

**FANESE  
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO  
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL E INTELIGÊNCIA  
ORGANIZACIONAL**

**JOELINO JUNIOR SANTANA DA SILVA**

**PREGÃO PRESENCIAL: vantagens e desvantagens para a Administração  
Pública**

**Aracaju – SE  
2016**

**JOELINO JUNIOR SANTANA DA SILVA**

**PREGÃO PRESENCIAL: vantagens e desvantagens para a Administração Pública**

**Artigo Científico apresentado à Faculdade FANESE como Trabalho de Conclusão de Curso de gestão empresarial e inteligência organizacional.**

**Orientador: Prof. M.Sc. Walter**

**Aracaju – SE  
2016**

# PREGÃO PRESENCIAL: vantagens e desvantagens para a Administração Pública

Joelino Junior Santana Da Silva

## RESUMO

O objetivo deste trabalho é abordar as vantagens e desvantagens da modalidade licitatória denominada pregão presencial para a Administração Pública. Para a elaboração do trabalho foi realizada uma pesquisa bibliográfica. Nela foi apresentado um breve relato das modalidades licitatórias. Em sequência, foi abordado o pregão presencial e suas características, bem como relatadas as vantagens e desvantagens do pregão presencial, sendo realizadas considerações sobre a utilização do mesmo. Por fim, discorreu-se sobre qual o melhor posicionamento quanto ao uso do pregão presencial.

**Palavras-chave:** Pregão Presencial. Vantagens. Desvantagens. Administração Pública.

## ABSTRACT

The objective of this work is to discuss the advantages and disadvantages of trading called face bidding modality for Public Administration. For the development work, a literature search was conducted. It was presented a brief account of the bidding modalities. In sequence, the face trading and its characteristics was discussed and reported the advantages and disadvantages of face trading, and made considerations on the use of it. Finally, he talked about what is the best position on the use of face trading.

**Keywords:** Trading Classroom. Advantages. Disadvantages. Public administration.

## 1. INTRODUÇÃO

Nas contratações de obras, serviços, compras e alienações, no âmbito da Administração Pública, o ordenamento jurídico brasileiro obriga que o gestor público obedeça à legislação que rege as instituições e cumpra os princípios que norteiam a Administração Pública, quais sejam: legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência. Além destes princípios, o gestor ainda tem que se ater aos

---

\*Formado em Processos Gerenciais, FANESE, e-mail: [jr.junior.2@hotmail.com](mailto:jr.junior.2@hotmail.com)

princípios da isonomia, igualdade, publicidade, probidade administrativa e vinculação ao instrumento convocatório.

O desafio do gestor é fazer com que todos esses princípios sejam cumpridos. Por isso, o direcionamento desse imperativo constitucional foi desdobrado pela Lei nº 8.666/93, denominada Lei das licitações. Ela estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos e mostra a quem se deve a obrigação de licitar, ou seja, a órgãos da administração direta, fundos especiais, autarquias, fundações públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pelas entidades federativas.

Exige-se a realização de licitação a todas as entidades e órgãos públicos pertencentes aos poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, conforme art. 37, caput, inciso XXI, da Constituição Federal. A licitação é um procedimento no qual deve ser observada e assegurada a igualdade de condições entre os participantes (art. 37, XXI). Para garantir que a Administração Pública efetue a melhor contratação, todos os princípios devem ser observados e os contratos regidos pela Lei da licitação. Tendo como base essas regras, o administrador público pode realizar contratações públicas com transparência, através de modalidades já estabelecidas: concorrência, concurso, leilão, tomada de preço e convite.

Além das modalidades de licitação já existentes, foi criada uma modalidade licitatória denominada pregão. O pregão é uma sexta modalidade de licitação, instituída através da MP 2.026/200, a par das cinco modalidades arroladas no art. 22 da Lei 8.666/1993. Pode existir de duas formas: presencial e eletrônico. Em virtude da vantagem de propiciar economia de tempo e de dinheiro ao Poder Público, está sendo amplamente utilizada pela Administração Pública. Esta nova modalidade de licitação implicou em mudanças estruturais e procedimentais relativas às licitações públicas. A regra principal é o menor preço, conforme expressamente previsto no art. 4º, inc. X, da Lei nº 10.520. As empresas que participam da licitação criam suas estratégias para oferecer o menor preço em relação aos concorrentes, com o fornecimento dos mesmos benefícios. Dessa forma, a contratada consegue a vantagem competitiva em relação aos seus rivais.

O presente trabalho objetiva destacar os aspectos relevantes da referida modalidade no tocante às suas vantagens e desvantagens para a Administração Pública, analisando, de uma forma real, a aplicação da modalidade licitatória

denominada pregão presencial. Partindo desse objetivo geral, surgem os específicos: expor características do pregão; identificar e analisar as vantagens do pregão presencial como modalidade de licitação; identificar e analisar desvantagens do pregão presencial como modalidade de licitação.

A metodologia utilizada para a realização deste trabalho foi a pesquisa bibliográfica, sendo utilizadas fontes como livros, artigos, textos publicados na web e legislação pertinente, de forma a reforçar a análise desenvolvida. Dessa forma, foi possível a manifestação de uma análise própria em relação ao pregão presencial, identificando as vantagens e desvantagens dessa modalidade licitatória e recomendações quanto a sua utilização.

## **2. ABORDAGEM CONCEITUAL**

### **2.1 Princípios da Administração Pública**

A Constituição Federal, no art. 37, caput, trata os princípios que regem a Administração Pública, da seguinte forma: “a Administração Pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, obedecerá aos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência”. O princípio da legalidade tem a Lei como seu único e definitivo parâmetro. Este princípio é definido no inciso II do art. 5º da Constituição Federal: “ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude da lei”. Por este princípio surge-se a ideia de que a Administração só pode fazer o que a lei autoriza.

A Constituição Federal, em relação ao princípio da impessoalidade na Administração Pública, no seu art. 37, esclarece que os administradores só devem praticar atos impessoais e destinados ao bem da coletividade. Traduz-se, neste princípio, a ideia de que a Administração tem o dever de dispensar igual tratamento a todos os administrados, sem perseguições, favoritismos ou discriminações.

O princípio da moralidade, segundo o art. 37 da CF, não se limita apenas a exigir a invalidação, por via administrativa ou judicial, do ato administrativo violador, mas também, através dele, exigem-se consequências sancionatórias rigorosas ao agente público responsável pelo ato de desonestidade. Se tal princípio for descumprido haverá sérios prejuízos para a Administração Pública.

Em um país onde, por disposição expressa de sua Constituição, afirma-se que todo o poder nele constituído “emana do povo” (art. 1º, parágrafo único, da CF), o princípio da publicidade vem como imposição jurídica, para que os agentes administrativos divulguem seus atos, a fim de que todos tenham conhecimento.

Um sistema com tantos princípios não poderia aceitar uma administração ineficiente, por isso o princípio da eficiência tornou-se exposto no caput do art. 37 da CF, em virtude da alteração introduzida pela Emenda Constitucional n. 19. Isso não é um conceito jurídico e sim econômico. Assim sendo, tal princípio orienta o administrador a atingir os melhores resultados, ou seja, menor custo com os melhores benefícios possíveis.

Os princípios citados no caput do art. 37 da CF são, portanto, os da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência. Para o atendimento destes princípios foi estabelecido um rol de legislação acerca dos atos realizados pelo gestor público. Além destes princípios, outros também foram extraídos dos incisos e parágrafos desse mesmo artigo e, entre eles, encontram-se os que dizem respeito às contratações públicas, a exemplo da licitação (inc. XXI).

## **2.2 Licitação**

O Poder Público não pode, simplesmente, escolher um fornecedor qualquer, como é feito pelas empresas do setor privado, a Administração Pública deve sempre buscar no mercado, entre os interessados que desejam com ela contratar, a melhor alternativa disponível para satisfazer os interesses públicos, como também, por outro lado, deve promover a igualdade de oportunidades a todos os administrados que tencionem com ela celebrar ajustes comerciais. Segundo Mazza (2012, p. 319), a licitação é um procedimento obrigatório que antecede a celebração de contratos pela Administração Pública.

Segundo Mazza (2012, p. 319), a licitação é o procedimento administrativo pelo qual entidades governamentais convocam interessados em fornecer bens ou serviços, assim como locar ou adquirir bens públicos, estabelecendo uma competição a fim de celebrar contrato com quem oferecer a melhor proposta. Os princípios da isonomia, impessoalidade, moralidade e indisponibilidade do interesse público obrigam a realização de um processo público,

no qual, de forma imparcial, será escolhida a melhor proposta, dando-se iguais condições a todos que, possivelmente, queiram participar do certame.

O dever de realizar licitações está constitucionalmente disciplinado no art. 37, XXI, da CF:

Ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, a qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia de cumprimento das obrigações. (Mazza, 2012, p. 319)

### **2.3 Tipos de licitação**

Aos diferentes critérios para julgamento das propostas dá-se o nome de tipos de licitação. Segundo Mazza (2012, p. 333), o art. 45 da Lei n. 8.666/93 prevê a existência de quatro tipos de licitação: menor preço, melhor técnica, técnica e preço e maior lance e oferta.

Menor preço, de acordo com Mazza (2012, p. 333), é quando o critério de seleção usado é a proposta mais vantajosa para a Administração, sendo que será consagrado vencedor quem apresentar a melhor proposta e cumprir todas as exigências do edital. O pregão faz parte desse tipo de licitação. A proposta mais baixa será declarada vitoriosa da licitação.

Segundo o mesmo autor, a melhor técnica é um tipo de licitação utilizado exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual. O tipo técnica e preço também é utilizado exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual. O procedimento desse tipo licitatório está definido no art. 46, 2º, da Lei n. 8.666/93.

### **2.4 Modalidades de Licitação**

De uma maneira ampla, a legislação define como modalidades licitatórias os diferentes ritos previstos na legislação para o processamento da licitação. Segundo Mazza (2012, p. 334), o art. 22 da Lei n. 8.666/93 menciona cinco modalidades: concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão. A Lei n. 9.472/97 prevê a utilização da consulta exclusivamente para o âmbito da Agência Nacional de Telecomunicações – Anatel (art. 55). Já a Lei n. 10.520/2002 disciplina outra modalidade licitatória existente no direito positivo brasileiro: o pregão.

Concorrência, segundo Mazza (2012, p. 336), 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, bem como a garantia de ampla publicidade”. Diz ainda que “é utilizado por objetos de grande vulto econômico, obras com valor acima de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais)”. Independente de valores, a concorrência é obrigatória na compra e alienações de imóveis, concessões de direito real de uso, licitações internacionais e contratos de empreitada integral.

Convite, segundo o mesmo autor, é a modalidade de licitação entre interessados do mesmo ramo do objeto licitado, em número mínimo de três convidados pela instituição, para a participação no certame. Não há a figura do edital no convite. O instrumento licitatório dessa modalidade de licitação é denominado carta-convite. Para Mazza (2012, p. 337), essa modalidade de licitação é realizada entre quaisquer interessados para a escolha de trabalho técnico, científico e artístico, mediante a instituição de prêmios ou renumeração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital.

De acordo com o mesmo autor, o 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 ainda para a alienação de bens imóveis oriundos de procedimentos judiciais. O critério para julgamento da melhor proposta é o do maior lance ou oferta.

A consulta é uma modalidade de licitação exclusiva da Agência Nacional de Telecomunicações - Anatel.

Como nova modalidade de licitação, a legislação define, ainda, outra modalidade licitatória denominada pregão, que divide-se em dois tipos: presencial e eletrônico.



### 3. PREGÃO

O Pregão é uma modalidade licitatória com características próprias e diferenciadas. Juntou-se às demais modalidades preexistentes no ordenamento jurídico pátrio, com a finalidade de desenvolver uma maior competitividade e agilidade nas contratações públicas, para a aquisição de bens e prestação de serviços comuns, oferecidos por diversos fornecedores, garantia de uma compra mais econômica, segura e eficiente com padrões definidos objetivamente. É passível de utilização por todos os entes federados (União, estados, DF e municípios). “Criada pela Lei n.10.520/2002, resultante da conversão em lei pela MP n. 2.182-18/2001. A partir de 17 de julho de 2002 foi instituído o pregão como modalidade licitatória, acompanhada pela Lei n. 8.666/93, e sendo regulamentado pela emenda do Decreto n. 3.555/2000, com o exclusivo intuito de aquisição de bens e serviços comuns por parte da Administração Pública Federal, estados e municípios” (Marçal, 2013, p. 10). Segundo Mazza (2012, p. 333), é proibido o uso do pregão para todas as esferas federativas quando se tratar de: contratação de obras e serviços de engenharia, locações imobiliárias e alienações em geral.

O pregão é uma modalidade destinada a seleção da proposta mais vantajosa de contratação de bem ou serviço comum, por se tratar de uma modalidade de características próprias, tipo menor preço, conforme art. 4º, inc. X, da Lei nº 10.520, critério este que se reflete na estrutura de uma licitação (avaliação de valores na licitação de menor preço), devem ser estabelecidos requisitos de qualidades e técnicas a serem indicados no edital de convocação (Marçal 2013, p. 9). O fator que define a possibilidade de utilização da modalidade pregão é sempre a natureza do objeto da contratação e não o valor do contrato.

Existem dois tipos de pregão: presencial e eletrônico, sendo que as diferenças entre eles são relevantes. Logo, tornam-se duas modalidades distintas. Segundo Marçal (2013, p. 14), existem diferenças puramente formais entre pregão presencial e eletrônico: “no pregão presencial o licitante apresenta sua proposta em papel; no pregão eletrônico a proposta é apresentada por meio de um formulário eletrônico. A diferença reside no modo de materialização da prática do ato”.

A princípio, o uso do pregão é opcional, podendo sempre a Administração optar por outra modalidade licitatória. Entretanto, segundo Mazza (2012, p. 339), o

art. 4º, do Decreto n. 5.450/2005, tornou obrigatório “o uso do pregão para o âmbito federal, devendo sempre ser adotada, preferencialmente, a modalidade eletrônica. Nesse caso, o pregão presencial na esfera federal somente será permitido mediante justificativa expressa da autoridade competente”.

Segundo Bittencourt (2013, p. 24), uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional de Municípios, em 2010, com 2.780 municípios brasileiros, demonstrou que a maioria prefere utilizar o pregão nas suas contratações, e que o pregão presencial é a modalidade mais utilizada (83%), uma vez que a forma eletrônica, devido a diversos fatores, principalmente a falta de estrutura tecnológica e inexistência de incentivo para a qualificação de servidores, ainda é vista com grande desconfiança.

Embora o pregão ofereça a vantagem, da administração sempre ter o menor preço para seus produtos e serviços, isso pode ser uma armadilha, pois, muitas vezes o administrador, por ter que contratar o licitante com o preço mais baixo, enfrentará diversos problemas durante a execução do contrato. Além disso, existem outras desvantagens envolvidas nas modalidades do pregão presencial, as quais serão vistas mais à frente e comparadas com as vantagens, a fim de verificar se é interessante para a Administração Pública tal modalidade.

### **3.1 Pregão Presencial**

O Decreto de n. 3.555/2000 traz à tona a regulamentação do pregão presencial anteriormente citado. Entretanto, é necessário observar que tal regulamentação não pode ser distinta da regra geral. A problemática da vigência do Decreto 3.555/2000 é facilmente entendida, pois “a dúvida será exterminada, entretanto, aplicando-se as normas hermenêuticas: somente as regras acolhidas pela lei é que se manterão no ordenamento jurídico.” (BITTENCOURT, 2013, p. 34).

Como o próprio nome já identifica, o pregão presencial é realizado em sessão, de forma presencial, em ambiente real, com a presença dos agentes administrativos, licitantes e demais interessados, onde serão feitas as propostas e lances, sem a necessidade de cadastramento prévio. Existe um percentual de valor de corte para a fase dos lances, sendo que a documentação é exigida no momento da habilitação. Não há exigência de divulgação da ata imediatamente após o encerramento da sessão pública. Essas características também diferem as

modalidades pregão presencial e eletrônico, facilitando, assim, a vida dos licitantes. No pregão presencial a competição ocorre em sessão pública, através de propostas escritas e lances verbais em ambiente real com a presença física dos licitantes.

O pregão eletrônico tem como característica sessão pública à distância, com a ajuda da tecnologia da informação, via rede mundial de computadores, acontecendo em ambiente virtual. Todos os lances são feitos de forma eletrônica, atingindo-se, dessa forma, um ambiente macro.

Tanto na modalidade pregão presencial como no eletrônico, segundo Marçal (2012, p. 177), a disputa encerra-se quando se obtiver um lance que não venha a ser superado por outro de menor valor.

Em todas as esferas da Administração Pública é possível utilizar o pregão presencial, entretanto, o art. 4, do Decreto n. 5.450 /2005, restringiu à esfera federal a utilização do pregão eletrônico. Em vista disso, somente haverá a utilização do pregão comum no âmbito federal se existir permissão através de justificativa da autoridade a que compete tal esfera.

Embora tenham suas diferenças, tanto no pregão comum quanto no eletrônico existem as fases, que podem ser classificadas como fase interna e fase externa (Marçal, 2013). A fase interna é a preparação do pregão, com um estudo da administração competente para definir o que será solicitado, como aceção de objeto, critérios para aceitação de propostas, cláusulas contratuais, etc. Em suma, é a fase inicial do pregão.

A fase externa pode ser compreendida a partir da publicação do edital através do D.O.U. (Diário Oficial da União), bem como por intermédio dos meios eletrônicos e jornais de grande circulação, seja regional ou nacional. É nessa fase que as propostas são recebidas, classificadas e finalizadas (fase competitiva), com a escolha do melhor lance. Segundo Alexandrino e Paulo (2009, p. 591), a convocação dos interessados será efetuada por meio de publicação de aviso em diário oficial do respectivo ente federado ou, não existindo, em jornal de circulação local, e, facultativamente, por meios eletrônicos e conforme o vulto da licitação, em jornal de grande circulação, nos termos do regulamento. É importante constar no aviso o nome da instituição licitante, o objeto, a previsão da modalidade e a indicação do local onde será realizado o certame.

Para executar as ações da fase externa do pregão, criou-se a figura do pregoeiro, agente responsável por promover a seleção da proposta mais vantajosa.

Ele, juntamente com sua equipe de apoio, conduz os procedimentos. O pregoeiro precisa ser uma pessoa qualificada para a função, ser extrovertido e ter conhecimentos jurídicos e técnicos. Segundo Marçal (2012, p. 97), para simplificar a questão, o art. 7º, parágrafo único, do regulamento federal do pregão presencial, determinou que somente podem ser designados como pregoeiros os servidores que tiverem realizado capacitação específica para tanto. Deve-se interpretar a fórmula redacional como se referindo à realização de treinamentos e cursos, destinados à atividade do pregoeiro.

São consideradas atribuições do pregoeiro a serem realizadas na fase externa do período licitatório, segundo Bittencourt (2012, p. 126):

Credenciamento dos interessados; recebimento dos envelopes das propostas de preços e da documentação de habilitação; abertura dos envelopes das propostas de preços, o seu exame e a classificação dos proponentes; condução dos procedimentos relativos aos lances e a escolha da proposta ou do lance de menor preço; adjudicação da proposta de menor preço; elaboração da ata; condução dos trabalhos da equipe de apoio; recebimento, o exame e a decisão sobre os recursos e, por último, o encaminhamento do processo, devidamente instruído após a adjudicação, à autoridade superior, visando à homologação e à contratação.

De acordo com Alexandrino e Paulo (2009, p. 594, 595), é importante ressaltar que:

O licitante que convocado dentro do prazo de validade de sua proposta, não celebrar o contrato, deixar de entregar ou apresentar documentação falsa exigida para o certame, ensejar o retardamento da execução de seu objeto, não mantiver a proposta, falhar ou fraudar na execução do contrato, comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude fiscal, ficará impedido de licitar e contratar com a União, Estados, Distrito Federal ou municípios e será descredenciado no SICAF, ou no sistema de cadastramento de fornecedores semelhantes mantidos por estados, Distrito Federal ou Municípios, pelo prazo de até cinco anos, sem prejuízos das multas previstas em edital e no contrato e das demais cominações legais.

### **3.1.1 Vantagens do Pregão Presencial**

O pregão presencial traz consigo várias características que se tornam vantajosas para a Administração Pública. A estrutura procedimental do pregão é adequada a selecionar a proposta que propicie o menor valor para a Administração Pública e não é voltada a avaliar as condições das empresas ou dos produtos que estão sendo ofertados.

Segundo Alexandrino e Paulo (2009, p. 589), a redução dos preços nas contratações, com sensível vantagem para o erário, são as possibilidades de redução de preços das propostas iniciais, por meio de lances verbais dos participantes e da não exigência de habilitação prévia ou de garantias com o conseqüente aumento do número de concorrentes e da competitividade.

Para Mazza (2012, p. 333), a vantagem principal é a redução de custos e de tempo para a Administração Pública, proporcionada pela celeridade no processo licitatório.

É sabido que a utilização do pregão tem trazido uma significativa redução de gastos aos cofres públicos, por ser uma maneira menos complexa de contratação e também por aumentar a competitividade entre os pregoeiros, reduzindo cada vez mais os lances, tendo em vista o melhor preço.

Outro ponto importante mencionado por Alexandrino e Paulo (2009, p. 589) é que no pregão não se leva em consideração o vulto do contrato (valor da contratação), mas sim as características dos bens ou serviços, que devem ser comuns, ou seja, simples, ordinários e rotineiros.

Segundo Marçal (2013, p. 20), o pregão apresenta três vantagens marcantes em relação às modalidades de licitação previstas na Lei nº 8.666. Em termos essenciais, as vantagens são “o potencial incremento das vantagens econômicas em favor da administração, a ampliação do universo dos licitantes e a simplificação do procedimento licitatório”.

A potencial ampliação das vantagens econômicas, também citada por Marçal (2013, p. 20), é vista como um importante diferencial em relação às outras modalidades, pois o pregão contempla uma fase de lances posterior à apresentação das propostas. A mutabilidade do valor oferecido insere-se num processo de ampliação da competitividade, o que não existe no modelo tradicional da Lei nº 8.666. Como resultado, existe um incentivo à obtenção de contratações com valor econômico reduzido.

O registro de preços é uma vantagem muito interessante na modalidade pregão. Segundo Mazza (2012, p. 348), a concorrência é realizada e a proposta vencedora fica registrada, estando disponível quando houver necessidade de contratação pela Administração. Não pode superar o período de um ano, podendo a Administração programar suas compras, adquirindo apenas o que for utilizar, gerando, assim, economia de tempo e dinheiro.

A simplicidade no processo licitatório é vista como uma grande vantagem do pregão (Marçal 2013, p. 20). A análise de documentação referente ao licitado só é efetuada após a disputa, economizando tempo e tornando o processo licitatório muito mais dinâmico (inversão das fases). Dessa forma, um pregão pode iniciar-se e encerrar-se em horas, senão em minutos, o que não acontece nas outras licitações tradicionais.

Outro diferencial do pregão em relação às outras modalidades licitatórias é que não são considerados limites de valores para a realização da contratação. A exigência para a realização do pregão é de que os produtos ou serviços a serem licitados sejam bens e serviços comuns.

Outra vantagem relevante no pregão é a oportunidade proporcionada às ME (micro empresas) e às EPP (empresas de pequeno porte) de concorrerem ao certame, com o benefício da Lei 123/2006. Tais empresas podem concorrer com empresas maiores, já que podem dar lances menores, caso sua proposta seja até 5% acima da menor proposta. Isso é bom para a Administração e também para a economia local, já que a maioria das micro e pequenas empresas estão instaladas localmente.

É importante ressaltar que todo esse processo licitatório é aberto ao público que demonstrar interesse em acompanhar o certame. Qualquer cidadão pode solicitar a verificação do processo, se assim o desejar.

### **3.1.2. Desvantagens do Pregão Presencial**

O pregão presencial apresenta certas desvantagens relevantes. Marçal (2013, p. 20) aponta-as como: dificuldade na obtenção de prestações de qualidade adequada e a redução na segurança da Administração quanto à idoneidade do licitante e à preponderância das empresas de maior poder econômico.

Em primeira instância, deve-se considerar a qualidade do produto ou bem ofertado. Porém, o procedimento do pregão não permite uma avaliação mais aprofundada desses produtos ou de quem o está ofertando, tendo em vista a máxima redução de custos obtida através da competitividade acirrada dos pregoeiros. É consequência natural que a qualidade seja reduzida. Embora não seja um aspecto taxativo, para que haja uma “certa margem de lucro” ou para que haja “custo-benefício” o licitante necessita reduzir a qualidade. Marçal (2013, p. 21) afirma que assegurar a contratação de sujeitos qualificados, selecionar propostas de qualidade satisfatória e receber prestações adequadas são os maiores desafios no âmbito do pregão.

A idoneidade do licitante também é uma das desvantagens do processo de pregão. Com a inversão das fases, segundo Marçal (2013, p. 13),

Somente se examinam os requisitos de habilitação do licitante que tiver apresentado a melhor proposta, fato que gera alguns problemas práticos não existentes no âmbito das licitações tradicionais – caracterizadas pelo julgamento das habilitações antes da seleção da proposta vencedora. Faz com que o procedimento seja ágil. No entanto, a idoneidade não é tão garantida, em face da análise da documentação ser feita após o encerramento da competição.

A administração fica à mercê do licitante, tornando a transação não tão segura, como em outros processos licitatórios.

O resultado de um contrato celebrado com um licitante, com uma proposta financeira vantajosa para Administração, proposta esta que em outro cenário seria rejeitada por motivos óbvios de que o licitante não teria condições de oferecer o serviço, traz resultados desastrosos já conhecidos na vida real. Segundo Marçal (2013, p. 22), existem muitos contratos que são avençados com sujeitos de qualificação 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, mas sem atentar para a circunstância de que a contratação se aperfeiçoou em virtude da transigência por parte da própria Administração com a observância das regras legais e do edital.

Pode ser apontada também, como desvantagem, a realização do pregão somente para bens e serviços comuns. Tal definição gera demora na decisão e exige conhecimento específico do responsável pela escolha do produto. Outro

questão apontado como desvantagem por Marçal (2013, p. 22) é a preponderância das empresas de maior poder econômico, pois grandes empresas que já tenham um mercado consolidado são geralmente aquelas que podem oferecer preços menores no pregão. Com isso, as micro e pequenas empresas nem sempre têm a chance de competir.

Se o critério utilizado para a escolha for o menor preço, terá como consequência a aquisição do pior produto possível, ou, conseqüentemente, o não cumprimento do contrato por parte do ganhador do certame, tendo-se que recorrer às vias judiciais para obrigação de cumprimento do contrato. Em suma, Marçal (2013, p. 21) afirma que o pregão facilita a ocorrência de um problema diagnosticado pela economia sob a expressão “seleção adversa”, ou seja, o comprador não dispõe de conhecimento preciso e exato sobre a qualidade do objeto ofertado no mercado.

#### **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O pregão presencial é de fundamental importância para a Administração Pública, visto que a celeridade e a agilidade deste processo licitatório torna-se o diferencial dentre os outros tipos de licitação. Pode-se negociar uma proposta vantajosa com agilidade e economia para os cofres públicos, na certeza de que estará sendo contratado o fornecedor com o menor preço no mercado. Além de incrementar a competitividade, é uma modalidade transparente, haja vista que qualquer cidadão que tiver interesse pode ter acesso aos processos, necessitando apenas acessar a internet. É importante salientar que a abrangência deste tipo de licitação é emergente, visto que a publicação de edital pode ser feita também pela internet, alcançando um maior número de pessoas.

Como o grande requisito do pregão presencial é o preço, a redução de custos para o governo é a grande vantagem do procedimento licitatório. Entretanto, tal modalidade licitatória não é indicada quando o objeto for dotado de grau mais relevante de complexidade. O pregão é adequado apenas para licitações que versem sobre objeto dito comum. Ele é uma modalidade licitatória destinada à aquisição de objetos simples, destituídos de peculiaridades e de variações qualitativas.

A soma de celeridade e a redução de custos nem sempre trazem somente vantagens à Administração. É importante a existência de preocupação



quanto à qualidade e também à idoneidade do licitante. Por isso, a condução do processo tem que ser realizada por servidores que atendam aos princípios da Administração Pública. Fica claro que o pregão é uma modalidade licitatória cuja estrutura não possibilita uma avaliação mais aprofundada das questões atinentes ao objeto proposto. As controvérsias da qualidade dos produtos criam dificuldades incompatíveis com a estrutura procedimental do pregão.

No tocante ao pregão presencial, para que a licitação seja efetuada com sucesso, a Administração Pública deve preparar-se, de forma minuciosa, com todos os critérios para a licitação, para que não necessite utilizar-se de recursos após a eleição da melhor proposta. É necessário que todas as pessoas envolvidas no processo sejam qualificadas e que todo o processo licitatório seja bem planejado, desde a sua fase interna até a homologação do processo.

## **BIBLIOGRAFIA**

**ALEXANDRINO**, Marcelo direito administrativo descomplicado / Marcelo Alexandrino, Vicente Paulo – 17 ed. rev. Atual. E ampl. – Rio de Janeiro: Forense: São Paulo: Método, 2009

**BITTENCOURT**, Sidney, pregão comercial: comentários ao Decreto nº 3.555/200 e ao regulamento do Pregão, atualizado pelo Decreto nº 7.174/2010: considerando as Leis nºs 10.520/2002 e 8.666/1993 atualizadas /prefacio de Ricardo Santos Moreira da Cunha. 2. Ed. Ver. Ampl. E atual. Belo Horizonte: Fórum, 2012.

**JUSTEN**, Filho Marçal, pregão: (comentários a legislação do pregão comum e eletrônico) / 6. Ed. Ver. Atual. De acordo com a lei Federal nº 10.520/2002 e os decretos Federais nº 3.555/00 e 5.450/05. São Paulo: Dialética, 2013.

**MAZZA**, Alexandre, manual de direito administrativo/Alexandre Mazza.2 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

PORTAL CNJ – Licitações e Contratos, disponível em: < <http://www.cnj.jus.br/transparenciacnj/licitacoes-e-contratos>. Acesso em 24 de Agosto de 2015.

PORTAL CGU – Controladoria Geral da União, disponível em: < <http://www.cgu.gov.br/>. Acesso em 28 de Agosto de 2015.