

TANÉLIA TAYSE DE SOUZA E SILVA

ISABELA E AS COMPRAS PÚBLICAS

CONHECENDO MAIS
SOBRE O PAÍS



Mestrado Profissional em Educação
Profissional e Tecnológica

Este livro foi desenvolvido como parte do Produto Educacional necessário para qualificação no Mestrado Profissional em Educação Profissional e Tecnológica – PROFEPT do Instituto Federal de São Paulo Câmpus Sertãozinho.

Mestranda: Tanélia Tayse de Souza e Silva

Orientador: Eduardo Mossin

CAPÍTULO 1 – AI QUE CALOR

Segunda-feira, 03 de fevereiro do ano da graça de 2019. Jura mesmo que já tenho de voltar para a Escola? Por que não posso simplesmente ficar em casa? Por que minha vida tem de ser estudar, estudar e estudar? Por que esse celular não para com esse alarme insuportável não fica quieto? Oh vida...

Levantei-me e fui para o banheiro. Aquele seria um longo dia. Parei em frente ao espelho e fiquei pensando comigo mesmo: “É, Isabela, parecia que nunca acabaria, mas finalmente chegou o último ano do Ensino Médio”. Já estudei tanto todos estes anos que não me espanta eu estar tão exausta com a Escola.

Banho. Café da Manhã. Come direito, Isabela. Já comi, pai. Pegou o vale-transporte? Pequei, mãe. Isabela, solta o cachorro que você vai se sujar. Tchau pai. Tchau mãe. Cuidado filha. Ônibus lotado, só para variar. Fones de ouvido. Desembarque.

Quando eu cheguei na escola, quer dizer, no Instituto Federal, onde faço o Ensino Médio integrado com técnico em química, logo vi minha melhor amiga, a Helen. Imediatamente me lembrei porque, mesmo não querendo admitir, eu adoro tanto este lugar. Vi também a Letícia que, talvez nada carinhosamente, eu costumo chamar de Chatícia. Ela nunca conversa com ninguém, está sempre com uma cara meio de “é-o-que-tem-para-hoje” e parece se achar melhor do que todo mundo. Deve ser porque o boletim dela é mais azul do que o céu de Sertãozinho ao meio dia. Nem preciso dizer que a ignorei com uma solenidade que faria a Rainha da Inglaterra se orgulhar de mim.

Foram quase meia hora de abraços, risadas, “ois” e “como vais”. Eu estava de volta ao meu lugar.

A primeira aula do ano era... de morrer de calor. Meu Deus, que calor é esse? Sertãozinho, carinhosamente chamada por mim de “*Saarazinho*”, era o mais próximo que eu sauna a céu aberto pode ser.

Como é que vivendo na sucursal da antessala do Deserto Lut, nossas salas não têm ar condicionado? Pelo visto, os ventiladores queimados no temporal do final do ano, continuavam mortos, mortinhos.

A aula não passava. Se arrastava lentamente em uma demonstração prática do processo de funcionamento das glândulas sudoríparas que aprendemos na aula de biologia. Para mim, se suar é a tentativa do corpo de equilibrar sua temperatura, em comparação, meu

corpo seria Vênus e meu suor seria algo como os 1386 milhões de quilômetros cúbicos de água que existem no planeta.

As reclamações em relação ao calor foram aumentando. Era impossível se concentrar. A professora Rogéria, que dava aula de Português para a turma, que a princípio estava aparentando calma e tentando ignorar as reclamações, agora derretia em nossa frente à olho nu.

Ao final da primeira aula, que durou cinquenta minutos, mas com sensação temporal de uns quatro dias, eu já havia tomado uma decisão: ia falar com o Professor Edgardo, Diretor do nosso campus. Alguma coisa deveria ser feita.

CAPÍTULO 02 – NÓS X EDGARDO

Após mais duas aulas de suor e lágrimas, ok... só suor, fui falar com o Professor. Sabendo da minha ideia a Vanessa, a Helen e o Fernando, um amigo nosso que tinha o dom de sempre ter uma frase estranha engatilhada, se dispuseram a ir comigo.

Chegar na sala do Diretor foi emocionante. Não por termos vencido os dois pavimentos que separavam sua sala do pátio, mas sim porque lá tinha um maravilhoso ar condicionado. A sensação era tão boa, que me deu vontade de me oferecer para ser sua assistente, só para poder ficar ali, naquele lugar abençoado pelo frescor.

Após terminar o telefonema que estava fazendo quando entramos, o Professor Edgardo abriu aquele sorriso que só o aconchego do ar condicionado pode proporcionar e falou:

- Pessoal, a que devo a honra dessa inusitada visita?

Todos nós começamos a falar juntos, nos atropelando e criando uma massa incompreensível de:

- Calor

- Muito Calor

- MUITÍSSIMO Calor

- Suando uma cascata

- Ar! Por favor, um ar condicionado

Confuso, o Edgardo soltou uma tosse forçada e disse:

- Gente, um de cada vez por favor. Vocês vão de deixar tonto.
- Pelo menos se você ficar tonto, pode desmaiar no fresquinho. Se eu tiver tontura lá fora, vai ser por causa do calor escaldante – retruquei imediatamente, já me arrependendo por ter falado alto.
- Calma pessoal! Vamos por partes. Isabela, o que está acontecendo?
- Professor Edgardo é o seguinte – respondi me controlando – está impossível acompanhar as aulas com este calor. A temperatura está em 35° e ainda não são nem onze horas da manhã.

A Helen interrompeu:

- A maior parte dos ventiladores estão quebrados ou queimados, por causa daquele temporal que teve no final do ano passado.

O Fernando, que até então só tinha falado alguma coisa aleatória que terminava com “suando uma cascata”, tomou coragem e falou:

- Não está dando para ficar na sala. Daqui a pouco vai ter gente...
- Queremos ar condicionados – interrompi eu bruscamente.

O professor Edgardo suspirou:

- Também queremos que vocês tenham ar condicionado, pessoal. Pensam que eu também não me preocupo com a situação?

Um suspiro mais longo. Agora abaixando os ombros:

- No ano passado, tentamos comprar os aparelhos, mas não conseguimos. Agora, com o início do ano, voltaremos a tentar novamente. Temos problemas de recursos.

Vendo nossas caras agora abatidas, ele tentou parecer animado e completou:

- Mas fiquem tranquilos. Vamos fazer de tudo para conseguir adquirir os aparelhos de ar condicionado para vocês.

Saímos da sala do Edgardo completamente murchos. Se não fosse o primeiro dia de aula e algum desavisado nos visse, provavelmente acharia que tínhamos acabado de saber que repetimos de ano.

- Cara, que perda de tempo isso – resmunguei irritada.

Ficamos um tempo curtindo nossas irritações juntos e logo voltamos para a aula com aquela sensação de desânimo que sempre bate quando a gente acha que teve uma super ideia, mas descobre que, como tantas outras, não funciona.

Após o baque inicial, fiquei encabulada. Como é que um Instituto Federal com um campus do tamanho do nosso, não tinha dinheiro para comprar ar condicionado? Aquilo não fazia sentido algum.

CAPÍTULO 03 – A PESQUISA

Ainda pensando naquilo, ao final da última e insuportavelmente encalorada aula do dia, fui até a biblioteca com uma ideia em mente: iria pesquisar o quanto de dinheiro que o Instituto recebera do governo.

Em poucos minutos de pesquisa, encontrei uma prestação de contas do ano anterior. Em um arquivo “gigantescamente” gigante, com 127 páginas e um tantinho incompreensível chamado Relatório de Gestão.

Não havia tempo para ler tudo, mas pelo que entendi, ele trazia informações sobre diversas coisas, como estrutura organizacional, objetivos e gestão de pessoas. Foi então que na página 68, encontrei o título Gestão orçamentária, financeira e custos.

Lendo com atenção, encontrei o valor mágico (e meu Deus do céu, que número é esse!?) e custei a acreditar no que estava lendo. Eu sabia! Eu tinha razão o tempo todo!

O valor de R\$ 894.225.356,00 repassado para o IFSP era inacreditavelmente grande. Logo me atentei que este dinheiro era dividido por todos os câmpis do Estado. Dividi o valor por 37 campus e cada um ficava com R\$ 24.168.252,86. Era bem menos, mas ainda assim era dinheiro demais. Minha mãe diria que nunca viu ao vivo uma pessoa que já tivesse visto um tanto dinheiro desse.

Fiquei pensando: “como é que o Edgardo tinha coragem de olhar na minha cara e dizer que não teve como comprar o ar condicionado? Ah! Mas amanhã ele vai se ver comigo”.

Anotei aquele número enorme e guardei como se fosse uma carta valiosa.

Ao me levantar, tive outra ideia. Esta era tão brilhante que chegava a arder os olhos. Me sentei novamente e coloquei no *guuugli* “loja Maravilhine Luzia”. Quando abri o site da loja, coloquei na busca “ar condicionado”. Apareceram diversos modelos. E agora? Qual seria o melhor? Era um festival de BTUs incompreensíveis. Em dúvidas sobre qual escolher, tomei a decisão mais madura de todas, aquela típica de quem não tem ideia do que é certo, mas não quer ficar para baixo: escolhi o mais caro.

O aparelho de 24.000 BTUs custava R\$ 17.797,00. Era muito caro, mas logo lembrei daqueles milhões todos e fiquei mais tranquila. Dividi os R\$ 24.168.252,86 pelo valor do ar condicionado e obtive como resultado incríveis 1.357 unidades, ou seja, com o dinheiro que nosso campus recebeu no ano passado dava para ter comprado isso tudo de aparelhos caríssimos. Dava, *tipo*, um para cada aluno.

Fui embora exultante.

CAPÍTULO 04 – AS EXPLICAÇÕES

No dia seguinte fui para a aula como quem vai a guerra. Naquele dia eu teria um embate com o Edgardo.

As três aulas que antecederam o intervalo foram encaloradas e abafadas, mas aquilo não me abatia mais.

Tão logo bateu o sinal, saí correndo para a sala do Edgardo. Nem mesmo esperei minha tropa do dia anterior.

Quando entrei na sala fresquinha, que mentalmente eu chamava de *Alaskinha*, ele deu um sorriso e disse:

- Dois dias seguidos? Daqui a pouco te dou um crachá e uma pilha de trabalho.

Ele riu alto. Eu tomei fôlego e falei rápido:

- Queremos ar condicionado nas salas de aula.

O sorriso dele acabou.

- Isabela, conforme eu disse ontem, nós não conseguimos adquirir no ano passado, mas...

Antes que ele completasse a frase, eu coloquei o papel com os R\$ 24.168.252,86 em cima da mesa com a empolgação de quem está pronta para gritar “truco”.

Ele olhou para o papel meio sem entender e depois olhou para mim.

- Este é o valor que o nosso campus recebeu no ano passado. Como é que você diz que não pode comprar? – eu perguntei com a melhor entonação que consegui encontrar.

Ele fez sinal para eu me sentar.

- Você tem uns minutos, Isabela?

- Claro! – respondi, ainda em tom desafiador.

- Então deixa eu te explicar algumas coisas – disse ele.

Batendo com a tampinha da caneta *bica* em cima do papel que eu havia levado, ele acrescentou:

- Me conta como você encontrou este valor, por favor.

Expliquei todo meu raciocínio do dia anterior, minhas pesquisas e minhas conclusões.

Ele me ouviu pacientemente e disse:

- O valor não é exatamente esse. Aqueles oitocentos milhões são divididos por todos os Câmpus, mas levando em conta número de alunos e coisas assim. Acontece que este que o dinheiro não é só para compras, sabe.

Eu me arrumei na cadeira e ele continuou após abrir o relatório de gestão no computador:

- Antes desse valorzão ser dividido, existem despesas comuns a todos os Câmpus. De todos aqueles quase novecentos milhões, pouco mais de 700 milhões foram pagos com folha de pagamento de funcionários e encargos. O que é dividido para os Câmpus depois é o que sobra, então não é tanto.

- Como assim?

- Do valor que nós recebemos ainda tem de tirar auxílios, pagamentos de serviços contínuos, como a limpeza e por aí vai.

Fui calculando mentalmente e vendo a minha dinheirama diminuindo, mas achava que ainda tinha bastante. Se não desse um ar condicionado para cada, certamente daria um para cada sala.

- Ainda nesse valor, temos os gastos com material de consumo, que são itens que a gente usa regularmente, como papel higiênico, sulfite e coisas assim.

Vendo meus olhos que aparentemente pareciam um caças níqueis de desenho animado, ele continuou:

- Se você está fazendo a conta, como eu acho que está, você sabe que está sobrando bem pouco agora.

Eu concordei com a cabeça e ele confessou:

- Ainda sobrou dinheiro, sabe? É o recurso destinado a compras dos chamados bens de capital ou material permanente, que são aqueles duráveis, como o ar condicionado.

Vendo que eu não reagia, ele continuou:

- Nós tentamos licitar no ano passado, mas fracassou.

Eu interrompi:

- Licitar? Como assim?

- Você não sabe o que é uma licitação?

- Já ouvi esta palavra, mas acho que não sei bem.

- Licitação é o nome que a gente chama as compras realizadas pelos órgãos públicos.

- Então... é uma compra, certo? Pode ter esse nome feio, mas é só uma compra. Por que você não fez uma compra ou licitação, que seja, no site da Maravilhine Luzia e pronto? Não tem como dar errado. Se lá não tivesse todos os aparelhos necessários, poderia ter feito outra licitação no site das Cabanas Baria.

O Edgardo começou a rir e falou pacientemente:

- Não é bem assim. Esta é uma compra regida por lei.

- Mas por que tem lei para isso? Por que tem lei para tudo? Não tem como mudar essa lei?

- Você me deu uma ideia. Uma boa ideia.

- Você vai licitar nas lojas da internet? – Perguntei empolgada como se houvesse acabado de descobrir a pangeia.

- Não! Não pode! Mas logo você vai participar de um projeto incrível.

- Eba! – eu disse com exagerado e proposital falso entusiasmo – nada melhor do que um incrível projeto na incrível sauna de aula.

Ele sorriu e disse que tudo ia dar certo.

CAPÍTULO 05 - O PROJETO

Alguns dias depois, mal começou a primeira aula, e o Edgardo apareceu na nossa sala, pedindo licença para a professora Marta, que aparentemente já estava esperando.

- Pessoal, bom dia – Foi começado ele – após reclamações de alguns colegas dessa turma, mais enfaticamente da Isabela, me dei conta de que nós entendemos pouco sobre como funciona a estrutura da Administração Pública.

Todo mundo ficou com aquela cara meio de tela azul e era possível ouvir o som imaginário de Erro 404 na cabeça de todos. Do que o Edgardo estava falando?

Ele continuou:

- Vocês, assim como todos os demais alunos do Campus, estão sofrendo muito com o calor. Realmente só de entrar na sala de aula, a situação fica muito desconfortável.

Começou então aquele barulhão quando todo mundo fala e ninguém entende nada.

O Edgardo pediu a atenção novamente e prosseguiu:

- Alguns colegas de vocês foram me cobrar sobre as aquisições de ar condicionados e depois a Isabela me questionou sobre o motivo por não termos conseguido comprar os aparelhos.

Ele narrou nossa conversa e explicou que dela surgiu a ideia de um projeto, que foi discutido com os professores em reunião e que integraria todas as disciplinas.

- Considerando que as aquisições públicas realmente envolvem muita burocracia, mas que toda essa burocracia é regida por lei, e que nossa intenção é tornar vocês cidadãos conscientes e conhecedores de seus direitos e de como garanti-los, nós montamos o seguinte projeto

Agora a atenção já estava totalmente nele:

- Vocês são vinte alunos, então vamos dividir a turma em quatro grupos que vocês escolherão como acharem melhor. Estes grupos farão suas participações de forma sequencial.

Visto não ter percebido grandes reações, Edgardo continuou.

- O primeiro grupo vai realizar e apresentar para a sala uma pesquisa detalhada sobre o que é uma licitação, como surgiu, por que surgiu, o que a regulamenta, por que é importante (se acharem que é importante de fato), e o que mais de informações que acharem pertinente sobre o tema

Notei uma certa reação de alívio da turma. Todo mundo, assim como eu, acreditou nessa hora que se trataria apenas de um seminário, como tantos outros. Não havia com o que se preocupar.

- O segundo grupo vai acompanhar os trabalhos da Coordenadoria de Licitações e Contratos nos trabalhos de licitação dos aparelhos de ar condicionado.

- Espere aí! A gente vai trabalhar?

Um tumulto de vozes recomeçou e só era possível eu entender frases soltas como “vão me pagar quanto?”

O Edgardo começou a soltar sua tosse forçada e, como não obteve instantaneamente o silêncio que geralmente conseguia com ela, continuou tossindo cada vez mais forte. Acho que ele só conseguiu a atenção da turma porque começou a ficar vermelho como um peru, de tanto tossir.

- Calma, pessoal! Nada disso! O grupo vai até a coordenadoria, conversa com os responsáveis para conhecer o passo-a-passo de uma licitação e depois vai visitando o departamento regularmente para saber do andamento do processo.

Visto que agora os ânimos se acalmaram, ele continuou:

- Ao final do processo de compras, o grupo vai apresentar para a turma o que aprendeu, como se deu o processo, o que o surpreendeu, o que o decepcionou, quais os maiores desafios, e por aí vai.

Achei a ideia super legal, mas olhando em volta, aparentemente só eu mesma achara aquilo.

- O terceiro grupo - continuou o Diretor – já conhecendo o que é uma licitação, como funciona um processo de aquisição pública e quais são suas dificuldades, vai realizar uma proposta de alteração da atual Lei de Licitações, apresentando o que poderia ser mudado.

Notei uma certa empolgação no pessoal. “Aparentemente, eles gostam mais de dar palpites”, pensei rindo comigo mesma.

- Após conhecermos o processo e fazer nossas sugestões, considerando que as aquisições públicas são regidas por lei, o quarto grupo vai fazer um estudo aprimorado sobre como se dá o processo de criação e aprovação de uma lei no Brasil. A ideia é pensar como se fossemos deputados e de fato fossemos propor uma nova legislação. Quais são os passos? Como funciona? Quem aprova? E o que mais acharem que é relevante.

O turbilhão de vozes voltou. Com maior ou menor grau de empolgação, aparentemente, todos haviam *curtido* a proposta do Diretor Edgardo. Parecia muito bom mesmo. Nós teríamos um projeto diferente e, *de quebra*, ainda poderíamos terminar com um belo ar condicionado.

- Agora vamos partir para as escolhas dos grupos – disse o Diretor – quem quer ser do Grupo 01?

Seis mãos se levantaram.

Aparentemente, estes gostavam da ideia do seminário e da ideia de terminar primeiro suas tarefas. Pensei em ficar neste, mas não.

- Quem vai querer ficar no Grupo 02, o da Coordenadoria?

Levantei a mão antes que ele terminasse a frase, soltando um “eu” involuntariamente. Olhei em volta e era isso mesmo. Só eu havia me manifestado. Dei um leve puxão no cabelo da Helen, que estava sentada na minha frente, e ela cochichou um:

- Nem morta!

Traidora!

Foi quando com a minha visão periférica, via a sombra de uma mão levantando-se devagar e timidamente. Ah Não! A Chatícia, digo, a Letícia não.

Demonstrando a mesma alegria de uma zebra no meio de uma alcateia de leões, dei um sorrisinho para ela, que não retribuiu. Seria um longo trabalho aquele.

Continuando as separações, o grupo 03 ficou com cinco alunos, entre eles a Vanessa, e o grupo 04 com os outros sete alunos, incluindo nosso amigo Fernando e a Helen traidora.

CAPÍTULO 06 – O GRUPO 01

Após a visita do Diretor Edgardo e a ideia do projeto, a turma toda só falava naquilo. A gente sabia que licitação não deveria ser uma coisa *espetaculosa* nem emocionante, mas a ideia de aprender sobre aquilo, de alguma forma interessou todo mundo.

No dia da apresentação do Grupo 01, duas semanas após a visita, eu estava atenta. Queria entender bem para ver como aquilo funcionava na teoria, para depois poder comparar com a prática.

O grupo foi todo para a frente, criou slides, fez um folder com os principais pontos e distribuiu para a turma e fez uma apresentação que durou quase duas horas.

Pelo que entendi daquilo tudo, licitação era o mesmo que leilão, só que no caso do governo, inverso:

- É tipo como se fosse um leilão de ponta cabeça? - perguntou o Guilherme do grupo 04, fazendo todos darem risada.

- Isso! – Respondeu a Natália, que estava apresentando – É um leilão onde, via de regra, ganha quem oferece fornecer o bem ou serviço pelo menor preço. É uma forma do governo atender suas obrigações de utilizar o dinheiro público de forma racional.

Começou então o famoso turbilhão. Só dava para entender frases soltas de gente falando sobre corrupção, roubar dinheiro, político rico e coisas do tipo.

Como o grupo sozinho não pode acalmar a turma, o Edgardo começou a tossir para chamar a atenção. Fiquei pensando que o coitado tosse tanto que me estranha que ele ainda tenha garganta.

O Rafael P., que estava apresentando falou:

- Pessoal, tudo isso é verdade, mas que nós não podemos esquecer que estamos em uma instituição pública, construída, com mesa, carteira, lâmpada...

- Sem ar condicionado... – interrompeu alguém fazendo todos caírem na gargalhada.

O grupo continuou falando que as legislações de licitação têm um cuidado muito grande em tentar prezar pelos princípios que regem a administração pública, que são cinco. Para ajudar a gravar, eles colocaram um slide com o acróstico LIMPE, mais ou menos assim:

Legalidade;

Impessoalidade;

Moralidade;

Publicidade;

Eficiência.

Na realidade, eles explicaram que isso significava que tudo aquilo deveria ser sempre dentro do que está na lei, não podendo o funcionário público de jeito nenhum fazer qualquer coisa que a legislação não determinasse especificamente.

Na impessoalidade, a Carla falou que significava que o funcionário não poderia jamais favorecer um fornecedor ou marca. Por exemplo, a menos que fosse plenamente justificável, um departamento jamais poderia comprar uma coisa que só um fornecedor fabrica.

- Eu não posso chegar e querer comprar ar condicionado da marca Cárho, só porque eu gosto dela, quando o mercado tem produtos equivalentes de outras marcas – Disse a Carla em algum momento.

Na moralidade o grupo explicou que tanto o processo de compra quanto o servidor por ele responsável deve ser pautado na honestidade.

Um certo número de “ahã” e “sei” começou a pipocar.

A Natália explicou que isso é muito importante porque um fornecedor pode tentar corromper o servidor público oferecendo presentes ou até dinheiro em troca de favorecimento para que ele ganhe a licitação.

Na publicidade foi explicado que todos os atos de uma licitação devem ser públicos, desde o documento que, digamos, avisa que vai acontecer, que é chamado de Edital, até o resultado de quem ganhou.

Alguém do grupo, que não me lembro bem, falou que antigamente isso era feito por meio do Diário Oficial, um jornal enorme que tinha em todos os órgãos e que podia ser consultado por todos e, dependendo do tamanho da licitação, era divulgado também em jornais de

grande circulação na região. Hoje, com a internet, o Diário Oficial é eletrônico e todos os órgãos públicos têm seus sites, onde colocam suas informações.

Edgardo viu aí uma deixa e logo disse que no site do Campus tem um menu chamado “Contratos e Licitações”, onde eles alimentam essas informações para o público.

- Isso é tudo muito legal – disse o Fernando meio amargo – mas acho que é só uma desculpa para comprar tudo do pior.

- É verdade – respondeu a Natália – mas nem sempre as compras ou contratações são feitas pelo menor preço. Esse realmente é o mais comum mesmo, principalmente quando se trata de materiais ou equipamentos. Acontece que existem outras formas. Se for construir uma ponte, por exemplo, não pode ser a mais barata apenas. Tem de ver qual é a melhor técnica também. Nestes casos o governo analisa as técnicas propostas, seleciona as melhores e escolhe a mais barata entre essas melhores. Outros casos, ainda mais complexos, como a construção de uma estrada que corta um morro, que desmata ou coisa assim, onde tem impacto ambiental ou coisa assim, pode optar até só pela técnica, mesmo se for a mais cara.

Em algum momento, eles falaram que, atualmente, a forma de se licitar mais popular é o pregão realizado de forma eletrônica, onde é possível que qualquer cidadão possa acompanhar o processo inteiro.

- Peraê – interrompeu o Rafael B. do grupo 04 – isso tudo parece meio demorado. Então se a escola precisar comprar uma caixa de lápis vai precisar fazer isso tudo?

- Não necessariamente. Pensando nisso, a lei prevê casos onde é possível comprar e contratar de forma mais rápida, sem necessidade de licitação – respondeu o Rafael P. - Quando a compra for de menos de R\$ 17.600,00 ou a contratação de obra for menor que R\$ 33.000,00, é possível fazer tudo sem licitação, desde que com uma pesquisa de preços de mercado válida e confiável.

O grupo continuou dando mais informações e tirando dúvidas, enquanto eu processava tudo para o início da minha participação no projeto, juntamente com a Chatícia, digo Letícia.

CAPÍTULO 07 – NÓS, OU MENOR, GRUPO 02

Quando chegou o dia de iniciar minha parte no projeto, a Chatícia e eu fomos logo cedo para a Coordenadoria de Compras e Contratos.

No caminho, nenhuma palavra. Aquela seria uma manhã infundável.

Chegamos e fomos recebidas pelo Cirillo, servidor do setor. Ele bem que tentou ser simpático, mas claramente ele preferia topar o dedinho do pé em uma quina, do que passar parte da manhã atendendo uma adolescente com instinto ligeiramente encrenqueiro e outra que, basicamente, não fala nada. Pensando bem, se fosse eu no lugar dele, provavelmente teria dado um jeito de fugir desse compromisso.

Após ligeiras amenidades, perguntei:

- Então é você quem está cuidando da compra dos ar condicionados?

- É sim! Nós acompanhamos desde o levantamento das necessidades, solicitação dos recursos financeiros, desenvolvimento do Termo de Referência, pesquisas de preço, elaboração de edital até a licitação propriamente dita, assinatura dos contratos, recebimento de produtos e por aí vai.

Eu comecei perguntando:

- Sabendo que nós precisamos do ar condicionado, como vocês procedem?

- Antes de começarmos o processo de compras, tem uma série de procedimentos prévios que também demanda tempo.

- Tipo?

- Primeiro, se solicita o material ou serviço necessário. A partir daí, precisamos verificar a disponibilidade de recurso para aquele tipo de compra ou contratação específica.

- Como assim?

- Se a compra é de um bem de capital ou material permanente, que são aqueles bens duráveis, precisamos de disponibilidade específica. Não adianta ter recurso de pagamento se serviços terceirizados, por exemplo.

- Nossa!

O Cirillo riu e continuou.

- Assim... A lei determina que cada aquisição ou contratação seja feita com recurso específico. Quando se tem o orçamento anual, já vem a certinho quanto pode ser gasto para cada categoria, como folha de pagamento, material de consumo, bens de capital, serviços comuns, serviços terceirizados etc.

Eu perguntei incomodada.

- Nossa! Mas por que essa bobeira? Por que isso acontece? O dinheiro tem de ser gasto com o que se precisa, não?

- Sim e não – respondeu o Cirillo sorrindo.

- Não entendi.

- Acontece o seguinte. Se o recurso não for vinculado pode acontecer diversos problemas.

- Tipo?

- Imaginem comigo. Se o gestor público puder gastar o quanto quiser no que ele quiser, corre o risco, por exemplo, de um prefeito gastar todo o orçamento contratando funcionários a mais só para ganhar mais votos, não deixando dinheiro para os serviços básicos, ou que um gestor gaste tudo em obras e não tenha recurso para adquirir medicamento.

- Puxa vida. Tem isso!

Vendo que já tinha começado me deixando pensativa, eu podia jurar que via um certo sorriso de satisfação na cara do Cirillo. Era como se ele dissesse: “Agora você vai ver pelo que eu passo”.

Saindo do meu devaneio, perguntei:

- Você falou em Termo de Referência? O que é isso?

- Termo de Referência é um documento que nós precisamos fazer para descrever claramente tudo que estamos querendo comprar. Tipo as especificações técnicas e coisas assim.

- Ah! Entendi...

Percebendo que o Cirilo estava mais relaxado com a situação, perguntei:

- E em qual parte vocês estão agora?

- Bem, agora estamos na parte da pesquisa de preço de mercado...

- Como assim? É por isso que vocês não conseguem comprar nada – desabafei. Para que sair pesquisando o preço nas lojas se vocês não vão comprar nelas? Se vai ter que ver o preço em todas as lojas, por que já não compra o mais barato? Que perda de tempo.

Eu fiquei realmente irritada. Cirilo percebeu minha raiva, mas fez parecer que estava tudo como antes. Ele continuou:

- Por lei, nós precisamos fazer um levantamento sobre o preço de tudo que formos comprar ou contratar. Isso porque...

- Vocês não podem comprar se o preço estiver acima do mercado.

Levei um susto! Tinha até esquecido que a Cha... Letícia estava na sala também. O Cirilo, aparentemente, só tomou conhecimento da presença dela naquele momento.

Ao perceber a repentina atenção recebida, ela se encolheu e ficou o vermelha.

- E por que você acha que isso é necessário, Letícia? É Letícia mesmo, certo?

Ela assentiu ainda mais vermelha.

- Então, por que você acha que precisa, se é que precisa, de fazer essa pesquisa?

- Bem... – Ela alisou o rosto meio nervosa. Aparentemente, sem o rompante anterior, ela não estava mais à vontade.

- Eu acho que é para garantir que vocês não paguem, após a licitação, mais caro do que pagariam se fosse uma pessoa normal, ao invés de um órgão público.

- Isso, Letícia! Nós pesquisamos os preços e fazemos uma média com os valores. Esse preço médio é o que chamamos de preço referencial. Ele será nossa baliza. Nós só podemos finalizar a compra se for em algum valor abaixo.

Eu assenti, compreendendo o ponto, mas ainda indaguei:

- Mas se vocês comprarem na loja mais barata não dá no mesmo? Talvez fique até mais em conta. Tipo, aqui em Sertãozinho tem poucas lojas. A mais barata delas, necessariamente vai ter um valor menor.

- Ai é que está! Se a gente for comprar aqui, podemos fazer isso apenas nas lojas locais ou nas lojas *online*. Quando licitamos, podemos comprar de qualquer fornecedor cadastrado no país, inclusive fabricantes. Outra coisa, quando vamos na loja, a gente paga pelo produto, pelo lucro, pela comissão do vendedor, pelos custos do prédio e tudo mais.

Vendo que estava com a atenção de sua audiência captada, Cirilo continuou:

- Quando licitamos, por outro lado, parte desses custos já somem. Isso diminui o preço. O que mais faz economia para os cofres públicos, porque é disso que se trata, é a disputa de

preços entre os participantes. Isso faz com que o valor diminua e a administração, digo, nós possamos fazer o máximo possível pelo mínimo possível.

- Está certo – finalmente admiti – aceito seu ponto. Ainda acho que é meio perda de tempo, mas enfim...

A Letícia começou a falar meio baixo:

- Acho que deve ser importante também para evitar que um funcionário público negocie com uma loja tal e passe a comprar só dela. Isso acabaria prejudicando as outras.

- Isso Letícia! Exatamente! É o que a lei chama de isonomia. Nós precisamos comprar o necessário pelo menor preço possível, tentando manter a qualidade, e de uma empresa idônea, independentemente de qual empresa seja essa. Não cabe a nós escolher.

- Entendi... – respondi eu com menos firmeza do que gostaria.

O Cirillo disse:

- Pode não parecer, mas essa pesquisa de preços referenciais é uma fase bem difícil e desafiadora.

Aí já era demais. Eu perguntei ranzinza:

- Mas por quê? O que não tem na internet, pode ser feito nas lojas e tal. Acho até que pode ser chato de fazer, mas não acho que seja difícil.

O Cirillo respondi:

- Você está pensando só nos materiais, mas lembre-se que nós também contratamos serviços. Veja o ar condicionado de vocês, por exemplo, depois de comprados, terão de ser instalados e termos de fazer todo processo novamente para contratar a empresa para a instalação deles. Esse preço não tem na internet porque o fornecedor deve vir aqui, medir tudo, quantificar o quanto de material ele vai precisar, verificar se a estrutura elétrica está boa, e por aí vai.

- Oh meu Deus! Mais essa! – falei genuinamente desgostosa.

- Agora imagina eu conseguir pelo menos três empresas dispostas a fazerem todo esse trabalho de graça e sem garantia de que vamos contratar quaisquer uma delas, já que será licitado. Poucos demonstram interesse em ajudar. Já chegamos a ficar mais de seis meses só tentando orçar um serviço elétrico uma vez, porque ninguém queria vir fazer orçamento. Solicitamos para mais de vinte empresas, vieram duas. Continuamos tentando. Depois de

quatro meses veio outra. Quando conseguimos o terceiro orçamento, os primeiros já haviam vencido e os valores sido reajustados e tivemos de começar tudo de novo.

- Caramba! – Falamos juntas. Na verdade, eu falei. O som da Letícia foi mais perto de um “puxa vida”.

Vendo que estava se firmando na situação a Letícia perguntou:

- E depois dessa etapa de preços, o que vem?

Fiquei pensando em como é que ela estava falando. Interessante.

- Depois de alguns procedimentos internos, o próximo passo é lançarmos o Edital. Vocês sabem o que é?

A Letícia respondeu:

- O Edital é um documento que serve para comunicar sobre a abertura da licitação, não é isso?

Levei um susto. Como é que ela sabia dessas coisas?

- Isso Letícia. O Edital é o que chamamos de instrumento convocatório. Ele é o grande documento da licitação. Tudo o que acontece, como acontece... enfim, tudo.

- Não entendi – disse eu meio constrangida, já que aparentemente, minha colega era alguma espécie de expert em licitação.

- O Edital lista tudo. O que vai ser comprado, como vai ser comprado, quais as especificações técnicas devem ser atendidas, quais os pré-requisitos o fornecedor deve obedecer para participar, quais os prazos para entrega, e tudo mais que se fizer necessário.

Vendo nosso interesse, o Cirilo continuou:

- O Edital, além dessas características, serve para dar publicidade a todo o processo.

A Letícia deu um grito empolgado:

- Ah! Aí publica no jornal neh? Eu já vi.

Oi? Como assim? A Chat... Letícia empolgada? Ela lê jornal? E eu estava me achando a Mestre Ioda das licitações, comecei essa confusão toda de trabalho e, no final das contas, quem já sabia de tudo era ela? Eu estava mais perdida do que a Mulher Maravilha no Universo da Marvel e Letícia tinha tudo sob controle. Incrível!

Alheio a todos os meus pensamentos, o Cirillo falava:

- Isso mesmo! Nós publicamos em meios de comunicação acessíveis à maior parte das pessoas. As vezes em jornais de circulação e sempre no site da IFSP. Já viu o menu no *site*?

- Já sim! Já entrei algumas vezes.

Letícia e Cirillo estavam se dando bem e conversando entre iguais. Pelo menos era isso que eu pensava.

Tentando me colocar na conversa novamente, perguntei:

- Mas por que precisa disso tudo?

- Por dois motivos: primeiro porque a comunidade precisa ter conhecimento do que se passa com seus recursos. Segundo porque os potenciais fornecedores precisam ser informados sobre o processo para que possam participar.

- E depois? – Continuei.

- Depois esperamos um prazo legal para podermos executar a licitação.

- Ué! Mas por que vocês precisam esperar, se tudo já demora tanto?

- Porque os fornecedores precisam tomar conhecimento da licitação e precisam também de tempo para preparem as propostas.

Quem respondeu isso? O Cirillo? Não! Foi a Letícia, a nova mestre *Jedi* das compras públicas. Como era possível que ela não fosse quase muda, como eu pensava?

Enquanto eu divagava, me liguei que os dois continuavam conversando. Ouvi o Cirillo falando:

- Esse período também serve para que a população possa ter acesso às informações e possam questionar o Edital, caso percebam que tem alguma irregularidade.

- Mas isso acontece mesmo? Parece tão regra que ninguém se importa.

- Sabe que acontece, Letícia. Eu já vi acontecer algumas vezes.

- E depois do edital? O que vem?

- Depois vem a licitação propriamente dita, seja ela eletrônica ou presencial. Depois vem a assinatura do contrato e entrega dos produtos ou serviços.

Me posicionando na conversa, questionei:

- Sabe, eu entendo a importância disso tudo. Isso tudo serve para cuidar melhor do dinheiro público e tal. Mas você não acha que é muita burocracia para pouco resultado?

- Sem dúvidas – respondeu Cirillo – o problema é que todas as regras só existem porque, provavelmente, ocorreram vários casos de corrupção. Cada vez que acontece alguma coisa, cria-se uma regra para coibi-la.

Agora me inteirei na conversa:

- O que é pior para mim é que, pelo que você diz, tudo parece muito legal e muito bonito. Só que, se é assim, por que a maioria dos produtos que a gente recebe não tem uma qualidade tãããã boa assim? Minha mãe diz que tudo que o governo compra é ruim.

O Cirillo deu um sorrisinho meio sem graça. Eu seria capaz de jurar que ele estava quase com vergonha.

- Isso, definitivamente, é um problema. Um grande problema, na verdade.

- Essa parte eu também não entendo – falou a Letícia – parece que tudo é pior. Tipo, se for uma bolacha recheada, vai ser a pior do mundo.

- Então... nós não podemos, em nenhuma hipótese escolher uma marca específica. Especificar isso fraudaria a isonomia. Então o que podemos fazer é colocar a descrição técnica e comprar o item que cumpra essas especificações com o menor preço.

Eu bufei.

- Mas é horrível!

- É! Mas sabe que até isso tem seu lado positivo.

- Como assim?

- Esse tipo de produto, em sua maioria, vem de empresas menores. Geralmente, a lei beneficia esses fornecedores pequeno, porque eles geram muitos empregos.

- É! Eu não tinha pensado nisso. – Respondi pensativa.

- Pois é! Então do ponto de vista do governo, usando o exemplo da Letícia, é melhor comprar uma bolacha de uma marca desconhecida que gere duzentos empregos na região, do que um produto super conhecido daquela empresa suíça famosa.

A Letícia respondeu:

- Pensando por esse lado...

O Cirillo continuou:

- Essa questão é complicada porque, as vezes vem um produto com a especificação exata, mas de uma marca desconhecida, então aceitamos e pronto. O problema é quando vem ruim, quebrado ou em desacordo com o especificado.

Letícia:

- O que acontece nesses casos:

- Quando a gente consegue verificar antes, nem recebemos.

- Mas e com o fornecedor que mandou o produto errado ou ruim de propósito?

- Problema! – Cirillo sorriu- nós precisamos sancionar o fornecedor. Ele pode ser multado ou mesmo impedido de negociar com os órgãos públicos. O problema é que é um procedimento demorado, por conta de que ele tem o direito de se defender, obviamente. Com isso, enquanto rola esse processo, ele pode continuar fornecendo produtos ruins para outros órgãos ou mesmo para nós mesmos, já que não podemos impedi-lo antes do “julgamento”. É uma situação complicada.

Ele, aparentemente, falava mais consigo mesmo do que com a gente:

- Mas em relação a qualidade, tem outro sério problema que poucos se dão conta.

- O que? – Perguntamos juntas.

- Nós somos servidores públicos, não especialistas em tudo. Acontece que eu preciso, por exemplo, comprar desde itens de escritório, que eu conheço bem, até o ar condicionado de vocês, que eu não tenho nem na minha casa e não sei nada mais do que Btus. É muito complicado.

- Sério?

- Seríssimo! As vezes corremos até o risco de licitar errado por não conhecer bem o que vamos comprar. E isso pode acontecer também com contratação de serviços. A depender do que for, tem uma série de coisas técnicas que a gente simplesmente não sabe.

Vendo nossa atenção captada, ele continuou:

- É difícil não ter conhecimento exato de tudo. Uma vez, por exemplo, compramos caixas de som e microfones para o auditório. O problema é que as saídas dos microfones não eram compatíveis com as caixas compradas.

- Puxa vida! – Exclamei sem saber se queria dar risada ou ficar brava. Aquele microfone estava fazendo muita falta.

- Então..., mas eu não sabia que existia isso. Para mim era só caixa e microfone. As caixas ficaram muito tempo paradas até podermos comprar outros microfones que fossem compatíveis.

- E o que aconteceu com os primeiros microfones? – Perguntou a Letícia.

- Estão aposentados em algum lugar sem terem sido utilizados nem ao menos uma vez.

- Isso é perder dinheiro, não? – Inquiri.

Ele respondeu bem envergonhado:

- É sim! Infelizmente.

Vendo que já estava ficando tarde, eu perguntei, me sentindo uma jornalista investigativa.

- Antes de nós irmos embora, posso fazer uma pergunta polêmica?

- Claro! – O Cirillo respondeu dando risada

- Quando você fala, parece tudo bem amarrado e redondinho. Mas, se de fato é assim, por que a gente vê tanta notícia de corrupção com essas coisas de licitação?

- E superfaturamento! – completou a Letícia no ato.

- Eita! Quando o professor Edgardo falou que vocês viriam e era para responder tudo, acho que ele já conhecia as duas pecinhas.

Ele sorriu e continuou, agora bem mais sério.

- Esse deve ser um dos maiores problemas que a administração pública enfrenta. As leis, os procedimentos e as inovações tecnológicas, como as licitações eletrônicas onde o agente público não consegue saber quem são os fornecedores participantes, reduziram drasticamente as chances de corrupção nos processos corriqueiros como os que fazemos aqui.

Ele tomou fôlego e continuou:

- Acho que o maior problema deve estar nas licitações presenciais, ou que focam a técnica:
- Como aquelas de técnica e preço muito utilizadas nas construções de obras? – perguntou a Letícia de forma que deixaria o pessoal do grupo I aplaudindo de pé.
- Isso! Sempre quando se abra o espaço para a discricionariedade, ou seja, para a escolha da equipe que está conduzindo a licitação, podem acontecer desvios. Outras vezes, o que pode acontecer é que os próprios licitantes podem se juntar em uma espécie de cartel e manipular os preços, fazendo com que a administração pública pague mais do que deveria.
- Mas tem como? – Perguntei intrigada.
- Tem, principalmente naquelas áreas onde existe pouca concorrência, como grandes obras, grandes quantidades de alimentos ou coisas assim.
- Caramba! É muita coisa – suspirei.
- Puxa vida! Tem muita coisa por trás. Meu Deus! – falou a Letícia pensativa.
- Então... é bem mais difícil do que parece.

CAPÍTULO 08 – AMIGAS PARA SEMPRE É O QUE NÓS IREMOS SER?!

Saímos da sala do Departamento no silêncio com o qual eu já estava acostumada, quando o assunto era Letícia.

Ela sempre olhando para a frente com o nariz empinado, como se fosse boa demais para abaixar os olhos aos reles mortais.

Naquele momento, me lembrei do motivo pelo qual ela havia sido batizada por mim como Chatíssia.

O silêncio foi rompido quando ela falou baixo:

- Você foi muito bem lá dentro.

Levei um certo susto:

- Como?

- Você foi muito bem com o Cirillo. Acho que ele ficou feliz em conversar com a gente sobre o trabalho que eles fazem lá no departamento.

Choque mesmo! Era a primeira vez em três anos que ela me dirigia a palavra.

- Obrigada! Você que foi muito bem?

- Que nada...

- Sério! Você parecia saber de tudo antes do Cirillo falar. Foi ótima.

Ela ficou vermelha.

- Você acha?

- Claro! Fiquei até com um pouco de vergonha. Eu meio que estava cheia de perguntas e você estava cheia de respostas.

- Desculpa! Não queria te envergonhar.

- Você estava certa. Era eu quem deveria ter estudado antes...

- Eu queria muito fazer este trabalho com você.

Parei! Morri!?

- Como? Por quê?

- É que eu te acho super legal, dinâmica, descolada...

Agora ela estava da cor do pare do semáforo:

- Eu? Como assim? – Perguntei em dúvida entre achar engraçado e chocante.

- Te acho super divertida. Parece que você é demais, mas como nunca falou comigo...

- Espera aí! Você que nunca falou comigo...

- Não! Você nunca falou comigo. Achei que você não gostava de mim.

Ela estava realmente sendo sincera, então argumentei:

- Você nunca fala com ninguém. Está sempre com cara de que não quer papo com a galera.

- É que eu não sou legal como vocês, então tenho medo de que não gostem de mim.

- Mas menina... como assim? Nós só somos normais. Tem gente que até é meio chata, mas nós gostamos assim mesmo.

Percebi que agora ela olhava fixamente para mim.

Continuei:

- Sabe, eu, e acho que boa parte da galera, acha que você é muito inteligente e séria. Parece que você jamais iria gostar de nós porque, verdade seja dita, você é boa demais para nosso grupo.

Dei uma risada meio triste.

Ela:

- Como assim? Eu sempre quis ser amiga de vocês, mas achava que vocês me achavam muito chata.

Eu:

- E eu achava que você se achava boa demais para se rebaixar ao nosso nível.

Nos olhamos e caímos na risada. Rimos muito.

- Cara! Letícia! Como a gente é idiota.

Mais risadas.

Naquele dia, almoçamos juntas. A Helen pareceu chocada com a nossa animação. Mais tarde, marcamos de estudarmos juntas e montarmos nossa apresentação para turma.

CAPÍTULO 09 – NOSSA APRESENTAÇÃO

Chegou o dia da apresentação do nosso grupo, ou melhor, dupla.

Minha nova grande amiga e eu estávamos ansiosas para contar para a turma sobre nossa experiência com a Coordenadoria de Licitações e Contratos.

Durante a apresentação, fomos contando passo a passo toda nossa experiência com o Cirillo. Fizemos *slides* com o resumo do processo de licitações, contamos sobre as principais perguntas que fizemos e as respostas que recebemos.

Ao final, começaram as perguntas.

O professor Edgardo – Sim! Ele foi – abriu a rodada de perguntas:

- Meninas, primeiramente, parabéns pela apresentação. Ficou Show! Agora, após ter acompanhado um pouco o trabalho da Coordenadoria, vocês acham que aprenderam alguma coisa, mudaram ou reforçaram algum ponto de vista?

Eu comecei respondendo:

- Uma coisa que eu achava meio que no senso comum e que acabou se confirmando foi a questão da demora. Realmente é um processo bem longo. Mas sabe que, diferentemente do que eu achava, não é um procedimento meio tonto. Aparentemente tudo, ou quase tudo, da burocracia tem algum motivo de existir.

A Letícia completou:

- Eu entendi que parte dessa demora é, por exemplo, para proporcionar aos cidadãos tempo para se inteirarem do que acontece com os recursos públicos.

Eu emendei:

- Outra coisa que me chamou a atenção foi a parte do orçamento que eu falei há pouco. Acredito que possa haver algum tipo de planejamento para as compras mais importantes, já que lá no começo do ano já se tem os valores indicados.

Continuamos respondendo as perguntas da turma que iam desde a qualidade dos produtos até a formação dos preços referenciais, passando pelas formulações das especificações técnicas.

Íamos respondendo todos os questionamentos com os argumentos técnicos passados pelo Cirillo ou que havíamos pesquisado.

Ao final, a professora Marta falou:

- Meninas, primeiramente, parabéns pela apresentação. Aprendi muita coisa com vocês hoje.

Fiquei mais do que super feliz com o elogio. Ela continuou:

- Percebi que vocês, e confesso que eu também, mudaram um pouco da opinião que tinham em relação a todo esse processo de licitações. Ainda assim, acredito que ainda vejam pontos de melhoria, certo?

- Certo! – Respondemos juntas como em um jogral.

- Então, sendo assim, na opinião de vocês, quais são os principais gargalos do processo? Quais pontos vocês acham que deveriam ser modificados? Façam um quadro na lousa listando todos os pontos de melhoria, por favor.

Após discutirmos um pouco, fomos montando o quadro, que ficou assim:

- *Falta de qualificação dos funcionários para desenvolver ou escolher as especificações técnicas adequadas;*
- *Planejamento das compras, levando em consideração o orçamento disponível;*
- *Planejamento das compras, levando em conta a realidade da instituição;*
 - *Dificuldade de fazer pesquisas de preços;*
 - *Baixa qualidade de alguns produtos adquiridos;*
 - *Má fé de fornecedores;*

Com o quadro pronto, a professora falou:

- Pessoal do grupo 03, quero que tenham em mãos este quadro. Vocês já sabem o que é a licitação, como surgiu, para que serve, como se faz, quais as maiores vantagens e essas aí são as maiores dificuldades apontadas.

Controlando um burburinho que começava a ficar alto demais, a professora Marta continuou:

- Pois bem! A missão de vocês agora é pegar todos esses problemas identificados e apontar soluções, se possível.

CAPÍTULO 09 – O GRUPO 03

Antes da apresentação do terceiro grupo, a Letícia e eu viramos celebridades para aqueles colegas que ainda iam se apresentar.

Ela estava até feliz com a popularidade repentina já que, ao longo da preparação do grupo, nós éramos chamadas constantemente para esclarecimentos e opiniões, formando um trabalho bastante colaborativo.

Quando o dia finalmente chegou, o grupo foi apresentar-se munido de folders, *slides* e muita informação.

Por sugestão do Edgardo, todos os servidores da Coordenadoria de Licitações, liderados bravamente pelo Cirillo, também foram prestigiar a apresentação. Segundo o Diretor, além de ver o resultado do trabalho dos alunos em um tema tão fora do corriqueiro, eles ainda estavam ali para, possivelmente, aprender alguma coisa conosco.

Achei top!

O grupo decidiu que cada membroalaria sobre um dos problemas apontados, deixando assim a apresentação mais dinâmica.

A Vanessa foi a primeira. Ela falou sobre a falta de qualificação dos funcionários para desenvolver ou escolher as especificações técnicas adequadas para os produtos ou serviços a serem licitados.

Ela falou que, de fato, é um grande desafio, já que não tem como um pequeno grupo de pessoas conhecer tecnicamente sobre tudo, visto que os funcionários da Coordenadoria do Câmpus, por exemplo, compram desde canetas até ar condicionados, passando pela contratação de serviços terceirizados de limpeza, que tem impostos diferentes, contratação de funcionários e tudo mais.

Como eu imaginava, a Vanessa falou que não existe uma solução pronta, fácil ou mesmo rápida para este problema, uma vez que não tem como contratar um servidor especialista para cada área.

A solução apontada foi que os servidores se dedicassem mais a pesquisa do que iriam contratar e, caso não conhecessem bem a matéria, tentassem buscar entre seus colegas, se algum conhecia melhor.

Ele disse:

- Por exemplo, se for comprar um kit robótica para os alunos e não entender nada do assunto, pode chamar o pessoal da T.I. e professores do curso de automação para ajudar a definir as especificações técnicas.

O Mateus ficou responsável por falar sobre o planejamento das compras considerando o orçamento anual disponível.

Em sua fala, ele disse, resumidamente, que logo no início do ano, a Coordenadoria já deveria fazer a estimativa do que precisa comprar, em relação às demandas do ano anterior. Segundo ele, por exemplo, se já existe a demanda por ar condicionados há muito tempo, a Administração já pode se planejar para a compra logo no início do ano. Assim, teria mais tempo para executar o processo de licitação.

Outra coisa que o Mateus falou, e que me chamou bastante a atenção pois eu não havia pensado naquilo, foi o fato de que, segundo ele, quando se tem um bom planejamento prévio, certamente se reduziria de forma considerável a necessidade de licitar itens e serviços com urgência.

Ao ser questionado por um colega que não havia entendido a argumentação, o Mateus falou:

- Se, por exemplo, o servidor já sabe da necessidade do ar condicionado, pode começar o processo com tempo suficiente para estar finalizado no verão, que é quando ele será mais necessário.

O Mateus deu ainda outro exemplo, dizendo que se o servidor sabe que o estoque de papel sulfite vai ainda vai durar seis meses, e sabendo o tempo que precisa para fazer um processo licitatório completo, ele não tem motivos para esperar os produtos ficarem perto de acabar para então começar os procedimentos da licitação.

O colega responsável por falar sobre o planejamento das compras levando-se em conta a realidade da instituição, foi Leo.

Ele começou falando que, cada órgão público é diferente do outro. Ele deu exemplo da compra de um refrigerador. Segundo ele, se for comprar para a copa da prefeitura, bastaria um modelo comum e pequeno. Por outro lado, se for para a cozinha de uma escola, certamente o correto seria uma industrial e com grande capacidade. Isso tudo deve ser levado em consideração.

Outra coisa que ele apontou e que deve ser muito bem analisada ao se fazer compras para cada órgão é, por exemplo, a parte elétrica. Se não se atentar à voltagem da tomada onde o refrigerador da escola vai ficar e comprar um modelo incompatível, terá de fazer outra contratação para o ajuste, o que levará a mais tempo gasto.

O Leo, que aparentemente gostava de exemplos elétricos, ainda falou do caso dos aparelhos de ar condicionado:

- Imagina só se eles compram quarenta aparelhos, chega tudo bonitinho e descobrem só depois que a estrutura elétrica do prédio não comporta? Imaginem só o risco! Com uma situação dessas, teríamos problemas práticos, como a impossibilidade de ligar os aparelhos; problemas financeiros com o recurso utilizado em algo que não vai ser útil tão cedo; problemas de segurança, como o risco de incêndio caso algum fosse instalado...

- E problema de calor eterno. – Completo o Rafael B. fazendo todo mundo cair na risada.

Resumindo tudo, ele falou que conhecer bem o local para o qual se está licitando evita desperdício de recursos públicos, perda de tempo precioso e minimiza imensamente a chance de adquirir itens errados ou contratar serviços de forma equivocada.

O Rafael P. foi o responsável pela parte que tratava da dificuldade de se fazer a pesquisa de preço.

Ele parecia meio desconfortável para falar do problema.

- Então pessoal. Esse é um problema que, por mais que nós tenhamos tentado, não conseguimos dar uma solução mais objetiva.

Um murmúrio tomou a sala, mas ele continuou:

- Para cada solução que a gente propunha, sempre existia um empecilho.

Ele continuou falando e explicou que, primeiramente, havia pensado em propor o fim das pesquisas, mas elas eram importantes para dar referência ao valor da licitação. Depois, pensou em conceder algum benefício aos fornecedores que fizessem orçamentos, mas se lembrou que a Administração Pública não podia dar vantagem a nenhum participante. Pensou ainda em criar bancos de preços onde se ficassem registrados os valores de todos os produtos licitados, facilitando para quem fosse fazer o mesmo processo depois. Ele disse que, após falar com o Cirillo, descobriu que já existem funcionalidades assim e que até funcionam para a aquisição de materiais, mas não funciona com serviços, afinal, cada serviço é diferente entre si.

Por fim, tendo encontrado mais perguntas do que respostas, ele concluiu que a melhor coisa a se fazer é antecipar as necessidades, especialmente das contratações de serviço. Com isso, segundo o Rafael, haveria mais tempo para essa negociação com fornecedores.

Para encerrar, ele deu um exemplificou:

- Os ar condicionados, por exemplo. Nós sabemos que só vão ser instalados depois que tiverem sido comprados e entregues. Ocorre que, sabendo o tempo que demora a contratação do serviço de instalação, seria legal que tocassem os dois processos juntos, assim, quando os equipamentos chegassem, o serviço já estaria pronto para ser licitado.

O Victor foi falar da parte da qualidade dos produtos. Pela cara dele, aparentemente, os temas estavam começando a ficar espinhosos demais.

Ele começou falando que fez uma vasta pesquisa sobre qualidade dos produtos licitados. Disse que nem sempre o material que cumpre as especificações técnicas, necessariamente possui boa qualidade.

Para ilustrar, o Victor deu vários exemplos.

O que mais me marcou foi quando ele falou de um lugar que foi licitar troféus para jogos escolares. As especificações técnicas diziam “troféu dourado, com base quadrada, no modelo taça, medindo 75 cm”. Todo mundo acharia que viria um troféu enorme, como da Liga dos Campeões. O que veio foi exatamente o descrito, mas a haste da taça média 65 cm, deixando a parte da abertura minúscula. Ele disse:

- Mirou no troféu da *Champions League* e acertou em um desentupidor de privada dourado.

Isso levou a turma a cair em uma gargalhada incontrolável.

- Aí eu te pergunto – continuou ele – o produto seguia as especificações técnicas? Seguia! E ainda assim era inadequado.

Tendo controlado o pessoal que ficara alvoroçado com a história do troféu desentupidor, ele continuou falando:

- Essas situações reforçam a necessidade de se fazer as especificações da melhor forma possível, com bastante detalhamento, tomando apenas o cuidado para não descrever o produto de uma marca específica.

Continuando, o Victor falou, e eu juro que já tinha percebido, mas nunca havia parado para pensar a respeito, é que algumas marcas vendem apenas produtos para licitação. Por isso, diversas vezes a gente via alguma embalagem que ninguém conhecia. Ele deu o exemplo de uma vez que nós recebemos um kit de lanche para um passeio e a bolacha recheada e o suco eram de marcas que ninguém nunca tinha visto no supermercado.

Outro ponto que ele tratou, e que eu achei extremamente interessante, foi que, segundo suas pesquisas, é possível devolver no ato da entrega, os produtos que tiverem a qualidade inferior ao especificado. Sendo assim, se vier alguma coisa aquém do esperado e em desacordo com as determinações, a Administração pode simplesmente não aceitar. Para isso, no entanto, é necessário que o trabalho de recebimento seja feito com bastante atenção e tempo.

O Victor ainda falou que é possível pedir laudos técnicos de alguns produtos, expedidos por órgãos competentes. Segundo ele, ao adquirir itens como como papel higiênico, por exemplo, o servidor pode especificar coisas como índice de maciez, alvura, pigmentos e cobrar que o fornecedor ganhador apresente laudos oficiais de que o produto ofertado atende a tudo isso.

Pelo que eu pude entender, não existe uma solução fácil e rápida para o problema da qualidade dos materiais. Existe apenas um conjunto de medidas que, se adotadas da forma correta, podem reduzir muito esse problema.

Para finalizar a participação do grupo B, a Mariana foi falar sobre a má fé de fornecedores.

Logo que ela começou, já se instaurou um debate sobre corrupção que foi difícil de controlar.

Acalmando os ânimos gerais, ela fez um pequeno apanhado sobre o tema e contou que, na verdade, por incrível que pudesse parecer, não tinha muito o que falar.

Segundo ela, não existe muito o que a Administração possa fazer nesses casos, além de não se deixar corromper e denunciar sempre que perceber algo errado.

A Mari disse que apenas uma fiscalização mais efetiva dos órgãos competentes e leis mais severas aplicadas a quem tenta fraudar o processo licitatório seriam a solução.

Pegando o gancho no que a Mariana acabara de dizer, a professora Telma falou:

- Bem, então vamos lá! Nós já temos agora um bom conhecimento sobre o tema, certo?

A turma concordou.

- Pois bem! Agora vamos supor que proporemos uma lei para tratar dos problemas que identificamos. Como ela seria? Vamos fazer essa proposta?

Começou-se uma certa algazarra com todo mundo falando junto. A professora controlou a situação e foi elencando no quadro os tópicos da nossa lei.

Ficou mais ou menos assim:

- *Determinação de prazo máximo para duração de um processo de sanção a um fornecedor que tenha cometido irregularidade;*
 - *Banimento de fornecedores que fizerem cartel;*
- *Obrigatoriedade de demonstrar que o produto ofertado é vendido no mercado comum;*
- *Possibilidade de devolução do material, mesmo que seguindo as especificações técnicas, que não passarem em um teste de aceitabilidade do produto.*

Vários outros problemas tópicos foram levantados, mas a professora optou por deixar apenas esses para não ficar mais extenso. Ela disse:

- Pois bem! Tendo agora em mãos nossa proposta de lei, o grupo 04 vai nos mostrar como nós, a população, podemos conseguir emplacar uma lei e por qual processo essa nossa proposta passaria até finalmente entrar em vigor.

CAPÍTULO 10 – O GRUPO 04

Antes da apresentação do grupo 04, eu parei para notar que estávamos todos muito mais próximos. O pessoal dos grupos se falava o tempo todo buscando informações e, como ninguém é de ferro e nós somos de gelatina, os assuntos iam se estendendo e a turma toda estava mais unida do que nunca. E olha que união e proximidade definitivamente não combinam com o calor que estávamos passando. Sim, meus caros leitores, calor! Porque os aparelhos de ar condicionados ainda não estavam instalados.

O Grupo formado pelo Fernando, a Helen, que agora também tinha virado melhor amiga da Letícia, o Guilherme, O Rafael B, a Marina, o Vanderson e a Sofia chegaram com a proposta de falar sobre todo o processo legislativo.

De início eles já deixaram claro que, como nosso projeto de lei tratava de um assunto federal, que eram as licitações, toda a apresentação seria feita com base no cenário federal. Eles falaram, no entanto, que tanto nos estados, quanto nos municípios, o procedimento é basicamente o mesmo.

O Vanderson começou falando que uma lei pode surgir por proposta de qualquer deputado, senador, comissão da Câmara e/ou Senado, Presidente da República, Supremo Tribunal Federal ou outros tribunais superiores, Procurador Geral da República ou pelos cidadãos, que era o nosso caso.

Se a proposta for feita por algum senador, o processo se inicia no Senado. Caso contrário, para todos os outros, ele se inicia na Câmara dos Deputados.

Para que nosso projeto de iniciativa popular prospere, o Vanderson falou que seria necessário ter a assinatura de pelo menos 1% do eleitorado nacional, distribuído por pelo menos cinco estados diferentes e, em cada estado, é preciso ter a assinatura de pelo menos 0,3% de seus eleitores.

Vendo a cara de tela azul da galera, a Sofia tentou ser mais clara:

- Pelos números mais recentes, de agosto de 2018, o Brasil tem cerca de 147,3 milhões de eleitores, ou seja, para que nossa proposta seja aceita, precisaríamos de pelo menos 1.473.000 assinaturas em cinco estados. Isso demonstraria que o projeto é de interesse popular e não apenas de um grupinho específico.

O grupo seguiu falando que, após a aceitação do nosso projeto de lei, ele seguiria para as comissões temáticas da Câmara dos deputados. Segundo a Helen, lá tem 25 comissões de diversos assuntos, então quando chega um projeto eles o mandam para ser analisado pelas três que mais tem a ver com o tema. Lá são propostas mudanças, melhorias, tiram e colocam partes.

Se o projeto de lei apresentado gerar algum impacto financeiro aos cofres públicos, ele deve ir em seguida para a Comissão de Finanças e Tributação para ver se aquilo caberia no orçamento. Se não tiver impacto, como é o nosso caso, iria direto para a mais famosa das comissões, a CCJ ou CCJC, que é a de Constituição e Justiça e de Cidadania. Essa CCJ iria analisar se o nosso projeto não está em desacordo com nenhum preceito da Constituição Federal, ou se não se choca com nenhuma outra lei vigente.

Considerando que nosso projeto está maravilhoso, ele iria para votação no plenário, ou seja, para aprovação dos deputados. Se a maioria votar a favor, ele segue para o Senado para ser aprovado.

O Senado poderia aprovar como está, o que, segundo o Guilherme, seria o justo já que não existem legisladores melhores do que nós. Caso tenham alguma mudança a propor, o projeto volta para a Câmara para que sejam aprovadas lá também.

Se não tiver nenhuma mudança, segue-se para a Presidência da República. Lá o presidente poderia vetar o projeto integral ou parcialmente e ele todo, ou as partes vetadas, voltariam para a Câmara. Mas, como disse o Rafa:

- O Presidente que lute para achar algum furo no nosso projeto.

A turma caiu na risada.

Não tendo vetos, o Presidente da República sancionaria o texto e ele seria publicado em Diário Oficial. A partir daí, nosso projeto seria oficialmente uma lei federal.

Palmas!

CAPÍTULO 11 - PALAVRAS DO EDGARDO

Após o momento de euforia da turma, o professor Edgardo pediu a palavra:

- Oi pessoal! Primeiramente preciso dizer que vocês me surpreenderam pela forma com que levaram esse trabalho proposto. Vocês foram ótimos e fizeram uma grande imersão em um tema que a maioria, creio eu, conhecia apenas o nome pelas notícias.

Murmúrios de concordância e ele continuou:

- Minhas expectativas ao propor esse projeto eram: 1) que vocês entendessem nosso lado e vissem que nem sempre os problemas acontecem por má vontade da gestão, as vezes os processos são complicados; 2) que vocês se interessassem mais pelos temas internos que, querendo ou não, influenciam diretamente o bem estar de vocês, como alunos; 3) que vocês, a partir de uma demanda que muito os interessa, que é o ar condicionado, se motivassem a buscar um conhecimento maior sobre como funciona uma organização pública; 4) que esse seja apenas o primeiro dos grandes temas governamentais que vocês se debrucem a conhecer e tentar compreender com mais profundidade, saindo do senso comum e se portando como cidadãos engajados; 5) que a turma se visse como parte de qualquer

mudança que ache necessária. Puxa vida! Olhem só para vocês falando com autoridade em propor projeto de lei de iniciativa popular; 6) que vocês entendessem que, quando se trata da Administração Pública, as mudanças são lentas e difíceis, mas são possíveis; e 7) que vocês entendessem que, mais do que estudantes com bom desempenho acadêmico, estamos aqui para que vocês sejam cidadãos de grande valor.

Era impressão minha, ou o Edgardo estava emocionado?

CAPÍTULO 12 - EPÍLOGO

Uns três meses depois do final do nosso projeto, os aparelhos de ar condicionados foram instalados, para delírio da turma que nem parecia se importar com o fato de que o calor já estava amenizando. Outros calores viriam.

Em conversa com o Cirillo, ele falou que, após acompanhar a apresentação do Grupo 03, ele correu com o processo da instalação. Assim, quando os produtos chegaram, a licitação para a contratação do serviço já estava bem adiantada, então não demorou muito.

Ele falou ainda que pegou outras boas dicas com o grupo.

O Edgardo continuou sendo o diretor, sem conseguir disfarçar que amava nossa turma.

O final do ano chegou e, após a formatura, parte da turma se dispersou fisicamente, mas mantendo sempre o contato, mesmo que pela internet.

Alguns amigos, como a Vanessa, os dois Rafaels, o Lucas, o Vanderson, a Sofia e o Guilherme continuaram no IFSP. Eles agora fazem a graduação no Câmpus nas áreas de engenharia e nas licenciaturas.

Outros colegas se mudaram, começaram a trabalhar ou foram para outra cidade.

A Letícia, a Helen e eu prestamos vestibular na mesma Universidade Federal e passamos. A Lelê, inteligente como ela só, faz medicina e pretende se especializar em cardiologia. A Helen faz Direito e quer, futuramente lecionar Direito Administrativo. Eu, que você caro leitor, certamente não percebeu que gosto muito de me comunicar, estou cursando jornalismo.

Agora somos as três mosqueteiras inseparáveis, mas essa aventura é assunto para outro livro.

FIM.