



**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE
SERGIPE – FANESE**

CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FLAVIO CAMPOS NASCIMENTO

**A MODALIDADE DE LICITAÇÃO PREGÃO - a visão de
pregoeiros**

Aracaju – SE

2014.1

FLAVIO CAMPOS NASCIMENTO

A MODALIDADE DE LICITAÇÃO PREGÃO - a visão de pregoeiros

Artigo apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe - FANESE, como requisito parcial e obrigatório para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Cantidiano Novais Dantas

Coordenadora: Prof. Esp. Luciana Matos dos Santos Figueiredo Barreto.

Aracaju – SE

2014.1

FLAVIO CAMPOS NASCIMENTO

**A MODALIDADE DE LICITAÇÃO PREGÃO - a visão de
pregoeiros**

Artigo apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Negócio de Sergipe - FANESE, como requisito parcial e obrigatório para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado (a) com média:_____

Prof. Cantidiano Novais Dantas

Orientador

Avaliador

Avaliador

Avaliador

Aracaju (SE), ____ de _____ de 2014.

RESUMO

A Administração Pública necessita adquirir bens e serviços com a finalidade de manter, para a sociedade, serviços públicos essenciais. O pregão é um importante instrumento para a realização de compras e contratações. Neste estudo buscou-se através, da uma pesquisa de campo realizada entre os profissionais da área de licitação, identificar as consequências: vantagens e desvantagens da modalidade pregão para a sociedade, fornecedores e para administração pública. Objetiva-se apresentar, sob a visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão, em especial aos seus benefícios ou malefícios, identificando as vantagens e desvantagens de cada tipo da referida modalidade de licitação. Os objetivos específicos são: abordar sobre as bases conceituais da licitação; apresentar as características da licitação na modalidade pregão; apresentar, sob a visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão. A metodologia é a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de campo junto a pregoeiros. O instrumento da pesquisa de campo foi o questionário. Conclui-se que, sob a óptica do pregoeiro, o pregão presencial tem como vantagens a agilidade e o poder de negociação e, como desvantagens, a abrangência de fornecedores, a burocracia, a limitação da participação dos competidores. O pregão eletrônico tem como vantagens a abrangência de fornecedores, a agilidade e a eliminação da limitação dos participantes e as desvantagens são a burocracia, a demora da entrega do objeto e o poder de negociação. Os pregoeiros afirmam que o pregão é a modalidade mais transparente e eficaz que a Administração Pública pode contar para aquisições.

Palavras Chaves: Benefício Social. Licitação. Pregão.

LISTA DE QUADROS

Quadro I – Modalidades de Licitação.....	9
Quadro II – Limites de Valor por Modalidade.....	9
Quadro III – Diferenças do Pregão Presencial e Eletrônico.....	14
Quadro IV – Benefícios da Modalidade Pregão Apontados por Pregoeiros.....	15
Quadro V – Motivos Influenciadores na Definição da Forma de Pregão pelos Pregoeiros	16
Quadro VI – Vantagens e Desvantagens do Pregão Presencial, pelos Pregoeiros.....	17
Quadro VII - Vantagens e Desvantagens do Pregão Presencial, pelos Pregoeiros.....	18

SUMÁRIO

RESUMO.....
LISTA DE TABELAS.....
1 INTRODUÇÃO6
2 AS BASES CONCEITUAIS DA LICITAÇÃO8
3 AS CARACTERÍSTICAS DA LICITAÇÃO NA MODALIDADE PREGÃO11
3.1 As Formas de Licitação na Modalidade Pregão14
4 EVOLUÇÕES E AS INFLUÊNCIAS DA LICITAÇÃO NA MODALIDADE PREGÃO NA VISÃO DOS PREGOEIROS.....15
4.1 Coleta de Dados e Resultados da Pesquisa de Campo15
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....20
REFERÊNCIAS21
ABSTRACT22
ANEXO.....23

1 INTRODUÇÃO

A Administração Pública tem a necessidade de adquirir bens e contratar serviços visando o bem estar da sociedade. Para que essas aquisições aconteçam de forma isonômica, coerente e clara, utilizam-se processos licitatórios. A licitação está regulamentada na Lei 8.666, de 21 de junho de 1993, que estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos.

Atualmente uma das modalidades licitatórias que tem ganhado destaque é o pregão, ferramenta bastante utilizada pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

O processo licitatório pela modalidade pregão tem a função de auxiliar a Administração Pública no sentido de acelerar os atos administrativos presentes no procedimento licitatório, tornando o processo público ágil.

Essa modalidade é de dois tipos, o pregão presencial, onde é necessária a presença física dos participantes em sessão pública, e o pregão eletrônico, que é regulado pelo Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005, o qual utiliza a tecnologia da informação para a realização dos procedimentos, evitando a presença dos participantes. A sessão é realizada em sala virtual.

Pela sua própria natureza, o processo licitatório apresenta alguns aspectos polêmicos como, por exemplo, a transparência e a isonomia nos atos da Administração Pública.

Assim sendo, norteia-se esta pesquisa em três questões. Primeira: o processo de licitação na modalidade pregão é transparente para os licitantes e para a população em geral? Segunda questão norteadora: na visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão evita as fraudes e manipulações de resultados pelos fornecedores e pela Administração Pública? e, por fim, a terceira questão: na visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão possui grande poder de negociação que possibilita benefícios para as compras de serviços e produtos pela Administração Pública?

Portanto, objetiva-se com este estudo apresentar, sob a visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão, em especial aos seus benefícios ou malefícios, identificando as vantagens e desvantagens de cada tipo da referida modalidade de licitação. Os objetivos específicos são: abordar sobre as bases conceituais da licitação; apresentar as características da licitação na modalidade pregão; apresentar, sob a visão de pregoeiros, a modalidade de

licitação pregão.

A metodologia deste estudo é a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de campo, onde, para esta, realizaram-se inquisições junto a pregoeiros. O instrumento da pesquisa de campo foi o questionário, cujo foco principal foi identificar as evoluções e as influências que a licitação na modalidade pregão tem provocado nas compras de serviços e produtos pela Administração Pública.

Este estudo tem como principal justificativa o interesse do autor que, no desenvolvimento da sua atividade profissional no setor de compras e licitações, tem percebido maior abrangência de fornecedores participando da modalidade de licitação pregão. Além disto, apesar dos benefícios de tal modalidade de processo licitatório, tem-se ampliado a burocracia no decorrer da sua prática.

2 AS BASES CONCEITUAIS DA LICITAÇÃO

Para concretização dos objetivos da Administração Pública, muitas vezes o administrador tem de recorrer a entidades especializadas na produção de bens e serviços, cuja conveniência torna mais vantajosa a sua execução indireta.

Nos termos do art. 37, inciso XXI da Constituição Federal a aquisição de serviços ou bens pela Administração Pública deve ocorrer mediante processos de licitação, sendo este regulamentado nos termos da Lei nº 8.666/93.

Carvalho (2010, p. 730) afirma que licitação “é um procedimento administrativo, impessoal, que seleciona a proposta mais vantajosa para Administração Pública (interesse público), permitindo, concomitantemente, o resguardo dos possíveis contratantes”.

Segundo Di Pietro (2013, p. 372), a licitação:

É o procedimento administrativo pelo qual um ente público, no exercício da função administrativa, abre a todos os interessados, que se sujeitem às condições fixadas no instrumento convocatório, a possibilidade de formularem propostas dentre as quais selecionará a mais conveniente para celebração do contrato.

A Constituição Federal de 1988 menciona a licitação no inciso XXVII do art. 22:

Art. 22. Compete privativamente à União legislar sobre:

[...]

XXVII - normas gerais de licitação e contratação, em todas as modalidades, para as administrações públicas diretas, autárquicas e fundacionais da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, obedecido o disposto no art. 37, XXI, e para as empresas públicas e sociedades de economia mista, nos termos do art. 173, § 1º, III.

Assim podemos concluir que a licitação é o instrumento que auxilia a Administração Pública na escolha da proposta mais vantajosa, através de procedimentos definidos pela legislação e condições preestabelecidas, garantindo, desse modo, a aquisição de bens ou serviços com características adequadas à necessidade, estabelecendo igualdade na disputa entre os diversos participantes.

Para garantia de um procedimento licitatório racional e transparente, o poder público tem o dever de obedecer aos princípios básicos definidos pelo art. 3º da Lei nº 8.666/93: legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, proibidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo.

Com a redação dada pela Lei nº 8.883/94, ao art. 45, §1º, da Lei nº 8.666/93, são os seguintes tipos de licitação: menor preço, o qual utiliza o critério da seleção da proposta mais vantajosa; a de maior lance ou oferta, nos casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso; melhor técnica ou técnica e preço, que escolhe os serviços de natureza predominantemente intelectual. A diferença entre elas é que a primeira estabelece o preço máximo que a Administração propõe a pagar (CHIAVENATO 2012, p. 56).

Inicialmente o art. 22 da Lei nº 8.666/93 instituiu cinco modalidades de licitação. Tais modalidades estão apresentadas, de forma sistêmica, no quadro abaixo:

Quadro I: Modalidades de Licitação

MODALIDADE	DEFINIÇÃO
Concorrência	é a 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.
Tomada de preços	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.
Convite	é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 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 vinte e quatro horas da apresentação das propostas.
Concurso	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.
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.

Fonte: Adaptado de BRASIL 1993.

Para que se possa decidir qual modalidade de licitação será utilizada, deve-se analisar o valor da licitação, conforme tabela abaixo:

Quadro II: Limites de Valor por Modalidade

MODALIDADE DE LICITAÇÃO	VALOR (R\$)
OBRAS/SERVIÇO ENGENHARIA	
Convite	Até 150.000,00
Tomada De Preços	Até 1.500.000,00
Concorrência	Acima 1.500.000,00
COMPRAS/OUTROS SERVIÇOS	
Convite	Até 80.000,00
Tomada de Preços	Até 650.000,00
Concorrência	Acima 650.000,00

Fonte: Adaptado de www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/limites.html

O art. 24, da Lei nº 8.666/93 permite que o procedimento licitatório seja

dispensável quando o valor do objeto for inferior a 10% do valor limite da modalidade convite, as denominados de dispensa de valor, ou nas ocasiões, elencadas do inciso III ao XXXIII do mesmo artigo, em que a lei permite a não realização do procedimento licitatório, mesmo existindo possibilidade de competição, casos de dispensa de licitação, e, por último, quando só existir um objeto ou pessoa que atenda a necessidade, as chamadas inexigibilidades de licitação. (DI PIETRO, 2013, p.392).

Além das modalidades já apresentadas, com a edição da Medida Provisória nº 2016/2000, convertida na Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, foi introduzida no ordenamento brasileiro a modalidade denominada pregão.

3 AS CARACTERÍSTICAS DA LICITAÇÃO NA MODALIDADE PREGÃO

O pregão teve início com a Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL, através dos art. 54, 55 e 56 da Lei nº 9.472 de 16 de junho de 1997.

Logo após o surgimento e percebido os benefícios obtidos por ela, foi expedida a Medida Provisória nº 2.026 de 04 de maio de 2000, que ampliou a utilização da modalidade para a União, sendo essa exclusividade desfeita com a edição da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002 que instituiu, 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.

Segundo Di Pietro (2013, p. 416), “Pregão é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances em sessão pública”.

O processo na modalidade pregão é realizado em duas fases, a primeira, que é a fase de preparação, começa com a definição e a justificativa da essencialidade da obtenção do objeto, o qual é enviado ao setor responsável pela pesquisa de preço. Efetuada a cotação, o processo é remetido à autoridade competente para que avalie e autorize a realização do procedimento licitatório da compra ou contratação. Quando autorizado, os documentos são despachados ao pregoeiro que confecciona o edital e o publica, através de diário oficial ou outros meios determinados por legislação, iniciando, a partir desse momento, a segunda fase: exteriorização, que tem como objetivo o conhecimento do público e fornecedores.

Di Pietro resume estas duas fases, conforme segue:

É um procedimento que se desenvolve por meio de vários atos da Administração e dos licitantes, todos eles constando do processo respectivo; compreende uma fase interna (chamada de fase preparatória pelo artigo 3 da Lei nº 10.520), que precede a abertura do procedimento ao público, e uma fase externa, que se inicia com a publicação do aviso do edital de convocação. (DI PIETRO, 2013, p. 433).

Portanto, para a fase preparatória deve ser observado o que está disposto no art. 3º da Lei nº 10.520/02, conforme abaixo:

art. 3º.

(...)

I - a autoridade competente justificará a necessidade de contratação e definirá o objeto do certame, as exigências de habilitação, os critérios de aceitação das propostas, as sanções por inadimplemento e as cláusulas do

contrato, inclusive com fixação dos prazos para fornecimento;

II - a definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem a competição;

III - dos autos do procedimento constarão a justificativa das definições referidas no inciso I deste artigo e os indispensáveis elementos técnicos sobre os quais estiverem apoiados, bem como o orçamento, elaborado pelo órgão ou entidade promotora da licitação, dos bens ou serviços a serem licitados;

IV - a autoridade competente designará, dentre os servidores do órgão ou entidade promotora da licitação, o 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 (BRASIL, 1993).

Cumpridos os passos elencados no art. 3º, da Lei nº 10.520/02, a administração terá uma melhor delimitação do objeto a ser contratado, possibilitando ao pregoeiro informações indispensável à condução da negociação com vistas à obtenção do bem ou serviço que está sendo pretendido.

É primordial que o pregoeiro e a equipe de apoio tenham conhecimento da qualidade do produto ou serviço e do seu valor de mercado, garantindo a eles a consciência de que estão adquirindo de modo ideal.

A fase externa é dividida basicamente em cinco etapas, que são: publicação do aviso do edital, julgamento e classificação das propostas, habilitação do vencedor e adjudicação e homologação. (DI PIETRO, 2013, p. 433)

O art. 4º, da Lei nº 10.520/02, define que o edital tem que ser divulgado no Diário Oficial e em jornal de grande circulação, com antecedência mínima de oito dias úteis da entrega das propostas, no qual deve constar: justificativa da contratação, objeto, exigências, indicação, dias, horários e os elementos definidos no inciso I do art. 3º desta mesma lei. É nessa etapa que os participantes podem fazer uma análise sobre o conteúdo da licitação, podendo assim se preparar para entrar na disputa. Caso o licitante perceba que exista alguma irregularidade, poderá entrar com medidas para correção do problema.

Ainda o art. 4º da Lei nº 10.520/02 ordena que o julgamento e a classificação das propostas, em que será adotado o critério de menor preço, deverão ser realizados no dia, hora e local designados. Na sessão pública ocorrerá o recebimento das propostas, devendo os interessados ou representantes declarar que cumprem todas as imposições de habilitação e entregar os envelopes de acordo com os requisitos no instrumento convocatório, para o pregoeiro, que verifica se tudo esta em conformidade com o edital.

O autor da oferta de valor mais baixo e os das ofertas com preço de até 10% superiores àquela poderão ir para a disputa de lances. Caso não existam três ofertas na

margem solicitada, poderão ser escolhidos os autores das melhores propostas, no limite de três. Chegando à proposta de menor preço, o responsável pelo pregão decidirá se aceita ou não o valor, com base nas exigências feitas e pesquisa de preço já realizada na fase interna.

Não sendo aceita a proposta, prosseguirá a negociação com os demais, seguindo a ordem de classificação. Depois de aceita a melhor proposta, o pregoeiro verificará os documentos de habilitação do vencedor, que, estando em concordância com o edital, é declarado habilitado. Caso esteja em desacordo com o que foi exigido, será inabilitado, passando a vez para os classificados subsequentes.

É importante esclarecer que, apesar de anunciado o vencedor pelo pregoeiro, pode haver recurso contrário à decisão. Tal procedimento também está estabelecido no art. 4º da Lei nº 10.520/02.

Art. 4º (...)

XVIII - declarado o vencedor, qualquer licitante poderá manifestar imediata e motivadamente a intenção de recorrer, quando lhe será concedido o prazo de 3 (três) dias para apresentação das razões do recurso, ficando os demais licitantes desde logo intimados para apresentar contra-razões em igual número de dias, que começarão a correr do término do prazo do recorrente, sendo-lhes assegurada vista imediata dos autos (BRASIL, 1993).

A quarta fase é a adjudicação, que é realizada após as decisões dos recursos. É o ato final de todo o procedimento pelo qual a Administração atribui ao vencedor o objeto da licitação. (CARVALHO, 2010, p. 749).

Depois de finalizada a adjudicação, chega, por fim, a fase da homologação, que conforme Carvalho (2010, p. 749) “é a aprovação do procedimento não viciado pela autoridade superior competente, após exame criterioso dos atos que o integram”.

A partir desse ponto, o vitorioso deverá ser convocado para assinatura do contrato. Caso não compareça no prazo estabelecido, perderá o direito da contratação e será penalizado conforme o art. 87 da Lei nº 8.666/93. (CARVALHO, 2010, p. 749).

É notório que por meio do pregão a Administração Pública adquire bens e contrata serviços de forma transparente, tanto para sociedade quanto para os concorrentes. Outro benefício social é a aquisição de mercadoria e serviço pelo menor preço.

Importante fator no pregão é que a disputa em sessão pública atrai um número maior de participantes, pois, mesmo com a possibilidade de seus orçamentos serem maiores, poderão ter uma segunda chance na fase de lances.

3.1 As Formas de Licitação na Modalidade Pregão

O pregão pode ser realizado por duas formas distintas: a Presencial e a Eletrônica. A Lei nº 10.520/02 que instituiu a modalidade, além de estabelecer regras gerais da modalidade, em seu art. 2º§ 1º, permitiu que viesse a ser realizado por meio de utilização de recursos de tecnologia da informação, conforme regulamentação específica, numa alusão genérica a forma eletrônica da modalidade.

A partir desse requisito o pregão eletrônico foi regulamentado pelo Decreto nº 5.450 de 2005. O quadro abaixo apresenta as diferenças entre o pregão presencial e o pregão eletrônico.

Quadro III – Diferenças do Pregão Presencial e Eletrônico

PRESENCIAL	ELETRÔNICO
Na ausência do licitante o mesmo, será representado somente por um único preposto, com poderes para formular propostas e praticar todos os demais atos inerentes ao certame.	O credenciamento do licitante dar-se-á pela atribuição de chave de identificação e de senha de acesso.
Declaração dando ciência de que a licitante cumpre plenamente os requisitos de habilitação exigidos no edital.	Os fornecedores somente serão habilitados quando do envio de propostas dentro do período estabelecido no edital
O fornecedor deverá estar presente in loco para ofertar seus lances.	Os lances serão ofertados eletronicamente via internet.
A licitante portará dois envelopes contendo: um, a habilitação e o outro as propostas de preço.	A habilitação somente será exigida da licitante vencedora do certame.

Fonte: Adaptado de http://www.crc-ce.org.br/crcnovo/files/APOSTILA_CURSO_PREGAO.pdf

Observa-se que são mínimas as singularidades que separam as duas formas.

Para definir qual forma deverá se adotada, deve ser feita uma análise da situação por parte do pregoeiro, valorando as peculiaridades do objeto licitado, experiências anteriores, juntamente com os pontos favoráveis de cada modalidade, suas vantagens e desvantagens.

4 AS EVOLUÇÕES E AS INFLUÊNCIAS DA LICITAÇÃO NA MODALIDADE PREGÃO NA VISÃO DE PREGOEIROS

Neste tópico do estudo, a modalidade pregão é apresentada sob a visão dos profissionais da área, que são os pregoeiros. Para tanto, foram aplicados questionários a pregoeiros atuantes em órgãos da administração direta estadual e municipal.

Os objetivos principais foram: identificar quais as percepções dos pregoeiros sobre os benefícios ou malefícios trazidos pela modalidade; identificar quais os critérios utilizados para definir a forma de pregão a ser utilizada e, ainda, identificar as vantagens e desvantagens de cada uma delas.

4.1 Coletas dos Dados e Resultados da Pesquisa de Campo

No desenvolvimento da pesquisa de campo foram questionados aos pregoeiros sobre: os benefícios que a licitação na modalidade pregão pode oferecer; os motivos que influenciam na definição de sua forma e, ainda, as vantagens e as desvantagens do pregão presencial e do pregão eletrônico. As tabulações das respostas estão demonstradas em quadros específicos e os resultados qualitativos estão descritos logo na sequência.

Foram questionados aos pregoeiros sobre os benefícios que a licitação na modalidade pregão pode oferecer. As respostas e as tabulações dos resultados estão demonstradas no Quadro IV abaixo.

Quadro IV: Benefícios da Modalidade Pregão Apontados por Pregoeiros

Benefícios que a modalidade Pregão oferece	Escolha	
Maior disputa entre os fornecedores	4	31%
Evita a manipulação de resultados pelos fornecedores	1	8%
Oportuniza a realização de compras pelo preço justo	3	23%
Celeridade nas contratações	1	8%
Licita qualquer valor	1	8%
Agilidade Maior	1	8%
Economicidade	1	8%
Transparência	1	8%
TOTAL	13	100%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os pregoeiros questionados indicaram que o maior benefício da modalidade de licitação pregão é o favorecimento de maior disputa entre os fornecedores.

Ressalta-se, neste contexto, que, conforme já foi esclarecido anteriormente, na referida modalidade de licitação não se conhece o vencedor ao abrir os envelopes das propostas. O vencedor é definido somente depois da realização dos lances públicos, proporcionando, desse modo, maior disputa entre os licitantes.

O segundo maior benefício dessa modalidade de licitação, apontado pelos pregoeiros questionados, é que naquele processo se oportuniza a realização de compras pelo preço justo, que é consequência do primeiro benefício.

Outros benefícios também foram apontados. A seguir comentam-se cada um deles.

Na opinião de pregoeiros a modalidade evita a manipulação de resultados pelos fornecedores. Destaca-se que no pregão os licitantes têm uma base do preço do objeto e, na disputa, os valores tendem a baixar, resultando em uma redução na lucratividade dos fornecedores. Isto motiva o licitante a não ter interesse em prolongar o processo e, de imediato, querer deter todo ou a maior parte do objeto.

Outros benefícios citados foram: na modalidade pregão não há limitações de valores a serem licitados e, ainda, proporciona maior transparência em relação a outros processos licitatórios.

Além dos benefícios, indagou-se aos pregoeiros sobre os motivos que influenciam na definição da forma de pregão a ser utilizada: presencial ou eletrônico. As respostas e as tabulações dos resultados estão demonstradas no Quadro IV abaixo.

Quadro V: Motivos Influenciadores na Definição da Forma de Pregão pelos Pregoeiros

Motivos que Influenciam na escolha da Forma de Pregão a ser Utilizada					
Presencial	Escolha		Eletrônico	Escolha	
Urgência da entrega do objeto a ser licitado	4	27%	Não contato, presencial, com o licitante	4	33%
Procura de um melhor preço	3	20%	Procura de um melhor preço	2	17%
Menos burocrático	3	20%	Ausência de fornecedores na região	2	17%
Melhor poder de negociação	5	33%	Possibilidade de maior número de participantes	4	33%
TOTAL	15	100%	TOTAL	12	100%

Fonte: Elaborado pelo autor

Os pregoeiros questionados apontaram que o principal motivo para escolha pelo pregão presencial é o melhor poder de negociação. Argumenta-se que, neste caso, a negociação pessoal é melhor do que a virtual, resultando, assim, num melhor poder de negociação e na obtenção de melhores preços.

O segundo principal motivo da escolha pelo presencial é a urgência da entrega do objeto a ser licitado. Argumenta-se, para esta motivação, o fato de que o processo nessa forma de pregão é mais rápido, já que, geralmente, os participantes são da região, onde o prazo para que a sessão seja realizada são de oito dias após a publicação do edital.

Outro motivo que influencia na definição do pregão presencial é o fato de ser menos burocrático, visto que no pregão eletrônico os papéis são enviados pelo correio, tornando o processo mais demorado.

Por outro lado, os pregoeiros questionados apontaram que os principais motivos da escolha pelo pregão eletrônico são: o não contato presencial com o licitante e, também, a possibilidade de maior número de participantes.

Em relação ao não contato presencial com o licitante, destaca-se o fato de que no pregão eletrônico os pregoeiros se sentem mais confortáveis para trabalhar, visto que não recebem pressões dos participantes e que, também, ganham tempo no caso de terem que tomar decisões quando há algum tipo de problema.

No que se refere ao motivo: possibilidade de maior número de participante, o pregão eletrônico possibilita uma melhor oportunidade da participação de interessados de regiões distante, facilitando, portanto, a entrada de novos competidores e a eliminação da ausência de fornecedores. Também ocorre neste caso um valor mais justo no negócio. Tal aspecto é fator indicativo da motivação: procura de melhor preço, apontada pelos pregoeiros para o pregão eletrônico.

Ainda sobre as formas de pregão: presencial e eletrônico, os pregoeiros foram questionados sobre as vantagens e as desvantagens de cada um deles. As respostas e as tabulações dos resultados estão demonstradas nos Quadros V e VI a seguir.

Quadro VI: Vantagens e Desvantagens do Pregão Presencial, pelos Pregoeiros

Vantagens do Pregão Presencial	Escolha		Desvantagens do Pregão Presencial	Escolha	
Poder de negociação	5	35,5%	Abrangência de Fornecedores	1	16,5%
Agilidade	5	35,5%	Burocracia	1	16,5%
Transparência	3	21,5%	Falta de um sistema adequado	2	34%
Contato pessoal com o licitante	1	7,5%	Demora das empresas na entrega da proposta ajustada	1	16,5%
			Regra dos 10%	1	16,5%
TOTAL	14	100%	TOTAL	6	100%

Fonte: Elaborado pelo autor

Como se vê as principais vantagens apontadas referentes a forma presencial do pregão pelos pregoeiros foram: agilidade e, também, poder de negociação.

Em relação à agilidade, destaca-se que, geralmente, os integrantes do certame são

da região, facilitando, desta forma, a entrega dos documentos necessários para a licitação.

Já quanto ao poder de negociação, ressalta-se o fato de o pregoeiro estar em contato pessoal com os licitantes, possibilitando a compra pelo melhor preço.

Além dessas duas vantagens, ainda foram apontadas em ordem crescente as preferências: transparência e contato pessoal com o licitante.

No que se refere às desvantagens da modalidade pregão na forma presencial, a principal delas, apontada pelos pregoeiros, é a falta de um sistema adequado em razão de acelerar os procedimentos no momento em que está ocorrendo a sessão pública e garantir segurança nas informações.

Outras desvantagens indicadas foram: a burocracia e a abrangência de fornecedores.

Em relação à burocracia, frisa-se a quantidade de papel utilizada, atrasando, por esta razão, a licitação. Quanto à abrangência de fornecedores, destaca-se o fato de que, na forma presencial, poucos fornecedores de outras regiões se interessam em participar,

Outras ocorrências negativas foram: a regra dos 10% e, também, a demora das empresas na entrega da proposta ajustada.

Em relação dos 10%, que se refere à limitação da participação dos competidores que não estão na faixa dos 10% do valor mais baixo, salientar-se a desvantagem que limita a licitação aos participantes de melhores preços, sendo que poderia haver outros que, fora da disputa, chegaria a um preço melhor.

Sobre o pregão eletrônico, as respostas e as tabulações dos resultados das vantagens e desvantagens apontadas pelos pregoeiros estão demonstradas no quadro VII abaixo.

Quadro VII: Vantagens e Desvantagens do Pregão Eletrônico, pelos Pregoeiros

Vantagens do Pregão Eletrônico	Escolha		Desvantagens do Pregão Eletrônico	Escolha	
Poder de negociação	1	7%	Poder de negociação	2	25%
Abrangência de Fornecedores	6	40%	Burocracia	3	37,5%
Agilidade	4	27%	Demora na entrega do objeto	2	25%
Transparência	3	20%	Convocação dos remanescentes quando da desclassificação do arrematante	1	12,5%
Não há regra dos 10%	1	7%			
TOTAL	15	100%	TOTAL	8	100%

Fonte: Elaborado pelo autor

A principal vantagem do pregão eletrônico, indicada pelos pregoeiros, é a abrangência de fornecedores. Destaca-se que os meios eletrônicos facilitaram a participação

dos competidores de regiões diversas.

Outra vantagem mencionada foi a agilidade. Destacando-se o fato de que os sistemas tecnológicos possibilitam a realização de pregões simultâneos.

Os pregoeiros questionados destacaram, também como vantagem do pregão eletrônico, a transparência, visto que qualquer pessoa pode acompanhar a licitação a partir dos meios tecnológicos.

Foi incluída pelos pregoeiros, como ponto positivo do pregão eletrônico, a inexistência da regra dos 10%, aumentando o número de participantes do certame, afetando o valor do objeto, cujo resultado, frequentemente, chega ao melhor preço que o mercado pode oferecer.

Os pregoeiros questionados destacaram, também como vantagem do pregão eletrônico, o poder de negociação. Foi explicado que posicionamentos podem ser tomados com mais tranquilidade nesta forma, já que são eliminadas as pressões que os licitantes costumam fazer nos presenciais.

No que se refere às desvantagens da modalidade pregão eletrônico, a principal delas, apontada pelos pregoeiros, foi a burocracia que, aliada a outra desvantagem também citada: a demora da entrega do objeto, pode-se destacar o caso do vencedor ser de uma região distante, fato que prejudica o tempo dos cumprimentos das obrigações, sejam elas documentais ou de execução do contrato resultante da licitação.

Outra inconveniência é o poder de negociação que, como já exposto anteriormente, os pregoeiros tem a preferência de negociar pessoalmente.

A convocação dos remanescentes quando da desclassificação do arrematante é outro ponto desfavorável, visto que existe a possibilidade de demora na entrega de toda a documentação necessária por fornecedores de outras regiões.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no material utilizado e na pesquisa de campo, foi constatado que a modalidade pregão demonstra, de maneira transparente para os licitantes e para a população, que a aquisição ou contratação está sendo feita de acordo com os princípios constitucionais.

Na visão dos pregoeiros, ela evita fraudes e manipulações de resultados pelos fornecedores ou pela Administração Pública, mas infelizmente, eles enfatizaram que a modalidade evita, mas não elimina em sua totalidade esses acordos.

Ficou explícito que o pregão proporciona um grande poder de negociação por parte da Administração Pública, resultando em aquisições com melhores preços, otimizando os gastos públicos.

Os pregoeiros informaram que essa modalidade resulta numa maior competição entre os fornecedores, nas compras pelo preço justo, na contenção de manipulação de resultados pelos fornecedores, na transparência e na inexistência de um valor limite.

No quesito qual a melhor forma de pregão, os pregoeiros deixaram claro que a definição desta leva em consideração critérios subjetivos que são sopesados, no momento da elaboração do edital de convocação, tomando-se em conta, fatores como: experiências anteriores; o relacionamento do órgão com os prováveis licitantes; conjunturas local e nacional; e etc.

O pregão presencial tem como vantagens a agilidade e o poder de negociação e desvantagens a abrangência de fornecedores, a burocracia, a limitação da participação dos competidores que não estão na faixa dos 10% do valor mais baixo e a falta de um sistema adequado para licitação.

Já o eletrônico tem como vantagens a abrangência de fornecedores, a agilidade e a eliminação da limitação da regra dos 10%, e as desvantagens são a burocracia e a demora da entrega do objeto e o poder de negociação.

As questões norteadoras deste foram devidamente esclarecidas. Os objetivos também foram alcançados. Abordou sobre as bases conceituais da licitação; apresentaram-se as características da licitação na modalidade pregão e, ainda, apresentou-se, sob a visão de pregoeiros, a modalidade de licitação pregão, em especial aos seus benefícios ou malefícios, identificando as vantagens e desvantagens de cada forma da referida modalidade de licitação.

REFERÊNCIAS

BRASIL, **Decreto nº 5.450**, de 31 de maio de 2005, que regulamenta a utilização do pregão na forma eletrônica para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm> Acesso em 03 de abril de 2014

BRASIL, **Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993**. Brasília, 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras Providências. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm> Acesso em 03 de abril de 2014.

BRASIL, **Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002**. Institui a modalidade de licitação pregão, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI da Constituição Federal. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10520.htm> Acesso em 03 de abril de 2014

CARVALHO, Deusvaldo. **Orçamento e contabilidade pública: teoria e prática e mais de 800 exercícios**. 5. Ed. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier/Campus, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração geral e pública**. 3. Ed. São Paulo, SP: Manole, 2012.

Comprasnet, Valores Limites – Licitações e Contratos. Disponível em <www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/limites.html> Acesso em 03 de abril de 2014.

Conselho Regional de Contabilidade do Ceará, Pregão Presencial e Eletrônico e Sistema de Registro de Preços – Casos Práticos. Disponível em <http://www.crc-ce.org.br/crcnovo/files/APOSTILA_CURSO_PREGAO.pdf> Acesso em 08 de abril de 2014.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 26. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2013.

ABSTRACT

Public administration needs to acquire goods and services in order to maintain, to society, essential services. The Trade is an important tool to make purchases and contracts. In this study we sought through the field research among professionals bidding, identify the consequences: advantages and disadvantages of trading mode for society, suppliers and public administration. Circumstances which assist in decision making Fashion Trade, attendance or electronic, to be adopted. It is concluded that, from the perspective of the auctioneer, the face trading has the advantages of flexibility and bargaining power, and as disadvantages, scope suppliers, bureaucracy, limiting the participation of contestants. Electronic trading has the advantage of the range of suppliers, agility and removal of the limitation of the participants and the disadvantages are the bureaucracy, the delay of the delivery of the object and bargaining power. The auctioneers say that trading is more transparent and effective modality that public administration could say acquisitions.

.

Keys words: Bid.Trade.Social benefit.

ANEXO ÚNICO

FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE SERGIPE - FANESE

QUESTIONÁRIO DA PESQUISA APLICADA A PREGOEIROS

CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DISCIPLINA: TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO

ORIENTADOR: Prof. Cantidiano Novais Dantas

PESQUISADOR: Flávio Campos

QUESTIONÁRIO APLICADO A PREGOEIROS EM RELAÇÃO À PERCEPÇÃO DA LICITAÇÃO NA MODALIDADE PREGÃO

1) A quanto tempo você atua como Pregoeiro?

Menos de 1 ano De 1 a 4 anos De 5 a 8 anos Mais de 8 anos

2) Quais os benefícios que a Licitação na Modalidade Pregão pode oferecer ?

- Maior disputa entre os fornecedores
 Evita a manipulação de resultados pelos fornecedores
 Oportuniza a realização de compras pelo preço justo
 Evita a manipulação de resultados pela administração pública.
 Outros

3) Quais os motivos que influenciam na definição da forma do Pregão a ser utilizada ?

PRESENCIAL	ELETRÔNICO
<input type="checkbox"/> Urgência da entrega do objeto a ser licitado	<input type="checkbox"/> Não contato, presencial, com o licitante
<input type="checkbox"/> Procura de um melhor preço	<input type="checkbox"/> Procura de um melhor preço
<input type="checkbox"/> Menos burocrático	<input type="checkbox"/> Ausência de fornecedores na região
<input type="checkbox"/> Melhor poder de negociação	<input type="checkbox"/> Possibilidade de maior número de participantes

4) Quais as VANTAGENS do Pregão Presencial ?

- Poder de negociação Agilidade
 Abrangência de Fornecedores Transparência
 Burocracia Outros _____

5) Quais as DESVANTAGENS do Pregão Presencial ?

- Poder de negociação Agilidade

- Abrangência de
- () Fornecedores () Transparência
- () Burocracia () Outros_____

6) Quais as VANTAGENS do Pregão Eletrônico

- () Poder de negociação () Agilidade
- Abrangência de
- () Fornecedores () Transparência
- () Burocracia () Outros_____

7) Quais as DESVANTAGENS do Pregão Eletrônico ?

- () Poder de negociação () Agilidade
- Abrangência de
- () Fornecedores () Transparência
- () Burocracia () Outros_____