

**SOCIEDADE DE ENSINO SUPERIOR AMADEUS - SESA
FACULDADE AMADEUS - FAMA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

ABRAÃO DA SILVA ALMEIDA

**VANTAGENS E DESVANTAGENS DO PREGÃO NAS COMPRAS PÚBLICAS: UM
ESTUDO NO SETOR DE LICITAÇÕES DA SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DO
INCRA EM SERGIPE**

**Aracaju – SE
2016**

ABRAÃO DA SILVA ALMEIDA

VANTAGENS E DESVANTAGENS DO PREGÃO NAS COMPRAS PÚBLICAS: UM ESTUDO NO SETOR DE LICITAÇÕES DA SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DO INCRA EM SERGIPE

Relatório Científico de Estágio apresentado à Faculdade Amadeus como requisito para aprovação final e obtenção do grau de bacharel em Administração.

**Orientadora:
Profa. M.Sc. Isabela Gonçalves de Menezes**

**Aracaju – SE
2016**

ABRAÃO DA SILVA ALMEIDA

VANTAGENS E DESVANTAGENS DO PREGÃO NAS COMPRAS PÚBLICAS: UM ESTUDO NO SETOR DE LICITAÇÕES DA SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DO INCRA EM SERGIPE

Relatório de Estágio Supervisionado apresentado à Faculdade Amadeus como requisito para aprovação final e obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Paulo Sérgio Melo dos Santos
Coordenador

Isabela Gonçalves de Menezes
Orientadora

Aprovado (a) com média: _____

Aracaju (SE), ____ de _____ de ____.

AGRADECIMENTOS

A Deus, primeiramente, pelo dom da vida, pela força dispensada a mim para lutar todos os dias em busca da realização dos meus sonhos. Por toda sabedoria que me deste para tornar possível o traçar de um caminho na direção certa, viabilizando o alcance deste tão sonhado projeto de vida intitulado formação profissional.

Agradeço também a minha amada esposa e amiga Quezia Nunes por todo incentivo e encorajamento na qual sempre encontrei nos momentos turbulentos desta jornada acadêmica. Pela compreensão da necessidade da minha ausência durante todo o tempo no qual almejava a minha companhia. Sei o quanto foi difícil; contudo, agora vemos a recompensa pelo grande esforço e sofrimento durante esses quatro anos de experiência no ensino superior. Obrigado meu amor!

Não poderia deixar de registrar minha enorme gratidão pelo apoio de meu grande Pai (Reginaldo) e minha querida Mãe (Izabel), vocês são meus heróis. Souberam conduzir meu caminhar durante a infância e adolescência e sempre me deram forças para buscar, além do ensino médio, a graduação em nível superior. Serei eternamente grato.

As minhas irmãs Ester e Maely e a todos os amigos e familiares que sempre estiveram presentes, acompanhando de perto minha trajetória durante esses quatro anos, nos quais nunca faltou apoio e incentivo para manutenção da busca pelo sonho.

Enfim, agradeço à Instituição Faculdade Amadeus e a todo corpo docente bem como aos colegas de classe que fizeram parte desta jornada junto a mim. Obrigado pelos conhecimentos e experiências que foram proporcionadas e viabilizaram a construção de uma formação acadêmica pautada em elevado padrão de qualidade no ensino.

A todos, a minha eterna gratidão.

Obrigado!

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	06
2	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	09
2.1	Histórico da Empresa.....	09
2.2	Estrutura Organizacional.....	09
2.3	Missão, Visão e Objetivos.....	10
2.4	Ramo de Atividade.....	11
3	ASPECTOS CONCEITUAIS.....	12
3.1	Compras Governamentais e Compras no Setor Privado.....	12
3.2	Licitação.....	13
3.3	Princípios da licitação.....	15
3.4	Modalidades de licitação.....	16
3.5	Pregão.....	17
3.6	Pregão Eletrônico.....	20
3.7	Eficiência.....	21
4	ATIVIDADES DO ESTÁGIO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	23
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	36
	REFERÊNCIAS.....	38
	APÊNDICE A – Trabalhos voltados ao tema Pregão por título, autor, ano da pesquisa e link para consulta.....	40
	APÊNDICE B – Questionário de pesquisa.....	41

1 INTRODUÇÃO

A diferença entre o setor privado e o setor público, no que tange ao processo de compras, de modo geral, é que o setor privado tem total liberdade para realizar procedimentos como aquisições, alienações, locações, contratações etc. O setor público, por sua vez, quando deseja realizar algum desses procedimentos, necessita adotar um procedimento denominado licitação, conforme determinações da lei (MELLO, 2007). Ou seja, o processo de compras nas organizações privadas, quando em comparação com os órgãos do governo, é mais fácil de ser realizado, pois não estão “amarrados” a tantas normas e regras como no setor público, sendo observado, em geral, apenas os preços e a qualidade bem como estratégias elaboradas pelos responsáveis pela gestão de compras da organização.

Não obstante, no serviço público o processo de compras é regido por normas, mais especificamente pela lei que rege o processo de licitação, visto que a Constituição Federal de 1988, em seu artigo 37, inciso XXI, estabelece que a Administração Pública direta e indireta de qualquer dos poderes da União e dos Estados e dos Municípios deverá adquirir bens e serviços mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes. Depreende-se, desse modo, que em comparação ao setor privado é mais difícil para o setor público realizar suas compras, visto que é necessário todo um processo burocrático que exige tempo e conhecimentos para realizar tal procedimento.

Nesse sentido, o presente estudo trata sobre as vantagens e desvantagens do pregão, seja presencial ou eletrônico, bem como sua contribuição ou não para maior eficiência nas compras públicas realizadas pelo Incra/SE, tendo em vista sua constante utilização pela administração pública, visando à obtenção de conhecimentos sólidos e uma melhor compreensão sobre esta importante ferramenta que frequentemente é utilizada no âmbito das compras governamentais.

É importante ressaltar que para realização do processo licitatório existem várias modalidades de licitação, sendo que cada uma delas possui características próprias. Aqui é oportuno citar que o “Pregão” é uma dessas. Nos aspectos conceituais desta pesquisa, constam definições e aspectos referentes a estas modalidades, bem como os princípios regentes da licitação, pois, é extremamente importante a exposição destes, ainda que de forma breve, para que uma

compreensão eficaz acerca do universo da licitação no serviço público torne-se possível.

Apesar de já haver trabalhos relacionados a este tema em algumas instituições de administração pública, conforme levantamento realizado (Apêndice A), esta pesquisa se justifica dado o fato de que não há registros de trabalhos acadêmicos – ou pelo menos não foram encontrados – com o tema pregão, realizado em nenhuma das Superintendências Regionais do Incra, incluindo a de Sergipe; sendo, portanto, de grande relevância para administração pública, uma vez que fomentará o conhecimento sobre a aplicação do pregão, possibilitando novas oportunidades de garantir maior eficiência na gestão de compras do setor de licitações do referido órgão.

Qualquer organização, seja pública, privada, ou do terceiro setor, necessita de uma gestão de compras eficiente para garantir sempre as melhores condições de compras no que se refere ao custo, ao prazo de entrega e sem comprometer a qualidade do produto ou serviço.

É notável que a realização das compras no serviço público é regida por um procedimento que, devido às próprias características legais, resultam num processo de aquisição seja de bens ou serviços um tanto demorado e trabalhoso para o órgão público, visto que demandam mais tempo e esforço por parte dos envolvidos no processo. Portanto, partindo da ideia de que o processo de compras no setor público é mais burocrático, e demorado do que na iniciativa privada, questiona-se: Quais vantagens e possíveis desvantagens a modalidade de licitação denominada “pregão”, proporciona ao Incra/SE e como esta modalidade contribui ou não para maior eficiência nas compras públicas realizadas pelo Incra em Sergipe? Foi baseado nesta questão central que a pesquisa foi desenvolvida.

Os objetivos desta pesquisa estão relacionados a esta questão central, sendo que através destes, tornar-se-á possível encontrar as respostas para a referida questão central. Assim, pode-se afirmar que o objetivo geral da pesquisa é analisar as vantagens e desvantagens da utilização do pregão presencial e eletrônico nas compras públicas realizadas pelo Incra em Sergipe e se este contribui ou não para uma gestão de compras eficiente. Os objetivos específicos são: Analisar quais as vantagens da utilização do pregão nas compras realizadas pelo Incra em Sergipe; Analisar possíveis desvantagens da utilização do pregão na realização das compras

feitas pelo Incra em Sergipe e Analisar o Pregão do ponto de vista da eficiência nas compras realizadas pelo Incra em Sergipe.

Levando em consideração a temática desta pesquisa, foi necessário fazer um levantamento teórico sobre os conhecimentos difundidos entre os diversos autores presentes no Direito Administrativo brasileiro, de maneira que esta pesquisa possa estar embasada em fundamentos teóricos suficientes para possibilitar a construção de um trabalho científico com a qualidade que se busca no meio acadêmico. Neste sentido, foi realizado um levantamento teórico sobre licitações, os princípios que a elas se aplicam, os tipos e modalidades de licitações e, por fim, a ênfase na modalidade denominada pregão, que será objeto deste estudo.

Para a realização da pesquisa a metodologia utilizada foi a pesquisa qualitativa, através do estudo de caso, a fim de analisar de forma aprofundada as vantagens e desvantagens da modalidade licitatória denominada pregão bem como sua contribuição ou não para maior eficiência nas compras governamentais realizadas pelo Incra/SE.

A escolha desta metodologia justifica-se visto que o estudo de caso é restrito a algumas, ou até mesmo a uma unidade, que podem ser pessoas, família, órgão público etc. (VERGARA, 2013). No caso específico deste estudo, a unidade pesquisada foi um órgão público, motivo pelo qual tal metodologia foi adotada. Como instrumento de coleta de dados, fez-se uso de um questionário aberto composto de dez perguntas (Apêndice B) aplicado a sete colaboradores, sendo quatro auxiliares administrativos, dois analistas administrativos e a pregoeira,. Este número refere-se ao total de 87% dos colaboradores que trabalham no setor de licitações do Incra/SE.

Ao fim da pesquisa, foram encontradas respostas para o referido questionamento possibilitando o fortalecimento do conhecimento sobre a modalidade de licitação denominada pregão, servindo também de referencia para que outras pesquisas possam ser realizadas sobre este tema, contribuindo desta maneira para o desenvolvimento e aperfeiçoamento do conhecimento acerca da gestão eficiente das compras no serviço público, por meio da modalidade licitatória denominada pregão, seja em qualquer uma das esferas governamentais.

2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA¹

2.1 Histórico da Empresa

O Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra) é uma autarquia federal criada pelo Decreto nº 1.110, de 9 de julho de 1970, com a missão prioritária de realizar a reforma agrária, manter o cadastro nacional de imóveis rurais e administrar as terras públicas da União. Está implantado em todo o território nacional por meio de 30 Superintendências Regionais (INCRA, 2011).

O Incra é responsável por promover e realizar a reforma agrária, tendo em vista a necessidade de corrigir a estrutura agrária do país, nivelando-a aos interesses do desenvolvimento econômico-social. Cabe também ao Incra promover o desenvolvimento rural por meio da coordenação, controle e execução, preferencialmente, das atividades de cooperativismo, associativismo e eletrificação rural. Além disso, é responsável pelo processo de coordenação controle e execução da colonização.

2.2 Estrutura Organizacional

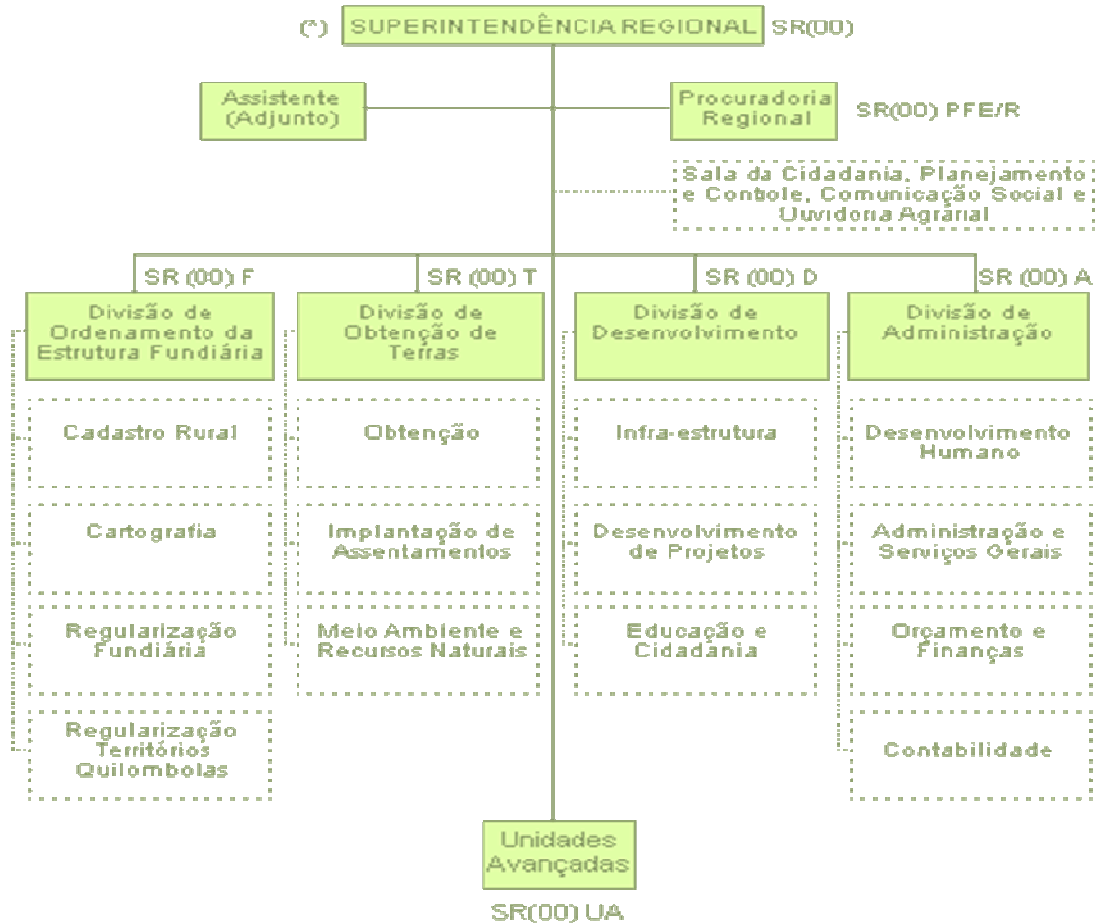
Para cumprir suas atribuições, o Incra estabeleceu Superintendências Regionais (SR), que são órgãos descentralizados responsáveis pela coordenação e execução das ações do Incra nos estados. Tais unidades descentralizadas são incumbidas de coordenar e executar na sua área de atuação as atividades de planejamento, programação, orçamento, informática e modernização administrativa.

São também responsáveis por garantir a manutenção, lealdade, atualização e disseminação dos dados do cadastro de imóveis rurais e dos sistemas de informações do Incra.

Existem distribuídas por todo o país 30 Superintendências Regionais do Incra. Além dessas, o órgão estabeleceu 45 Unidades Avançadas, que podem ser entendidas por órgãos descentralizados, de caráter transitório e subordinados às Superintendências.

¹ As informações apresentadas neste capítulo, tais como histórico, estrutura, missão, visão e ramo de atividade, foram coletadas no site da instituição, disponível em: <http://portalantigo.incra.gov.br/index.php/institucional/historico-do-incra>.

Conforme verificado no site do órgão, cada unidade descentralizada possui o organograma disposto na figura 1.



(*) Todas as Superintendências Regionais têm a mesma estrutura básica. A distinção em SR do tipo I, II ou III se dá em função do número de cargos de assessoramento (DAS 102.1) que cada uma dispõe.

Figura 1 – Organograma das Unidades Descentralizadas do Incra.
Fonte: Incra nos Estados

2.3 Missão, Visão e Objetivos

Missão: “Implementar a política de reforma agrária e realizar o ordenamento fundiário nacional, contribuindo para o desenvolvimento sustentável”.

Visão: “Ser referência internacional de soluções de inclusão social”.

Para cumprir a missão, com vistas o alcance pleno da visão, o Incra estabeleceu cinco diretrizes: Democratização do acesso a terra; Participação Social;

Fiscalização da função social; Qualificação dos Assentamentos e Titulação dos territórios quilombolas.

2.4 Ramo de Atividade

A Reforma agrária é o conjunto de medidas para promover a melhor distribuição da terra mediante modificações no regime de posse e uso, a fim de atender aos princípios de justiça social, desenvolvimento rural sustentável e aumento de produção (Estatuto da Terra - Lei nº 4504/64).

O atual modelo de reforma agrária desenvolvido no país pelo Incra visa a implantação de um formato de assentamento rural fundamentado na viabilidade econômica, na sustentabilidade ambiental e no desenvolvimento territorial.

Tratando-se dos beneficiários da reforma agrária, o órgão desenvolve suas atividades primando pela promoção da Igualdade de gênero na reforma agrária, resguardando o direito à educação, à cultura e à seguridade social nas áreas reformadas.

Além de disponibilizar a terra, o Incra promove a realização de programas e ações integradas para incentivar a produção diversa nos assentamentos, visando a garantia de renda por meio da exploração econômica do terreno disponibilizado às famílias, de forma que possam viver na terra com a qualidade de vida desejada.

Dentre as ações e programas supramencionados, é oportuno citar que o Incra celebra contratos com empresas de assistência técnica para dar qualidade a exploração das parcelas e garantir a geração de renda familiar. Há também a realização de parcerias para implantação de obras de infraestruturas necessárias ao desenvolvimento do Assentamento. Todavia, para realização de tais atividades, faz-se necessário a existência de créditos e programas de financiamento da agroindustrialização e comercialização, como terra sol e o terra forte, por exemplo, que são responsáveis por viabilizar ao assentado (beneficiário da reforma agrária) transformar seu lote em uma unidade produtiva de relevância local.

O gerenciamento e a promoção do ordenamento da estrutura fundiária nacional também são atribuições do órgão. Para tanto, a autarquia desenvolve trabalhos que abrangem estudos para o zoneamento do país em regiões homogêneas do ponto de vista socioeconômico e das características da estrutura agrária (INCRA, 2011).

3 ASPECTOS CONCEITUAIS

Levando-se em consideração a temática deste estudo, foi essencial a elaboração de um levantamento teórico sobre os conhecimentos difundidos entre os diversos autores presentes no Direito Administrativo brasileiro, para possibilitar que esta pesquisa esteja embasada em fundamentos teóricos suficientes e viabilizar a construção de um trabalho científico com a qualidade que se busca no meio acadêmico.

Neste sentido, realizou-se um levantamento teórico sobre licitações, os princípios que se aplicam, os tipos e modalidades de licitações e, por fim, a ênfase na modalidade denominada pregão, objeto deste estudo, ou seja, é indispensável antes de tratar sobre o pregão em essência, realizar uma exposição sobre o processo licitatório de modo geral.

Obviamente, o fato do pregão ser uma modalidade licitatória, traz em si a necessidade de uma explicação sobre o conceito e as modalidades de licitação e, posteriormente, abordar o pregão e suas características, de modo a viabilizar uma melhor compreensão do assunto.

3.1 Compras Governamentais e Compras no Setor Privado

O processo de compras no serviço público e no setor privado possui características que os tornam diferentes, entretanto, sua realização de forma eficiente é fundamental para o sucesso organizacional, seja no órgão público ou na empresa privada.

Para qualquer organização, o setor de compras se constitui como um dos segmentos principais para o alcance dos objetivos a serem atingidos. É por meio de uma aquisição de bens e serviços eficiente que uma organização conseguirá atingir seus fins com menos dispêndio de recursos financeiros, tendo por outro lado a satisfação dos seus stakeholders. (NUNES; LUCENA; SILVA, 2007. p. 227).

O processo de compras nas organizações privadas, quando em comparação com as entidades do governo, é mais fácil de ser realizado, pois, não está “amarrado” a tantas normas e regras como no setor público, sendo observado em

geral apenas os preços e a qualidade, bem como estratégias elaboradas pelos responsáveis pela gestão de compras da organização.

Existe um paralelismo grande entre a compra pública e a privada, pois ambas buscam o menor preço, com garantia de qualidade. Todavia, a compra pública requer procedimentos específicos para lhe dar eficácia, como a legislação; já na compra privada esses procedimentos são de livre escolha. (BATISTA; MALDONADO, 2008 apud FARIA et. al., 2010. p. 1046).

Para Mello (2007), a diferença entre o setor privado e o setor público, no que tange ao processo de compras, de modo geral, é que o setor privado tem total liberdade para realizar procedimentos como aquisições, alienações, locações, contratações etc., ao passo que o setor público, quando deseja realizar algum desses procedimentos, necessita adotar um procedimento denominado licitação, conforme determinações da lei.

Assim, pode-se afirmar que no serviço público o processo de compras é regido por um conjunto de normas, em especial pela Lei nº 8.666/93, que rege o processo de licitação, uma vez que a Constituição Federal (1988, art. 37º. Inciso XXI) assegura à Administração Pública direta e indireta de qualquer dos poderes da União e dos Estados e dos Municípios o dever de adquirir bens e serviços mediante processo de licitação pública com vistas a proporcionar igualdade de condições a todos os concorrentes.

Depreende-se, desse modo, que considerando o processo de compras da iniciativa privada, pode-se afirmar que para a realização de compras no setor público há uma burocratização exigente do ponto de vista da legislação em matéria de licitação que dificulta e exige tempo e conhecimentos dos responsáveis pelo processo, para realizar tal fim.

3.2 Licitação

Em todo ramo de atuação, sempre haverá uma busca pela melhor proposta. De forma geral é um procedimento utilizado em toda e qualquer organização que realiza algum tipo de compra. Porém, nem sempre essa busca será obrigatória, a exemplo das pessoas particulares (pessoas físicas e jurídicas). No caso das pessoas públicas, seja em qualquer esfera governamental, essa busca pela melhor proposta (licitação) é, quase sempre, um procedimento obrigatório, excetuando-se

os casos específicos nos quais a lei exige a necessidade de se licitar (GASPARINI, 2006).

Ainda conforme esse autor, ao procedimento de busca pela melhor proposta no serviço público dá-se o nome de licitação. Sobre este ato, observa-se a existência várias definições entre diversos autores, entretanto, por se tratar de uma norma legal definida na Lei Federal nº 8.666/93, todos esses conceitos são correspondentes entre si, uma vez que estão atrelados à definição dada pela referida lei (GASPARINI, 2006), de modo que para melhor entendimento do assunto é válido apontar alguns conceitos sobre a licitação.

Segundo Meirelles (2006, p. 271), “licitação é o procedimento administrativo mediante o qual a administração pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse”. Complementando este conceito, Gasparini (2006, p. 471), observa que

licitação é um procedimento administrativo através do qual a pessoa a isso juridicamente obrigada a selecionar em razão de critérios objetivos previamente estabelecidos de interessados que tenham atendido a sua convocação, a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse.

Para Mello (2007, p. 503),

licitação é um certame que as entidades governantes devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com elas traçar determinadas relações de conteúdo patrimonial para escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas.

De maneira geral, entende-se que ambos os conceitos sobre licitação estão fundamentados na definição dada pela própria lei de licitações, por isto a grande semelhança verificada entre eles.

Quanto a Lei nº 8.666/93, Meirelles (2006) observa que são duas as finalidades precípua da licitação: selecionar a proposta mais vantajosa para a administração pública e garantir o resguardo dos direitos dos possíveis contratados. Entretanto, faz-se necessário registrar que a Lei nº 12.349 de dezembro de 2010 acrescenta, por meio do Art. 3º, que a licitação deve garantir também a promoção do desenvolvimento nacional sustentável trazendo, desta maneira, a inserção da sustentabilidade para o âmbito das compras públicas, inserindo-a diretamente na finalidade da licitação.

Haja vista a licitação seja um ato público, não deverá ser sigilosa e o povo poderá ter acesso aos processos licitatórios, excetuando os conteúdos das propostas que somente deverão ser divulgados na fase da abertura das propostas (VIEIRA, 2010).

3.3 Princípios da licitação

Para garantir que o procedimento licitatório ocorra de maneira legal em sua plenitude, a lei determina os princípios regentes de tal procedimento, independente da modalidade ou tipo da licitação. São eles: legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório, julgamento objetivo e fiscalização da licitação pelos interessados ou qualquer cidadão.

Segundo Gasparini (2006, p. 473), “esses não são os únicos, são os básicos”. Pelo princípio da legalidade entende-se que os comportamentos dos agentes públicos devem estar pautados no ordenamento jurídico. Os princípios da impessoalidade e da igualdade afirmam que não pode haver discriminação de modo algum entre os participantes da licitação. O princípio da moralidade impõe que o agente público – neste caso o pregoeiro ou auxiliar dele – adote uma conduta ética, pautada em comportamentos legais e honestos no exercício da atividade administrativa (GASPARINI, 2006).

O princípio da publicidade pressupõe a publicidade de todos os atos do procedimento licitatório sendo relevante ressaltar que não se deve confundir a abertura das propostas que se dará em ato aberto e o julgamento que se dará em recinto fechado. Para cumprir tal princípio, basta a divulgação do julgamento (MEIRELLES, 2006). Já segundo Gasparini (2006, p. 473), “o princípio da probidade administrativa deve impedir a prática de atos ou a seleção de propostas atentatórias da probidade administrativa”, ou seja, que não reflita a melhor satisfação para a administração pública, enquanto o princípio da vinculação ao instrumento convocatório pressupõe que tanto os proponentes quanto o licitante devem ter total obediência aos termos e condições do edital.

Pelo princípio do julgamento objetivo entende-se que o administrador público deve se basear no critério indicado no edital e nos termos específicos da proposta. Por fim, o princípio da fiscalização da licitação pelos interessados ou qualquer

cidadão, que faculta aos interessados a fiscalização de todo o procedimento da licitação e da contratação (MEIRELLES, 2006).

3.4 Modalidades de licitação

Os princípios supramencionados valem para qualquer modalidade de licitação, não sendo exclusiva nem de uma ou de outra. Para facilitar o entendimento acerca das modalidades licitatórias é interessante observar que:

A licitação é o gênero do qual as modalidades são espécies do procedimento administrativo licitatório que objetiva obter a melhor proposta para a administração pública, de acordo com as normas jurídicas e regras do edital, visando à garantia do interesse público. (VIEIRA, 2010. p. 8).

Pode-se inferir que a licitação é um termo abrangente dentro do processo das compras governamentais e as modalidades servem para atender a determinado tipo de bem ou serviço a ser adquirido, ou seja, toda vez que a administração pública desejar realizar uma aquisição, o gestor deverá analisar em qual modalidade a compra poderá ser encaixada para que o processo ocorra de maneira legal, mediante as determinações da lei.

Conforme Mello (2007, p. 553), “as modalidades previstas na Lei nº 8.666/93, são as seguintes: a) Concorrência; b) Tomada de preços; c) Convite; d) Concurso e e) Leilão”.

A concorrência e a tomada de preços são de longe as mais importantes e a aplicação de uma delas depende do valor do bem ou serviço a ser contratado, valor este estabelecido pela lei. A concorrência é a modalidade de licitação genérica utilizada para as transações de maior valor, antecedida de ampla publicidade, a qual podem concorrer quaisquer interessados que atendam as condições estabelecidas (MELLO 2007).

Alexandrino e Paulo (2011) adotam o conceito da tomada de preços e do convite expresso na Lei nº 866/93. O convite definido no parágrafo 3º do Art. 22, e a tomada de preço no próprio Art. 22 da referida lei que podem ser entendidos da seguinte forma:

A tomada de preço é a modalidade licitatória na qual os participantes devem estar previamente cadastrados ou estarem de acordo com as exigências

necessárias para o cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observando a necessária classificação. Já o convite é a modalidade de licitação na qual participam fornecedores, do ramo relacionado ao objeto da licitação, que não necessariamente devam estar cadastrados e são convidados em número mínimo de três participantes pelo órgão que realizará o procedimento licitatório. Embora a administração pública convide no mínimo três participantes deve disponibilizar em local devidamente apropriado, cópia do instrumento convocatório para que os demais fornecedores que estejam cadastrados e sejam também do ramo da atividade pretendida possam participar se assim tiverem interesse, providenciando em até 24 horas a apresentação das propostas (ALEXANDRINO; PAULO, 2011).

O concurso é definido como “a modalidade de licitação destinada à escolha de trabalho técnico ou artístico, predominantemente de criação intelectual” (MEIRELLES, 2006, p. 321).

3.5 Pregão

A mais nova modalidade de licitação, o pregão, originalmente surgiu de uma medida provisória editada em 2001, no âmbito exclusivo da administração pública federal, para aquisição de bens e serviços comuns. Como a Lei nº 866/93, por meio do Art. 22, parágrafo 8º, veda a criação de outras modalidades de licitação, salvo se introduzidas por outra norma geral, surgiram dúvidas quanto à constitucionalidade do pregão, pois a medida provisória que o constituía, valia somente a nível federal, ou seja, não era norma geral aplicável a todos os entes da federação (MEIRELLES, 2006).

Contudo, é de fundamental importância citar que antes da edição da medida provisória de 2001, o pregão já existia, porém com limitações de aplicabilidade. Conforme observa Scarpinella (2002) apud Souza e Castro (2011. p. 7):

O pregão surgiu no sistema brasileiro em 1997, pela Lei Geral de Telecomunicações, que criou a Anatel, dando a ela independência administrativa, o que possibilitou autonomia para criação de novas regras organizacionais. Neste contexto, a legislação em pauta estabeleceu um regime próprio de contratações para a Anatel, dando surgimento ao Pregão como nova modalidade de licitação e de restrita aplicação à entidade.

Para regulamentar o pregão como modalidade, foi criada a Lei nº 10.520 de 17 de julho de 2002, que converteu a medida provisória em norma geral, determinando sua aplicação também aos estados, distrito federal e municípios, dispensando estas entidades federadas de editarem leis próprias sobre a matéria (MEIRELLES, 2006).

Segundo Justen (2009. p. 9), “o pregão é uma modalidade de licitação do tipo menor preço destinada à seleção da proposta mais vantajosa de contratação de bem ou serviço comum”. Caracteriza-se pela existência de uma fase competitiva inicial, em que os licitantes formulam as propostas sucessivas, e de uma fase posterior de verificação dos requisitos de habilitação e de satisfação das ofertas.

De acordo com Scarpinella (2002) apud Souza e Castro (2011. p. 10) “no pregão não há relação entre o procedimento e o valor da futura contratação, desde que o objeto a ser licitado seja um bem ou serviço comum”.

Para Gasparini (2006, p. 564), “a finalidade do pregão é a seleção da melhor proposta para a aquisição e a execução de serviços comuns”. Por bens e serviços comuns, entende-se, segundo Meirelles (2006), que, são aqueles caracterizados pela sua padronização, ou seja, a possibilidade de substituição de uns pelos outros com o mesmo padrão de qualidade e eficiência.

É oportuno ressaltar que diferentemente das outras modalidades licitatórias, a utilização do pregão não está vinculada ao valor da contratação.

Por este motivo, na maioria das vezes o pregoeiro valendo-se da licitação do tipo menor preço concentra-se apenas nesse fator, corroborando para que o fator qualidade seja secundário ou irrelevante e o bem ou serviço que seria o melhor do ponto de vista econômico/financeiro implica em custos futuros decorrentes da aquisição de produtos de baixa qualidade, ou seja, analisar apenas o menor preço pode ser uma prática ineficiente haja vista a péssima qualidade dos produtos adquiridos.

É sobre esta temática que trata o princípio da economicidade que segundo Bruno, 2008, apud Araújo; Rodrigues, 2012. p. 48:

está relacionado com a “[...] análise da relação custo-benefício que assegure não haver desperdício de recursos públicos, verificação que deve dar-se na observação da conformidade e do desempenho da opção realizada pelo agente em relação aos resultados efetivamente obtidos com a ação administrativa”.

Desta forma, cabe ao administrador público procurar a solução que melhor atenda ao interesse público, considerando o bom aproveitamento dos recursos públicos, conforme essa análise de custos e benefícios correspondentes. No caso específico do pregão, o pregoeiro pode e deve atribuir características específicas do produto de interesse de modo a conferir melhor qualidade ao produto, fazendo com que os fornecedores atentem para o quesito qualidade (ALEXANDRINO; PAULO, 2011).

Como as definições provenientes do Direito Administrativo são originadas em grande maioria das leis, e posteriormente os autores dessa área escrevem seus livros, é aceitável afirmar que dada à origem desses conceitos, conseqüentemente as definições elaboradas pelos escritores estarão sempre relacionadas aos conceitos primitivos formulado nas leis. Por este motivo tais conceitos apresentam grande semelhança entre os diversos autores desse ramo do direito. Como o pregão foi instituído e regulamentado por lei, necessariamente seu significado em livros será sempre dotado de semelhanças entre si, Fato este que exime a necessidade de apresentar as definições de diversos autores sobre esta ferramenta, haja vista a semelhança entre eles.

Segundo Souza e Castro (2011) a inversão das fases, em relação às outras modalidades foi uma grande novidade do pregão, já que primeiramente é realizada a abertura das propostas e, após ocorrem os lances, na sequência é aberto o envelope contendo a documentação de habilitação do licitante que ofertou o melhor lance.

Isto implica diretamente na redução do tempo do processo licitatório, e na maior objetividade, pois, não há neste caso a necessidade de analisar primeiro a documentação dos participantes, ou seja, só é analisada a documentação da empresa que apresentar a melhor proposta, caso esta seja desclassificada, outra proposta será novamente selecionada e posteriormente terá a documentação analisada, mas, não há necessariamente a obrigação de verificar a documentação de todas as empresas participantes antes de verificadas as propostas, tornando assim, o processo mais eficiente.

Conforme destaca Justen (2009, p. 9) “O pregão é uma espécie de procedimento licitatório dotado de características próprias e diferenciadas. Existe uma ordem predeterminada de formalidades a serem observadas e uma estruturação normativa e diferenciada”. Ou seja, no caso do pregão existe uma

inversão de fases em relação às outras modalidades, pois, no caso de outra modalidade que não seja o pregão, a primeira fase versará sobre a análise da documentação e habilitação jurídica, já no caso do pregão, procede-se em primeiro lugar com a análise das propostas para depois verificar a habilitação jurídica e a documentação. Tal fato é caracterizado por diversos autores, como uma vantagem exclusiva do pregão em relação às modalidades tradicionais (JUSTEN, 2009).

Todavia, é mister ressaltar que o fato de nas licitações tradicionais avaliar-se primeiramente a idoneidade do licitante para executar o objeto do contrato licitado e somente posteriormente proceder com a abertura das propostas dos licitantes que preencherem os requisitos da habilitação, visa evitar que o conhecimento do conteúdo da proposta reduza a autonomia da avaliação do atendimento aos requisitos da habilitação, ou seja, evitar que a divulgação da proposta antes da fase da habilitação, incentive a administração a ser mais tolerante com a infração dos requisitos de habilitação.

Por este motivo que a tal “inversão de fases” é aceita somente no pregão, visto que o objeto é suficientemente simples para ser executado por qualquer sujeito que se encontre no mercado e a divulgação da proposta antes da habilitação não trará prejuízos à administração, haja vista a grande quantidade de fornecedores que participam da licitação (JUSTEN, 2009).

Após a fase de lances é analisada a documentação de habilitação do licitante que ofereceu o menor preço que, caso esteja regular, implicará na declaração do vencedor. Em seguida, o objeto é a ele adjudicado e o processo é encaminhado à autoridade competente para homologação, assinatura de contrato e autorização da execução do objeto. (SOUZA; CASTRO, 2011, p. 10).

3.6 Pregão Eletrônico

Além do pregão presencial, existe também o pregão eletrônico que está previsto no 1º parágrafo da Lei nº 10.520/2002 e teve seu regulamento aprovado pelo Decreto 5.450, de 31 de maio de 2005. Pelo decreto em questão, o pregão eletrônico é caracterizado pelo uso de recursos da tecnologia da informação, ou seja, por meio de internet, sendo o pregão obrigatório para a aquisição de produtos e serviços comuns e, de preferência na forma eletrônica (MEIRELLES, 2006).

De acordo com Nunes, Lucena e Silva (2007, p. 233), “percebe-se que existe uma vantagem do pregão eletrônico em comparação ao pregão comum, uma vez que há uma simplificação das atividades do pregoeiro já que o sistema recebe e ordena os lances automaticamente”.

Desta forma, pode-se dizer que outra vantagem decorrente desta é a ausência física de quaisquer interessados ou documentos durante a realização do processo, já que os mesmos estão presentes via sistema eletrônico evitando tempo e conhecimentos, assim, custos de deslocamentos que também implicam em maior disponibilidade de tempo (NUNES; LUCENA; SILVA, 2007).

Observa-se que no atual cenário econômico, marcado por crises e dificuldades financeiras em grande maioria ocasionadas pela má administração de recursos públicos, todas as esferas governamentais têm sido afetadas, seja por meio de contingenciamento de recursos, corte orçamentário, redução de mão-de-obra terceirizada ou de qualquer outra maneira.

Neste sentido, pode-se afirmar que as características do pregão eletrônico o tornam uma excelente ferramenta à disposição do gestor público, quando na necessidade de realizar alguma contratação, pois os custos de sua realização são menores do que para se aplicar outra modalidade licitatória. Todavia deve-se observar se a natureza do bem ou serviço a ser contratado, permite a aplicação de tal modalidade.

Conforme Gasparini (2006) é válido ressaltar que a Lei nº 8.666/93, também chamada de Lei Federal das Licitações e Contratos na Administração Pública, aplica-se ao pregão de forma subsidiária, conforme disciplinado no Art. 9º da Lei nº 10.520/2002.

3.7 Eficiência

A busca pela eficiência tem sido amplamente demonstrada no serviço público. Essa constatação pode ser assegurada, quando se observa que a Constituição Federal, por meio do Art.37, afirma que “a administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e

eficiência”. Isso significa que a eficiência tornou-se um princípio constitucional que deve ser preservado em todas as atividades da Administração Pública.

O conceito de eficiência refere-se ao uso racional dos meios dos quais se dispõe para alcançar um objetivo previamente determinado. Ou seja, é a capacidade de alcance das metas estabelecidas, com o mínimo de recursos disponíveis e tempo, obtendo sua otimização. (MALENA et al., 2013 apud SILVA et al., 2016. p. 54).

Sob a ótica deste conceito, um dos objetivos deste trabalho foi verificar se o pregão contribui para a eficiência nas compras realizadas pelo Incra, haja vista a grande utilização deste nos processos licitatórios e considerando que a Administração Pública deve agir sempre pautando-se pelos princípios constitucionais, dentre os quais está a eficiência.

Assim, considerando-se as abordagens teóricas realizadas, por meio da análise de dados, fez-se um comparativo entre as vantagens e desvantagens do uso do pregão trazida nos livros e como esta ferramenta se comporta no dia-dia do setor de licitações do Incra/Se. Ressalte-se que foram citadas na fundamentação teórica apenas algumas vantagens do pregão, ficando as demais vantagens e desvantagens a serem relatadas na análise de dados durante o procedimento de comparação entre a teoria e a prática.

4 ATIVIDADES DO ESTÁGIO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisa foi realizada no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária, tendo como universo da pesquisa os servidores e terceirizados lotados no setor de licitações do órgão.

Os dados foram coletados através de questionário aberto que caracteriza-se pelas respostas livres dadas pelos respondentes (VERGARA, 2013), o qual foi aplicado no setor de licitações aos servidores e terceirizados que compõe a comissão de licitação e a equipe de apoio nas licitações e contratos do órgão.

Sete colaboradores, entre terceirizados e servidores públicos, responderam o questionário. Esta análise trata das questões aplicadas e das respectivas respostas obtidas, buscando-se avaliar, na percepção dos colaboradores integrantes da comissão permanente de licitação do Incra e da equipe de apoio, as vantagens e desvantagens da utilização do pregão, bem como sua possível contribuição para eficiência nos gastos públicos realizados pelo órgão.

Para melhor compreensão do questionário, faz-se necessário esclarecer que as questões foram elaboradas com base nos objetivos propostos de modo a viabilizar o alcance dos mesmos, contribuindo para o fomento de respostas à questão central desta pesquisa, sendo que tal questionário foi elaborado também com base na pesquisa bibliográfica realizada a fim de contribuir para o enriquecimento do presente estudo.

As primeiras perguntas estão relacionadas ao que os colaboradores consideram ou não como vantagem do pregão, tendo sido elaboradas com base nos levantamentos teóricos e são reproduzidas na sequência.

Geralmente, no pregão há uma quantidade maior de licitantes em relação a outras modalidades. Você considera isto uma vantagem? Por quê?

Todos os participantes da pesquisa responderam sim a este questionamento. Os respondentes justificaram a resposta com base na lei da oferta e da demanda, pois, quanto maior a oferta menor o custo de aquisição. Três respondentes explanaram ainda sobre a possibilidade da participação de fornecedores de outros estados, quando da realização do pregão em sua forma eletrônica, como outra vantagem, pois, muitas vezes empresas de fora conseguem ofertar o produto em preços mais econômicos para a Administração Pública. Esta ocorrência deve-se ao fato de que quando o pregão é realizado em sua forma presencial, devido à

limitação de participantes em relação ao pregão eletrônico, facilita a ocorrência de combinação entre os fornecedores, de modo que ainda apenas quem oferece o menor preço seja selecionado, mesmo assim esse preço ainda onera os cofres públicos, mas, como tal prática ocorre externamente ao órgão, os servidores não têm como provar ou nem mesmo ficam sabendo. Porém, com a modalidade do pregão em sua forma eletrônica houve a expansão espacial de forma que fornecedores de todo o país possam participar do processo trazendo, desta maneira, mais transparência e publicidade, além de preços atraentes para o Incra.

Tendo em vista a ideia da competição por meio de propostas e lances na internet, é notório o leque de oportunidades que surgem para que os licitantes de todo o país participem de todos os pregões abertos. Isso reduz a existência de acordos reprováveis entre os fornecedores e amplia o alcance de propostas mais vantajosas (JUSTEN, 2009).

Muitos autores consideram a inversão de fases uma vantagem exclusiva do pregão em comparação a outras modalidades licitatórias. Na prática, você compartilha deste ponto de vista? Por quê?

A maioria dos pesquisados respondeu que realmente a inversão de fases configura uma grande vantagem do pregão. Antes da análise dos dados é válido ressaltar que uma das inovações advindas do pregão é a inversão de fases, na qual inicialmente é realizada a abertura das propostas e, depois procede-se com os lances, posteriormente é aberto o envelope contendo a documentação da habilitação jurídica do fornecedor que ofertou o melhor lance (SOUZA; CASTRO, 2012).

Dos respondentes, seis justificaram a resposta dado o fato de que a inversão de fases possibilita uma maior simplificação do serviço. Citaram ainda redução do tempo dispendido no processo, isto quando o licitante possui todos os critérios de habilitação, pois, embora a inversão de fases possibilite a racionalização do trabalho ou a simplificação do processo, quando as empresas não passam no crivo da habilitação, o processo torna-se bastante cansativo, pois, cria-se uma expectativa na análise da proposta e ao chegar na análise da documentação e a empresa não possui os requisitos necessários para habilitação, todo trabalho da comissão de licitação na análise da proposta não pode ser aproveitado e o trabalho é reiniciado. Vale ressaltar que um dos colaboradores discorda da inversão de fases como vantagem, haja vista que sempre existem problemas na fase da habilitação e

sempre é necessário selecionar novamente outra proposta. Mas, de maneira geral, os respondentes em sua maioria apontaram o referido procedimento como vantagem do pregão, além disso, tal inversão de fases é tida entre os autores consagrados em matéria de licitação, como grande vantagem do pregão, visto que na maioria das vezes contribui para simplificação do processo tornando-o mais ágil.

Para Justen (2009, p. 18),

a inversão de fases torna desnecessário o exame da documentação de habilitação de todos os licitantes. A isso se soma o cabimento de recurso somente contra a última decisão adotada pela Administração. Como decorrência, o procedimento licitatório torna-se muito mais rápido, consumindo menos esforço dos agentes administrativos. Desse modo, um pregão pode iniciar-se e encerrar-se em horas, senão em minutos – hipótese impensável no âmbito das licitações tradicionais da Lei nº 8.666.

Do ponto de vista econômico-financeiro, você considera o pregão mais eficiente que outras modalidades? Por quê?

Quando inquiridos sobre a questão da eficiência do pregão do ponto de vista econômico-financeiro, a maioria respondeu que de fato o pregão é mais eficiente, pois, torna possível o alcance dos objetivos com a menor disponibilidade de recursos financeiros. Conforme Silva et. al (2016, p. 54) “a função primordial da Administração Pública é empregar com eficiência os recursos públicos obtidos por meio dos tributos em favor do bem-estar social”. A título de entendimento, é válido ressaltar que a eficiência compreende a utilização de forma estratégica dos recursos de que dispõe para o alcance das metas preestabelecidas com menor dispêndio de recursos. Para Milena et al. (2013 apud SILVA et al., 2016, p. 54) a eficiência é “a capacidade de alcance das metas estabelecidas, com o mínimo de recursos disponíveis e tempo, obtendo sua otimização”, ou seja, do ponto de vista da utilização de forma racionalizada e econômica dos recursos, foi verificado através da resposta da maioria dos respondentes que o pregão contribui significativamente para eficiência nas compras realizadas pelo Incra dada a dinâmica de funcionamento que permite o maior poder de compra. Entretanto, é relevante citar que dois respondentes apontaram que apesar do pregão demonstrar eficiência inicialmente ao economizarem devido aos produtos adquiridos serem os de menor preço, estes, muitas vezes, não atendem de fato as necessidades do órgão, pois o custo baixo de aquisição ocasiona, na maioria das vezes, o fornecimento de materiais de baixa qualidade, ou seja, apesar da economia de recursos inicialmente obtida, num futuro

muito próximo outro pregão torna-se necessário para aquisição do mesmo material. É válido ressaltar que o princípio da economicidade está atrelado à análise da relação custo-benefício que visa a garantia da inexistência de desperdício de recursos públicos, análise que deve dar-se na verificação da conformidade e do resultado da opção escolhida pelo servidor público em relação aos resultados efetivamente obtidos com a ação administrativa (BRUNO, 2008 apud, ARAÚJO; RODRIGUES, 2012).

Na visão de reverter o problema da qualidade dos produtos é fundamental esclarecer que apesar do pregoeiro não poder especificar a marca do produto, é cabível a ele especificar as características da matéria prima que compõe o produto. Assim, mesmo sem direcionar para marca nenhuma, poderia expor as especificações do produto de forma estratégica de modo a dar margem para aquisição de produtos de melhor qualidade.

O grande problema está relacionado ao fato de que devido a grande demanda no setor de licitações e a pouca mão de obra qualificada não dá para especificar todas as características de todos os produtos de forma plena. Ou seja, o problema não está relacionado à modalidade licitatória em si e sim à quantidade de mão de obra qualificada que não é suficiente para realizar as devidas especificações detalhadas de todos os produtos de todos os pregões realizados no órgão, tendo em vista que apenas os servidores recebem treinamentos para desempenhar a função. Mas, para que fique esclarecido, existe mão de obra, o problema é a falta de capacitação e treinamento que compromete a realização do processo no nível de qualidade desejada. Contudo, apesar das ponderações relatadas, o pregão ainda assim tem grande contribuição na eficiência das compras públicas realizadas pelo Incra em Sergipe.

A alta competitividade entre licitantes no pregão força a ocorrência da redução de preços. Este fato corrobora para eficiência nos gastos públicos do Incra? Por quê?

A esse respeito, a maioria dos colaboradores entrevistados respondeu “sim” e apenas um respondeu que não contribui. Os que responderam sim relataram que por ser o pregão uma modalidade do tipo menor preço, obviamente a competitividade acirrada entre os fornecedores proporciona eficiência para os gastos do Incra, pois dá margem para a aquisição de produtos com preços mais baixos, uma vez que os concorrentes, na tentativa de pactuar um contrato ou efetivar a

venda de seu produto, disputam os menores preços dentro de seus limites através dos lances, contribuindo desta maneira para que o Incra consiga comprar com menos recursos ou seja, de forma eficiente. Para Justen (2009), a existência dessa forte concorrência é uma grande vantagem do pregão, justamente pelo motivo da possibilidade da aquisição por parte da Administração Pública com menor disposição de recursos financeiros.

O colaborador que apresentou posicionamento oposto aos demais, justificou-se pela prerrogativa de que um material adquirido com o preço baixo compromete a qualidade do serviço, contrariando desta forma a tão buscada eficiência.

Conforme Alexandrino e Paulo (2011, p. 200), “o administrador deve sempre procurar a solução que melhor atenda ao interesse público, levando em conta o ótimo aproveitamento dos recursos públicos, conforme essa análise de custos e benefícios correspondentes”.

Para tanto, é mister ressaltar que quando as características e especificações técnicas dos produtos são bem detalhadas e especificadas, torna-se possível obter produtos de boa qualidade com preços acessíveis.

No tocante aos questionamentos acerca da eficiência nas compras públicas, esta pesquisa não visa medir a eficiência e sim avaliar se a ferramenta pregão contribui ou não para eficiência. Observa-se claramente dentro da questão central o interesse em avaliar se o pregão contribui ou não para eficiência. É necessário tal esclarecimento para que se evite a concepção errônea de que a pesquisa se propunha a medir a eficiência, pois, se tal o fosse, seriam necessárias outras metodologias de pesquisa quantitativa para que os dados coletados pudessem ser analisados e comparados na análise de dados da pesquisa. Pelo contrário, a pesquisa em questão é qualitativa e baseia-se na opinião-resposta dos participantes buscando sempre relacionar a eficiência do pregão com as outras modalidades de licitação.

A redução de preços reduz a qualidade nos materiais e serviços contratado-adquiridos por pregão? Por quê?

Foi unânime a resposta sim a este questionamento. Conforme explicado nos questionamentos anteriores, é uma constatação essa relação de preço baixo e qualidade baixa na realização da licitação pela modalidade pregão. À medida que os fornecedores reduzem o preço da proposta para ganhar a licitação, quando finalmente conseguem, não ofertam produtos de boas qualidades, ou seja, na

maioria das vezes a empresa vencedora reduz o preço da proposta a um nível tão baixo que torna-se inviável ofertar um produto de boa qualidade, uma vez que o preço pago pelo produto não refletirá a realidade dos custos de aquisição. Conseqüentemente, a Administração Pública sofre as conseqüências.

Para dar uma ideia do quanto isso é uma realidade, foi relatado por um dos colaboradores durante a resolução do questionário que uma determinada empresa chegou a vencer dois pregões para a prestação de um determinado serviço de mão de obra e até procedeu com a assinatura do contrato, entretanto, logo após o início da execução do contrato, a empresa pediu a rescisão contratual, pois percebeu que o valor mensal pago a ela pela execução do serviço não compensaria o custo necessário para realização das atividades. Foi uma situação frustrante para a comissão de licitação, pois, devido a essa atitude inesperada da empresa, tornou-se necessário a realização de outro procedimento licitatório para contratação das novas empresas, uma vez que o procedimento anterior já havia sido encerrado.

Neste caso relatado, o objeto de contratação foi a prestação de um determinado serviço, não foi mais prejudicial ainda para o órgão porque apesar do retrabalho na realização da novo pregão, outras contratações tornaram-se possíveis e as atividades que estavam paradas voltaram a continuar, porém, quando se trata de um bem e não um serviço adquirido a frustração é maior ainda, já que a empresa fornece o material e recebe o valor que foi ofertado e posteriormente, o órgão que sofre as conseqüências da utilização/consumo de um produto de qualidade inferior quanto se deseja, visto que uma vez fornecido o material o órgão tem por obrigação realizar o pagamento conforme o pactuado. Neste sentido,

nos procedimentos licitatórios, especialmente nos casos em que o critério de “menor preço” é utilizado, é comum a observância apenas deste fator (econômico). Dessa forma, pressupõe-se a partir da análise do autor que o princípio da eficiência seria negligenciado nesses casos, e os objetos adquiridos por meio dessas contratações corresponderiam a produtos de péssima qualidade (PEREIRA, 2000, apud ARAÚJO; RODRIGUES, 2012. p. 49).

Pode-se concluir que apesar do pregão possibilitar a aquisição ou contratação em preços mais atrativos, por outro lado conseqüências indesejáveis tornam-se inevitáveis, algumas reversíveis e outras, no entanto, irreversíveis. Cabe, portanto à comissão de licitação especificar da melhor maneira possível as especificações do

produto de modo a viabilizar que quem desejar concorrer que o faça, mas com um nível de qualidade satisfatória agregada aos produtos e ou serviços.

O pregoeiro e a comissão de licitação recebem treinamento/capacitação constante para o exercício da função?

Conforme já assinalado, um dos grandes problemas detectados pela comissão de licitação é a falta de mão de obra qualificada para operacionalizar os procedimentos licitatórios.

No caso específico do órgão, apenas a pregoeira está apta a operacionalizar o sistema e realizar o procedimento.

No que tange a realização do pregão, os treinamentos e capacitações são fatores de fundamental importância para suprir a lacuna da qualidade existente no processo.

Quando questionados sobre os treinamentos e cursos de capacitação, os colaboradores afirmaram não ser uma prática constante, tal fato contribui para ocorrência de produtos que deixam a desejar no quesito qualidade e, quando ocorre treinamento, são voltados apenas para os servidores. Não obstante, quando há treinamentos constantes e cursos de capacitação na área, os colaboradores atualizam seus conhecimentos quanto às mudanças nas legislações, aprendem a como melhor especificar as características técnicas do produto dentre outras informações necessárias à realização do procedimento.

É necessário ressaltar que quanto mais treinados e aptos estiverem os colaboradores responsáveis pelo procedimento licitatório, melhores serão os resultados a serem alcançados.

Pelo referido questionamento, pode-se inferir que a modalidade em si não representa desvantagem, porém, a falta de treinamento e capacitação torna-se efetivamente uma desvantagem em relação a utilização do pregão, principalmente na fase preparatória do pregão. Conforme Vieira (2012, p. 13),

na fase preparatória, haverá a definição do objeto com a elaboração do projeto básico; avaliação econômica do objeto (orçamentação); trânsito pela disponibilização orçamentária; autorização para realização da despesa; elaboração do instrumento convocatório (edital); expedição e publicação dos avisos; estabelecimento dos critérios de aceitação das propostas; estabelecimento de condições para habilitação das propostas; minuta de contrato, elaboração.

Sem treinamento para realizar as atividades, principalmente as de especificação das características dos produtos, fica complicado manter o padrão de qualidade nas contratações.

O uso do pregão é restrito apenas à contratação/aquisição de bens e serviços comuns. O fato dele não abranger todo tipo de contratação é considerado uma desvantagem em relação às outras modalidades? Por quê?

A utilização do pregão é restrito a contratação/aquisição de bens e serviços comuns, ou seja, bens e serviços que podem ser facilmente descritos no edital. Não se aplica, por exemplo, a contratação de serviços intelectuais, ou artísticos por exemplo.

Quando questionados sobre o fato do pregão não ser abrangente a todo tipo de contratação, apenas dois responderam ser este fato uma desvantagem do pregão. A maioria, no entanto, não vê nisto uma desvantagem, uma vez que cada tipo de serviço possui características específicas e que não se enquadram no conceito de bens e serviços comuns. Sobre este questionamento verifica-se que cada modalidade licitatória possui características próprias que as diferenciam umas das outras, sendo cada uma delas aplicada a determinados tipos de contratação. Uma vez analisado o objeto de compra, analisa-se qual a modalidade deverá ser utilizada para a efetiva contratação de acordo com os critérios estabelecidos na lei. (GUSMÃO, 2004 apud NUNES; LUCENA; SILVA, 2007).

Para melhor entendimento deste assunto, por exemplo, quando o órgão deseja contratar um geólogo para realizar estudos do solo em determinado terreno, é realizado um procedimento licitatório na modalidade denominada concurso, na qual os critérios levados em consideração para declaração do vencedor do certame serão a melhor técnica ou melhores técnica e preço. Trata-se, desse modo, de um serviço que exige elevado grau de competência técnica e experiência profissional para sua realização. Se tal contratação ocorrer por meio do pregão, no qual o critério de seleção é o menor preço, provavelmente o resultado será um desastre, pois, quando se avalia apenas pelo critério do menor preço e deixa-se de lado a avaliação técnica, sujeita-se o órgão a contratação de um serviço que poderá não ser de qualidade e o resultado conseqüentemente será frustrante. Nesse sentido, se o pregão funciona muito bem quando aplicado estritamente para a finalidade a qual foi constituído, entretanto, aplicá-lo em outros tipos de contratação poderá resultar em grande desvantagem em sua utilização.

O pregão proporciona aquisição de bens e serviços em preços mais atrativos, fruto da concorrência acirrada entre os licitantes, entretanto, o contratante corre o risco de receber um material de pouca qualidade em função do preço reduzido. Tal fato pode ser considerado uma desvantagem dessa modalidade?

Todos os inquiridos responderam sim a esse questionamento, já que o fato da licitação ser do tipo menor preço geralmente ocasiona a entrega de materiais de baixa qualidade e tal fato é, portanto, considerado uma desvantagem desta modalidade. Entretanto, é oportuno citar que nem sempre os produtos contratados por pregão apresentam baixa qualidade. Há compras realizadas por pregão em que os resultados atendem às expectativas da Administração Pública no que concerne ao quesito qualidade, o que ocorre é uma tendência da oferta de produtos de baixa qualidade, ressaltando-se, novamente, que também são contratados/adquiridos bons produtos por meio do pregão.

Há de se fazer ponderações a respeito deste questionamento, visto que no caso específico do pregão a lei determina que o critério de avaliação seja o menor preço, logo, não há uma demonstração direta de preocupação com a qualidade dos produtos e serviços e sim com a economia de recursos financeiros. Todavia, é fundamental a introdução de noções de qualidade, produtividade, resultados, responsabilidade dos funcionários, entre outras, na administração pública. Com isso a idéia de transformar a máquina pública em uma nova gestão pública, resulta na racionalização da administração pública, assim como na implantação de uma visão mais econômica no setor (PEREIRA; SPINK, 2006, apud, ARAÚJO; RODRIGUES, 2012).

Além da preocupação com a qualidade dos produtos, outro fator tem ganhado notoriedade na sociedade atual: a sustentabilidade. Atualmente, a preocupação com a preservação ambiental tornou-se uma questão de grande relevância no nível global, diante dos grandes problemas ambientais ocorridos oriundos da ação antrópica.

Nesse sentido, tem surgido na esfera pública o conceito de licitação sustentável a qual deve atentar para aquisição de produtos sustentáveis que viabilizem a participação do Estado no processo de preservação ambiental.

Obter a eficiência econômica nas compras públicas é um grande desafio visto que produtos sustentáveis são, em geral, mais caros. Mas através da compra em

grande quantidade é possível obter produtos em preços mais em conta. É desta forma que o Estado deve agir, no sentido de adotar ações que promovam a formalização de contratos de quantidades maiores (SILVA; BARKI, 2012).

Entretanto, é possível reverter esta desvantagem relacionada à qualidade dos produtos, visto que o governo dispõe de instrumentos legislativos que podem modificar o procedimento licitatório em questão, incrementando modificações que o tornaria ainda mais eficiente. Enquanto estas modificações não ocorrem, persiste essa desvantagem do pregão em relação a outras modalidades.

Alguns autores consideram como desvantagem dessa modalidade a redução da segurança da Administração Pública quanto à idoneidade do licitante, decorrente da inversão de fases. Na prática isto configura uma desvantagem do pregão? Por quê?

A esse respeito, Justen (2009, p. 20) afirma que

o conhecimento do valor ofertado pelo licitante contamina de modo inquestionável, a isenção para avaliar o preenchimento dos requisitos de habilitação. As vantagens econômicas ofertadas pelo licitante incentivam a Administração a ignorar defeitos e a tentar “salvar” uma proposta que, em outro cenário, seria sumariamente rejeitada. O resultado é conhecido na vida real. Existem muitos contratos que são avençados com sujeitos cuja qualificação é duvidosa e que se traduzem, no final das contas, em verdadeiros desastres para a Administração. Quando esse desastre se consuma, é usual a Administração voltar-se contra o particular (o qual é, sem dúvida, totalmente responsável pelos eventos), mas sem atentar para a circunstância de que a contratação se aperfeiçoou em virtude da transigência por parte da Administração com a observância das regras legais e do edital.

Quando questionados, entretanto, sobre a redução da segurança da Administração Pública resultante da inversão de fases, todos os colaboradores afirmaram que na prática não ocorre essa redução da segurança da administração relacionada à idoneidade do licitante, uma vez que apesar de ser analisada primeiramente a proposta, a documentação não deixa de ser analisada, pelo contrário, é analisada detalhadamente para evitar a contratação de pessoas jurídicas inidôneas.

Porém, o que se observa é que em alguns casos cria-se a expectativa pela atratividade da proposta apresentada pela empresa e ao concluir a respectiva análise, dá-se início a análise da documentação na qual verifica-se que a empresa não possui os requisitos para avançar da fase da habilitação jurídica. Tal fato é

causador de grande frustração, pois, como a empresa não é aprovada no crivo da habilitação jurídica torna-se necessário selecionar outra proposta para recomeçar o trabalho novamente.

Neste aspecto, três respondentes consideram este fato uma possível desvantagem, que é essa expectativa criada a respeito da proposta e a frustração na análise dos documentos.

É válida a afirmação de que a expectativa citada não fere o princípio da isonomia ou imparcialidade, pois, não significa dizer que os servidores agem em benefício a uma ou a outra empresa, pelo contrário, é a expectativa criada em relação à finalização do processo licitatório, uma vez encontrada a proposta mais vantajosa para a administração pública e a frustração obtida na análise da habilitação jurídica.

De toda sorte, apesar da possível desvantagem detectada na fase de habilitação jurídica, o pregão ainda assim é considerado vantajoso em relação às outras modalidades, já que nele analisa-se apenas a documentação do fornecedor que apresentar o menor preço. Só analisa-se outra documentação quando o primeiro colocado é desclassificado, é quando ocorre a tal desvantagem com relação à expectativa criada a respeito da empresa que apresentou o menor preço.

Entretanto, se na análise da primeira empresa for detectado que esta preenche todos os requisitos da habilitação jurídica, será declarada a vencedora do certame e o procedimento será encerrado. Já nas outras modalidades ocorre o inverso: primeiro realiza-se a fase da habilitação jurídica para posteriormente realizar-se a avaliação da proposta, ou seja, havendo dez fornecedores, serão realizadas dez análises de documentação para habilitação jurídica o que resulta em muito trabalho e dispêndio elevado de tempo, tornando o processo mais longo e cansativo.

Quais vantagens e desvantagens você identifica no pregão eletrônico ou presencial?

A última pergunta do questionário foi realizada para detectar, na visão da pregoeira e dos demais respondentes, outras vantagens e desvantagens que não as mencionadas anteriormente. Na visão dos colaboradores, foram citadas as seguintes vantagens:

Celeridade ao procedimento licitatório. A licitação por meio do pregão é mais rápida que noutras modalidades. A inversão de fases é uma das causas dessa vantagem.

Outra vantagem bastante interessante citada foi à moralização do processo licitatório, ou seja, o pregão eletrônico abriu portas para a participação de fornecedores de todos os lugares do Brasil, quebrando, desta maneira, a possibilidade das empresas locais agirem de forma reprováveis (combinação de preços), viabilizando a obtenção de propostas mais vantajosas.

Com a instauração do pregão em sua forma eletrônica, foram abertas novas oportunidades de obtenção de maior transparência, ampliação de possibilidades de participação e de competição e de instrumentos de controles de gerenciamento (FARIA et al, 2010).

A possibilidade da utilização da Internet (recursos tecnológicos) para realização do procedimento. Tal fato possibilita economia de papéis, confere a oportunidade ao pregoeiro para otimizar o tempo, abrindo a sessão do pregão no momento mais oportuno, além de corroborar para o aumento do poder de compra, pois com o maior número de participantes o preço diminui.

Segundo Nunes, Lucena, Silva (2007, p. 232), “A particularidade desse meio de realização de compras incide na ausência física de quaisquer interessados ou documentos, já que os mesmos estão presentes via sistema eletrônico”.

Outra vantagem relatada é que no pregão não há limite de valor para sua realização, isto é, desde que o bem ou serviço a ser licitado seja bem ou serviço comum. Diferentemente das outras modalidades que tem seus respectivos limites preestabelecidos.

No que tange às desvantagens, foram apontados fatores como:

A perda de qualidade. Como relatado anteriormente, as empresas ofertam os lances até que uma delas chegue ao menor valor; porém, na maioria das vezes esse menor valor inviabiliza o fornecimento de materiais de qualidade. Para o fornecedor é vantajoso porque ele consegue efetuar a venda e lucrar, mas para o órgão torna-se uma desvantagem, pois apesar do preço baixo o material não atende aos critérios de qualidade.

A dificuldade das especificações dos materiais também foi identificada como uma desvantagem. Consiste em especificar as características e especificações para evitar que os produtos sejam de má qualidade. O problema é que esta primeira fase

do pregão é trabalhosa e precisa ser elaborada com o máximo de cuidado, caso contrário será a causa da aquisição de bens e serviços sem qualidade. Torna-se desvantagem justamente pelo tempo e complexidade da atividade, já que os servidores entendem bastante sobre licitações, no entanto, a fase de especificação dos produtos se torna um procedimento cansativo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A função compras em qualquer organização é de importância vital para sua sobrevivência. No presente estudo foi realizada uma abordagem acerca das modalidades licitatórias, com ênfase no pregão, objetivando averiguar as vantagens e desvantagens desta importante ferramenta, bem como sua possível contribuição, ou não, para eficiência nas compras realizadas pelo Incra em Sergipe.

Com o resultado do questionário aplicado aos colaboradores do setor de licitações do Incra em Sergipe, foi possível obter fatores que sob a ótica dos respondentes caracterizam-se como vantagens e também desvantagens do pregão.

Esta análise é primordial para a gestão pública, pois o administrador público precisa está a par das ferramentas que estão à sua disposição para gerir o órgão público. Neste sentido, o estudo das modalidades licitatórias foi importante para agregar conhecimentos sobre a função compras nas organizações públicas possibilitando o aprendizado sobre como e em que situação cada modalidade deve ser utilizada.

Os respondentes apontaram como vantagens do pregão: a maior quantidade de fornecedores que participam do processo licitatório, viabilizando maior poder de compra, pois os preços sofrem reduções significativas; a inversão de fases, haja vista as consequências oriundas desta inversão tais como redução do tempo despendido, redução da quantidade de serviço; a forte concorrência, dada a ideia da teoria da oferta e demanda; a celeridade do processo porque o tempo gasto é menor, bem como a quantidade de serviço que também é reduzida. Outra vantagem citada foi a moralização do processo licitatório, isto é, o pregão eletrônico abriu portas para a participação de fornecedores de todos os lugares do Brasil, quebrando, dessa maneira, a possibilidade das empresas locais agirem de formas reprováveis, por exemplo através da combinação de preços, viabilizando a obtenção de propostas mais vantajosas.

A possibilidade de utilização da internet revolucionou o universo das licitações, visto que possibilitou várias vantagens, como por exemplo a ampliação do universo dos licitantes. Por último foi mencionado que no pregão não há limite de valor para a contratação, fato que também é vantajoso para o órgão, uma vez que a realização do pregão não depende do valor da contratação e sim da possibilidade de inserção do bem na classificação de bens e serviço comuns.

Em relação às desvantagens do pregão, foram citados fatores como a baixa qualidade nos materiais adquiridos, desvantagem esta decorrente dos preços muito baixos; bem como a falta de treinamento e capacitação constante dos colaboradores para atuar nos processos licitatórios, inclusive na realização do pregão. Tal fato impede que o processo seja elaborado de forma estratégica, principalmente no que tange a especificação dos materiais.

Foi questionado aos colaboradores se o fato do pregão ser restrito apenas a bens e serviços comuns representa uma desvantagem desta modalidade e, a maior parte dos pesquisados afirmou que tal fato não representa desvantagem desta modalidade. Os respondentes também afirmaram que a possível redução da segurança da administração quanto à idoneidade do licitante não representa desvantagem, pois, na prática, este fato não se concretiza. Outra desvantagem citada é a falta de treinamento dos colaboradores que auxiliam a pregoeira nas licitações. Essa desvantagem pode ser contornada com a capacitação e treinamento dos colaboradores para que o processo se torne ainda mais eficiente.

Sobre a eficiência, os sujeitos pesquisados, em sua maioria, afirmaram que realmente esta ferramenta contribui para eficiência nas compras realizadas pelo Incra, pois, torna possível a aquisição de produtos com menos dispêndio de recursos, com a ressalva apenas quanto à qualidade nos materiais que, na maioria das vezes, deixa a desejar.

É oportuno ressaltar que o conhecimento sobre esta ferramenta é de grande importância, já que é utilizada com bastante frequência no âmbito das compras governamentais e o gestor público precisa conhecer as ferramentas que estão à sua disposição para atuar com estratégia e eficiência. Todo órgão deve ter a equipe específica para atuar nas licitações, entretanto, é mister que o administrador público possua o conhecimento nesta área para dar cumprimento a sua função com eficiência. Assim, o presente estudo foi de grande relevância para o levantamento da discussão sobre as modalidades licitatórias, bem como os princípios que regem o referido procedimento incentivando e contribuindo para o enriquecimento do conhecimento no âmbito das licitações.

Portanto, pode-se afirmar que a pesquisa realizada alcançou os objetivos propostos inicialmente que tornaram possíveis encontrar respostas para a questão central da pesquisa através do questionário aplicado no setor de licitações do Incra em Sergipe.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito administrativo descomplicado**. 19. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2011.

ARAÚJO, Leticia Malta; RODRIGUES, Maria Isabel Araújo. Relação entre os princípios da eficiência e da economicidade nos contratos administrativos. **Revista do Serviço Público**. Brasília, v. 63, n. 1, p. 43-62, 2012. Disponível em: <<http://seer.enap.gov.br/index.php/RSP/article/view/87/84>> Acesso em: 28 mar. 2016.

BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília - DF, **Diário Oficial**, 05 Out. 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/DOUconstituicao88.pdf> Acesso em: 11 mai. 2016.

_____. Lei nº 4.504, de 30 de Novembro de 1964. **Jusbrasil**. Brasília – DF, 30 de nov. de 1964. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/129019/estatuto-da-terra-lei-4504-64>> Acesso em: 04 mai. 2016.

_____. Lei nº 12.349, de 15 de Dezembro de 2010. **Diário Oficial da União**. Brasília-DF, 15 dez. 2010. Disponível em: <<http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=2&data=16/12/2010>> Acesso em: 11 mai. 2016.

FARIA, Evandro Rodrigues de et al. Fatores determinantes na variação dos preços dos produtos contratados por pregão eletrônico. Rio de Janeiro: **Revista de Administração Pública**, v. 44, n. 6, p. 1405-1428, 2010. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v44n6/a07v44n6.pdf>> Acesso em: 24 fev. 2016.

GASPARINI, Diogenes. **Direito administrativo**, 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

INCRA. Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária. **Governança Fundiária**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.incra.gov.br/ordenamento-da-estrutra-fundiaria>> Acesso em: 03 mai. 2016.

_____. **Histórico do Incra**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://portalantigo.incra.gov.br/index.php/institucional/historico-do-incra>>. Acesso em: 03 mai. 2016.

_____. **Incra nos estados**, Brasília. Disponível em: <<http://www.incra.gov.br/incra-nos-estados>> Acesso em: 04 mai. 2016.

JUSTEN, Marçal Filho. **Pregão: Comentários à legislação do pregão comum e eletrônico**. 5. ed. São Paulo: Dialética, 2009.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro**. 32. ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2006.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. 22. Ed, São Paulo: Malheiros editores, 2007.

NUNES, Jacqueline; LUCENA, Rosivaldo de Lima; SILVA, Orlando Gomes da. Vantagens e desvantagens do pregão na gestão de compras no setor público: O caso da Funasa – PB. Brasília: **Revista do Serviço Público**, v. 58, n. 2, p. 277-243, 2007. Disponível em: <<http://repositorio.ena.gov.br/handle/1/1394>> Acesso em: 01 dez. 2015.

SILVA, Renato Cader da; BARKI, Teresa Villac Pinheiro. Compras públicas compartilhadas: a prática das licitações sustentáveis. Brasília: **Revista do Serviço Público**, v. 63, n. 02, p. 157-175, 2012, Disponível em: <<http://seer.ena.gov.br/index.php/RSP/article/view/93>> Acesso em: 28 mar. 2016.

SOUZA, Karine Daniele Byhain de; CASTRO, Eduardo Bernardes de. Pregão: vantagens e desvantagens para a administração pública. 56f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba: **ROCA Repositório de Outras Coleções Abertas**, 2011. Disponível em: <<http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/handle/1/1174>> Acesso em: 09 mar. 2016.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 2013.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

VIEIRA, Michele Roque. Licitações: a vantagem do pregão eletrônico nas licitações. Porto Alegre: **Lume Repositório Digital UFRGS**, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/27211/000763386.pdf?sequence=1>> Acesso em: 01 dez. 2015.

SILVA et al. Análise da Eficiência nos gastos públicos com educação fundamental nos colégios militares do exército em 2014. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 4, n. 1, p. 50-64, 2016. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/41022/analise-da-eficiencia-nos-gastos-publicos-com-educacao-fundamental-nos-colegios-militares-do-exercito-em-2014>> Acesso em: 11 mai.2016.

APÊNDICE A – Trabalhos voltados ao tema Pregão por título, autor, ano da pesquisa e link para consulta

Quadro 1 – Levantamento de trabalhos publicados na internet sobre o tema pregão (2007-2010).

<p>Vantagens e desvantagens do pregão na gestão de compras no setor público: o caso da Funasa – PB NUNES, Jaqueline; LUCENA, Rosivaldo de Lima; SILVA, Orlando Gomes da – 2007 Disponível em: <http://seer.enap.gov.br/index.php/RSP/article/view/172> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>PREGÃO ELETRÔNICO: uma análise de sua evolução histórico-legislativa e das inovações decorrentes do Decreto nº 5.450/2005 FONSECA, Marco Adriano Ramos – 2007 Disponível em: <http://egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/19827-19828-1-PB.pdf> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>PREGÃO ELETRÔNICO: Um Instrumento Econômico e Eficiente de Inovação das Compras Públicas LIMA, Priscilla Pecene de – 2008 Disponível em: <https://scholar.google.com.br/scholar?start=10&q=vatagens+do+preg%C3%A3o&hl=pt-BR&as_sdt=0,5> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>Um estudo sobre a viabilidade de implantação do pregão eletrônico e uma contribuição na apuração dos resultados nos processos licitatórios SOUSA, Wellington de – 2008 Disponível em: <http://repec.org.br/index.php/repec/article/view/29/31> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>Pregão Eletrônico: vantagens e desvantagens na gestão de compras governamentais OLIVEIRA, Lilian Martins de – 2009 Disponível em: <http://bdm.unb.br/bitstream/10483/1196/1/2009_LilianMartinsOliveira.pdf> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>Licitação: As Vantagens do Pregão Eletrônico nas Licitações VIEIRA, Michele Roque – 2010 Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/27211/000763386.pdf?sequence=1> Acesso em: 28 set. 2015.</p>
<p>Pregão: vantagens e desvantagens para a administração pública SOUZA, Karine Daniele Byhain – 2010 Disponível em: <http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/1174/1/CT_GPM_I_2011_44.PDF> Acesso em: 28 set. 2015.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor da pesquisa, 2015.

APÊNDICE B – Questionário de pesquisa

- 1) Geralmente, no pregão há uma quantidade maior de licitantes em relação a outras modalidades. Você considera isto uma vantagem? Por quê?
- 2) Muitos autores consideram a inversão de fases uma vantagem exclusiva do pregão. Na prática, você concorda que a inversão de fases é, de fato, uma vantagem em relação às outras modalidades de licitação? Por quê?
- 3) Do ponto de vista econômico-financeiro, você considera o pregão mais eficiente que outras modalidades? Por quê?
- 4) A alta competitividade entre licitantes no pregão força a ocorrência da redução de preços. Este fato corrobora para eficiência nos gastos públicos do Incra? Por quê?
- 5) A redução de preços reduz a qualidade nos materiais e serviços contratado-adquiridos por pregão? Por quê?
- 6) O pregoeiro e a comissão de licitação recebem treinamento/capacitação constante para o exercício da função?
- 7) O uso do pregão é restrito apenas à contratação/aquisição de bens e serviços comuns. O fato dele não abranger todo tipo de contratação é considerado uma desvantagem em relação às outras modalidades? Por quê?
- 8) O pregão proporciona aquisição de bens e serviços em preços mais atrativos, fruto da concorrência acirrada entre os licitantes, entretanto, o contratante corre o risco de receber um material de pouca qualidade em função do preço reduzido. Tal fato pode ser considerado uma desvantagem dessa modalidade?
- 9) Alguns autores consideram como desvantagem dessa modalidade a redução da segurança da Administração Pública quanto a idoneidade do licitante, decorrente da inversão de fases. Na prática isto configura uma desvantagem do pregão? Por quê?
- 10) Quais vantagens e desvantagens você identifica no pregão eletrônico ou presencial?