

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

TIAGO VICTOR DA SILVA

**ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO: UM
ESTUDO DE CASO EM UMA FUNDAÇÃO**

Natal/RN, 09 de dezembro de 2015.

TIAGO VICTOR DA SILVA

**ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO:
UM ESTUDO DE CASO EM UMA FUNDAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do curso de graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, com requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Daniel de Araújo Martins, Dr.

Natal/RN, 09 de Dezembro de 2015.

Catálogo da Publicação na Fonte.
UFRN / Biblioteca Setorial do CCSA

Silva, Tiago Victor da.

Análise comparativa entre pregão presencial e eletrônico: um estudo de caso em uma fundação /
Tiago Victor da Silva. – Natal, RN, 2015.
79f.

Orientador: Prof. Dr. Daniel de Araújo Martins.

Monografia (Graduação em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro
de Ciências Sociais Aplicadas. Departamento de Ciências Administrativas.

1. Administração pública – Monografia. 2. Licitação – Monografia. 3. Pregão Eletrônico –
Monografia. 4. Pregão Presencial – Monografia. I. Martins, Daniel de Araújo. II. Universidade Federal
do Rio Grande do Norte. III. Título.

RN/BS/CCSA

CDU 351

**ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO:
UM ESTUDO DE CASO EM UMA FUNDAÇÃO**

Monografia apresentada e aprovada em 09/12/2015 pela Banca Examinadora composta pelos seguintes membros:

TIAGO VICTOR DA SILVA

Daniel de Araújo Martins, Dr.
Orientador
Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN

André Morais Gurgel, Dr.
Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN

Josué Vitor de Medeiros Júnior, Dr.
Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN

Natal/RN, 09 de Dezembro de 2015.

Dedico este trabalho à minha incomparável família em especial aos meus pais, minha esposa e minha filha que sempre lutou e buscou oferecer uma excelente educação, amor e carinho incondicional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por tudo que Ele me concedeu em toda a minha vida, bem como a Jesus Cristo, pelas bênçãos, afinal não existem palavras para descrever a minha imensa gratidão.

Agradeço a minha família, por ter sido o meu alicerce na construção da minha carreira profissional e pessoal, sem dúvida, os principais responsáveis pela minha conquista foram os meus pais, onde pude ter o meu porto seguro e que me ajudaram em tudo.

Agradeço Alanna Larissa de Lima Lira pela companhia, paciência e amor proporcionado diariamente.

Agradeço a Fernanda Lima da Silva, pela lição do que significa a vida.

Agradeço a oportunidade de estudar na Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), através dela que estou realizando um verdadeiro sonho.

Agradeço a todos os professores do curso de administração, em especial ao meu orientador, pela paciência, compreensão e ensinamento.

Aos meus colegas, companheiros de curso, que me acompanharam direta e indiretamente em meu percurso, que tenho certeza, além de ganhar companheiros de profissão, também ganhei vários amigos (as) para a minha vida pessoal.

A todos aqueles que, não só neste, mas em todos os momentos torceram pelo meu sucesso e felicidade.

Agradeço a satisfação de poder idealizar minha monografia, na instituição pesquisada, e especial aos funcionários que contribuíram para incrementar informações essenciais para realização desse estudo.

Também agradeço aqueles que duvidaram da minha conquista de um dia se tornar Bacharel em Administração pela UFRN, afinal a desconfiança deles, me motivou mais ainda para realizar um dos meus sonhos, de um dia se tornar administrador.

E por fim, agradeço a todos que contribuíram com a realização desse trabalho, sem exceções.

“A vida é uma peça de teatro que não permite ensaios. Por isso, cante, chore, dance, ria e viva intensamente, antes que a cortina se feche e a peça termine sem aplausos”.

(Charles Chaplin)

RESUMO

A presente monografia objetiva confrontar os indicadores de lead time de compra, concorrência e economia nos processos de compras na modalidade de Pregão, na forma presencial e eletrônica, no âmbito da Fundação Norte-Rio-Grandense de Pesquisa e Cultura (FUNPEC), caracterizando-se como uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva, subtipo estudo de caso, para análise dos dados encontrados nos processos de pregão, na forma presencial e eletrônica. Enquanto à abordagem do problema compreende a uma pesquisa quantitativa. A população investigada para concretização desse trabalho foram analisados 213 (Duzentos e treze) processos licitatórios, sendo 137 (Cento e trinta e sete) processos de pregão eletrônico e 76 (Setenta e seis) processos de pregão presencial, tendo como amostra o período do ano de 2009 a 2013. Os resultados da pesquisa evidenciaram que a modalidade de licitação, denominada pregão mesmo a pesar de possuir dois tipos e ambos ter relevância e diferenças fundamentais, no que tange aos indicadores do processo de compras e os princípios da economicidade, eficiência e eficácia, no entanto, o pregão na forma eletrônica é a que apresentou a melhor opção para contribuição do aprimoramento nos procedimentos de compras nacionais e internacionais da FUNPEC, respeitando a legislação.

Palavras-chave: Licitação. Pregão. Pregão Presencial. Pregão Eletrônico. Indicadores. FUNPEC. Legislação.

ABSTRACT

his monograph aims to confront the purchasing team lead indicators, competition and economy in procurement in Auction mode, in person and electronically, within the Fundação Norte-Rio-Grandense de Pesquisa e Cultura (FUNPEC), caracterizando- whether as a survey of exploratory and descriptive, study subtype case, to analyze the data found in the bidding process, in person and electronically. While the problem of approach comprises a quantitative research. The population investigated for completion of this work were analyzed 213 (Two hundred and thirteen) bidding processes, with 137 (one hundred and thirty-seven) electronic bidding processes and 76 (seventy-six) face trading processes, and a sample of the time of year 2009 to 2013. The survey results showed that the method of bidding called trading even in spite of having two types and both have important and fundamental differences, with respect to the procurement process indicators and the principles of economy, efficiency and effectiveness, however, trading in electronic form is the one that presented the best option for improvement in the contribution of national and international procurement procedures of FUNPEC, respecting the law.

Keywords: Bidding. Trading. Presential Trading. Electronic Trading. Indicators. FUNPEC. Legislation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Modelo conceitual.....	47
Figura 2- Fase Interna do Pregão Presencial e Eletrônico.....	56
Figura 3- Fase Externa do Pregão Presencial.....	57
Figura 4- Fase Externa do Pregão Eletrônico.....	58

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Resumo de Vantagens e Desvantagens do uso do Pregão.....	38
Quadro 2- Indicadores de desempenho no processo de compras.....	46
Quadro 3- Fases do Pregão Presencial x Pregão Eletrônico.....	53

LISTA DE TABELAS

Tabela 1-Quantidade de compras, através de pregão finalizado do período de 2009 a 2013...	52
Tabela 2- Média do total de dias úteis para finalização do processo.....	59
Tabela 3- Quantidade de empresas vencedoras dos pregões por região e UF.....	62
Tabela 4- Porte das empresas vencedoras dos pregões no período de 2009 a 2013.....	63
Tabela 5- Demonstração da confrontação do indicador economia no processo de compras....	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Economia do Pregão Eletrônico medida através do Saving.....	66
Gráfico 2 – Economia do Pregão Presencial medida através do Saving.....	66

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AC- Acre

ANATEL- Agência Nacional de Telecomunicações

ARP- Ata de Registro de Preços

AJU- Assessoria Jurídica

AL- Alagoas

AP- Amapá

AM- Amazonas

BA- Bahia

CE- Ceará

CPL- Comissão Permanente de Licitação

DF- Distrito Federal

DOU- Diário Oficial da União

EIRELI- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada

EPP- Empresa de Pequeno Porte

ES- Espírito Santo

FUNPEC- Fundação Norte-rio-grandense de Pesquisa e Cultura

GO- Goiás

LTDA- Limitada

MA- Maranhão

ME- Micro empresa

MT- Mato Grosso

MS- Mato Grosso do Sul

MG- Minas Gerais

ONG- Organização Não Governamental

PA- Pará

PB- Paraíba

PR- Paraná

PE- Pernambuco

PI- PiauÍ

PRE- Pregão Eletrônico

PP- Pregão Presencial

RJ- Rio de Janeiro

RN- Rio Grande do Norte

RS- Rio Grande do Sul

RO- Rondônia

RR- Roraima

S/A- Sociedade anônima

SC- Santa Catarina

SE- Sergipe

SP- São Paulo

SRP- Sistema de Registro de Preços

TO- Tocantins

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
1.1.CONTEXTUALIZAÇÃO	16
1.2.OBJETIVOS DA PESQUISA	18
1.2.1. Objetivo Geral	18
1.2.2. Objetivos Específicos	18
1.3. JUSTIFICATIVA	18
2. REFERENCIAL TEÓRICO	20
2.1. ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	20
2.2. FUNDAÇÃO: CONCEITO E LEGISLAÇÃO APLICÁVEL.....	20
2.3. LICITAÇÃO.....	21
2.3.1. Princípios no Procedimento Licitatório	23
2.4. DISPENSA DE LICITAÇÃO	27
2.5. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO	28
2.6. MODALIDADES DE LICITAÇÕES	28
2.6.1. Concorrência	29
2.6.2. Tomada de Preços	29
2.6.3. Convite	30
2.6.4. Concurso	30
2.6.5. Leilão	31
2.6.6. Pregão	31
2.6.6.1. Pregão Presencial.....	34
2.6.6.2. Pregão Eletrônico	36
2.7. ATORES DO PREGÃO.....	39
2.7.1. Autoridade superior/competente	39
2.7.2. O pregoeiro	40
2.7.3. Equipe de apoio	40
2.7.4. Licitantes	41
2.9. FASES DO PREGÃO	41
2.9.1. Fase Interna	42
2.9.2. Fase Externa	42
2.10. GESTÃO DE COMPRAS E LOGÍSTICA	43
2.10.1. Indicadores para o processo de compra	44
2.11. MODELO CONCEITUAL	46
3. METODOLOGIA	49
3.1. CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	49
3.2. POPULAÇÃO E AMOSTRA	50
3.3. TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	50
3.4. TÉCNICA DE ANÁLISE DE DADOS	51
4. RESULTADOS	52
4.1. ANÁLISE DOCUMENTAL	53
4.1.1. Detalhamento do processo de pregão	53
4.1.2. Lead time de compra	59
4.1.3. Concorrência no processo de compra	61

4.1.4. Economia	65
5. CONCLUSÕES.....	70
5.1. LIMITAÇÕES DA PESQUISA E TRABALHOS FUTUROS	71
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXOS	77

1. INTRODUÇÃO

1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO

Exercer uma administração eficiente e eficaz, no setor público, é uma tarefa difícil, afinal para o gerenciamento do dinheiro público, os gestores devem seguir vários princípios tais como Legalidade, Igualdade, Publicidade, Eficiência, Moralidade e Impessoalidade, que ora estabelecem os procedimentos administrativos. Por outro lado, no setor privado, o gestor tem o livre arbítrio de decisão sobre as aquisições e contratação de serviços, com intuito de obter a eficiência para reduzir os custos e maximizar os lucros. Isso demonstra a complexidade que o setor público possui para realizar suas compras.

Na Administração Pública Brasileira, as normas e regulamentos para realização de aquisições e contratações de bens e serviços comuns são regidos com base na Lei nº 8.666 de 1993, nomeada de lei de licitações e contratos administrativos, no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. O disposto no artigo 22 da Lei nº 8.666 de 1993, aponta-nos cinco modalidades de licitação, Concorrência, Tomada de Preços, Convite, Concurso e Leilão.

O advento do Pregão, nas licitações da Administração Pública, teve suas ideias iniciais lançadas na lei de criação da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) e, posteriormente, foi objeto da Medida Provisória nº 2.182/2000, convertida na Lei nº 10.520/2002, denominada da Lei do Pregão.

A Lei Federal nº 10.520, de 17 de julho de 2002, foi criada para incluir uma nova modalidade licitatória, denominada pregão, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Juntamente com a Lei Federal nº 10.520/02, o Decreto nº 3.555/00 regulamentou detalhes dos procedimentos da modalidade de licitação denominada pregão, no âmbito da Administração pública.

A legislação vigente define o Pregão sendo a modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita, através de lances.

A licitação na modalidade de pregão pode ser realizada de forma presencial, onde o local para o encontro e participação dos licitantes é determinado no edital, e de forma eletrônica, onde os licitantes participam da disputa de lances em uma espécie de sala virtual desenvolvido em plataforma web, sendo acessado pelo endereço eletrônico.

O portal de compras do governo federal foi instituído pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, que tem como intuito a disponibilização de informações a sociedade sobre licitações e as diversas contratações promovidas no âmbito da Administração Pública, além de permitir a realização de processos eletrônicos de aquisições e contratações de bens e serviços comuns.

Quando se trata de um processo licitatório realizado nas modalidades tradicionais, das quais são concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão, na maioria das vezes ocorre de forma lenta e burocrática, tendo em vista, o fato de a tramitação processual precisar cumprir todas as fases legais e os respectivos prazos extensos, previsto na legislação.

Entende-se então que os órgãos e entidades da Administração Pública que adotam a sexta modalidade de licitação denominada pregão visam proporcionar celeridade nos processos, ampliar a competitividade, além do intuito de garantir, por meio de disputa justa entre os interessados, bem como a compra mais econômica, segura e eficiente para organização. No entanto, quando a escolha pelo tipo do pregão é feita de forma equivocada, podem ocorrer de restringir a concorrência, comprometer a eficiência, perda de tempo nos processos de compra, dos quais fatores contribuem para que administração não consiga obter a proposta mais vantajosa.

A Fundação Norte-Rio-Grandense de Pesquisa e Cultura (FUNPEC) foi instituída pela Resolução 96/78 do CONSUNI, de 19 de outubro de 1978, na administração do Reitor Diógenes da Cunha Lima, como uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos e personalidade jurídica própria, vinculada à Universidade federal do Rio grande do Norte. Seu surgimento deveu-se, fundamentalmente, a um movimento nacional das Instituições federais de Ensino Superior, em busca de alternativas visando à agilização do processo burocrático das Universidades.

A FUNPEC, por ser fundação de apoio às instituições federais de ensino superior (IFES), então é regulamentada pelo Decreto nº 8.241, de 21 de maio de 2014, para dispor sobre a aquisição de bens e a contratação de obras e serviços. Em caso da necessidade de realização de procedimento licitatório, dentre as existentes modalidades de licitação, no âmbito institucional geralmente é escolhida a modalidade de pregão, sendo do tipo presencial ou eletrônico, para tal finalidade de compra e/ou contratação, porém não existem indicadores precisos para mensurar as vantagens e desvantagens que cada tipo traz para fundação.

Os indicadores do processo de compra utilizados são lead time de compra, concorrência no processo de compra e economia.

Face ao exposto, este trabalho se coloca o seguinte problema: Quais as vantagens e desvantagens dos Pregões do tipo presencial e eletrônico? Tal pergunta leva ao estudo deste trabalho.

1.2. OBJETIVOS DA PESQUISA

1.2.1. Objetivo Geral

Confrontar os indicadores de Lead time de compra, concorrência e economia nos processos de compras na modalidade de Pregão, na forma presencial e eletrônica, no âmbito da organização.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Mapear os processos de contratação, através do Pregão Presencial e Eletrônico;
- Aplicar os indicadores de desempenho nos processos de Pregão Presencial e Eletrônico;
- Analisar as vantagens e desvantagens do Pregão Presencial e Eletrônico;

1.3. JUSTIFICATIVA

No cenário atual, a Administração Pública brasileira tem sua imagem vinculada a vários problemas, dentre os quais destacam a corrupção, falta de planejamento estratégico, excesso de burocratização, legislação defasada, mau gerenciamento e a má aplicação dos recursos públicos. Deste modo, sendo alvo de diversas pressões e críticas da sociedade e da mídia em geral, assim resultando na má credibilidade da Administração Pública.

Em relação aos processos licitatórios da gestão pública, geralmente demandam tempo, pois a principal razão da lentidão processual é a burocracia brasileira, onde a legislação em muitas vezes defasada retarda a tramitação do processo licitatório.

A sustentação para o tema está presente na vasta bibliografia, bem como na literatura especializada e, notadamente, nas diversas normas legais que regem as aquisições e contratações de serviços da Administração Pública.

Além de ser um tema discutido de forma demasiada na área acadêmica, porém de forma escassa na fundação pesquisada, quanto à questão da confrontação de dados relacionados aos tipos do Pregão, presencial e eletrônico, tornando-se relevante e uma oportunidade em aprofundar ao assunto, afinal é um tema que deve ser de conhecimento não apenas na área acadêmica, mas também pela sociedade, pois os tributos recolhidos da população, também são destinados para aquisição e contratações de serviços de bens comuns.

Tal embasamento documental e ausência de estudo na organização pesquisada do tema abortado nesta pesquisa são razões para realização deste trabalho, no sentido de demonstrar que as aquisições e contratações de serviços, através da modalidade de licitação denominada de pregão podem ter relevância e diferenças fundamentais no que tange aos indicadores e os princípios da economicidade, eficiência e eficácia, a pesar de tratar-se da mesma modalidade de licitação.

E esta pesquisa poderá contribuir para o aprimoramento nos procedimentos de compras nacionais e internacionais da instituição pesquisada, pois tem o intuito de fornecer informações gerenciais para auxiliar na tomada de decisão. Como outra forma de contribuição, espera-se que as informações deste trabalho possam auxiliar nas decisões gerenciais e da Comissão Permanente de Licitação, no momento de optar pelo qual tipo de pregão é mais viável, respeitando a legislação.

Além do mais, justifica-se o presente estudo, tendo em vista, que o autor atua na área de licitação da Fundação, gerenciadora de recursos públicos, resultando em acesso as informações e tempo necessário para a realização da análise aprofundada do tema.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O Art. 37 da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 estabelece os princípios da Administração Pública direta e indireta que deverá cumprir para o desenvolvimento de suas atividades, tais princípios como a da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.

Administração Pública descreve o conjunto de agentes, serviços e órgãos instituídos pelo Estado. Para Meirelles (1999, p.65): “Administração Pública é todo o aparelhamento do Estado, preordenado à realização de seus serviços, visando à satisfação das necessidades coletivas”.

Ainda de acordo com Meirelles (2006, p. 84):

Em sentido lato, administrar é gerir interesses, segundo, a lei, a moral e a finalidade dos bens entregues à guarda e conservação alheias. Se os bens e interesses geridos são individuais, realiza-se administração pública. Administração pública, portanto, é a gestão de bens e interesses qualificados da comunidade no âmbito federal, estadual ou municipal, segundo preceitos do Direito e da Moral, visando o bem comum.

Sobre Administração Pública, explica Di Pietro (2006, p.73) que:

[...] a Administração Pública abrange as atividades exercidas pelas pessoas jurídicas, órgãos e agentes incumbidos de atender concretamente às necessidades coletivas; corresponde à função administrativa, atribuída preferencialmente aos órgãos do Poder Executivo.

Deste modo, a Administração Pública visa satisfazer as necessidades da população, gerindo os recursos públicos, amparado aos princípios legais e nas leis vigentes.

2.2. FUNDAÇÃO: CONCEITO E LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Fundação é uma pessoa jurídica, que pode ser de direito privado ou de direito público, sem fins lucrativos. É um acervo de bens, doados por alguém, que recebe personalidade, para realizar fins determinados.

Segundo o Art. 44 do Código Civil Brasileiro, regido pela Lei nº 10.406/02, classificar-se de pessoa jurídica como:

Art. 44. São pessoas jurídicas de direito privado:

I - as associações;

II - as sociedades;

III - as fundações.

IV - as organizações religiosas; (Incluído pela Lei nº 10.825, de 22.12.2003);

V - os partidos políticos. (Incluído pela Lei nº 10.825, de 22.12.2003).

(BRASIL, 2008 p. 56).

Para Carlos Alberto da Mota Pinto (2005, p.283): “as fundações são massas de bens (o seu substrato é integrado por um elemento patrimonial, a chamada dotação)”.

As fundações são aquelas pessoas jurídicas criadas a partir de um conjunto de bens, com destinação específica, conforme o art. 62 do Código Civil:

Art. 62. Para criar uma fundação, o seu instituidor fará, por escritura pública ou testamento, dotação especial de bens livres, especificando o fim a que se destina, e declarando, se quiser, a maneira de administrá-la. Parágrafo único. A fundação somente poderá constituir-se para fins religiosos, morais, culturais ou de assistência (BRASIL, 2008, p. 75).

Apesar de utilizadas de um modo geral as expressões “entidade”, “ONG”(Organização Não Governamental), “instituição”, “instituto” etc., essas denominações servem apenas para designar o que, juridicamente, se constitui como uma associação ou fundação (LANDIM, 1993, p. 77).

No portal do Ministério da Educação (2015) descreve a finalidade das fundações de apoio como sendo:

São instituições criadas com a finalidade de dar apoio a projetos de pesquisa, ensino, extensão e de desenvolvimento institucional, científico e tecnológico, de interesse das instituições federais de ensino superior (IFES) e também das instituições de pesquisa. Devem ser constituídas na forma de fundações de direito privado, sem fins lucrativos e serão regidas pelo Código Civil Brasileiro.

Deste modo, as fundações de apoio são responsáveis pela gestão dos projetos das instituições federais e estão sujeitas a fiscalização do Ministério Público. Além disso, as Fundações de Apoio possui regimento próprio e são mantidas independentes da União.

2.3. LICITAÇÃO

A expressão licitar vem do latim *licitatio*, tendo como significado “a venda por lances”. A licitação foi introduzida no direito público brasileiro pelo Decreto nº. 2.926, de 14 de maio de 1862, que regulamentava as arrematações e execução dos serviços a cargo do então Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas. Enquanto, ao longo do tempo, outras legislações vieram para tratar das licitações, especialmente em 21 de junho de 1993 foi promulgada a lei nº 8.666/93.

A Constituição Federal de 1988, em seu artigo 37, inciso XXI: “Ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes [...]”.

Porém admitam a contratação direta, ou seja, sem licitação, que é o caso da inexigibilidade de licitação e dispensa de licitação.

No art. 3º da lei 8.666/93, descreve a destinação da licitação como:

Art. 3º A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos. (Redação dada pela Lei nº 12.349, de 2010).

Segundo, Juarez Freitas (1995, p.147), conceitua licitações sendo:

Licitações são procedimentos administrativos formais através dos quais um órgão ou entidade da Administração Pública, direta ou indiretamente, convoca interessados - no bojo de um certame isonômico, impessoal, probo e objetivo - tendo em vista a seleção da melhor proposta, quando pretende realizar ajuste relativo a obras, serviços, compras, alienações, locações, arrendamentos, concessões e permissões, exigindo, na fase de habilitação, somente as provas indispensáveis de qualificação para garantir o cumprimento das obrigações assumidas.

Para Meirelles (2009, p.274), licitação:

É o procedimento administrativo mediante o qual a Administração pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse. Como procedimento, desenvolve-se através de uma sucessão ordenada de atos vinculados para a Administração e para os licitantes, o que propicia igual oportunidade a todos os interessados e atua como fator de eficiência e moralidade nos negócios administrativos.

Em comparação as definições expostas pelos autores, Juarez Freitas e Meirelles, ambos possuem entendimento idêntico, no que compete ao conceito de licitação, que se trata de procedimento administrativo formal com o intuito de a Administração Pública selecionar entre as diversas propostas de preços, a proposta mais vantajosa que atendam aos requisitos estabelecidos no instrumento convocatório.

2.3.1. Princípios no Procedimento Licitatório

O procedimento licitatório para que Administração Pública obtenha a proposta mais vantagem na aquisição e contratação de serviços de bens em comum, tem que ser levado em conta alguns princípios básicos que regem a licitação. Além dos procedimentos serem tratados de modo transparente, com acesso para toda sociedade.

O Artigo 3º da Lei Federal nº 8.666/93, descreve de forma que a licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.

A Lei Geral de Licitações e Contratações Públicas descreve: “A licitação não será sigilosa, sendo públicos e acessíveis ao público os atos de seu procedimento, salvo quanto ao conteúdo das propostas, até a respectiva abertura”. (Art. 3º § 3º da Lei nº 8.666/93).

Assim, o processo de análise e julgamentos das propostas comerciais enviadas pelos licitantes participantes do certame irá proceder em conformidade com a lei específica e aos princípios estabelecidos na mesma.

2.3.1.1. Princípio da Legalidade

À Administração Pública deverá agir conforme descrito e autorizado pela lei. Deste modo, cabe administração realizar seus atos baseado e protegido por uma norma (*lato sensu*) que é condizentes e pautados na legislação.

Segundo Diógenes Gasparini (2001, p.7), a definição do princípio da Legalidade:

[...] significa estar a Administração Pública, em toda a sua atividade, presa aos mandamentos da lei, deles não se podendo afastar, sob pena de invalidade do ato e responsabilidade de seu autor. Qualquer ação estatal sem o correspondente calço legal, ou que exceda ao âmbito demarcado pela lei, é injurídica e expõe-se a anulação. Seu campo de ação, como se vê, é bem menor que o do particular.

Assim, mesmo tratando de um ato considerado simples que o administrador venha a tomar, em caso de descumprimento a norma *lato sensu* o ato não terá eficácia, ou seja, à Administração deve proceder como determina a Lei para que os atos sejam considerados legais.

2.3.1.2. Princípio da Impessoalidade

Esse princípio, os atos praticados pela Administração Pública devem ter como intuito de alcançar o interesse público.

Hely Lopes Meirelles (1990, p.81) conceitua o princípio da impessoalidade da seguinte forma:

[...] nada mais é que o clássico princípio da finalidade, o qual impõe ao administrador público que só pratique o ato para o seu fim legal. E o fim legal é unicamente aquele que a norma de direito indica expressa ou virtualmente como objetivo do ato, de forma impessoal. [...] Esse princípio também deve ser entendido para excluir a promoção pessoal de autoridades ou servidores públicos sobre suas realizações administrativas (CF, art. 37, § 1º).

Para Antônio Cecílio e Sônia Yuriko (2008, p.287), pelo princípio da impessoalidade:

[...] a Administração está obrigada a pautar seus atos única e exclusivamente com vistas ao cumprimento do interesse público, sendo vedado, portanto, o estabelecimento de cláusulas ou condições que imponham privilégios ou prejuízos a quem quer que seja, de modo a permitir que todos sejam tratados de forma igualitária.

Assim, o princípio da impessoalidade é essencial para o cumprimento dos interesses público, ao invés dos interesses próprios dos gestores públicos. Deve-se atentar pela ausência de privilégios a qualquer servidor que compõe Administração Pública.

2.3.1.3. Princípio da Moralidade

O princípio da moralidade está pautado em padrões éticos, exigindo por parte do administrador público um comportamento honesto e de acordo com a lei.

Para Alexandre de Moraes (2009, p.325):

Pelo princípio da moralidade administrativa, não bastará ao administrador o estrito cumprimento da estrita legalidade, devendo ele, no exercício de sua função pública, respeitar os princípios éticos de razoabilidade e justiça, pois a moralidade constitui, a partir da Constituição de 1988, pressuposto de validade de todo ato da administração Pública.

Deste modo, o gestor público em seus atos deve visar o bem comum de todos.

2.3.1.4. Princípio da Igualdade

Em via de regra, obrigatoriamente deve garantir a todos os licitantes o amplo tratamento igualitário, e que não haja direcionamento na licitação e nem a proposta seja escolhida de forma aleatória.

Para Bandeira de Mello (2004, p.73-74), o Princípio da Igualdade:

Firma a tese de que não se pode desenvolver qualquer espécie de favoritismo ou desvalia em proveito ou detrimento de alguém. Há de agir com obediência ao princípio da impessoalidade. [...] O princípio da isonomia da Administração não necessita para seu fundamento, da invocação de cânones de ordem moral. Juridicamente se estriba na convincente razão de que os bens manipulados pelos órgãos administrativos e os benefícios que os serviços públicos podem propiciar são bens de toda comunidade, embora por ela geridos, e benefícios a que todos igualmente fazem jus, uma vez que os Poderes Públicos, no Estado de Direito, são simples órgãos representantes de todos os cidadãos.

O princípio da Igualdade, conhecido também como princípio da isonomia é fundamental no âmbito da licitação pública, afinal de contas o tratamento igualitário aos licitantes, resultada no processo licitatório justo a todos que participam da licitação.

2.3.1.5. Princípio da Publicidade

O princípio da publicidade não diz respeito somente da divulgação da licitação para o conhecimento de todos os interessados, bem como serve para informar todas as pessoas os atos praticados externamente pela administração pública, com intuito além de proporcionar o controle interno implícito pelos administrados.

Conforme o Art. 61 da Lei nº 8.666/93 (BRASIL, 1993):

A publicação resumida do instrumento de contrato ou de seus adiantamentos na Imprensa Oficial, que é condição indispensável para eficácia, será providenciada pela administração ate o quinto dia útil do mês seguinte ao de sua assinatura, para ocorrer no prazo de vinde dias daquela data, qualquer que seja o seu valor, ainda que sem ônus, ressalvado o disposto no art. 26 desta Lei.

Deste modo, a informação deve-se ser divulgada a sociedade com o intuito de expor para o conhecimento de todos interessados na gestão pública.

2.3.1.6. Princípio da Probidade Administrativa

O princípio da probidade administrativa foi criado em decorrência do princípio da moralidade.

Conforme analisa Celso Antônio Bandeira de Mello (2000, p.463-464) quanto ao princípio da moralidade:

Especificamente para a Administração, tal princípio está reiterado na referência ao princípio da probidade administrativa. Sublinha-se aí que o certame haverá de ser por ela conduzido em estrita obediência a pautas de moralidade, no que se inclui, evidentemente, não só a correção defensiva dos interesses de quem a promove, mas também as exigências de lealdade e boa-fé no trato com os licitantes.

Portanto, cabe a todos que compõe a Administração Pública de agir de boa fé nos processos administrativos, para evitar os empecilhos de probidade administrativa.

2.3.1.7. Princípio Vinculação ao Instrumento Convocatório

Em relação a este princípio trata de vincular aos interessados o instrumento (Edital ou carta convite), onde explicam os procedimentos que serão adotados no certame, afim de firmiação do contrato.

Segundo ensina MEDAUAR (2008, p. 182):

[...] o edital e a carta-convite são instrumentos convocatórios da licitação e contêm as regras a serem seguidas no processo licitatório e muitas que nortearão o futuro contrato. O instrumento convocatório é a lei da licitação que anuncia, daí a exigência de sua observância durante todo o processo.

Observa que este princípio obriga a Administração Pública a seguir de forma estrita a todas as regras que tenham sido previamente estipuladas para disciplinar e conduzir ao certame, conforme se pode observar no art. 41 da Lei nº 8.666/93.

2.3.1.8. Princípio do Julgamento Objetivo

Este princípio é o cumprimento das regras que foram estipuladas no instrumento convocatório, que geralmente é o edital, porém pode ser a carta convite. O princípio do

juízo objetivo visa o afastamento da subjetividade na atuação administrativa em todas as fases da licitação.

Segundo, Hely Lopes Meirelles (2006, p.275) define o Princípio do Juízo Objetivo da seguinte forma:

[...] é o que se baseia no critério indicado no edital e nos termos específicos das propostas. É princípio de toda licitação que seu juízo se apoie em fatores concretos pedidos pela Administração, em confronto com o ofertado pelos proponentes dentro do permitido no edital ou convite. Visa afastar o discricionarismo na escolha das propostas, obrigando os julgadores a aterem-se ao critério prefixado pela Administração, com o que se reduz e se delimita a margem de valoração subjetiva, sempre presente em qualquer juízo (arts. 44 e 45).

O juízo objetivo parte da elaboração de determinado edital e/ou carta convite para que tenha entendimento simples das regras objetivamente traçadas no instrumento convocatório.

2.4. DISPENSA DE LICITAÇÃO

Na lei de licitação nº 8.666/93 existem duas situações em que a licitação não é necessária ser realizada para contratação de determinado serviço ou bens comuns, a dispensa de licitação e a inexigibilidade de licitação.

Dispensa de licitação é baseada no Art. 24 da Lei Federal 8.666/93. Trata-se de uma compra, serviço ou obra de pequeno porte, onde não demanda de tanto volume financeiro, deste modo, não envolveria licitantes no certame e não compensaria os custos processuais e o tempo exigido em uma licitação convencional.

Segundo no § único do Art. 26, o processo de dispensa, de inexigibilidade ou de retardamento, será instruído, no que couber, com os seguintes elementos:

- I - caracterização da situação emergencial ou calamitosa que justifique a dispensa, quando for o caso;
- II - razão da escolha do fornecedor ou executante;
- III - justificativa do preço.
- IV - documento de aprovação dos projetos de pesquisa aos quais os bens serão alocados. (Incluído pela Lei nº 9.648, de 1998).

Sendo assim, a legislação permite situações para os casos de dispensa de licitação, dos quais são descritos na Lei Federal 8.666/93.

2.5. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO

Na inexigibilidade de licitação, a contratação se dá em razão em casos de inviabilidade de competição entre as empresas devidamente comprovada, sendo amparado pelo Art. 25 da Lei nº 8.666/93.

A licitação é inexequível em casos especial, conforme o Artigo 25, Incisos I, II e III da Lei de Licitações:

I - para aquisição de materiais, equipamentos, ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo, vedada a preferência de marca, devendo a comprovação de exclusividade ser feita através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizaria a licitação ou a obra ou o serviço, pelo Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, pelas entidades equivalentes;

II - para a contratação de serviços técnicos enumerados no art. 13 desta Lei, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação;

III - para contratação de profissional de qualquer setor artístico, diretamente ou através de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública.

Para Barbosa (2008, p.44), a inexigibilidade necessita de que “as situações de inexigibilidade, necessariamente justificadas, deverão ser comunicadas dentro de 3 (três) dias à autoridade superior, para ratificação e publicação na imprensa oficial, no prazo de 5 (cinco) dias, com condição para eficácia de seus atos”.

Contratação de pessoa física ou pessoa jurídica com notória experiência para execução de serviço e/ou fornecimento de determinado equipamento, justificada contratação através de estudos, desempenho anteriores, experiências ou publicações oficiais.

2.6. MODALIDADES DE LICITAÇÕES

Modalidade de licitação é a forma específica de conduzir o procedimento licitatório, a partir de critérios embasados na lei nº 8.666/93. O principal fator para definição da modalidade a ser utilizada é o valor estimado, exceto em caso da realização do procedimento licitatório, através do pregão, que não há limites de valores.

O artigo 22 da Lei nº 8.666 de 1993, aponta-nos cinco modalidades de licitação:

- I - Concorrência;
- II - Tomada de preços;
- III- Convite;
- IV- Concurso;
- V- Leilão.

Após, a Lei Federal nº 10.520, de 17 de julho de 2002, o Pregão tornou-se a sexta modalidade de licitação.

2.6.1. Concorrência

Trata-se da modalidade que exige uma maior publicidade do instrumento convocatório, tendo em vista por envolver valores bem mais altos em comparação as outras modalidades de licitação e além de ser mais burocrática que as demais modalidades.

No Artigo 22 § 1º da Lei nº 8.666/93, define a modalidade de Concorrência como uma “[...] modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto”.

Sendo assim, a Concorrência é a modalidade de licitação cabível, qualquer que seja o valor de seu objeto. A divulgação da abertura da licitação na modalidade de Concorrência será feita por publicação no órgão oficial e na imprensa, com antecedência mínima de 30 dias, para que todos tenha ciência da intenção de aquisição e contratação de serviços dos órgãos e entidades da Administração Pública. Nesta modalidade os valores mínimos para que ocorra esta licitação são acima de R\$ 1.500.000,00 (Um milhão e quinhentos mil reais) para obras e serviços de engenharia e acima de R\$ 650.000,00 (Seiscentos e cinquenta mil reais) para compras e outros serviços.

2.6.2. Tomada de Preços

Nessa modalidade de licitação mantém os mesmos procedimentos adotados na modalidade da Concorrência, porém com prazos e os valores reduzidos.

No Artigo 22 § 2º da Lei nº 8.666/93, consta a definição da modalidade de Tomada de Preços, a saber: “[...] é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação”.

Nesta modalidade os valores para que ocorra esta licitação são de até R\$ 1.500.000,00 (Um milhão e quinhentos mil reais) para obras e serviços de engenharia e até de R\$ 650.000,00 (Seiscentos e cinquenta mil reais) para compras e outros serviços.

Conforme o Tribunal de Contas da União (TCU, 2003), para participação da Tomada de Preços é necessário: “Modalidade realizada entre interessados devidamente cadastrados ou que

atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento ate o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação”.

2.6.3. Convite

A modalidade Convite é utilizada nas licitações de menor complexidade. O valor da licitação para obras e serviços de engenharia é de até R\$ 150.0000,00 (Cento e cinquenta mil reais) e para compras e outros serviços é de até R\$ 80.000,00 (Oitenta mil reais).

No Artigo 22 § 3º da Lei nº 8.666/93, define a modalidade Convite:

[...] é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

Segundo SAITO (1995, p. 28), a modalidade Convite:

Apesar de se caracterizar por ser uma licitação mais simples que a concorrência e a tomada de preços, o rigor formal deve ser observado, inclusive no ato publico de abertura dos envelopes proposta, ocasião em que deverá ser lavrada ata dos trabalhos devidamente circunstanciada.

Desta forma, a modalidade de licitação é conhecida por ser simples e convencional para administração. “Nos casos em que couber convite, a Administração poderá utilizar a tomada de preços e, em qualquer caso, a concorrência”. (Conforme descrito no Art.23 § 4º da Lei nº 8.666/93).

2.6.4. Concurso

Na modalidade Concurso são instituídas premiação ou remuneração para os vencedores, cujos critérios de avaliação foram previamente estabelecidos no ato convocatório.

O artigo 22 § 3º da Lei nº 8.666/93, define a modalidade Concurso que:

[...] é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.

Segundo, Marçal Filho (2008, p.253), concurso é meramente intelectual, sendo critério de escolha da melhor proposta, a saber:

O concurso pressupõe o interesse da administração em selecionar trabalho técnico ou artístico, exteriorizador de habilidade físico-intelectual ou revelador de certas capacidades personalíssimas (MARÇAL, 2008 p.253).

A modalidade de concurso seja para fins de incentivo ao desenvolvimento cultural seja para obtenção de resultado pratico imediato

2.6.5. Leilão

Nessa modalidade, para Barbosa (2008) “é a modalidade entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração, a venda de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou a alienação de bens imóveis adquiridos em procedimentos judiciais ou em dação de pagamento, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação”.

O artigo 22 § 5º da Lei nº 8.666/93, diz que a modalidade Leilão:

[...] é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação. (Art.22 § 5º da Lei nº 8.666/93). (Redação dada pela Lei nº 8.883, de 1994).

Assim, o Leilão termina quando nenhum participante tiver novos lances a fazer na sessão.

2.6.6. Pregão

A palavra “Pregão”, para o mercado de ativos comercializados na Bolsa de Mercadorias, significa “o recinto (Virtual ou físico) onde se reúnem os corretores para executar as ordens de compra e venda dadas pelos investidores. O pregão funciona diariamente”. O pregão provém do latim *praiconium*, do verbo *praeconari*, que significa apregoar, proclamar notícias. Segundo De Plácido e Silva, “designa as palavras ditas em alta voz, para que se anuncie ou se proclame alguma notícia ou se faça algum aviso”.

O pregão surgiu através da Lei nº 9.472, de 16 de junho de 1997, aplicado exclusivamente no âmbito da Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL). Após isso, a ANATEL, através da Resolução nº 005/98 regrou em detalhes essa nova modalidade de licitação.

Tendo em vista das anunciadas vantagens do pregão realizado pela ANATEL, o presidente da República instituiu oficialmente a Medida Provisória nº 2.026, de 04 de maio de 2000, estendendo a nova modalidade à União. Essa medida provisória foi reeditada, até que foi reenumerada e passou a apresentar-se sob o nº 2.182.

A medida Provisória do pregão foi regulamentada pelo Decreto nº 3.555, de 08 de agosto de 2000.

Os primeiros pregões do Executivo Federal foram presenciais após a regulamentação do Decreto 3.697, 21 de dezembro de 2000.

A legislação vigente define o Pregão: “É a modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita em lances verbais.” (Art. 2º do Decreto nº 3.555/00).

É notório que na modalidade de Pregão é essencial possuir planejamento para verificar a necessidade da compra para Administração Pública. Para Peixoto (2006, p.27): “A modalidade de licitação denominada “Pregão” vem sendo utilizada de forma indiscriminada e, em alguns casos, o produto ou serviço contratado nem sempre é o mais apropriado à Administração Pública”.

Além disso, na modalidade de pregão somente poderá ser utilizada para fins de aquisição de bens e serviços incomuns, que para Peixoto (2006, p.31): “a utilização do pregão para bens e serviços incomuns pode trazer grandes perdas à Administração, principalmente quando são adquiridos produtos de baixíssima qualidade ou contratados serviços que não atenderão plenamente a necessidade administrativa”.

Nos órgãos públicos da Administração, que adotaram o Pregão como modalidade de licitação, está submetida aos princípios aplicáveis, os gerais e específicos da licitação, que ora estabelecem os procedimentos administrativos, que devem obrigatoriamente ser cumpridos da forma estabelecida na legislação vigente.

O art. 4º, do Decreto nº 3.555/00, relaciona os princípios aplicáveis ao pregão, a saber:

A licitação na modalidade de pregão é juridicamente condicionada aos princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo, bem assim aos princípios correlatos da celeridade, finalidade, razoabilidade, proporcionalidade, competitividade, justo preço, seletividade e comparação objetiva das propostas.

Desta forma, o intuito da definição dos princípios aplicados à licitação, especialmente na modalidade de pregão é proporcionar uma gama de disputa aos licitantes, desde que Administração possa adquirir a compra mais econômica, eficiente e segura.

O pregão é a sexta modalidade de licitação, tendo como destaque a característica notória, a inversão das fases de habilitação e julgamento das propostas, que ocasionou a desburocratização na questão da análise da documentação de todos os licitantes participantes de determinada licitação, resultando assim a celeridade e a seletividade apenas das propostas que oferecer na classificação o menor valor.

Para Niebuhr (2005, p.257): “É notório que o pregão agiliza o processo de licitação, põe fim a uma série de formalidades de ordem burocrática, implica economia para os cofres públicos, bem como diminui as impugnações e recursos”. No entanto, deve-se observar de que se trata o objeto da licitação, afinal existem processos que normalmente demanda tempo e não gera economia, pois existem empecilhos que retarda o processo licitatório e não gera economia.

No Artigo 5º do Decreto nº 3.555/2000, relaciona “a licitação na modalidade de pregão não se aplica às contratações de obras e serviços de engenharia, bem como às locações imobiliárias e alienações em geral, que serão regidas pela legislação geral da Administração”.

Existem dois tipos de pregão: Presencial e eletrônico. Na forma no pregão presencial, os licitantes participam do certame em um local físico determinado no instrumento convocatório, enquanto na forma eletrônica, as empresas participam do certame, através de uma espécie de sala virtual desenvolvido em plataforma web, onde todos cadastrados podem dar os lances por meio da utilização da internet.

Embora possua certas diferenças nos procedimentos do pregão presencial e do pregão eletrônico, ambos partem da mesma ideal central, que tem as mesmas premissas, objetivos e os princípios jurídicos.

O Art. 16 do Decreto Federal nº 3.555/00, permite a participação de empresas estrangeiras na licitação, porém é preciso se atentar as exigências legais: “[...] as exigências de habilitação serão atendidas mediante documentos equivalentes, autenticados pelos respectivos consulados e traduzidos por tradutor juramentado”.

A modalidade de licitação pregão se distingue das demais modalidades em razão de três características principais, segundo Niebuhr (2011, p.17-18): “A primeira relaciona-se com o objetivo do pregão que deve ser utilizado para a aquisição de bens e serviços comuns”, ou seja, aqueles que não exigem especificações técnicas complexas, tais das quais são exigidas nas modalidades tradicionais, a “segunda característica consiste à inversão nas fases de habilitação e julgamento das propostas”, que contradiz a Lei 8.666/93, primeiro se julgam as propostas para

depois proceder-se à habilitação. A terceira diferenciação consiste na “possibilidade de apresentação de propostas por escrito”, por lances orais e até mesmo de forma eletrônica, via sistema. Esta diferenciação se torna bem clara quando se examina os procedimentos exigidos para concorrência, tomada de preços e convite, onde o licitante tem uma única oportunidade de apresentar sua proposta, diferente do pregão onde às propostas podem ser renovadas por lances, quer sejam orais ou por meio eletrônico.

A inversão de fases para Scarpinella (2002, p.120): “Significa ganho de agilidade, eficiência e rapidez”. Deste modo, é significativa essa vantagem do pregão para administração das compras da organização.

Ainda para Scarpinella (2002, p.138): “A competição entre os interessados é benéfica para Administração Pública e também para seus fornecedores de bens e serviços”. Assim, quando mais exista concorrência é melhor para obter propostas vantajosas para Administração Pública.

Uma das vantagens existente no pregão é o benefício da trazido pela Lei Complementar nº 123/2006, que proporciona às Microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) a oportunidade de concorrer com empresas de médio e grande porte, tendo em vista, que após a fase de lances, se a proposta mais bem classificada não tiver sido ofertada por ME ou EPP, as mesmas poderão apresentar proposta com igual ou até 5% (cinco por cento) superior à melhor proposta, que se tornaram a mais bem classificada.

No entanto, não existem apenas vantagens no pregão, mas também possui as desvantagens, como a questão da economia. Para Santana (2008, p. 35), “[...] propaga-se inadvertidamente que a maior vantagem do pregão, seja ele presencial ou eletrônico, é de cunho econômico. Não é bem assim”. Ainda segundo o autor (2008, p.35-36) afirma que “se o valor orçado pela Administração for uma estimativa irreal, a redução obtida, não refletirá a economia anunciada, pois os valores iniciais estarão acima dos preços praticados pelo mercado”.

Outra desvantagem tange o critério de realização do pregão ser somente para bens e serviços comuns, conforme determinada a legislação. Todavia, gera demora na fase interna da licitação, por causa, que administração apresenta geralmente grandes dificuldades para enquadrar o bem ou serviço comum.

2.6.6. 1. Pregão Presencial

No pregão presencial, os licitantes podem estar todos os presentes fisicamente, numa determinada sessão, em que os procedimentos são realizados.

De acordo com Reis (2008, p.38): “Na sua forma presencial, o pregão transcorrerá em sessão pública, destinada ao recebimento de envelopes proposta e habilitação, com posterior oferecimento de lances verbais pelos licitantes, cujo procedimento seguirá o rito disposto na Lei 10.520”.

O Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000, aprova o regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, que realizada na forma presencial.

A discricionariedade para adoção do pregão, que no caput 3º do Decreto Federal nº 3.555/00 de aponta: “Os contratos celebrados pela União, para a aquisição de bens e serviços comuns, serão precedidos, prioritariamente, de licitação pública na modalidade pregão, que se destina a garantir, por meio de disputa justa entre os interessados, a compra mais econômica, segura e eficiente”.

Tratando-se de Pregão Presencial Internacional os procedimentos a serem aplicados são os mesmos que são aplicados ao Pregão Presencial convencional. Vale salientar para as exigências contidas no instrumento convocatório que fazem a diferença, por ser uma modalidade de licitação que permite a participação de empresas estrangeiras sediadas ou não no país.

No pregão presencial possuem a vantagem em relação ao pregão eletrônico, a questão do envolvimento dos licitantes que não são adeptos a tecnologia da informação e além de não precisar de infraestrutura tecnológica para participar do pregão.

Sob a perspectiva de infraestrutura insuficiente para participar do pregão eletrônico, pode ocorrer que os licitantes tenham propostas que supram a necessidade de forma satisfatória da Administração Pública, porém deixam de participar pelo fato de não dispor de bom equipamento, de internet e pessoas treinadas, assim o pregão presencial é uma vantagem em relação ao pregão eletrônico.

Para Niebuhr (2005, p.262): “Por um lado, o pregão eletrônico amplie a competitividade, por outro, se utilizado indistintamente, para objetos cujos fornecedores ainda não disponham de tecnologia, o efeito tende a ser contrário, restringindo a competitividade”.

Ainda segundo Niebuhr (2005, p.262): “A competitividade do pregão presencial está, naturalmente, circunscrita às pessoas da região do lugar da licitação, que não precisam de investimentos expressivos para participar da licitação”.

Segundo, Santana (2007, p. 20): “A utilização de outra via licitatória (pregão presencial) somente é admissível mediante justificativa. É dizer: o mandamento é para realizar pregão eletrônico. Não sendo este possível, há de se justificar e partir para o pregão presencial”.

Neste requisito, o pregão presencial apresenta uma desvantagem em relação ao pregão eletrônico. Já, a administração pública federal direta, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e as demais entidades

controladas direta ou indiretamente pela União dão preferência pela utilização do pregão eletrônico, segundo recomendações do parágrafo 1º do Decreto nº 5.450/2005.

2.6.6. 2. Pregão Eletrônico

O Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005, regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns. No disposto do Artigo 4º § 1º “O pregão deve ser utilizado na forma eletrônica, salvo nos casos de comprovada inviabilidade, a ser justificada pela autoridade competente”.

Com a regulamentação no âmbito da União, o pregão eletrônico trouxe o marco tecnológico nas atividades licitatórias, como pode ser visto na descrição do Art. 7º do Decreto nº 5.450/2005, “Os participantes de licitação na modalidade de pregão, na forma eletrônica, têm direito público subjetivo à fiel observância do procedimento estabelecido neste Decreto, podendo qualquer interessado acompanhar o seu desenvolvimento em tempo real, por meio da internet”.

Além da transparência nos procedimentos licitatórios, por abranger uma quantidade maior de informações em tempo real, que propiciam os meios de comunicação e recursos da tecnologia da informação, assim permitindo o acompanhamento de todo processo licitatório a todos interessados.

No entanto, segundo Peixoto (2006, p.36): “A participação virtual não permite a análise do produto ou amostra na fase de classificação das propostas”. Assim, para evitar essa dificuldade que contempla cláusulas no edital determinando prazo para o envio de amostra para análise técnica.

Além disso, Peixoto (2006, p.36) acrescenta em relação ao Pregão Eletrônico:

Ao mesmo tempo em que o Pregão Eletrônico é defendido pela sua agilidade e amplitude, também é criticado pela suposta vulnerabilidade das informações disponibilizadas na internet. O contraponto vem sendo abordado pelos técnicos em tecnologias da informação. [...] é obrigação da Administração Pública preservar a segurança dos sítios de compras públicas e impedir que os licitantes sejam prejudicados com as invasões aos sistemas e às transmissões de dados via internet.

Sendo assim, é relevante que Administração Pública sempre esteja alerta para possíveis invasões de “hackers”, de modo para garantir a segurança de todos que participam das licitações, através da internet.

Vale salientar que o processamento do pregão eletrônico dá-se basicamente através da tecnologia da informação, à distância, ou seja, sem a necessidade dos licitantes estarem presentes durante a sessão.

Para Niebuhr (2005, p.259) a principal vantagem dos recursos de tecnologia da informação:

é a aproximação das pessoas, o encurtamento das distâncias, o que causa inúmeras repercussões positivas num processo de licitação pública. Esta é justamente a principal vantagem do pregão eletrônico em relação ao pregão presencial, haja vista que a aproximação das pessoas implica ampliação considerável da competitividade.

No pregão eletrônico possuem as vantagens em relação ao pregão presencial, a questão da diminuição do uso da quantidade de papel, que acaba com várias formalidades e burocracia. Além de o pregão eletrônico simplificar as atividades do pregoeiro, isso por causa do sistema que é responsável pela execução de várias tarefas, como a questão do recebimento e ordenamento dos lances.

Outra vantagem do pregão eletrônico sobre o presencial consiste na viabilidade da condução do certame, cujo critério de disputa é por vários itens e/ou lotes. Afinal, no tipo do pregão presencial o pregoeiro possui a responsabilidade de colher lances por lance de cada licitante que desejam competir em diversos itens e/ ou lotes da licitação, enquanto no tipo eletrônico, o sistema que é responsável que abre e propicia para disputa item por item automaticamente, sem a necessidade da condução do pregoeiro.

Vale destacar a grande vantagem do pregão do tipo eletrônico sobre o tipo presencial, segundo Niebuhr (2005, p.261): “Reside no aumento da competitividade, uma vez que empresas e pessoas, distantes do lugar da licitação, são incentivadas a participar dela, porquanto não precisam realizar maiores investimentos para tanto”.

Como dispõem o pregão presencial internacional, também no tipo do pregão eletrônico, pode ocorrer na forma internacional, no qual os procedimentos a serem aplicados são quase os mesmos que são aplicados ao pregão eletrônico convencional, porém diferem em documentação de habilitação exigidas no instrumento convocatório.

De acordo com Reis (2008, p. 44): alguns diferenciais do pregão eletrônico são:

O credenciamento dos participantes ocorre antes da sessão, pois o licitante deverá estar cadastrado junto ao órgão responsável pelo sistema a ser utilizado na internet; o certame ocorrerá por meio eletrônico, cujo sistema operacional foi previamente escolhido pela entidade licitante e detalhado no instrumento convocatório; todos os atos da sessão serão igualmente processados por meio eletrônico: declaração de cumprimento dos requisitos de habilitação, encaminhamento das propostas via sistema, classificação para o lance, classificação do licitante que está em primeiro lugar, fase para manifestação de recursos, adjudicação do objeto e homologação.

Ainda segundo Reis (2008), o pregão eletrônico possui como característica é o tempo randômico. Assim, é dividido em dois momentos durante a sessão, o primeiro do qual o pregoeiro é responsável por determinar o tempo que será dado os lances no sistema e o segundo momento

consiste no tempo randômico, ou seja, é o tempo controlado pelo sistema, que pode variar de 1 a 60 minutos.

O pregão eletrônico, além de simplificar o procedimento administrativo, traz economias consideráveis de recursos, tempo, custos, aumento do número de participantes, em virtude da quebra das barreiras geográficas com o uso da internet, e maior transparência (Fortunato, 2010).

Braga et al (2008), afirmar que o pregão eletrônico aperfeiçoa os mecanismos de controle e transparência da gestão pública, desburocratiza o processo, e traz economias, resultantes tanto dos preços mais competitivos propiciados pelo aumento da competitividade como da redução dos custos de processo.

No entanto, como desvantagem do pregão eletrônico, por ser totalmente realizada por meio tecnológico, existe uma lacuna em relação à dificuldade no momento da celebração do contrato e/ou Ata de Registro de Preços, tendo em vista, que a licitante vencedora na maioria das vezes não pertence à mesma cidade do órgão realizador do pregão. Deste modo, gera uma demora significativa para assinatura do contrato e/ou Ata de Registro de Preços, resultando no retardamento do certame.

De forma simplificada, pode-se traçar o seguinte quadro com o resumo das vantagens e desvantagens do uso da modalidade de pregão:

Quadro 01: Resumo de vantagens e desvantagens do uso do Pregão

TIPO DO PREGÃO	VANTAGENS	DESVANTAGENS
PREGÃO PRESENCIAL	Envolvimento dos licitantes que não são adeptos a tecnologia da informação.	Obrigatoriedade de justificativa para utilização do pregão presencial.
	Não necessita de infraestrutura tecnológica para participar do pregão.	Número restrito de participantes no certame.
	Não precisam de investimentos expressivos para participar da licitação.	Complexidade nas atividades da comissão, na análise dos documentos.
PREGÃO ELETRÔNICO	Permite qualquer interessado acompanhar o desenvolvimento do processo licitatório em tempo real, por meio da internet.	Não permite a análise do produto ou amostra na fase de classificação das propostas.
	Possibilidade de aproximação das pessoas de forma online	
	Diminuição do uso da quantidade de papel.	
	Simplificação das atividades do pregoeiro.	Suposta vulnerabilidade das informações disponibilizadas na internet.
	Viabilidade da condução do certame, cujo critério de disputa é por vários itens e/ou lotes.	

	Reside no aumento da competitividade.	
	Simplificar o procedimento administrativo.	Dificuldade no momento da celebração do contrato e/ou Ata de Registro de Preços.
	Traz economias consideráveis de recursos, tempo e custos.	
	Aperfeiçoa os mecanismos de controle e transparência da gestão pública.	

Fonte: Pesquisa bibliográfica, 2015.

Para as instituições ter conhecimento de qual tipo de pregão é viável para concretização das aquisições e contratações, então é essencial identificar as vantagens e desvantagens do pregão.

2.7. ATORES DO PREGÃO

Os atores do pregão visa caracterizar a função desempenhada por cada agente público envolvido no procedimento licitatório, da modalidade denominada pregão. Sendo que cada agente público possui atribuições e responsabilidade no processo licitatório, dos quais posteriormente possam ser penalizados perante a lei em caso de descumprimento de qualquer procedimento que desrespeite a legislação.

2.7. 1. Autoridade superior/competente

No disposto do Art. 7º da Lei do Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000, à autoridade competente é responsável por designar de acordo com as atribuições previstas no regimento ou estatuto do órgão ou da entidade, a saber:

- I - determinar a abertura de licitação;
- II - designar o pregoeiro e os componentes da equipe de apoio;
- III - decidir os recursos contra atos do pregoeiro; e
- IV - homologar o resultado da licitação e promover a celebração do contrato.

Atuação da autoridade competente nos procedimento licitatórios é desde a fase preparatória do pregão até a celebração do contrato.

Assim, o papel da autoridade superior/competente serve para ratificar todos os procedimentos realizados pela comissão permanente de licitação (CPL) e sendo o responsável como ordenador de despesa para realização da compra e/ou contratação.

2.7.2. O pregoeiro

A função de pregoeiro somente poderá atuar o servidor que tenha realizado capacitação específica para exercer a atribuição.

No Artigo 9º do Decreto nº 3.555/00, constam as atribuições do pregoeiro, a saber:

- I - o credenciamento dos interessados;
- II - o recebimento dos envelopes das propostas de preços e da documentação de habilitação;
- III - a abertura dos envelopes das propostas de preços, o seu exame e a classificação dos proponentes;
- IV - a condução dos procedimentos relativos aos lances e à escolha da proposta ou do lance de menor preço;
- V - a adjudicação da proposta de menor preço;
- VI - a elaboração de ata;
- VII - a condução dos trabalhos da equipe de apoio;
- VIII - o recebimento, o exame e a decisão sobre recursos; e
- IX - o encaminhamento do processo devidamente instruído, após a adjudicação, à autoridade superior, visando à homologação e a contratação.

Vale ressaltar que a função de pregoeiro é fundamental para o andamento do pregão, pois o mesmo é o responsável por operar o pregão de forma justa, transparente e ágil, respeitando a legislação.

Para Niebuhr (2011, p.91), a respeito das atribuições conferidas ao pregoeiro dispõe que:

O pregoeiro agrega praticamente as mesmas funções da comissão de licitação, tal qual disposta na Lei nº. 8.666/93, no que tange as demais modalidades. A função dele insta-se é pôr em prática o edital, conduzindo a fase externa da licitação, recebendo documentos e propostas, procedendo ao julgamento, à classificação das propostas, à habilitação, recebendo os recursos e, se não houver, adjudicando o objeto licitado ao vencedor.

O pregoeiro tem um papel fundamental na condução do certame, afinal as decisões tomadas durante as etapas do pregão, refletem na condução dos serviços da administração. Dessa forma, tem grande valia a função de pregoeiro na operacionalização do pregão, tanto na forma presencial, quanto na forma eletrônica.

2.7.3. Equipe de apoio

A equipe de apoio para abertura dos pregões é designado pela autoridade competente, dentre os servidores do órgão ou entidade promotora da licitação, que tem cujos cargos efetivos ou emprego de administração.

No caso especial, no âmbito do Ministério da Defesa, as funções de pregoeiro e de membro da equipe de apoio poderão ser desempenhadas por militares. (§ 2º do Art. 3º da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002.

O Inciso IV do Art.3º da Lei nº 10.520/2002, descreve atribuições da equipe de apoio, a saber: “[...] pregoeiro e respectiva equipe de apoio, cuja atribuição inclui, dentre outras, o recebimento das propostas e lances, a análise de sua aceitabilidade e sua classificação, bem como a habilitação e a adjudicação do objeto do certame ao licitante vencedor”.

Deste modo, o papel fundamental da equipe de apoio é tão relevante quanto o papel do próprio pregoeiro, tendo em vista por possui as mesmas atribuições nos procedimentos licitatórios, na modalidade do pregão.

2.7.4. Licitantes

Licitante é o quem ou aquele que faz o lance ou oferta de compra pelo preço que indica. Os licitantes são os interessados em contratar com administração pública, devendo possuir idoneidade técnica, econômico-financeira, jurídica e fiscal.

Os licitantes têm diversos direitos, principalmente na parte externa do pregão, conforme o disposto no art. 4º da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, “a fase externa do pregão será iniciada com a convocação dos interessados”. Os direitos consistem na publicidade de todos os atos do certame, e o edital deve permitir um acesso maior dos licitantes, princípio da ampla competitividade. Bem como, ter o direito dos procedimentos legais estabelecidos na legislação vigente, como as impugnações, pedido de esclarecimentos e recursos. Além de obter o julgamento objetivo, justo e transparente conforme regras estabelecidas no edital.

2.9. FASES DO PREGÃO

O procedimento licitatório é comumente dividido pela doutrina em duas fases, sendo a primeira fase conhecida como interna ou preparatória e a segunda como externa ou executória.

2.9.1. Fase Interna

A fase interna ou preparatória são as providências preliminares que a Administração Pública deve realizar antes mesmo de o público tomar ciência das condições descritas no ato convocatório.

Para o Tribunal de Contas da União (2003, p.37) é definido a fase interna da licitação, sendo:

Fase Interna ou Preparatória: Delimita e determina as condições do ato convocatório antes de trazê-las ao conhecimento público. Durante a fase interna da Licitação, a Administração terá a oportunidade de corrigir falhas que porventura que forem verificadas no procedimento, sem precisar anular atos praticados. Exemplos: inobservância de dispositivos legais, estabelecimento de condições restritivas, ausência de informações necessárias, entre outras faltas.

Na fase interna ou preparatória existe uma rígida ordem de atos preparatórios a serem obrigatoriamente observados, que vão desde a solicitação expressa do setor requisitante interessado, com a indicação de sua necessidade até a definição da modalidade e do tipo de licitação a serem adotados. Ressaltando que nessa fase não envolve terceiros, afinal ocorre no âmbito da administração.

No caso para modalidade do Pregão Eletrônico no Art. 9º do Decreto nº 5.450/2005, explica o que deve ser observado e cumprido durante a fase interna ou preparatória:

- I - elaboração de termo de referência pelo órgão requisitante, com indicação do objeto de forma precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem ou frustrem a competição ou sua realização;
- II - aprovação do termo de referência pela autoridade competente;
- III - apresentação de justificativa da necessidade da contratação;
- IV - elaboração do edital, estabelecendo critérios de aceitação das propostas;
- V - definição das exigências de habilitação, das sanções aplicáveis, inclusive no que se refere aos prazos e às condições que, pelas suas particularidades, sejam consideradas relevantes para a celebração e execução do contrato e o atendimento das necessidades da administração; e
- VI - designação do pregoeiro e de sua equipe de apoio.

A fase interna ou preparatória geralmente demanda menos tempo que a fase externa.

2.9.2. Fase Externa

A fase externa ou executória inicia-se a partir da divulgação do instrumento convocatório, seja o edital ou a carta convite, com o intuito de informar aos interessados em participar da licitação em questão.

Para o Tribunal de Contas da União (2003, p.70) é definido a fase externa da licitação, conforme:

Fase Externa ou Executória: Inicia-se com a publicação do edital ou com a entrega do convite e termina com a contratação do fornecimento do bem, da execução da obra ou da prestação do serviço. Ao contrário da fase interna que são possíveis as devidas correções, na fase externa, após a publicação do edital, qualquer falha ou irregularidade constatada, se insanável, levará a anulação do procedimento.

Porventura haja falhas ou irregularidades detectadas, se insanável, será necessário à anulação dos atos praticados, mas casos as falhas sejam sanável, os atos de correção deverão necessariamente tornar público a informação, para que todos os interessados tenha a ciência das alterações formais no instrumento convocatório.

No caso para modalidade do Pregão Eletrônico no Art. 17º do Decreto nº 5.450/2005, explícita o que deve ser observado e respeitado durante a fase externa ou executória:

Art. 17º- A fase externa do pregão, na forma eletrônica, será iniciada com a convocação dos interessados por meio de publicação de aviso, observados os valores estimados para contratação e os meios de divulgação a seguir indicados:

I - até R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais):

- a) Diário Oficial da União; e
- b) meio eletrônico, na internet;

II - acima de R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais) até R\$1.300.000,00 (um milhão e trezentos mil reais):

- a) Diário Oficial da União;
- b) meio eletrônico, na internet; e
- c) jornal de grande circulação local;

III - superiores a R\$ 1.300.000,00 (um milhão e trezentos mil reais):

- a) Diário Oficial da União;
- b) meio eletrônico, na internet; e
- c) jornal de grande circulação regional ou nacional.

Ressaltando que, além disso, o cumprimento dos prazos dos atos praticados durante o processo licitatório e impugnações, deve ser cumprido de acordo como determina a legislação vigente.

Deste modo, para que resulte com êxito o processo licitatório depende de uma boa elaboração do ato convocatório e dos anexos contidos.

2.10. GESTÃO DE COMPRAS E LOGÍSTICA

Os indicadores são instrumentos de gestão de compras e logística relevantes para o controle gerencial não tratando apenas na administração privada, bem como e principalmente na

administração pública, pela necessidade da transparência na gestão e o controle por parte de diversos agentes interessados na “coisa pública”.

Segundo Durski, apud. Ballou, 2001, p. 02:

A gestão de compras envolve as atividades de: localização, desenvolvimento de fornecedores, negociações de preço e condições de pagamento para aquisições de materiais, emissão e acompanhamento das ordens de compra (follow-up), controle no recebimento de material para garantir as especificações solicitadas, avaliação de desempenho dos fornecedores quanto aos prazos de entrega e qualidade do material fornecido.

Deste modo, a gestão de compras e logística é complexa, afinal envolvem diversos fatores essenciais que podem resultar no cumprimento de prazos, bem como aos atrasos, desde a solicitação da compra do material ou contratação do serviço até a entrega do material ou execução do serviço.

2.10.1. Indicadores para o processo de compra

Pela complexidade da gestão de compras existem indicadores que podem ser considerados fundamentais nos processos de compras, devido à existência de características específicas que relacionasse aos fatores relevantes de sucesso do setor responsável pela compra e em consequência da organização em geral.

Os indicadores de desempenhos requerem atenção e cuidados com diversos dados, dos quais são: “a confiabilidade do fornecedor, sua integridade ao longo de sua história como fornecedor; preço e custo da mercadoria com relação ao mercado; flexibilidade e agilidade de prazos de entrega; qualidade de atendimento dentro das necessidades” (KAPLAN; NORTON, 1997).

A mensuração do indicador de desempenho é relevante para a elaboração das estratégias das organizações. Portanto, “a medição de desempenho por indicadores conecta a estratégia e a realidade. Estratégia sem indicadores é inútil e indicadores sem estratégia não fazem sentido” (MELNICK STEWART E SWINK apud. SELLITTO; MENDES, 2006, p. 04).

A principal função dos indicadores de compras consiste em realizar economia para organização e evitar custos desnecessários, deste modo alguns indicadores chaves de compras são: O saving, no qual é o preço orçado versus preço comprado, sendo um dos conceitos mais importantes para medir o desempenho dos processos que envolvem compras, afinal através desse indicador que é medida a eficiência, que impacta diretamente na competitividade da organização.

Para Pereira (2015, p.10): “é natural que o departamento de compras busque realizar sua atividade de forma econômica, aproveitando descontos e promoções, na busca pelos savings”.

Ainda segundo Pereira (2015, p.21) o indicador de saving:

É um dos mais importantes no setor de compras, pois é através dele que é medida a eficiência e capacidade de geração de lucro do setor, ou seja, toda vez que tenho redução em um item que eu já possuía um preço base, a última compra. Quando consigo diminuir o valor da última compra. (Orçado x Comprado).

Outro indicador é o lead time de compra, tempo entre a questão da identificação da necessidade da compra e/ou contratação de serviço até o recebimento do material, equipamento ou prestação de serviço, com intuito de medir a eficiência operacional do processo de compras, determinando o tempo percorrido para atendimento da demanda.

O indicador de Lead Time “é o tempo decorrido desde o início até o fim de um processo” (MARTINS E ALT, 2009, p. 349).

Segundo Pereira (2015, p.21): o indicador de lead time de compra “mede a eficiência operacional do processo de compras apontando o tempo gasto no atendimento das demandas de aquisição”.

Também, como indicador chave para o setor de compra é o aumento/ou diminuição da concorrência (número de empresas) participante no processo de compra. A relação entre a organização e licitante é bastante complexa, assim é necessário que exista uma relação transparente entre os dois lados.

Para Thomsom jr. e Formby (1998): “Quanto mais competitivo for o mercado, menor tenderá ser a lentidão na qual será guiado seu processo interno de decisões estratégicas de mercado, bem como maior será o incentivo para a adoção de um comportamento que busque a maximização de lucros”.

Além do mais, outro indicador é o desempenho dos fornecedores em cumprir prazos de entrega dos materiais e/ou serviços contratados, para isso poderá levar em consideração a localização, porte das empresas, particularidades dos produtos e serviços.

O indicador de desempenho dos fornecedores significa basicamente, “comprar no momento correto e na quantidade correta pode ter impactos no desempenho da empresa em termos de velocidade de entrega, confiabilidade de entrega e flexibilidade” (SLACK, 1997, p. 413).

Ainda segundo Slack (1997): “Comprar produtos e serviços na qualidade correta tem efeitos significativos no desempenho da empresa em conseguir alcançar uma vantagem em termos de qualidade. Além disso, a qualidade também afetará a velocidade de fornecimento e a confiabilidade”.

Além disso, “ainda que comprar serviços ou materiais pelo menor preço seja uma preocupação constante, a busca de um balanceamento entre preços, qualidade, serviço, relacionamento e capacidade de entrega tem sido uma discussão importante” (BERTAGLIA, 2009,

p.109). Tal discussão é relevante para mensurar a economicidade no processo de compra, levando em consideração a questão da melhor proposta em termos de equilíbrio entre a vantagem econômica para administração pública e a qualidade do material e/ou serviço contratado. Assim, tendo como área de compras e/ou licitação como função estratégica das instituições públicas.

O quadro 02 demonstram os indicadores do processo de compras, aplicados aos processos de pregões presenciais e eletrônicos.

Quadro 2- Indicadores de desempenho no processo de compras

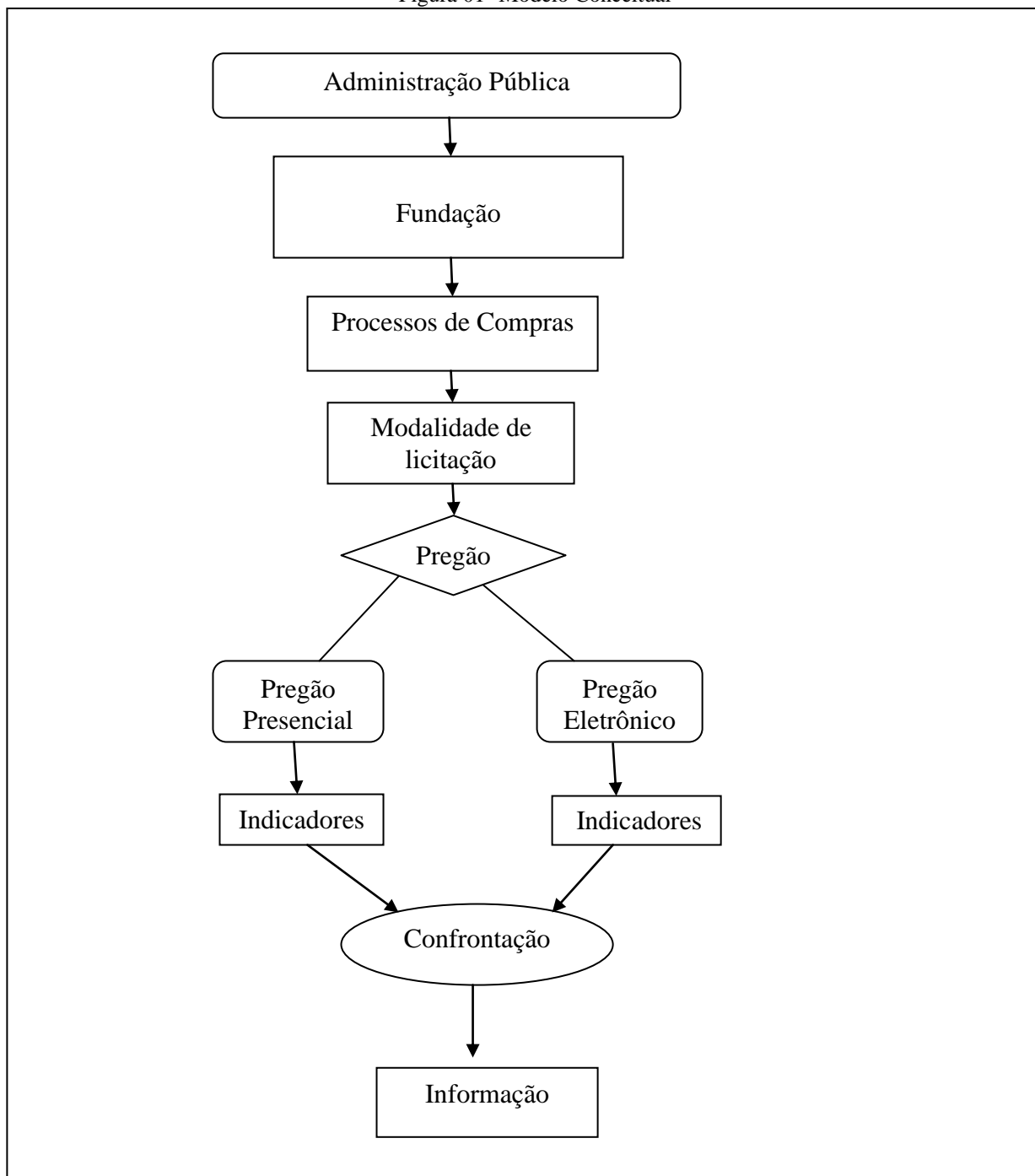
NOME DO INDICADOR	O QUE É	APLICAÇÃO DO INDICADOR
Economia- Saving	Preço orçado versus preço comprado.	Mede a eficiência e capacidade de geração de lucro.
Lead time de compra	Tempo decorrido do início até o fim do processo.	Mede a eficiência operacional do processo de compras apontando o tempo gasto no atendimento da demanda.
Concorrência no processo de compra	Aumento ou diminuição do número de empresas participantes no processo de compras.	Mede a competitividade do mercado.
Desempenho dos fornecedores	Cumprimento de regras contratuais.	Mede o cumprimento de prazos de entrega dos materiais e/ ou serviços contratuais e acompanhamento na execução do contrato.

Fonte: Pesquisa bibliográfica, 2015.

2.11. MODELO CONCEITUAL

O modelo conceitual consiste na simplificação do referencial teórico exposto neste trabalho. Estes conceitos estão inter-relacionados, conforme a figura 01:

Figura 01- Modelo Conceitual



Fonte: Autor da pesquisa, 2015.

Inicialmente abordou-se o conceito de Administração Pública, tendo em vista, trata-se de todo aparelhamento do Estado, no qual se inclui às fundações de apoio, do qual é o estudo de caso da presente monografia.

A fundação pesquisada é a FUNPEC, no qual é uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos e personalidade jurídica própria, vinculada à universidade federal do Rio Grande do Norte.

Por sua vez, a FUNPEC por ser gerenciadora de recursos do governo federal, os processos de compras poderá dar-se através de dispensa de licitação, inexigibilidade de licitação ou procedimento licitatório.

Dentre as modalidades de licitações, consistem na Concorrência, Tomada de Preço, Convite, Concurso, Leilão e Pregão, do qual a modalidade de licitação denominada de pregão frequentemente é a mais utilizada pela FUNPEC, por isso serviu de base para o presente estudo.

O pregão é dividido em dois tipos, dos quais são de modo realizado na forma presencial e eletrônica, porém ambos os tipos é o meio para aquisição de bens e serviços em comum.

Assim, como forma de atender objetivo desta monografia, faz-se necessário estabelecer e confrontar os indicadores de Lead time de compra, concorrência e economia nos processos de compras de forma que sejam confrontados, para que conheça as vantagens e desvantagens de cada tipo de pregão.

Para tal, o intuito que os indicadores de compras aplicados na fundação pesquisada, resultem em informações essenciais para auxiliar nas tomadas de decisões.

3. METODOLOGIA

3.1. CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

O presente trabalho tem a finalidade de confrontar os indicadores de Lead time de compra, concorrência e economia nos processos de compras na modalidade de Pregão, na forma presencial e eletrônica, no âmbito da organização.

Visando melhor alcançar os objetivos, a pesquisa trata-se de exploratória e descritiva. “A pesquisa descritiva preocupa-se em observar fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles” (Andrade, 2002).

Também é considerada uma pesquisa exploratória, por ser um tema pouco explorado na fundação pesquisada, pretendendo familiarizar o assunto ainda pouco conhecido entre os funcionários, com o objetivo de identificar as vantagens e desvantagens dos dois tipos de pregão. Segundo Gil (1999): “as pesquisas exploratórias visam proporcionar uma visão geral de um determinado fato, do tipo aproximativo”.

Assim, este trabalho realiza um estudo que observa fatos tão pouco explorados dos processos licitatórios, registrando-os, além de analisá-los e confrontando os dados, através de indicadores de desempenho do processo de compras para obter a melhor interpretação dos fatos, sendo que não há interferência do pesquisador.

A pesquisa quanto aos procedimentos é adotado o estudo de caso, para análise dos dados encontrados nos processos de pregão, na forma presencial e eletrônica. Para Yin (2001, p.32): “o estudo de caso é uma estratégia de pesquisa que compreende um método que abrange tudo em abordagens específicas de coletas e análise de dados”.

Para realização prática do presente trabalho, dar-se através de estudo de caso, pois irá estudar a Fundação Norte-Rio-Grandense de Pesquisa e Cultura (FUNPEC), precisamente no setor de compras nacionais e internacionais, subsetor comissão permanente de licitação (CPL), como modo a identificar as fases do processo de contratação, além da aplicação de indicadores de desempenho, para tal analisar as vantagens e desvantagens dos dois tipos do pregão utilizados na fundação para aquisições de bens e serviços comuns. Deste modo, análise documental serve como fonte de dados, onde as informações são coletadas e poderão ser confrontadas, através de indicadores de desempenho.

Enquanto à abordagem do problema compreende a uma pesquisa quantitativa, onde gerarão um resumo com base em números de variáveis, tais como tempo, competição e economia. Segundo Dias (2000): “A pesquisa quantitativa normalmente se mostra apropriada quando existe a

possibilidade de medidas quantificáveis de variáveis e inferências a partir de amostras de uma população”.

3.2. POPULAÇÃO E AMOSTRA

Segundo Lakatos e Marconi (2001, p.108): Universo ou população é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum. Ainda segundo os autores, amostra “é uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população)”.

Deste modo, com intuito de identificar as vantagens e desvantagens dos tipos do pregão, foram realizados estudos baseado do acervo dos processos licitatórios da instituição pesquisada.

A população investigada para concretização desse trabalho foram analisados 213 (Duzentos e treze) processos licitatórios, sendo 137 (Cento e trinta e sete) processos de pregão eletrônico e 76 (Setenta e seis) processos de pregão presencial, tendo como amostra o período do ano de 2009 a 2013.

3.3. TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

Para realização do presente trabalho, foram coletados dados primários, através de acesso de livre do portal do comprasnet para obter dados, referente ao pregão eletrônico, enquanto, para o pregão presencial os dados foram coletados, através do acervo digital constante na fundação.

Enquanto, os dados secundários foram elaborados, através de uma análise documental nos processos físicos licitatórios de pregão, que serviu de fomento para elaboração do estudo.

Para concretização desse trabalho, adotou-se para a coleta de dados, através de processos licitatórios finalizados de pregão presencial e eletrônico, porém não possui estudo preciso de confrontação de indicadores do processo de compras, para identificação de qual o tipo de pregão é mais benéfico para fundação.

Quanto ao instrumento de coleta, compreende a análise documental no acervo físico da fundação. Com o material coletado a respeito dos procedimentos licitatórios do pregão presencial e pregão eletrônico realizados na fundação pesquisada no período do ano de 2009 a 2013 foram utilizados indicadores de processos de compras para verificação de qual tipo de pregão é mais vantajoso.

No que compete às análises dos processos de compras, através do pregão busca informações sobre:

- Lead time de compra: Analisar o tempo decorrido desde o início até o fim do processo de compra;
- Concorrência no processo de compra: Mostrar a quantidade de participantes nos processos licitatórios, envolvendo os dois tipos de pregão;
- Economia: Analisar a economicidade de dinheiro em cada tipo de pregão, além do saving: Ter o preço orçado versus preço comprado, para medir a eficiência da compra;

3.4. TÉCNICA DE ANÁLISE DE DADOS

A análise dos dados foi realizado mediante análise estatística descritiva com média, frequência e diferença de média.

A análise estatística descritiva baseia-se na técnica de descrever e sumarizar um conjunto de dados, onde nos processos licitatórios de pregões presenciais e eletrônicos gerará um resumo quantitativo para formar uma base de descrição de dados, onde foram gerados números sobre o tempo médio de contratação, frequência de participantes no certame, bem como a frequência da localização das sedes das empresas vencedora do pregão e a diferença de média de economia, além do percentual do montante do saving.

Os pregões presencial e eletrônico foram analisados com intuito de comparar os tipos de pregão, através de indicadores de desempenho do processo de compras e identificar qual é o tipo mais benéfico para fundação.

Para análise dos processos de pregão inicialmente foram analisados, tendo como início o ano de 2009 e sucessivamente até o ano de 2013, conforme a quantidade de pregões que foram finalizados. Posteriormente foi elaborada pelo autor uma planilha técnica, contendo as informações como base para a pesquisa.

4. RESULTADOS

Este capítulo tem por finalidade apresentar os dados obtidos através da análise documental dos processos de licitação, especialmente da modalidade de pregão, do tipo presencial e eletrônico, conforme a tabela 1.

Tabela 1- Quantidade de compras, através de pregão finalizado do período de 2009 a 2013.

TIPO DE PREGÃO	ANO					TOTAL
	2009	2010	2011	2012	2013	
ELETRÔNICO NACIONAL CONVENCIONAL	4	25	10	4	7	50
ELETRÔNICO SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS (SRP)	3	18	22	10	24	77
ELETRÔNICO INTERNACIONAL	0	0	1	5	4	10
ELETRÔNICO (SRP) INTERNACIONAL	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE PREGÃO ELETRÔNICO						137
PRESENCIAL NACIONAL CONVENCIONAL	31	1	1	0	0	33
PRESENCIAL SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS (SRP)	0	0	1	3	1	5
PRESENCIAL INTERNACIONAL	6	19	11	0	0	36
PRESENCIAL (SRP) INTERNACIONAL	0	2	0	0	0	2
TOTAL DE PREGÃO PRESENCIAL						76

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Conforme demonstrado na tabela acima, a análise documental foi analisada com 213 processos licitatórios finalizados, dos quais 137 processos de pregão eletrônico e 76 processos de pregão presencial, compreendendo ao período de janeiro de 2009 a dezembro de 2013.

No tipo de pregão na forma eletrônico, podem ocorrer em quatro categorias: Eletrônico nacional convencional, eletrônico sistema de registro de preços (SRP), eletrônico internacional e eletrônico (SRP) internacional.

Enquanto, no pregão na forma presencial, podem ocorrer em quatro categorias: Presencial nacional convencional, presencial sistema de registro de preços (SRP), presencial internacional e presencial (SRP) internacional.

4.1. ANÁLISE DOCUMENTAL

A seguir estão elencados o detalhamento do processo e os indicadores aplicados nos processos licitatórios do pregão presencial e eletrônico, através da análise documental.

4.1.1. Detalhamento do processo de pregão

O procedimento licitatório, através do pregão comumente é dividido pela doutrina em duas fases, sendo a primeira fase conhecida como interna ou preparatória e a segunda como externa ou executória.

As fases do processo de contratação, através do pregão presencial e pregão eletrônico são identificados, conforme demonstrado no quadro 3.

Quadro 3- Fases do Pregão Presencial x Pregão Eletrônico

Fase	Pregão Presencial	Pregão Eletrônico
Interna ou Preparatória	Elaboração do termo de referência pelo coordenador do projeto apresentando a justificativa da necessidade da contratação e/ou aquisição e definição do objeto da licitação.	
	Aprovação do termo de referência pela autoridade competente.	
	Designação do presidente da CPL e da equipe de apoio.	Designação do pregoeiro.
	Elaboração da minuta do edital e decisão do tipo do pregão a ser adotado, caso seja presencial deverá ser devidamente justificada a opção e anexar aos autos do processo.	Elaboração da minuta do edital e decisão do tipo do pregão a ser adotado.
	Análise e aprovação da minuta do edital pela assessoria jurídica (AJU) da Fundação.	
	Cumprimento das recomendações da AJU.	

Externa ou executória	Publicação do edital (Convocação dos interessados por meio de publicação):	
	<p>I) Para bens e serviços de valores estimados em até R\$ 160.000,00: a) Diário Oficial da União (D.O.U); e b) meio eletrônico, na Internet;</p> <p>II) Para bens e serviços de valores estimados acima de R\$ 160.000,00 até R\$ 650.000,00: a) D.O.U; b) meio eletrônico, na Internet; e c) jornal de grande circulação local.</p> <p>III) Para bens e serviços de valores estimados superiores a R\$ 650.000,00: a) D.O.U; b) meio eletrônico, na Internet; e c) jornal de grande circulação regional ou nacional.</p>	<p>I – Até R\$ 650.000,00: a) Diário Oficial da União (D.O.U); e b) meio eletrônico, na internet;</p> <p>II–Acima de R\$ 650.000, até R\$ 1.300.000,00: a) D.O.U; b) meio eletrônico, na internet; e c) jornal de grande circulação local;</p> <p>III– Superiores a R\$ 1.300.000,00: a) D.O.U; b) meio eletrônico, na internet; e c) jornal de grande circulação regional ou nacional.</p>
	Pedido de esclarecimento e/ou impugnação ao edital.	
	Entrega pessoalmente ou envio por correspondência da (s) proposta (s) e habilitação para o endereço da realização da sessão pública presencial.	Cadastramento da proposta de preços e preenchimento de declarações via internet, no sistema do Comprasnet, sendo obrigatório para participação do PRE, sendo permitido até o horário da abertura da sessão.
	No dia, hora marcada e endereço, designados no edital, será aberta a sessão pública de forma presencial do(s) interessado(s) e que deverá(m) proceder (em) seu credenciamento.	No dia e hora marcada, designados no edital, será aberta a sessão pública por meio eletrônico numa plataforma desenvolvida para execução do pregão eletrônico.
	Apresentação dos envelopes (Proposta e Habilitação) pelos licitantes (Dos quais não entregaram ou enviaram antes da sessão) e abertura das propostas e classificará a empresa que tiver a de menor preço.	Verificação via sistema das propostas, que são pacíficas de desclassificação as que não estejam em conformidade com edital e seus anexos.
	Etapa de lances (Regra de 10% e regra dos três melhores classificados), sendo iniciada pelo licitante que propões a proposta de menor valor e sucessivamente as demais ordens de classificação.	Todos os participantes, cujas propostas não foram desclassificadas pelo pregoeiro, podem oferecer lances sucessivos independente da ordem de classificação, até o fim de iminência determinado pelo sistema do comprasnet.
	Os participantes presentes na sessão pública sabem quem são os autores das propostas e apresentam lances verbais.	O sistema não permite a indicação dos licitantes responsáveis pelos lances no campo destinado no sistema.
	A etapa de lances finaliza quando não houver lances menores que o último ofertado.	A etapa de lances termina, após aviso do próprio sistema sobre o período de iminência, que é 1 a 60 minutos.
	Na negociação da proposta é realizado durante a sessão pública de formal verbal.	A negociação das propostas dar-se através do chat disponível no sistema do comprasnet, onde permite comunicação de acesso com o licitante desejado.

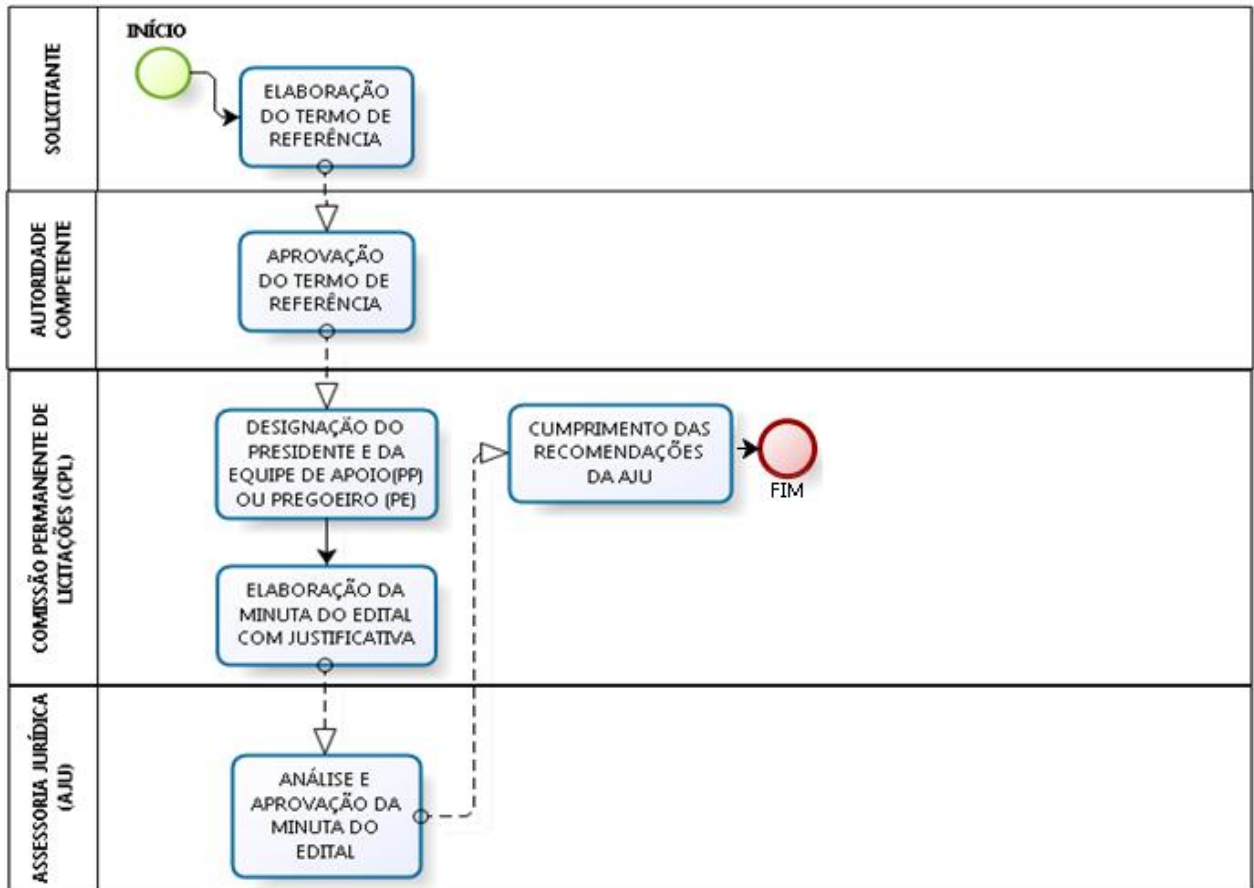
<p>A intenção de recurso é manifestada de forma escrita no final da sessão em Ata da síntese das razões por qualquer licitante que se encontra presente durante a sessão pública. A equipe de apoio, aceita a intenção de recorrer do (s) licitante (s) e suspende a sessão.</p>	<p>Declarado o vencedor, o Pregoeiro abrirá prazo de 20 (vinte) minutos, onde qualquer licitante poderá, de forma imediata e motivada, em campo próprio do sistema, manifestar sua intenção de recorrer. O Pregoeiro fará juízo de admissibilidade da intenção de recorrer manifestada, aceitando-a ou, motivadamente, rejeitando-a, em campo próprio do sistema.</p>
<p>A peça recursal (Razões), deverá ser enviada de forma física até o prazo de 3 (três) dias úteis a CPL para análise. O prazo para as contrarrazões serão de igual prazo, que começará a correr do término do prazo da recorrente, sendo-lhes assegurada vista imediata dos elementos indispensáveis à defesa dos seus interesses.</p>	<p>A recorrente que tiver sua intenção de recurso aceita deverá registrar as razões do recurso, em campo próprio do sistema, no prazo de 03 (três) dias, ficando as demais licitantes, desde logo, intimadas a apresentar contrarrazões, também via sistema, em igual prazo, que começará a correr do término do prazo da recorrente, sendo-lhes assegurada vista imediata dos elementos indispensáveis à defesa dos seus interesses.</p>
<p>O objeto do Pregão será adjudicado à licitante vencedora, depois de decididos os recursos, quando houver.</p>	
<p>A Homologação dar-se pelo despacho homologatório emitido pela Autoridade Superior.</p>	<p>O certame será homologado pela Autoridade Superior, via sistema, no acesso restrito.</p>
<p>Formalização dos atos consiste em atender o princípio do procedimento formal e para que posteriormente possam ser auditados ou fiscalizados pelos órgãos de controle da Administração.</p>	
<p>Celebração da ARP e/ou Contrato</p>	
<p>Publicação do resultado da celebração da ARP e/ou Contrato.</p>	

Fonte: Dados da pesquisa (2015), com base nos Decretos 3.555/00 e 5.450/05 e na Lei Federal nº 10.520/02.

A fase interna ou preparatória, segundo o Tribunal de Contas da União (2003, p.37) é definido, sendo a que “delimita e determina as condições do ato convocatório antes de trazê-las ao conhecimento público”.

Como forma na lógica do fluxo dos processos de pregão presencial e eletrônico, são demonstrados os procedimentos a serem seguidos na fase interna do pregão, de acordo com a figura 2:

Figura 2- Fase Interna do Pregão Presencial e Eletrônico



Fonte: Dados da pesquisa (2015), com base nos Decretos 3.555/00 e 5.450/05 e na Lei Federal nº 10.520/02.

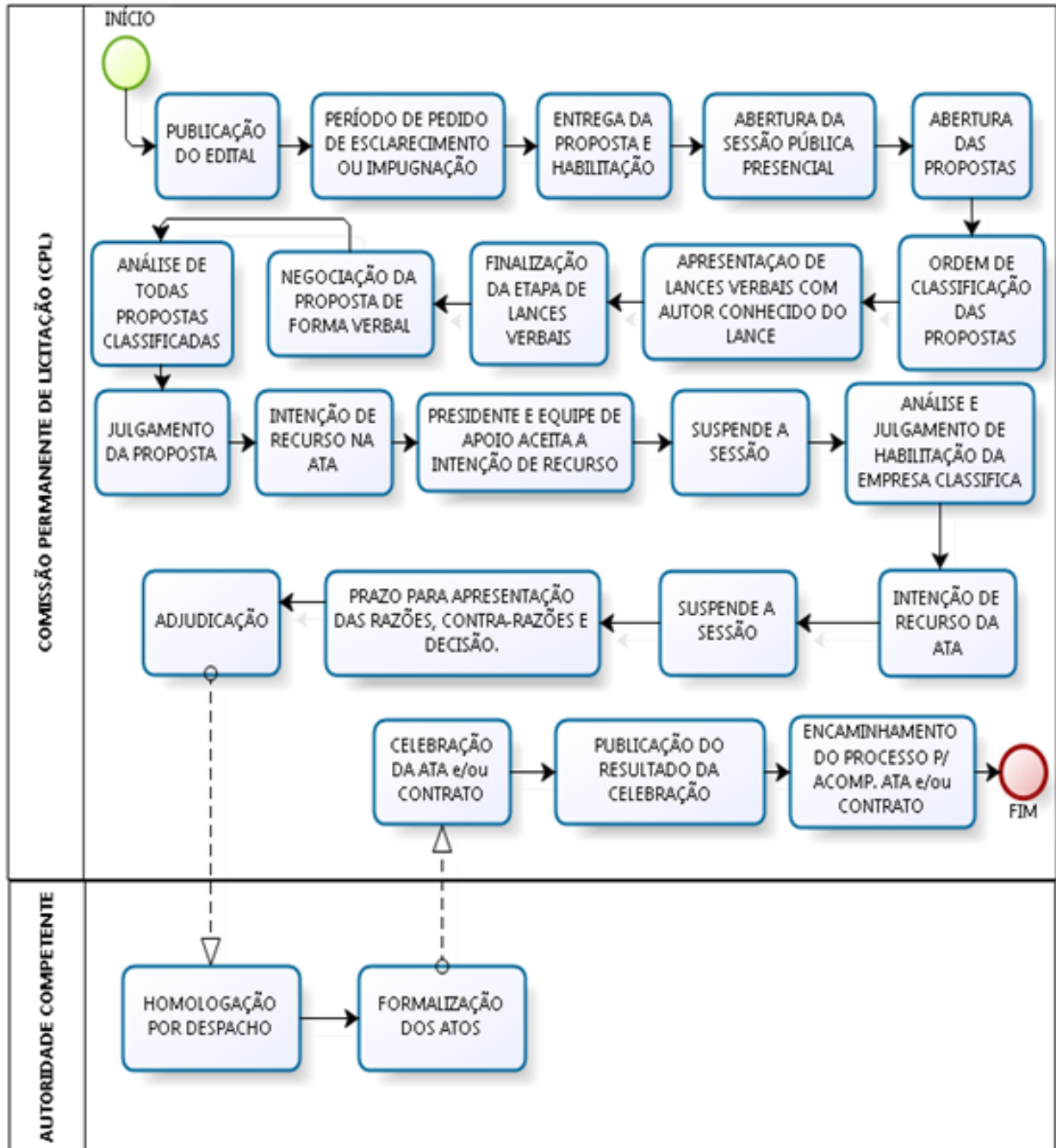
A fase interna ou preparatória do procedimento licitatório para o pregão presencial e pregão eletrônico, ambos são os mesmos procedimentos a serem seguidos, exceto que na forma presencial que é designado o presidente da CPL e a equipe de apoio, enquanto, na forma eletrônica, apenas é necessário à designação do pregoeiro para realização do pregão.

A legislação determina que quando é adotado o tipo de pregão presencial deverá ser devidamente justificada a opção e anexar aos autos do processo.

Na fase externa ou executória, conforme o disposto no art. 4º da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, “a fase externa do pregão será iniciada com a convocação dos interessados”.

Em relação à lógica do fluxo dos processos de pregão presencial são demonstrados os procedimentos a serem seguidos na fase externa do pregão, de acordo com a figura 3:

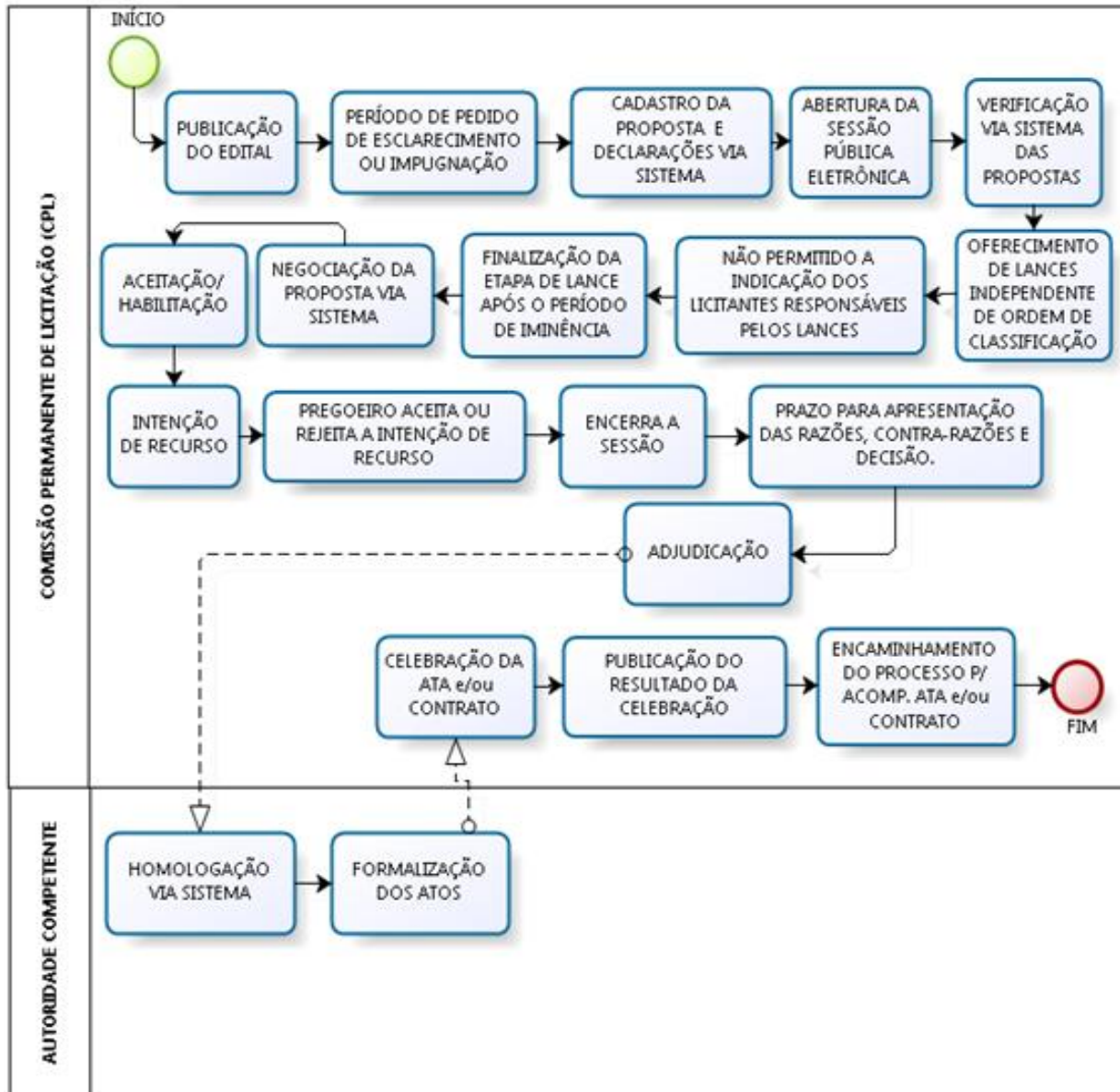
Figura 3- Fase Externa do Pregão Presencial



Fonte: Dados da pesquisa (2015), com base nos Decretos 3.555/00 e 5.450/05 e na Lei Federal nº 10.520/02.

Em relação à lógica do fluxo dos processos de pregão eletrônico são demonstrados os procedimentos a serem seguidos na fase externa do pregão, de acordo com a figura 4:

Figura 4- Fase Externa do Pregão Eletrônico



Fonte: Dados da pesquisa (2015), com base nos Decretos 3.555/00 e 5.450/05 e na Lei Federal nº 10.520/02.

Na fase externa, os procedimentos do pregão presencial há alterações de fase em comparação com pregão eletrônico, conforme pode ser visto no quadro 3 e nas figuras 2 e 3. Em cada tipo de pregão têm que ser cumpridos os requisitos de publicidade, que são considerados as três categorias de valores e os meios de comunicação, que determina a legislação.

No pregão presencial, a publicidade é o mesmo do pregão eletrônico, exceto, que no Pregão Presencial não é necessário o cadastro do aviso de licitação no portal de compras (www.comprasnet.gov.br), porém é o mesmo prazo de publicidade de vinculação do edital, conforme a legislação são no mínimo de 8 (oito) dias úteis entre o dia da publicação e o da abertura do certame.

Após, a fase de publicidade do edital, no pregão presencial é necessário antes ou na realização da sessão pública de forma presencial em local, dia e horário designado no edital, o credenciamento dos participantes, em seguida a classificação das propostas, procedendo com abertura dos envelopes das propostas de preços, uma vez realizada a classificação das propostas, então é realizada a etapa de lances verbais, posteriormente aceitação de habilitação dos fornecedores, abertura de intenção de recurso, que é manifestada de forma escrita no final da sessão em Ata, adjudicação, despacho homologatório, ata do pregão, celebração da ARP e/ou contrato, publicação dos mesmos.

No entanto, no pregão eletrônico todas as etapas são feitas de forma eletrônica, que consistem em cadastramento das propostas via online na plataforma do portal do comprasnet, até o horário antes da abertura do certame, abertura de lances, fase de aceitação/ habilitação, etapa de intenção de recurso, etapa de adjudicação, homologação, celebração da ARP e/ ou contrato, publicação dos mesmos.

4.1.2. Lead time de compra

Para Martins e alt (2009, p. 349): “Lead Time, é o tempo decorrido desde o início até o fim de um processo”. Assim, o *lead time de compra* é o tempo entre a questão da identificação da necessidade da compra e/ou contratação de serviço até o recebimento do material, equipamento ou prestação do serviço.

Esse indicador tem o intuito de medir a eficiência operacional do processo de compra, determinando o tempo percorrido para atendimento da demanda.

Na tabela 2, é demonstrada a média do total de dias úteis necessário para finalização do processo, através do pregão presencial e pregão eletrônico.

Tabela 2- Média do total de dias úteis para finalização do processo.

FASE	INTERNA	EXTERNA	MÉDIA DO TOTAL DE DIAS ÚTEIS
TIPO	QUANTIDADE DE DIAS ÚTEIS		
PREGÃO PRESENCIAL	8	26	34
PREGÃO ELETRÔNICO	8	18	26

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

O tempo percorrido para compra e/ou contratação de serviço, através de pregão é contando da data da elaboração do termo de referência/definição do objeto até a publicação da ata de registro de preços e/ou contrato no Diário Oficial da União (D. O.U).

Para análise dos processos de pregão presencial e eletrônico iniciou-se na fase interna ou preparatória, sendo desde a elaboração do termo de referência (Definição do objeto) até o recebimento do processo licitatório no setor da CPL, com aprovação da minuta do edital emitido pela assessoria jurídica da FUNPEC.

Em observância na fase interna dos processos do tipo de pregão presencial e pregão eletrônico verificou-se que, ambos os tipos apresentaram média igual, de 8 (Oito) dias úteis, do tempo gasto para a finalização dos procedimentos que são obrigatórios na fase interna, desde a data da definição do objeto/autorização da licitação até a emissão do parecer da assessoria jurídica (Aprovação do edital).

Na fase interna foi verificado ainda que, o procedimento que apresentou maior índice de tempo de espera (Sem movimentação do processo), dar-se pela análise e aprovação da minuta do edital. Dos processos de pregão presencial e eletrônico analisados, resultou-se que é decorrido em média de 6 (Seis) dias úteis para emissão do parecer jurídico, ou seja, trata-se do gargalo identificado na fase interna.

No que compete para início e finalização dos procedimentos obrigatórios na fase externa, que é desde a publicação do edital (Convocação dos interessados por meio de publicação) até a publicação do resultado da celebração da ARP e/ou Contrato, foi constatado que nos processos de pregão presencial, observou-se que em média o tempo gasto é de 26 (Vinte e seis) dias úteis. Enquanto, nos processos de pregões eletrônicos a média consiste em apenas 18 (Dezoito) dias úteis, ou seja, resultando em média de 6 (seis) dias úteis a menos que os pregões presenciais.

Em comparação, ao mesmo objeto da licitação e mesma quantidade de itens a serem adquiridos, como por exemplo, “aquisição de equipamento de informática”, verificou-se que através do pregão presencial a compra levou-se o tempo total de 38 (Trinta e oito) dias úteis, no entanto, para o pregão eletrônico foi necessário apenas o prazo de 29 (Vinte e nove) dias úteis.

Tal razão justificável encontrada com indicador de lead time de compra pela apresentação do melhor índice de rapidez do objeto “aquisição de equipamento de informática”, do pregão na forma eletrônica em comparação com o pregão na forma presencial, mesmo apesar de ambos os tipos de pregão terem tido média acima do que encontrada na fase externa, dar-se devido ao objeto da licitação ser meramente técnico, sendo assim consiste em situações de análises aprofundadas das propostas e que necessita do parecer técnico, afinal quando realizada na forma eletrônica, o pregoeiro tem a facilidade de suspender e reabrir a sessão quantas vezes for necessário durante o

dia para então realizar aceitação das propostas, enquanto na forma presencial há empecilhos para reagendar à sessão, pois o consenso da CPL é fundamental para que todos licitantes estejam presentes, assim é reagendada a sessão para uma data adiante para que possam aguardar o parecer técnico.

Assim após análise dos processos licitatórios foi constatada que o processo de compra e/ou contratação por meio de pregão presencial ocorre com tempo total em média de 34 (Trinta e quatro) dias úteis, enquanto por meio do pregão eletrônico, a compra e/ou contratação dura em média apenas em 26 (Vinte e seis) dias úteis.

Deste modo, conforme pode ser visto na tabela 3, o Lead Time do processo de compra para os processos de pregão eletrônico apresentou um menor tempo decorrido para finalização da compra e/ou contratação de serviço. Tal informação condiz com autor Scarpinella (2002, p.120): que a inversão de fases “significa ganho de agilidade, eficiência e rapidez”, algo que a inversão de fases no pregão eletrônico leva vantagem ao pregão presencial.

O indicador de lead time de compra, segundo Pereira (2015, p.21): “mede a eficiência operacional do processo de compras apontando o tempo gasto no atendimento das demandas de aquisição”, portanto, conclui-se que, o indicador de Lead time de compra, resultou-se no tempo decorrido para compra e/ou contratação por meio de pregão eletrônico sendo mais vantajoso em comparação com o pregão presencial, pois apresentou menor tempo para aquisição e/ou contratação do serviço e evitando a morosidade do processo de compra, além de melhores índices de eficiência operacional do processo.

4.1.3. Concorrência no processo de compra

O indicador de concorrência é o que mede o aumento/ou diminuição do número de empresas participante no processo de compra.

No indicador de concorrência no processo de compra buscou-se verificar o local de origem das empresas vencedoras do pregão, além do porte e a quantidade de empresas participantes do certame.

Na tabela 3, consta a quantidade de empresas que venceram o pregão, na forma presencial ou eletrônica, por região do país e unidade da federação (UF).

Tabela 3- Quantidade de empresas vencedoras dos pregões por região e UF

UF	Pregão Presencial	Pregão Eletrônico	Total
Região Nordeste			
RN	46	49	95
PB	10	8	18
CE	3	4	7
PE	2	10	12
BA	0	1	1
PI	0	2	2
AL	0	0	0
SE	0	0	0
MA	0	1	1
TOTAL DA REGIÃO	61	75	136
Região Norte			
AM	0	0	0
AC	0	0	0
RO	0	0	0
RR	0	0	0
AP	0	0	0
PA	0	1	1
TO	0	0	0
TOTAL DA REGIÃO	0	1	1
Centro Oeste			
DF	2	9	11
MT	0	1	1
MS	0	0	0
GO	0	3	3
TOTAL DA REGIÃO	2	13	15
Sudeste			
SP	25	94	119
RJ	4	7	11
MG	3	24	27
ES	0	0	0
TOTAL DA REGIÃO	32	125	157
Sul			
PR	0	15	15
SC	1	7	7
RS	1	11	12
TOTAL DA REGIÃO	2	33	35

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Pode-se observar na tabela acima, que nos pregões presenciais, na região nordeste, obteve a maior quantidade de licitantes em comparação com as demais regiões do Brasil, além disso, pode se verificar ainda que o estado do Rio Grande do Norte (RN) concentrar a maior parte das sedes das empresas vencedoras, com 46 (Quarenta e seis), que por sinal têm como origem a mesma unidade de federação da FUNPEC. Tal fato é afirmado por Niebuhr (2005, p.262): “a

competitividade do pregão presencial está, naturalmente, circunscrita às pessoas da região do lugar da licitação, que não precisam de investimentos expressivos para participar da licitação”.

No entanto, ainda pode ser observada na tabela 3, referente aos processos de pregões eletrônicos, que a região sul do país mesmo sendo distante geograficamente da sede da FUNPEC foi a que apresentou a maior quantidade de empresas vencedoras das licitações promovidas pela fundação, com 125 (Cento e vinte e cinco).

As empresas por serem sediadas na mesma região que ocorre a sessão pública presencial, então geralmente não obtêm tantos custos para participação no pregão presencial. No entanto, às empresas que se encontra sediada em outra unidade de federação distinta da FUNPEC, necessitam submeter a custos de deslocamento, dos quais se fosse realizado o pregão de forma eletrônica não precisaria, afinal contas os procedimentos do pregão eletrônico são todos realizados de forma de meios tecnológicos, sendo dispensável a presença física na sessão.

No pregão eletrônico, conforme, Niebuhr (2005, p.261):“Reside no aumento da competitividade, uma vez que empresas e pessoas, distantes do lugar da licitação, são incentivadas a participar dela, porquanto não precisam realizar maiores investimentos para tanto”, tal afirmação do autor condiz com que foi constatado na análise nos processos de pregões eletrônicos, com a utilização do indicador de concorrência, as empresas mesmo estando sediadas distantes da sede da FUNPEC, porém os meios tecnológicos proporcionam que as mesmas participem do pregão eletrônico em qualquer cidade do Brasil de forma simplificada, sem a necessidade de deslocamento de representante da empresa para compor a sessão, evitando assim custos com hospedagem, alimentação, transporte e entre os custos associados à presença no certame, ou seja, não é viável para as empresas ter que fazer investimentos excessivos, afinal não tem a garantia de que a mesma será concretizada a vencedora do pregão.

Em relação à tabela 4, consta o porte das empresas vencedoras do pregão presencial ou eletrônico que foram finalizados no período de 2009 a 2013.

Tabela 4- Porte das empresas vencedoras dos pregões no período de 2009 a 2013

Porte da empresa	Pregão Presencial	Pregão Eletrônico	Total
ME	31	65	93
EPP	15	38	53
LTDA	32	135	167
S/A	19	7	29
FUNDAÇÃO	0	2	2
EIRELI	0	0	0

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Os fatores de ressalva que consta na tabela 4 se tratam da grande proporcionalidade dos licitantes vencedores do pregão, tanto do pregão presencial como pregão eletrônico, por ter o porte

Limitada (Ltda.), ou seja, com 167 empresas vencedoras, sendo 32 licitantes vencedoras na forma presencial e 135 na forma eletrônica.

Por ter o aumento dos portes de empresa, sendo micro empresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP), tal justificativa consiste com os benefícios trazidos pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, pois permitiu concorrer de “igual para igual” com outros portes de empresa, tais como porte Ltda. e sociedade anônima (S/A).

Vale ressaltar afirmação de Lima (2008, p. 15): “A Lei complementar 123/2006 veio, exatamente, para regulamentar o “tratamento diferenciado” às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto como princípio no artigo 170, inciso IX, da Constituição Federal”. Assim, permitindo as empresas detentoras dos portes de ME e EPP, tendo inclusive incentivos a participar de licitações na modalidade de pregão, principalmente na forma eletrônica, que obteve maior índice de participação de empresas com o porte de ME e EPP do que nos pregões presenciais, dos quais teve 31 (Trinta e um) com ME e 15 (Quinze) sendo EPP, enquanto na forma eletrônica, 65 (Sessenta e cinco) empresas vencedoras tiveram como o porte de ME e 38 (Trinta e oito) empresas vencedoras com o porte de EPP.

Além que o pregão presencial ou eletrônico dar-se a “vantagem” para as empresas de porte de micro empresa e empresas de pequeno porte, em relação às demais porte das empresas, na fase de lances, conforme a Lei complementar 123/2006.

A análise documental demonstrou que das 19 (Dezenove) empresas detentora do porte de sociedade anônima (S/A) que participaram do pregão na forma presencial, 16 (Dezesseis) são as licitantes que tem a sede no estado de São Paulo (SP), e no pregão na forma eletrônica foram apenas 7 (Sete) empresas, nas quais apenas 2 (Duas) empresas era sediada no estado de SP e as demais distribuídas, com 3 (Três) empresas na região Sul, 1 (Uma) empresa na região centro oeste e 1 (Uma) empresa na região nordeste.

Tal fato com hipótese que as empresas que participaram do pregão presencial tinham como sede o estado de São Paulo (SP) por abrigar o maior polo econômico do país e são as requer de maior potencial econômico para custear as despesas de deslocamento da sede de origem da empresa até a sede da FUNPEC. Enquanto, o pregão eletrônico mesmo apesar de ter a participação das empresas situada no estado de SP, porém diversificou as vencedoras do pregão em quase todas as regiões do Brasil.

Em confrontação de dados com dos processos de pregão eletrônico e pregão presencial, verificou-se que os portes de ME e EPP, que na forma presencial para eletrônica apresentou crescimento no número de empresas vencedoras, conforme observado na tabela 5, algo que foi

analisado com a utilização do indicador de concorrência, nos processos licitatórios finalizados da fundação.

Conforme descrito por Scarpinella (2002, p.138): “A competição entre os interessados é benéfica para Administração Pública e também para seus fornecedores de bens e serviços”.

Nos pregões presenciais, foi apurado que em média são 3 (Três) licitantes, que participam das licitações na forma presencial. Enquanto, no pregão eletrônico a média é bem acima da qual encontrada nos pregões presenciais, que foi de 15 (Quinze) licitantes por certame, fato que condiz por Fortunato (2010): “o pregão eletrônico, traz, aumento do número de participantes, em virtude da quebra das barreiras geográficas com o uso da internet, e maior transparência”.

Deste modo, o pregão eletrônico apresentou vantagem em relação ao pregão presencial quanto ao indicador de concorrência, pois permitiu uma gama maior de fornecedores, resultando em adquirir a melhor proposta para fundação com qualidade e preço competitivo, afinal quando há um número expressivo de participantes na licitação, tende as empresas abaixarem os preços das propostas, sendo assim, benéfico para FUNPEC.

Para FUNPEC, quanto mais empresas tiverem concorrendo na licitação é melhor, tendo em vista, que acirrar a competição entre os participantes e resulta para fundação na melhor proposta, tanto na qualidade como no preço.

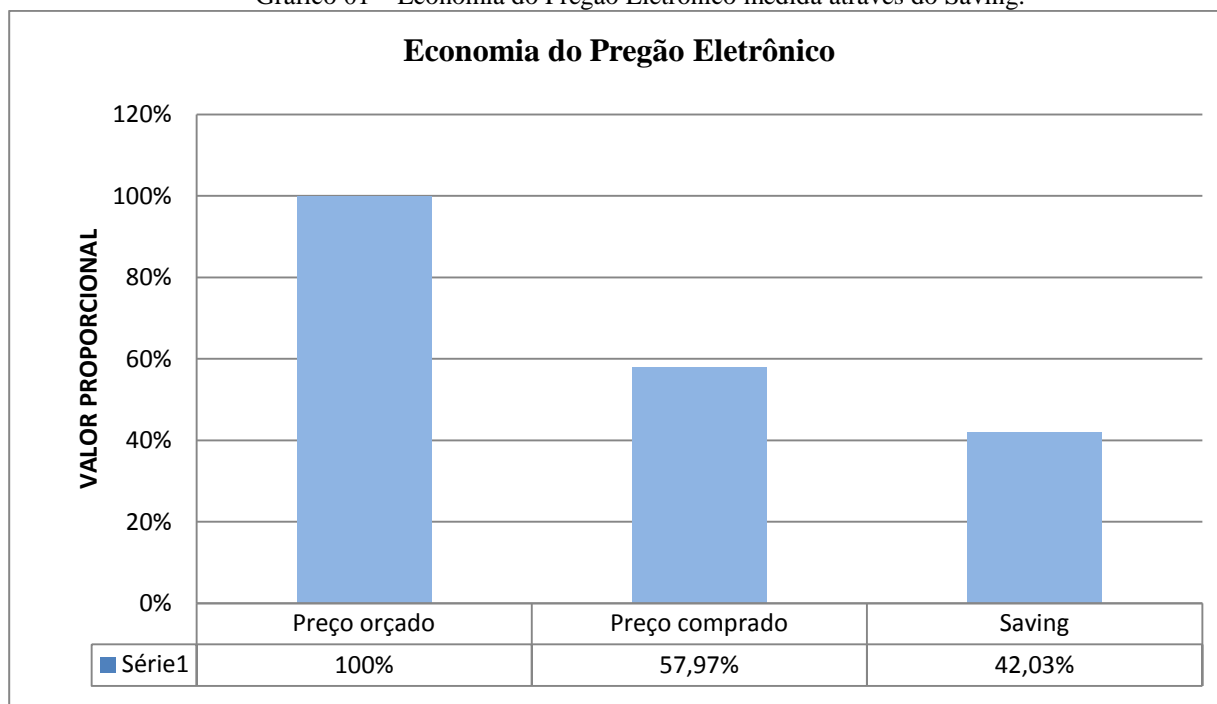
Assim, conclui-se que o indicador de concorrência no processo de compra nos pregões eletrônicos obteve maior concorrência, resultando geralmente em melhores propostas para FUNPEC, afinal permite usufruir de diversos fornecedores distintos e não se restringi apenas ao um número restrito de fornecedores, possibilitando uma quantidade considerável de opções de fornecedores nos diversos ramos de negócios.

4.1.4. Economia

Com aplicação do indicador de economia no processo de compras é possível identificar o tipo de pregão que é o mais significativo em termos de economia para FUNPEC.

No gráfico 01, demonstra o preço orçado no edital versus o preço que foi comprado nos pregões eletrônicos, no intuito de identificar a geração de lucro dos processos de compras.

Gráfico 01 – Economia do Pregão Eletrônico medida através do Saving.

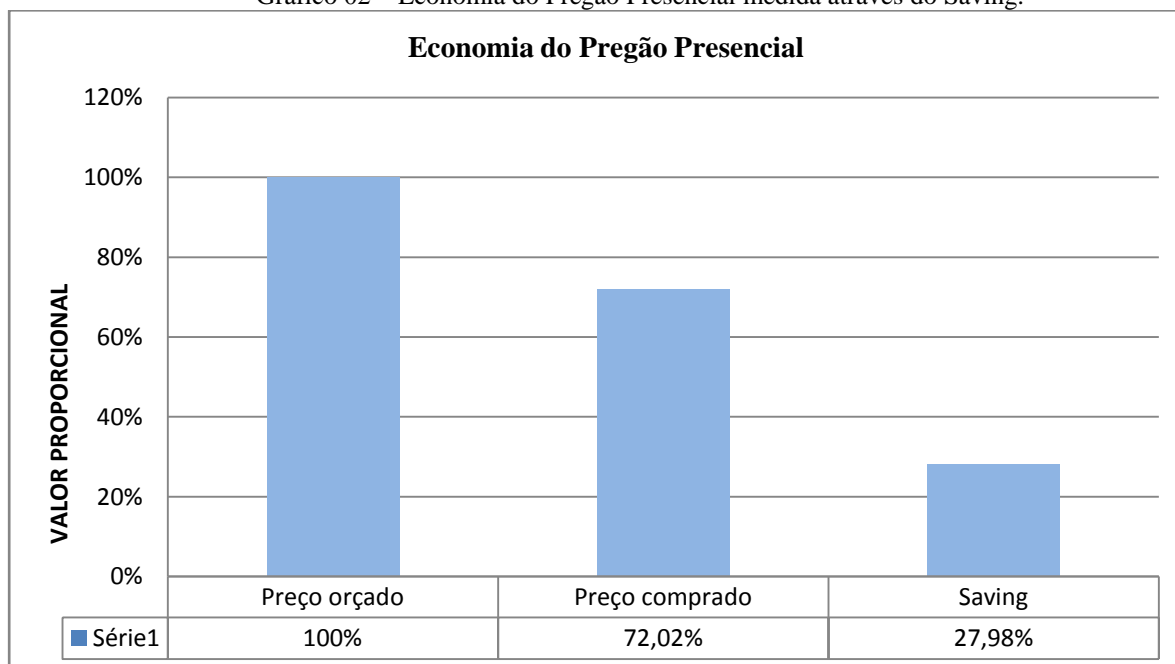


Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Conforme o gráfico 01, a geração de lucro dos processos de compras, através do pregão eletrônico é de 42,03 % (Quarenta e dois vírgula três por cento), este ganho dar-se na etapa de lances via sistema e as negociações envolvendo as propostas de preços ofertadas pelos licitantes.

Em relação ao gráfico 02, demonstra o preço orçado no edital versus o preço que foi comprado nos pregões presenciais, no intuito de identificar a geração de lucro dos processos de compras.

Gráfico 02 – Economia do Pregão Presencial medida através do Saving.



Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Conforme o gráfico 02, a geração de lucro dos processos de compras, através do pregão presencial é de 27,98 % (Vinte e sete vírgula noventa e oito por cento), este ganho dar-se na etapa de lances verbais e as negociações envolvendo as propostas de preços ofertadas pelos licitantes.

No indicador de economia, o saving buscou analisar qual era o valor global estimado no edital (Valor orçado) e o valor contratado pela fundação pesquisada para aquisição ou execução de determinado serviço, através de ambos os tipos do pregão.

Através do indicador de saving para Pereira (2015, p.21): “é medida a eficiência e capacidade de geração de lucro do setor”. Assim, para identificar a eficiência e capacidade de geração de lucro, referentes aos pregões eletrônicos e presenciais foram elaboradas dois gráficos das quais são descritos abaixo.

Conforme afirmado por Pereira (2015, p.10): “é natural que o departamento de compras busque realizar sua atividade de forma econômica, aproveitando descontos e promoções, na busca pelos savings”.

Assim, em confrontação de dados contidos nos gráficos 01 e 02, a constatação é que o saving, ou seja, o valor orçado versus o preço comprado, nos processos de pregão eletrônico resultou em valores econômicos maior de 14,05% (Quatorze vírgula cinco por cento) que os valores encontrados nos processos de pregão presencial. Com isso, a eficiência e capacidade de geração de lucro dos processos de compra, através dos pregões eletrônicos foram mais vantajosos economicamente que os processos de pregão presencial, pois apresentou maior saving.

No indicador de economia, buscou analisar os requisitos de gasto com publicações, quantidade de folhas no processo, quantidade de funcionários envolvidos no pregão, além se houve negociação de preços nas propostas de preços, e se o pregão foi finalizado pela primeira vez, ou foi preciso realizar outro pregão para concretizar a compra e/ou contratação.

De modo, para demonstrar a confrontação do indicador economia no processo de compras, pode ser visto conforme a tabela 5:

Tabela 5- Demonstração da confrontação do indicador economia no processo de compras

TIPO DO PREGÃO	GASTO COM PUBLICAÇÕES NO D.O.U	QUANTIDADE DE FOLHAS	QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS	NEGOCIAÇÃO DE PREÇOS	REPETIÇÃO DO PROCEDIMENTO LICITATÓRIO
Pregão Presencial	R\$ 607,40	278 folhas	3	5	7,89%
Pregão Eletrônico	R\$ 607,40	227 folhas	1	28	15,33%

No que tange aos gastos com publicações no D.O.U foi verificado que ambos os tipos de pregão, possui o valor médio de gasto com publicações de R\$ 607,40 (Seiscentos e sete reais e quarenta centavos), para a publicação de 4 matérias (Aviso de licitação, resultado da homologação, extrato do Contrato e/ou Ata de Registro de Preços), estas publicação são obrigatórias conforme a legislação, com o intuito de torna-se pública as informações quanto a concretização da compra e/ou contratação de serviço, através do pregão. Sendo assim, os gastos com as publicações estão atreladas as custa do processo.

Em relação, a quantidade de folhas que contém no processo de compras, através do pregão presencial, em média o processo possui 278 folhas, enquanto, nos pregões eletrônicos o processo possui em média de 227 folhas. Deste modo, o gasto com papéis, no processo de pregão presencial é maior. Tal fato consiste que no pregão eletrônico apenas constam as propostas dos quais os licitantes foram convocados via sistema para encaminhar a documentação solicitada, no entanto no pregão presencial, as propostas de todos os participantes da sessão devem ser anexadas aos autos do processo, do modo, que contribui para excesso de folhas no processo e conseqüentemente com o gasto com papéis.

No que compete à quantidade de funcionários envolvidos no processo de compra, no pregão presencial é necessário de 3 (Três) funcionários, dos quais são: Presidente da comissão e dois membros da equipe de apoio, para compor a banca examinadora durante a sessão pública presencial, no entanto, para o pregão eletrônico é necessário apenas 1 (Um) funcionário, o qual é o pregoeiro, que tem as atribuições para prosseguir com o andamento do certame, necessitando apenas da equipe de apoio, apenas para assinar ata da sessão.

Dos 76 processos de pregão presenciais realizados pela FUNPEC, verificou-se que em 5 (cinco) processos houve a negociação de preços com os licitantes para que os mesmos propulsem abaixar os preços. Nos 137 processos de pregão eletrônicos finalizados pela FUNPEC, 28 (Vinte e oito) processos houve a negociação de preços com os licitantes e os mesmos diminuíram os valores das propostas de preços, tornando-se as propostas mais vantajosas.

Em relação se pregão foi finalizado pela primeira vez, ou foi preciso realizar outro pregão para concretizar a compra e/ou contratação, nesse requisito os pregões presencial tem a vantagem em relação aos processos de pregões eletrônicos, pois dos processos de pregão realizado na forma eletrônica em 15,33% (Quinze vírgula trinta e três por cento) dos casos foram necessário repetir o procedimento licitatório licitação, enquanto no pregão na forma presencial apenas em 7,89% (Sete vírgula oitenta e nove por cento) dos casos foram necessários repetir o procedimento licitatório licitação.

Assim, conclui-se que o indicador de economia, mesmo apesar dos processos de pregão presencial apresentar ganho satisfatório, porém os processos pregão realizados na forma eletrônica, demonstram vantagem em relação na forma presencial, pois apresentou ganhos maiores que os encontrados nos processos de pregões presenciais, além de obterem maior eficiência e capacidade de gerar lucro para os processos de compras da fundação.

5. CONCLUSÕES

O presente trabalho teve como objetivo principal comparar os indicadores dos processos de compras na modalidade de Pregão, na forma presencial e eletrônica, no âmbito da organização.

Para isso, foi realizado um estudo de caso, onde por meio de análise documental teve o intuito de identificar as fases do processo de contratação, confrontar os indicadores de desempenho e analisar as vantagens e desvantagens do pregão presencial e eletrônico.

No presente estudo, teve o intuito de coletar dados, referente ao indicador de desempenho dos fornecedores da FUNPEC, porém infelizmente não foi possível analisar os dados pretendidos para aplicação deste indicador, tendo em vista, que apesar de existir um setor específico na fundação para o gerenciamento das ordens de fornecimento e entrega dos produtos, porém não foi possível encontrar todos os dados, tais como: Se a empresa vencedora do certame entregou dentro do prazo designado no edital, além se realmente o produto foi ou não entregue de acordo com edital.

Além disso, também não foi possível encontrar dados que se houve rescisão contratual e/ou solicitação de reequilíbrio na ata de registro de preços ou penalidade para contratada, devido quando houver casos específicos derivados da licitação, o procedimento administrativo é instaurar um processo a parte do que foi gerado na licitação, sendo assim, no processo licitatório não contém as informações pertinentes a esses casos específicos.

Com base neste presente estudo e com intuito da FUNPEC possui dados de um importante indicador do processo de compras, faz-se a recomendação: Criar banco de dados para controle da entrega dos produtos comprados e/ou contratação de serviços.

Ao analisar os processos de pregões presenciais e com aplicação dos indicadores do processo de compras abordados no presente trabalho, as vantagens identificadas foram: Contribuição para o fomento da economia local, onde é sediada a fundação e participação de licitantes que não são adeptos a tecnologia, no entanto, verificaram-se as principais desvantagens, tais como: Número restrito de participantes no certame, índice maior de perda tempo de análise de documentos e maior gasto econômicos com papéis e funcionários.

Em relação, análise dos processos de pregões eletrônicos e com aplicação dos indicadores do processo de compras abordados no presente trabalho, obteve as principais vantagens, tais como: Permite uma gama maior de fornecedores, além de apresentar maior ganho econômico e em média menor tempo para finalização do processo, porém, verificou-se a existência das principais desvantagens, como maior possibilidade de participação de empresas “aventureiras”, dificuldade

prática para aferição da qualidade do objeto proposto e maior distanciamento entre contratado e contratante.

Em confrontação dos indicadores do processo de compras, os dados obtidos na análise documental dos dois tipos de pregão, resultou-se que para FUNPEC o pregão eletrônico é mais vantajoso que o pregão presencial.

Desta forma, os resultados apurados, demonstraram que o pregão eletrônico apresenta inúmeras vantagens, no que se diz respeito à celeridade do processo, ampliação da competitividade e bem como, a compra mais econômica, segura e eficiente para FUNPEC, conforme Fortunato (2010): “O pregão eletrônico, além de simplificar o procedimento administrativo, traz economias consideráveis de recursos, tempo, custos, aumento do número de participantes, em virtude da quebra das barreiras geográficas com o uso da internet, e maior transparência”.

Além de conformidade com Niebuhr (2005, p.257): “É notório que o pregão agiliza o processo de licitação, põe fim a uma série de formalidades de ordem burocrática, implica economia para os cofres públicos, bem como diminui as impugnações e recursos”. Bem como, afirmado por Braga et al (2008): “O pregão eletrônico aperfeiçoa os mecanismos de controle e transparência da gestão pública, desburocratiza o processo, e traz economias, resultantes tanto dos preços mais competitivos propiciados pelo aumento da competitividade como da redução dos custos de processo”.

Os dados apresentados nesta presente monografia permitiu-se maior conhecimento no âmbito da fundação, de qual tipo de pregão é mais vantajoso para a finalidade de compra e/ou contratação de serviço, assim sendo suficiente para atingir o objetivo proposto pelo presente trabalho.

Por fim, concluo que a modalidade de licitação, denominada pregão mesmo a pesar de possuir dois tipos e ambos ter relevância e diferenças fundamentais, no que tange aos indicadores do processo de compras e os princípios da economicidade, eficiência e eficácia, no entanto, o pregão na forma eletrônica é a que apresentou a melhor opção para contribuição do aprimoramento nos procedimentos de compras nacionais e internacionais da FUNPEC, respeitando a legislação.

5.1. LIMITAÇÕES DA PESQUISA E TRABALHOS FUTUROS

Como limitações da pesquisa, citam-se: O fato da FUNPEC não ter estudo sobre a aplicação de indicadores do processo de compras, bem como não possui análise comparativa de qual tipo de pregão é mais viável para Fundação.

Com a conclusão do presente estudo espera-se que sirva de referência para os futuros trabalhos que seja realizado na FUNPEC, bem como parâmetro para gestão de pós-compras, além de realizar futuras análises comparativas entre o pregão presencial e eletrônico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, Maria Margarida de. Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas. 5ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BALLOU, R. H. Decisões de compras e programação de suprimentos. In: _____. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial**. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

BARBOSA, Paulo Rui. **Sistema de registro de preço – SRP**. Curitiba: Negócios Públicos, 2008, p.25.

BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. **Curso de direito administrativo**. 12. ed. São Paulo: Malheiros, 2000. p. 463-464.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BERTAGLIA, P. R. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimento**. São Paulo: Saraiva, 2009.

BRAGA, Ayala Liberato; et al. **Pregão Eletrônico: O novo aliado da Administração Pública para redução de custos e garantia da transparência: Estudo de caso do Bando do Brasil, Região Sudeste e Distrito Federal**. In: XI SEMEAD, 2008, São Paulo. XI SEMEAD, 2008. Disponível em: <www.ead.fea.usp.br/semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/900.pdf>. Acesso em: 11 set. 2015.

_____. **Curso de direito administrativo**. 17. ed. São Paulo:Atlas, 2004. p. 73-74.

BRASIL, Código civil; Legislação civil; Constituição federal. 12. ed. rev. e ampl. São Paulo: **Revista dos Tribunais**, 2008.

_____. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1998**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 05 out. de 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 30 mar. 2015.

_____. Decreto nº 2.926/1862 (Legislação Informatizada). Aprova o Regulamento para as arrematações dos serviços a cargo do Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Publicas. **Câmara dos Deputados**, coleção de Leis do Império do Brasil - 1862, Página 126 Vol. 1 pt. II (Publicação Original). Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-2926-14-maio-1862-555553-publicacaooriginal-74857-pe.html>>. Acesso em: 30 mar. 2015.

_____. Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000. **Aprova o Regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3555.htm>. Acesso em: 12 maio, 2015.

_____. Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005. **Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm>. Acesso em: 12 maio, 2015.

_____. Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013. **Regulamenta o Sistema de Registro de Preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/Decreto/D7892.htm>. Acesso em: 13 maio, 2015.

_____. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 13 maio, 2015.

_____. Lei nº 8.666 de 21 de julho de 1993. **Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração,** Brasília, DF, 21 jul. de 1993. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8666cons.htm>. Acesso em: 07 abr. 2015.

_____. Lei nº 9.472 de 16 de junho de 1997. **Dispõe sobre a organização dos serviços de telecomunicações, a criação e funcionamento de um órgão regulador e outros aspectos institucionais, nos termos da Emenda Constitucional nº 8, de 1995.** Brasília, DF, 16 jul. de 1997. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9472.htm>. Acesso em: 07 out. 2015.

_____. Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002. **Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10520.htm>. Acesso em: 12 maio, 2015.

_____. Ministério da educação. **Fundações de apoio-apresentação.** Disponível <em http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=12508&Itemid=828>. Acesso em: 20 abr. 2015.

_____. Tribunal de Contas. **Licitações & Contratos, Orientação Básica.** Brasília: TCU, 2003, p.37 e p.70.

DI PIETRO. Maria Sílvia Zanella. **Direito administrativo.** 11. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Direito administrativo.** 19. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

DIAS, Claudia. **Grupo focal: técnica de coleta de dados em pesquisas qualitativas.** Informação e sociedade, João Pessoa: v. 10, 2000.

EDITORA NEGÓCIOS PÚBLICOS. **Seleção de estudos e instruções:** licitações e contratos. Curitiba, PR, 2011.

FORTUNATO, Sabrina Martins; et al. **O pregão eletrônico como ferramenta econômica e de accountability:** uma análise da Seção Judiciária de Santa Catarina. In: XIII Seminário em Administração da USP. ISSN 2177-3866. Anais do XIII Seminário em Administração da USP. Universidade de São Paulo, 2010. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/semead/13semead/resultado/an_resumo.asp?cod_trabalho=78>. Acesso em 10 de set. de 2015.

FREITAS, Juarez. **Estudos de Direito Administrativo.** São Paulo: Malheiros, 1995, p.147.

_____. _____. 2. ed. Ver.atual. São Paulo: Malheiros Editores, 1997. p.153.

GASPARINI, Diogenes. **Direito administrativo.** 6. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2001.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicos de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 2006.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos.** 11. ed. São Paulo: Dialética, 2005, p.435.

_____. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos.** 12. ed. São Paulo: Dialética, 2008.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. **A estratégia em ação: *balanced scorecard*.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1997.

_____. _____. Atlas, 2001, 108 p.

LANDIM, Leila. **Para além do mercado e do Estado?** Filantropia e cidadania no Brasil. Rio de Janeiro: Iser, 1993.

LIMA, Jonas. **Lei complementar 123/2006:** Aplicações. Curitiba: Negócios Públicos, 2008.

MEDAUAR, Odete. **Direito administrativo moderno.** 12 ed. rev. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

MARTINS, Petrônio Garcia. ALT, Paulo Renato Campos. **Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais.** 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro.** 15 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1990.

_____. _____. 23. ed. São Paulo: Malheiros, 1998.

_____. _____. 32ª ed. São Paulo: Malheiros, 2006.

_____. _____. 35. ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

- MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. 28ª ed. São Paulo: Malheiros, 2011.
- MORAES, Alexandre de. **Direito constitucional**. 24. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MORESI, E. (Organizador). **Metodologia de pesquisa**. Universidade Católica de Brasília, 2003.
- NIEBUHR, Joel de Menezes. **Pregão presencial e eletrônico**. Belo Horizonte. Fórum, 2011.
- PEIXOTO, Ariosto Mila. **Pregão presencial e eletrônico** (comentário à Lei Federal nº 10.520, de 17/07/2002 e legislação comparada). Campinas: Prime, 2006.
- PEREIRA, Marluce de Fátima. **A diferença e a integração entre a logística e a gestão de materiais com influência direta do setor de compras**. 2015. 47 fl. Tese (Pós graduando em Gestão de Compras e Suprimentos) - AVM Faculdade Integrada - Candido Mendes, Rio de Janeiro/RJ.
- PINTO, Carlos Alberto da Mota. **As corporações no direito português são associações do direito pátrio**. 4 ed. Coimbra, 2005.
- REIS, Ruimar Barboza dos (Org.) **Pregão presencial e eletrônico: cenário nacional**. Curitiba: Negócios Públicos, 2008.
- SANTANA, Jair et al. **Licitações, contratos administrativo, pregão eletrônico e presencial: leis complementares**. Curitiba: Negócios Públicos, 2011.
- SAITO, Luciano Massao. **Manual de licitações e contratos administrativos**. Rio de Janeiro: Aide. 1995.
- SCARPINELLA, Vera. **Licitação na modalidade de pregão**. 1. São Paulo: Malheiros, 2002.
- SELITTO, Afonso Miguel. MENDES, Lia Weber. **Avaliação comparativa do desempenho de três cadeias de suprimentos em manufatura**. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/prod/v16n3/a15v16n3.pdf>> Acesso em: 31 ago. 2014.
- SILVA, De Plácido e. **Vocabulário jurídico**. 14. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.
- SLACK, Nigel. **Administração da Produção**. São Paulo: Atlas, 1997.
- TANAKA, Sônia Yuriko Kanashiro; PIRES, Antônio Cecílio Moreira. **Direito administrativo**: São Paulo: Malheiros, 2008.
- THOMPSON Jr, A. A; FORMBY, J. P. **Microeconomia da firma**. 6. ed. São Paulo: PrenticeHall, 1998.
- YIN, Roberto K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre. Bookmam. 2001.

ANEXOS

LEGISLAÇÃO PERTINENTE

Apresenta leis e decretos vigentes que rege as licitações, regulamentando a partir do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal de 1988, que institui normas para licitações e contratos da Administração Pública.

Lei nº 8.666/93, de 21 de junho de 1993

“Art. 1º. Esta lei estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios”.

O art. 9º. “Aplicam-se subsidiariamente, para a modalidade de Pregão, as normas da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993”. Em vários casos é pertinente aplicação de dispositivos da lei geral de licitações e contratos administrativos, automaticamente, como na questão do anexo do edital, aprovação do edital pela assessoria jurídica do órgão, alteração do edital, contagem de prazos, diligenciamento, vinculação ao instrumento convocatório, desempate de propostas, representação legal e contratos.

Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000

“Art. 1º. Este Regulamento estabelece normas e procedimentos relativos à licitação na modalidade de pregão, destinada à aquisição de bens e serviços comuns, no âmbito da União, qualquer que seja o valor estimado”.

Na modalidade de licitação, todos quantos participem do pregão, a saber: Têm direito público subjetivo à fiel observância do procedimento estabelecido neste Regulamento, podendo qualquer interessado acompanhar o seu desenvolvimento, desde que não interfira de modo a perturbar ou impedir a realização dos trabalhos (Art. 6º do Decreto nº 3.555/00).

Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002

O Art. 1º. “Para aquisições de bens e serviços comuns, poderá ser adotada a licitação na modalidade de pregão, que será regida por esta lei”.

O art.11º da lei nº 10.520/2002, permite a efetuação de contratações pelo sistema de registro de preços:

As compras e contratações de bens e serviços comuns, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, quando efetuadas pelo sistema de registro de preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, poderão adotar a modalidade de pregão, conforme regulamento específico.

Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005

O Art. 1º do Decreto nº 5.450/2005, aplica-se “A modalidade de licitação pregão, na forma eletrônica, de acordo com o disposto no § 1º do art. 2º da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, destina-se à aquisição de bens e serviços comuns, no âmbito da União, e submete-se ao regulamento estabelecido neste Decreto”.

O Art. 4º do Decreto nº 5.450/2005 frisa que “nas licitações para aquisição de bens e serviços comuns será obrigatória à modalidade pregão, sendo preferencial a utilização da sua forma eletrônica”.

Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006

A lei complementar nº 123/2006, estabelece:

Art. 1º Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere:

I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;

II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;

III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

IV - ao cadastro nacional único de contribuintes a que se refere o inciso IV do parágrafo único do art. 146, **in fine**, da Constituição Federal. (Incluído pela Lei Complementar nº 147, de 2014).

Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013

O Decreto nº 7.892/2013 regulamenta:

Art. 1º. As contratações de serviços e a aquisições de bens, quando efetuadas pelo Sistema de Registro de Preços-SRP, no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional, fundos especiais, empresas públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas, direta ou indiretamente pela União, obedecerão ao disposto neste Decreto.

Realizada a licitação com registro de preços, é elaborada uma ata de registro de preços. De acordo com Santana et al (2011, p.115), ata de registro de preço é um documento vinculativo obrigacional, com característica de compromisso para futuras contratações, onde são registrados os preços, fornecedores, órgãos participantes e condições a serem praticadas.

Cabe salientar que a ata de registro de preços tem vigência máxima de 12(doze) meses, assim as obrigações firmadas na ata possam ser exigidas dos signatários em posterior processo de compra, sem necessidade de nova licitação.

De acordo com a editora, Negócios Públicos, em sua publicação Seleção de Estudos e Instruções sobre licitações e contratos (2011, p. 504) elenca motivos para que o registro de preços seja utilizado:

- Redução de estoques e de custos;
- Entregas mais frequentes e em menos quantidades;
- Melhor espaço aproveitamento do espaço físico contratante;
- Evita perda de validade de produtos estocados;
- Evita o fracionamento de despesa, pois só pode ser realizado por concorrência ou pregão;
- Possibilita a redução do número de licitação;
- Agiliza as aquisições;
- Permite a organização das compras;
- Imprescinde de prévio bloqueio orçamentário;
- Importante ferramenta quando não é possível estimar o consumo do objeto, por inexistir a necessidade de aquisição de todo o quantitativo registrado.

Assim, os motivos mencionados são essenciais para adotar o sistema de registro de preços para as instituições.