



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO  
DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO  
COORDENAÇÃO-GERAL DE COMPRAS E CONTRATOS  
DIVISÃO DE ARTICULAÇÃO E CONTROLE  
SBS QD. 02 – BLOCO F – EDIFÍCIO FNDE – 1º SS CEP 70.070-929  
TEL: (61) 2022-4643/4510/5105 – FAX: 2022-4408**

**ATA DE AUDIÊNCIA PÚBLICA – UNIFORMES ESCOLARES**

**ASSUNTO:** Audiência Pública para a realização de Processo Licitatório na modalidade de Sistema de Registro de Preços por Pregão Eletrônico visando à possível aquisição de Uniformes Escolares, para distribuição a alunos da Educação Básica da rede pública de ensino dos municípios, estados e do Distrito Federal.

**DATA:** 2 de setembro de 2011

**HORÁRIO:** 09 horas às 14 horas

**ENDEREÇO:** Auditório da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção – ABIT, Rua Marquês de Itu, 968 – Vila Buarque – CEP 01223-000 - São Paulo – SP

**OBJETIVO:** esclarecer aos interessados os principais aspectos dos processos de aquisições públicas e levantar subsídios para o processo de licitação para fornecimento de uniforme escolar, para atendimento dos alunos da educação básica das instituições de ensino municipal, estadual e do Distrito Federal.

**COMPOSIÇÃO DA MESA:** Garibaldi José Cordeiro de Albuquerque - Diretor de Administração – DIRAD/FNDE, Nelle Cristina Guimarães Garcia – DIMEQ/FNDE e Fernando Pimentel – Diretor Superintendente da Associação Brasileira da Indústria Têxtil - ABIT.

**COLABORADORES DO FNDE:** Andréia Couto Ribeiro – Chefe da Divisão de Articulação, e Controle – DIARC, Rita Helena Barbosa Custodio Fragale – Técnica da DIARC, Mirtha Graciela Fernandes Maluf – Divisão de Mercado e Qualidade - DIMEQ e Fernanda Cristinne Rocha de Paula – Pregoeira.

**DESENVOLVIMENTO RESUMIDO DOS TRABALHOS:**

A Audiência Pública nº 9/2011 – FNDE foi aberta às 9 horas pela senhora Andréia Couto Ribeiro que informou se tratar especificamente de uniformes escolares, da forma de como a compra que é feita atualmente pelo FNDE, através de registros de preço. Informou que a audiência estava sendo gravada e pediu que todos que tivessem interesse em se manifestar, que o fizessem nos microfones.

O Dr. Fernando Pimentel cumprimentou a todos e informou que estavam oferecendo o espaço da ABIT para que o FNDE pudesse realizar aquela importante audiência que tem relevantes interesses para a educação brasileira, a área social brasileira, para a indústria brasileira e para o crescimento do país. Informou que o seu papel ali era de anfitrião e quem conduziria o espetáculo seria o Governo, através do Dr. Garibaldi e sua equipe, que fariam, então, toda a condução dos trabalhos ao longo daquela manhã.

O Dr. Garibaldi cumprimentou e agradeceu a presença dos presentes e fez uma sintética explanação sobre o FNDE e sobre o sistema de compras do Uniforme Escolar e outros produtos adquiridos pelo FNDE pelo Sistema de Registro de Preços.

Em seguida a senhora Nelle Cristina, fez uma apresentação com slides sobre a concepção do Projeto Uniforme Escolar, resultando na Ata de Registro de Preços do Pregão Eletrônico nº 96/2010, pelo período de 6 meses (2/5/2011 a 1º/11/2011).

A Senhora Andreia Ribeiro aproveitou a oportunidade para apresentar o Sistema de Gerenciamento de Registro de Preços – SIGARP implementado pelo FNDE como ferramenta de gestão e de transparência do processo de adesão aos pregões de registro de preços realizados pelo FNDE.

Após as apresentações técnicas foi aberta a oportunidade para que os questionamentos e contribuições fossem apresentados pelos fornecedores e demais parceiros como o Inmetro, SENAI-Cetiq.

A partir das sugestões, o FNDE se comprometeu a revisar as indicações de melhorias desde que não contrariassem as exigências mínimas do projeto e então procederá as modificações julgadas adequadas à descrição dos itens do uniforme escolar.

A gravação de toda a reunião se encontra disponível em CD, encartada no processo e a íntegra da Ata está disponibilizada no site: <http://www.fnde.gov.br/index.php/compras>

Solicitamos que as sugestões fossem enviadas para o e-mail [diarc@fnde.gov.br](mailto:diarc@fnde.gov.br) até o dia 16 de setembro de 2011.

Audiência deu-se por encerrada as 14 horas e 30 minutos.

## **DESENVOLVIMENTO INTEGRAL DA AUDIÊNCIA PÚBLICA Nº 9/2011:**

Audiência Pública para apreciação do tema “Registro de Preços para eventual aquisição de uniformes escolares”, realizada em 02 de setembro de 2011, às nove horas, na ABIT de São Paulo. Presentes: Sr. Leonardo Mira Marques, Assessor Jurídico da Coordenadoria de Administração da Secretaria de Estado de Educação de Mato Grosso do Sul; Sr. Ary Silva, da área de controle de qualidade e desenvolvimento de produto, do Grupo Scalina S/A; Sr. Giovanni, Gerente Têxtil da Newway; Sra. Ana Paula Lima, Coordenadora de Operação Escolar da Secretaria Estadual do Rio de Janeiro; Sr. Jonas Guedes Ferreira, Diretor de Suprimento da Secretaria Estadual de Educação do Rio de Janeiro; Sra. Josélia de Almeida, do Ministério da Fazenda – Secretaria de Política Econômica; Sr. Alexandre, representando a Trifil Scala Comercial, Grupo Scalina; Sra. Mirtha Maluf, do FNDE; Sra. Rita Helena B. Custodio Fragale, do FNDE; Sra. Andreia Couto Ribeiro, do FNDE; Sr. Luiz Vicente e Sr. Augusto Ferreira, representando a Vulcasul Calçados; Sr. Cláudio Teixeira, Diretor Comercial da Empresa Comercial Feruma do Rio de Janeiro; Sr. Victor, representando o R.R. Malhas; Sr. João Mendes, representando a WJ2T – escritório de assessoria em licitação pública de São Paulo; o Sr. Honda, representando o IPEM/PR; Sr. Robson de Souza, representando a SIMMAR LTDA; Sr. Sérgio Castro, representando o G8 Com. de Equipamentos Serv.; Sr. Silvio Napoli, da ABIT; Sra. Ana Paula, da ABRAFA – Associação Brasileira de Produtores de Fibras Artificiais e Sintéticas; Sra. Fernanda, Pregoeira do FNDE; Tenente Raphael Custódio, representando a Diretoria de Abastecimento da Marinha; Sra. Liberta, da ABIT; Sra. Fernanda, da ABIT; Sra. Nelle Cristina, do FNDE; Sra. Rita, do FNDE; Sr. Carlos Nakano, representando a Fibrasil Indústria e Comércio LTDA; Sr. Vanderlei Santos,

representando o Inmetro; Sr. Maurício Luis Pires, Gerente Comercial da Diana Paolucci; Sra. Vivian Bauhann e Sr. Lucas F. Rorada, representando a Portugal Telecom Inovação; Sr. Eduardo Macedo, da ABIT; Sr. Luiz Gustavo Santos e Katia Pires, representando o Senai – Cetiqt; Sr. ..., representando a Matejç; Sr. José Renato, representando a J. Educ.; Sr. Luis Claudio, representando a ...; Sra. Maria Blanco, representando a Acolari Indústria e Comércio de Vest. LTDA; Sr. ... da Silva; representando o Sind. Têxtil; Sr. Carlos Fioravanti, representando a Ômega Paper; Major Leonardo e Major Rodrigo, representando o Exército.

O SR. FERNANDO – Bom dia a todos. Estamos oferecendo o espaço aqui, na ABIT, para que o FNDE possa realizar essa importante reunião e que tem relevantes interesses para a educação brasileira, a área social brasileira, para a indústria brasileira e para o crescimento do país.

Então, nosso papel aqui é de anfitrião, mas quem conduz o espetáculo é o Governo, através do Dr. Garibaldi e sua equipe, que farão, então, toda a condução dos trabalhos ao longo da manhã de hoje.

Espero que seja muito produtivo e que saiamos daqui evoluindo. O processo é esse: evoluir, evoluir e evoluir, de forma contínua, às vezes, num retrocessozinho, mas a gente dá a volta e continua.

Então, passo a palavra ao Governo, ao FNDE.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Vamos dar início à audiência pública número 9 do FNDE. Vamos tratar especificamente de uniformes escolares, da forma de compra que é feita atualmente pelo FNDE, através de registros de preço.

Esta audiência está sendo gravada. Então, vamos pedir que todos que tenham interesse em se manifestar, que o façam nos microfones – temos uma equipe aqui que passará os microfones – para que não percamos nada na gravação e das informações da audiência, podendo, assim, disponibilizá-las a todos depois.

Vamos abrir a Mesa Diretora com o nosso Presidente e vamos fazer a apresentação das especificações e, depois, vamos abrir para manifestações das empresas, dos interessados que aqui estão.

Temos um formulário que colocamos na pasta de vocês que é um pedido de esclarecimento. Pedimos que, mesmo que façam o esclarecimento de forma oral, anotem os esclarecimentos para compormos o processo da audiência pública, para termos nos nossos processos.

Passo a palavra para o Presidente, que é o Dr. Garibaldi. Ele é nosso Diretor de Administração e é o Presidente desta Audiência Pública número 9.

O SR. DR. GARIBALDI – Bom dia a todos e a todas. Quero agradecer a todos os que estão presentes, a todos os que fazem parte desta Casa e que estão colaborando com as nossas iniciativas, já há algum tempo. Uma parceria muito profícua. E agradecer, em nome do Presidente do FNDE, Dr. José Carlos de Freitas, a presença de todos nesta audiência.

Aqui, antes de a gente passar exatamente ao tema da nossa audiência, vou falar um pouquinho do nosso FNDE, até porque verifiquei aqui e tem presenças novas. Alguns já são parceiros, mas, agora tem alguns novos e é importante que falemos um pouco desse projeto, sobre como o FNDE tem tratado essa questão da compra.

O FNDE é uma autarquia vinculada ao Ministério da Educação, autarquia federal. No passado, era uma espécie de banco de fomento, que financiava diversas ações para a educação. Basicamente, transferia recursos para estados e municípios e tinha um braço operacional que era a Fundação de Assistência aos Estudantes, uma fundação também vinculada ao Ministério que cuidava dessa parte operacional, compra de livro didático, alimentação escolar, material didático.

Houve a fusão dos dois órgãos até porque se complementavam e passamos a trabalhar juntos. Essa coisa caminhou dessa forma durante muito tempo e basicamente passávamos para estados e municípios para aquisição daqueles bens de serviços dos sistemas educacionais brasileiros.

A partir de 2005, a coisa mudou muito. Através de um programa de desenvolvimento institucional, foi dada ao FNDE a missão de ser o braço operacional do MEC. Lá eles formulam as políticas e o FNDE dá andamento e operacionaliza isso. Então, a missão é exatamente prover recursos e executar ações para o desenvolvimento da educação, visando garantir ensino de qualidade a todos os brasileiros. Essa é a nossa missão dentro da Casa para que todos persigam esse objetivo alucinadamente porque, como todos sabemos, o Brasil tem um atraso gigantesco nesse campo e, por mais que apressemos o passo, ainda estamos sempre em dívida na educação brasileira.

A partir desse momento em que passamos a ser o braço operacional do MEC, das diversas secretarias – no início era só da Educação Básica. Hoje atuamos fortemente na Educação Superior, na Educação Técnica, enfim, em todas as áreas do MEC, em centenas de instituições pelo Brasil e temos participação quando se trata de fazer contas e contratação de serviços etc.

Inicialmente a gente passava recursos. Agora, imaginem os senhores as dificuldades que têm estados e municípios para fazerem as suas licitações. Fizemos alguns ensaios, algumas preliminares, no início de 2004, 2003, e começamos a verificar, por exemplo, que algumas entidades que recebiam nossos recursos, muitas vezes, devolviam o recurso, ao término do exercício, por não terem tido condições de fazer a compra, prejudicando o nosso público alvo. Isso fez com que começássemos a despertar para o problema. Inclusive, conversando com o Professor Cristovão, um batalhador para captação de recursos, a princípio a gente via que o problema não era nem captação de recursos, mas a questão de gestão, porque grande parte de quantidade, na soma de bilhões de reais, foram devolvidos sem execução alguma, ao final dos exercícios. E aí, alguma coisa tinha que ser feita.

Entramos nesse processo para exatamente tentar organizar esses sistemas; tirar dos estados e municípios – alguns, porque outros têm total condição de fazer. Quando eu falo estados que não têm condições de fazer, evidentemente, não estou me referindo a São Paulo, ao Rio de Janeiro, aos grandes estados que têm até sistemas de aquisição muito avançados. Mas, o Brasil é gigante em algumas regiões e as dificuldades operacionais, as dificuldades técnicas, são enormes e não conseguem fazer uma licitação. De maneira que, pensamos num modelo e começamos a fazer compras centralizadas para atender estados e municípios. Fizemos uma e começamos a verificar

que era preciso fazer economia no orçamento. Eu era pregoeiro na época e fiz um pregão presencial até para a educação especial. A gente passava recursos para materiais da educação especial, que era o kit para deficientes visuais. Era um kit com bengala, com diversos equipamentos de auxílio às pessoas com alguma dificuldade de visão. Deixamos de mandar o recurso e fizemos a compra para distribuir os kits. A economia que fizemos foi de tal ordem que a gente reestruturou o Instituto Benjamin Constante no Rio, atualizou completamente a gráfica do Instituto, que estava obsoleta. Então, imaginem! Aquilo chamou a atenção para que, de repente, esse poderia ser o caminho.

Começamos, então, a fazer muitas compras e muitas compras centralizadas. Aí, veio um problema grave: a logística para distribuir. Imaginem, trezentos mil computadores. Parece uma coisa gigantesca. O Brasil é tão grande que isso não é nada. Numa compra só, compramos trezentos mil computadores, trinta mil impressoras a laser, trinta mil “switfs” para integrar as redes e para colocar dez computadores em cada escola. E isso só atende trinta mil escolas. Temos cento e setenta e seis mil! Não é nada. É muito pouco.

Agora, imaginem, distribuir em trinta mil escolas significa trinta mil endereços, trinta mil notas, trinta mil termos de recebimento. Do ponto de vista burocrático, caótico! É tanto papel que o IBAMA quase nos interdita porque florestas são destruídas para você gerar isso aí. Não era uma maneira muito interessante e passamos a pensar num modelo em que a gente organizasse um sistema, mas não fizesse a gestão.

E aí, com a faculdade que já existia de fazer registro de preço, passamos a pensar em fazer um registro de preço nacional que pudesse registrar os preços e os sistemas educacionais adeririam. Estados e municípios poderiam aderir e fazer compras. Fizemos uns ensaios iniciais e deu certo. Projetos pilotos. E o que aconteceu?

Começamos a ver que realmente era um caminho interessante até porque a gente começava a desonerar esses sistemas educacionais dos encargos administrativos de fazer licitação, a gente conseguia, por conta do grande número de aquisições, diminuir a questão da escala, ganhar em termos de escala. A gente conseguia, porque estávamos fazendo uma grande compra, unir parcerias, como temos hoje, com o Inmetro – os companheiros estão aqui presentes e agradeço pela presença, uma parceria extraordinária – a Fundação Getúlio Vargas, que se juntou a nós para fazer pesquisa de mercado, o IPT, a USP, e esses parceiros, por todos os seus credenciados, seus associados, participando.

Veja, uma Prefeitura não tem condição de mobilizar tanta gente para fazer especificações técnicas, para cuidar de qualidade, cuidar de verificação. Ao fazermos a compra centralizada, o registro centralizado, conseguimos mobilizar esse pessoal e conseguimos um razoável êxito com relação à qualidade, com relação à escala, só que a aquisição é feita lá. Então, no final, cada um faz o seu. Além do mais, trazer a oportunidade de estados e municípios poder usar diversas fontes de financiamento para fazerem suas aquisições.

Muitas vezes a gente passava recursos; alguém fazia a licitação para comprar um bem que é necessário para o funcionamento de um determinado sistema educacional. Em seguida, passou a licitação. Adiante, a pessoal arranjava recurso próprio e queria comprar mais e fazia nova licitação. Isso, quando as coisas andavam bem. Porque, às vezes, não dava certo a licitação. Muito fácil por questões de impugnação, por falta de preparo do pessoal, falta de estrutura. O representante do Mato Grosso do Sul conhece bem isso,

não é? Impugnações, recursos protelatórios e tal. A gente tem que ter uma estrutura muito firme, muita segurança e, de certa forma, temos tido, até porque estamos muito perto das autoridades do controle central, que é o Tribunal de Contas. Até para você destravar o processo lá. O Inmetro. Com uma equipe mais azeitada, digamos assim, a gente consegue fazer com mais facilidade.

O primeiro programa que a gente fez de grande porte nessa linha foi o “Caminho da Escola”. Comprar ônibus. E foi uma ideia bastante inovadora na medida em que não compramos nenhum ônibus. Fizemos um registro de preços exclusivamente para ser aderido por terceiros. É tão interessante que nem a isenção fiscal que foi dada a esses parceiros, para esses sistemas educacionais, foi dada para nós. Se eu fosse comprar um ônibus eu tinha que pagar os impostos. E a gente fez o registro inicial de cinco mil ônibus. A ideia era inovadora. Ônibus para circular na zona rural. Ônibus rural escolar. Na verdade, um ônibus diferente. A gente estabeleceu junto com o pessoal da UNP de Brasília, um Centro de Formação de Condutores na Área de Transporte, mas o pessoal do Contran, mais o pessoal do Denatran, mais o pessoal do Ministério da Cidade, mais o pessoal do Inmetro, enfim, um grande conjunto, fizemos especificações e esse ônibus foi criado exclusivamente para isso. E dissemos ao mercado: não queremos comprar o ônibus que existe; queremos que fabriquem o ônibus que a gente precisa. Tivemos um problema num primeiro momento. Não queríamos comprar van. E não gostaram, se revoltaram, acharam que estavam sendo cerceados no seu dever de participar e oferecer o produto, mas não queríamos comprar van e não compramos van. Tínhamos que comprar o que o estado precisava. E eles saíram, não participaram num primeiro momento, mas, num segundo momento, se associaram ao fabricante e ganharam o item. Agora são um grande parceiro. Inclusive, fizeram uma placa de agradecimento a nós. O que era um litígio, no início, transformou-se em uma grande parceria.

Veja que estou dizendo isso para mostrar que, de repente, iniciativas que parecem ser não convenientes para o mercado, à medida que são bem conduzidas e levadas a contento, vão melhorando e vai havendo um processo de aprimoramento. É preciso que todo mundo comece a conhecer a coisa, tanto os usuários, quanto o próprio mercado e os ônibus, a segunda fase, já foram seis mil e hoje já tem mais de doze mil. E agora estamos com uma licitação fechada que tem uma novidade, inclusive, que é o 4x4, com a intenção de substituir. Não sei se os senhores conhecem, mas, no Nordeste, tem umas tais de Toyotas improvisadas. O nosso ônibus, mesmo mais sofisticado, é bastante diferente, tem mais robustez, ângulos de entrada e saída mais elevados, justamente para poder passar nos terrenos mais difíceis. Tem um tal de Passa Balsa que é uma proteção abaixo do chassi, justamente por causa dos impactos. Se tiver com porta aberta, não anda. Se tiver engatado, não liga. Tem GPS. Cintos de segurança. Acessibilidade. Todos esses critérios customizados num ônibus diferente, mais arrojado. É fiscalizado pelo IMEP na origem da fabricação e, depois, na entrega pelo pessoal do empenho para evitar a possibilidade, como ocorreu com as ambulâncias, que foram compradas algumas coisas e entregues outras.

Então, tudo isso, estou falando de um programa. Esse programa teve tanto êxito que, imediatamente, passamos para outras atividades. Compramos também lancha escolar. Num primeiro momento, o mercado não se interessou. Fizemos um convênio com a Marinha, um termo de cooperação. Tem um representante da Marinha aqui. Eles tinham interesses estratégicos na zona e também tinham interesses estratégicos de educação. Fizemos uma boa parceria. Agora, estamos na segunda etapa. Anteontem, teve uma audiência em Manaus e agora a iniciativa privada já quer. Queremos evoluir para um barco maior, com motor a diesel etc, que possa atender certas características.

A partir disso, fomos para os mobiliários escolares. Mesma coisa: um projeto importante desenvolvido pelo FNDE de São Paulo. Incorporamos ao projeto e passamos ao mercado para que fabricasse. São projetores diferentes, multimídia, que é um computador. Não existe ainda no mercado. A (ininteligível), um fabricante de São Paulo, ganhou o direito de fabricar numa licitação que fizemos e é um projetor multimídia, do tamanho mais ou menos de um projetor desse aqui (aponta para o projetor existente na sala de audiência), um pouco maior. É um computador completo, um notebook, com tudo, com acesso à Internet, com tudo. Abre uma janelinha do lado, puxa o teclado e está completo. E isso está sendo vendido para as escolas, na faixa de mil e quatrocentos reais porque registramos uma grande quantidade e, por esse preço, todo mundo quer. Muita gente comprando com recurso próprio. Um projetor desse é caríssimo! Desenvolvimento junto com a universidade.

Aí, fomos para outras áreas. Tem laboratórios para ensino técnico. Caminhão, parecido com aqueles do Senai, só que o nosso é um pouco diferente, porque a gente pensa em mobilidade, entrar e sair. Baixa lá o “contedor”, onde tem o laboratório. O outro caminhão sai. Ai, é aberta uma espécie de caixa de fósforos. Fica uma sala adicional. Laboratório de química, de física, de odontologia, de oftalmologia. Foram aprovados e já vamos comprar.

Que mais? Bicicletas. Dentro do programa, apareceram bicicletas. Essa semana passada, o Governo do Distrito Federal comprou três mil e trezentas só para uma cidadezinha satélite lá, para começar um projeto piloto de cultura do uso da bicicleta. Ai sim. São ações integradas fundamentais. Parece que começamos a entender que no Brasil existem atividades transversais e que todo mundo tem que ir na mesma direção, sob pena de desequilibrar o barco, tem que remar na mesma direção.

O pessoal da engenharia, da obra, fez a ciclovia. Pessoal do Detran, Bombeiro e Polícia Militar deram parcelas para os motoristas etc, para, depois, lançar as bicicletas. E, nas escolas, incentivando os ciclistas, e tal. E agora começa e é uma ideia que vamos expandir em cidades de até vinte mil habitantes, num primeiro momento, porque não é muito fácil. Até por isso, é preciso se preparar antes. E começar a mostrar o saudável de se transportar em bicicleta. Não é andar de bicicleta, porque as pessoas andam só por lazer, mas vamos chegar ao ponto que esse transporte vai ser importante, mas é preciso que se estruture muito o conceito sobre o tema. E tem sido assim.

Aí, fizemos uma brincadeirinha com medicamentos, um teste, com hospitais universitários. Ajudamos quarenta e sete hospitais universitários. Fizemos um projeto piloto de medicamentos comuns, antimicrobianos. Logo na primeira licitação, relação a preço praticado. Todas as pesquisas que com o auxílio da Fundação Getúlio Vargas é preço praticado. Não é preço consultado, porque sabemos que o preço consultado da licitação aumenta e tal. É preço praticado. Na primeira licitação, quinze milhões de economia! Ai, passaram a comprar outros itens e foram sofisticando. Somos especialistas no estudo, mas não entendemos nada. Então, temos que ter parcerias e parcerias. E tem sido fundamental para o FNDE poder fazer isso, trabalhando junto numa concepção de que tudo isso serve para melhorar a educação brasileira.

Eu penso que, e acho que 90% do país, se a gente melhorar a educação, a saúde e a segurança, por consequência, começam a melhorar também. Penso que por aí é o caminho para tudo. E, na verdade, é isso que está sendo disseminado.

O FNDE é um órgão técnico. O Presidente, que assumiu há poucos dias, foi estagiário. Chegou lá no topo e na Casa. Os diretores, todos, são da Casa. Tem um que não é do FNDE, mas é funcionário federal. O Presidente que saiu era funcionário do Ministério da Fazenda e foi para o Programa Mundial de Alimentação da ONU, exatamente, porque teve êxito na missão de tratar da alimentação escolar brasileira, que agora também já está sendo exportada para a África. Temos mandado equipes para a África para fazer a mesma coisa lá. Então, somos todos técnicos, funcionários do estado brasileiro, não de governos e nem de partidos. É entendimento da alta cúpula deste país que a educação não pode ter partido e nem governos. Tem que ser uma ação para o povo brasileiro feita por gente que representa esse povo trabalhando para o estado brasileiro. Tem sido assim e está sendo assim. O Presidente Lula levou dessa forma. A Presidente Dilma tem sido muito incisiva com a questão de técnicos. O sujeito tem que ser do ramo, tem que ser uma pessoa que dê resultado específico. Senão, a gente fica só brincando de fazer política e com resultados pouco relevantes.

Vamos falar um pouco sobre o programa. Já fizemos uma licitação. A primeira sempre contém alguns percalços na execução, até porque estamos testando. E aqui estamos exatamente buscando um processo de melhoria. Vamos ouvir os senhores com a maior humildade do mundo, as opiniões sobre os temas tratados aqui. Poderão dar as sugestões, contribuições aqui. Posteriormente, vamos disponibilizar o nosso site para receber também sugestões escritas e isso tudo a gente incorpora ao processo de nova licitação.

Em dado momento, a gente foi escolher o tipo de pneu para o veículo e alguém disse: “Mas esse pneu só quem fabrica é uma empresa. Todos vão ficar de fora disso aí. – Tem alternativa? – Tem. – Qual seria? – Essa, essa, essa...”. É nesse sentido que a gente trabalha a nossa audiência.

As audiências são fundamentais. Existe imposição legal. Eu penso que a lei fala em obras de engenharia, porque a Lei 8666 é tipicamente de engenharia, mas transpõe. A lei diz que quando você for fazer uma licitação de mais de cento e cinquenta milhões, obrigatoriamente, você tem que fazer uma audiência pública. O espírito dessa audiência pública era consultar o povo. Não é o nosso espírito. O nosso espírito é ter contato com os diversos atores que fazem parte de nossas iniciativas para tirar dúvidas e aplinar dúvidas e inquietações, para, quando a licitação sair, sair o máximo possível atendendo a todas as expectativas, mais plural para evitar crises, aquelas impugnações, enfim, todos os atos que acabam atrapalhando o processo licitatório. E temos tido êxito porque tudo é esclarecido. Quando uma ideia é boa, a gente incorpora. Disso aqui tudo, será feita uma ata, que estará disponível. Quando as sugestões que forem incorporadas será dado conhecimento de que foram incorporadas. E o edital sai, geralmente, muito bom e de acordo com o mercado.

A primeira vez que tentamos comprar alguma coisa assim para o Brasil todo, balanças para aqueles exames antropométricos que tem na escola, a gente tinha uma parceria com o Ministério da Saúde e essa coisa era muito complicada porque tinha recursos do Ministério da Saúde e todo mundo queria pressa e foi dito assim: “Trinta dias para entregar as balanças”. Coloquei o edital na praça e foi impugnado porque o prazo era curto. Eu já achava, por experiência, que era. Conversei com nosso secretário executivo, republicamos e passamos para noventa dias. Aí, foi impugnado porque era muito pouco tempo. Aí, chegamos à conclusão de que não sabíamos o que estamos fazendo. Porque, se noventa dias eram pouco e nós, inicialmente, começamos com trinta,

estávamos navegando no escuro. Aí, fizemos uma reunião com o setor e descobrimos que estávamos comprando três anos da produção brasileira.

Nesse Programa Um Computador por Aluno, fizemos um projeto piloto e compramos cento e cinquenta mil. Poderia ser doação, amostra grátis. Até brinquei com o pessoal do mercado, porque era para atender trezentas escolas com quinhentos alunos. Temos cinquenta e cinco milhões de alunos, mais ou menos, que dependem dessas ações. Se a gente fosse falar de um computador por aluno mesmo, estamos falando de cinquenta e cinco milhões de computadores. É uma brincadeirinha de criança, cento e cinquenta. Agora, fizemos um registro de seiscentos mil.

O Uruguai comprou cento e cinquenta mil e resolveu o problema todo da educação dele. Quer dizer, nossa equipe lida com números dessa ordem e esses números são expressivos. E é por isso que tem que ter muito cuidado. Tem que planejar. Temos que capacitar nossas equipes. Temos que ter um projeto que tenha sequência para melhorar, para não ficar um processo de melhoria descontínua.

Estamos tratando agora, inclusive, de novos métodos construtivos para escola. Fizemos uma experiência em Alagoas sobre isso e construímos, depois da enchente, escolas, mas ainda não há uma cultura brasileira esses métodos. E vai por aí.

Então, suspendo minha fala e vamos mostrar o que já tem e o que está evoluindo em termos de melhorar o mercado, em termos de melhorar a busca pela compra dos uniformes. A gente começou fazendo isso meio no improviso. Depois, foi sistematizando. Hoje, a adesão de um município é diferente. Antigamente, era um ofício que vinha da Prefeitura para o Presidente. O Presidente passava para alguém do despacho... Uma vez a gente fez até uma comissão para tentar evitar isso e racionalizar. Se for passar para alguém despachar alguma coisa, para agregar valor, mas não para só passar pela mesa, porque se perde tempo e gera-se ineficiência.

Então, paralelo a isso, fazemos audiências, temos a colaboração do mercado, a colaboração dos parceiros e também temos que nos instrumentalizar para tornar essa coisa automática, para o acesso ser fácil, para a Prefeitura saber que existe. Isso é fundamental.

É isso por enquanto. A Nelle é consultora da nossa diretoria. E, nos últimos tempos, tem sido uma ferrenha defensora dessa questão do uniforme. Eu tentei uma iniciativa dessas em 2003 e fracassou total. Uma licitação centralizada e não acreditava muito nisso, mas ela conseguiu.

A SRA. NELLE CRISTINA – Bom dia a todos. Vou falar um pouquinho sobre o projeto uniforme escolar para vocês. O projeto uniforme escolar começou em 2003 com uma parceria com o Cetiqt, com a Kátia. O Cetiqt apoiou o FNDE. Sem as parcerias, não somos nada, porque, ninguém é especialista em nada. Por isso, vêm as parcerias: Cetiqt, Inmetro, IPT, todo esse pessoal.

Então, em 2009, retomamos o projeto novamente com o Cetiqt. Pegamos esse material que foi elaborado em 2003, fomos ao Cetiqt, testamos esse material. Passamos quase um ano como Cetiqt para tentar melhorar e com o ABIT também, que nos apoiou nesse projeto, tentando melhorar, tentando trazer para o projeto um material de

qualidade, que também tenha produção nacional, que esse também é o objetivo do nosso projeto, lógico, que é favorecer a nossa indústria nacional.

Em 2009, depois de muito custo, conseguimos sair com a licitação no começo de 2010. Em 2010 teve a primeira licitação do uniforme escolar. Só que nessa primeira licitação teve vários problemas. O FNDE entrou em greve em abril. Demandou muito tempo a licitação por causa também da quantidade de itens, determinada pela FGV. Acabou demandando muito tempo. Foi no final do ano, mais ou menos, em setembro, acho que houve um aumento muito grande do preço do algodão, essa questão toda do aumento do preço da matéria prima. Então, a gente se reuniu com a ABIT, com a FGV novamente e pensamos o que iríamos fazer. Os fornecedores estavam reclamando por causa desse prazo. Então. Resolvermos cancelar esse edital e fazer um novo estudo de mercado, atualizar esses preços, para, depois, abrir outro edital. Isso foi feito.

Agora, em 2011, as atas foram assinadas, em maio. E já começaram as demandas, que a Andreia vai falar para vocês como andam essas demandas, esses pedidos.

Acho que todos conheceram, viram o site, as especificações que tem no site. Acabou faltando a parte do tênis, que a gente só conseguiu depois e não teve como disponibilizar. Mas, vou falar rapidamente para vocês a parte do material.

A parte do agasalho escolar. O agasalho, no primeiro edital, era de uma composição e, depois que a gente começou a fazer os testes, a gente descobriu que a composição que a gente estava solicitando não tinha fornecedores que fabricassem esse tipo de tecido. Então, mudamos. Acatamos sugestões dos fornecedores, que entraram em contato. Os fornecedores falaram: “Olha, esse tipo de material que vocês estão pedindo, não temos condições de fornecer. Vamos mudar isso aí”. A gente foi ao Cetiqt e mudamos tanto o agasalho quanto o calção.

O agasalho que a gente disponibilizou, que a gente tem interesse, que a gente está comprando, é o agasalho com capuz e manga. Ele é confeccionado nesse tecido de malha, peluciado. E foi uma demanda. Na época a gente trouxe um agasalho que não era peluciado e o pessoal da parte técnica falou: “Olha, vamos colocar uma pelúcia que fica mais quentinho e mais moderno também”. É um agasalho mais moderno, porque o de 2003 não era tão moderno. Ele é 50% algodão e 50% poliéster, e nessas duas cores: azul marinho e verde.

A bermuda de educação física é feminina. Tem a bermuda feminina e tem o calção. Essa bermuda, a gente testou. A gente até estava pensando em fazer algumas melhorias nela, algumas coisas na modelagem, também várias sugestões de vocês. É um tecido de malha interlock, suedine. Teve algumas confecções que não conheciam essa malha, mas, depois, a gente acabou resolvendo isso aí. É um fio 100% poliamida, na cor azul marinho.

A bermuda brim, que é um brim sarja 3x1, misto de algodão e poliéster também na cor azul marinho.

A bermuda jeans, tecido brim sarja 3x1, diagonal direita, 100% algodão. Acho que vocês viram a questão da característica. É uma coisa que a gente buscou: identificar realmente o uniforme, essa questão da costura verde e amarela da educação básica, para a gente poder identificar porque a gente ficou com medo de não ter a identificação, entregar uma bermuda normal e até ter desvio, porque a gente sabe que isso acontece

muito. O uniforme é para o aluno ir para escola. Se você não colocar alguma coisa que é o diferencial, acaba tendo desvio do uso desse material.

A questão do boné. Houve muito questionamento nessa parte do boné. Não sei se tem alguém aqui do setor de boné. A gente fez o convite para o pessoal do boné. A questão do tecido, da especificação do boné, da gramatura ser muito casada. A gente também quer verificar isso com vocês. Se tiver alguém do boné, a gente também pode ver isso. A gente quer melhorar essa especificação do boné, da gramatura.

Aí, vem a camiseta, a camiseta de manga curta, decote redondo, (ininteligível) 100% algodão.

A camiseta regata, confeccionada em tecido de malha **Q-duplo**, 100% poliéster, também na cor branca e azul marinho.

A calça jeans, conforme falei para vocês, a questão da identificação, que é um jeans. Essa questão da escolha desse material também foi muito discutida com o pessoal da indústria têxtil, pessoal de tecidos. Eles discutiram muito essa questão do tipo de jeans, a especificação do jeans. Outra questão também é a comodidade da criança no jeans. Isso foi muito bem discutido também.

A calça brim, também confeccionada em sarja 3x1, misto de algodão e poliéster.

O calção de educação física. O primeiro era diferente. Algumas empresas levaram, propuseram mudanças. A gente mudou depois disso.

Por isso que eu falo que estamos abertos a sugestões para melhorar o projeto porque a intenção é que o aluno vista bem, tenha comodidade, tenha boa qualidade do material, tudo isso.

A meia, que foi um grande problema. Estava até discutindo com o pessoal da Trifil, porque é uma meia que foi proposta em 2003. A meia, pela terceira vez, foi fracassada na licitação porque vieram essas especificações para nós e nenhuma empresa consegue passar com essa composição, que a gente vai rever isso. A gente quer sugestões do pessoal do setor para rever isso aí, porque todas as empresas que apresentaram não conseguiram passar.

Então, quando chegou nessa última licitação, a gente estava chamando a terceira colocada e falamos: “Vamos desistir, cancelar a meia e tocar para frente, porque, senão, vamos atrapalhar a licitação”. A gente cancelou e pretende que, nessa agora, a meia dê certo.

Saia brim, confeccionada também em tecido brim sarja 3x1, misto de algodão e poliéster, na cor azul marinho.

A saia jeans, brim e sarja 3x1, diagonal direita, 100% algodão.

E aqui a questão do tênis. O tênis, na primeira licitação, foi apresentado e teve algumas empresas que ganharam. E a gente está tentando propor, é proposição para as sugestões de vocês, um novo tênis. O primeiro tênis que a gente tinha proposto era colado e também tinha a função de autoclave. E, até quando foi a apresentação, falaram: “Hoje em dia tem a questão da injeção direta. A gente vai apresentar isso”. E houve uma discussão sobre a questão do tênis, mas ficou tudo de boca. Ninguém mandou uma

questão para nós assim: “Olha, a questão do tênis, tem que ser injeção direta. Hoje em dia todas as fábricas usam injeção direta”. Ninguém conseguiu colocar isso num papel para nós realmente, para conseguir provar isso. Todo mundo: “Ah, assim, assim”. Alguns fizeram sugestões e a gente está com um estudo com um pessoal especialista na área de tênis e a gente está propondo essa especificação do tênis. Ainda não foi publicado no site, mas posso passar para o pessoal que tem interesse na parte do tênis para vocês fazerem as sugestões de vocês.

O outro tênis, duas empresas ganharam o pregão, passaram no teste, tudo certinho, algumas já têm até pedido e vão fornecer. Outras não têm interesse em fornecer por causa da questão do preço. Mas o que a gente percebeu na questão do tênis? Algumas amostras que a gente tinha, a gente fez uma experiência com a própria criança e a gente percebeu que a criança não gostou muito, a questão da durabilidade também. Teve algumas amostras que a gente recebeu que, duas semanas, a criança usando, o tênis já começou a dar problema. Qual é o problema? É o processo produtivo? É a matéria prima? O que está acontecendo?

Então, a gente está propondo essa nova especificação para a parte do tênis. Mas, isso, ainda, está em estudo. Não tem nada definido. Estamos aqui justamente para ver as sugestões, para ver do mercado o que ele tem a dizer sobre isso para nós.

Vou explicar um pouco dessa parte da avaliação do protótipo. A empresa que é classificada em primeiro lugar na etapa de lances no pregão, ela foi classificada em primeiro lugar. Aí, ela tem que produzir um protótipo para nós, encaminhar para um laboratório acreditado pelo MEC, para fazer os laudos que a gente solicita no pregão.

Então, houve alguns laudos determinados lá. Elas mandaram esses protótipos de laboratórios, que elas contrataram. Elas ficaram responsáveis por isso e eles analisaram. Algumas passaram e outras não por algumas questões.

O laboratório manda o laudo para nós. Verificamos. Alguns reprovam. Depois, vem a parte do controle de qualidade. Essa questão da parte das empresas que já estão começando a fornecer, elas são obrigadas a nos mandar algumas amostras, a gente vai coletar essas amostras para mandar para o laboratório fazer essa verificação, se está conforme o que foi solicitado. Então, a gente vai fazer esse controle durante todo o procedimento. Agora, as empresas estão aderindo. Ainda não assinaram o contrato. Quando começarem, realmente, a produzir, a gente vai fazer esse controle, não só no tênis, mas como em todo uniforme escolar.

Por isso, a gente tem a ajuda do pessoal do Cetiqt, do IPEM. A gente vai contar com a parceria deles justamente para isso aí.

Sobre a questão do prazo de entrega, houve também algumas discussões. O pessoal questionou muito essa questão. A gente tinha definido isso em edital, que até 50% da quantidade total registrada naquele item, a gente iria dar o prazo de noventa dias corridos e, até 100%, cento e vinte dias corrido. Isso foi conversado na época com a indústria, com o pessoal que participou: “Dá. A gente consegue atender. A gente consegue fazer isso daí”. Então, foi bem conversado. Mas, também, estamos abertos a sugestões.

Com o Garibaldi explicou bem, a gente registra preço para o estado, o município aderir. É para eles. Não somos nós do FNDE que vamos comprar. Eles que vão aderir. O

que a gente tentou estabelecer? Para não ficar uma coisa difícil para o fornecedor, a questão da logística, de quantitativo, a gente tentou estabelecer quantidades mínimas no edital que a Prefeitura, o estado, pode pedir para aquele item. Vamos supor, quatrocentos. Ela não pode pedir menos que isso. Isso vai de cada fornecedor: “Eu atendo esse pedido. Sem problema”. Mas a gente tentou estabelecer isso. Pensamos também naquela prefeitura pequena, que tem poucos alunos. Temos que pensar neles também porque também são o foco disso aqui, as regiões pobres. Então, a gente tentou estabelecer de cada item os quantitativos mínimos para pedidos.

Algumas empresas que ganharam esse pregão têm reclamado muito da questão dos quantitativos. A gente deixou claro: “Gente, vocês têm que entender que a gente registra preço para os estados e municípios. Eles vão solicitar. Não somos nós, do FNDE, que vamos liberar nem onde e nem como se comprar”. Então, isso tem que ficar bem claro em registro de preço; entrar consciente disso e até, em relação a isso, você tem que pensar que não adianta colocar o custo lá embaixo e não conseguir vender e o projeto ir por água abaixo.

Uma coisa diferente que estamos tentando propor para essa nova licitação, que a gente está pensando fazer, esses grupos de abrangência de regiões foram definidos pela FGV, num estudo de mercado que ela realizou para o FNDE. Ela estabeleceu esses grupos de regiões aí. A ideia não era juntar kit, porque, se você juntar kit, você obriga o estado a comprar o kit completo. Às vezes, o estado só tem recurso para comprar uma camiseta ou ela opta só por uma bermuda, só por um agasalho. Então, a intenção foi fazer por item e regiões conforme a definição do estudo de mercado da FGV.

Na licitação anterior, estava assim, por exemplo, item 1, bermuda masculina para cada região de São Paulo. Aí, um fornecedor poderia ganhar aquele item. O que a gente viu? A gente teve cento e vinte itens na licitação. A concorrência foi boa, só que, no final, acabaram ganhando quinze empresas. Então, a gente está tentando agora agrupar. Agrupar de que forma? Aquele primeiro grupo ali, forma por tipo de matéria prima, brim. Aquele primeiro grupo ali são três itens, mas um único fornecedor vai levar aquilo ali. Vão existir regras no edital, por exemplo, o fornecedor pode falar assim: “A saia jeans, que eles pedem bastante, vou colocar o preço lá em cima e do outro vou colocar embaixo”. Um jogo de planilha. Acontece às vezes.

Vamos colocar regras igual a gente coloca no mobiliário escolar, na questão do preço, justamente para ficar no preço real do material, porque a gente precisa saber e vender o preço real. Mas, quem vai levar aquele grupo é um único fornecedor. Isso também é para diminuir a questão administrativa, e vários outros fatores, para tentarmos melhorar isso aí. A gente tentou agrupar pelo tipo de matéria prima: brim, jeans, vem a questão da malha sintética, que é a questão da regata, calção, bermuda, a questão do tênis, que, pelo que sei, existe a fabricação infantil e a de adulto. Aí, a gente pode ver. Não sei se vai ser permitida a questão de consórcio e os demais itens, que são camiseta, agasalho, meia e boné, que estão separados. Mas isso é uma proposta que vamos fazer para essa nova licitação.

O SR. DR. GARIBALDI – Esclarecendo um pouco essa questão do critério do julgamento, vamos julgar. O critério de julgamento é um grupo. Agora, a aceitabilidade é por item. Até porque as prefeituras, estados e municípios podem continuar solicitando por item. Então, se a pessoa, como ela falou, tentar fazer jogo de planilha, (para aquilo que é mais procurado, você colocar um valor mais alto e, para aquilo que é menos procurado,

um valor mais baixo) ganhou um grupo, e, na verdade, teoricamente, algum outro pode ter cotado aquele item mais barato. Mas o julgamento é por quem cotar o grupo todo mais barato, mas tem o critério de aceitabilidade exatamente para evitar o jogo de planilha.

E a questão do grupo é exatamente para racionalizar a própria licitação. Se você é fornecedor daquele conjunto e você vai agrupando por lógica – é um princípio de razoabilidade – facilita o processo de escolha, agiliza o processo da licitação, no entanto, pode continuar sendo a adesão por item. E, para que isso seja correto, temos que ter o critério de aceitabilidade para que o preço seja realmente real. É isso.

A SRA. NELLE CRISTINA – Então, da parte das especificações técnicas, eu acho que todos já tomaram conhecimento do site. A gente vai aceitar e analisar as sugestões. Inclusive, teve algumas demandas do Mato Grosso, do Rio de Janeiro. Vamos estar falando sobre isso.

Agora, a Andrei vai falar um pouco sobre a questão da adesão, a questão do marketing que estamos fazendo. E acho que algumas empresas que estão participando do pregão devem fazer esse marketing para divulgar o programa, para que o programa vá para frente.

A nossa intenção é que o programa dê certo. Já está dando certo.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Como o Dr. Garibaldi falou, estamos com várias aquisições no FNDE nesse formato, nesse modelo de registro de preço, que é o modelo novo para nós e um modelo novo nacional para quem trabalha com compras.

Diante de um processo grande desse, tratando de todo Brasil, quando a gente tem uma licitação dessa, um registro de preço desse, como a Nelle mostrou, do uniforme, são quinze itens, são vários grupos de abrangência. Já estamos trabalhando com, no mínimo, cinco mil municípios, com várias entidades. E a licitação foi ganha por quinze empresas.

Como ela falou, a gente começou a tratar disso até fechar a licitação, em maio, mas estamos aí com dois meses de registro de preço de uniforme abertos e temos atualmente mais de novecentos mil pedidos. Isso equivale a sete milhões de reais. Foram pedidos de municípios de vinte estados. Eu vou mostrar para vocês.

Nesse processo enorme, começamos a ter várias demandas de como fazer essa gestão. Esse modelo de registro de preço é muito questionado pelas áreas corporadoras, os TCUs, de todos os estados e chegamos à conclusão que tínhamos que controlar mesmo todos os nossos pedidos até para saber como iríamos fazer as nossas licitações. E aí começamos a trazer instrumentos.

Vou pedir licença a vocês para ir falando com vocês lá de trás. Vocês podem acompanhar na tela. Eu vou mostrar para vocês o que estamos fazendo hoje para divulgar e ajudar as entidades a entender como se faz esse pedido de uniforme, que é bem abrangente.

E aí colocamos instrumentos interessantes que queremos mostrar para vocês e que estão no nosso site. Vou passar e vou falando para vocês.

Essa é a tela do nosso site. [www.fnnde.gov.br](http://www.fnnde.gov.br). Aqui, controlamos todas as adesões de registros de preço. Estamos controlando bicicletas, capacetes, instrumentos musicais, laboratórios. Temos a especificação de como são nossos registros de preço, mas vamos focar aqui nos uniformes escolares.

Fazemos uma apresentação do que é. Temos uma tela para tratar dos grupos e para demonstrar as atas, para terem as atas e os editais todos disponíveis. E aí podem escolher pelo estado, considerando que cada estado tem um grupo diferenciado, tem um preço diferenciado. Para apoiar também tecnicamente criamos o formulário, para cada pedido de estado, cada pedido de entidade. Criamos esse instrumento para ajudar.

Inicialmente, nós estávamos trabalhando no primeiro mês com muita documentação mesmo, via ofício, via email. Estávamos recebendo pelo correio. E a gente viu que era muita documentação, muito material. E aí começamos a trabalhar de uma forma que eles não precisassem entrar com pedido de ofício. Eram vários formulários. Então, para ajudar, criamos um formato para ele, inicialmente, planejar o kit que ele vai adquirir. E ele entra aqui no “Monte o Seu Kit” e ele escolhe o nome do kit, o kit do menino. Esse aqui é nosso menininho. Ele também pode escolher a menininha. E aí ele vem aqui, sem uniforme ainda, clicando nas áreas do corpo dele e vai aparecer, especificamente, os itens que ele pode adquirir.

Se ele vai comprar uma camiseta, ele pode escolher a cor. Pode tanto clicar, quanto arrastar e ela já sabe que vai levar uma camiseta amarela. Ele pode vir aqui e já definir a quantidade. Já vai acertando. Tem a parte das calças. Ele decide que quer uma bermuda. Já aparece o tipo. Já vem aqui, pode clicar. O tênis. Escolhe o tênis, o tamanho do tênis. Boné. O boné azul. Já está com um kit. Se ele quiser comprar o agasalho, também pode escolher o agasalho da cor que ele quiser. E ele vai montando o seu kit, acertando os quantitativos. Ele pode fazer o kit da menina também. Pode escolher a camiseta dela. Pode ter mais de uma camiseta. Quantas ele quiser. A saíha. Ele já vai calculando. Agora, está com dois kits. E pode fazer quantos outros ele quiser. E aqui ele pode voltar, alterar ou pode fazer repressão. O relatório dele. Ele já tem o planejamento e ele já pode saber quanto vai custar aquele kit para ele naquelas quantidades que ele quiser.

Depois que ele faz esse planejamento do kit, do que ele escolheu, a gente criou um sistema novo que é uma adesão on line. É um sistema de gerenciamento de ata de registro de preço. Esse é o SIGARP. Ele já está disponível na nossa página. E ele já tem, em praticamente um mês e meio, mais de mil acessos. Vou entrar direto aqui. Nesse sistema, estamos gerenciando desde o pedido da entidade até a anuência do fornecedor, o controle do fornecedor com contrato, com a nota fiscal, com os laudos que ele vai emitir com o controle de qualidade. Temos algumas parcerias, com o Inmetro. Eles fazem vistorias nos nossos registros de preço, principalmente, que têm a ver com caminhões, com ônibus. O Inmetro já está colocando as informações das vistorias. Então, a gente tentou fazer um sistema que abrangesse todas as áreas e todas as entidades que estão trabalhando junto com a gente.

Hoje já temos mais de mil acessos. É um acesso fácil. Ele entra ali e se cadastra como entidade e pede senha e aí já pode começar a fazer uma solicitação. A solicitação é bem simples.

No caso, a solicitação para uniforme escolar, já aparece o nome da prefeitura, os dados dela, e ela só tem – esses aqui são atualmente todos os nossos pregões que

temos disponíveis. Vou mostrar para vocês. No caso aqui, vou mostrar primeiro o uniforme, como está disponível para uma entidade, uma prefeitura se cadastrar. No caso aqui, prefeitura de Atibaia. Já aparece aqui a data inicial e final da ata de registro de preço, que dia 1 de novembro já se encerra, já tem a descrição do uniforme. Antes, ela tinha que fazer um ofício e mandar para nós pelo correio e a gente tinha que distribuir ofício para todas essas instituições porque temos quinze itens e cada um dos itens tem seus fornecedores. Então, a gente, depois que recebia o pedido da entidade, a gente mandava o ofício para cada uma dessas empresas pedindo, verificando se ela teria condições de atender.

Agora, não. Ela vem aqui e ela vai colocar quanto ela quer de cada um desses itens, os itens que ela quiser. Aí, já vai calculando para ela. Ela já segue em frente. Aqui, no caso, o uniforme é só com recurso próprio, mas temos outros registros de preços. Temos convênios, financiamentos do BNDES. Ela confirma. Pediu, é só confirmar e o pedido dela já está enviado.

Na mesma hora, verificamos lá, no FNDE, e, se tiver tudo na quantidade que podemos apresentar, já mandamos para a empresa. A empresa, no mesmo momento, já verifica lá o pedido. Vou mostrar aqui.

Para título de conhecimento, queria mostrar para vocês a quantidade de pregões que temos atualmente abertos no FNDE e que estamos controlando por esse sistema, (ininteligível) escolares, projetores, lap tops, laboratório móvel, laboratório de informática, medicamentos, capacetes, instrumentos musicais, uniformes, equipamentos médicos e o Caminho da Escola.

Estamos iniciando e já estamos com todos esses pedidos de adesão.

Esses já são os pedidos que nós temos para os uniformes escolares dentro do sistema. Começamos a dar certa explicação para os municípios, para os fornecedores de como entrar no sistema, e, dentro disso, já temos trinta e dois pedidos que já estão sendo tratados pelas empresas. Por exemplo, o município de Maracanaú, no Ceará, ele fez o acesso naquele formato e pediu bermuda, calça, camiseta. São três fornecedores. Os três fornecedores já nos informaram pelo sistema e já autorizamos a contratação dos três pedidos. E a solicitação já fica à disposição da prefeitura para montar o processo e preparar o contrato.

Aqui, no caso da primeira empresa, que é a “Rae”, ela já tem os dados aqui e aí a solicitação dela, a anuência dela, já foi cadastrada, foi incluída por ela mesma e a nossa autorização também já está disponível para os dois. E, a partir daí, já estão liberados para fazer o contrato. A empresa ainda não colocou o contrato aqui, as informações do contrato e nem as informações de nota fiscal, mas aqui ela vai incluir contrato e nota fiscal e vai, depois, colocar informações de gerenciamento de laudo.

Então, a gente criou esse sistema e a gente acha que ele dá um formato de controle tanto para a gente quanto para todos que quiserem conhecer e ter informações das adesões dos registros de preços do FNDE.

A SRA. NELLE CRITINA – E agiliza o andamento do processo como um todo. Evita papel.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Sim. A gente achou que teve bastante interesse. A gente viu que foi uma forma que agilizou bastante o processo de adesão. É um modelo que a gente vai melhorar bastante. Esse é o modelo inicial. Estamos trabalhando ainda em parte do relatório, manuais, mas a gente acha que esse aqui já ajuda a divulgar o projeto, porque temos alguns projetos, como o Caminho da Escola. Temos recursos próprios para eles, fazemos convênios. Então, muitos municípios não tinham conhecimento desse registro de preço e agora, no sistema, já conhecem e estão começando a ter a adesão.

Esse é um dos nossos sistemas que vai estar no portal de compras. Resolvemos criar um portal de compras porque vimos que há necessidade de juntar todos os sistemas que temos de contrato, de adesão. Resolvemos criar o portal e devemos lançar um portal diferenciado já que vai estar disponível e vai apresentar os programas de uma forma até diferenciada para que todos conheçam. Nos próximos meses acho que vocês já terão disponível esse portal também para conhecimento dos projetos em que o FNDE está atuando atualmente.

A SRA. NELLE CRISTINA – É um portal para os municípios, para os estados, para eles verificarem e verem as compras que o FNDE faz para eles.

É uma forma de divulgar isso, de levar o projeto para eles conhecerem, para eles poderem aderir e participar disso aí.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Considerando a legislação de adesão de registro de preços, atualmente, temos vários clientes. Não estamos mais trabalhando como trabalhávamos, só com secretarias municipais de educação. Temos medicamentos, equipamentos médicos, por conta de nossos hospitais universitários. Temos secretarias de saúde, caixas escolares, que estão comprando equipamentos próprios, com recursos próprios. Muita gente está fazendo adesão porque o modelo fica mais fácil para todo mundo.

E, para não termos problemas, estamos controlando tudo passo a passo, todos os projetos, para não termos problemas com nenhum órgão de controle, e também para melhorarmos cada vez mais essas aquisições. A gente acha que esses são modelos importantes.

Na segunda semana de setembro, dia 14 de setembro, vamos ter um workshop em Brasília, um workshop de compras, e vamos apresentar todos esses equipamentos que a gente tem comprado ultimamente, inclusive, ônibus, caminhões.

O SR. DR. GARIBALDI – Vai haver uma oficina especialmente para controle. O pessoal do TCU absorveu perfeitamente esse modelo, sem problema. Mas a gente teve algumas dúvidas, algumas inquietações, em alguns municípios, em alguns estados. Até aqui em São Paulo. O Tribunal de Contas do Estado tinha uma ressalva com relação à questão do carona. Mas eu vim, falei com o Presidente do Tribunal e nós trouxemos o modelo e esclarecemos o modelo para ver que é diferente. A grande preocupação do carona, a ideia do registro de preço é extraordinária, como várias outras que acontecem no Brasil, mas sempre aparece alguém para tirar vantagem e aí começa a desmoralizar uma ideia brilhante, às vezes, por conta disso.

No caso do registro, é a história do kit carona, não é? O sujeito faz uma comprinha pequena, com unidades de alguma coisa e cem órgãos para aderir. Aí a escala fica ao contrário. Fica a favor do fornecedor. E isso forma uma história que você vai fazer uma pesquisa de preço para fazer uma licitação, o sujeito manda uma ata, oferece a ata. Às vezes, oferece a ata e, pior, oferece vantagem se você aderir à ata. Horrível! Essa coisa toda se está combatendo para que a gente torne as compras públicas transparentes e tire essa nuvem negra que está sobre o lado das compras públicas, das compras governamentais.

Então, eles têm razão. Por exemplo, tivemos um caso em Brasília de um determinado contrato, que era de dois milhões de reais para impressão gráfica e, de repente, vinte órgãos aderiram a isso aí. Aí, transforma-se em quarenta milhões. Quer dizer, isso não é correto. Não é o espírito.

No nosso caso, a gente faz o contrário. Imaginem, eu registro cinco mil ônibus, a Prefeitura compra dois, com qualidade, com acompanhamento técnico, com todas essas coisas que explicamos, esse registro é vantajoso. O preço, com isenções fiscais, e a escala, por exemplo, fizemos agora a compra de tomógrafo para hospitais universitários. O preço de referência é preço praticado. Um milhão e seiscentos mil. Nós compramos por novecentos e cinco mil. Ficou exagerada essa diferença, mas compramos uma quantidade grande. Nunca antes na história desse país a gente comprou tanto de uma vez; só tomógrafo.

Hoje, estamos trabalhando com os quarenta e sete hospitais e outros parceiros começam a aderir. Por exemplo, o pessoal do exército. O hospital do exército pediu adesão. Em algumas questões dos medicamentos, outros hospitais das diversas forças armadas, da Marinha, da Aeronáutica, estão começando a aderir por conta disso.

A regra é a licitação, claro. Esse nosso objetivo é mais para acudir os sistemas educacionais que têm dificuldade de fazer suas próprias compras, mas um órgão com condições técnicas de fazer suas compras, ok.

Quanto o recurso é federal, no caso do uniforme, que ainda não temos linhas de financiamento para isso e estamos pensando sobre isso, até porque não adianta dar a facilidade para comprar se não tem dinheiro. Nos outros programas, compra com recurso próprio, com recurso de convênio do FNDE, compra com recurso do BNDES, no caso do computador, compra com o recurso de emendas parlamentares e as emendas ficam ali, parlamentar pode fazer se for política e é natural, se está conseguindo para a sua região uma benfeitoria, mas o dinheiro fica ali; vai diretamente para o fornecedor, depois que forneceu. E isso é importante porque a gente vai, acaba criando angulações que às vezes ocorrem nessas situações de repasse de recursos.

No caso dos hospitais universitários, o recurso ia para as universidades. E muitos reclamavam que o preço era alto porque não recebiam os vendedores. Tínhamos que, praticamente, colher um aval do secretário executivo do MEC, numa audiência. E disse: "Não. Agora vamos criar uma linha própria, um orçamento para uma comunidade gestora do hospital e com essa finalidade". Então, se é para comprar equipamentos para hospitais, não é para consertar o buraco na parede, enfim. É outra coisa. Com isso aí, ficamos com um programa melhor.

Isso tem evoluído e acreditamos que dentro do programa também vai acontecer melhorias nesse sentido. Algumas capitais, alguns setores mais avançados conseguiram fazer suas políticas próprias, mas, a maioria dos estudantes brasileiros não tem e necessita. Às vezes, não têm o menor traje decente para ir para a escola. E é uma das coisas que acaba tirando a dignidade do sujeito. Ele não tem nem como se vestir para ir a um determinado local e estar junto com determinados parceiros. É isso.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Apresentando esse sistema, a gente acha que ele vai permitir tanto que a gente acompanhe a gestão, como a entidade, como o fornecedor. Então, a gente acha que vai ser um bom sistema e acredito que todos vão poder olhar, consultar e ver e utilizar isso justamente para o planejamento.

A gente tem visto pelos pedidos que a gente está indo em dois extremos. Temos pedidos bem pequenos, de municípios bem pequenos, que assustam até os fornecedores, mas é o nosso grande objetivo. Para os fornecedores pode ser assustador. Do nosso lado, a gente vê que é o objetivo final nosso porque queremos ajudar, justamente, os municípios pequenos, os municípios pobres, aqueles que querem comprar para as pequenas escolinhas que estão lá com alguns alunos que não têm nem roupa, que estão indo com a roupa furadinha. A gente vê esse lado e para nós é um objetivo muito maior.

É muito melhor a gente ver um município pequeno sendo atendido e aí a gente também tem o outro extremo, que tem até representante aqui, que eles têm feito vários pedidos de compras enormes, que nem a ata de registro está amparada. Então, a gente vai querer discutir um pouco aqui com vocês, questões como, camiseta escolar. Tem um estado que quer comprar para todos os alunos. Então, é muito maior do que tínhamos previsto. A gente pode pensar nisso. A gente pode criar uma coisa muito grande, desde que a gente não perca de foco os nossos municípios, os nossos pedidos pequeninhos, que são muito importantes. Às vezes, até uma escola está querendo pedir. Ela tem recursos. Ela gerencia os seus recursos. Nós, do Ministério da Educação, ajudamos nisso, a eles criarem unidades executoras, criarem caixas, contas e executar o seu próprio dinheiro.

Então, também temos esses outros e temos pensado muito nisso, de poder ajudar os dois lados, atuando dos dois lados e vamos discutir isso.

Bom, do programa, o que a gente tinha para falar era isso porque a gente não quer repassar aqui com vocês as especificações passo a passo. São detalhes, informações detalhadas, que a gente colocou à disposição para vocês no site.

Então, o que a gente quer é que vocês nos repassem realmente os questionamentos dessas especificações.

A gente está com dois meses de ata em vigor. Tivemos que aprender até a atuar nessa gestão, mas estamos felizes com os resultados. É uma ata que já está quase vencendo, porque é por seis meses, mas a gente vê que teve pedidos de mais de vinte estados, separados pelos municípios; novecentos mil pedidos não é a ata total, mas a gente considera um avanço bem grande. Tem bastante interesse.

A gente, pelo acompanhamento que estamos fazendo, a gente vê que o grande interesse é realmente na parte da camiseta escolar. Dos novecentos mil, quase metade é camiseta escolar. A gente pode avançar nessa parte do material.

A gente vai tentar colocar à disposição. A gente está, justamente, criando esse portal de compras para trazer mais essas informações, para vocês terem mais conhecimento e poderem participar das aquisições e até fazer novos projetos, pensando nos nossos alunos.

São mais de sete milhões e setecentos mil em relação a recursos financeiros de pedidos de adesão. Controlamos os pedidos de adesão. Não estamos conseguindo controlar os contratos ainda. A partir desse sistema, é que vamos conseguir controlar os contratos e ver em quanto isso avançou na finalização mesmo do contrato.

A gente só estava vendo o início. Agora, a gente está cuidando do final e acreditamos que com o sistema vamos conseguir ver e dar uma informação, talvez, para vocês, na próxima audiência e dizer: “Foi adquirida realmente no Brasil essa quantidade de uniformes”.

O SR. JOSÉ RENATO – Isso foi o solicitado? Não é o que foi confirmado?

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Isso foi o solicitado. Porque a gente está nessa fase de fazer o contrato. O contrato também, às vezes, demora certo tempo. Algumas entidades não conseguem em um mês fechar um contrato.

O SR. DR. GARIBALDI – Estamos tentando também tirar a questão da burocracia. Burocratismo é uma coisa de cabeça. Fizemos uma série de inovações sem mudar a legislação. Portanto, nosso jurista está presente e sabe que a concretude do direito se dá diante de um fato concreto. Fora disso, é quase que uma abstração. São regras. Regramento.

Mas, houve caso de prefeito, por exemplo, para tentar comprar bicicleta, resolveu mandar para a Câmara dos Vereadores, fazer uma audiência com a Câmara dos Vereadores, para ser aprovado, para poder comprar. Não sei se tem um regramento sobre esse tema, mas, veja, a princípio, não haveria essa necessidade.

Agora, alguns pecam por falta e outros, por excesso de controle. Por exemplo, alguém fez uma pergunta ao Tribunal de Contas, se podia ter o registro de preços como carona. O Tribunal disse: “Não recomendo”. Considero o decreto até ilegal. Houve muitas dúvidas sobre isso, se é legal ou não, se era aplicado a estados e municípios, uma vez que é um decreto federal e, a princípio, um decreto federal se aplica às leis federais, mas houve discussão sobre isso, se o decreto federal está regulando uma lei de caráter geral, como é o caso da Lei 8666 que, na verdade, é um decreto para registro de preços, previsto na lei desde 1993. Só não teve antes porque você não tinha estabilidade econômica. Como você resiste a preço se a cada dia o preço é novo?

Então, na verdade, é isso. Estamos tentando também transmitir um pouco disso. Questões de recurso federal não se descuidam, mas eu falei para o Presidente que não queríamos isso apenas. Falaram: “Se o governo é federal não é da alçada do Tribunal”.

Falei: “É de todo mundo”. Todo mundo tem direito de se manifestar. Imaginem o Tribunal, ainda que estadual. Se qualquer cidadão pode, imaginem o Tribunal. Queríamos era deixar claro e transparente o que estamos fazendo, por que estamos fazendo, nosso objetivo.

O pessoal de São Paulo está aderindo muito agora, inclusive, com recursos próprios. Porque aí sim é que nós é que saímos dessa alçada, porque o recurso próprio é da competência do Tribunal estadual mesmo, do Tribunal municipal, de acordo com o caso. Mas está melhorando. É uma questão de você se ligar a essa ideia e ajudar esses segmentos.

A SRA. MARIA BLANCO – A Prefeitura de São Paulo pode comprar uniforme com dinheiro do FNDE, com recurso federal. Os outros municípios do estado de São Paulo não podem. Eles têm que comprar com recurso próprio. Nem podem comprar com os 25%.

Então, aí que o Tribunal, aqui, em São Paulo, quer dizer, a maioria do estado, ninguém faz carona...

O SR. DR. GARIBALDI – A senhora está me trazendo um assunto bem específico porque, quando eu estava me referindo a não comprar, não era nem o caso do uniforme. Era até ônibus, até outras coisas, até porque, se perguntarem a grosso modo, teve um prefeito que perguntou assim para o Tribunal: “Eu aderi à ata de registro. Eu posso aderir a uma ata de registro de preço vencida”. A resposta é óbvia: não. E o Tribunal disse não. Mas, na verdade, quando ele aderiu, a ata estava em vigência, perto de vencer, mas em vigência. O processo burocrático entre o momento que ele aderiu, que a gente autorizou, que a empresa concordou e até a formalização do contrato por ele é que deu um espaço aí.

Aí, já começou a haver uma controvérsia: o que seria ata vencida? Quando eu aderi ou quando eu contratei? Quando eu aderi estava em vigência. Era ônibus escolar. Eu falei para ele: “Eu teria comprado o ônibus com esse entendimento de que, quando eu aderi, estava em vigência e, se o Tribunal se manifestasse contra, eu iria dizer: ‘Eu pensei, eu acho que, no meu entendimento, quando eu aderi, a ata estava vigente’”. O resultado disso foi a compra, por um preço bastante acessível, que atende os alunos, os interesses públicos. O grande negócio é o interesse público.

Mas uma pergunta dessas: posso aderir uma ata vencida? É claro que não. Mas, no caso federal, é mais complicado ainda, porque a ata, quando vence, ela retira do “Ceasa”, e, aí, você não consegue nem empenhar. É automático. A proibição é automática ali.

O SR. JOSÉ RENATO – Só quero fazer uma colocação. Acho que ninguém aqui é contra, ideologicamente, o projeto. Ele é bom, enfim.

Agora, estamos num estado democrático de direito. Isso significa que não podemos atropelar a lei. A lei é para ser cumprida, não é para ser questionada. Estamos vivendo exatamente nesse momento, no dia de hoje e no dia de ontem, quando, na verdade, o

Executivo está querendo, para o orçamento do ano que vem, botar o seu dedo no orçamento do Judiciário. São poderes independentes. Então, a lei é para ser cumprida.

E é fato que há controvérsias com relação ao carona. Isso pode ser melhorado etc. Agora, acho que todos nós temos o medo, até pelo passado que vivemos, quando a gente começa a centralizar uma coisa. Vivemos num país continental e tudo que é centralizado acaba cometendo alguns equívocos, tende a atropelar a legislação, tende a atropelar a realidade e coisas do tipo.

Então, esse processo foi feito. Estivemos aqui. Vocês mesmos colocaram que a intenção era desde 2003. Acabou não dando certo desde aquela época por uma série de coisas que se tentou empurrar.

Na verdade, todos nós aqui sugerimos várias coisas no último encontro que tivemos aqui. Eu estive presente. Casualmente, além de atuar no segmento, dou aula em algumas faculdades na área têxtil, fiz várias sugestões e nenhuma delas foi aceita, como nenhuma das sugestões das outras pessoas.

Parte do que a gente sugeriu, como, por exemplo, a falta de intenção das empresas detentoras das atas a atender pequenos pedidos, a gente avisou que isso iria acontecer. Está acontecendo. Fizemos algumas críticas com relação às matérias primas, às especificações, e nenhuma delas foi aceita. Saiu exatamente como vocês colocaram aqui.

Enfim, eu vim de novo, como um bom brasileiro. Não desisto jamais, e vou tentar novamente fazer algumas sugestões. Acho que todos aqui. Vocês podem ver que o quórum hoje diminuiu em relação à última vez porque as pessoas acabam ficando descrentes. Nossa intenção é contribuir e fazer com que os pequenos acabem comprando.

Então, da maneira que está, novamente, não vão ter acesso. Talvez, o objetivo maior, como o senhor bem colocou, logo na sua primeira explanação, é que isso, paralelamente à necessidade dos estudantes, acabe fazendo com que, economicamente, as pequenas empresas tenham acesso à participação. As confecções, na verdade, pela própria tecnologia que empregam, são grandes geradoras de emprego. Confecção e construção civil.

Numa licitação desse porte, só quinze empresas terem participado e ganho... participado não! Foi um pouquinho mais. Mas, enfim, que seja o triplo, o quádruplo disso, em relação ao parque todo instalado brasileiro, é pífio. A grande maioria das empresas não participou. E qual era o objetivo? Fazer com que participassem. Só vai conseguir atender a prefeiturinha do interior do Pará se uma confecção do Pará ganhar porque ninguém aqui do Sul, ou seja de onde for, vai entregar cinquenta pecinhas lá. O frete é mais caro.

Então, precisa haver algumas correções. A ideologia, a ideia, é interessante. Espero que vocês acatem as sugestões dessa vez, dentro da lei. Obrigado.

O SR. DR. GARIBALDI – Foi muito interessante a sua colocação, até porque eu fui visitado pelo Sr. David Flecha da Economia Solidária e ele estava querendo tratar dos assuntos gerais, sempre com essa preocupação: não basta nem economizar

financeiramente. Política econômica não é financeira. É você disseminar a riqueza. É você estimular os diversos segmentos produtivos de forma que gerem receita e renda. Renda e “previrenda”, que é exatamente o espírito do segmento 3 da Lei Complementar. E tentando favorecer justamente as microempresas porque são as maiores geradoras de empregos.

Nos Estados Unidos, os caras fizeram isso. A primeira vez que ouvi falar sobre essa vantagem, foi num congresso na Guatemala e o americano estava falando da função social da compra pública. Achei estranho os Estados Unidos falando isso. Parece conversa de terceiro mundo, não é? Mas, na verdade, é isso mesmo.

Na medida que você dissemina a política econômica de forma que os segmentos que geram emprego e renda conseguem ficar mais robustos no país inteiro, você ganha força, força nisso, força naquilo. E você começa a ter desnecessidade. Então, é melhor você pagar pelo outro lado, economizar. Tem um pessoal que só pensa financeiramente: se ficar muito barato está ótimo! Nem é isso. E ele pensou em admitir a formação do consórcio, se preocupando com cooperativas de costureiras, que, às vezes, tem em determinada região, que atendem isso.

Agora, observamos também, através dos estudos do mercado, feitos pela FGV e outras parcerias, que, na verdade, referente aos uniformes, muita gente não compra mesmo. O segmento ainda é muito pequeno. Muito pequeno.

O SR. JOSÉ RENATO – Só para ilustrar o que o senhor está dizendo. Nesse exato momento está tendo uma licitação do Ministério dos Esportes de camiseta do Programa Segundo Tempo. É uma licitação que a estimativa de verba é de cento e quarenta milhões.

E, ao mesmo tempo, solicita-se, permita-se, já que é facultativo, a participação de microempresas, pela Lei 123 e pede o capital de 10%. A empresa teria que ter faturado setenta milhões. É incongruente. Só para inglês ver. Isso não existe.

A SRA. NELLE CRISTINA – Só para deixar claro uma informação: a questão do FNDE não é centralizar a compra do uniforme, e dizer assim: todo mundo tem que usar isso. É o que o Garibaldi falou, a gente quer pegar uma parcela que não tem acesso ao uniforme. Essa é nossa intenção.

A gente aceitou alguns ajustes. É lógico que a gente não consegue atender a todos, porque tem vários modelos, várias formas. A gente tinha que centralizar o foco em alguma coisa. E foi isso que a gente fez.

O agasalho, tivemos vários problemas. Vocês pediram mudanças. Acatamos, mas, também, vendo o nosso foco, o que a gente deseja.

Então, isso tem que ficar claro. Estamos abertos a sugestões. Na outra vez, tivemos várias reuniões técnicas. Tivemos reuniões com o pessoal do Cetiqt. Testamos essa material. A gente está tentando levar um material que vá ao encontro da qualidade, da confortabilidade e durabilidade para o aluno. Tem vários tipos, mas não podemos estar abertos para tudo também.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Na verdade, não estamos tendo negativas para atendimento de pequenos pedidos não. Tivemos é que ter uma conscientização de todo mundo, de todas as empresas que estão trabalhando com a gente, de colocar que é um projeto educacional. Não é um projeto de compras. Não é uma compra que vai ser entregue lá e vai ficar.

A gente pensa num projeto que vai ter durabilidade e que você tem que pensar em como vai utilizar o uniforme, as pesquisas de confecção, as pesquisas de tecido. A gente pensou em fazer uma coisa maior e até toda a preocupação do estado e do município de como vai fazer a logística, se esse uniforme vai ser utilizado por mais tempo, por mais anos. Isso tudo.

Um projeto educacional é diferente de você fazer uma aquisição de uma camiseta, entregar para o aluno e, se vai rasgar, se não vai rasgar, se vai perder, se não vai, ninguém vai cuidar disso. Não. É preciso um planejamento para saber quanto vai ter de reposição, quanto tempo isso dura.

É um projeto educacional e a gente, da área de educação, sabe que é uma coisa bem mais ampla. E estamos tentando trazer isso para quem trabalha com a gente na área de compras. A gente fazia compras internas e agora a gente faz compras para um projeto educacional que envolve outros projetos educacionais.

Então, a gente está tentando fazer isso, mas a gente não teve negativas de nenhuma empresa. A gente está tendo questionamentos sobre custos, custos de confecção de tecidos, de algodão, aumento, e como vamos atuar nisso. E a gente quer a ajuda de vocês, a gente quer ouvir um pouco de vocês sobre isso, o aumento do tecido, a validade, se é de seis meses, um ano. É isso que queremos escutar de vocês.

A gente tem uma etapa agora que é justamente ouvir vocês, as posições de vocês, os pedidos de esclarecimentos. A gente já tem dois pedidos de esclarecimento que já haviam chegado para nós e que a gente vai passar para vocês.

Gostaríamos de fazer um intervalo de quinze minutos. Temos um café lá fora. Em quinze minutos, voltamos e continuamos com o debate mesmo. Pode ser?

-o0o-

Intervalo.

-o0o-

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Vamos dar início à segunda parte, à parte dos esclarecimentos e dos posicionamentos de vocês. Vamos passar o microfone. Por favor, identifiquem-se falando o nome e a empresa para que a gente possa se situar em nossa gravação.

Temos a gravação e uma taquígrafa aqui. Ela está anotando.

Temos dois pedidos de esclarecimentos que nos foram enviados, anteriormente, via e-mail. O primeiro pedido é da Secretaria de Estado de Educação do Rio de Janeiro.

Os seus representantes são a Ana Paula Peçanha de Araújo e Jonas Ferreira Guedes Filho, que estão aqui. Foram eles que mandaram o pedido de esclarecimento.

Agora as perguntas: “É possível o FNDE incluir no edital de licitação as especificações das camisetas escolares utilizadas em nosso estado, conforme especificação que nos encaminharam? É possível que no mesmo edital sejam incluídos também um quantitativo de uniformes que atualmente necessitamos? Esse quantitativo é de aproximadamente oito milhões de camisetas escolares. A entrega das camisetas escolares poderá ser realizada diretamente nas unidades escolares da rede pública estadual do ensino em todo o estado? A entrega poderá ser parcelada segundo a necessidade, inclusive para os novos alunos, para os que estão ingressando? Como deveremos agir se detectarmos algum problema no uniforme? Quais as medidas já previstas em edital para dirimir supostos problemas? O prazo de entrega poderá ser de até noventa dias?”

Essas são as questões que foram levantadas pela Secretaria de Educação do Rio de Janeiro. Vocês têm mais alguma questão a ser colocada? (Pausa) Vou repassar aqui para o nosso diretor.

O SR. DR. GARIBALDI – A questão da especificação é um pouco mais crítica. As demais perguntas, eu responderei já de pronto positivamente porque pode ser parcelado e a quantidade também, veja só, isso aqui começa a se configurar como sendo uma licitação com participante na origem, que, aliás, a lei que trata do registro de preço nem prevê a figura do carona. É por isso que gera tanto problema e tanta polêmica do ponto de vista jurídico a figura do carona porque alguns alegam que foi criada uma figura que não estava prevista na lei. O decreto pode regulamentar a lei, mas não deve nem criar e nem proibir o que não está previsto na lei.

Então, seria uma situação interessante que é a participação já na origem. Quando fazemos as licitações para os hospitais universitários, todos eles já têm suas demandas na origem. Então, isso é bom. Compromete. Dá um sinal claro para o fornecedor de que vão ser compradas aquelas quantidades, e compromete as partes com aquilo ali. O carona já é uma coisa mais episódica.

Então, eu creio que colocar a quantidade, levar em consideração a quantidade e até ser citado no edital isso – porque quando o edital é totalmente para entes federais, no próprio sistema, já aparecem as demandas de cada um – como vocês devem ter as suas licitações próprias e não são signatários do (ininteligível), não vão aparecer lá, mas podemos citar no edital que, naquele conjunto ali, já seguramente manifestam a intenção de comprar, a secretaria tal, a secretaria tal, tal, tal, entre outros que vão acolher.

E o recebimento de licitação lá de registro de preço dizendo: o FNDE vai comprar oitenta mil computadores. Garanto isso. É bom. Dá um sinal para o mercado claro, porque o registro de preço é uma moeda só de um lado. A gente diz que tem a intenção de comprar e você se compromete com aquela intenção, mas você não garante que vai comprar. Qualquer incerteza de negócio é terrível, não é? Então, isso é muito bom. Eu penso que não tem problema. Eu até informaria no edital quantas secretarias ou quantos têm interesse de participar, já na origem, desejando comprar.

Agora, a especificação é mais complicada porque a gente tende a fazer uma especificação de caráter geral para padronizar, para ganhar na escala etc. Fazendo a

especificação por cada estado, já começaríamos a individualizar, porque parece que o pessoal do Mato Grosso também tem a mesma situação. (As pessoas falam ao mesmo tempo e fora do microfone)

Estamos aqui para pegar a ideia e eu sei que vocês têm uma necessidade muito imediata. Eu vou tentar, se a gente agilizar essa questão, responder com maior brevidade possível. Chegamos a pensar numa camiseta, realmente, que é o item mais procurado. Chegamos a pensar em até fazer uma licitação com camiseta porque não registramos uma quantidade compatível. Parece que, no estado do Rio, eram duzentas mil. (As pessoas falam ao mesmo tempo e fora do microfone)

Olha só. Você vê que projeto piloto é piloto. Não tínhamos essas demandas assim e registramos camisetas para o estado do Rio, mas duzentas mil. E querem comprar oito milhões.

Aí, vem o pessoal do Mato Grosso do Sul também. Vamos estudar isso aí, mas o negócio é homogeneizar o máximo possível a especificação porque, na verdade, se cada um tem a sua própria necessidade, aí se recomenda que cada um faça a sua licitação, porque a razão de ser junta é quando você tem a mesma demanda. Lá, no FNDE, criamos um comitê de compras do MEC que reúne todas as entidades. Toda vez que vou fazer uma compra de algum produto, produto de manutenção do dia a dia, o MEC vai comprar ou vai contratar serviço de telefonia. Aí, demanda do FNDE, demanda do IMEP, demanda, inclusive, de institutos federais do Brasil todo. Trezentos e tantos participantes. E tem um sistema do SIMEC que faz a adesão e todo mundo manifesta a sua intenção para ter escala, para ter padronização, controle, qualidade, etc, etc.

Quando cada um tem sua própria demanda e acontecesse conosco também: tem aquelas compras compartilhadas e tem as compras que são individuais, que são únicas. Um tipo de manutenção, um tipo de aparelho que não temos, então, não fazemos compartilhada. É isso.

A ideia é que todo mundo se ajude nesse sentido. O negócio é sempre resolver a questão dos nossos alunos e vamos ver o que podemos fazer. Mas com maior brevidade para não atrapalhar.

O SR. JOSÉ RENATO – Posso fazer uma perguntinha já dentro desse assunto? É uma dúvida legal que surgiu e vamos, oportunamente, discutir as especificações. Na verdade, vocês falaram antes do nosso intervalo que o FNDE compra. Na verdade, o FNDE não compra nada. Não comprou uma peça e nem vai comprar pelo que eu entendi. É isso?

O SR. DR. GARIBALDI – Nesse caso, tem sido assim. Gestores do sistema.

O SR. JOSÉ RENATO – Mas, aí, não sei. Parece que tem alguém da Justiça, enfim, porque a lei é clara. Você coloca lá o registro de preço conceitualmente, já que o senhor está falando em conceito. Na verdade, qual é a ideia, é que o órgão, como comprador, ganhe na economia de escala. Em contrapartida, pode ser legal, mas não muito ético, vocês dizerem que vão comprar zilhões.

Estávamos conversando, nós aqui, fornecedores, no café, quer dizer, eu dou um preço para você baseado numa economia de escala, só que eu já sei de antemão, e o senhor acabou de atestar, que o órgão não vai comprar nenhuma peça.

O SR. DR. GARIBALDI – Pode não comprar.

O SR. JOSÉ RENATO – Pode não. Não vai. O senhor acabou de dizer que não vai.

O SR. DR. GARIBALDI – Nós, do FNDE, nesse caso aí, não.

O SR. JOSÉ RENATO – Então. Não vai comprar.

O SR. DR. GARIBALDI – Por exemplo, no projetor, compramos vinte e seis mil. No computador, agora, compramos oitenta mil. Gostaríamos de comprar também. Não temos dotação orçamentária específica para o uniforme. Mas o processo é esse. Estamos aqui para melhorar.

O SR. JOSÉ RENATO – Isso. A lei é feita em cima de um princípio e isso é injusto conosco. A minha prefeiturinha gostaria que tivesse uma verba federal para dar uniforme para ela. Espero que chegue lá. Mas hoje não é assim?

O SR. DR. GARIBALDI – Não temos recursos próprios para isso. Por exemplo, agora, nos equipamentos, tem verba que já compra equipamento. Mas não permite comprar uniforme. Por que não? Será que poderia, não poderia?

O SR. JOSÉ RENATO – A lei não permite. Tem o art. 70 da LDB.

O SR. DR. GARIBALDI – Mas tem outras coisas que pode ser que a gente consiga. A gente quer conseguir isso. A gente quer comprar, ou seja, quer...

O SR. JOSÉ RENATO – Vocês querem conceder.

O SR. DR. GARIBALDI – Conceder. Agora, a gente manda, às vezes, dinheiro para comprar no nosso registro porque aquela compra que eu te falei, que a gente faz ultracentralizada, do ponto de vista burocrático, é terrível. Até para pagar o fornecedor é complicado. Até você conseguir juntar as notas fiscais de todo mundo e receber, é complicado.

O SR. JOSÉ RENATO – Então, como vocês encontraram essa saída jurídica aí? Eu não entendo.

O SR. DR. GARIBALDI – Não contrariamos nada da lei.

O SR. JOSÉ RENATO – O art. 70 não permite que o uniforme seja comprado dentro da verba de educação.

O SR. DR. GARIBALDI – Leis, a gente faz também.

O SR. JOSÉ RENATO – Ótimo. Mas tem que fazer antes de executar.

O SR. DR. GARIBALDI – Manda para o Congresso, pede. Mas eu estou lhe dizendo que eu estou financiando antes? Eu estou dizendo que vamos buscar aumento.

O SR. JOSÉ RENATO – Mas, provavelmente, essa licitação vai sair antes de a lei sair, como saiu a anterior.

O SR. DR. GARIBALDI – Se essa sair antes, ela vai sair exatamente no formato que é hoje. Se não é interessante... Mas, veja, a participação é bem democrática, como o senhor falou desde o início. Participar ou não de uma licitação dessa é uma opção.

A SRA. NELLE CRISTINA – Só uma experiência que tivemos aqui, no ônibus. O ônibus, num primeiro momento, teve financiamento do BNDES, teve convênio, recurso próprio e, para nossa surpresa, a maior demanda de ônibus que a gente teve foi por recurso próprio e não foi só nisso, mobiliário escolar. Mas como não vão comprar uniformes estas escolas? Recurso próprio.

O SR. JOSÉ RENATO – Não é só recurso próprio. A questão é você alocar o gasto dentro dos 25% que a lei exige que a Prefeitura gaste. O uniforme não pode ser colocado nos 25%. O ônibus pode.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – O uniforme escolar não está inserido num programa nacional de uniforme escolar. Ele precisa ser estruturado. E a gente não pode começar a comprar uniforme sem saber tamanhos, quantidades e tudo mais. Tem que ser um projeto, tem que ter uma equipe cuidando, como são os nossos outros projetos. O Programa Caminho da Escola, com ônibus, tem uma equipe toda descobrindo quantos alunos da rede rural precisam do ônibus, acessibilidade.

Atualmente, o programa nacional para o uniforme não tem essa estrutura nesse nível. É “a nível de” fazer verificação de recursos e tudo mais. Agora, os recursos para esse projeto, os municípios têm. Vocês viram aí os pedidos. Temos aqui a Secretaria do Rio de Janeiro, do Mato Grosso do Sul, São Paulo, todas adquirem uniforme escolar. Agora, os 25%, os 18% que nós temos lá, a questão da LDB, do salário educação, é uma questão que colocamos, os gestores chegaram à conclusão de que havia necessidade de demarcar o reforço para algumas prioridades que eram indispensáveis para a educação.

Por isso, o recurso. Ele está marcado com algumas ações e diz que para outras ações não devem ser utilizados esses 25%, que são do município. O salário educação também tem que ser colocado para professor, para acessibilidade. Então, tem essas questões.

Agora, não temos só os 25% de recursos. E isso está claro, tanto é que tem tantos municípios, tantos estados trabalhando, e o Governo Federal também não trabalha só com 18% de recursos. É a questão de que tem que se estruturar esse programa para que ele também possa ser atendido pelo Governo Federal.

Já temos muitos estados e municípios trabalhando com isso. Então, não é dizer que não existe recurso para o uniforme escolar. Existe recurso para todas as questões necessárias para a educação. Não é uma questão que está fechada.

Queria colocar aqui outro pedido de esclarecimento, que foi da Secretaria de Estado de Educação do Mato Grosso do Sul, pelo representante da secretaria, Leonardo Mira Marques, que está aqui também.

O questionamento em si já foi um pouco respondido pelo Dr. Garibaldi, mas como é um questionamento mandado para a audiência, a gente vai ler. A primeira questão é justamente sobre a composição do tecido do uniforme, se pode ser adquirido na mesma composição, que também é diferença, e que se constitui de 67% de poliéster e 33% de viscose. Vamos ter que padronizar isso, mas a gente pode estudar isso.

Ele pede que seja esclarecido se é obrigatória a utilização dos dizeres da educação básica visto que o uniforme padrão da rede escolar do Mato Grosso do Sul já é utilizado há vários anos e não contém essas palavras. O uniforme padrão também da rede possui um filete brando embutido. Então, ele tem características diferentes das que a gente tem de uniforme. São questões de características que a gente precisa realmente padronizar. Não tem como a gente criar detalhes que vão atender todos os pedidos de todos os estados brasileiros. O azul marinho poderá ser trocado pelo azul royal? Também é questão de padronização. As quantidades especificadas para o estado do Mato Grosso do Sul são menores que o estado. Também a questão da quantidade, que o Dr. Garibaldi já colocou. E aí ele está pedindo justamente para adequar à regionalidade e manda nossa especificação. Tem mais alguma coisa?

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Será que a camiseta escolar não pode ser por essa regionalidade. Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Centro-Oeste, são regiões muito quentes. Será que a malha não pode ser diferente? O Sul é uma região mais fria. Ou, se não, até ver com técnicos do setor têxtil, 100% algodão é a melhor malha, o valor do algodão vai ter diferença para o valor de um poliéster, de uma malha mais fria? Tem diferença isso? Implica no preço?

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – São pontos que podem ser estudados. Mas o que a gente quer é que pensem em outra questão que foi levantada na época em que esse projeto começou, no início do governo passado, que foi uma grande preocupação de que esse programa refletisse uma fabricação puramente nacional.

Então, essa questão do algodão, naquela época, foi uma grande discussão, e se queria isso. Se a gente tivesse um projeto difícil desses, vocês já vêem que tem discussão de orçamento, de recursos, de padronizações, de diferenciações e a gente queria que nos preocupássemos com isso: fabricação nacional. Isso que vocês estão pedindo é de fabricação puramente nacional? A gente tem que pensar nisso. Porque esse era um objetivo do projeto. É por isso que ele tem essa especificação.

(Participante não identificado) – Nós sugerimos a modificação com relação à composição da malha, e vocês vão ter oportunidade de avaliar isso. E também com relação à durabilidade. Já que tem a possibilidade de um estudo mais aprofundado, gostaríamos de saber qual a composição que proporciona não só conforto, como maior durabilidade.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – A secretaria valoriza muito a qualidade desse nosso tecido porque temos escolas que é tempo integral. Um tecido de algodão, chega no final da tarde... Já uma malha mais maleável, mais adaptável, o aluno não vai estar todo com a roupa amassada.

Muitas vezes, o aluno usa até mais do que um período, ou, senão, além de na escola, ela usa em casa, porque, às vezes, também, é um aluno com baixa renda. Muita gente de baixa renda que usa esse uniforme em tudo. Lógico que o foco é utilizar na escola, mas a nossa especificação técnica não foi focada somente no algodão, porque tem a adaptabilidade do aluno, conforto, temperatura, que, às vezes, o algodão prejudica muito numa região mais quente, por exemplo.

A SRA. MARIA BLANCO – Sou diretora comercial da empresa Acolari. Hoje eu posso dizer que, praticamente, 99% das nossas vendas são baseadas em cima de camiseta PV, malha PV, dado que foi levantado pelo pessoal da educação do Rio.

A malha PV, além de dar conforto para a criança, tem durabilidade e não precisa ser passada. Ela seca rapidamente. É obvio que, se a gente for falar conforto, o conforto é indiscutível de uma malha de algodão, tanto que, se eu for olhar no meu armário, eu não tenho malha PV para usar. Acho que todos aqui, não é? Mas por quê? Eu uso uma camiseta de algodão hoje e vou usar essa mesma camiseta daqui a um mês, vinte dias, enfim.

O problema hoje escolar e no qual foi direcionado, ao invés de ser uma malha de algodão, ser uma malha PV, porque o próprio fio já diz: ela é 67% poliéster e 33% viscose. É um fio sintético. Mas, ela tem a durabilidade. Uma malha bem feita, bem confeccionada em malha PV dura anos. Ela passa de pai para filho. Eu tenho escolas, que a gente fabrica e que estão dois, três anos, com a camiseta. A camiseta era do irmão, passou para o outro, enfim, a camiseta está sendo usada.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – E quanto a essa questão da produção nacional, da fabricação nacional?

A SRA. MARIA BLANCO – Olha, isso é tão discutível porque o fio de algodão sumiu do mercado este ano. Na verdade, o maior aumento que teve foi o fio de algodão. Do ano passado para este ano.

Em termos até de uma própria economia no preço das peças, porque a diferença deles é brutal. Os dois fios hoje, como o algodão sumiu, estão sendo importados. O fio de PV vem de fora também. É também fabricado aqui. Não vejo que nisso a gente possa favorecer que seja nacional. Eu acho que sim vocês poderiam colocar numa especificação que a empresa deveria ser nacional, porque o que estamos precisando, na verdade, é fortalecer as empresas nacionais. Não que a gente vai buscar uma mercadoria fora ou confeccionar uma camiseta na China, como está sendo feito em várias empresas. O pessoal está indo buscar na China e deixando de fabricar aqui. Isso, sim. Eu acho que a fabricação que vocês poderiam colocar, se vocês vão fortalecer o nacional, é que essas empresas fabriquem aqui e que, assim, vamos poder valorizar o nosso mercado ou as empresas locais, que têm a sua cooperativa, enfim, e fortalecer o mercado interno produtivo, porque você nunca vai conseguir, dentro da minha empresa ou dentro de qualquer empresa, dizer se eu estou comprando nacionalmente o meu fio e produzindo a minha malha ou se eu estou comprando da China e produzindo a minha malha.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – A produção nacional do fio de algodão abastece, é suficiente, ou tem que ser trazido de fora também?

A SRA. MARIA BLANCO – De jeito nenhum. Os dois vêm de fora.

O SR. DR. GARIBALDI – Só uma observação. Tem uma colega nossa do Ministério da Fazenda que está participando da nossa reunião, da Secretaria de Política Econômica, exatamente, porque essa questão de produção no Brasil tem preocupado muito as autoridades brasileiras e é importante para a gente estar copilando, porque vêm várias ideias e eles estão tentando fazer um trabalho no sentido de tentar proteger a indústria nacional. Todo mundo protege as indústrias.

O SR. JOSÉ RENATO – Só tem uma maneira de fazer isso que foi feito no Exército agora: é taxar. Você não pode proibir a importação legalmente falando. No Exército Nacional agora, nas Forças Armadas em geral, acabou de sair isso pela Presidenta Dilma, os produtos importados equivalem a 25% mais do que o produtos...

O SR. DR. GARIBALDI – Está fazendo margem de preferência. São coisas que estão sendo analisadas. Aliás, você fala em Exército, nas Forças Armadas, o uniforme é comprado 100% da China. Pode passar a não comprar. Houve um caso nesse dia que estava sendo discutida essa margem e alguém disse assim: “Cuidado para não deixar 25% da tropa sem uniforme”. É uma coisa complicada. Política econômica é assim. Você aperta de um lado, desequilibra de outro. Mas são situações que estão sendo estudadas.

Esse pessoal das políticas econômicas está tratando exatamente desses assuntos e estão aqui, na pessoa da Josélia, do Ministério da Fazenda e da Secretaria de Políticas Econômicas, exatamente ouvindo essas coisas para amadurecer. Algumas providências vão ser adotadas seguramente nesse ponto.

A SRA. MARIA BLANCO – Deixa eu falar só mais uma outra coisinha. Num pedido de esclarecimento da secretaria, que o Dr. Garibaldi disse que poderia ser feito, a gente tem que atentar aqui aos fatos. A gente tem aqui situações que são adversas a outros estados, que ele tem lá escolas do estado que são dentro das favelas e que é muito complicado você fazer entrega.

Então, é complicado você colocar a nível nacional em que as entregas vão ser feitas diretamente nas escolas, isso é um problema sério para nós que estamos concorrendo porque, na verdade, além de você ter que colocar um valor agregado de logística, você tem que botar uma coisa que chama perda e roubo de caminhão, de mercadoria.

E isso acontece. Me perdoem, mas a gente sabe que acontece. Isso, no Rio de Janeiro.

ANA PAULA LIMA - Olha, temos vários registros de preços e, hoje, aderimos a uma instituição até de São Paulo e tudo é entregue sem que a gente tenha a menor ocorrência. Mobiliário escolar está sendo entregue no Rio de Janeiro, no estado inteiro, e a gente não tem problemas com relação a isso.

A SRA. MARIA BLANCO – Olha, eu só passei pelo Rio de Janeiro e não entreguei lá não. Mas, passei perto de uma favela e um caminhão nosso foi roubado na hora.

A SRA. ANA PAULA LIMA – Mas, com relação às secretarias de educação, não existe nenhum problema. E vou falar de uma experiência de várias escolas, em todas as comunidades. A realidade da comunidade do Rio de Janeiro é fato, só que, toda vez que você chega e fala: Secretaria de Educação, a gente não tem problemas com relação à

entrega. Se falar que você é da educação, você não tem problema. A gente não tem nenhuma ocorrência registrada com relação a isso. Queria deixar isso claro.

O SR. CLAUDIO TEIXEIRA – Sou do Rio de Janeiro, sou empresário do Comercial Feruma. Até já tive a oportunidade de fornecer para vocês. É que às vezes os problemas, já narramos por diversas vezes, inclusive, pelas condições que vocês colocaram, inclusive das anteriores, que as entregas deveriam ser feitas nas próprias escolas.

Isso aí, realmente, é uma coisa muito difícil. Então, eu, particularmente, como fornecedor do estado, eu encontrei sempre dificuldades em algumas regiões, chamadas áreas de risco, horário, a parte do caminhão, de entrar, principalmente, Favela do Alemão, Jacarezinho, Rocinha, enfim, realmente, é muito critica essa questão.

E, aproveitando essa questão do registro de preço, na qual o Dr. Garibaldi está levantando essa bandeira do FNDE, é importante também que nós empresas acordemos que ali é um lado, ali defende o lado da compra. Nós temos que defender o lado da venda. Porque, muitas vezes, é o que tem acontecido. E eu também faço investimento na parte de registro de preço porque é bom para a gente vender e é bom para a gente solicitar e oferecer aos nossos clientes a carona. É mais dinâmico. Mas, temos que ver a questão do preço. Hoje você faz uma pesquisa de mercado. Qual é a origem da pesquisa de mercado? Que relevância vocês dão a essas empresas que fornecem a chamada estimativa, para, depois, darmos um preço e: “Olha, esse preço de vocês está super faturado!” Não! A gente tem que acordar que as regiões são diferentes, posições diferentes, finalidades diferentes.

Então, está na hora, mais do que nunca, de acabarmos com a marginalização do mercado. “Ah, a camiseta lá custa cinco”. Gente, não se faz mais camiseta com algodão. A composição de fio é prática. A gente tem que deferir uma regra e vocês, como gestores, têm que entender. E tem que haver o consenso. Lógico que registro de preço requer preço. Mas, antes do preço, tem o tempo. São dois meses. A gente vive numa economia vulnerável. Até que ponto aquele preço que eu dou hoje, eu posso garantir amanhã? Entendeu? Eu sei que o Rio de Janeiro compra milhões de unidade mas, talvez, eles, hoje, querem comprar no preço de ontem e eu não posso atender.

Então, largo aqui essa proposta de debate também no que tange à pesquisa de mercado. A gente tem que olhar com muita seriedade essa pesquisa de mercado. A composição é de debate. A regra em si, a cada região, tem que ser tratada de forma diferenciada, porque tem economia de escala, economia de quantidade, tem demanda de logística.

Eu vendo para Roraima. Roraima, eu não posso vender pelo mesmo preço que eu vendo para o Rio de Janeiro. Se eu vendo para Rondônia, eu não posso vender pelo mesmo preço que eu vendo para o Rio de Janeiro. Então, esses critérios são muito importantes para analisarmos e chegarmos a um ponto de consenso. Obrigado.

O SR. DR. GARIBALDI – Muito boa a colocação, porque, inclusive, nos nossos pregões lá a gente tem preocupação com isso também.

Claro que as pesquisas que foram feitas foram feitas em situações diferentes. Como esse projeto, da forma como está, praticamente, é a primeira licitação que a gente fez. A gente está procurando evoluir. Mas, de modo geral, temos preocupação com isso. Não adianta querer fazer um preço absolutamente inexequível e, depois, a empresa fica

no sufoco e não pode atender. É mais complicado corrigir isso, às vezes, do que aceitar o preço maior.

Eu costumo falar para os pregoeiros isso: não fala mais em baixar preço naquelas mensagens e tal. Até alerta para as dificuldades porque tem gente que entra nas licitações e não leva muita coisa não. Tem aquele que entra, às vezes, dá o preço e, depois, vê se consegue o produto para entregar. É um risco tremendo, não é? Porque ele não consegue. Vai baixando o preço de qualquer jeito.

E sempre estímulo o pessoal que está lá em cima a continuar competindo lá em cima. Quer dizer, já que o pregão eletrônico, você não tem que cobrir o menor preço, você só tem que fazer um preço menor do que o seu próprio preço, então, você continua competindo lá. Porque, de repente, a gente desclassifica o primeiro colocado porque não tem condição nenhuma, está ali para fazer uma aventura, e o segundo colocado está muito longe porque parou de competir. Então, a segunda posição, a terceira posição pode ser válida sim! Temos inclusive, em algumas licitações, contratado o oitavo preço.

E o Tribunal de Contas tem insistido que têm que ser punidos aqueles que deliberadamente fizeram preços absolutamente inexequíveis. É claro que a ampla defesa é contraditória e assegurada, mas já tive que suspender gente por causa disso. E não é nosso foco. O sujeito faz a coisa para atralhar. E isso prejudica o certame.

Estamos vendo isso com muito critério. Eventualmente, o preço que a gente tem de referência é muito alto. Mas, às vezes, e já aconteceu, estava muito baixo, por conta de um erro desse tipo de pesquisa, da metodologia utilizada. No setor dos uniformes, estamos fazendo pela primeira vez. É preciso ter cuidado com isso. Estou com um caso aí, inclusive, estou analisando de uma empresa que teve dificuldade, me parece, concreta. O registro de preço, como todo tipo de licitação permite a possibilidade, devidamente e cabalmente demonstrada, quando fatores para os quais as partes não contribuíram influem muito no preço. Há coisas assim. É possível se verificar isso. A logística é complicada. Essa logística é terrível porque o Brasil é complicado. Você sabe o maior problema de logística do mundo, talvez? É com os livros didáticos. O correio criou uma diretoria para tratar. Chama-se assim: Diretoria do Livro Didático. Saem setecentas carretas de trinta e cinco mil quilos. E, às vezes, sai uma carreta com trinta e cinco mil quilos e chega lá no destino uma caixa, lá, no Alto do Xingu. E chega. E chega. O erro é menos de 0,5%. Não há possibilidade de faltar livros no Brasil porque, a gente, além de mandar o que vai para a escola, a gente manda reserva até para as secretarias de educação. Se uma escola não estava no censo, porque foi criada depois... Então, não há possibilidade. Nem 0,5%. Agora, foram cento e sessenta milhões de livros que compramos agora, dois bilhões de reais. E nosso negócio não é comprar, não. Nosso orçamento do FNDE e de trinta e cinco bilhões. É o segundo da Republica, só depois da autarquia do INSS.

O livro didático, a gente compra centralizadamente. Já tentamos descentralizar várias vezes. Aí, os estados que recebem – São Paulo, Minas Gerais, que são estados grandes e que têm grandes editoras, grandes gráficas – devolveram porque a compra ainda é mais vantajosa, por conta da escala.

O SR. JOSÉ RENATO – São governo do PSDB.

O SR. DR. GARIBALDI – Não é. Uma coisa muito interessante: o nosso mobiliário escolar, o projeto é do FNDE. Então, não temos crise nesse campo da educação.

A SRA. MARIA BLANCO – Uma pergunta: o registro de preços é feito em nome do FNDE.

O SR. DR. GARIBALDI – O gestor da ata é o FNDE.

A SRA. MARIA BLANCO – O gestor da ata é o FNDE. Mas, na verdade, pelo processo de carona, que é feito, se eu for contemplada com um lote, enfim, sou ganhadora desse lote, o meu vínculo jurídico é FNDE, mas o FNDE não compra.

E, pela própria lei de carona, quando outra Prefeitura ela vai me consultar se eu quero ou não. Então, por esse fator, quando você vai para uma licitação – e o senhor já colocou aqui que tem algumas empresas que vão e abaixam o seu preço, talvez, porque, quando a gente entra na coisa, a gente tenha o calor do ganhar. É um jogo, na verdade. A gente quando participa de um pregão eletrônico, a gente está num jogo. Você quer ganhar – mas, essas empresas que, na verdade, às vezes, não têm nem intenção de vender, mas só têm intenção de tumultuar, ou derrubar o preço, como a gente diz, bota uma cenoura na frente, bota um que vai ser o cara que vai derrubar e aí, vamos deixar os outros irem e eles se quebram, enfim, existe isso. Quero saber qual a punidade que vai haver. Porque, nesse caso, por exemplo, se o cara, o cenoura, for o ganhador, o contrato dele é feito com o FNDE, juridicamente, o FNDE não compra. Então, ele, juridicamente, já está se isentando de ser punido...

O SR. DR. GARIBALDI – Mas a punição não se dá só por contrato. A punição passa a ser no contrato, quando uma eventual prefeitura contratou. Quando é contra o registro de preços, temos, inclusive, suspenso...

A SRA. MARIA BLANCO – O senhor suspende porque o senhor comprou.

O SR. DR. GARIBALDI – Não. Eu não tenho que comprar. Se alguém fraudar, burlar, tentar atrapalhar o processo licitatório, tem punição, inclusive, com suspensão na até cinco anos na lei do pregão.

O SR. CLAUDIO TEIXEIRA – Mas, para isso, é preciso que o pregoeiro esteja com autonomia para declarar preço inexecutável.

O SR. DR. GARIBALDI – Não é muito fácil, mas é possível.

A SRA. MARIA BLANCO – Mas tem que constar no edital.

O SR. DR. GARIBALDI – Mas consta na legislação. E a gente coloca no edital. O Tribunal de Contas recomenda que seja suspenso. Tem sido suspenso. Aliás, saiu um assunto de que quando for suspenso para o FNDE estará suspenso para toda a Administração Pública, Federal, Estadual e Municipal.

A SRA. MARIA BLANCO – Eu quero saber, nessa licitação, se tiver uma empresa que vai colocar o preço lá e vai se negar a fornecer por qualquer razão que seja, ela vai ser punida?

O SR. DR. GARIBALDI – Eu tenho um caso em Fortaleza de uma empresa de aluguel de carro. E ela não verificou que os carros tinham que ter dois anos, três anos de

fabricação. A pessoa, às vezes, não lê o edital. Na hora que foi fazer o contrato: “Mas, tem isso aqui. – Mas eu não sabia! – Como não sabia?” Se está no edital, tem que saber.

A SRA. MARIA BLANCO – O que ocorre é que, na verdade, em 100% dos casos, tanto as prefeituras, como os órgãos governamentais etc, elas não punem as empresas que, na verdade, vão só para fazer tumulto.

O SR. DR. GARIBALDI – Não falta legislação.

O SR. JOSÉ RENATO – Vocês apresentaram aqui. Vai ter um mínimo que a empresa vai ser obrigada. Não é que você não aceita porque...

O SR. DR. GARIBALDI – Ela está falando de preço.

O SR. JOSÉ RENATO – Eu sei, mas, aquele mínimo que alguém pedir, você vai ser obrigado a atender. Foi o que foi colocado.

O SR. DR. GARIBALDI – Ao término da licitação, antes mesmo da contratação, se ficar constatado que isso aconteceu, a gente tem tomado providências. É um processo até porque o estado é democrático e de direito. Tem que pedir ampla defesa, contraditória.

Muitas vezes, na justificativa do erro... Quando você manda uma proposta muito baixa, às vezes, você está lá na casa do milhão e você manda cinquenta mil. E o seu lance está menor do que 50% do último lance dado. Aí, você confirma.

O SR. JOSÉ RENATO – O inexecutável para produto tangível, a lei não prevê. A lei só prevê para obras. Se eu quiser, por exemplo, dentro do meu portfólio de negócios, vender com prejuízo.

O SR. DR. GARIBALDI – É por isso que você tem que ter cautela, mas tem que ser analisado. Mas as coisas estão mudando. Eu posso falar como Juca Pirama: “Meninos”, eu tenho trinta e sete anos de serviço. Quando eu entrei no serviço público, o presidente da república era o General Médici. Portanto, eu vi todas as etapas que acontecem aí, todas essas coisas que acontecem aí. Assisti momentos que parecia que estava tudo muito bem comportado, mas você não podia pensar ou achar, porque, se alguém achava alguma coisa, nunca mais era achado. Então, eu vi. Gonçalves Dias.

O SR. JOSÉ RENATO – Posso dar duas sugestões, enfim, para agregar?

Uma delas é a seguinte: está se falando muito aqui da questão dos orçamentos. A gente já tinha sugerido isso da outra vez e parece que não foi aceito. Mas o senhor mesmo colocou que o ComprasNet, ou, se não for o ComprasNet, qualquer licitação é pública. Vocês, como FNDE, recebem de todos os cinco mil e quinhentos municípios, aquela quantidade de alunos que a prefeitura tem que colocar. Então, vocês têm acesso ao maior banco de dados que existe. É só ver. E outra, desde 2003, quando vocês não conseguiram realizar a licitação, todo ano são feitas diversas. Então, essa base de dados, mais do que um orçamento, por quanto foi vendido, está acessível a vocês. É só olhar lá e aí não é orçamento. É real. O próprio ComprasNet, é só vocês pedirem: me diz por quando foram vendidas as camisetas. É o maior banco de dados que existe, gratuito, não só para a questão do orçamento, mas para uma questão fundamental, que é com relação às matérias primas mais usadas.

Da outra vez que viemos aqui, todos nós fabricantes, sugerimos que, por exemplo, se vocês olharem nos itens que vocês especificaram, com a ajuda do Senai, sei lá como, grande maioria é tecido pano, que a própria concepção, nomenclatura comercial diz: para uniformes profissionais. Não são apropriados para crianças. Crianças têm mobilidade. É malha que tem que ser usada. Não só é mais cômoda para a criança como, também, vocês vão aumentar a isonomia, porque, malharia, cada garagem tem uma malha lá circular. O processo produtivo é muito mais simples e barato do que tecidos planos. E, se vocês consultarem as licitações, vocês vão ver que, e da última vez falamos isso, nos dois últimos anos, se você levantar todas as licitações do Brasil inteiro, nenhum delas foi feita com tecido plano, as bermudas, os agasalhos, enfim.

Era só isso que queria sugerir. Obrigado.

O SR. MAURICIO PIRES – Sou da Diana Paolucci. É uma pergunta que é um passo antes do edital. Há possibilidades de renovação dessas atas vigentes?

O SR. DR. GARIBALDI – O registro de preço é por um ano, no máximo. Então, se a ata é de seis meses, há possibilidade. É uma questão que tem que ser analisada e estamos vendo tudo isso. Por isso até estamos vendo a possibilidade de poder fazer a licitação de alguns itens, porque outros ainda não foram saturados e tal. Mas é possível.

Tem uma controvérsia de um decreto que dizia na situação em que se monta na Lei 8666, artigo tal, 57, qualquer coisa falava que podia ser prorrogada a ata. É prorrogado o contrato, naquelas situações de continuados. Porque, às vezes, você faz registro de preço para serviço de natureza contínua. Feito o contrato, aí é que passa a ser regido pela Lei 8666 e se aplica. Agora, a ata sempre será de um ano.

Alguém aqui estava me lembrando, o colega ali do empenho, que, se não fosse assim, a coisa poderia complicar porque você faz o primeiro registro de preço e passaria anos renovando aquela ata e novos participantes não poderiam ter o direito de participar da contenda.

Mas, ficou claro.

O SR. MAURICIO PIRES – Então, nesse caso, não haverá a possibilidade de prorrogação das que vencerão no dia 1 de novembro?

O SR. DR. GARIBALDI – Essas são de seis meses. Pode.

O SR. MAURICIO PIRES – Mas o FNDE tem essa intenção de fato?

O SR. DR. GARIBALDI – Não ainda. Estamos aqui exatamente para sentir qual a perspectiva de uma nova licitação. É bom? É preciso fazer? Por questão de demanda de alguns, eu já estou achando que, de determinado item, sim. Se daqui, dessa reunião, tivermos sugestões que avancem efetivamente, que podem melhorar a participação e que podem fazer o programa avançar, a gente vê. A gente vai avaliar, para não prejudicar o mercado. Temos essa preocupação.

A SRA. NELLE CRISTINA – Esse foi o objetivo da questão do preço. Todas as atas do FNDE são de doze meses. O uniforme ficou por seis meses, justamente, pela questão

do preço. Teve o fato de o algodão ter aumentado muito no ano passado. Então a gente decidiu isso, colocar uma ata de seis meses, para ver como o mercado iria reagir.

Agora, um fato que aconteceu no pregão teve a participação, em todos os itens, de, na média, trinta e cinco empresas, que concorreram em todos os itens. E, no pregão passado, a gente cancelou por causa do preço, por causa do aumento do algodão. Estava tendo um problema grande no mercado. Quando a gente abriu a outra licitação, a gente detectou quem fez isso, as empresas que fizeram a mais, e pelo contrário, teve preço que rodou até abaixo do que no primeiro. Não deu para entender. A justificativa foi cancelar porque todo mundo falou que não tinha condições de atender. Quando você lança o outro pregão, vêm abaixo, muitos itens vêm abaixo.

A gente até se assusta, algumas vezes, com o mercado. Agora, não tem como uma empresa que fala para você: “Ah, agora não tenho como cumprir por causa do preço. – Não. Peraí”. Então, quer dizer, não há justificativa para isso. Porque o objetivo foi justamente isso do pregão ter sido cancelado, foi divulgado que estava sendo cancelado por causa do preço. Foi feito um novo estudo. E, chega numa nova licitação, o fornecedor tem que ser consciente. Ele joga o preço lá embaixo e, depois, não consegue cumprir.

O SR. CLAUDIO TEIXEIRA – É importante ressaltar aqui também, frisar também, já que estamos participando desse amplo debate e, aproveitando a licitação que vai ser realizada, acho que dia 06, pelo Ministério dos Esportes, é bom frisar o critério de julgamento.

Não adianta a gente ficar debatendo aqui como vai ser a especificação, como vai ser a logística, se, na hora do ponto final, o departamento jurídico desse órgão não está atento ao critério de avaliação.

Um dos grandes exemplos que venho tendo com o mercado, porque o Brasil deu uma parada na questão têxtil, com o aumento do algodão, com estratégias de gestores, com a economia, enfim. A tendência é que, daqui por diante, a partir do segundo semestre, a coisa comece a aquecer. Mas é muito complexa a questão de interpretação por alguns departamentos jurídicos, no que tange principalmente à Lei 866, que é focada muito na construção. Ela é da construção. Mas a gente vem com a interpretação para o bem comum e por aí vai. E o que a gente tem tido bastante dificuldade é na interpretação por parte de alguns Tribunais de Contas na questão de capacidade técnica. A minha empresa tem catorze milhões de patrimônio líquido, com registro de preço, às vezes, se vai para o patrimônio líquido, não é (ininteligível) porque, no decorrer do tempo, você vai ter que comprovar essa condição de fornecimento, mas, o que me preocupa mais é a questão do atestado: olha, a máquina que faz um shorts, ela faz uma camisa. A máquina que faz um lençol, ela faz uma camiseta. E por aí vai. É linha. Não tem dificuldade.

Estão exigindo atestado de capacidade técnica com 50% de comprovação de fornecimento. Olha, não é rotina o país adquirir oito milhões de peças a cada seis meses. Não é rotina. Então, hoje, essa oportunidade que a gente está tendo aqui é para favorecer as indústrias, as empresas. É plural. Não pode ser singular. Porque, se continuar o critério que está acontecendo com esse órgão... e eu acredito, eu fui uma das empresas que impugnei o edital, eu acredito que os órgãos fiscalizadores vão estar atentos porque não é possível que, uma licitação de cento e trinta e sete milhões, não seja repensada, refletida. A demanda demográfica é grande também.

Então, a gente tem que debater esse critério de julgamento da parte jurídica, da parte fiscal, como vocês vão enxergar essa forma. Era isso que eu queria colocar aqui.

Dr. Garibaldi, só para exemplificar mais ainda. Uma licitação tem cento e trinta e sete milhões de estimativa. Critérios mínimos: pedem 10%, tudo bem, eu tenho. Estou pensando coletivamente. Atestado de capacidade técnica é difícil se ter.

O SR. DR. GARIBALDI – Nós pedimos 5%, que considerávamos capazes, exatamente porque sabemos que não é comum. Imagina, uma operação: comprar trezentos mil computadores não é... Agora, pedir 50%, o cara tem que ter vendido cento e cinquenta mil. Ou ele já vendeu num programa igual a nós. Às vezes, nem nós nunca tínhamos comprado nessa quantidade ou não tem jeito. Temos pedido 10% no máximo. E eu tenho colocado isso especificamente porque a lei fala assim: compatível. E compatível, o que é compatível, não é?

É claro que, numa licitação desse tamanho, é preciso ter muito cuidado com isso, se não inviabiliza. Eu acordei até com o Tribunal de Contas isso, de colocar um número, dizer tanto, o que consideramos compatível é a quantidade X. E é bem baixa, exatamente, para não isolar.

Eu já fiz coisa diferente até lá. Atestado de capacidade técnica é para demonstrar a capacidade técnica de cada pessoa de fornecer o que eu quero. Detalhes, coisinhas que, normalmente, pelo sistema antigo de licitação, era motivo de desclassificação, como: rubricar todas as páginas, e o cara esquecia de rubricar alguma e era desclassificado. Porque começava na habilitação e, de repente, a empresa que está cometendo esse erro meramente formal, pode ganhar. Então, sempre fomos muito abertos com relação a isso. Cansei de chamar pessoas para assinar documentos que estava faltando assinatura. O pregão é mais aberto. E o eletrônico muito mais. E tem até testemunha de que minha interpretação sempre foi assim.

Uma empresa de varejo. Eu quero comprar trinta mil televisores, como aconteceu. Uma empresa de varejo não comprova que vendeu esse número para ninguém, mesmo os grandes magazines. Mas, se ele comprova para mim que compra a produção inteira de uma fábrica de televisor, ele não está dizendo que tem capacidade? “Ah, não. Mas é capacidade de vender. Não é capacidade de comprar.” Pelo amor de Deus! Eu quero saber se ele tem, no conjunto. Não é assim. A leitura da legislação não pode ser o trilho. A legislação trilha para você ficar dentro da legalidade. A letra da lei ata. “O que vive e fica é o espírito”, já dizia São Tomas de Aquino. O espírito, o que você pretende.

Numa reunião em que tinha seis gráficas, uma vez, e eu estava presidindo uma comissão de fiscalização permanente de estação, alguém disse que faltava, num determinado dos presentes, um negócio sobre código de barras, que a gente estava exigindo também para ser compatível. Aí, eu perguntei para a cidadã que estava questionando aquele negócio de abrir mão do direito deles. Lembra que na Lei 8666, se todo mundo abrisse mão do direito de recorrer, passava para frente, para ganhar tempo? Ela não queria porque iria desclassificar uma empresa. Aí, eu falei: “A senhora conhece as empresas que estão aqui? – Conheço. – A senhora acredita que todas elas têm capacidade técnica de fazer essa licitação, de fazer esse trabalho que estamos querendo? – Tenho certeza. – Vamos constar em ata. O próprio licitante reconhece que todos os presentes têm capacidade técnica. Se a senhora, que é do ramo, está dizendo isso... Imagina eu que sou leigo! Tenho que admitir que é verdade”. E fizemos constar em

ata e aceitei. Entraram com recurso. Foram para o Tribunal de Contas. Nada. Eles interpretaram dessa mesma forma, a Justiça e o Tribunal. Então, a coisa não é assim.

Agora, eu concordo com você. “Nunca antes na história desse país compramos tantas camisetas de uma vez”. Parece que é impossível. Não conheço todo o edital. Estou falando por hipótese. Mas, eu penso que deverá ser revisto. Até a minha pregoeira, favorita, brava – todas são bravas, mulheres – pensam em mudar, por conta de uma impugnação consistente, se precisar alterar alguma coisa no edital, lógico. Já fizemos isso várias vezes. Depois de, equivocadamente, eleger um vencedor num recurso. Por isso, quando eu parei de contar, já tínhamos recebido mais de setenta mandados de segurança e nunca perdemos nenhum. Não é porque sou dono da verdade. É porque mudamos a decisão, inclusive. Quando não tem jeito, não tem jeito e a gente vai até o fim. Um cidadão de uma empresa internacional reprovou uma impugnação para nós e, dez ou doze advogados assinaram. Falei: já perdeu. Está querendo me intimidar?! Perdeu! Porque não precisa. Basta um advogado para assinar. Isso é uma demonstração de força. O juiz achou que ele estava fazendo litigância de má fé e mandou tomar providências junto ao Ministério Público etc e tal.

A SRA. MARIA BLANCO – O próprio FNDE, aqui, em São Paulo lançou, recentemente, o registro de preço de material em São Paulo e ele fez a mesma coisa. A gente até questionou porque ele colocou 50%. Eu falei: “As únicas empresas que podem vender são as que já venderam para vocês”. Oito milhões de cadernos em doze meses, só quem já vendeu. É impossível qualquer outro participar. E, aí, eles realmente estão revendo. Não saiu ainda. Saiu hoje? Não sei exatamente como está.

O SR. DR. GARIBALDI – Quando comprávamos os cadernos, compramos cento e vinte milhões de cadernos. Tínhamos até uma fábrica em Maria da Graça (ininteligível) doze milhões. Aí, eu tentei modernizar a fábrica. Aí, não comprei mais nada e desativei a fábrica porque não fazia sentido realmente. Era muito caro, o custo do caderno que a gente produzia. Não era o nosso negócio. Era a FAE, a antiga FENAMI, do Rio de Janeiro. A gente comprava cento e vinte milhões. A gente dividia lotes, bastante. Dez milhões, dez milhões, dez milhões, para poder tornar possível. Você podia, inclusive, registrar tantos preços para compor. Pode dividir. Tem outras situações em que você pode destinar. Por exemplo, na compra de cem mil computadores, posso dizer que cinco mil é exclusivamente para micro e pequena empresa. Pode até chegar lá. Porque você faz uma coisa sem desfazer a outra. Nenhuma micro empresa podia atender o todo, mas também você não alija totalmente as micro e pequenas empresas do processo.

São questões complexas e muito bem postas por vocês. E veja: nós, do FNDE, estamos atentos e o pessoal dos outros ministérios. Uma coisa que é nova também na indústria brasileira é que os ministérios estão agindo muito em parceria, de forma que a gente realmente resolva, porque havia muito retrabalho. Às vezes, eu fazia o programa do FNDE. Aí, fazia um de computador. Aí, o Ministério da Ciência e Tecnologia tinha um parecido e essas coisas não se falavam, não se combinavam.

O SR. JOSÉ RENATO – Quem sabe vocês não nos ajudam junto ao Ministério dos Esportes. Quem sabe eles não aderem... (risos)

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Gente, alguma questão sobre a especificação? Se tiver alguma questão...

O SR. CARLOS NAKANO – Sou da Fibrasil. Só queria fazer uma colocação. Já que vocês estão pensando em fazer um novo edital agrupando itens, tipo: malharia, profissional, por que não aumentar o número de itens? Igual camiseta. Só tem opção de algodão. Já que é para uma mesma empresa, investir em mais um outro item. Poliviscose, poliéster com algodão. Aí, vai ter vários para a mesma empresa. Na bermuda também. O próprio agasalho. Vocês estão falando de só um tipo de material. É muito bom para o frio, mas o Brasil hoje é, o que vocês falam, um país continental. Quantos estados que passam frio mesmo?

Então, tem muitas opções de material que dá para utilizar o ano inteiro porque tem região que não é fria, mas tem vento e a criança vai com uma blusa. Então, dá para fazer esse tipo, já que vocês estão pensando em agrupar, fazer esse tipo de agrupamento.

Outra sugestão, igual aconteceu: quinze empresas ganharam uma licitação que tinha cento e poucos itens. Então, dividindo isso, vai dar nove ou dez para cada empresa quase. O que acontece? Vai ter grupos. Um grupo vai ganhar lá quatro, cinco itens. O outro grupo, a mesma coisa. Só que vai distribuir por região, não é? Por que não fazer uma limitação, tipo assim: uma empresa vai poder fornecer no máximo dois ou três grupos. Por quê? Porque vocês vão, além de regionalizar, vocês vão ter uma competição maior onde? No Estado de São Paulo, o preço vai ser menor porque aqui vai estar focada maior demanda, enquanto que, nos outros estados, vai ter aquela briga assim: “Ah, não me interessa tanto. Então, eu não vou investir tanto dinheiro lá, porque a distância é maior de onde eu estou tal”.

Então, de repente, seria um critério para vocês estudarem também, eu acho. Não que vai chegar e falar: “Só pode ganhar dois itens. Só pode ganhar três itens”. Vai ser um grupo. Vai ter quatro, cinco materiais. Não que vamos comprar todos de uma vez, mas vamos pedir um e outro.

Então, talvez seja uma maneira de você chegar e atender mais fornecedores, não só os grandes, como também os pequenos, talvez.

A SRA. NELLE CRISTINA – Eu acho interessante sua sugestão. A gente vai estudar direitinho. Só que tem uma questão: tem cento e vinte itens. Foi aberto para os fornecedores. Agora, teve fornecedores que não tiveram interesse, não tiveram capacidade. Foram quinze não por nós. O mercado mesmo que...

O SR. CARLOS NAKANO – Muita gente não acreditou.

A SRA. NELLE CRISTINA – Não acreditou. Você falou tudo. Porque o nosso pedido de atestado era baixo, o patrimônio líquido era baixo. Todas as empresas conseguiram atender. Teve uma ou outra, no universo de várias empresas, que não conseguiram atender ao pedido de atestado. Questão de atestado nem teve. Teve patrimônio líquido. Patrimônio líquido, realmente, teve uma ou outra que não conseguiu atender, até porque o seu patrimônio não estava atualizado, alguma coisa desse tipo. Foram pouquíssimas coisas. Então, a gente não teve muito problema quanto a isso.

E, pelo que a gente avaliou, teve empresas que ganharam e que não são grandes empresas assim. As grandes mesmo não tiveram muito interesse. Você entendeu?

O SR. CARLOS NAKANO – É o que eu falo: não acreditaram....

O SR. DR. GARIBALDI – Essa questão de acreditar, temos feito planos pequenos pedagógicos e temos notado pouca gente interessada. Convocamos a ABRINQ para saber: “Não. Porque a gente não acredita em licitação”. Aí, fizemos uma reunião. O pessoal agora está chegando. Funciona!

Esse negócio, essa pouca vergonha, que, todo dia, está na televisão, não é regra não. Não acreditem nisso não. Porque passam uma ideia de que na área de compra, no setor público, é patifaria generalizada. Isso não é fato não! “Ah, porque essa licitação, de repente, já está tudo certo”. Tudo certo? Eu tenho trinta e sete anos desse negócio. Sou um dos maiores compradores do país.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – E foi muito difícil de ultrapassar essa licitação porque as questões de qualidade que a gente tem verificado, você trazer um uniforme desses, foi avaliado, foi feito o laudo, não foi aprovado. Foi muito difícil. Demorou muito tempo. Algumas empresas foram desclassificadas mesmo. Elas não conseguem apresentar um bom material e que estava de acordo com o que a gente tinha pedido. Por isso, é difícil. Não é fácil entrar numa licitação dessas não.

O SR. CARLOS NAKANO – Outra colocação quanto à questão de tentar fazer essa limitação por empresa. Eu acho que, se for da maneira que é feita a licitação hoje, não tem como, porque vocês soltam a licitação e é feito todos os itens no mesmo dia.

A SRA. NELLE CRISTINA – A gente já está revendo.

O SR. CARLOS NAKANO – É complicado. O que aconteceria? Acho que, se vocês fizessem por grupo, daria para ir classificando as empresas...

O SR. DR. GARIBALDI – Tem coisas novas. Por exemplo, há bem pouco tempo, se você não encerrasse todos os itens, você não podia homologar os que já estavam concluídos, porque o sistema não permitia. Se a legislação permite, o sistema tem que se moldar. O sistema tem que ser mudado. Aí, olha o que acontecia. Fim de ano, a gente correndo com aquele negócio de fim de exercício. Aí, o camarada entrava com recurso. Aí, não tinha alternativa. Ou cancelava o item ou perdia o recurso orçamentário porque tinha que esperar o julgamento daquele recurso para poder fechar a licitação toda.

Eu cheguei a cancelar item, mas veja o risco disso aí. O camarada entra com recurso e eu cancelo o item. Apesar de não classificar ninguém, estou tirando a oportunidade dele. Vou fazer a licitação novamente e, pode ser que, na próxima vez, ele não ganhe. Vai que as razões do recurso dele eram corretas? Até tinha comentado com o Ministério do Planejamento, com os técnicos, com o pessoal do sistema. Falei: “Olha, se alguém for à Justiça e buscar isso aí, ele ganha. É capaz de anular o processo todo porque ficou viciado”. Só porque você entrou com intenção de recurso, eu cancelo o seu item. Não é estado de direito, não é? Então, eles mudaram. Por isso, estamos conseguindo fechar.

Na licitação dos equipamentos médicos hospitalares, cento e tantos milhões, o conjunto, tem coisas de UTI, de equipamentos, coisas que os hospitais estão precisando para dois anos atrás, e tem um item que está parado. Estamos aguardando a resposta da Justiça para poder decidir. Mero procedimento. E alguém dizia: “Não pode”. Não pode por quê? O sistema tem que se moldar à legislação. Agora pode. Pode já ir liberando. Antes, ou fechava tudo ou não fechava nada. Por exemplo, você já está com seu material

aprovado; já está tudo certo. Mas, não consigo fechar a licitação e homologar a favor da sua empresa, porque tem um caso lá que o juiz não entregou ou que está em análise ainda ou que deu problema na análise. Acabou com isso aí.

E essa questão da forma do edital, os próprios pregoeiros, eles também se enrolam com isso. É complicado para todo mundo. Hoje, se você der um lance errado... Eu estava na licitação comprando vinte e seis mil computadores e estava na casa dos trinta milhões o valor quando a Itaotec deu um lance de três milhões e pouco. Deixou de botar um zero. Ficou três milhões e pouco. O sistema dá a mensagem, mas naquela velocidade, no encerramento aleatório. Ali, o cara passou. E aí ficou louco. E ligou para nós. Só que, na época, eu tinha que suspender o lance, cancelar o lance, suspender o item, cancelar o lance dele, abrir o item. Isso, no encerramento aleatório, pode acabar. Se acabasse, poderia perder a licitação porque não iria honrar os três milhões. Ele ia provar que foi um erro, um equívoco grave. Pode ser que no sistema, com um comando só, a gente consiga cancelar um caso desses. Cancela e ele manda a mensagem automática: "Seu lance foi considerado inexecutável. Se não concordar, repita o lance. Caso contrário, mande outro lance". Mas, instantâneo. São melhorias que temos feito para tornar essa coisa mais racional. É isso.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Bom dia. Sou do Inmetro. Trabalho na área de fiscalização, inclusive, na parte têxtil também. Em relação à composição têxtil, existe uma legislação 5956, de 73, que diz que a tolerância tem que ser mais ou menos de 3%. Na Resolução 02 do Conmetro, também está mais ou menos 3%.

É importante porque consta aqui, se o fiscal do IPEM colher o produto e der essa tolerância, a empresa será autuada. E esse auto poderá ser convertido em multa. É importante fazer uma revisão. Só para registrar.

O SR. CARLOS NAKANO – Esse 3% de uma composição 6733, seria sobre o menor ou sobre o maior? Leva-se em consideração sobre os 67 ou sobre os 33? Porque dá diferença.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Esses 3% é valor absoluto. Não é sobre o percentual. É valor absoluto. Automaticamente, atinge o outro percentual.

O SR. CARLOS NAKANO – Porque no outro vai dar 10% praticamente. Se um vai estar com 70, outro vai estar 30. Aí, você faz a conta. Dá 2.7 a mais. Entendeu? O que é 70 de 67? É 3% para cima. Mas, você pegar 33 e jogar 36, o 3 não é 3%. Entendeu? É sobre os 33 então, no caso. Não pode ultrapassar o 34.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Vamos para um exemplo prático aqui. Vamos pegar esse exemplo aqui. Está aqui: 50% algodão e 50% poliéster.

O SR. CARLOS NAKANO – Nesse caso é igual. Nesse, não dá diferença. 67 e 33 é o problema.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Esse exemplo 67 e 33, poderá ser no máximo 70. E 64. Perdão, 70...

O SR. CARLOS NAKANO – 70 o poliéster. Só que, se você considerar o restante, vai virar tudo viscosa. Se você jogar 70 de poliéster, vai ter 30 de viscosa. E 33 menos 30 é 3%. Essa é a diferença. Por isso que eu falo.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Olha só, tem um colega aqui de laboratório que faz essas análises.

O SR. (não identificado) – O valor percentual é calculado em forma de massa, ou seja, vamos fazer uma conta simples aqui: você tem 100g de amostra, 70% de poliéster significa 70 gramas de poliéster. O restante, é viscose.

Então, se eu tenho uma tolerância de mais 3%. Isso dá 73%. Obrigatoriamente, a viscose diminui. Então, essa tolerância de 3% acaba sendo para outra fibra também. Se eu levar a 73% o poliéster, eu vou diminuir em 3% a viscose. Entendeu? Então, o que eu levar para um lado, eu diminuo para o outro. É valor absoluto, ele dá 73 ou 67.

O SR. CARLOS NAKANO – É sobre os 100%.

O SR. (Não identificado) – Exatamente. Estou considerando 100%. Vai sempre variar 3. A outra fibra vai ser consequência.

O SR. CARLOS NAKANO – Se a tolerância fosse por fibra, aí teria essa diferença. Se é total, tudo bem.

O SR. (Não identificado) – É total.

O SR. CARLOS NAKANO – Mas você entendeu o raciocínio.

O SR. (Não identificado) – Entendi. Não é em cima do percentual.

O SR. REPRESENTANTE DO INMETRO – Tem a lei 5956 e tem a Resolução do Conmetro também, a 02, de 2008. Só para fechar, só vale para composição.

O SR. (Não identificado) – Os outros itens, como gramatura, existem até algumas normas que orientam na referência de tolerância, mas desconheço qualquer lei que seja diferente de composição.

O SR. CARLOS NAKANO – Mais uma coisa: com relação aos uniformes, foi feita uma grade específica porque, quando a gente licita, a gente, normalmente, vai fazer um preço em cima daquilo que vai ser comprado em todos os tamanhos. Então, menor gasta menos e o maior gasta mais. E, no caso do registro, por exemplo, eu ganho num preço médio, aí, chega um município: “Ah, não. Eu vou precisar só para o fundamental. Só preciso adulto”. Eu digo isso porque vai ter a negativa quando a empresa chegar e justificar: “O meu preço não dá”, porque, muitas vezes, é por causa disso. De repente, a Prefeitura está pedindo só para os números grandes. Agora, quando pedir só para os pequenos, ele vai ficar quieto. Ele não vai reclamar.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Estamos verificando e os pedidos têm sido variados porque, na verdade, quando fazem o pedido de uniforme, entra a classe toda. Então, é diferenciado mesmo. Até uma criança, às vezes – que era nosso grande problema, quando a gente foi tentar fazer a licitação, porque a gente tem as idades, mas não os tamanhos – então, uma criança que tem oito anos, às vezes, ela calça 38, 40. A outra vai calçar 31. Isso, no tamanho também. Mas a gente tem visto que eles têm feito os pedidos de classe inteira, com vários tipos de tamanho. Não teve nenhuma empresa que nos colocou que está tendo esse tipo de problema não.

Mas, quando faz a licitação, o que a gente tem colocado é que tem que pensar assim: que é média de tamanho. Então, não pode ficar pensando: “Ah, vou colocar mais baixo porque vou vender só o pequenininho”. Tem que pensar numa média mesmo. Tem que pensar nos transportes. A gente até, agora, depois que uma empresa se classifica em primeiro lugar, a gente pede para ela preencher uma planilha com o valor previsto de custo dos transportes, armazenagem, de outras coisas todas porque, aí, ela vai descobrir que lá, no edital, vai estar transporte. “O que eu vou colocar de transporte?” Ela vai descobrir no edital que a gente colocou lá que ela tem que integrar na escolinha. Aí, ela vai ter que fazer o custo de transporte. E aí ela já começa a se preocupar um pouco com o custo dela. Às vezes, até ela já começa a dizer que não tem condição.

Nesse último pregão, a gente não colocou qualidade no custo de vocês. Mas, na maioria dos nossos pregões, a qualidade é no custo de vocês. O fornecedor é que tem que ir lá, no laboratório, levar, fazer um laudo. Então, o custo da qualidade também entra aí. Aí, é naquela hora que ele descobre, (e isso é logo depois que fecha essa primeira fase da licitação), que ele tem que ter vários custos. Está até no edital, na planilha: “Você tem que dizer custo de transporte, de manutenção, disso, daquilo”. E aí é quando ela descobre que, às vezes, aquele preço não vai ser suficiente para poder acertar.

O SR. CLAUDIO TEIXEIRA – É obrigatório colocar a procedência nacional? Seria importante, devido a esse momento do mercado interno. É importante na hora da proposta, na planilha de despesa, colocar a procedência.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Isso já está na legislação.

A equipe do estado estava questionando, só para esclarecer e para todo mundo ficar mais calmo também com a questão que eles colocaram no questionamento deles, que o Dr. Garibaldi explicou, sobre como a gente vai tratar essa questão de um quantitativo grande dos estados. E aí ele colocou que o estado vai poder entrar como órgão de origem na ata. Então, a ata de registro de preço, tanto a entidade pode entrar como carona, como ela pode ter o órgão que faz e vir um órgão que entra na origem. Ele quer oito milhões de camisetas. Na origem, está escrito que a Secretaria de Educação quer oito milhões de camisetas. Isso, a gente faz com os hospitais das universidades. Elas entram na origem e já dizem quanto elas querem de remédio, de equipamentos, e a isso a gente já compõe os preços, os quantitativos. Porque a gente não vai poder pegar a quantidade total do número de alunos que a gente tem hoje no censo e colocar para vocês porque vocês vão até assustar. A produção vai ser enorme! A gente e não sabe a demanda real. A legislação não permite que a gente coloque uma quantidade que não vai ser adquirida realmente. Vai diminuir muito o preço, é claro. Dessa vez a gente fez um quantitativo bem menor do que o censo nacional. Estamos tendo demanda do país todo de quantidade maior.

O SR. JOSÉ RENATO – Tem 38 milhões de alunos. Essa é a demanda potencial.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Não é.

O SR. JOSÉ RENATO – Potencialmente, é. Claro que é.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Potencialmente sim. A gente não pode colocar um quantitativo que não seja parecido com o real até porque isso influi no preço.

O SR. JOSÉ RENATO – Então, é uma sugestão novamente. Se vocês têm lá um calendário para que cada Prefeitura informe ao MEC a quantidade de alunos que ela tem matriculados, vocês poderiam pedir para eles informarem também se eles desejam comprar uniforme.

A SRA. NELLE CRISTINA – Só que o senhor tem que ver que nós não mexemos só com uniforme. É uma gama muito grande. São coisas imensas. Para esse cálculo que a gente fez, a gente pegou 3,5% porque é um projeto piloto. A gente está vendo como isso vai comportar. Não posso enfiar um monte de coisas no mercado. Vou registrar cem mil e só vendo mil, cem? Você mesmo, como fornecedor, vai reclamar.

O SR. JOSÉ RENATO – Quantos estados tem na federação?

A SRA. NELLI CRISTINA – São vinte e sete. Não é tão simples assim.

O SR. JOSÉ RENATO – Não estou dizendo que é simples, mas também não é difícil. Tem os dados.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Nós incluímos esse ano um Plano de Ações Articuladas. É um projeto e ele também está na internet e faz parte do sistema de monitoramento do ministério. Então, todos os municípios se cadastram no Plano de Ação Articulada dizendo tudo que precisam. Esse ano foi incluído o uniforme escolar. Está aberto esse planejamento. É um planejamento do município. Ele tem que ir lá, descobrir o tamanho dos alunos, porque lá está justamente isso: quantidade. Esse formulário que a gente colocou está lá para ele, ele é quem tem que descobrir. Às vezes, o município também não consegue. Não tem tempo suficiente para descobrir uma turma, uma escolinha, que vai mudar daqui a pouquinho e a criança vai crescer demais. Então, é um projeto mais difícil, mas está lá. Acho que vamos ter uma visão bem diferente no próximo ano.

Esses projetos demoram muito. A gente está fazendo essa audiência aqui já pensando na próxima ata, no próximo registro. A gente tem que começar agora porque a gente passa por várias áreas. A gente, até para fazer um estudo de especificação, a gente vai ter que demandar reuniões, grupos de trabalho com um monte de entidades. A gente vai ter que tratar com muita gente, com área jurídica, a área de compras. Isso demora. Por isso, a gente começou agora. Se a gente não começar agora, quando terminar esse registro de preço, a gente fica sem amparo para quem quer participar. Por isso, a gente está correndo.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – O FNDE vai contatar as secretarias para ver se têm interesse em entrar como órgão jurídico? As secretarias pegam a maior demanda.

O SR. DR. GARIBALDI – Com as secretarias, é mais fácil porque só são vinte e sete estados. Pode fazer.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Porque elas que pegam a maior demanda.

O SR. DR. GARIBALDI – Os hospitais, você vê, são quarenta e sete. É mais do que as secretarias. No início era muito primário. Vai ter o sistema do ComprasNet, a intenção de registro de preços. Esse é mais completo porque você abre para todo mundo. Todo mundo que é cadastrado no ComprasNet. Tem instituições que não são federais, estados e municípios que, por não terem sistema próprio... No caso do Rio de Janeiro, tem uma central de compras, e você faz pregões eletrônicos... O sistema do Rio é de vocês mesmo, não é? O Caixa Econômica, o Banco do Brasil..

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Em dois estados do Mato Grosso do Sul, todas as licitações são centralizadas na Secretaria de Administração. Então, a Educação monta um processo licitatório e vai para essa central.

O SR. DR. GARIBALDI – Vocês usam pregões eletrônicos em qual sistema? Banco do Brasil?

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Não. O sistema da central de compras. Temos um sistema próprio.

O SR. DR. GARIBALDI – Vocês têm um sistema próprio. Porque tem estados que não têm e aderiram ao ComprasNet.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Eu acho que até esse convite formal às secretarias acaba dando maior interesse para elas.

O SR. DR. GARIBALDI – Na Autoridade de Controle, para eles, quanto mais participantes do processo já na origem, melhor, por essa situação da figura do carona que nem sempre é bem trabalhada e bem vista, que é um processo, digamos assim, quase extraordinário. No nosso passou a ser mais frequente. E a gente teve que discutir muito isso com o Tribunal de Contas, antes, lá, em Brasília, com o Tribunal de Contas da União e, eventualmente, temos feito isso com tribunais do estado.

Agora, no dia 14, vai ter uma oficina que vou participar com a CGU, que é a Controladoria Geral da União; o Tribunal de Contas da União; com a associação dos Tribunais de Contas do Brasil, e aí reúne muita gente, e com o pessoal da GU e a gente vai discutir exatamente pontos assim. É a parte polêmica desse processo e como podemos evoluir nisso, como pode regar melhor, como pode criar regras sem atrapalhar resultados porque legislação é meio, não é fim. Lá, no passado, alguém disse assim: “Você é pago para cumprir a lei, não para economizar”! Essa visão é um pouco estranha para mim, até porque, se a lei está atrapalhando muito, ela tem que ser revogada, ela não pode permanecer, não é?

A gente tem uma lei para merenda escolar, para alimentação escolar, que é para a agricultura familiar, que diz: 30% do recurso pode ser cobrado direto pela agricultura familiar. E aí alguém diz: “Mas a lei 8666 não consta como...” Aqui no Brasil é assim, não é? Não consta como uma das razões de dispensa de licitação. E tem critérios para essa dispensa. Não é alguém escolher e comprar a dedo não. Não se usa a licitação com as suas formalidades, mas se marca uma reunião. No dia, vários agricultores familiares de instituições apresentam suas propostas e aí é comprado, para favorecer esse grupo, para manter na região eles lá, para não migrarem para São Paulo, para ter o que fazer e ganhar dinheiro, enfim, se manterem nas suas próprias regiões. É esse o objetivo.

Eu estava discutindo compras sustentável com a coordenadora geral do compras sustentável do Reino Unido e ela disse que lá, quando você faz uma lei, e se pressupõe que toda lei seja de interesse público, que tudo é revogado, não é preciso alterar nada na outra não. Aqui, você tem que: “Ah, mas tem uma lei que...” Aqui tem trezentas e cinquenta mil leis! Não falta lei. O que falta é vergonha na cara. Alguém já falou isso, que a Constituição só precisava ter dois artigos: todo brasileiro tem que ter vergonha na cara e, a segunda: revoga as disposições em contrário. Então, feito isso, está tudo muito bem encaminhado. O resto era besteira.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – No caso da agricultura familiar, nosso superintendente de licitação já teve um entendimento totalmente diferente. Ele falou: “Até oito mil, eu faço a dispensa. Agora, passou os oito mil, eu faço...”

O SR. DR. GARIBALDI – É 30% do valor que eu mandar. Aí, é o quê? Até faz sentido. Vamos usar o pregão. É usar o princípio da licitação, mas sem as formalidades. A gente até faz o pregão eletrônico, mas só para a agricultura familiar. Por exemplo, no ComprasNet, eu não conseguiria fazer essa restrição. Qualquer um entraria. Aí aparecia um outro cara, de outra região, e ganharia e não é o objetivo. O objetivo é lá mesmo, naquela região. Favorecendo principalmente os produtores da região onde está se dando o caso. Mas, aí, a lei dizia que era vetado. E aí se criou uma lei. É uma lei sobre isso. É a tentativa de evoluir nesse campo.

A SRA. MARIA BLANCO – Não esquecendo que a gente discutiu aqui a composição da camiseta, que foi falada aqui pelo Carlos, para que vocês olhassem com carinho essa coisa também da saia jeans, da bermuda jeans, porque isso é uma coisa que não existe. Assim como o uso da camiseta de algodão, e olhando em termos de venda de uniforme no Brasil inteiro, a malha PV leva 90%, a helanca poliéster ou poliamida, ela leva também 90% do mercado nessa área.

Então, não sei onde vocês se basearam para colocar saia jeans e bermuda jeans. O pessoal da secretaria, acho que está aqui, não sei se o pessoal compra, mas, 90% do mercado compra helanca para a parte de baixo da criança, até por uma questão de mobilidade, de uso, de não precisar passar, de durabilidade, de conforto.

Então, acho que vocês poderiam dar uma boa revista nessa coisa da composição.

A SRA. NELLE CRISTINA – Essa questão do jeans que você está comentando foi uma questão de uma opção a mais. Foi sugerido para dar mais opções.

A SRA. MARIA BLANCO – Mas não tem outra. Por exemplo, a menina, ela usa saia jeans ou usa saia jeans.

A SRA. NELLE CRISTINA – Tem a saia brim e tem a bermuda.

A SRA. MARIA BLANCO – Sim, mas aí você vai botar uma menina de bermuda masculina. Hoje existe no mercado, e é muito bem usado, o shorts-saia, em helanca, que faz o mesmo efeito da saia, com um custo muito menor. Como meu amigo do J.Educ. aqui disse, malharia no Brasil, tem uma em cada esquina, e jeans está na mão de três, quatro, cinco empresas.

Então, você fatalmente vai cair no tecido jeans e você vai ter essa concorrência. E a malharia você não tem. A malharia, você pode fazer em qualquer lugar.

A SRA. NELLE CRISTINA – A gente vai verificar essa sua sugestão. Agora, assim, até da parte jeans, você falou da questão do jeans também, e é muito usual nas escolas isso. Por mais que você fale da comodidade, mas esse tipo de jeans, a gente avaliou a questão da comodidade também. A gente avaliou se é um jeans mais leve, que dá um conforto melhor para a criança também, porque se usa muito na escola; os alunos gostam muito do jeans. Inclusive, a gente teve muito pedido na parte, principalmente, de bermuda jeans. Calça sim, o pessoal pediu muito. Mas, a bermuda jeans, estamos tendo mais pedidos. A saia, realmente, até agora, não teve muito, mas, a bermuda, teve muito.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Considerando as escolas públicas, o jeans é bem utilizado porque ele dura muito tempo.

O SR. LEONARDO MIRA MARQUES – Mas aí cai na questão da camiseta de algodão, que não tem tanta durabilidade.

A SRA. NELLE CRISTINA - Ela tem sim uma durabilidade como a outra. A questão da comodidade, da confortabilidade, a mãe lavar e passar, tudo bem. Mas, em termos de durabilidade, até o pessoal do Cetiqt está aqui, você pode ver que ela tem durabilidade muito boa. Até porque o objetivo do uniforme não é que ele dure dois, três anos. Uma criança não fica com o uniforme dois, três anos, porque ela cresce.

A SRA. MARIA BLANCO – Uma camiseta de algodão, você me perdoe, se você lavar... O que você tem que entender é o seguinte: as prefeituras compram, às vezes, uma camiseta para o aluno. Ele usa hoje, a mãe lava. No dia seguinte, tem que estar seca, lá atrás da geladeira, porque ela não tem secadora. Ela bota atrás da geladeira para o aluno vestir no dia seguinte. E assim ela vai fazer a semana inteira. Se ela não passar o ferro em cima da estampa e queimar também, porque ela estava com pressa e precisava secar a camiseta.

Em questão de durabilidade, você pode botar qualquer uma. Eu faço um teste com você. Lava uma camiseta PV e uma camiseta de algodão todo dia, todo dia. Vamos ver qual dura mais. A camiseta de algodão não aguenta três meses. Você não usa uma camiseta de algodão três meses.

O SR. JOSÉ RENATO – E a outra questão que é a versatilidade. Para uma prefeitura menor, com menos recursos, com uma calça jeans, a criança não vai fazer aula de educação física. Se for uma malha, ela usa todas as aulas.

A SRA. NELLE CRISTINA – Da camiseta, o que a gente está pensando fazer é dar outras opções de tipos de camisetas. A gente vai estudar isso.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Nós vamos estudar. Colocamos especificações e discutimos aqui. Então, a gente vai começar a colocar o processo, até discutir essa questão da quantidade, das especificações. E a gente quer acordar aqui com vocês que a gente precisa dar um prazo para vocês passarem as informações, principalmente, essas que vocês colocaram e outras que vocês verificaram. A gente queria definir com vocês, até o dia dezesseis, sexta-feira, em quinze dias, porque aí a gente tem que realmente começar um processo novo e aí a gente já começa a discutir pensando já nessas novas indicações que vocês colocaram. Temos o e-mail da audiência pública, que é o [diarc@fnde.gov.br](mailto:diarc@fnde.gov.br).

Essas indicações todas de vocês vão fazer parte do processo. Vocês podem colocar lá até o dia dezesseis, sexta-feira. Vamos ter duas semanas. A gente aguarda de vocês todas essas indicações.

A SRA. JOSÉLIA ALMEIDA – Eu queria só rapidinho falar com vocês. Em primeiro lugar, até para agradecer ao Dr. Garibaldi esse espaço que foi concedido ao Ministério da Fazenda, e a toda a equipe do FNDE, porque, como já foi colocado aqui por ele, nós, na Fazenda, estamos num processo, no momento, de regulamentar a Lei 2349. E essa lei faz uma mudança de cultura no que diz respeito às compras públicas porque não é que ela invalida o que existia até então; ela incrementa mais uma variável no nosso ponto de vista, que é proporcionar também o desenvolvimento econômico do país. Essa é a grande diferença da lei.

E nós, quando falamos de desenvolvimento sustentável do país, o que a gente está falando? Está falando da indústria nacional. A gente está falando da geração de emprego e renda no país. Esse é nosso grande objetivo, o objetivo do ministro, do secretário, quando tratou dessa lei: criar, através das compras públicas, mecanismos para proporcionar o desenvolvimento do país também. Porque, até então, tínhamos as compras públicas muito voltadas para o atendimento das políticas setoriais. As políticas dos ministérios são muito focadas nisso. Esse é o objetivo mesmo, é suprir a Administração Pública dos seus bens e serviços necessários para suas atividades.

Só que agora a gente coloca mais uma variável nesse processo, que é a questão do desenvolvimento sustentável.

O ambiente aqui foi muito bom. Foi muito rica a discussão. Quero agradecer também à associação, por este espaço, porque a gente começa também a entender um pouquinho como funciona, tanto a necessidade do próprio ministério, do próprio FNDE, quanto como se dá o processo dentro, como é a visão dentro da indústria, as coisas que acontecem.

Então, é mais para agradecer a vocês pelo espaço. E comentar sobre a lei. Ela está aí. Já saiu a primeira regulamentação dela, que diz respeito à formação do processo da tomada de decisão, que já está fechado. E agora estamos caminhando para a regulamentação dos decretos que deverão sair para definição de margem. Naturalmente, isso vai ser construído em parceria, com conhecimento, procurando saber o que de fato acontece, para que a gente tenha, de fato, uma política econômica efetiva. Muito obrigada.

A SRA. MARIA BLANCO – Aproveitando aqui, uma colocação, que todos nós gostaríamos. A gente tem visto que alguns estados estão dando o benefício do imposto para venda das confecções, para a parte de confecção. Santa Catarina, por exemplo, é um dos lugares. Você tem lá o benefício do imposto de saída de 3% contra todas as outras confecções locadas em outros lugares, enfim, que pagam 18% quando vendem para o órgão público.

Aproveitando que vai haver um registro do FNDE e que está sendo analisada também uma lei, acho que isso poderia ser uma coisa que poderia ser feita para todos os estados, para todas as confecções, enfim. Acho que é uma coisa que vocês até poderiam questionar sendo um projeto que está sendo alancado pelo Governo Federal, se isso não poderia ser possível. Para você ter, na verdade, uma igualdade de todas as empresas

participantes até do mercado. Porque eu estou pensando em até mudar de estado também. (risos)

A SRA. JOSELIA ALMEIDA – Acho que, na verdade, você toca numa questão que é assim: talvez fuja um pouquinho ao nosso objetivo, porque, na realidade, são impostos estaduais. São tratamentos estaduais, como os estados estão tratando seus impostos. E a gente vai cair naquela discussão da guerra fiscal entre os estados. Acho que é válida a discussão, mas acho que talvez esse não seja o melhor momento, o foco, porque, nesse momento, estamos tratando mais das questões das compras, não da questão tributária em si.

A SRA. MARIA BLANCO – Se está sendo feita uma lei e existe uma preocupação do Governo Federal em termos de alancar uma parte da produção interna nacional, – e a confecção é geradora de emprego, porque oferecemos produtos manufaturados, ou seja, fabricados manualmente – então, nós, confeccionistas, somos os que mais alancamos esse pessoal. É uma classe trabalhadora, de fornecimento de mão de obra. E alguns estados já viram isso.

Então, algumas prefeituras, alguns prefeitos já estão alancados nisso, em oferecer, inclusive, galpão, lugares, isenção de IPTU, enfim, para que as empresas se estabeleçam lá. Então, se está sendo feito um projeto a nível nacional, como é esse, e, se tem até uma lei que está sendo feita agora, por que não rever isso para todo mundo? Você fala: “Olha, esse é um projeto em que, na verdade, as empresas participantes vão ter um custo nacionalmente desses; só vão pagar 3% de imposto”. Isso é um projeto.

Não acho que seja nada inviável. Acho que pode ser uma coisa discutida.

A SRA. JOSÉLIA DE ALMEIDA – Não é que seja viável ou inviável. Não estou nem fazendo juízo de valor. O que estou comentando é que, na realidade, estamos tratando de compras públicas e não da questão tributária em si, que seria, talvez, uma outra discussão, em outro momento.

São decisões tomadas pelos estados e não pelo Governo Federal. Quem toma as decisões de baixar ICMS, IPTU, são os estados, os municípios. Isso é competência deles.

O SR. JOSÉ RENATO – Mas tem 9,25% que são de vocês.

A SRA. JOSÉLIA ALMEIDA – Eu gostaria também de mostrar um pouquinho para vocês o seguinte: de certa forma, é um incentivo que o Governo Federal dá. No momento que a política de margem, de preferência, sair, ela for efetivamente para o mercado, indiretamente, você está provocando isso também. Indiretamente. Não há redução de imposto, mas é uma forma de garantir a profissão nacional. É esse o objetivo da política.

O SR. JOSÉ RENATO – Eu fiz uma brincadeira aqui, mas todos aqui sabem que, para incentivar as empresas estaduais, a maioria dos estados, com relação especificamente ao ICMS, têm isenção para quem vende para o estado.

Por exemplo, a Fundação Casa do Estado de São Paulo vai comprar e empresas do Estado de São Paulo têm isenção de imposto. Já que isso é uma compra federal, vocês poderiam, o FNDE, lutar por isso. Ao invés de colocar mais um imposto da saúde, a Dilma poderia tentar fazer alguma coisa nesse sentido.

A SRA. MARIA BLANCO – Pelo menos, abrir mão dos nove e pouquinho. É um incentivo, não é?

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – As colocações foram muito ricas. Parceiros do Inmetro, alguma questão? (Pausa) Cetiqt, alguma questão? Nossa equipe?

A SRA. FERNANDA – Não sou tão brava assim. Gente, eu sou a Fernanda. Sou pregoeira do FNDE. Trabalho com toda essa equipe. Como eu lido um pouco mais na linha de frente com vocês, porque, afinal, somos nós que estamos trocando mensagens e resolvendo, até encontrar um preço justo, fico muito sensível de perceber que vocês têm uma desconfiança muito grande em relação ao que vai ser feito, em relação ao projeto: “Vocês vão punir? Vocês não vão punir? Vocês vão olhar o atestado de capacidade? Vocês vão fazer isso”?

Vocês pediram muitas coisas para a gente e a gente queria devolver pedindo também para vocês que tivessem muito cuidado na hora de começar a participar da licitação, para dar uma lida muito apurada no edital, de forma a preencher o que a gente pede, e perceber uma equipe que tem a capacidade de se articular, e, principalmente, que vocês confiem no trabalho que estamos fazendo.

Estamos na ponta do Governo Federal fazendo uma coisa de muita qualidade, muito reconhecida, inclusive, esses dias, internacionalmente conhecida. Então, vocês têm que ter mais confiança.

Sei que devem ter passado por experiências difíceis com alguns processos de licitação, com algumas prefeituras. Não vou denegrir os colegas, mas, por favor, confiem um pouco no Governo Federal. É um processo de parceria. A gente tem que parar de se entender como litigantes e se ver como parceiros. Vocês estão ganhando. Nós estamos ganhando. Está todo mundo ganhando.

Então, vamos ter um pouco mais de confiança no trabalho que estamos fazendo. É só esse o recado.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Só pegando o gancho do desenvolvimento econômico e do que a Fernanda colocou também, o que a gente espera hoje, quem trabalha na educação fica muito inquieto, a gente fica escutando que a educação não está boa, que não é de qualidade, que as escolas não funcionam, que não tem professor, que não é boa. E a gente tem que fazer alguma coisa, com qualidade. Então, a gente tem que pensar o melhor.

Por que a gente não pode ter o melhor para nossos alunos? Por que a gente não pode ter a melhor camiseta, aquela que a gente gosta, aquela que a gente só compra dela? Se a gente só compra dela, por que nossos alunos também não podem ter? Por que as escolas não podem ter o melhor ambiente, o melhor produto? Por que tem que ser tudo mais barato? Não! Se está todo mundo falando que a escola precisa ser melhor, que a educação precisa melhorar, que a qualidade de educação no Brasil não está melhor, só vai ficar melhor se tudo ficar melhor, se o lápis for bom, não for aquele que quebre; se a caneta que a gente comprar escrever; se o uniforme que a gente comprar for o melhor, for o mais confortável. Tudo isso precisa ser melhor. É a melhor qualidade. A gente tem que pensar nisso.

Acho que todo mundo aqui tem um filho, um sobrinho ou um neto, tem alguém na família que está na escola. Então, tem que se preocupar com a qualidade. E a gente está lá e a gente fica inquieto ao saber que estamos fazendo um monte de projetos, comprando um monte de coisas, tentando formar professor. É muita coisa. É muito recurso. E a gente não vai cuidar da qualidade sozinhos, não. A gente até está tentando fazer parceria com o Cetiqt, com o IPEM, com o Inmetro, com todo mundo. O pessoal do Inmetro, ontem estava com eles vendo um caminhão que estamos comprando e eles são muito rígidos. E, em tudo, a gente precisa disso. E, no uniforme, também. A gente precisa pensar. Tudo bem, a gente tem as especificações, a gente tem que mudar, o mercado é assim, mas vamos pensar em alguma coisa muito boa para nossos alunos porque é isso que vai fazer a diferença daqui a um tempo: a educação.

Nosso país desenvolveu porque houve uma mudança na educação, nos anos atrás, e a coisa está acontecendo e, para frente, vamos ver a coisa muito melhor, se a gente cuidar. Então, faz parte de todo mundo. Não é só vender não. Não é só pensar no preço, na quantidade. Vamos pensar na qualidade e dar o melhor para nossos alunos. Vamos dar o melhor para nossos professores, um melhor piso para nossas escolas, pinturas. “Isso aqui é bonito. A gente não tem escola assim não no Brasil”. Por que a gente não tem escola assim? É a gente que tem que cuidar. Não é ninguém mais não. Não adianta ficar falando: vamos vender qualquer coisa. Não. Vamos cuidar.

A SRA. MARIA BLANCO – Acho que esse conceito de antigo também, que o pessoal tem de que as empresas só empregam porcaria para as prefeituras, para os governos, também não é verdadeiro.

Hoje, o cliente estado é igual a um cliente particular, de qualquer escola. Aliás, até melhor. Eu tenho uniformes que a gente faz hoje, que eu entrego, e que eu digo que eu, como “alunata”, nunca tive.

A SRA. ANDREIA COUTO RIBEIRO – Nossos livros didáticos são perfeitos. Eu vou dizer: é um trabalho rigoroso. Estamos junto com vocês. Tínhamos as duas informações: que vocês entregavam material errado e que nós só fazíamos compra errada. A gente tinha. “Servidor público não sabia atender”. A gente quer mudar isso na educação. A gente está cuidando para isso e contamos com vocês.

Nessa questão das compras, queremos colocar nossa equipe à disposição de vocês. A gente está lá, lidando com um monte de empresas. A gente quer colocar a equipe à disposição.

Queremos agradecer ao pessoal da ABIT que nos ajudou. Tem umas três semanas que a gente enche a paciência deles. Eles ajudaram muito. Estão com a gente até o momento. Queremos agradecer.

Agradecer à equipe do FNDE, que participou. A equipe da Diarc estava recebendo e-mail, telefonemas de vocês. A gente está à disposição. Esperamos poder ajudar. E esperamos que vocês mandem as contribuições para a gente também.

Obrigada a todos.

O SR. JONAS GUEDES FERREIRA – Quero agradecer a oportunidade de vir aqui e tentar colocar a minha especificação. E informar para vocês que o nosso registro de preço deve estar sendo publicado daqui a uma semana, mais ou menos.

Então, se vocês quiserem participar, seria bom. Sou meio linha dura lá, mas o bom do linha dura é que não tem nem para mal e nem para bem. Acho que isso que importa na gestão pública. E estou vendo que eles estão focados no mesmo objetivo.

Queria agradecer a vocês que ajudaram bastante porque ela é minha requisitante da coordenação escolar.

Só para te deixar mais tranquila, falando da nossa logística, temos duzentos e setenta e seis unidades escolares que são compartilhadas com municípios e funcionam somente à noite. Fica difícil para o fornecedor entregar.

Então, normalmente, o que acontece? Quando se faz um pedido de entrega nessas unidades, a gente manda a relação com o nome do diretor, telefone, celular. Então, a pessoa tem como fazer o contato. Ela vai abrir a escola para receber o material. Esse é um ponto.

As escolas mapeadas em área de risco, antes da pacificação, eram setenta e poucas. Com a pacificação, não sei mais. Saí dessa área e não sei te dizer. Mas melhorou bastante. A gente sabe disso.

Eu ando no Rio de Janeiro à vontade. Não sou do Rio de Janeiro. Não tenho problema nenhum.

A SRA. ANA PAULA LIMA – Eu vou sair triste com essa colocação. Porque, até vou pedir, quando vocês tiverem esse tipo de problema, para vocês registrarem isso, porque a gente não tem essa informação.

Então, aquilo que eu coloquei, que não temos esse problema, principalmente, como Secretaria de Educação, eu gostaria que registrassem isso.

E também vou sair satisfeita porque, pelo que entendi, só no Rio de Janeiro, dos vinte e sete estados, estamos com esse problema, por enquanto. (risos) Obrigada.

O SR. DR GARIBALDI – Nossa colega da Paraíba que era coordenadora do ProJovem estava com o laptop na rua e foi assaltada. E ela disse para o assaltante: “Puxa vida, logo as notas do ProJovem!” Ela pensou alto. Aí, o garoto falou: “A senhora é do ProJovem? – Sou. – Eu também sou. Não dá para a senhora ver as minhas notas aí não? – Não. – Mas deixa a professora ir.” (risos) Parece que a palavra foi mágica. Até o marginal se sensibilizou pela questão da educação.

Então, se vocês tiverem mais contribuição para fornecer, podem utilizar os canais eletrônicos e mandar, porque também serão analisadas. Quero agradecer a presença de todos, especialmente, do pessoal da Casa, que nos recepcionou muito bem e nos deu um apoio excepcional para nosso trabalho. São grandes parceiros.

Agradecer ao pessoal dos diversos ministérios, ao pessoal do Exército. Tinha gente aqui até do Conselho Nacional da Saúde.

É isso. É um processo de melhoria continua. É um processo de aprendizado. E o Brasil complexo vai buscando seus caminhos. E parece que estamos evoluindo.

A questão de estar no primeiro mundo não é questão de PIB. Se é de PIB, já estamos no primeiro mundo. Não é brincadeira ser a sétima economia do mundo. Então, penso que não é o indicador econômico em si. Tem uma série de indicadores que estamos muito atrasados. Nessa área social, tivemos grandes atrasos, na questão de distribuição de renda, da alimentação, educação, certo apagão intelectual até porque aparecem empregos e não conseguimos suprir, nos mercados, porque nosso pessoal não está devidamente preparado. E isso é uma tragédia.

E a gente está buscando esses caminhos. E os caminhos estão aí. Não vemos e procuramos não ver os fornecedores como adversários. Ao contrário: são parceiros e serão tratados assim.

Na questão do preço, estamos nos preocupando com isso também, inclusive, porque, se queremos melhorar a qualidade, bom e barato é um antagonismo terrível, não é?

Então, estamos nos preparando para isso. E melhorar, melhorar, melhorar.

Muito obrigado a todos.

O SR. SILVIO NAPOLI – Só vou encerrar. Em nome da ABIT, em nome do Fernando, que abriu a reunião, queria agradecer mais uma vez a presença do FNDE.

A ABIT hoje serviu apenas como cicerone, vamos dizer assim, para a apresentação dessa audiência.

Praticamente, não participamos. E essa não era a função da Casa.

Eu encerro a participação de todos agradecendo a presença de vocês. Obrigado.

-o0o-

Encerra-se a audiência pública.

-o0o-