



CÂMARA DOS DEPUTADOS

DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA, REVISÃO E REDAÇÃO

NÚCLEO DE REDAÇÃO FINAL EM COMISSÕES

TEXTO COM REDAÇÃO FINAL

TRANSCRIÇÃO *IPSIS VERBIS*

CPI - ESCUTAS TELEFÔNICAS CLANDESTINAS

EVENTO: Audiência Pública	Nº: 0623/08	DATA: 13/05/2008
INÍCIO: 14h55min	TÉRMINO: 15h19min	DURAÇÃO: 00h24min
TEMPO DE GRAVAÇÃO: 00h23min	PÁGINAS: 8	QUARTOS: 5

DEPOENTE/CONVIDADO - QUALIFICAÇÃO

FABIANO WIGGERS – Gerente de Negócios da empresa Suntech Intelligent Solutions.

SUMÁRIO: Tomada de depoimento.

OBSERVAÇÕES

A reunião foi transformada em reservada.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Marcelo Itagiba) - Declaro aberta a 34^a reunião ordinária da Comissão Parlamentar de Inquérito com a finalidade de investigar escutas telefônicas clandestinas/ilegais, conforme denúncia publicada na revista VEJA, edição nº 2.022, nº 33, de 22 de agosto de 2007.

Encontra-se sobre as bancadas cópia da ata da 33^a reunião.

Pergunto aos Srs. Parlamentares se há necessidade da sua leitura.

O SR. DEPUTADO LUIZ COUTO - Solicito a dispensa, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Marcelo Itagiba) - O Deputado Luiz Couto pediu a dispensa da leitura. Então, fica dispensada a leitura da ata.

Em discussão a ata.

Não havendo quem queira discuti-la, coloco em votação.

Os Deputados que aprovam a ata permaneçam como se encontram.

Aprovada.

Esta reunião foi convocada para a tomada de depoimento do Sr. Paulo Marinho, em audiência pública, com a participação do Sr. Fabiano Wiggers, Gerente de Negócios da empresa Suntech Intelligent Solutions.

Informo que o Sr. Paulo Marinho não poderá comparecer a esta CPI, pois irá realizar *check-up* médico no dia de hoje. Será remarcada uma nova data para que S.Sa. aqui compareça para prestar os esclarecimentos necessários e devidos a esta Comissão Parlamentar de Inquérito.

Em razão disso, convido o Sr. Fabiano Wiggers a tomar assento à mesa.

Antes de passar a palavra ao expositor, peço a atenção dos presentes para os procedimentos que vamos adotar.

O tempo concedido ao expositor será de 20 minutos, não podendo ser aparteados. Os Deputados interessados em interpelá-lo deverão inscrever-se previamente junto à Secretaria. O Relator disporá do tempo que for necessário para as suas interpelações. Cada Deputado inscrito terá o prazo de 10 minutos para fazer as suas interpelações, computado nesse tempo o prazo para as respostas dos expositores.

Sr. Fabiano, o senhor sabe que esta Comissão Parlamentar de Inquérito tem trabalhado com 3 objetivos. O primeiro é a questão das escutas legais: quem as faz, quem concede os mandados, quem as fiscaliza, de que forma são feitas. Depois, as



escutas legais, da mesma forma. Esse tem sido o objeto de apuração desta Comissão. Em terceiro lugar, os equipamentos que são utilizados para as interceptações: quem os produz, quem os fabrica, quem os adquire, para quem são vendidos e o que esses equipamentos são capazes de fazer.

Acredito que V.Sa está aqui porque tem capacidade de atender ao terceiro quesito desta Comissão, que são justamente os equipamentos que têm capacidade de fazer interceptação de telefonia.

Então, V.Sa tem a palavra por 20 min. Em seguida, será inquirido pelo Relator e pelos demais membros desta Comissão Parlamentar de Inquérito.

O SR. FABIANO WIGGERS - Obrigado. Agradeço a oportunidade de estar aqui apresentando a nossa empresa e a nossa solução. Gostaria só de solicitar ao Sr. Presidente que, como se trata de uma exposição onde a gente vai estar abrindo alguns segredos tecnológicos e segredos da própria empresa, esta audiência fosse fechada.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Marcelo Itagiba) - O senhor poderia fazer a primeira parte da audiência aberta sobre aquilo que é possível ser do conhecimento público, e, quando nós formos descer às minúcias necessárias que necessite do sigilo, faremos então a reunião sigilosa.

Então, peço a VSa que a comece no modo aberto, pra que, depois, quando tiver os tais segredos, nós possamos transformá-la em audiência reservada, se assim entenderem os membros desta Comissão.

O SR. FABIANO WIGGERS - A gente está aguardando apenas a liberação do *notebook*. Eu preparei uma breve apresentação pra balizar um pouco a nossa conversa e solicitei também à Secretaria da Comissão que distribuísse cópias aos Sr. Deputados, pra que possam acompanhar, fazer eventuais anotações e facilitar, depois, algum questionamento, alguma pergunta. (*Pausa.*) Eu vou pegar uma apresentação que está no *pen drive* e já iniciamos. (*Pausa.*) Bom, então, gostaria novamente de agradecer a oportunidade de estar aqui apresentando a nossa empresa e a nossa plataforma, que se chama Vigia.

(Segue-se exibição de imagens.)

Na verdade, a gente vem na condição de convidado. Nós tomamos a iniciativa de entrar em contato com a Comissão pra poder vir esclarecer alguns pontos e



apresentar a nossa empresa, a nossa solução, já que fomos amplamente citados em outros depoimentos pelas operadoras, que são nossas clientes e fazem uso dessa plataforma hoje, e até por alguns outros depoentes desta CPI. Então, nosso objetivo é justamente apresentar a empresa, apresentar a plataforma e responder a eventuais questionamentos que os Srs. Deputados tenham, ainda, ao final da apresentação. Eu vou iniciar apresentando um pouco a Empresa Suntech. A Suntech é uma empresa 100% brasileira, especializada no desenvolvimento de tecnologia para as operadoras de telefonia. A empresa fica em Florianópolis, Santa Catarina. Ela nasceu no Celta, que é um dos maiores parques de incubadoras tecnológicas da América do Sul. É uma empresa, então, que foi incubada. Em 1996, surge a empresa. Ela saiu da parque da incubadora em 2001. É uma empresa, hoje, 100% brasileira. Seus donos... Eu gostaria, inclusive, de apresentar o Sr. Maurício Ibarra Dobes, que se faz presente, e é o nosso Presidente e um dos donos da empresa; ao seu lado, a gente tem o Álvaro, que é o nosso Assessor Jurídico. A empresa pertence ainda aos sócios fundadores, aos empreendedores que iniciaram a empresa em 1996. Hoje a empresa gera mais de 70 empregos diretos. É uma empresa que tem mais de 10 anos de atuação no mercado brasileiro, exclusivamente no mercado de telefonia. Então, o mercado de telefonia, ainda que seja um mercado bastante grande nos seus números e no tamanho das empresas, é bastante pequeno. E o fato de a nossa empresa ter, hoje, mais de 10 anos reflete um trabalho de seriedade que a gente vem desenvolvendo ao longo dos tempos. Além disso, a Suntech é líder nos mercados onde atua aqui no Brasil. Especificamente com a plataforma Vigia — eu vou mostrar para V.Exas. mais adiante —, nós atendemos praticamente todas as operadoras da telefonia móvel hoje. E nas outras soluções que a empresa desenvolve também somos líderes de mercado. E, por fim, é uma empresa exportadora de tecnologias e soluções. As nossas soluções têm qualidade global, e a empresa vem trabalhando na internacionalização e no desbravamento de novos mercados internacionais. A partir de 2005, a gente iniciou um trabalho de prospecção, que, naturalmente, ocorreu aqui na Argentina, Chile e Colômbia; no ano de 2007, nós abrimos o escritório nos Estados Unidos; e agora, em 2008, abrimos um escritório também na Europa, para atender Europa, Oriente Médio e África. Então, é uma empresa brasileira que hoje



exporta tecnologia, exporta soluções, gera empregos e renda no Brasil e ainda traz divisas também para o nosso País. As áreas de atuação. A Suntech é uma empresa que não atua só com sistemas de suporte à inteligência. Essa é uma das áreas onde a empresa atua, mas não é a única. Na verdade, hoje, o Sistema Vigia é o carro-chefe da Suntech, mas a empresa nasceu, curiosamente, dentro de outras áreas, dentro das operadoras de telefonia móvel. A origem da Suntech. Ela desenvolvia sistemas de suporte à operação. São sistemas que dão à operadora condições de medir qualidade de rede, performance, gerenciar queda de chamada, nível de sinal, enfim, dão à operadora a condição de estar gerenciando a sua rede. Esses sistemas evoluem, depois, para sistemas de suporte ao negócio, que são sistemas de garantia de receita, perda de receita. Atuam dentro da operadora nesse sentido. E a empresa também atuou, com bastante destaque, no segmento de serviço de valor agregado. A Suntech foi uma das pioneiras no mundo nos serviços de localização de assinantes. A gente desenvolveu um projeto com operadoras aqui no Brasil que era utilizado para rastreamento de veículos. Esse projeto continua. Até hoje, ele segue em operação aqui no Brasil. A Suntech, por um posicionamento de mercado, está reestudando um pouco a sua presença nesse mercado, mas tem soluções também de serviços de valor agregado. Em termos de tecnologias, a Suntech, hoje, é uma empresa que trabalha com praticamente todos os grandes fornecedores do setor de telecomunicações. A gente tem nesse eslaide os diversos fornecedores desse mercado: Ericsson, Nokia, Siemens, Alcatel. A nossa plataforma está preparada, hoje, e, efetivamente, ela interage nas operadoras onde a gente tem os sistemas integrados — não só o Sistema Vigia, mas também outros sistemas desenvolvidos por nossa empresa. Eles estão integrados com todos esses fabricantes de tecnologia. Além de estarmos integrados a esses fabricantes, a Suntech, como eu comentava com V.Exas., é uma empresa que desenvolve tecnologia; desenvolve alta tecnologia. Então, muitas vezes, nós temos desenvolvido parcerias com essas empresas. Essas empresas nos procuram para a que a nossa solução possa ser adotada por elas nos seus mercados de atuação, seja no mercado regional — América Latina, África —, seja no seu mercado global. Nós temos alguns *cases* dessas integrações. Então, por exemplo, com a Ericsson, a Suntech é, hoje, a única empresa na América Latina inteira que tem a homologação e certificação da sua



plataforma como uma plataforma de interface pra plataforma de interceptação telefônica da Ericsson. Da mesma maneira, a gente tem uma empresa, talvez, menos conhecida do público geral, que se chama Acme Packet. A Acme é hoje uma das maiores — senão a maior — fabricantes de um equipamento novo que está sendo muito utilizado para operações de VOIP. Ela é o maior fornecedor mundial dessa tecnologia, e a Suntech é que uma das 5 empresas homologadas no mundo a fazer interceptação telefônica desse tipo de plataforma. Então, quando essa empresa, por exemplo, vai vender a sua solução na Argentina, nos Estados Unidos, na Colômbia, na Europa, na África, na Ásia, ela indica a Suntech como parceiro na solução de interceptação telefônica, um parceiro homologado para fazer esse tipo de serviço. Assim, temos *cases* com outras empresas também. Com a Cisco, da mesma maneira. A gente acaba de vir de uma certificação dos laboratórios dos Estados Unidos da Cisco, onde a Suntech homologou a plataforma Vigia com as soluções de roteadores e *switches* IP Cisco. E tem 2 *cases* que eu gostaria de destacar: com a Nokia e com a Motorola. A Motorola, no Brasil, é a principal fornecedora de plataformas de *push-to-talk*. O *push-to-talk* é uma solução da telefonia móvel que emula, no aparelho do celular, o rádio Nextel. Então, com o *push-to-talk*, o assinante da operadora pode fazer conferências e chamadas, como se fosse o rádio do Nextel. E, quando a Motorola veio implementar essa plataforma aqui no Brasil, as operadoras que foram suas clientes solicitaram que isso já viesse com as soluções de interceptação legal embutidas nessa plataforma. A Motorola rodou o mundo inteiro e acabou vindo bater nas portas da Suntech, pedindo para a Suntech desenvolver, colocando: “*Olha, nós temos um desafio para vocês. Nós precisamos de uma solução de interceptação legal para a nossa plataforma, e nós gostaríamos de saber se a Suntech sente-se capacitada, tecnologicamente, a estar desenvolvendo essa solução*”. Então, num período de tempo muito curto, a Suntech teve a capacidade de desenvolver essa plataforma de interceptação do *push-to-talk* e implementar para a Motorola, e depois para a Nokia — a história foi parecida. E essas empresas acabaram adotando para a região da América Latina a nossa plataforma como sua plataforma de interceptação legal para as tecnologias do *push-to-talk*, tanto Nokia como Motorola. Então, eu gostaria de frisar, com esse eslaide, que a Suntech é uma empresa que, em nível de tecnologia, não deixa nada a dever



para nenhuma outra empresa do mundo, no seu ramo. Nós hoje estamos no topo da tecnologia; temos condições de desenvolver plataformas tão boas ou melhores que as melhores desenvolvedoras de soluções, nessa área, no mundo. Em termos de clientes, como eu já havia comentado, a Suntech, hoje, é fornecedora das maiores operadoras de telefonia do Brasil, dos maiores grupos de telefonia no Brasil, e tem um histórico com cada uma dessas operadoras. Nós tivemos início com a antiga ATL, no Rio de Janeiro, que depois foi incorporada pela CLARO e acabou se tornando uma empresa do Grupo CLARO. E a ATL tinha muita ascendência sobre as outras operadoras que eram incorporadas. A CLARO nasce da fusão da antiga TELET, no Rio Grande do Sul; AMERICEL, aqui na região de Brasília; TESS, no interior de São Paulo; BCP São Paulo; BCP Nordeste; e ATL, no Rio de Janeiro. Então, a ATL, durante muito tempo, tinha muita influência sobre as outras operações do grupo, e as ferramentas que eram usadas na ATL acabavam sendo replicadas para as outras operadoras. Depois, em 2001, a gente tem o lançamento da OI, que foi a primeira operadora GSM do Brasil. Uma operadora que nasce, também, no Rio de Janeiro. E, pra fazer o *startup* da OI, os seus acionistas buscaram na rival, na concorrente, justamente o pessoal técnico especializado para poder fazer o lançamento dessa operadora. Essas pessoas que trabalhavam na antiga ATL — e foram fundar a OI — eram já usuários dos nossos sistemas — não só do sistema de interceptação, mas de outros sistemas que a gente tinha com a ATL —, e eles colocaram, também, esse desafio tecnológico para a Suntech de estar desenvolvendo, em curto prazo de tempo, as tecnologias que nós tínhamos para o mundo GSM. Então, a Suntech foi, talvez, a primeira empresa brasileira a estar desenvolvendo tecnologias GSM. A primeira empresa efetivamente brasileira a estar desenvolvendo tecnologias GSM, no Brasil, foi a Suntech. Temos, depois, a TIM, que é um *case* do qual a gente tem muito orgulho, porque a TIM iniciou o processo de compra dessa plataforma em 2003 e existia uma pressão muito forte da Itália, uma briga entre a Itália e o Brasil. A Itália queria trazer uma plataforma que eles usam lá na Itália, e o Brasil queria fazer uso da plataforma da Suntech, que era uma empresa local, que tinha condições de prestar suporte e tinha condições de atender com maior velocidade e flexibilidade as operações da TIM no Brasil. Essa foi uma disputa comercial muito intensa de que a gente participou e acabamos ganhando



essa oportunidade de estar trabalhando com a TIM. Foi um *case* em que a gente tem muito orgulho do nosso êxito técnico e comercial, nessa oportunidade. Com a TIM nós aprendemos muito. A TIM é uma empresa italiana, que vem de uma cultura de interceptação muito forte. Pelos problemas que eles tiveram com a Máfia e a Operação Mão Limpas, desencadeada em 1986, o país, a Itália, desenvolveu uma cultura da interceptação telefônica legal muito forte. Então, a nossa plataforma teve um salto tecnológico muito grande nessa interação com a TIM. A TIM trouxe diversas preocupações com segurança, com funcionalidade, com recursos, mesmo, da plataforma, que a gente aprendeu com a TIM e acabou implementando, levando para as nossas outras operações. O *case* com a Brasil Telecom também é um *case* de orgulho para nós, porque a Brasil Telecom foi a última operadora GSM a entrar no mercado brasileiro. Antes de ela entrar em operação, a Suntech conseguiu conversar com a operadora, mostrar que ela enfrentaria problemas legais, caso não cumprisse as obrigações e determinações da interceptação, e a empresa abriu uma grande concorrência, com diversas empresas internacionais — eu vou citar mais adiante que os nossos concorrentes hoje são todos internacionais; nós não temos concorrentes brasileiros, nem latino-americanos. Dos países emergentes, a Suntech é a única empresa no mundo que desenvolve esse tipo de tecnologia, hoje. Então, nessa oportunidade, com a Brasil Telecom, nós tivemos também uma grande concorrência comercial, com diversas empresas fazendo a sua oferta da plataforma, e saímos vitoriosos. Depois, temos *case* com a VIVO e com a TELEMG, em que a gente implementou, como eu já comentei, a plataforma de interceptação do *push-to-talk*. E, por fim, a GVT. A GVT também é um *case*, para nós, de orgulho, porque foi a primeira operação de interceptação VOIP do Brasil. A primeira interceptação VOIP implementada no Brasil é uma parceria da Suntech com a GVT. Sr. Presidente, a partir de agora, as informações passam a ser de cunho sigiloso. Eu pediria, se possível, que a audiência fosse fechada.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Marcelo Itagiba) - Consulto os membros desta Comissão Parlamentar de Inquérito se estão de acordo que a reunião se torne de caráter sigiloso.

Em discussão a matéria. (*Pausa.*)



Não havendo quem queira discutir, aqueles que aprovam o sigilo da reunião permaneçam como se encontram. (*Pausa.*)

Aprovado.

A reunião está suspensa por 10 minutos, para que sejam preparados os equipamentos.

Solicitamos àqueles que não fazem parte da Comissão que, por favor, aguardem até que ela seja reaberta.

(*A reunião de audiência pública é transformada em reservada.*)