrae/AL na área de gestão de pessoas, foi disponibilizado à UPC um questionário de avaliação dos controles internos – QACI, elaborado pelo órgão central da CGU, em Brasília/DF, com base nos conceitos e terminologias constantes do GAO – *Government Accountability Office*, órgão de controle interno norte-americano, e no modelo de referência do COSO – *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*.

O questionário continha 20 perguntas, cada uma correspondendo a uma atividade de controle responsável por tratar os riscos das atividades relevantes relacionadas à gestão de pessoas. As respostas aos itens deveriam ser valoradas pelo gestor responsável dentro da seguinte escala: “0 – inexistência do controle”; “1 – controle em desenvolvimento”; “2 – controle existente, porém com falhas”; “3 – controle existente e sem detecção de falhas (em constante aperfeiçoamento)”. Para os itens em que a UPC se avaliou com pontuação “2” ou “3”, exigiu-se o envio de evidências documentais, as quais foram prontamente analisadas pela CGU com relação à sua pertinência, adequação e suficiência.

A avaliação encontrada pelo questionário é expressa em termos percentuais da pontuação máxima possível. A nota obtida pelo Sebrae/AL foi de 77,8% em sua autoavaliação e 75,9% na avaliação da CGU, o que indica, por conseguinte, um nível de maturidade dos controles internos aprimorado (na faixa entre 70 e 90% da pontuação máxima), segundo a escala empregada pelo TCU em seu Acórdão (Plenário) nº 568/2014.

Foram encontradas fragilidades em apenas três pontos, a saber: i) ausência de monitoramento de informações e indicadores sobre disponibilidade de força de trabalho; ii) inexistência de processo sucessório para posições de liderança; e iii) inexistência de verificação rotineira da conformidade dos atos de pessoal com a legislação.

No que se refere à alínea “d” do item 4, anexo II da DN TCU nº 147/2015 (tempestividade e qualidade dos registros pertinentes nos sistemas corporativos), tal verificação se deu no interior da avaliação dos controles internos administrativos, tendo sido examinado, inclusive, o sistema de gestão de pessoas – SGP do Sebrae/AL, por meio de acesso eletrônico identificado com consulta irrestrita. Não houve constatação de irregularidades quanto a este ponto.

## **2.3 Avaliação dos Controles Internos Administrativos**

A avaliação dos controles internos administrativos teve por objetivo avaliar a qualidade e suficiência dos controles instituídos pela UPC com vistas a garantir o alcance de seus objetivos estratégicos, considerando os seguintes componentes do sistema de controles internos: a) ambiente de controle; b) avaliação de risco; c) atividades de controle; d) informação e comunicação; e) monitoramento.

Para tanto, foi disponibilizado à UPC um questionário de avaliação dos controles internos contendo 30 perguntas. A avaliação encontrada pelo questionário é expressa em termos percentuais da pontuação máxima possível. A nota obtida pelo Sebrae/AL foi de 94% em sua autoavaliação e 71% na avaliação da CGU, o que indica, por conseguinte, um nível de maturidade dos controles internos aprimorado (na faixa entre 70 e 90% da pontuação máxima), segundo a escala empregada pelo TCU em seu Acórdão (Plenário) nº 568/2014.

As principais fragilidades encontradas foram: i) comissão de ética formalmente instituída, mas sem qualquer atividade ao longo do exercício de 2015 (sequer houve alguma reunião); ii) gestão dos riscos aos objetivos estratégicos ainda é uma iniciativa restrita ao âmbito das atividades da Unidade de Auditoria Interna (UAUD); iii) inexistência de ações de combate à fraude e corrupção; e iv) falta de clareza na compreensão quanto às responsabilidades sobre os controles internos.

Os principais pontos fortes detectados, por sua vez, foram: i) planejamento estratégico bem delimitado e amplamente divulgado; ii) estrutura organizacional alinhada ao planejamento estratégico; iii) ações de capacitação de pessoal orientadas ao cumprimento das metas; iv) frequente avaliação da gestão e dos controles internos por meio de auditorias da UAUD, dos órgãos de controle e de empresas privadas contratadas para este fim.

## **2.4 Avaliação da Regularidade dos Processos Licitatórios da UJ**

A fim de atender ao estabelecido pela Corte de Contas nesse item foram consideradas as seguintes questões de auditoria: (i) os processos licitatórios realizados na gestão 2015 foram regulares? (ii) os processos licitatórios e as contratações e aquisições feitas por inexigibilidade e dispensa de licitação foram regulares? (iii) os controles internos administrativos relacionados à atividade de compras e contratações estão instituídos de forma a mitigar os riscos?

Quanto à metodologia empregada pela equipe de auditoria, tem-se que os processos que compuseram a amostra foram selecionados utilizando-se os critérios de materialidade, relevância e risco.

Convém destacar que, em decorrência da ausência de critérios estatísticos quando da seleção da amostra, o resultado do exame limita-se ao escopo dos processos licitatórios analisados.

Os resultados das análises e montantes verificados estão consolidados nos quadros abaixo.

### **01 – Licitações - Geral**



Quantidade total de Processos Licitatórios*	Valor envolvido em 2015 (R\$)	Quantidade avaliada	Volume de recursos avaliados (R\$)	Quantidade em que foi detectada alguma irregularidade	Volume dos recursos em que foi detectada alguma irregularidade (R\$)**
19	R\$ 2.655.498,42	03	R\$ 1.859.270,52	00	R\$ 00,0

\*Quantidade de processos conforme planilha "Aquisições e Contratações 2015", disponibilizada pelo Sebrae/AL.

\*\*O valor mencionado corresponde ao total de aquisições e não indica necessariamente a existência de prejuízos

Os processos analisados foram os seguintes: Pregão Eletrônico nº 62/15, Concorrência nº 61/15 e Adesão à Ata de Registro de Preços nº 4/15. A seleção foi feita com base na materialidade e criticidade dos procedimentos. Da análise, não foram identificadas impropriedades e irregularidades.

## 02 – Dispensas de Licitação

Quantidade total de Dispensas*	Volume envolvido em 2015 (R\$)	Quantidade avaliada	Volume de recursos avaliados (R\$)	Quantidade em que foi detectada alguma irregularidade	Volume dos recursos em que foi detectada alguma irregularidade (R\$)**
287	R\$ 3.743.547,22	03	R\$ 1.234.483,42	00	R\$ 0,0

\* Quantidade de processos conforme planilha "Aquisições e Contratações 2015", disponibilizada pelo Sebrae/AL.

\*\*O valor mencionado na última linha corresponde ao total de aquisições e não indica necessariamente a existência de prejuízos.

Os processos analisados foram os seguintes: Dispensas nº 57/15, 29/15 e 173251. A seleção foi feita com base na materialidade e criticidade dos procedimentos. Da análise, não foram identificadas impropriedades e irregularidades.

## 03 – Inexigibilidades de Licitação

Quantidade total de Inexigibilidades*	Volume envolvido em 2015 (R\$)	Quantidade avaliada	Volume de recursos avaliados (R\$)	Quantidade em que foi detectada alguma irregularidade	Volume dos recursos em que foi detectada alguma irregularidade (R\$)**
28	R\$ 267.127,00	01	R\$ 229.927,00	00	0,0

\* Quantidade de processos conforme planilha "Aquisições e Contratações 2015", disponibilizada pelo Sebrae/AL.

\*\*O valor mencionado na última linha corresponde ao total de aquisições e não indica necessariamente a existência de prejuízos.

Como se observa, o Sebrae/AL realizou 28 procedimentos de inexigibilidade de licitação nas contratações do exercício de 2015, sendo que os valores da grande maioria foram fixados em R\$ 1.600,00. Sendo assim, a amostra selecionada e analisada durante os trabalhos de auditoria (Inexigibilidade nº 86/15) foi a que apresentou a maior materialidade. Desta análise, não foram identificadas irregularidades no procedimento.

Todavia, durante os trabalhos, observou-se que o Sebrae/AL, com fundamento no art. 43 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae, adotou o Sistema de Gestão de Credenciados – SGC, para contratação direta de instrutores e consultores e o Programa Sebraetec para contratação, também direta, de serviços que permitem o



acesso subsidiado de inovação e tecnologia às empresas demandantes (clientes do Sebrae/AL).

As despesas relacionadas a essa modalidade de contratação no ano de 2015 chegou ao montante de R\$ 16.224.752,00, o que representa cerca de 22,83% do total da receita da entidade naquele exercício.

Considerando, mais uma vez, a materialidade que envolve essa modalidade de contratação, bem como a sua criticidade, pois, como dito, tratam-se de contratações diretas, decidiu-se pela análise dos regulamentos que regem a matéria e dos procedimentos adotados para a efetivação da contratação.

Os resultados das análises e montantes verificados sobre essas espécies de contratação estão consolidados nos quadros abaixo.

#### 04 – Contratação de Credenciados

Quantidade total de Contratações*	Volume envolvido em 2015 (R\$)	Quantidade avaliada	Volume de recursos avaliados (R\$)	Quantidade em que foi detectada alguma irregularidade	Volume dos recursos em que foi detectada alguma irregularidade (R\$)**
4.497	R\$ 16.224.752,00	13	R\$ 738.164,00	13	R\$ 738.164,00

\* Quantidade de processos conforme planilha "Aquisições e Contratações 2015", disponibilizada pelo Sebrae/AL.

\*\*O valor mencionado na última linha corresponde ao total de aquisições e não indica necessariamente a existência de prejuízos.

Após a análise das contratações diretas feitas por meio do Sistema de Gestão de Credenciados - SGC e pelo Sebraetec, foram identificadas as seguintes irregularidades e impropriedades:

- realização de contratos no Sebraetec em valores superiores ao permitido pelo Regulamento Nacional do Programa;
- contratos realizados com os mesmos objetivos e ações desenvolvidas no âmbito do SGC e Sebraetec;
- empresas demandantes extrapolaram o limite de acesso aos serviços do Sebraetec previsto no art. 9º do Regulamento Nacional do Programa;
- profissionais contratados que não possuem vínculo empregatício com as empresas credenciadas no SGC e Sebraetec;
- ausência de registro de avaliação dos clientes atendidos pelo SGC e Sebraetec;
- isenção de pagamento da contrapartida do cliente Sebraetec sem previsão normativa;
- deficiência no controle da cobrança e pagamento das contrapartidas dos contratos Sebraetec que apresentam mais de um cliente atendido;
- terceirização irregular dos serviços prestados por meio do Sebraetec.

## 2.5 Avaliação do Cumprimento das Recomendações da CGU

O órgão de controle interno optou por incluir a avaliação do cumprimento das recomendações emitidas por ele considerando as seguintes questões de auditoria:



1. a UPC mantém uma rotina de acompanhamento e atendimento das recomendações emanadas pela CGU?
2. existem recomendações pendentes de atendimento e que impactam a gestão da unidade?

A metodologia consistiu no levantamento de todas as recomendações existentes e emitidas durante a gestão 2015, por meio do Sistema Monitor (sistema da CGU utilizado para monitorar o atendimento ou não das recomendações emitidas, bem como as justificativas, ao qual a Unidade tem acesso) com posterior verificação do atendimento de todas elas.

Nesse contexto, cumpre anotar que fora identificado que, em 01 de janeiro de 2015, não existiam recomendações da CGU pendentes de atendimento. Além disso, também verificou-se que, no dia 06 de outubro daquele mesmo ano, foram emitidas vinte recomendações, porém com prazo de atendimento inicial definido para o ano de 2016.

Desse modo, os registros do Relatório de Gestão estão de acordo com o regulamento da matéria, uma vez que fizeram constar todas as recomendações emitidas no ano de 2015, com a justificativa correta para o seu não cumprimento, sob o argumento de que “As providências serão adotadas em 2016 conforme previstas no PPP e serão dispostas no Sistema Monitor criado pela CGU para esse fim.”.

Quanto à análise do Plano de Providências Permanente – PPP, considerando que os procedimentos internos desta auditoria de contas exigem que a avaliação se estenda até o dia seguinte ao prazo final de apresentação do Relatório de Gestão da UPC, ou seja, até o dia 1 de junho de 2016, tem-se a seguinte situação:

*Quadro - Atendimento às recomendações da CGU.*

Recomendações Pendentes (saldo inicial: 1/1/2015)	Recomendações Emitidas em 2015	Recomendações atendidas integralmente até 1/6/2016	Recomendações atendidas parcialmente até 1/6/2016	Recomendações que tiveram o prazo prorrogado para depois do dia 1/6/2016	Recomendações Pendentes (saldo final: 1/6/2016)
0	20	12	03	04	01

Fonte: Sistema Monitor

Ressalte-se que a única recomendação pendente de atendimento não tem o condão de impactar a gestão da unidade. Assim, considera-se o Sebrae/AL mantém uma rotina adequada de acompanhamento e atendimento das recomendações emanadas pela CGU.

## 2.6 Avaliação do Cumprimento das Determinações/Recomendações do TCU

Não foram expedidas determinações/recomendações pelo TCU para a unidade examinada no exercício de 2015.

## 2.7 Ocorrências com dano ou prejuízo

Entre as análises realizadas pela equipe, não foi constatada ocorrência de dano ao erário.





### 3. Conclusão

Eventuais questões formais que não tenham causado prejuízo à entidade, quando identificadas, foram devidamente tratadas por Nota de Auditoria e as providências corretivas a serem adotadas, quando for o caso, serão incluídas no Plano de Providências Permanente ajustado com a UJ e monitorado pelo Controle Interno. Tendo sido abordados os pontos requeridos pela legislação aplicável, submetemos o presente relatório à consideração superior, de modo a possibilitar a emissão do competente Certificado de Auditoria.

Maceió/AL.

**Nome:** RODRIGO TEODORO LIMA

**Cargo:** ANALISTA DE FINANÇAS E CONTROLE

**Assinatura:**

**Nome:** RONDINELLI MELO ALCANTARA FALCAO

**Cargo:** ANALISTA DE FINANÇAS E CONTROLE

**Assinatura:**

Relatório supervisionado e aprovado por:

---

Chefe da Controladoria Regional da União no Estado de Alagoas

---

**Achados da Auditoria - nº 201601870**

**1 GESTÃO DO SUPRIMENTO DE BENS/SERVIÇOS**



## 1.1 CONTRATOS DE OBRAS, COMPRAS E SERVIÇOS

### 1.1.1 CONTRATOS SEM LICITAÇÃO

#### 1.1.1.1 CONSTATAÇÃO

**Realização de 22 contratos no Sebraetec em valores superiores ao permitido pelo Regulamento Nacional do Programa, no montante de R\$ 643.170,00.**

#### **Fato**

Com fundamento no art. 43 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae, constatou-se que o Sebrae/AL adotou o SGC para contratação direta de instrutores e consultores e o Programa Sebraetec para contratação, também direta, de serviços que permitem o acesso subsidiado à inovação e tecnologia às empresas demandantes (clientes do Sebrae/AL).

Assim como demonstrado no Relatório de Auditoria de Contas do exercício de 2014, verificou-se que as despesas relacionadas a essa modalidade de contratação refletem o maior volume de gastos anual das contratações realizadas pelo Sebrae/AL. Isso fica claro quando se observa que no ano de 2015 o montante das despesas com contratações via credenciamento chegou a R\$ 16.224.752,00, o que representa cerca de 22,83% do total da receita da entidade naquele exercício.

Considerando a materialidade que envolve essa modalidade de contratação, bem como a sua criticidade, pois, como dito, tratam-se de contratações diretas, decidiu-se pela análise dos regulamentos que regem a matéria e dos procedimentos adotados para a efetivação da contratação.

Como resultado, foram apontadas algumas irregularidades e impropriedades, conforme se demonstra ao longo do presente relatório.

A primeira diz respeito à realização de contratos no Sebraetec em valores superiores ao permitido pelo Regulamento Nacional do Programa.

Com efeito, a equipe de auditoria, por meio da Solicitação de Auditoria nº 201601870/02, solicitou ao gestor da unidade prestadora de contas que apresentasse “...os instrumentos normativos (*Editais, IN, Portarias, etc.*) nacionais e internos, vigentes no ano de 2015, que tratam das contratações por meio do SebraeTec, SGC e demais tipos de aquisições”. Desse modo, em resposta à referida solicitação, foi encaminhado, dentre outros documentos, o Regulamento Nacional do Programa Sebraetec, vigente para o ano de 2015.

De acordo com o art. 19 do referido normativo, o Sebrae/Nacional é responsável pela definição das diretrizes nacionais e pela Coordenação Geral do Programa Sebraetec. Assim, a unidade local do Sebrae que decidir aderir ao programa deve elaborar seu edital com suas regras específicas, respeitando, contudo, o Regulamento Nacional.

Posto isso, observou-se que o art. 6º do Regulamento Nacional do Sebraetec definiu que o programa é constituído por quatro modalidades de atendimento, quais sejam, Orientação, Adequação, Diferenciação e Aglomeração Produtiva. Dessas quatro modalidades, conforme informado pelo gestor local do Sebraetec, o Sebrae/AL somente oferece serviços de Orientação e Adequação.



Além disso, nota-se que o art. 7º do Regulamento Nacional estabeleceu um limite máximo de carga horária e valor para cada modalidade de serviço, consoante se pode observar no quadro abaixo:

*Quadro – parâmetros dos atendimentos em cada uma das modalidades do Sebraetec*

<b>Modalidade</b>	<b>Serviços</b>	<b>Carga Horária Máxima</b>	<b>Valor Máximo</b>
Orientação	Análises Laboratoriais	20h	R\$ 10.000 por empresa
	Capacitação Tecnológica	80h	
	Clínica Tecnológica	08h	
	Diagnóstico Tecnológico	40h	
	Oficina Tecnológica	11h	
	Unidade Móvel	20h	
Adequação	Aperfeiçoamento Tecnológico	150h	R\$ 30.000 por empresa
	Certificação	150h	
	Estatuto de Viabilidade Técnica e Econômica	150h	

*Fonte: Regulamento Nacional do Programa Sebraetec.*

Feitas essas considerações, passou-se, então, a analisar os valores dos contratos Sebraetec realizados pelo Sebrae/AL, constantes da planilha “Clientes atendidos pelo Sebraetec” (dados extraídos da Central de Bens e Serviços – CBS do Sebrae/AL), onde se verificou que em alguns casos os limites estabelecidos no Regulamento Nacional não foram respeitados. São eles:

*Tabela – Contratos com valores que superam o limite imposto pelo Sebrae/Nacional*

<b>Modalidade de atendimento</b>	<b>Empresa Credenciada contratada</b>	<b>Número do Contrato</b>	<b>Valor do Contrato R\$</b>	<b>Valor Excedente</b>
ADEQUAÇÃO limite R\$ 30.000,00	IN VITRO BRASIL SA	417/15	46.200,00	16.200,00
	CENTRO DE TEC. DE EDIFICACOES S/C LTDA	330/15	43.560,00	13.560,00
	EDS - ENGENHARIA SUSTENTÁVEL LTDA	249/15	39.600,00	9.600,00
	PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO	513/15	39.600,00	9.600,00
	LUME CONSULTORIA	433/15	36.300,00	6.300,00
	IN VITRO BRASIL SA	157/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	158/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	159/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	160/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	161/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	162/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	163/15	33.000,00	3.000,00
	IN VITRO BRASIL SA	164/15	33.000,00	3.000,00



Modalidade de atendimento	Empresa Credenciada contratada	Número do Contrato	Valor do Contrato R\$	Valor Excedente
	IN VITRO BRASIL SA	165/15	33.000,00	3.000,00
	CENTRO DE TEC. DE EDIFICACOES S/C LTDA	569/15	33.000,00	3.000,00
	FIDELIS E NONÕ CONSULTORIA AGROAMBIENTAL	580/15	30.800,00	800,00
ORIENTAÇÃO limite R\$ 10.000,00	FF GESTAO INOVACAO E SUSTENTABILIDADE	630/15	19.800,00	9.800,00
	QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME	455/15	12.100,00	2.100,00
	URBAN PROJETTA ARQUITETURA DESIGN URB LT	547/15	12.100,00	2.100,00
	QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME	659/15	11.110,00	1.110,00
	QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME	366/15	11.000,00	1.000,00
	DECOLE CONSULTORIA ASSESS E TREINAM LTDA	431/15	11.000,00	1.000,00
<b>Total</b>			<b>643.170,00</b>	<b>103.170,00</b>

Fonte: Planilha “Clientes Atendidos pelo SEBRAETEC”

Assim, dos 707 contratos Sebraetec realizados pelo Sebrae/AL no ano de 2015, nota-se que 22 deles foram formalmente firmados em valores que superam o limite máximo estabelecido no Regulamento Nacional do Programa, totalizando um excedente de R\$ 103.170,00.

### Causa

Celebração de contratos únicos no Sistema Sebraetec para o atendimento de vários clientes.

### Manifestação da Unidade Examinada

Por meio da Cta. DISUP 177/2016<sup>1</sup>, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação:

“Os contratos ora elencados por Vossa Senhoria, foram elaborados em conformidade com o Art. 6º do Regulamento Nacional do Programa SEBRAETEC que define as modalidades de atendimento, bem como os valores máximos a serem pagos por cada modalidade, ou seja, cada empresa deverá receber para a modalidade de orientação o valor de **R\$ 10.000,00** e para adequação **R\$ 30.000,00**. A celebração dos contratos para execução dos serviços foi elaborada por empresa com vistas a atender a vários clientes, nesse sentido não houve desrespeito ao citado regulamento, senão vejamos na planilha que segue em anexo as justificativas para cada um dos contratos sinalizados.”

### Análise do Controle Interno

O gestor argumenta que os contratos relacionados no campo fato estariam de acordo com os limites estabelecidos pelo Regulamento Nacional do Programa Sebraetec, uma

<sup>1</sup> O termo “Cta. DISUP” refere-se, *ipsis litteris*, ao documento enviado pelo Sebrae/AL com as respostas da Solicitação de Auditoria.

vez que a “*celebração dos contratos para execução dos serviços foi elaborada por empresa com vistas a atender a vários clientes*”.

Entretanto, em que pese os argumentos apresentados pelo gestor, entende-se que a constatação deve ser mantida, pois o valor estabelecido em cada contrato firmado individualmente e formalmente existente não respeitou o limite previsto no Regulamento Nacional.

Deveras, ainda que vários clientes tenham sido atendidos em cada contrato, nota-se, no mínimo, a ocorrência de uma falha formal quando da inclusão de diversos atendimentos num mesmo contrato que totalizaram num valor superior ao regulamentado. Tal situação não ocorreria se cada contrato fosse realizado por cliente atendido, o que, segundo informações dos colaboradores do Sebrae/AL responsáveis pelo setor, está em vias de ser implantado na unidade examinada.

Além disso, a resposta encaminhada não trouxe evidências suficientes para comprovar a informação de que os valores a maior se deveram ao fato de que vários clientes foram atendidos num mesmo contrato. Com efeito, à exceção dos Contratos nº 569/15 e nº 433/15, apenas foi apresentado à equipe de auditoria uma planilha dos clientes supostamente atendidos em cada contrato, sem qualquer elemento de suporte.

Impende ressaltar, com relação ao Contrato nº 569/15, apesar de gestor informar que foram atendidas 6 empresas, que o Relatório Final apresentado elenca apenas um único cliente atendido, com a sua respectiva assinatura ao final do Relatório. Em seguida, é apresentado um documento avulso em que consta uma relação de 6 empresas. Esta situação revela a inconsistência do argumento do gestor quanto a este contrato e denota que apenas uma empresa foi atendida no caso.

Portanto, o que aqui se busca demonstrar é que, seja o contrato destinado a uma única empresa ou a várias empresas demandantes, a irregularidade permanece, já que o respectivo instrumento individual de contrato, quando da sua formalização, extrapolou o limite de valores estabelecido no Regulamento Nacional do Programa Sebraetec.

#### **Recomendações:**

Recomendação 1: Estabelecer nos normativos do Programa Sebraetec que os contratos sejam realizados individualmente por cliente atendido.

#### **1.1.1.2 CONSTATAÇÃO**

##### **Contratos realizados com os mesmos objetivos e para as mesmas empresas demandantes, no âmbito do SGC e Sebraetec.**

#### **Fato**

Conforme dito inicialmente, o Sebrae/AL, com fundamento no art. 43 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae, adotou o SGC para contratação dos serviços de instrutoria e consultoria oferecidos aos seus clientes. Além disso, o Sebrae/AL aderiu ao Programa Sebraetec, que também se trata de um serviço de contratação de instrutoria e consultoria, no entanto, tais serviços devem ser voltados, especificamente, ao acesso subsidiado à inovação e tecnologia para as empresas demandantes, possuindo, inclusive, regulamento próprio, banco de cadastro próprio e tipos de serviços oferecidos devidamente especificados.



Tratam-se, portanto, de duas formas diversas de contratação de serviços de instrutoria e consultoria, cada uma com sua regulamentação e objetivos próprios, que não podem, portanto, serem confundidas.

Ocorre que, analisando a amostra dos contratos firmados por meio do SGC e Sebraetec, solicitados à unidade na Solicitação de Auditoria nº 201601870/01, observou-se que, no ano de 2015, existiram empresas demandantes que celebraram dois contratos com o Sebrae/AL, sendo um por meio do SGC e outro via Sebraetec, e que, apesar de distintos, apresentaram o mesmo objetivo e a mesma empresa consultora contratada, qual seja, FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA. - CNPJ - 11.177.652/0001-12.

Os clientes do Sebrae/AL atendidos pela consultora contratada são os seguintes:

- Cerâmica Bandeira Ltda. (CNPJ 12.520.045/0001-76) – **Contratos nº 1763/15 (SGC), no valor de R\$ 33.000,00 e 104/15 (Sebraetec), no valor de R\$ 6.600,00;**
- Artefato de Argila União Ltda. (CNPJ 04.169.220/0001-02) – **Contratos nº 1763/15 (SGC), no valor de R\$ 33.000,00 e 105/15 (Sebraetec), no valor de R\$ 6.600,00;**
- Cerâmica Esperança Ltda. (CNPJ 08.995.670/0001-05) – **Contratos nº 1763/15 (SGC), no valor de R\$ 33.000,00 e 106/15 (Sebraetec), no valor de R\$ 6.600,00;**
- Cerâmica Terra Nova (CNPJ 07.647.103/0001-97) – **Contratos nº 1763/15 (SGC), no valor de R\$ 33.000,00 e 107/15 (Sebraetec), no valor de R\$ 6.600,00.**

De fato, da análise de todos os contratos acima citados, percebe-se que os campos “Descrição do serviço a ser executado”, “Atividades/ações a serem desenvolvidas” e “Resultados esperados” são idênticos, trazendo as seguintes informações:

*“Descrição do serviço a ser executado:*

*Adequação de Processos e Produtos para o Programa Setorial da Qualidade junto a cinco indústrias de cerâmica vermelha, de pequeno porte do Estado de Alagoas.*

*Atividades/ações a serem desenvolvidas:*

*O trabalho nas cerâmicas terá início em fevereiro e seguirá até dezembro. O Programa Setorial da Qualidade, PSQ, será implantado em duas frentes: PSQ Telhas Cerâmicas, PSQ/TC; e PSQ Blocos Cerâmicos, PSQ/BC. Inicialmente será feito um diagnóstico da atual situação das empresas, levando em consideração aspectos como processos produtivos, perfil da mão-de-obra e produtos oferecidos no mercado. As empresas receberão um relatório que apontará que melhorias devem ser implantadas para que os produtos atendam as normas técnicas vigentes. Entre as ações previstas na consultoria estão capacitações técnico-operacionais, implantação do sistema de gestão da qualidade, preparação de multiplicadores para a qualidade, orientação para instalação de laboratórios de controle de produtos e processos, entre outras iniciativas.*

*Resultados esperados:*



*Implantação de programas de gestão da qualidade com o objetivo de atender a normativa técnica e aumentar a venda dos produtos cerâmicos de alagoas e de investimentos das pequenas cerâmicas em equipamentos e inovação.”*

Dada a igualdade dos objetos, observou-se, inclusive, que dentro de um dos pagamentos do Contrato nº 1763/15, firmado por meio do SGC (Borderô 252542), a empresa Consultora apresenta relatório de prestação de serviços para o Programa Sebraetec.

Sendo assim, considerando que as modalidades de contratação de consultores e instrutores do SCG e Sebraetec devem ser distintas, há de se convir que houve irregularidade no enquadramento das contratações acima dispostas.

### **Causa**

Contratação realizada sem a observância das especificidades dos Programas SGC e Sebraetec.

### **Manifestação da Unidade Examinada**

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação:

“Ainda que tenha havido contratação através dos dois regulamentos SGC e SEBRAETEC para a mesma empresa, há de se considerar que o objeto contrato embora tenham a mesma similaridade os contratos firmados são distintos, outro fato, é de que a contratação com a empresa FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA. - CNPJ - 11.177.652/0001-12 se deu levando-se em consideração o histórico que a referida empresa possui com implantação do Programa Setorial da Qualidade - PSQ para indústria cerâmica. Por outro lado, vale ressaltar que os serviços prestados são complementares para sua execução de adequação através de consultoria conforme segue:

- Cerâmica Bandeira Ltda. (CNPJ 12.520.045/0001-76):  
Contrato nº 104/15 - março a julho DE 2015 - SEBRAETec;  
Contrato nº 1763/15 - agosto a dezembro/2015 - SGC.

- Artefato de Argila União Ltda. (CNPJ 04.169.220/0001-02):  
Contrato nº 105/15 - março a julho de 2015 - SEBRAETec;  
Contrato nº 1763/15 - agosto a dezembro/2015 - SGC.

- Cerâmica Esperança Ltda. (CNPJ 08.995.670/0001-05):  
Contratos nº 106/15 - março a julho de 2015 - SEBRAETec;  
Contratos nº 1763/15 - agosto a dezembro/2015 – SGC.

- Cerâmica Terra Nova (CNPJ 07.647.103/0001-97):  
Contratos nº 107/15 - março a julho de 2015 - SEBRAETec;  
Contratos nº 1763/15 - agosto a dezembro/2015 - SGC.

O serviço realizado estava de acordo com o regulamento do SEBRAETec pois trata-se de implantação do Programa Setorial da Qualidade- PSQ, que consiste na adequação de processos e na implantação de mecanismos específicos para o combate à não conformidade na fabricação dos produtos caracterizados como blocos cerâmicos para alvenarias, garantindo a adequação às Normas Técnicas Brasileiras, que fixam as condições exigíveis no recebimento destes produtos nas empresas atendidas, o que configura o acesso à inovação e a tecnologia às empresas atendidas.

A empresa FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA. - CNPJ - 11.177.652/0001-12 é credenciada tanto no SEBRAETec quanto no SGC para a prestação das consultorias supracitadas, portanto, visando a continuidade das ações para atingir o objetivo proposto, principalmente no que se refere as consultorias se fez necessário a contratação da referida empresa através do Sistema de Gestão de Credenciados (SGC).

Isto posto, ratificamos que não houve irregularidade para o enquadramento das contratações via SEBRAETec e SGC, pois a empresa FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA prestou consultoria via SEBRAETec do Programa Setorial da Qualidade no período de Março a Julho, realizando atividades relativas a adequação de processos específicas do SEBRAETec e via SGC no período de Agosto a Dezembro/15 complementares as consultorias de adequação dando mais ênfase a implementação da gestão e preparação das pessoas, como forma de continuidade das consultorias de adequação do Programa Setorial nas mesmas empresas beneficiadas.

O que ocorreu foi que a empresa FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA credenciada no SGC em específico no mês de agosto, primeiro mês de contratação via SGC, equivocou-se e encaminhou as suas atividades realizadas fazendo uso do modelo de relatório SEBRAETec, conforme contrato nº 1763/15, firmado por meio do SGC (Borderô 252542).

Desta forma, ratifica-se que não houve duplicidade de contrato e nem de pagamento e/ou contratação irregular, pois conforme justificado e explicitado, trata-se de uma consultoria que requer continuidade por se tratar de um programa de qualidade e que necessita um período não inferior a 12 meses, consultorias estas atestadas pelas próprias empresas beneficiadas, conforme evidências já encaminhadas a CGU, são elas:

- Procedimentos construídos para as empresas e colocados em papel timbrado de cada;
- Protocolo de recebimento dos procedimentos;
- Declaração de recebimento e atesto das consultorias pelas empresas;
- Relatório com fotos presente no relatórios e borderô do contrato;”

### **Análise do Controle Interno**

O gestor afirma, em suma, que *“a empresa FREITAS E GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA prestou consultoria via SEBRAETec do Programa Setorial da Qualidade no período de Março a Julho, realizando atividades relativas a adequação de processos específicas do SEBRAETec e via SGC no período de Agosto a Dezembro/15 complementares as consultorias de adequação dando mais ênfase a implementação da gestão e preparação das pessoas.”*.

Todavia, consoante já descrito no campo fato, a despeito de haver a afirmação de que os serviços prestados em cada contrato são distintos e que esses apenas se complementariam, nota-se que as atividades descritas nos instrumentos de formalização dos contratos citados são idênticas.

Do mesmo modo, foi possível constatar que as atividades descritas no campo “Soluções a serem propostas para atendimento às necessidades da empresa” do relatório de atividades dos contratos Sebraetec também se confundem com as atividades previstas no campo “Descrição do serviço executado” do relatório de atividades do contrato SGC.



Verificou-se, ainda, que os relatórios de execução dos contratos Sebraetec, nos campos “Resultados” e “Cronograma de atividades realizadas”, apresentaram descrição de atividades distintas e específicas para cada período mensal. Contudo, tal situação não ocorreu no Contrato nº 1763/2015 (SGC), onde todos os relatórios apresentaram a mesma descrição para os campos “Descrição do Serviço Executado” e “Descrição dos Resultados Alcançados”, o que inviabiliza, conseqüentemente, a análise dos serviços prestados.

Saliente-se que, apesar do gestor afirmar que as “...consultorias estão atestadas pelas próprias empresas beneficiadas, conforme evidências já encaminhadas a CGU...”, cumpre esclarecer que nos documentos encaminhados à essa Controladoria não há nenhum atesto das empresas beneficiadas que possibilite a identificação dos serviços desenvolvidos por meio do Contrato nº 1763/2015 (SGC).

Desse modo, considerando a ausência de maiores detalhamentos nos relatórios de execução do Contrato nº 1763/2015 (SGC), ligada à falta de documentos que possam evidenciar as atividades desenvolvidas nesse mesmo contrato, e, ainda, às identidades de descrições dos objetos e atividades constantes dos instrumentos formais de cada contrato e dos seus respectivos relatórios de atividades, tem-se que os serviços prestados por meio do Contrato nº 1763/2015 (SGC) se mostraram idênticos àqueles desenvolvidos por meio dos contratos Sebraetec, o que torna, portanto, a segunda contratação irregular e acarreta o prejuízo de R\$ 26.400,00 (valor considerando apenas as 4 empresas identificadas no campo fato) para o Sebrae/AL .

Por fim, forçoso acrescentar que, tendo em vista as especificidades de cada programa, não se pode conceber que um mesmo serviço seja executado tanto por meio do SGC quanto por meio do Sebraetec, sob pena de esvaziar a necessidade da existência de programas diversos ou, ainda, de infringir dispositivos do regulamento correspondente, como, por exemplo, os limites de contratação e a necessidade de pagamento de contrapartida definidos no Regulamento Nacional do Sebraetec.

#### **Recomendações:**

Recomendação 1: Criar procedimentos padronizados para evitar a ocorrência de confusão de objetos entre contratos do SGC e Sebraetec.

Recomendação 2: Adicionar aos normativos dos Programas SGC e Sebratec a exigência de que a empresa contratada elabore um relatório de execução dos serviços prestados de forma mais detalhada, principalmente para identificar que a atividade desenvolvida, de fato, se enquadra no Programa SGC ou no Sebraetec.

### **1.1.1.3 CONSTATAÇÃO**

#### **Empresas demandantes extrapolaram o limite de acesso aos serviços do Sebraetec previsto no art. 9º do Regulamento Nacional do Programa.**

#### **Fato**

Os arts. 6º e 9º, ambos do Regulamento Nacional do Sebraetec, estabelecem que:

*“Art. 6º O SEBRAEtec é constituído pelas seguintes Modalidades de Atendimento, definidas a partir do resultado que se propõem a obter:*

(a) **ORIENTAÇÃO:** [...]

- (b) ADEQUAÇÃO: [...]  
 (c) DIFERENCIAÇÃO:[...]  
 (d) AGLOMERAÇÃO PRODUTIVA: [...]

Art. 9º Ser有限ado o acesso das EMPRESAS DEMANDANTES a 2 (dois) serviços da Modalidade ORIENTAÇÃO e 1 (um) serviço de cada uma das demais Modalidades a cada ano.”

Entretanto, com a terceira revisão do Regulamento, por meio do Caderno Jurídico Versão 1.1, o limite de acesso aos serviços do Sebraetec passou a ser definido pelo artigo 8º, que dispõe que:

“Art. 8º Ser有限ado o acesso das EMPRESAS DEMANDANTES a 2 (dois) serviços na Modalidade ADEQUAÇÃO e 1 (um) serviço na Modalidade DIFERENCIAÇÃO a cada ano.”

Assim, com vistas a analisar o cumprimento do artigo 8º supracitado, solicitou-se ao Sebrae/AL, por meio da SA nº 201601870/08, que fosse fornecido o histórico de atendimento dos clientes no programa Sebraetec no ano de 2015. Em resposta, o gestor encaminhou a Planilha “Clientes Atendidos pelo Sebraetec”, com as informações devidas.

A partir desses dados, constatou-se que, por diversas vezes, o Sebrae/AL extrapolou o limite de acesso aos serviços do Sebraetec previsto na norma geral que regulamenta a matéria. A quadro seguir lista os casos identificados:

Tabela – Quantidade de atendimentos de Clientes na modalidade “adequação”

Nº ATENDIMENTO	Qtde de Clientes	Nº DOS CONTRATOS	Valor total envolvido (R\$)
50 clientes atendidos três vezes no exercício	1	00466/15, 00181/15 e 00176/15	79.200,00
	1	00020/15, 00099/15 e 00104/15	16.450,00
	1	00024/15, 00028/15 e 00203/15	66.000,00
	24	00003/15, 00052/15 e 00125/15	34.560,00
	1	00554/15,0153/15 e 00137/15	9.460,00
	1	00019/15, 00241/15 e 00664/15	13.860,00
	20	00703/15, 00053/15 e 00342/15	20.400,00
	1	00038/15, 00465/15 e 00039/15	66.000,00
21 clientes atendidos quatro vezes no exercício	1	00021/15, 00100/15, 00106/15 e 00761/15	23.430,00
	20	00122/15, 00228/15,00340/15 e 00701/15	24.480,00
93 clientes atendidos cinco vezes no exercício	30	00012/15, 00063/15,00131/15,00222/15 e 00339/15	33.000,00
	20	00126/15,00127/15,00231/15,00282/15 e 00343/15	20.400,00
	27	00279/15, 00356/15,00128/15,00211/15 e 00698/15	46.200,00
	16	00699/15, 00133/15, 00213/15, 00283/15 e 00358/15	46.200,00
38 clientes atendidos seis vezes no exercício	18	00009/15, 00062/15, 00129/15,00212/15,00281/15 e 00357/15	39.600,00
	20	00700/15, 00134/15,	34.650,00



		00214/15,00284/15,00402/15 e 00521/15	
24 clientes atendidos sete vezes no exercício	24	00002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15,00051/15 e 00702/15	36.720,00
19 clientes atendidos treze vezes no exercício	19	00696/15, 00121/15, 00208/15, 00276/15, 00354/15, 00471/15, 00006/15, 00055/15, 00705/15,00056/15, 00130/15, 00220/15 e 00338/15	112.200,00
<b>Total</b>			<b>722.810,00</b>

Fonte: Planilha “Clientes Atendidos pelo SEBRAETEC”.

## Causa

Inexistência de um sistema informatizado de controle e falha no planejamento da celebração dos contratos do Sebraetec, os quais somente deveriam ser firmados quando os recursos disponíveis pudessem, de fato, contemplar a necessidade da empresa demandante.

## Manifestação da Unidade Examinada

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação (modificado apenas para manter o sigilo dos nomes das pessoas físicas citadas):

“Em 2014 o SEBRAE/Nacional expediu o Caderno Jurídico na versão 1.1 com o objetivo de orientar as Unidades Federativas na forma de atuação através do programa SEBRAETec. Observamos que no Art. 8 do citado documento o limite de atendimento na modalidade de “Adequação” passou a ser 02 atendimentos por empresa, porém, para a modalidade de “Orientação” não havia limite, sendo assim ficou subtendido que não havia limite para o atendimento através da modalidade “Orientação”. Para comprovar que os atendimentos realizados pelo SEBRAE/AL foram feitos conforme previsto no Art. 8 do documento em comento, estamos enviando as evidências como segue:”

As evidências citadas pelo gestor diz respeito a, tão somente, uma planilha que traz as seguintes explicações:

Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
00466/15, 00181/15 e 00176/15	De fato, o cliente A.R.M. foi atendido através dos três contratos citados. Entretanto trata-se de um único atendimento com consultorias em melhoramento genético, o qual foi distribuído em três contratos em função do limite mensal de 120 horas por consultor.
00002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15	Todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.  Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que no entanto foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços. A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir. Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da



Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
	<p>Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio. Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
<p>00009/15, 00062/15, 00129/15, 00212/15, 00281/15 e 00357/15</p>	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
<p>00020/15, 00099/15 e 00104/15</p>	<p>Os contratos 00020/15 (período: JANEIRO DE 2015) e 00099/15 (período: MARÇO À JULHO DE 2015) têm o mesmo objeto, mas períodos distintos, pois são complementares. Foram lançados desta forma devido a disponibilidade de recursos. Portanto, a empresa não recebeu mais de 2 atendimentos.</p>
<p>00021/15, 00100/15, 00106/15 e 00761/15</p>	<p>A empresa CERAMICA ESPERANÇA LTDA – EPP recebeu 03 (três) atendimentos no ano de 2016 porque foi necessário realizar consultoria para a adequação do parque industrial da empresa a NR12 com o objetivo de desenvolver ações para prestar assistência à empresa no âmbito de adequação dos equipamentos ao que preconiza a norma, que além de ser compulsória, implicava no risco de a empresa sofrer fiscalização da Delegacia Regional do Trabalho e sofrer sanções como multas e interdição.</p> <p>Os contratos 00021/15 (período: JANEIRO DE 2015) e 00100/15 (período: MARÇO À JULHO DE 2015) têm o mesmo objeto, mas períodos distintos, pois são complementares. Foram lançados desta forma devido a disponibilidade de recursos.</p>





Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
<p>00700/15, 00134/15, 00214/15, 00284/15, 00402/15 e 00521/15</p>	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
<p>00012/15, 00063/15, 00131/15, 00222/15 e 00339/15</p>	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
<p>00024/15, 00028/15 e 00203/15</p>	<p>Os contratos referenciados na coluna ao lado referem-se a um mesmo</p>



Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
	<p>serviço que é a consultoria em melhoramento genético do rebanho, todavia, a demanda foi desmembrada em 3 contratos distintos, em virtude do estágio fisiológico dos animais que impedia a realização dos procedimentos na mesma ocasião. Entretanto, excedeu-se o limite anual do atendimento por empresa. Tal fato se deu, pela inexistência de um sistema informatizado de controle.</p>
<p>00003/15, 00052/15 e 00125/15</p>	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
<p>00554/15, 0153/15 00137/15</p>	<p>Na verdade, foram realizadas duas intervenções para o Instituto Bordado Filé. Uma lançada no mês de março e outra lançada no mês de julho. Os contratos 00137/15 e 00153/15 foram lançados separadamente de forma equivocada, pois era para ser um único contrato, de intervenção no Guia de Instrução do Bordado Filé, banners e folheteria. Tanto é assim, que a empresa contratada é a mesma, por meio da mesma consultora, e um equívoco da equipe levou ao lançamento de dois contratos com um intervalo de 06 dias entre os dois lançamentos. Pode-se observar, inclusive, que o período de execução dos dois contratos é praticamente o mesmo: 23 a 31/03/2015 o contrato 00137/15 e 26 a 31/03/2015 o contrato 00153/15. Abaixo, a demonstração da quantidade de horas e valores que os contratos atingiram em 2015:</p> <p>Contrato 00137/15 12h Março R\$ 660,00  Contrato 00153/15 40h Março R\$ 2.200,00  Contrato 00554/15 120h Julho R\$ 6.600,00  Total R\$ 9.460,00</p>



Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
00122/15, 00228/15, 00340/15 e 00701/15	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
00126/15, 00127/15, 00231/15, 00282/15 e 00343/15	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>
00279/15, 00356/15, 00128/15, 00211/15 e	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de</p>

Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
00698/15	<p>vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda</p>
00019/15, 00241/15 e 00664/15	<p>A empresa MARIA APARECIDA DOS SANTOS SILVA - ME (KIPALADAR), CNPJ 03.102.165/0001-62 recebeu de fato 03 (três) atendimentos no ano de 2016, a terceira consultoria foi realizada em caráter de urgência para atender aos requisitos da legislação RIISPOA/MAPA, visando principalmente sua regularização na Agência de Defesa Sanitária de Alagoas (ADEAL) com o objetivo de desenvolver e prestar assistência à empresa evitando multas e interdições da referida organização.</p>
00703/15, 00053/15 e 00342/15	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os</p>



Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
	contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda
00038/15, 00465/15 e 00039/15	Os contratos referenciados na coluna ao lado referem-se a um mesmo serviço que é a consultoria em melhoramento genético do rebanho, todavia, a demanda foi desmembrada em 3 contratos distintos, em virtude do estágio fisiológico dos animais que impedia a realização dos procedimentos na mesma ocasião. Entretanto, excedeu-se o limite anual do atendimento por empresa. Tal fato se deu, pela inexistência de um sistema informatizado de controle.
00699/15, 00133/15 e 00213/15 00283/15 00358/15	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda.</p>



Nº DOS CONTRATOS	Justificativa
00696/15, 00121/15, 00208/15, 00276/15, 00354/15, 00471/15, 00006/15, 00055/15, 00705/15, 00056/15, 00130/15, 00220/15 e 00338/15	<p>Da mesma forma que nos contratos 0002/15, 00124/15, 00229/15, 00278/15, 00341/15, 00051/15 e 00702/15, todos estes clientes foram atendidos com um atendimento na metodologia Balde Cheio, através de vários contratos.</p> <p>Esta metodologia de atendimento – Balde Cheio - preconiza um levantamento inicial dos recursos disponíveis na propriedade, um planejamento que contempla as metas a serem atingidas e o acompanhamento mensal aos clientes para orientá-los no sentido de se alcançar as metas estabelecidas no planejamento. Assim, qualquer uma das etapas sem que haja as demais, pouco contribuirá para o alto desempenho do produtor. Portanto, não faz sentido dizer que estes produtores foram atendidos com várias demandas. A demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços.</p> <p>A divisão desse atendimento em vários contratos se deu por motivos que vão além vontade do produtor, conforme se esclarece a seguir.</p> <p>Tal medida se deu porque estes atendimentos constituem parte integrante de um convênio firmado entre o SEBRAE-AL e a Secretaria de Estado da Agricultura, cuja contrapartida foi arcada pelo convênio.</p> <p>Ocorre que o convênio foi firmado na gestão do Governo Teotônio Vilela. Com a posse do novo Governo (Renan Filho) houve atraso no repasse da segunda parcela do convênio.</p> <p>Em função desse atraso, a diretoria do SEBRAE-AL determinou que ao invés de se fazer um contrato único contemplando todo o ano de 2015, fossem feitos contratos de curto prazo, até que o repasse da segunda parcela fosse concretizada. Assim, vários foram os contratos e as interrupções no andamento do convênio.</p> <p>Entretanto, durante esses períodos de paralizações foram realizadas diversas reuniões entre a SEAGRI e o SEBRAE, para tratar do repasse da segunda parcela, bem como a retomada das atividades do convênio, até que finalmente a 2ª parcela do convênio foi integralmente repassada e os contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora dos serviços foram firmados para atender à demanda</p>

## Análise do Controle Interno

Inicialmente, cumpre esclarecer que o Regulamento Nacional do Sistema Sebraetec, ao estabelecer o limite de acesso das empresas demandantes aos serviços de consultoria oferecidos, não previu qualquer exceção à regra.

Dito isso, e para facilitar a compreensão da análise dos argumentos apresentados pelo gestor, passa-se a dividi-los da seguinte forma:

1 – Contratos da empresa A. R. DE M.: o gestor argumenta que se trata “*de um único atendimento com consultorias em melhoramento genético, o qual foi distribuído em três contratos em função do limite mensal de 120 horas por consultor*”. Neste caso, o gestor informa que o contrato teria sido fracionado com o intuito de se esquivar do limite mensal de 120 horas por consultor, estabelecido no regulamento próprio da matéria, o que também leva, portanto, à ocorrência de irregularidade;

2 – Contratos de atendimento da metodologia “Balde Cheio”: nesses contratos, o gestor aduz que a “*demanda foi uma única (atendimento com a metodologia Balde Cheio), que, no entanto, foi viabilizada através de vários contratos entre o SEBRAE-AL e a prestadora desses serviços*”, uma vez que teria ocorrido um atraso na 2ª parcela do convênio firmado com a Secretaria do Estado de Agricultura, utilizado para o pagamento das contrapartidas. Contudo, tal justificativa não vem acompanhada de documentos que possam evidenciar o alegado. Além disso, não há informação de quando se deu o repasse integral da 2ª parcela do convênio nem de quais foram os períodos de execução de cada contrato, o que inviabiliza a análise deste argumento. Por



fim, nota-se que o argumento também não se sustenta, uma vez que, mesmo que tenha havido o alegado atraso no repasse dos recursos do convênio, os contratos da metodologia “Balde Cheio” deveriam ter sido firmados com o planejamento adequado dos recursos e demandas existentes, sem deixar de observar aquilo que está previsto no regulamento do programa;

3 – Contratos das empresas CERAMICA BANDEIRA LTDA e CERAMICA ESPERANÇA LTDA: afirma que são contratos complementares e que foram lançados desta forma devido a disponibilidade de recursos. Do mesmo modo que ocorre no item 2, também não foram apresentados documentos que evidenciem o alegado. Ademais, tal argumento não deve prosperar, pois a situação apresentada revela apenas uma falta de planejamento quando da celebração dos contratos do Sebraetec, os quais somente deveriam ser firmados quando os recursos disponíveis pudessem contemplar a necessidade da empresa demandante;

4 – Contratos dos Senhores D. J. G. A. S e M. R. C.: o gestor confirma que excedeu o limite anual do atendimento por empresa e que tal fato se deu em virtude da inexistência de um sistema informatizado de controle;

5 – Contratos da empresa INSTITUTO BORDADO FILÉ: argumenta que os “*contratos 00137/15 e 00153/15 foram lançados separadamente de forma equivocada, pois era para ser um único contrato*”. Tal situação não afasta a irregularidade, na medida em que permanece a ocorrência de erro formal;

6 – Contratos da empresa KI PALADAR: sustenta que a terceira consultoria foi realizada em caráter de urgência para atender aos requisitos da legislação RIISPOA/MAPA, visando principalmente sua regularização na Agência de Defesa Sanitária de Alagoas (ADEAL). Contudo, como dito anteriormente, a emergência não foi elencada como uma situação autorizativa da extrapolação do limite de acesso ao Sistema Sebraetec.

Por fim, cumpre ressaltar, mais uma vez, que as justificativas apresentadas vieram desacompanhadas de evidências, o que, por si só, torna inviável o afastamento da constatação apresentada.

#### **Recomendações:**

Recomendação 1: Criar um sistema de controle informatizado que permita o bloqueio da contratação de empresas que extrapolem o limite de acesso aos serviços do Sebraetec, conforme previsto no art. 9º do Regulamento Nacional do Programa.

Recomendação 2: Adicionar aos regulamentos do Programa Sebraetec a exigência de que, via de regra, os contratos do Sebraetec que tenham por objetivo um serviço cuja execução, sabidamente, deva se prolongar por um longo período de tempo no exercício em questão sejam celebrados num só instrumento, a fim de evitar o fracionamento excessivo desses contratos ao longo do ano.

#### **1.1.1.4 CONSTATAÇÃO**

##### **Profissionais contratados que não possuem vínculo empregatício com as empresas credenciadas no SGC e Sebraetec**

##### **Fato**

Conforme apurado durante os trabalhos de auditoria, as contratações por meio do SGC e Sebraetec exigem que o profissional contratado para prestar os serviços de consultoria e instrutoria possua vínculo formal, sócio ou empregado, com a pessoa jurídica credenciada no Sebrae/AL. Assim dispôs os itens 4.1.3, alínea “f” e “f.1”, do edital de credenciamento do Sebraetec e item 4.2.2, do edital de credenciamento do SGC:

*“Edital SEBRAETEC:*

**4.1.3. - Qualificação Técnica:**

[...]

*f) Comprovante de que cada profissional a que se refere à alínea “e” integra o quadro técnico da pessoa jurídica:*

*f.1) Será considerado integrante do quadro técnico da pessoa jurídica o profissional que for sócio ou empregado. A comprovação será feita: caso sócio, através do contrato social e sua última alteração [...]*

*Edital SGC:*

**4.2.2. Para os fins deste Credenciamento, a pessoa jurídica poderá indicar tantos profissionais quantos desejar, desde que tenham vínculo formal de sócio, cooperado, associado ou empregado, comprovado no ato da inscrição.**

Em que pese a existência das referidas previsões editalícias, constatou-se que o Sebrae/AL credenciou e contratou profissionais que não possuíam relação com a empresa credenciada.

Deveras, após confrontar a base de dados, do ano de 2015, da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS de cada empresa credenciada, bem como da Receita Federal, com a planilha de dados referentes a todos os credenciados no SGC e Sebraetec, fornecida pela unidade auditada em resposta à Solicitação de Auditoria nº 201601870/02, montaram-se os quadros a seguir para elencar as incongruências identificadas:

*Quadro – Profissional contratado pelo SGC sem vínculo formal com a empresa credenciada*

<b>Empresa Credenciada</b>	<b>CNPJ</b>	<b>Código do Credenciado</b>	<b>Profissional Credenciado e Contratado</b>
TENDENCE CONSULTORIA LTDA	12564176000155	000391	D. C. R. DE F.

*Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) x Planilha de dados referentes a todos os credenciados no SGC e Sebraetec*

*Quadro – Profissionais contratados pelo Sebraetec sem vínculo formal com a empresa credenciada*

<b>Empresa Credenciada</b>	<b>CNPJ</b>	<b>Código do Credenciado</b>	<b>Profissional Credenciado e Contratado</b>
ACTIVESOFT CONSULTORIA LTDA	05059842000132	000564	J. C. DE S. N.
CENTRO DE TEC. DE EDIFICACOES S/C LTDA	64030638000158	000696	M. M. D. S.
CFM CONSULTORIA LTDA	10445727000136	000245	T. A. A. DE A.
CRIAY CONSULTORIA LTDA - ME	11564764000126	000260	F. DA S. A.
CRIAY CONSULTORIA LTDA - ME	11564764000126	000703	P. S. F. M.
CRIAY CONSULTORIA LTDA -	11564764000126	000254	S. F. DA S. S.



<b>Empresa Credenciada</b>	<b>CNPJ</b>	<b>Código do Credenciado</b>	<b>Profissional Credenciado e Contratado</b>
ME			
CRIAY CONSULTORIA LTDA - ME	11564764000126	000262	V. S. DE C.
D PROTECAO EQUIPAMENTOS DE SEGURANCA LT	07743414000150	000582	J R. M DA S.
D PROTECAO EQUIPAMENTOS DE SEGURANCA LT	07743414000150	000593	K. J A. DA S.
ECOCERT BRASIL CERTIFICADORA LTDA	07404814000130	000283	B. H. B.
EDS - ENGENHARIA SUSTENTÁVEL LTDA	12353194000198	000375	G. S. DE C.
EDS - ENGENHARIA SUSTENTÁVEL LTDA	12353194000198	000374	J. DE L. J.
EDS - ENGENHARIA SUSTENTÁVEL LTDA	12353194000198	000376	M. J. P. M.
GALDINO E AMARAL LTDA ME	15740626000101	000597	F. E. B. DA R.
GESTAO LACTEA LTDA – ME	04621411000155	000353	B. R. DE L. S.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000605	A. O. R.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000588	D. G.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000616	E. F. DE F.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000647	G. C.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000612	I. N. D.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000609	J. L. L. C.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000604	J. R. F.S.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000620	M. O. C.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000617	N. G. DE O.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000651	P. F. Q.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000669	R. D. M. G.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000614	S. B. DO N.
IN VITRO BRASIL SA	05306082000110	000613	T. A. O.
INSTITUTO VILA FLOR	04285063000192	000303	D. F. A.
INSTITUTO VILA FLOR	04285063000192	000499	E. J. L. F.
INSTITUTO VILA FLOR	04285063000192	000621	J. A. G.
INSTITUTO VILA FLOR	04285063000192	000329	M. M. A.
MARKETING EMPRESARIAL LTDA - ME	08414789000139	000349	L. G. P.
MARKETING EMPRESARIAL LTDA - ME	08414789000139	000348	S. A. DE S.
PDS PESQUISA E DESENV DE SISTEMAS	11044793000167	000679	R. B. B.
PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO	04829913000176	000457	A. R. G.
PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO	04829913000176	000501	A. P. DA S. N.
PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO	04829913000176	000446	C. C. F. DA S.
POSITIVA ASSESSORIA E CONSULTORIA LTDA	18686049000105	000600	A. C. L.
QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME	10850323000128	000233	Q. M. M. A.
QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME	10850323000128	000278	R. V. DE A. M. G.



<b>Empresa Credenciada</b>	<b>CNPJ</b>	<b>Código do Credenciado</b>	<b>Profissional Credenciado e Contratado</b>
SENAI-AL SERV. NAC DE APREND INDUSTRIAL	03798361000113	000626	G. B. C.
SENAI-AL SERV. NAC DE APREND INDUSTRIAL	03798361000113	000160	R. T. DE S.

*Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e dados da Receita Federal x Planilha de dados referentes a todos os credenciados no SGC e Sebraetec*

Diante dos quadros apresentados, contabilizou-se uma ocorrência para as contratações de profissionais sem vínculo com a empresa credenciada no SGC do Sebrae/AL e 43, para as contratações realizadas por meio do Programa Sebraetec.

### **Causa**

A confirmação dos vínculos jurídicos é feita apenas no momento inicial de inclusão do consultor no sistema de credenciados. Além disso, ocorreram falhas na análise dos documentos por parte da Comissão de Processo de Credenciamento, que não foram observadas pelo Diretor Superintendente, Diretor Técnico e Diretor Administrativo e Financeiro do Sebrae/AL, responsáveis pela assinatura dos contratos de consultoria dos Programas SGC e Sebraetec.

### **Manifestação da Unidade Examinada**

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação:

*“Primeiramente, gostaríamos de esclarecer que a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) é um documento de informações acessórias de responsabilidade da empresa prestadora de serviços, não servindo, portanto, de parâmetro para identificar o vínculo dos profissionais que foram contratos através do credenciamento realizado através do SGC.*

*Cumpre-nos ressaltar que os profissionais das empresas credenciadas listadas na tabela emitida por Vossa Senhoria, possui vínculo formal com as empresas respectivas, portanto, caracterizado está que as contratações formalizadas atende plenamente o item 4.2.2 que descreve:*

**4.2.2. Para os fins deste Credenciamento, a pessoa jurídica poderá indicar tantos profissionais quantos desejar, desde que tenham vínculo formal de sócio, cooperado, associado ou empregado comprovado no ato da inscrição**

***Vide arquivo gravado em CD “Vínculos SGC.zip”***

*No concernente as contratações via SEBRAETec vimos informar que a constatação feita por esta Entidade está embasada no Edital SEBRAETec 01/2011 do SEBRAE/AL, este instrumento possui nota informativa datada de 25/01/2011 alterando as alíneas f e f.1 do item 4.1.3 do citado Edital no que se refere a qualificação Técnica, veja-se a seguir:*

#### **Item 4.1.3**

**f) Comprovante de que cada profissional a que se refere à alínea “e” integra o quadro técnico da empresa/instituição:**



*f.1). Será considerado integrante do quadro técnico da empresa/instituição o profissional que comprovar vínculo jurídico com a pessoa jurídica candidata, tais como, societário, associativo, empregatício, credenciamento ou prestação de serviço. A demonstração será feita: sócio, através do contrato social e sua última alteração, ou consolidação contratual; associado, estatuto social e documento que comprova o vínculo associativo; empregado, através do Contrato de Trabalho por Tempo Indeterminado/Determinado ou CTPS; credenciamento, declaração ou outro documento emitido pela pessoa jurídica credenciadora ou, no caso de prestador de serviço, qualquer documento comprobatório do vínculo profissional com a empresa/instituição;*

**Vide arquivo gravado em CD “Vínculos SEBRAETec.zip”**

### **Análise do Controle Interno**

De início, cumpre esclarecer que, diversamente do quanto alegado na manifestação do gestor, a RAIS, instituída pelo Decreto nº 76.900, de 23/12/75, trata-se de um instrumento importante de coleta de dados trabalhistas de preenchimento e entrega obrigatória por parte de todos empregadores urbanos e rurais ao Ministério do Trabalho e Previdência Social, onde o empregador, ou aquele legalmente responsável pela prestação das informações, deverá relacionar na RAIS de cada estabelecimento, os vínculos laborais havidos ou em curso no ano-base.

Assim, fica evidente que a RAIS pode e deve ser utilizada como parâmetro para identificar o vínculo dos profissionais das empresas cadastradas nos Sistemas do Sebrae/AL.

Quanto à análise da reposta referente ao profissional cadastrado no SGC, observa-se que a documentação apresentada se resume a uma cópia autenticada em 4 de setembro de 2011 da CTPS da pessoa da D. C. R.DE F, não servindo, portanto, para evidenciar o vínculo empregatício supostamente existente no ano de 2015.

Já quanto ao Sistema Sebraetec, tem-se as seguintes posições:

1 – J. C. DE S. N., consultor da ACTIVESOFT CONSULTORIA LTDA: o objeto do contrato apresentado informa que o consultor foi contratado apenas para prestar serviços de consultoria especificamente para a empresa contratante e não para terceiros, como deveria ser no caso do Sebraetec;

2 – M. M. DOS S., consultora do CENTRO DE TEC. DE EDIFICACOES S/C LTDA: foi apresentado o instrumento particular de alteração contratual da empresa, datado de 20 de outubro de 2003. Contudo, de acordo com os dados da Receita Federal, a referida consultora não faz mais parte do quadro societário desde 26 de abril de 2010;

3 – T. A. A. DE A., consultora da CFM CONSULTORIA LTDA: foi apresentada a declaração de cadastramento da consultora na empresa e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2011, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

4 – F. DA S. A., S. F. DA S. S. e V. S. DE C., consultores da CRIAY CONSULTORIA LTDA – ME: foram apresentados os respectivos contratos de prestação de serviço que datam do ano de 2011 e, de acordo com a cláusula sexta, possuem a validade de 24



meses. Assim, não há confirmação de que, no ano de 2015, os vínculos jurídicos entre as partes permaneceram;

5 – P. S. F. M., consultora da CRIAY CONSULTORIA LTDA – ME: não foram apresentados documentos para comprovar o vínculo jurídico exigido;

6 – J. R. M. DA S., consultor da D PROTECAO EQUIPAMENTOS DE SEGURANCA LTDA: foi apresentado um simples registro de empregado do consultor da empresa, sem assinatura do contratante, e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. O primeiro documento data do ano de 2013 e o segundo do ano de 2014, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

7 – K. J. A. DA S., consultor da D PROTECAO EQUIPAMENTOS DE SEGURANCA LTDA: o registro de emprego apresentado traz como empregador a empresa SAUDE E SERVIÇOS OCUPACIONAIS LTDA EPP;

8 – B. H. B., consultor da ECOCERT BRASIL CERTIFICADORA LTDA: foi apresentada a cópia da CTPS do consultor e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2011, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

9 - G. S. DE C., J. DE L. J. e M. J. P. M., consultores da EDS - ENGENHARIA SUSTENTÁVEL LTDA: foram apresentados os respectivos contratos de prestação de serviço que datam do ano de 2011 e, de acordo com a cláusula segunda, possuem a validade 30 de janeiro de 2012. Assim, não há confirmação de que, no ano de 2015, os vínculos jurídicos entre as partes permaneceram;

10 – F. E. B. DA R., consultora da GALDINO E AMARAL LTDA ME: foi apresentado o instrumento particular de alteração contratual da empresa, datado de 07 de março de 2013. Contudo, de acordo com os dados da Receita Federal, a referida consultora não faz mais parte do quadro societário desde 03 de novembro de 2014;

11 – B. R. DE L. S., consultor da GESTAO LACTEA LTDA – ME: foi apresentada a cópia da CTPS do consultor e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2011, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

12 – A. O. R., D. G., E. F. DE F., G. C., I. N. D., J. L. L. C., J. R. F. S., M. O. C., N. G. DE O., P. F. Q., R. D. M. G., S. B. DO N. e T. A. O., consultores da IN VITRO BRASIL SA: os vínculos jurídicos dos consultores citados se fundamentam em documentos que revelam a existência, tão somente, de contratos de experiência, cujas validades não atingem o ano de 2015;

13 - D. F. A. e M. M. A., consultoras do INSTITUTO VILA FLOR: foi apresentada a declaração de cadastramento da consultora na empresa e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2011, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

14 – E. J. L. F., consultor do INSTITUTO VILA FLOR: apresentou apenas o contrato de prestação de serviço de outubro de 2013. Contudo, não houve Ata de Análise e



Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011 nem confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

15 – J. A. G., consultor do INSTITUTO VILA FLOR: apresentou o contrato de prestação de serviço que data do ano de 2014 e, de acordo com a cláusula segunda, possui a validade até 20 de dezembro de 2014. Assim, não há confirmação de que, no ano de 2015, o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

16 – L. G. P. e S. A. DE S., consultores da MARKETING EMPRESARIAL LTDA – ME: foram apresentados os respectivos contratos de prestação de serviço que datam do ano de 2011 e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2011, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

17 – R. B. B., consultor da PDS PESQUISA E DESENV DE SISTEMAS: foi apresentada a cópia da CTPS, sem autenticação, do consultor e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2013, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

18 – A. R. G. e C. C. F. DA S., consultores da PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO: foram apresentadas as cópias autenticadas das CTPS dos consultores e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2012, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

19 – A. P. DA S. N., consultor da PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO: foi apresentada a cópia autenticada da CTPS do consultor e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2013, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

20 – A. C. L., consultor da POSITIVA ASSESSORIA E CONSULTORIA LTDA: foi apresentado a cópia autenticada do contrato de trabalho do consultor e a Ata de Análise e Julgamento dos documentos de habilitação para o Cadastramento nº 01/2011. Ambos os documentos datam do ano de 2013, não havendo, portanto, confirmação de que no ano de 2015 o vínculo jurídico entre as partes permaneceu;

21 – Q. M. M. A., consultora da QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO - ME: apresentou o contrato de prestação de serviço que data do ano de 2013 e que, de acordo com a cláusula sexta, possui a validade até 15 de janeiro de 2015. Assim, não há confirmação de que, no ano de 2015, o vínculo jurídico entre as partes permaneceu durante o restante do ano;

22 – R. V. DE A. M. G., consultora da QUALIPOINT CONSULTORIA E TREINAMENTO -ME: foi apresentada uma alteração do contrato social da empresa, para incluir a consultora na sociedade. Contudo, verificando os dados constantes da Receita Federal e Junta Comercial de Alagoas, verificou-se que o nome de R. V. DE A. M. G. não faz parte da relação de sócios da empresa;

23 – G. B. C. e R. T. DE S., consultores do SENAI-AL SERV. NAC DE APREND INDUSTRIAL: os contratos apresentados revelam que as consultoras não possuíam

vínculos prévios com a instituição credenciada, de modo que foram contratadas especificamente para a prestação dos serviços do Sebraetec.

### **Recomendações:**

Recomendação 1: Adicionar aos normativos dos Programas SGC e Sebraetec a exigência de que a confirmação dos vínculos jurídicos entre os profissionais e as empresas credenciadas seja feita, pelo menos, uma vez ao ano, no início do exercício.

## **1.1.1.5 CONSTATAÇÃO**

### **Ausência de registro de avaliação dos clientes atendidos pelo SGC e Sebraetec**

#### **Fato**

Segundo o item 5.3 do Manual Nacional do Programa Sebraetec, o Sebrae/AL é responsável pela avaliação junto ao cliente beneficiário dos serviços em Inovação e Tecnologia oferecidos pelo Sebraetec. Tal avaliação deve ter foco na satisfação, aplicabilidade e efetividade dos serviços prestados. Além disso, o mesmo item informa que o grau de satisfação é condição obrigatória para finalização do atendimento do Sebraetec.

Somam-se, ainda, as disposições previstas no item 5.1, do mesmo Manual, segundo o qual:

*“Antes da aprovação do relatório final pelo Gestor de Atendimento, o cliente recebe um e-mail solicitando que avalie o prestador. Caso o cliente não responda essa avaliação, o Gestor de Atendimento deve entrar em contato por telefone com o cliente, fazer as perguntas da avaliação e registrar as respostas no sistema.”*

Sendo assim, conclui-se que é obrigação do Sebrae/AL não só realizar a avaliação do prestador de serviço do Sebraetec junto ao cliente beneficiário, mas também registrar essa avaliação no sistema, como forma de garantir a qualidade e efetividade dos serviços prestados.

Aliás, há de se ressaltar que a apresentação de resultados insatisfatórios nas avaliações feitas pelas empresas atendidas é causa para o descadastramento, a qualquer tempo, da empresa prestadora de serviço do Programa Sebraetec, consoante preceitua o art. 32, III, do Regulamento Nacional do Programa.

Nessa mesma linha, o Regulamento Nacional do SGC também estabeleceu a obrigatoriedade da realização da avaliação pelo cliente atendido. Ressalte-se que no caso do SGC, o peso da avaliação é ainda maior, na medida em que tal avaliação deve corresponder a 60% da nota final do credenciado, ou seja, é a avaliação do cliente que deve representar a parte mais importante da análise da qualidade e efetividade do serviço prestado, conforme se observa nos artigos a seguir:

*“Art. 53. O acompanhamento da atuação dos instrutores e dos consultores será procedimento obrigatório para assegurar a qualidade dos serviços prestados.*

[...]

*Art. 58. O processo de acompanhamento da prestação de serviços contemplará, obrigatoriamente, duas formas de avaliação que comporão a nota final do credenciado:*

*I - avaliação do cliente (Anexos XVI e XVII): o cliente atendido avaliará a qualidade do serviço prestado e a unidade contratante ou a área gestora do SGC consolidará as informações. Esta avaliação é obrigatória e corresponde a 60% (sessenta por cento) da nota final do credenciado.”*

Ocorre que, durante a análise da amostra de contratos SGC e Sebraetec solicitadas pela equipe de auditoria, não foram identificados os registros das avaliações dos clientes atendidos. Desse modo, solicitou-se, por meio da Solicitação de Auditoria 201601870/08, que se descrevesse, de forma detalhada, o modo como o Sebrae/AL avaliava o grau de satisfação dos clientes atendidos pelos programas Sebraetec e SGC, apontando, inclusive, como eram realizados os registros dessas avaliações e como eram armazenados.

Em resposta à Solicitação de Auditoria 201601870/08, foram apresentados argumentos que, contudo, se limitaram a comprovar a realização e registro das avaliações dos clientes atendidos pelos serviços de instrutoria do SGC, não havendo, portanto, registro de avaliações dos clientes atendidos pelos serviços de consultoria do SGC nem daqueles atendidos pelo Sebraetec.

## **Causa**

Falha das unidades gestoras dos contratos SGC e Sebraetec, que não vêm aplicando aos clientes atendidos as avaliações dos serviços contratados.

## **Manifestação da Unidade Examinada**

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação:

“Ratificamos a resposta enviada anteriormente através da SA 201601870-08, no entanto, não é uma prática estabelecida por todos que atendem os clientes Sebrae com serviços de consultoria, apenas algumas unidades aplicam avaliações com clientes de consultoria, como é o caso da Unidade de Atendimento Empresarial.

Atualmente o SEBRAE/AL criou a Unidade de Gestão de Compras com o intuito de centralizar todas as compras diretas e licitadas incluindo as contratações por meio de SGC e SEBRAETec sendo que a gestão do programa SEBRAETec é vinculada a Unidade de Acesso a Inovação e Tecnologia (UAIT), desta feita, a aplicabilidade das avaliações será compartilhada entre essas duas unidades, haja vista, que o gestor do de atendimento é responsável por essa atividade. A necessidade de registro das avaliações por parte dos clientes atendidos pelos programas em comento, bem como, por todo atendimento realizado pelo SEBRAE/AL, tem sido discutido em todo momento nas reuniões internas inclusive como uma ação estratégica do PPA que busca no seu planejamento obter como indicador estratégico os resultados das avaliações com foco na satisfação, aplicabilidade e efetividade dos serviços prestados.

Assim sendo a Unidade de Gestão Estratégica está desenvolvendo um modelo de pesquisa com o objetivo que segue:

- Padronizar a forma de mensurar a satisfação, aplicabilidade e efetividades dos atendimento, cursos, palestras, oficinas e consultorias.”

## **Análise do Controle Interno**

Como se percebe, o gestor não discorda da constatação e afirma que está tomando providências para que sejam realizados os registros das avaliações por parte dos clientes atendidos pelos programas de atendimento do Sebrae/AL. Ademais, sustenta que o tema tem sido discutido nas reuniões internas, inclusive como uma ação estratégica do PPA e que a Unidade de Gestão Estratégica está desenvolvendo um modelo de pesquisa com o objetivo de padronizar a forma de mensurar a satisfação, aplicabilidade e efetividades dos atendimento, cursos, palestras, oficinas e consultorias.

### **Recomendações:**

Recomendação 1: Elaborar procedimentos padronizados com vistas à aplicação e registro das avaliações dos clientes atendidos pelos Programas SGC e Sebraetec, como forma de mensurar a satisfação, aplicabilidade e efetividades dos atendimentos.

### **1.1.1.6 CONSTATAÇÃO**

#### **Isenção de pagamento da contrapartida do cliente Sebraetec sem previsão normativa**

##### **Fato**

A fim de verificar se as regras financeiras do Programa Sebraetec estavam sendo devidamente cumpridas, a equipe de auditoria solicitou ao Sebraetec/AL, por meio da Solicitação de Auditoria nº 201601870/07, que encaminhasse a documentação comprobatória do pagamento da contrapartida realizado pelos clientes atendidos nos seguintes contratos do Sebraetec, selecionados como amostra:

- 513/15 e 696/15: PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76);
- 417/15 e 173/15: IN VITRO BRASIL SA (CNPJ - 05.306.082/0001-10);
- 105/15: FREITAS, GAIA CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA. (CNPJ - 11.177.652/0001-12);
- 676/15, 763/15 e 766/15: SENAI-AL - SERV. NAC DE APREND INDUSTRIAL (CNPJ - 03.798.361/0001-13);

Como resposta, o Sebrae/AL apresentou a documentação solicitada, todavia, em relação ao contrato nº 513/15 - PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76), informou que houve isenção da contrapartida, conforme CI-A-10, uma vez que a metodologia “Papo Cheio” (avicultura) se tratava de um projeto piloto derivado da metodologia “Balde Cheio” (bovinocultura de leite), e, portanto, sujeito a ajustes.

Diante dessa informação, solicitou-se que o Sebrae/AL descrevesse quais os contratos do Sebraetec tinham sido realizados com a isenção da contrapartida por parte da empresa demandante. No retorno, foram identificados os contratos nº 513/15 e 709/15 - PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76), que somados totalizam o montante de R\$ 59.180,00, onde a contrapartida não recolhida seria de, no mínimo, R\$ 11.836,00 (equivalente a 20% do total).



Analisando o Manual Nacional do programa Sebraetec, observou-se que não há previsão de isenção da contrapartida para o cliente atendido, exceto no caso de acesso do microempreendedor individual quando se tratar de serviços na modalidade “Orientação”. É o que se abstrai do artigo 15 e seus parágrafos:

*“Art. 15. O acesso aos serviços tecnológicos das Modalidades ORIENTAÇÃO e ADEQUAÇÃO será subsidiado em 80% para o cliente atendido.*

*§ 1º – Nas Modalidades ORIENTAÇÃO e ADEQUAÇÃO, o subsídio de 80% será custeado em 50% pelo SEBRAE e em 30% pelo SEBRAE/UF que realizar o atendimento.*

*§ 2º – O acesso do MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL aos serviços tecnológicos da Modalidade ORIENTAÇÃO será subsidiado em 100%.*

*§ 3º – O subsídio de 100% para o MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL será custeado em 50% pelo SEBRAE e em 50% pelo SEBRAE/UF que realizar o atendimento.”*

Desse modo, considerando o limite de 80% estabelecido como teto para o subsídio por parte do Sebrae, bem como que os contratos citados não se enquadram na exceção prevista no §2º, do art. 15, do Manual Nacional do Sebraetec, constata-se a concessão irregular de isenção da contrapartida do cliente atendido no total de R\$ 11.836,00.

## **Causa**

Utilização do Programa Sebraetec para testar uma nova metodologia de serviço a ser prestado.

## **Manifestação da Unidade Examinada**

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação:

“Em que pese a avaliação dos auditores quanto ao processo de isenção de contrapartida identificada através do pagamento efetuado a empresa Pecuária Intensiva Cons. E Treinamento através dos contratos nº 0513/15 e 0709/15 respectivamente, vimos prestar os esclarecimentos que seguem: o público alvo atendido foi constituído de agricultores familiares, de baixa renda, iniciantes na atividade, cuja renda anual é equivalente à do microempreendedor individual.

Destacamos, no entanto, os expressivos benefícios que a metodologia Balde Cheio tem proporcionado aos agricultores familiares produtores de leite, a qual tem proporcionado grande aumento na renda auferida pelos produtores e melhoria da qualidade de vida desses cidadãos. Neste sentido, em razão dos grandes benefícios obtidos com essa metodologia, a inúmeros produtores de leite, o SEBRAE-AL, em cumprimento à sua missão institucional “ **Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer as economias alagoana e nacional**” decidiu adaptar a metodologia Balde Cheio a outras atividades – entre elas a avicultura – com o propósito de estender os benefícios a outras atividades e assim, a um maior número de produtores rurais, sobretudo da agricultura familiar.

Em que pese não haver previsão de isenção da contrapartida, exceto nos casos acima elencados, considerando-se a baixa renda dos clientes atendidos – a qual não supera o limite do microempreendedor individual – a decisão de isentar, com anuência da Diretoria Técnica conforme CI A-10, este grupo de agricultores familiares da



contrapartida foi tomada levando-se em conta os grandes benefícios que poderão ser proporcionados pela nova metodologia, a necessidade de se testar em situação real a nova metodologia proposta, o valor relativamente baixo da contrapartida que o SEBRAE estaria abrindo mão, principalmente quando comparado aos ganhos futuros gerados na economia local a partir do aumento da competitividade desses e de outros produtores que se dedicam e poderão vir a se dedicar à avicultura, quando o valor total da contrapartida gerada pelo SEBRAETec no contexto geral do SEBRAE-AL foi atendido, entendeu-se que este ato não estaria de forma alguma onerando o SEBRAE-AL.

A fim de que se possa mensurar os ganhos advindos da adoção de uma metodologia como esta, que se propõe a aumentar a produção, a produtividade e competitividade dos clientes atendidos apresentamos a seguir dados relativos ao atendimento de um grupo de produtores de leite no período de agosto de 2013 a setembro de 2014, com a metodologia Balde Cheio:

- Número de produtores analisados: 360
- Produção de leite inicial (média litros/dia por produtor: 55 litros
- Produção de leite final (média litros/dia por produtor: 81 litros
- Ganho de produção: 26 litros /dia
- Ganho de produção do grupo de produtores: 26 litros /dia x 360 produtores = 9.360 litros / dia.
- Ganho de produção no período de um ano: 9.360 litros/dia x 365 dias = 3.416.400,00 litros/ano.
- Acréscimo de recursos na economia local apenas com o aumento da produção de leite: 3.416.400,00 litros x R\$ 1,14 / litro: R\$ 3.894.696,00.
- Valor investido com a atendimento no período: R\$ 1.302.700,00.
- Relação custo benefício (valor do aumento da produção / investimento realizado): R\$ 3.894.696,00/ R\$ 1.300.000,00 = 2,98.

Em síntese, para cada R\$ 1,00 investido num atendimento como este com a metodologia Balde Cheio gera-se um ganho de aproximadamente R\$ 3,00. Ao se investir no desenvolvimento da metodologia Papo Cheio, buscou-se estender este mesmo benefício a outras atividades e a outros produtores.”

### **Análise do Controle Interno**

O gestor argumenta, em síntese, que, considerando os ganhos decorrentes da aplicação da metodologia “Balde Cheio”, o Sebrae/AL *“decidiu adaptar a metodologia Balde Cheio a outras atividades – entre elas a avicultura – com o propósito de estender os benefícios a outras atividades e assim, a um maior número de produtores rurais, sobretudo da agricultura familiar”*. Para tanto, entendeu por bem testar a nova metodologia “Papo Cheio”, isentando os avicultores do pagamento da contrapartida.

Apesar dos argumentos apresentados, tendo em vista os objetivos e a essência do Programa Sebraetec, não se tem como concebível que o Programa seja utilizado para a realização de teste, em situação real, de novas metodologias propostas, sob pena de descaracterizar o Programa e de beneficiar determinada empresa cadastrada.

Com efeito, é sabido que o Sebraetec exige para o credenciamento que as empresas possuam qualificação técnica adequada (item 4.1.3, Edital 01/2011), atribuindo, inclusive, a obrigação da empresa prestadora de serviços garantir a qualidade do serviço prestado (art. 27, IV, do Manual Nacional do Sebraetec).



Assim, ainda que, de fato, a metodologia “Papo Cheio” possa vir a trazer grandes benefícios ao produtor rural alagoano, assim como ocorreu com a “Balde Cheio”, tem-se que o Sebraetec não é a via adequada para o teste de novas metodologias. Registre-se que tal entendimento não exclui a possibilidade de o Sebrae/AL utilizar outras alternativas para execução deste intento, bastando que, para tanto, consiga aliar o objetivo proposto aos regulamentos internos da entidade.

### **Recomendações:**

Recomendação 1: Adicionar aos normativos locais do Programa Sebraetec a proibição de utilização do Programa para testar uma nova metodologia de serviço a ser prestado, a fim de que os limites de subsídio estabelecidos no Regulamento Nacional sejam observados.

### **1.1.1.7 CONSTATAÇÃO**

#### **Deficiência no controle da cobrança e pagamento das contrapartidas dos contratos Sebraetec que apresentam mais de um cliente atendido**

#### **Fato**

Após a análise da amostra selecionada, a equipe de auditoria verificou que o Sebrae/AL celebra contratos, por meio do Programa Sebraetec, de forma que para um único contrato, vários clientes são atendidos. É o que acontece nos Contratos nº 0417/15 e 0173/15 – IN VITRO BRASIL SA (CNPJ - 05.306.082/0001-10) e Contratos nº 0513/15 e 0696/15 – PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76).

Quanto aos contratos com a empresa PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76), conforme tratado em ponto específico, o Sebrae/AL concedeu isenção da contrapartida.

Já em relação aos contratos firmados com a empresa IN VITRO BRASIL SA (CNPJ - 05.306.082/0001-10), notou-se que, devido à pluralidade de clientes atendidos num só contrato, há deficiência no controle tanto da cobrança quanto do pagamento da contrapartida correspondente.

Com efeito, o contrato nº 417/15, que possui como objeto a “*consultoria tecnológica para promover o aumento da produtividade de leite através do melhoramento genético do rebanho...*”, foi celebrado para o atendimento de dois clientes, o cliente de CPF \*\*\*.595.754-\*\* e o cliente de CNPJ 10.292.468/0001-50. O valor total do contrato foi de R\$ 46.200,00 e a contrapartida deveria ser, portanto, de R\$ 9.240,00 (20% do total).

Aqui cabe acrescentar que, no decorrer da prestação do serviço, o cliente de CPF \*\*\*.595.754-\*\* teve apenas 17 animais atendidos e 340 horas de consultoria, ao passo que o cliente de CNPJ 10.292.468/0001-50, teve 25 animais atendidos e 500 horas de consultoria, de forma que tal proporcionalidade deveria ter sido observada na hora de definição e cobrança dos valores referentes à contrapartida.

Todavia, quando analisado os documentos de cobrança e pagamento da contrapartida, nota-se que houve a exigência de pagamento, para ambos os clientes, do valor de R\$ 6.678,00, o que totaliza R\$ 13.356,00 e supera, portanto, o valor de R\$ 9.240,00 (20% do total) sem qualquer justificativa para tanto e sem se considerar a proporcionalidade do atendimento prestado.

No tange ao contrato nº 173/15, que possui o mesmo objeto do contrato citado acima, três foram os clientes atendidos, o de CPF nº \*\*\*.218.315-\*\*, o de CPF nº \*\*\*.483.914-\*\* e o de CPF nº \*\*\*.919.344-\*\*. O valor total do contrato foi de R\$ 26.400,00 e a contrapartida deveria ser, portanto, de R\$ 5.280,00 (20% do total).

Da documentação apresentada, é possível concluir que o cliente de CPF nº \*\*\*.218.315-\*\* efetuou o pagamento da contrapartida no total de R\$ 4.452,00. Por outro lado, quanto aos demais clientes, não foi possível chegar a uma conclusão exata, uma vez que os pagamentos das contrapartidas foram realizados por meio das cooperativas às quais os clientes estavam vinculados, incluindo, no mesmo pagamento, diversos outros clientes de outros contratos.

Esta situação, inclusive, dificulta o controle dos pagamentos referentes a cada contrato, pois não há um vínculo perfeito entre o cliente atendido e o pagamento da sua contrapartida correspondente.

### Causa

Realização de contratos Sebraetec com múltiplos clientes e cobrança da contrapartida a partir da soma dos valores de contratos diversos.

### Manifestação da Unidade Examinada

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação (modificado apenas para manter o sigilo dos nomes das pessoas físicas citadas):

“Os contratos do Programa SEBRAETEC celebrados entre o SEBRAE/AL e as empresas credenciadas, tanto podem atender a um cliente ou a vários clientes. Contudo, em relação aos contratos citados, vimos esclarecer que para identificar quais são os clientes a serem atendidos, a Unidade de Agronegócios, possui uma planilha de controle denominada “**Produtores por Técnico**”, que relaciona os clientes com os respectivos contratos, a qual já foi anteriormente disponibilizada ao Auditor Sr. Rondinelli.

Assim, para melhor esclarecimento do exposto acima, identificamos na Tabela-01 abaixo, os contratos nº. 00417/15 e nº. 00173/15 firmados com empresa IN VITRO BRASIL S.A., à saber:

Tabela -01

CLIENTE	CONTRAPARTIDA	Nº CONTRATO SEBRAE / CREDENCIADA	CREDENCIADA SEBRAETEC	ANIMAIS
D. J. G. A. S.	6.678,00	00417/15	IN VITRO BRASIL SA	17
		00203/15		13
<b>TOTAL</b>				<b>30</b>
CONSULTORIA PLANEJAMENTO E TREINAMENTO AGROPECUÁRIO LTDA ME	6.678,00	00417/15	IN VITRO BRASIL SA	25
		00175/15		5
<b>TOTAL</b>				<b>30</b>
J. A. B. B.	4.452,00	00173/15	IN VITRO BRASIL SA	18
		00163/15		2



Observe-se, que a soma dos animais e dos valores pagos pelos clientes Sr. D. J. G. A. S. e pela empresa Consultoria Planejamento e Treinamento Agropecuário Ltda. - ME, são exatamente iguais, conforme demonstrado na Tabela-01 acima. Dessa forma, os somatórios dos contratos relativos aos atendimentos dos clientes e os valores das contrapartidas pagas por eles, guarda a devida proporcionalidade. Portanto, discordamos do entendimento dos auditores neste sentido. Segue anexo cópias dos comprovantes.

Ainda, para um melhor entendimento, esclarecemos que cada animal tem um custo unitário de **R\$ 222,60**. Portanto se somarmos as quantidades dos animais nos contratos 00417/15, 00203/15 e 00175/15, no montante de 60 animais (30 + 30), teremos a seguinte equação:

Contrapartidas dos Clientes = 60 animais x R\$ 222,60 = R\$ 13.356,00

Dessa forma, resta comprovado que o valor total da contrapartida dos clientes não seria **R\$ 9.240,00**, como afirmado pela CGU através da SA 201601870/09, item-8, mas sim, de **R\$ 13.356,00** conforme equação acima **R\$ 6.678,00 + R\$ 6.678,00**.

No contrato 00173/15, além do cliente Sr. J. A. B. B., foram atendidos os clientes Sr. M. A. de M. R. e Sr. S. A. N., cujas contrapartidas foram quitadas através da Cooperativa dos Produtores de Leite de Alagoas - CPLA e Cooperativa Agropecuária dos Produtores de Leite Familiar da Bacia Leiteira de Alagoas - COOPAZ, cujos comprovantes de recebimentos das contrapartidas já foram anteriormente encaminhados à CGU, onde constam listados os clientes cooperados beneficiados. Nesse processo, as Cooperativas atuaram na intermediação entre os clientes atendidos pelo SEBRAETEC, realizando os pagamentos ao SEBRAE/AL em nome dos cooperados. Portanto, não vislumbramos dificuldade em fazer o controle dos recebimentos das contrapartidas de cada contrato, pois há sim, vínculo perfeito entre o cliente atendido e o recebimento da contrapartida correspondente.

Por fim, expostos os fatos, vimos discordar do entendimento da CGU no sentido de haver deficiência no controle da cobrança e pagamento das contrapartidas dos contratos SEBRAETec. Os controles existem e a documentação respectiva foi apresentada aos Senhores auditores. Porém, as especificidades das ações finalísticas do SEBRAE/AL, com relação à execução dos convênios de receitas, no que concerne às consultorias do SEBRAETec, as receitas das contrapartidas têm sim, relação direta com o cliente beneficiado, pois, os gastos com despesa de consultoria estão vinculados às ações específicas do convênio, cuja realização da receita se dá mensalmente pelo montante das despesas executadas.”

### **Análise do Controle Interno**

Inicialmente, em que pese as alegações do gestor, cumpre salientar que não foram apresentados documentos que pudessem corroborar com o alegado, notadamente no que diz respeito aos Contratos nº 203/15 e 175/15, que estavam fora da amostra da CGU.

Além disso, a afirmação de que a contrapartida referente ao contrato nº 417/15 foi cobrada e paga a partir da soma dos valores também devidos em decorrência dos Contratos nº 203/15 e 175/15 confirmou a constatação disposta no campo fato, uma vez que tal formato de cobrança dificulta o controle da cobrança e do pagamento das contrapartidas devidas. Deveras, tomando como exemplo as atividades desenvolvidas para a execução do presente relatório, observou-se que a partir da seleção da amostra de

um contrato (Contrato nº 417/15) não foi possível chegar à conclusão de que a respectiva contrapartida tenha sido regularmente paga.

Quanto ao Contrato nº 173/15, nota-se que as razões apresentadas pelo gestor não trouxeram nenhum fato novo, não havendo necessidade, portanto, de maiores esclarecimentos.

Ressalte-se que nenhuma das situações expostas no campo fato teriam ocorrido se os contratos do Sebraetec fossem feitos de forma individual, com a cobrança também individualizada (por contrato) da respectiva contrapartida.

#### **Recomendações:**

Recomendação 1: Redefinir o procedimento de cobrança das contrapartidas, a fim de que tal cobrança seja realizada, separadamente, a partir de cada contrato celebrado, individualizada por cliente atendido pelo Programa Sebraetec.

### **1.1.1.8 CONSTATAÇÃO**

#### **Terceirização dos serviços prestados por meio do Sebraetec**

##### **Fato**

De acordo com o art. 32, IV, do Manual Nacional do Programa Sebraetec, a terceirização, total ou parcial, da prestação dos serviços contratados por meio do Programa é causa para o descadastramento da empresa contratada. É o que se lê a seguir:

*“Art. 32. Estará sujeita ao descadastramento do SEBRAEtec, a qualquer tempo, a PRESTADORA DE SERVIÇO que:*

*[...]*

*IV – terceirizar ou quarteirizar, total ou parcialmente, a prestação dos serviços contratados, sem autorização expressa do SEBRAE/UF.”*

No mesmo sentido está o item 6.4 do Edital nº 01/2011 do Sebraetec:

##### **“6.4. Descadastramento**

*O descadastramento será realizado pelo SEBRAEAL, sempre que a PRESTADORA DE SERVIÇO:*

*[...]*

- *realizar a terceirização dos serviços tecnológicos ou de inovação previstos pelo SEBRAETEC, sem autorização expressa do SEBRAE/UF;”*

Ocorre que, em entrevista realizada com cinco clientes do Contrato nº 513/2015 – PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76), selecionados aleatoriamente, constatou-se unanimidade na afirmação de que não foram atendidos pelo consultor de CPF nº \*\*\*.565.454-\*\*), constante do relatório de atividades apresentado pela empresa prestadora de serviço ao Sebrae/AL. Na realidade, nenhum deles conhecia ou teve algum contato com tal pessoa.

Segundo informado pelos entrevistados, o consultor responsável pelos atendimentos foi o consultor de CPF nº \*\*\*.248.454-\*\*), pessoa que não possui qualquer vínculo com a empresa PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO e nem consta dos cadastros de consultores do Sebrae/AL.



Ressalte-se que essa informação foi ratificada, por meio de contato telefônico, pelo presidente da COOPAFAS – Cooperativa de Avicultores e Agricultores Familiares do Sertão Alagoano Ltda, que, inclusive, foi um dos clientes atendidos nesse mesmo contrato.

Sendo assim, nota-se a ocorrência de irregularidade passível de descadastramento na prestação dos serviços da empresa PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76), que recebeu o total de R\$ 736.110,00, sendo a segunda empresa que mais recebeu recursos do Programa Sebraetec no ano de 2015.

## **Causa**

Ausência de informações que possam dar transparência a contratação de terceirizado por meio do Programa Sebraetec.

## **Manifestação da Unidade Examinada**

Por meio da Cta . DISUP 177/2016, o Sebrae/AL apresentou a seguinte manifestação (modificado apenas para manter o sigilo dos nomes das pessoas físicas citadas):

“De fato, o colaborador da empresa PECUARIA INTENSIVA CONS. E TREINAMENTO (CNPJ - 04.829.913/0001-76) que manteve contato com os produtores atendidos foi o senhor A. T. de O., portanto, é natural que os produtores não conheçam o senhor A. P. Tal fato se deu por conta da divisão de trabalho adotada pela referida empresa, com a anuência do SEBRAE-AL, conforme consta em ata de reunião realizada entre a empresa e o SEBRAE-AL.

Segundo consta em ata, durante reunião que tratou da implantação da metodologia Papo Cheio, por se tratar de um Projeto Piloto, visando proporcionar maior efetividade aos trabalhos, o Representante Legal da supracitada Empresa sugeriu incorporar à equipe técnica para o trabalho em questão mais um profissional com experiência de campo em avicultura com a finalidade de coletar as informações da atividade visando auxiliar o Zootecnista A. P. – responsável técnico pela implantação da metodologia Papo Cheio. Assim sendo, terceirizamos serviços e não pessoas. Entretanto, o pleito da Empresa foi aceito desde que o valor dos serviços prestados pela empresa Pecuária Intensiva não ultrapassasse o montante de R\$ 6.600,00 mensais para atender a um grupo de produtores (valor padrão utilizado na metodologia Balde Cheio para bovinos de leite); desde que fosse apresentado ao SEBRAE-AL os certificados de cursos na área de atuação, e que o trabalho do Profissional indicado fosse supervisionado. As condições impostas pelo SEBRAE/AL foram observadas pela empresa contratada.

Assim, em conformidade com o que foi acordado entre as partes, o trabalho foi realizado de forma multidisciplinar, cabendo ao senhor A. T. de O. as atividades de campo que compreendeu a coleta das informações das propriedades e ao Senhor A. P. as atividades de gestão, tais como desenvolvimento de formulários e planilhas eletrônicas, alimentação das planilhas com os dados que chegavam do campo, além da avaliação dos índices gerados pelas planilhas.

Isto posto, consideramos que o trabalho foi desenvolvido em observância ao que dispõe o Manual Nacional do SEBRAETEC e o Edital 01/2011 a medida em que houve a anuência prévia do SEBRAE/AL sobre as condições da prestação de serviço, além de ter acompanhado toda a sua execução atestando resultados bastante favoráveis.



**Vide arquivo gravado em CD – “Ata de Reunião e Certificado em pdf..”**

### **Análise do Controle Interno**

Conforme demonstrado pelo gestor, nota-se que, de fato, o Sebrae/AL autorizou a terceirização, contudo, o modo como esta terceirização se desenvolveu resulta na manutenção da irregularidade apontada.

De fato, consoante a análise realizada em todos os processos de pagamento do Contrato nº 513/2015 (borderôs nº 252706, 252926, 253005 e 253207), apesar do gestor confirmar que boa parte do trabalho foi realizada pela pessoa de CPF nº \*\*\*.248.454-\*\*), verifica-se que não há um só documento que relate sua atuação.

Na verdade, o que se observa é que todos os relatórios de atividades foram assinados pelo Consultor de CPF nº \*\*\*.565.454-\*\*), inclusive aqueles que possuíam a necessidade de verificação *in locu*, como se observa no borderô nº 253207, que informa que o consultor em questão teria sido o responsável pela escolha adequada das áreas para a implantação das infraestruturas de produção.

Do mesmo modo, nota-se que todas as Avaliações da Prestação de Serviços pela Unidade Demandante tiveram como credenciado avaliado o Consultor de CPF nº \*\*\*.565.454-\*\*),

Assim, diante da falta de transparência adequada na contratação terceirizada dos serviços do Senhor de CPF nº \*\*\*.248.454-\*\*) por meio do Programa Sebraetec, subsiste a irregularidade.

### **Recomendações:**

Recomendação 1: Adicionar aos normativos do Programa Sebraetec a exigência de que o prestador de serviço terceirizado apresente relatório de atividades do serviço executado, bem como que seja submetido às devidas avaliações.

