

ATA DA AUDIÊNCIA PÚBLICA Nº 01/2018

Aquisição de Medicamentos adquiridos, empenhados e pagos de forma Centralizada, com distribuição descentralizada para as 39 (trinta e nove) unidades hospitalares da Rede Ebserh.

DATA: 18 de janeiro de 2018.

HORÁRIO: Abertura: 09 horas e 30 minutos
Término: 11 horas e 00 minutos

ENDEREÇO: Setor Comercial Sul - SCS, Quadra 09, Lote C, Edifício Parque Cidade Corporate, Torre C, 2º andar, Brasília – DF.

OBJETIVO: Compreender o posicionamento do mercado sobre a forma e quantitativo a ser contratado e esclarecer aos interessados os principais aspectos dos processos de aquisições centralizadas a serem realizadas pela Ebserh e oferecer subsídios para os processos de aquisição de Medicamentos.

Conhecer as características técnicas, mercadológicas e ainda tornar público o objeto para as referidas contratações, conforme estabelecido no §5º do art. 14 da IN SLTI/MP 04 de setembro de 2014.

COMPOSIÇÃO DA MESA: **Fábio Landim Campos**, Coordenador de Regulação Assistencial e Contratualização Hospitalar; **Eduardo Ferreira de Sousa**, Chefe de Serviço de Planejamento de Tecnologias em Saúde; **Hugo Campos Oliveira Santos**, Farmacêutico.

PARTICIPANTES INTERNOS

Nome	Setor	e-mail
Catarina Simão Silva	SL/CAD/DAI	catarina.simao@ebserh.gov.br
Eduardo Ferreira de Sousa	SPTS/CGC/DAS	eduardo.sousa@ebserh.gov.br
Fábio Landim Campos	CGC/DAS	fabio.campos@ebserh.gov.br
Hugo Campos Oliveira Santos	SPTS/CGC/DAS	Hugo.santos@ebserh.gov.br
Leonardo Magalhães de Almeida	SPTS/CGC/DAS	Leonardo.Almeida@ebserh.gov.br
Mayara Kíscila Gomes Batista	SPTS/CGC/DAS	mayara.batista@ebserh.gov.br
Wiliam de Oliveira Cardoso	SL/CAD/DAI	wilian.cardoso@ebserh.gov.br

EMPRESAS E PARTICIPANTES EXTERNOS

Foram 03 empresas participantes:

- Multifarma Comercial Ltda.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
EMPRESA BRASILEIRA DE SERVIÇOS HOSPITALARES - EBSERH
Setor Comercial Sul-B, Quadra 09, Lote C
Edifício Parque Cidade Corporate, Torre C, 1º, 2º e 3º andares
CEP: 70308-200 - Brasília/DF
Telefone: (61) 3255-8633

- Halex Istar.
- Farmace Indústria Químico-Farmacêutica Cearense Ltda.

Nome	Empresa
Aliomar Chaves Oliveira	Multifarma Comercial Ltda.
Fabício Xavier Santos	Farmace Indústria Químico-Farmacêutica Cearense Ltda
Frederico Perilo Cardoso	Halex Istar
Giuliano Vargas	Halex Istar

DESENVOLVIMENTO DA AUDIÊNCIA

O Coordenador de Regulação Assistencial e Contratualização Hospitalar **Sr. Fabio Landim Campos** iniciou a audiência pública se apresentando e informou que após a apresentação dos demais retomaria a palavra para contextualizar e demonstrar a importância do que seria discutido.

O **Sr. Eduardo Ferreira de Sousa**, chefe de Serviço de Planejamento de Tecnologias em Saúde se apresenta, informando que sua equipe é responsável pela demanda de medicamentos.

O **Sr. Hugo Campos Oliveira Santos**, Farmacêutico, faz sua apresentação se dispondo a sanar quaisquer dúvidas técnicas.

Após a apresentação da **Srtª Catarina Simão Silva**, chefe de Serviço de Licitações, se apresentam os **Srs. Giuliano Vargas e Frederico Perillo** representantes da empresa Halex Istar, o **Sr. Aliomar Chaves**, representante da Multifarma, e por fim o **Sr. Fabício Xavier**, representante da Farmace.

O **Sr. Fabio Landim**, pontua que na composição da mesa há a identificação do Sr. Arnaldo Medeiros, Diretor de Atenção à Saúde, que por questões de agenda com o vice-presidente não pôde estar presente, mas que havendo possibilidade é possível que o mesmo compareça no decorrer da Audiência para cumprimentá-los. Continuando, pontua que em função de outras agendas, não poderá ficar até o final da audiência, mas o Sr. Eduardo, coordenador do processo, permanecerá. Sugere que, após sua saída, a **Srtª Catarina**, chefe do serviço de licitações, está convidada a compor a mesa, considerando que ela poderá contribuir com alguns questionamentos que poderão surgir no decorrer da Audiência. Prossegue agradecendo as três empresas presentes dizendo que, obviamente, o convite foi estendido a uma quantidade razoável de empresas. Diz que se pretende debater um processo que é novo (processo de compra centralizada) e o detalhe do processo será apresentado pelo Sr. Eduardo. Pontua que se espera dessa audiência obter impressões e contribuições para o aprimoramento, visto que não há dúvidas de que esse processo precisa ser reproduzido em grande escala na Ebserh. Diz acreditar que é do conhecimento de todos, que a iniciativa obtida no ano passado, se deu com a aquisição de antimicrobianos injetáveis, num total de 16 itens, logrando êxito na aquisição de 10 deles. Falando-se de recurso financeiro, um quantitativo da ordem de quase 18 milhões. A tendência é que

se evolua nas próximas aquisições em processo similar. Pontua que como esse processo foi finalizado no final do ano, as entregas se iniciaram agora em janeiro e que alguns dos presentes participaram e se sagraram vencedores desse certame para alguns itens, pondera que é importante dizer, que além das contribuições e discussões que acontecerem na audiência, conta com uma consultoria que iniciou os trabalhos em dezembro, buscando eficiência operacional no processo de compras. Então, haverá mais aprimoramento, mais aperfeiçoamento do processo para as próximas aquisições. Desse modo, somado esforço da Ebserh, com as contribuições da consultoria e as que surgirem na audiência, não há dúvidas de que esse processo siga num crescente, tanto em volume quanto em seu aspecto operacional, subentendendo uma qualificação, um profissionalismo que de modo geral todos ganharemos com isso. Enfim, em termos gerais essas são as questões introdutórias e o detalhe será apresentado pelo Sr. Eduardo; completa que são poucos presentes possibilitando uma discussão aproveitando o tempo da audiência para que todos os questionamentos, impressões, dúvidas, em especial daqueles que participaram do processo, bem como as percepções que os presentes já possuem sejam trazidos, pois se espera contar com as empresas na forma de parceiros nas próximas compras que serão realizadas, uma vez que não há outra forma de implementar processos cada vez melhores se a construção não for conjunta com os componentes de todo o rito. Agradece a presença dos presentes, informa que se tem o tempo estimado até às 12h, mas que se esgotada a discussão o evento poderá ser encerrado antes desse horário. Sugere que os presentes tomem nota, faça apontamentos do que será apresentado para que possam debater. Informa ainda, que conforme visto na apresentação, tem-se a presença de um representante da Diretoria de Administração e Infraestrutura que é a área que lida com o processo de compras propriamente dito e que os membros que compõem a mesa integram a diretoria de atenção à Saúde, área fim, onde se discute o processo de cuidado junto à rede, sendo a área demandante. Nesse sentido a Srt^a Catarina auxiliará nas questões que extrapolem o seu escopo de atuação. Eventualmente algum questionamento que não puder ser respondido naquele momento, certamente será anotada para que posteriormente seja dado o retorno, solicita que tragam todos os questionamentos e, sobre tudo, contribuições. Em seguida, agradeceu aos presentes e passou a palavra para o Sr. Eduardo.

O **Sr. Eduardo**, iniciou pontuando que esse processo é um pouco diferente do que a Ebserh costumava tratar no passado, como é sabido fazíamos muitos pregões na Sede, tratavam o processo de forma centralizada, mas nunca tratavam o pagamento/empenho de forma centralizada. Relata que no passado, tiveram muita dificuldade em relação a entrega e ao empenho pelos Hospitais, então se quis mudar. Iniciando a apresentação mostra como modelo de pregão que foi feito da forma proposta, o planejamento com a participação de todos os hospitais, porém, empenhos e pagamentos de forma centralizada com a entrega descentralizada, pondera que passará a

apresentação e as dúvidas que forem surgindo, poderão ser tratadas. Inicialmente, apresenta as principais ideias que norteiam o processo: planejamento com os 39 hospitais da rede, o pregão para o firmamento de contrato. Como foi dito pelo Sr. Fabio, sobre a empresa que está trabalhando conjuntamente com a Ebserh visando a eficiência operacional, podem haver modificações nesse processo, não no certame atualmente realizado vencido por alguns dos presentes, mas nos próximos. Já até se previu a questão do registro de preços, mas não nos moldes antigos, onde só se registra o preço e não empenha. Na realidade a intenção é de que a Ebserh faça seu papel de empenhar tudo aquilo a que se comprometeu. Outro aspecto é o empenho e pagamento centralizados com a distribuição descentralizada aos 39 hospitais tendo garantia contratual da aquisição. Logo, haverá um contrato já firmado com o quantitativo predefinido, modificando o processo anterior. Continuando, apresenta alguns aspectos do pregão 10/2017 - Antimicrobianos injetáveis. Foram 16 itens; entrega nos 39 hospitais; menor preço por item não havendo a divulgação do preço de referência; reserva de quantitativo para ME e EPP estabelecida por questões legais. Continua listando documentos solicitados na fase de habilitação: Autorização de funcionamento; alvará sanitário equivalente; registro do medicamento ou da notificação simplificada, ou do certificado de dispensa e registro do medicamento; declaração de que o medicamento fornecido será substituído sem ônus para o hospital caso não esteja dentro dos padrões de qualidade exigidos e a declaração de credenciamento junto ao distribuidor. Pontua que essa declaração foi objeto de pedido de esclarecimento no pregão e esclarece que quando se exigiu isso no TR, recebeu sumulas relativas à como deveria ser essa declaração. Ponderou ainda, que muitos órgãos julgavam que não era adequada a solicitação dessa declaração; observa que no TR não se solicitou declaração de que o fabricante seria corresponsável pelo processo de distribuição, o que se estabeleceu foi que essa declaração comprovaria que realmente o fornecedor está vinculado ao fabricante, visando a garantia de que o medicamento irá chegar ao hospital de forma adequada.

O **Sr. Frederico**, Halex Istar, contribui dizendo que acha importante a questão do credenciamento, porque no pregão eletrônico participam empresas de diversos estados, com documentação em dia, mas muitas vezes não pegaram com o fabricante a garantia de preço. Em sua maioria, o registro de preços possui validade de 12 meses, gerando transtorno para o órgão por faltar essa garantia; então, como fabricante, vê essencialidade desse documento. Com relação a corresponsabilidade, diz que pelas regras de “compliance” mundial hoje, esta já ocorre quando o distribuidor se sagra vencedor, registrando o produto de sua marca tendo carta de credenciamento ou não. Nesse caso, se houver problemas com falha de entrega ou corrupção com produtos de má qualidade, o fabricante terá que arcar com as responsabilidades, julgando muito pertinente esse credenciamento nesse processo dando mais segurança para ambas as partes.

O **Sr. Eduardo** agradece as considerações e concorda com o Sr. Frederico, pois quando recebeu questionamentos com relação a isso, observou ser um ponto muito controverso, há órgãos que julgam pertinente a solicitação, outros não; então, pensa-se na manutenção dessa exigência. O entendimento era ouvir dos presentes o que achavam dessa situação. Prosseguindo, passa a tratar dos prazos, julgando ser um assunto interessante aos presentes: autorização de fornecimento para 30 dias de entrega, pontua que ainda não iniciaram no processo realizado devido a uma falha no COMPRASNET, caso contrário, já estaria fazendo essa solicitação. A autorização de fornecimento já seguirá com todos os itens e locais para os quais deverão fazer a entrega, como já predefinido no TR para os 39 hospitais; Previsibilidade de entrega num total de 6, pensa-se em fazer a cada 2 meses uma ordem de fornecimento. Basicamente a cada 30 dias o hospital estará recebendo alguma coisa; o recebimento provisório terá um prazo de 2 dias e o definitivo 3, totalizando 5 dias para atestar o recebimento; O ateste pelo fiscal Nacional prazo de 5 dias, após o ateste dos fiscais locais. Nesse ponto, o Sr. Eduardo esclarece que a empresa vencedora, efetuara a entrega nos 39 hospitais e o ateste final só será dado ao término e ateste de todas as entregas, a partir daí é que será mandado para pagamento.

O **Sr. Giuliani**, Halex Istar, pondera que são situações muito diversas, pois o país é muito grande, há entregas que serão efetuadas em poucos dias e outras em mais, então indaga que o fato de se esperar todas as entregas atrasará os pagamentos.

O **Sr. Eduardo**, responde que a previsão é de 30 dias para o pagamento após o ateste. O prazo para fazer todas as entregas é de 30 dias; completa dizendo que já se previu em TR que em caso infortúnio, se ficar compreendido que há um problema, poderá haver o pagamento parcial, mas são casos especiais. De forma geral, os pagamentos serão efetuados após o término de todas as entregas.

O **Sr. Frederico**, pergunta se futuramente será para cada hospital?

O **Sr. Eduardo**, diz que sim está previsto no TR, as empresas farão uma nota fiscal de venda de mercadoria (nota principal) e uma nota de simples remessa para se entregar aos hospitais, estes farão o ateste através dessa nota de simples remessa, em seguida, pergunta aos presentes se já fazem dessa forma.

O **Sr. Frederico**, diz que sim, apesar de não ser um processo rotineiro. Seguindo, questiona: a nota mãe será entregue a Ebserh/sede e as notas filhas para cada hospital.

O **Sr. Eduardo**, responde que sim, uma nota de venda de mercadoria para Sede e uma nota de simples remessa para as unidades.

O **Sr. Aliomar**, Multifarma, pondera com relação ao ateste das notas, que antigamente, FUNAI e FUNASA faziam esse tipo de procedimento e diz que isso gera um transtorno para a empresa fornecedora, porque o que se percebe é o seguinte: como colocado pelo Sr. Giuliani, ele entrega em Brasília com 3 dias, em Manaus com 10, 12 dias, se tudo ocorrer

maravilhosamente bem, então não é justo que o fornecimento de Brasília seja liquidado só após o técnico de Manaus achar por bem mandar o ateste, porque o grande problema é que parte das notas chegavam ao Ministério da Saúde e para se juntar todos os atestes...60 dias era pouco.

O **Sr. Giuliano**, diz ter capacidade para a forma proposta da contratação, no entanto, para a eficiência do processo e as empresas tenham segurança, precisam entender essa situação. O ateste na base, às vezes, leva ao atraso no processo de pagamento; por exemplo: iremos esperar todas essas notas voltarem ou terá validade o ateste que será dado lá no hospital? No caso da FUNAI, todas as notas deveriam voltar para o Ministério atestadas e em alguns casos, tiveram que pedir ao seu pessoal que fossem até as aldeias coletar as notas, pois elas não voltavam.

O **Sr. Eduardo**, esclarece que está concluindo uma portaria estabelecendo o papel dos fiscais locais e dos fiscais nacionais. A medida que o ateste for dado no hospital, será enviado para sede, somente o scanner da nota junto com os atestes no prazo máximo de 5 dias, caso contrário já há a responsabilidade de efetuar o pagamento por um impedimento da EBSERH, não culpa do fornecedor. Então, após os 30 dias, tem-se obrigatoriamente 5 dias, ou seja, 35 dias para atestar a nota e mandar para pagamento. Pede-se 30 dias, mas os pagamentos não necessariamente demorarão esse tempo todo, pois costuma-se pagar mais rápido; diz ainda, que os hospitais não necessitarão enviar a nota por correio. De toda forma, o recebimento dos documentos ocorrerá de forma bem rápida, esse caso de não chegar o documento, acredita que não vai acontecer. Então, diz garantir 99,9% que os prazos estabelecidos serão cumpridos.

A **Srtª Catarina**, chefe do Serviço de Licitação, pondera estar pensando para a próxima contratação, diante da informação dos presentes de que em Brasília a entrega ocorreria em 3 dias, mas em Manaus leva-se 15 dias questiona: se fosse estipulado um cronograma de execução, por região, com momentos de pagamentos diferentes, facilitaria? Então em Brasília poderia se exigir uma entrega mais rápida, pois teríamos prazos de entrega diferentes.

O **Sr. Frederico**, pondera que depende de qual fabricante foi contratado. Para sua empresa um prazo de 5 dias para entregar em Brasília seria ótimo, conseguiria cumprir, visto que possui estoque em Goiânia; agora, se a contratada for por exemplo a Farmace, situada no Ceará, já não conseguiria entregar em Brasília com 5 dias, levaria uns 12, 15 dias para a entrega.

A **Srtª Catarina**, conclui então, que seria um prazo geral mesmo.

O **Sr. Aliomar**, aponta a existência de duas vertentes, a do fabricante e a do distribuidor, pois a distribuidora trabalha com um volume de itens diversificado e isso também deve ser considerado, a depender do produto solicitado, visto que para alguns produtos existe uma dificuldade maior, pois depende de a indústria passar o produto para o distribuidor e posteriormente o distribuidor efetuar a entrega, então o prazo de 3 dias mencionado pode variar muito.

O **Sr. Fabricio**, sugere que se tem a tecnologia em nosso favor e que há a possibilidade da manifestação da nota. Com manifestação da nota e uma autenticação digital, até uma escrituração digital do documento de atestação, não há necessidade de digitalizar, enviar e-mail, papel físico, esclarece que não sabe qual é a forma que será utilizada, fez essas ponderações baseado no que foi mencionado anteriormente (FUNAI, FUNASA), onde o documento deveria estar em mãos. Então, com a tecnologia ao nosso lado, consegue-se ter uma performance do momento em que o laboratório emitiu a nota, quando da emissão da nota para a transportadora já se tem o manifesto, em 1h, 1h e 30min no máximo já consta na base da Receita Federal a emissão da nota, tanto a “mãe”, quanto a “pai”, quanto os “filhos”, a partir desse momento podemos fazer utilização de um cronograma de data referente a base setorial do laboratório. Se a base do fornecedor é Goiânia e a entrega para Manaus leva em torno de 12, 15 dias consegue se estipular esse prazo para fazer a entrega, porque realmente se pararmos para analisar o tamanho do país e onde se localizam as unidades, não se consegue visualizar uma entrega geral com prazo de 30 dias. Até porque, para Manaus por exemplo tem que se pegar balsa, pode haver o infortúnio de roubo de mercadoria e nesse caso, como será justificado ao órgão que a mercadoria foi roubada? Necessita-se embarcar novamente, emitir outra nota, verificar se há estoque suficiente para o atendimento da demanda. Então, quando do estabelecimento desse prazo na licitação, deve-se levar em consideração uma série de situações, de percalços para realmente analisar a situação da entrega, não penalizar o laboratório ou o distribuidor por esse fato, tem que se considerar que pode ocorrer algum problema nesse sentido. Dessa forma, podemos utilizar a tecnologia para se ter essa informação de hora, data exata de que a mercadoria está sendo embarcada, para a partir daí começar a contar um prazo e pensar também nesses infortúnios, em caso de roubo por exemplo, a notificação que for feita para um novo prazo será acolhida pelo órgão? O fornecedor não será penalizado? Finaliza dizendo achar que isso deve ser levado em consideração.

O **Sr. Aliomar**, complementando o que disse o Sr. Fabrício, diz que nesse caso ainda entraria um terceiro (o transportador), pois estamos falando de indústria e distribuidor, mas nesse processo já entraria uma terceira empresa que é a transportadora, então a colocação do Sr. Fabrício foi bastante oportuna, uma vez que tendo o conhecimento de que a nota foi oficialmente emitida, tem-se conhecimento de que, teoricamente, o medicamento já está a caminho, concordando que se tem alguns diferenciais que precisam ser avaliados.

O **Sr. Eduardo**, sinaliza que todas as ponderações serão levadas em consideração, mas que tem um receio com relação a esta questão, esclarecendo que o ateste é de que o medicamento realmente foi entregue no hospital nas condições em que deveria chegar, logo o ateste é necessário de toda forma. Com relação aos meios de se tratar isso (eletronicamente ou não), está se verificando a possibilidade de se utilizar o SEI (Sistema Eletrônico de Informações), dado que sua implantação já está se iniciando nos hospitais,

trazendo mais rapidez, podendo ser recebido no mesmo dia. mas todas as considerações estão sendo anotadas e serão analisadas posteriormente. Continua esclarecendo que seu receio em relação a entrega reside na seguinte situação: muitos hospitais realizam pregões em conjunto, por exemplo: o Maranhão com o Piauí e o HDT no Tocantins, o fornecedor tem facilidade para a entrega no Piauí e Maranhão, mas para o HDT ele não entrega. Dessa forma o HDT que é um hospital pequeno, tem dificuldade de comprar um volume alto fica sem a mercadoria, porque o fornecedor entregando nos demais já recebe, então ele recebendo dos outros hospitais se dá por satisfeito e no outro ele não entrega, logo, isso vai se tentar evitar de todas as formas na Ebserh, seja nas compras centralizadas com contrato, seja nas Atas de Registro de Preços, queremos que o fornecedor, seja distribuidor ou fabricante, faça a entrega também naqueles hospitais que se tem dificuldade em receber. Temos paciente e pessoal da assistência precisando tanto no Tocantins, quanto no Maranhão, Piauí, DF, então necessita-se que todos os hospitais recebam aquilo com que o fornecedor se comprometeu. Continua dizendo que quando se faz a logística de se pagar por entrega, caso o fornecedor receba 90% do território nacional e julgar que aquele último local é extremamente difícil para efetua-la, ele não irá entregar lá a não ser que seja um contrato firmado de que caso não se realize toda a entrega, não receberá o restante, por isso tratou-se dessa forma. Pode-se ir conversando para melhorar o processo para ficar bom para ambos, ir alinhado, talvez mediante justificativa um pagamento parcial, mas é um tratamento que deverá ser dado ao longo do processo; diz acreditar que a nível de TR tem-se que fechar alguma coisa.

O **Sr. Aliomar**, argumenta que como o processo é centralizado e a entrega descentralizada, tem que se avaliar também, o fator volume mínimo, pois nenhuma indústria enviará um determinado volume para Manaus, se não houver rentabilidade, é preciso que se tenha o bom senso com relação a isso.

O **Sr. Eduardo**, arrazoa que no Pregão 10/2017 já se pensou nisso e levando em consideração a média de consumo dos hospitais, não há nenhum hospital que irá solicitar uma quantidade insignificante, todas têm significância e quem ganhou para um determinado item considerado pequeno, normalmente ganhou para mais 2, 3 itens, então quando da entrega, ele levará além de 1 item.

O **Sr. Frederico**, diz que seria bom haver uma flexibilidade, um canal de comunicação, porque conforme mencionado, imprevistos vão acontecer e, todos entregar em 30 dias...para nós que somos indústria é um pouco mais confortável, vamos sair com o produto de nossa fábrica e entregar direto ao cliente. Para distribuidora, eles deverão contar o prazo de compra do produto e o tempo de entrega, caso exista um canal de comunicação e houver condição de explicar sobre os problemas ocorridos e que não se conseguirá entregar nos 30 dias. Não é justo a empresa ser penalizada em todas as outras entregas efetuadas na data por conta disso. Complementa que se puder deixar já nesse fórum um canal aberto para a pessoa com quem pudermos ligar e esclarecer que houveram problemas, não vão cumprir o prazo e necessita-se de mais 10

dias; mas não podendo esperar esse prazo para iniciar a contagem do pagamento; pode se pedir um pagamento parcial? Reitera que se houver um canal de comunicação haverá uma segurança muito maior para as empresas do que simplesmente um prazo de 30 dias sob pena de gerar penalização, multa. Isso gera uma insegurança, que pode levar a ter menos participantes nos próximos processos, porque para o fabricante não fica muito interessante a participação. Esta foi a experiência que tiveram no caso da FUNASA, onde a compra era centralizada e a entrega descentralizada.

O **Sr. Eduardo**, deixa bem claro que o canal de comunicação ficará aberto, ouvirá os fornecedores e as justificativas (plausíveis) serão entendidas, acreditando que isso não será um problema. Diz, com relação aos pregões com registro de preços, que serão estabelecidos quantitativos mínimos, pois deseja-se que o mercado participe. Quando tem o contrato, todos sabem que vão receber e participam tranquilamente, mas quando é registro de preços os fornecedores têm o medo de estruturar alguma coisa e a Ebserh não emprenhar. O que se deseja com essa audiência é que os fornecedores entendam que todos os processos da Ebserh serão estruturados para que as mercadorias sejam entregues com quantitativos mínimos. Prosseguindo a apresentação, fala sobre a validade mínima dos medicamentos, onde se estabeleceu um prazo de 18 meses; esse prazo foi adotado, devido ao fato de que alguns hospitais precisam gerar estoques que não serão consumidos tão rapidamente, necessitando de um prazo maior de validade. Após contextualizar a necessidade de um prazo de validade mais dilatado, pergunta aos presentes se veem problemas com esses prazos.

O **Sr. Frederico**, esclarece que hoje, todos os órgãos públicos estão pedindo 18 meses. O que tem acontecido, esporadicamente, é que não se tem um lote para entregar, a quantidade solicitada é pequena e se sabe que o hospital vai consumir aquilo. Para esses casos, envia-se um ofício com uma carta de compromisso de troca, para produtos com prazo não de 18, mas de 12 meses de validade; um produto que se sabe que há consumo, quando o hospital aceita, enviamos para que este não fique esperando a empresa ter uma nova produção de um lote, isso tem dado certo.

O **Sr. Aliomar**, pondera que para o distribuidor é mais complexo; esclarece que para outros órgãos para os quais fazem o fornecimento, há a carta de comprometimento de troca. Sugere a avaliação da possibilidade de recebimento de algum produto com prazo de validade inferior a 18 meses, desde que a empresa encaminhe juntamente a carta de comprometimento e troca.

O **Sr. Eduardo**, argumenta que talvez poderá estabelecer isso para os próximos pregões. Continua a apresentação passando para o tópico entrega, sobre o qual já se tratou no início, após ler o slide esclarece que se analisou muito como seria o processo de entrega nos hospitais, pois a nota seria recebida na Sede; como o fornecedor passaria pelos órgãos de fiscalização na estrada? O que se encontrou foi a simples remessa, sugerida por um fornecedor que a utiliza, devido a cobrança do ICMS que é cobrada na base e

no estado de entrega, então tudo viria na nota principal, mas destacado na nota de simples remessa para a entrega no hospital. Continua a apresentação falando sobre o pagamento, que também já havia tratado anteriormente: 30 dias após o ateste na nota de venda pelo fiscal técnico nacional, como falado anteriormente o pagamento se fara após o término de todas as entregas. Continua a leitura da apresentação: havendo erro na apresentação na Nota fiscal ou fatura ou dos documentos pertinentes a contratação ou ainda circunstância que impeça a liquidação da despesa o pagamento ficará pendente até que a contratada adote as medidas saneadoras, nessa hipótese o prazo para pagamento iniciar-se-á da comprovação da regularização. Diz que pela leitura, da entender que os pagamentos ficarão retidos “pelo resto da vida”, mas não é bem assim, como já foi falado tudo será negociado, caso se caracterize circunstâncias que realmente impeçam o fornecedor de entregar será verificado o que se poderá ser feito.

O **Sr. Aliomar**, pergunta se o pagamento da nota será individualizado.

O **Sr. Eduardo**, responde que o pagamento será efetivado após a entrega nos 39 hospitais, esclarece que será feita uma ordem inteira para os 39 hospitais. O fornecedor vai emitir uma única nota para a sede, com quantitativo e valor total dizendo qual é a ordem de fornecimento; o pagamento será efetuado sobre essa nota. Cada hospital recebera sua nota de simples remessa para entrega daquele medicamento, após o fim da entrega e ateste da nota de simples remessa será paga a nota principal enviada a Sede.

O **Sr. Aliomar**, argumenta que na qualidade de distribuidor é quase inviável esse tipo de comercialização.

O **Sr. Eduardo**, pede ao Sr Aliomar mais esclarecimentos sobre o porquê dessa ponderação.

O **Sr. Aliomar**, esclarece que o distribuidor depende de uma compra de um determinado produto para efetivar a entrega e por mais que este tenha um bom estilo de compra, é comum o sobe e desce do produto, diferente da indústria, 1º porque ele trabalha com diversos itens, 10, 20 vezes maior que a indústria e o distribuidor costuma fazer entregas parciais, por exemplo: se existem 10 hospitais ele não espera juntar todos para fazer a entrega, faz a entrega para os hospitais A, B, C e ficam D, E e F para uma segunda remessa de recebimento de mercadoria, sendo nesse momento o complicador referente ao pagamento; para a indústria é mais cômodo nesse sentido e reitera que para distribuidor é quase que inviável. Não é que o prazo de 30 dias seja curto, mas talvez seja pouco, dependendo do número de itens que o distribuidor tenha que entregar em determinado processo, achando que já que o processo e para entrega descentralizada os pagamentos também deveriam ser. Reitera que isso deve ser bem avaliada, até porque fala se em milhões de reais; uma situação é ficar em aberto com uma nota de dez mil reais de um determinado hospital, outra coisa é uma nota de um milhão de reais, chegando a um ponto de inviabilidade até para o próprio fabricante; sugere que ao invés de se fazer nota de simples remessa, façam notas individuais, aí então a Ebserh sede será

comunicada pelo atendimento e entrega ao hospital, sendo que o próximo hospital estará recebendo dentro de 2, 3 dias.

O **Sr. Eduardo**, sinaliza que as ponderações estão sendo todas gravadas e serão avaliadas.

O **Sr. Fabricio**, sugere, para um meio termo, a determinação de um percentual de pagamento com base em um percentual de entrega, se o fornecedor cumpriu com 40% da entrega, ele terá o direito a determinado percentual em pagamento da nota total. Dessa forma distribuiria a responsabilidade, porque realmente seria complicado efetuar uma venda de dez milhões de reais e por causa de uma nota de cinquenta, sessenta mil reais, que aconteceu qualquer problema eventual: acidente, roubo, problema da natureza, enfim e o fornecedor ficar “barrado” talvez em 30, 60, 90 dias. Porque os custos operacionais são mensais e a conta terá de ser paga, então para evitar um problema pequeno, poderia se buscar um meio termo, elaborando uma planilha com situações de entrega com percentual de entrega e recebimento, nesse caso, a responsabilidade seria dividida.

O **Sr. Eduardo**, avança na apresentação, salientando que está anotando todas as considerações. Porém, constata que o pagamento era o último assunto a ser tratado e já haviam discutido sobre o assunto. Continua dizendo que os processos começarão a ocorrer com maior volume. Essa empresa que está sendo contratada pela Ebserh vai fazer um volume de compras bem alto, a intenção é que se chegue a 70% do volume que a Rede compra nos dias atuais. A previsão é de que 70% do que a rede compra, passem a não comprar mais, pois as compras serão realizadas pela Sede. Contudo, é uma previsão que pode ser alterada. Completa que não haverá processo de compras centralizadas visando somente o firmamento de um contrato, mas também compras utilizando do Sistema de Registro de Preços. Saliente que todas as considerações feitas, serão levadas ao TR, na medida do possível.

O **Sr. Giuliano**, pergunta se as unidades continuarão realizando seus processos sob o mesmo objeto que serão licitados na sede.

O **Sr. Eduardo**, responde que do processo realizado, assim que começarem a emitir as ordens de fornecimento os hospitais irão interromper seus processos, porém alguns processos pequenos serão mantidos, pois pode acontecer que dentro desse quantitativo que está sendo enviado para o consumo de 12 meses, ocorra que um mês de forma esporádica, o hospital tenha utilizado tudo, ele precisa ter um movimento onde possa fazer uma solicitação para o fornecedor entregar uma pequena quantidade, nesse sentido manteria suas Atas em aberto, mas acontecerá em pouca escala. Para os nossos processos que se pensa em registro de preços, só a sede os fará, aquilo que for estabelecido que a sede comprará, os hospitais não farão mais Atas de registro de preços.

O **Sr. Aulimar**, indaga que há alguns hospitais que ultrapassam o prazo de 90 dias para o pagamento, regido pela lei 8666, então a única opção do fornecedor é de suspender o fornecimento ao hospital. Dessa forma,

pergunta se com essa mudança para pagamento centralizado, caso o hospital esteja inadimplente, a Ebserh/sede poderá auxiliar na liquidação dos pagamentos anteriores ao novo processo. Porque é comum, que se está “travado” dentro da indústria ou do distribuidor, não se fornece ao cliente sem que haja a liquidação daquele título, pois temos casos específicos disso aí.

O **Sr. Eduardo**, diz que se os pregões estão sendo realizados pela Sede, embora a entrega seja feita nos hospitais, os fornecedores estão vendendo para a Sede e esta se compromete a pagar por essas aquisições. Com relação aos hospitais, o que se pode fazer é dar apoio no sentido de solicitar que os pagamentos sejam efetuados, não podemos impor ao hospital, pois é uma UG diferente, onde comprou em situação diferente de um outro processo de compra. Quando o fornecedor for entregar ao hospital devedor e a entrega for pela Sede, não se está vendendo para o hospital, esta somente entregando a ele, mas está vendendo para sede que é quem está se comprometendo a pagar, então como dito, o que se pode fazer é apoiar no sentido de que eles cumpram aquilo a que se comprometeram.

O **Sr. Frederico**, questiona que será expedida um empenho geral de entrega para os 39 hospitais que tiver demanda daquele produto? Então terão 30 dias para se entregar para todos, após esses 30 dias mais 5 dias para o recebimento do ateste das notas, mais, no máximo 30 dias para o pagamento. Então, o fornecedor estaria recebendo 65 dias após a saída do empenho, digamos 30 dias após a última entrega. Foi avaliado se ao invés de se fazer um empenho para se entregar aos 39 hospitais, “soltar” empenhos de 10 em 10 dias para entregar, às vezes, em 3 hospitais; após mais 10 dias para mais 3 hospitais para não fazer um acumulo geral, isso foi avaliado ou não? Porque realmente, quando se recebe no distribuidor ou na indústria um empenho em que se tem 39 entregas e 30 dias para cumprir, é uma correria, uma grande mobilização; acredita que para a indústria é um pouco diferente e não terá problemas, pois já possuem muitas entregas diárias e serão 39 a mais naquele dia, mas concorda que a depender de quem tiver ganhado o item, receber um pedido com 39 entregas...talvez a logística seria facilitada se os pedidos fossem recebidos de 10 em 10 dias parcelados.

O **Sr. Eduardo**, diz que quando se estabeleceu essas entregas e prazos o que se levou em consideração foi a capacidade da equipe da Ebserh sede, pois quando o hospital faz o processo de compra descentralizada já possui o seu corpo técnico que tratará somente daquela aquisição, como a Sede vai trabalhar com os 39 hospitais nossa equipe, hoje, não suportaria processos de empenho diário. Por isso se estabeleceu o prazo de 2 em 2 meses. Os hospitais também tiveram que se ajustar, pois ele necessita fazer uma análise quantitativa da demanda para cada 2 meses. De certa forma, após a primeira demanda, a cada 30 dias o hospital estará recebendo algo, isso foi levado em consideração, mas pode-se tentar (não se comprometendo) fazer análise em relação aos vencedores do pregão para saber se há a possibilidade de ajudar e efetuar 2 empenhos; é possível, mas precisa-se estudar, reiterando que não se compromete a fazer dessa forma, é necessário estudar o caso.

O **Sr. Giulliano**, diz que no edital continha a lista dos 39 hospitais, então questiona se há a possibilidade de disponibilização dos 39 hospitais com os contatos dos responsáveis: telefone, e-mail para o acompanhamento desses processos isso ajudaria bastante.

O **Sr. Eduardo**, responde que está terminado uma portaria nomeando essas pessoas e que assim que for finalizada é possível sim.

O **Sr. Fabricio**, com relação a situações adversas que podem ocorrer na entrega sugere: a criação de uma comunicação através de um portal, pois se percebe que a dificuldade de se falar com uma pessoa no órgão... se eu estiver em Goiânia e precisar de falar com alguém em Brasília é mais fácil pegar um carro e vir até aqui do que conseguir se comunicar ao telefone.

O **Sr. Aliomar**, questiona: pode se fazer uma análise com relação a emissão das notas; ao invés de uma nota só para a sede, que fosse emitidas notas individualizadas.

O **Sr. Eduardo**, responde que isso é extremamente complicado, pois caso seja emitida uma nota para a entrega no Maranhão, esta será enviada com o CNPJ e endereço de lá, se a compra é centralizada nós não poderíamos paga-la, pois, a UG daquele CNPJ é outra, não sendo possível adotar uma nota mãe para todos os hospitais

O **Sr. Aliomar**, pontua que pode ser que as empresas não participem do processo quando souberem como ele funcionará. Diz ainda ter plena convicção de que pouquíssimas empresas participarão e em um curto espaço de tempo a tendência é que as empresas declinem desses processos.

A **Srtª Catarina**, pondera compreender todas as situações e que o objetivo da realização da Audiência é justamente melhorar o processo, pois já realizaram processo de aquisição centralizada, e neste enfrentaram alguns problemas que precisam de adequações. Este modelo foi proposto agora, em virtude desta análise, mas a Ebserh é muito grande, o objeto com o qual trabalhamos é complexo e precisa-se manter essa conversa e proximidade com os fornecedores para que se consiga atingir nossos objetivos e também o dos fornecedores, pois só dará certo se houver parceria. Diz ainda que a partir da fala dos presentes, existem coisas que deverão ser tratadas para se executar esse processo, questões de prazo, por exemplo, e a partir disso ir melhorando para os próximos. Não significa que isso é um modelo que está sendo colocado, é um estudo que está apresentando, de modo que se precisa fazer algo, pois a Ebserh não está só pensando, está fazendo, mudando a forma de contratação, mas de repente pode repensar, verificar e aplicar para alguns o registro de preços (como dito pelo Sr. Eduardo). No entanto para a aplicabilidade do registro de preços a Ebserh precisa de uma Gestão interna mais forte, para que se tenha efetividade nos empenhos e os fornecedores tenham a garantia de que será pago corretamente, não havendo o problema de suspensão de fornecimento por falta de pagamento apontado pelo Sr. Aliomar. Então, tudo isso vai sendo levantado para ser alinhado e efetivamente estruturar uma compra centralizada adequada. Não está fechado e é o que vamos trabalhando e amadurecendo todas essas informações: prazos, formas

de emissão de empenho mais fracionadas, são assuntos que vão sendo pensados no intuito de melhorar as equipes internas, porque é uma gestão muito pequena, muito enxuta, são assuntos que após discutidos com os presentes poderão ser levados a alta gestão e mostrar. Mas se não se tiver esse diálogo para obtenção dessas informações fica muito vazio. Basicamente é isto: mostrar o que se pretende fazer, mostrar que a Ebserh voltou no sentido de realizar compras centralizadas, que havia parado por um tempo. É um anúncio de que a Ebserh quer voltar e alinhar essas diretrizes com o mercado, para que seja feito um trabalho sério e efetivamente se alcance o resultado buscado que é a gestão administrativa.

O **Sr. Aliomar**, diz que não é o fato simplesmente de aumentar o prazo de entrega, a preocupação não é só com esse fator, isso é inversamente proporcional a data de pagamento (já que são vinculados), porque (nos moldes que estão propostos), quanto mais se aumenta o prazo para a entrega, mais atrasará o recebimento de seu título.

O **Sr. Frederico**, diz existir um documento, Ordem de Fornecimento, que sai antes do empenho, não sabe se há a condição de se ter acesso a isso, diz ainda não saber como a Ebserh lida com isso e sabe que órgão público tem uma burocracia muito grande. Às vezes, tem-se a Necessidade; o almoxarifado passa a demanda; cria-se a Ordem de Compra; e as vezes, esse processo levam 10, 15 dias até o colhimento de todas as assinaturas e realmente essa Ordem vire um empenho. Caso o fornecedor tenha o conhecimento antecipado de que vai haver um empenho em tais moldes...isso já ajudaria, mesmo sendo uma informação sem compromisso, podendo haver variação.

O **Sr. Eduardo**, indica que junto ao TR há um anexo: o encarte "A", onde já há uma previsão de entrega bimestral, podendo ocorrer poucas variações. Então já há a previsibilidade do que se deve entregar a cada hospital. O que está sendo feito agora, é a montagem das ordens de fornecimento deixando-as prontas para cada solicitação que será feita; podemos entregar essa previsão já mais estruturada a partir da primeira entrega, quando expedirmos a primeira ordem de fornecimento já se pode dar uma previsão para a data e quantitativo da próxima entrega. Argumenta que para o caso de contrato consegue-se fazer isso, para o caso de registro de preços é um pouco diferente ainda não sabendo como será estruturado. Por volta das 11h., não havendo mais nenhum questionamento ou ponderação o Sr. Eduardo declara encerrada a Audiência Pública.