



UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO PÚBLICA



LUSIVANIA CATARINA DE OLIVEIRA

LICITAÇÃO: AS VANTAGENS DO PREGÃO

MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO

PATO BRANCO

2014

LUSIVANIA CATARINA DE OLIVEIRA



LICITAÇÃO: AS VANTAGENS DO PREGÃO

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista na Pós Graduação em Gestão Pública, Modalidade de Ensino a Distância, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR – *Câmpus* Pato Branco.

Orientador: Prof. Sandro Cesar Bortoluzzi

EDUCAÇÃO À DISTÂNCIA

PATO BRANCO

2014



TERMO DE APROVAÇÃO

Licitação: As Vantagens do Pregão

Por

Lusivania Catarina de Oliveira

Esta monografia foi apresentada às 19h30min do dia **19 de Dezembro de 2014** como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista no Curso de Especialização em Gestão Pública, Modalidade de Ensino a Distância, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, *Câmpus* Pato Branco. O candidato foi argüido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho aprovado.

Prof. Sandro César Bortoluzzi
UTFPR – *Câmpus* Pato Branco
(Orientador)

Prof. Melaine Roberta Camarotto
UTFPR – *Câmpus* Pato Branco

Dedico a minha família, pelo apoio e incentivo em todos os momentos;

Aos amigos e colegas, pela força e pela vibração em relação a esta jornada;

Aos professores, orientadores e colegas de curso, pois juntos trilhamos uma etapa importante de nossas vidas.

A todos aqueles que de uma forma direta ou indireta, auxiliaram-me para a conclusão deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

À Deus, pelo dom da vida, pela fé e perseverança para vencer os obstáculos.

A minha mãe pela orientação, dedicação e incentivo nessa fase do curso de pós-graduação e durante toda minha vida.

Ao orientador pela sua disponibilidade, interesse e receptividade.

Agradeço aos pesquisadores e professores do curso de Especialização em Gestão Pública, professores da UTFPR, *Campus Pato Branco*.

Agradeço aos tutores presenciais e a distância que nos auxiliaram no decorrer da pós-graduação.

Enfim, sou grata a todos que contribuíram de forma direta ou indireta para realização desta monografia.

“Se todos fizéssemos o que somos capazes,
ficaríamos espantados com nós mesmos”.

(THOMAS EDISON)

RESUMO

OLIVEIRA, Lusivania Catarina de. Licitação: As vantagens do Pregão. 2014. 34 f. Monografia (Especialização Gestão Pública). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2014.

Visando melhor aquisição de produtos e serviços pela Administração Pública foi instituída a Lei de Licitações 8.666 de 21 de Junho de 1993. E com o objetivo de ressaltar as vantagens do Pregão, instituído pela Lei 10.520 de 17 de Julho de 2002, fez-se necessária a abordagem das modalidades contempladas pela Lei de Licitações, apresentando todas as fases desde a abertura até a homologação. O Pregão é uma modalidade vantajosa devido a sua simplicidade, celeridade e economicidade.

Palavras-chave: Modalidade. Certame. Propostas. Lances. Habilitação.

ABSTRACT

OLIVEIRA, Lusivania Catarina de. Auction: The Advantages of Trading. 2014. 34 f. Monograph (specialization Public Management). Federal Technological University of Paraná, Pato Branco, 2014.

In order to facilitate the acquisition of goods and services by the Public Administration was established the Bidding Law 8666 of 21 June 1993. And in order to highlight the advantages of Trading, established by Law 10.520 of July 17, 2002, it was necessary the approach of the arrangements contemplated by the Procurement Law, with all phases from the opening to the approval. The Trading is an advantageous method due to its simplicity, speed and economy.

Keywords: Mode. Event. Proposals. Bids. Qualification.

LISTA DE TABELA

Tabela 1 – Economia Obtida.....	30
Tabela 2 – Eficácia das Negociações.....	30

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 MODALIDADES DE LICITAÇÃO.....	12
2.1.1 Concorrência.....	13
2.1.2 Tomada de Preços.....	14
2.1.3 Convite.....	14
2.1.4 Concurso.....	15
2.1.5 Leilão.....	16
2.1.6 Pregão.....	16
2.2 TIPOS DE LICITAÇÃO.....	18
2.3 FASES DA LICITAÇÃO.....	19
2.3.1 Abertura.....	21
2.3.2 Habilitação.....	21
2.3.3 Classificação.....	23
2.3.4 Julgamento.....	24
2.4 HOMOLOGAÇÃO E ADJUDICAÇÃO.....	26
2.5 VANTAGENS DO PREGÃO.....	26
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA	29
3.1 ENQUADRAMENTO METODOLOGICO.....	29
3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANALISE DE DADOS.....	29
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	30
5 CONCLUSÃO	32
REFERÊNCIAS	33

1 INTRODUÇÃO

Diante da escassez de recursos públicos para manutenção das despesas, fez-se necessário a padronização das aquisições por meio da Lei 8.666 de 21 de Junho de 1993, estabelecendo que toda compra e serviço público deverá ser precedida de Licitação, garantido a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração e em igualdade de condições para todos os interessados.

O trabalho objetiva proporcionar maior conhecimento do procedimento licitatório mais vantajoso para aquisição de bens e serviços públicos, além de crescimento acadêmico e profissional, com aprofundamento da teoria adquirida no decorrer da especialização.

Possibilitando também ampliar o conhecimento nos aspectos legais do Pregão descrevendo seu funcionamento, diferenças e vantagens. Analisando os procedimentos legais e doutrinários, desde a abertura até a assinatura do contrato pelo vencedor do certame.

E visando comprovar o Pregão como a modalidade vantajosa utilizou-se pesquisa qualitativa e bibliográfica, consultando a Lei 10.520 de 17 de Julho de 2002 que o instituiu, com apreciação da tabela do Portal do Governo do Estado de São Paulo, com resultados do ano de 2013.

A modalidade Pregão destaca-se como vantajosa para a Administração Pública por sua simplicidade, celeridade e economicidade (NOHARA, 2014, p. 370).

Este trabalho está estruturado na apresentação das modalidades, tipos, fases da Licitação e vantagens do Pregão.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A licitação é um procedimento administrativo obrigatório sempre que a administração pública efetuar compras, realizar obras, serviços, alienações, concessões, permissões e locações de bens com terceiros, ressalvadas as hipóteses previstas em Lei, menciona a Lei 8.666/93 no artigo 2º.

Nas palavras de Nilton de Aquino Andrade:

Mecanismo legal que as entidades governamentais devem promover a fim de proporcionar uma disputa entre os interessados em celebrar negócios de conteúdo material ou patrimonial com a administração. Seu objetivo é escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas, para adquirir bens e/ou serviços destinados a sua manutenção e expansão. Pode-se fundamentar que se exalta a idéia de competição isonômica entre os que preenchem os requisitos predefinidos no edital de licitação, além de se comprometerem a cumprir as obrigações que assumirão em contrato (2006, p.112).

Nohara (2014, p.304) define: “Licitação é o procedimento administrativo pelo qual um ente seleciona a proposta mais vantajosa entre os oferecidos para a celebração de contrato de seu interesse.”

Meirelles (2001, p.256) menciona que “a licitação é o antecedente necessário do contrato administrativo; o contrato é o conseqüente lógico da licitação.”

As licitações públicas são regulamentadas pela Lei 8.666 de 21 de Junho de 1993. O artigo 1º da lei menciona seu objetivo, que é estabelecer normas gerais sobre licitações. E o artigo 3º diz que a licitação destina-se a selecionar a proposta mais vantajosa para a administração.

2.1 MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Segundo Meirelles (2001, p.295, 296) “Licitação, portanto, é o gênero, do qual as modalidades são espécies. As espécies de procedimento licitatório nos termos do artigo 22 da Lei 8.666/93 são: Concorrência, Tomada de Preços, Convite, Concurso,

Leilão e a Lei 10.520/2002 estabelece o Pregão. O artigo 23 estabelece os critérios, em função dos valores, para determinar a modalidade de licitação a ser adotada:

I – para obras e serviços de engenharia:

- a) Convite- até R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais);
- b) Tomada de Preços- até R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais);
- c) Concorrência – acima de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais);

II – para compras e serviços não referidos no inciso anterior:

- a) Convite - até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);
- b) Tomada de Preços - até R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais);
- c) Concorrência – acima de R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais).

2.1.1 Concorrência

É a modalidade de licitação com ampla publicidade que será adotada sempre que a Administração Pública desejar formalizar contratos de grande valor.

Segundo Faria (2001, p.273) a Concorrência é a modalidade mais complexa, com habilitação mais rigorosa, envolvendo objetos de valores elevados, exigindo dos participantes além de capacidade técnica terem uma boa condição financeira.

A Lei 8.666/93 menciona no artigo 21, que os resumos dos editais das Concorrências deverão ser publicados com antecedência mínima de trinta dias do recebimento das propostas ou da realização do evento, e se tratando de contratos contemplados com o regime de empreitada integral ou quando a licitação for do tipo técnica e preço, ou melhor técnica, o prazo será de quarenta e cinco dias.

2.1.2 Tomada de Preços

Envolvem contratações de vulto médio, a Lei 8.666/93 no artigo 22 § 2º menciona que só ocorre entre interessados devidamente cadastrados ou que entregarem os documentos de habilitação, em até três dias antes da data prevista para o recebimento das propostas. A pessoa cadastrada recebe um certificado de registro cadastral, com validade de um ano, no máximo, na qual constará a categoria, segundo a especialização e qualificação técnica. “Registros cadastrais são assentamentos que se fazem nas repartições administrativas que realizam licitações, para fins de qualificação dos interessados em contratar com a Administração, no ramo de suas atividades” (MEIRELLES, 2001, p. 302).

Antes da data prevista para o recebimento das propostas ou da realização do evento deverá ser publicado aviso contendo o resumo do edital, com antecedência mínima de quinze dias, e quando a licitação for do tipo melhor técnica ou técnica e preço o prazo será de trinta dias.

2.1.3 Convite

Convite é a modalidade mais simples de licitação, sendo apenas para contratações de pequeno valor, com solicitação escrita a pelo menos três fornecedores, para apresentarem proposta no prazo mínimo de cinco dias úteis, podendo ser realizado entre interessados cadastrados ou não (MEIRELLES, 2001, p. 303). Permite-se a participação de licitantes que não tenham sido convidados, mas que sejam do ramo pertinente ao objeto licitado, desde que solicitem o convite com antecedência de 24 horas da apresentação das propostas (LEI 8.666/93 artigo 22, § 3º).

O prazo mínimo para o recebimento das propostas ou da realização do evento será de cinco dias úteis, conforme o artigo 21, parágrafos 2º e inciso IV e 3º, o prazo será contado a partir da expedição do convite, ou da disponibilidade do convite, prevalecendo o que ocorrer mais tarde (LEI 8.666/1993).

Para que a contratação esteja de acordo com a Lei é preciso pelo menos três propostas válidas, em observância ao disposto no artigo 22 parágrafos 3º e 7º, ou seja, propostas que concorram entre si. Caso isso não ocorra, o convite deverá ser repetido convidando pelo menos mais um interessado. Salvo quando não existirem no mercado outros interessados, ou existindo e estes não demonstrarem interesse, sendo devidamente comprovada no processo a inexistência dos três, a administração poderá dar continuidade ao certame.

2.1.4 Concurso

“Concurso é a modalidade destinada à escolha de trabalho técnico ou artístico, predominantemente de criação intelectual. Normalmente, há atribuição de prêmio aos classificados, mas a lei admite também a oferta de remuneração.” (MEIRELLES, 2001 p. 304).

O artigo 52 da Lei 8.666/1993 diz que a concurso deve ser precedido de regulamento próprio, contendo:

- a) qualificação dos participantes;
- b) diretrizes do trabalho;
- c) prêmios a serem concedidos.

E o artigo 51 no parágrafo 5º diz que o julgamento do concurso será feito por uma comissão especial, servidores públicos ou não, composta por pessoas que tenham conhecimento da matéria em exame.

Não é o autor vencedor que executará o projeto, mas sim a administração pública. E o parágrafo 2º do mesmo artigo fala que o vencedor deverá autorizar a Administração a executá-lo quando julgar conveniente.

2.1.5 Leilão

Segundo o art. 22, parágrafo 5º, Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados, para:

- a) venda de bens móveis inservíveis para a administração;
- b) produtos legalmente apreendidos ou penhorados;
- c) alienação de bens imóveis, derivado de procedimentos judiciais ou de dação em pagamento, quando o credor aceita que o devedor substitua o objeto de prestação.

Há dois tipos de leilão: o comum, que deverá ser realizado por um leiloeiro oficial, se houver. E o administrativo que é utilizado para vender mercadorias apreendidas com contrabando ou abandonadas nas alfândegas ou nas repartições públicas. (MEIRELLES, 2001, pag. 305).

Os bens antes de serem leiloados são avaliados para fixação do preço mínimo de arrematação. E o procedimento deve ser precedido de ampla divulgação, com a publicação do edital com quinze dias de antecedência. (Lei 8.666/93 artigo 53 § 1º e 4º).

O artigo 53, parágrafo 2º, diz que os bens arrematados deverão ser pagos à vista ou no percentual estabelecido no edital, não inferior a 5%, o arrematante se obrigará a pagar o restante no prazo estipulado no edital de convocação, sob pena de perder o valor já recolhido. (Lei 8.666/93).

2.1.6 Pregão

A Lei 10.520/2002, de 17 de Julho de 2002, instituiu uma nova modalidade de licitação, denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. A mesma lei no artigo 1º parágrafo único, descreve como bens e serviços comuns, “aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais de mercado.”

Pregão é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, independentemente de limitação quanto ao valor estimado para contratação, realizada na forma presencial ou eletrônica, com inversão de fases e disputa feita por propostas e, posteriormente, lances de menor preço oferecidos em sessão pública. NOHARA 2014, pg. 371)

“Pregão é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado de contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances em sessão pública.” (DI PIETRO 2008, pg.366).

A fase externa do pregão, de acordo com o artigo 4º, inciso I, a Lei 10.520/2002, inicia-se com a convocação dos interessados, por meio de aviso na imprensa oficial, publicados com no mínimo oito dias úteis de antecedência.

Os interessados devem comparecer no horário marcado, pessoalmente ou enviar um representante legal, para participação do pregão. Depois da confirmação da credencial dos presentes, o pregoeiro recebe os dois envelopes, um contendo a proposta e o outro com os documentos de habilitação

O artigo 4º no inciso VII diz que:

Aberta à sessão, os interessados, ou seus representantes, apresentarão declaração dando ciência de que cumprem plenamente os requisitos de habilitação e entregarão os envelopes contendo a indicação do objeto e do preço oferecido, procedendo-se à sua imediata abertura e a verificação da conformidade das propostas com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório. (LEI 10.520/2002).

Após abertos os envelopes contendo as propostas de preços é classificada a proposta de menor preço e aquelas até 10% superiores para participarem então da oferta de lances. Mello (2005, p. 527) menciona se não tiver pelo menos três propostas que preencham este requisito (10% de diferença em relação a mais baixa), até três disputantes autores das melhores propostas, poderão ofertar tais lances verbais.

Para participar da oferta de lances, no pregão presencial, o licitante deverá estar presente ou ter enviado um representante legal. Os lances são ofertados seguindo a ordem de classificação das propostas do maior para o menor preço ofertado. Não serão aceitos lances de valores iguais, o lance ofertado deverá sempre cobrir a oferta do concorrente. Não tendo mais licitante disposto a cobrir o lance do concorrente, a etapa de lances é encerrada.

A seguir de acordo com a Lei 10.520/2002, artigo 4º, inciso XII, abre-se o envelope de habilitação do licitante vencedor do menor preço. Se habilitado é declarado o licitante vencedor menciona o inciso XV. Na impossibilidade de habilitação do licitante que tenha ofertado a menor proposta de preço, o pregoeiro analisa as condições de habilitação da empresa seguinte, de acordo com a ordem de classificação.

Ainda na sessão, se algum licitante desejar interpor recurso, o artigo 4º, inciso XVIII, diz que deverá manifestar sua intenção, para que seja registrado em ata. No mesmo artigo, inciso XX menciona-se que: “a falta de manifestação imediata e motivada do licitante importará a decadência do direito de recurso e a adjudicação do objeto da licitação pelo pregoeiro ao vencedor.” (LEI 10.520/2002).

Terá então o prazo de três dias úteis para apresentar as razões por escrito desse ato. Somente após a decisão dos recursos que poderá ocorrer a formalização do contrato.

Simone Zanotello Oliveira menciona: “[...] em razão do princípio da oralidade que norteia o pregão, verifica-se a necessidade de manifestação verbal do licitante que deseja recorrer, motivando sua intenção, cujo registro sucinto fará parte da ata da sessão do pregão” (LICICON Revista de Licitações e Contratos, p. 205).

“Sendo cumprindo todas as exigências de habilitação, não havendo recurso, o pregoeiro declarara o vencedor. E elaborará a ata, que será submetida a aprovação de todos os presentes” (GASPARINI, 2011, p. 636).

2.2 TIPOS DE LICITAÇÃO

Os tipos de licitação são os critérios de julgamento que poderão ser utilizados para a escolha da proposta mais vantajosa.

Meirelles (2001, p. 286) define como proposta mais vantajosa “é aquela que melhor atende ao interesse da Administração, aquela que melhor servir aos objetivos da licitação, dentro do critério de julgamento estabelecido no edital ou convite.” Ele

ainda menciona que “em certas licitações prepondera o interesse econômico, noutras técnico, e noutras, ainda, conjugam-se técnica e o preço”.

O artigo 45 § 1º da Lei 8.666/1993 cita os tipos de licitação: menor preço, melhor técnica, técnica e preço e maior lance ou oferta.

O menor preço é utilizado obrigatoriamente no pregão, e facultativamente na Concorrência, Tomada de Preços e Convite.

A referida Lei no artigo 46º estabelece que a melhor técnica ou técnica e preço serão utilizadas exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual.

No mesmo artigo 46º, parágrafo 1º, inciso I, diz que será levado em consideração na qualidade técnica da proposta a metodologia, organização, tecnologias e materiais a serem utilizados nos trabalhos, e a qualificação das equipes técnicas a serem utilizadas.

Na licitação do tipo técnica e preço a proposta mais vantajosa é escolhida pela média ponderada, das notas obtidas nas propostas de preço e de técnica.

2.3 FASES DA LICITAÇÃO

Meirelles (2001, p. 270) menciona que a Licitação possui uma fase interna seguida de uma fase externa.

Mello (2005, p. 535) define “A fase interna é aquela em que a promotora do certame, em seu recesso, pratica todos os atos condicionais à sua abertura: antes, pois, de implementar a convocação dos interessados”.

Melo ainda menciona que a fase externa inicia-se com a publicação do edital ou com o convite.

Mello (2005, p. 543) define edital da seguinte forma:

É o ato por cujo meio a Administração faz público seu propósito de licitar um objeto determinado, estabelece os requisitos exigidos dos proponentes e das propostas, regula os termos segundo os quais os avaliará e fixa as cláusulas do eventual contrato a ser travado.

Na fase interna ou preparatória são determinadas as condições do ato convocatório antes de publicá-los.

De acordo com o Tribunal de Contas da União (2003, p.37,38) na fase interna da licitação o setor interessado faz uma solicitação que é atendida com a autorização da autoridade competente. Após identificar-se a necessidade da contratação, o objeto com descrição sucinta e clara é realizada a estimativa do valor da contratação, com a pesquisa em três fornecedores no mínimo. Indicam-se os recursos orçamentários para realizar a despesa. Determinam-se as condições, a modalidade e o tipo da licitação. Elabora-se o instrumento convocatório o edital ou o convite. Durante esta fase a administração poderá corrigir quaisquer erros que porventura sejam verificados, sem precisar anular atos praticados, pois a licitação somente tem eficácia para o público após a publicação do edital.

Constitui-se uma comissão de, pelo menos, três membros para julgamento no caso das concorrências e tomadas de preços. Os membros devem conhecer os materiais ou equipamentos, que serão objeto das licitações.

O artigo 51, parágrafo 4º estabelece que a posse dos membros da comissão permanente não deverá exceder um ano, sendo vedada a recondução para o período seguinte da totalidade de seus membros. (Lei 8.666/1993).

A fase externa tem início com a publicação do edital ou com a entrega do convite, e finaliza com a contratação ou execução da obra ou da prestação de serviço.

Após a publicação do edital, qualquer falha ou irregularidade, deverá se corrigida, iniciando-se todo o procedimento, com a publicação do novo resumo do edital nos mesmos jornais que a publicação anterior.

Qualquer cidadão pode impugnar os termos do edital de licitação, o fazendo de acordo com o artigo 41, parágrafo 1º, da Lei 8.666/1993, protocolando o pedido até cinco dias úteis antes da abertura dos envelopes de habilitação. A Administração tem o período de três dias úteis para julgar e responder à impugnação. O licitante também poderá impugnar o edital se constatar falhas ou irregularidades, o fazendo até o segundo dia útil que anteceder a abertura dos envelopes de habilitação

A fase externa é dividida em:

- a) abertura
- b) habilitação
- c) classificação
- d) julgamento

2.3.1 Abertura

A abertura da licitação é feita com a publicação do edital ou a entrega do convite. No dia e hora marcados no edital ou convite, os interessados comparecem com suas propostas. Os agentes públicos responsáveis recebem os envelopes de Documentação e os de Proposta de Preços. Com exceção do pregão, a sessão tem início com a abertura dos envelopes de habilitação dos interessados.

Os licitantes que não apresentarem os documentos de acordo com as exigências do edital serão desclassificados e dispensados, sendo-lhes devolvido fechado o envelope da proposta. Se o envelope da proposta for aberto antes da qualificação, o concorrente não poderá mais ser desclassificado. Propostas com preços comprovadamente excessivos também serão desclassificadas.

Seguida a qualificação, são abertos os envelopes com as propostas, que serão lidas em voz alta, examinadas e rubricadas por todos os presentes. Lavra-se uma ata, registrando todos os fatos do certame.

2.3.2 Habilitação

A habilitação é a fase na qual a comissão de licitação confirma os licitantes aptos, nos termos do edital, avalia a capacidade do licitante de honrar com os compromissos a serem assumidos com a administração pública.

De acordo com Mello (2005, p. 547) a habilitação “é a fase do procedimento em que se analisa a aptidão dos licitantes. Entende-se por aptidão a qualificação indispensável para que sua proposta possa ser objeto de consideração.”

“Entende-se por habilitação o atendimento do fornecedor das exigências e condições impostas pela Administração nos termos do edital e de conformidade com a lei, para que ele possa ser admitido como licitante”. (FARIA, 2001 p. 306).

A Administração não pode tomar conhecimento de papel ou documentos não solicitado, exigir mais do que foi solicitado, considerar completa a documentação falha, nem conceder prazo para a apresentação dos faltantes, porque isso criaria desigualdade entre os licitantes, invalidando o procedimento licitatório.(FARIA, 2001, p. 276).

Na habilitação em conformidade com o artigo 27 da Lei 8.666/1993, é exigida dos interessados a habilitação jurídica, qualificação técnica, qualificação econômico-financeira, regularidade fiscal e trabalhista, que o proponente não empregue menores de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e menores de dezesseis anos, exceto quando na condição de menor aprendiz, a partir dos catorze anos.

A documentação para habilitação não é exigida para os que possuem certificado de registro cadastral, conforme o artigo 32 § 2º da Lei 8.666/1993. O registro cadastral é um banco de dados que tem como objetivo agilizar o processo de habilitação, pois verifica as condições de qualificações daqueles que almejam se cadastrarem para participarem de licitações. E é condição de ingresso na tomada de preços, pois a Lei 8.666/1993 diz no parágrafo 2º do artigo 22 que na tomada de preços, o interessado deve estar cadastrado previamente, ou fazê-lo até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas.

O registro cadastral tem validade por um ano, podendo ser prorrogado. O artigo 34, parágrafo 1º, exige ampla divulgação do registro cadastral e chamamento, no mínimo anualmente, pela imprensa oficial e jornal diário, para atualização e o ingresso de novos interessados.

Poderá ser alterado, suspenso ou cancelado o registro cadastral de quem deixar de satisfazer as exigências de habilitação descritas no artigo 27 da Lei 8.666/1993. A Lei no artigo 51 diz que a habilitação, a inscrição, alteração ou

cancelamento do registro cadastral, deverá ser feita por comissão permanente ou especial de pelo menos três membros, sendo pelo menos dois servidores efetivos.

Após a conclusão da fase de habilitação, transcorrido o prazo de recursos, ou se todos os representantes dos licitantes estiverem presentes e expressarem não possuírem a intenção de recorrer, abre-se os envelopes com as propostas de preços dos licitantes previamente habilitados.

Concluída a fase de habilitação e aberta às propostas, o art. 43, parágrafo 5º, da Lei 8.666/1993, proíbe a desclassificação por motivo relacionado à habilitação, salvo em razão de fatos supervenientes (ex. concordata, falência) ou que só venha a ser conhecido pela comissão após o encerramento dessa fase. Também é proibida a inclusão de novos proponentes.

Somente os proponentes que atenderem os requisitos de habilitação passarão para a fase seguinte.

O art. 109, inciso I, da Lei 8.666/1993 diz que contra os atos de habilitação poderão ser apresentados recursos, no prazo de cinco dias úteis, contados da lavratura da ata, para os licitantes presentes, e da publicação na imprensa oficial, para os ausentes. Mas, se a modalidade utilizada na licitação for o convite, o prazo para impugnação será de dois dias úteis, conforme versa o parágrafo 6º do mesmo artigo.

Após a fase de habilitação o licitante não poderá desistir da proposta, a não ser por motivo justo, aceito pela comissão, diz o artigo 43, parágrafo 5º (Lei 8.666/1993).

2.3.3 Classificação

Nesta fase, a comissão de licitação julga as propostas comerciais dos habilitados na fase anterior.

“Classificação é o ato pelo qual as propostas admitidas são ordenadas em função das vantagens que oferecem, na conformidade dos critérios de avaliação

estabelecidos no edital (e que, evidentemente, não de ser consonantes com a lei).” (MELLO, 2005, p. 561).

As propostas que não estejam de acordo com as exigências do ato convocatório da licitação, serão desclassificadas, de acordo com o artigo 48, inciso I da Lei 8.666/1993. O mesmo artigo no inciso II diz que também serão desclassificadas propostas inexeqüíveis, ou seja, inexecutável. Pode ser a melhor proposta dentro do estabelecido no edital, mas se o responsável não consegue comprovar que tem condições para a sua execução, a proposta é desclassificada.

Mello (2005, p.558) diz que: “Proposta séria é aquela feita não só com o intuito mas também com a possibilidade de ser mantida e cumprida.” E ainda menciona: “As propostas inexeqüíveis não são sérias, ou então, são ilegais...” (2005, p. 558).

Se todas as propostas forem desclassificadas, encerra-se o procedimento e promove-se nova licitação ou, conforme o parágrafo 3º do artigo 48, a administração poderá autorizar a comissão que fixe o prazo de oito dias úteis ou de três dias úteis no caso de convite para apresentação de nova documentação ou de outras propostas. Se a situação se repetir, a Licitação se diz fracassada (LEI 8.666/1993).

Pode acontecer também, de o certame possuir participantes habilitados, mas as propostas extrapolarem o numerário previsto para aquela licitação. Assim não havendo vencedor, a licitação não cumpriu sua finalidade, a isto chamamos de licitação frustrada.

2.3.4 Julgamento

Segundo o artigo 44 da Lei 8.666/1993 a comissão no julgamento das propostas, irá considerar os critérios definidos pelo instrumento convocatório.

O julgamento será de acordo com o tipo de licitação previsto no edital: menor preço, melhor técnica, técnica e preço ou maior lance ou oferta.

Art. 45. O julgamento das propostas será objetivo, devendo a Comissão de licitação ou o responsável pelo convite realizá-lo em conformidade com os tipos de licitação, os critérios previamente estabelecidos no ato convocatório e de acordo com os fatores exclusivamente nele referidos, de maneira a possibilitar sua aferição pelos licitantes e pelos órgãos de controle. (LEI n° 8.666/1993).

Nas licitações de menor preço o vencedor é o preponente que apresentar a melhor proposta de preço.

Já na licitação de melhor técnica, primeiro são escolhidas as propostas com as melhores técnicas, e delas são abertos os envelopes com as propostas financeiras. Então, pergunta-se ao vencedor da melhor técnica se ele concorda em executar sua proposta pelo preço vencedor. Se não concordar a pergunta é feita aos colocados seguintes.

Mello (2005, p.563) menciona que “se nenhum dos autores das propostas tecnicamente melhor alocadas aquiescer em reduzir o preço, terminará por ser escolhida a de menor preço, conquanto tecnicamente inferior a todas as demais. “

Nas licitações de técnica e preço após a classificação das propostas técnicas, abrem-se os envelopes que contem as propostas de preços e faz-se o julgamento de acordo com o artigo 46, parágrafo 2°, inciso II, pela média ponderada das propostas técnicas e de preço, de acordo com o peso estabelecido no instrumento convocatório.

No caso de empate de propostas o artigo 3°, parágrafo 2° da Lei 8.666/1993, estabelece como critério de desempate, preferência para bens e serviços produzidos no País, produzidos ou prestados por empresas brasileiras e, finalmente, para os produzidos ou prestados por empresas que invistam em pesquisa e tecnologia no País.

Se não tiver participando da licitação produtos ou empresas brasileiras o desempate será feito por sorteio, em ato público, e com a convocação de todos os licitantes, conforme dita o artigo 45, parágrafo 2° da Lei 8.666/93.

2.4 HOMOLOGAÇÃO E ADJUDICAÇÃO

O procedimento final da licitação conforme o artigo 43, inciso VI da Lei 8.666/93 será a “deliberação da autoridade competente quanto à homologação e adjudicação do objeto da licitação

Meirelles (2001, p. 292) conceitua: “Homologação é o ato de controle pelo qual a autoridade competente a quem incumbir a deliberação final sobre o julgamento confirma a classificação das propostas e adjudica o objeto da licitação ao proponente vencedor”.

E ainda acrescenta que “Adjudicação é o ato pelo qual se atribui ao vencedor o objeto da licitação para a subsequente efetivação do contrato.”

Celso Antonio Bandeira de Mello posiciona-se sobre homologação: “ato pelo qual se examina a regularidade do desenvolvimento do procedimento anterior;” e adjudicação “ato pelo qual é selecionado o proponente que haja apresentado proposta havida como satisfatória.” (2005, p. 540).

“À homologação segue-se a adjudicação, que é o ato pelo qual a promotora do certame convoca o vencedor para travar o contrato em vista do qual se realizou o certame.” (MELLO, 2005, p. 566)

Meirelles (2001, p.270) menciona que a Licitação possui uma fase interna seguida de uma fase externa.

2.5 VANTAGENS DO PREGÃO

O pregão apresenta características, vantagens em relação às demais modalidades de licitação.

Nesse sentido, se posiciona Nohara (2014, p. 370):

Pode-se dizer que se trata de modalidade que revolucionou as licitações, porque trouxe inúmeras vantagens ao procedimento, tais como: simplificação, celeridade, redução de gastos, ampliação da competitividade e do acesso às licitações.

Do mesmo modo, Meirelles:

[...] não há dúvida de que o pregão representa um avanço na concepção do procedimento licitatório. Em primeiro lugar porque ele inverte a ordem procedimental: procura-se verificar quem venceu, para depois conferir a documentação da habilitação do vencedor. Suprimi-se, assim, tempo precioso despendido no exame da documentação de concorrentes que foram eliminados no julgamento das propostas. (2002, p. 307, 308).

A respeito desse assunto Rafael Carvalho Rezende Oliveira, também cita como peculiaridades e novidades do pregão:

Inversão das fases de habilitação e julgamento: no pregão, ao contrário do que ocorre na concorrência, a fase de julgamento antecede a fase de habilitação. Trata-se, a nosso ver, da principal novidade do pregão. Com isso, a licitação ganha (e muito) velocidade na contratação, pois, em vez de perder tempo com a análise formal e burocrática dos documentos de habilitação de todos os licitantes, a Administração, após julgar e classificar as propostas, somente verificará a habilitação do primeiro colocado. Trata-se de novidade que veio em boa hora e prestigia o fato de que a licitação não é um fim em si mesmo, mas apenas um instrumento para celebração do contrato com a pessoa que apresentou a melhor proposta (os demais licitantes não serão contratados). Se o primeiro colocado for inabilitado ou a sua proposta for considerada inexequível pelo pregoeiro, serão examinados os documentos de habilitação dos demais licitantes, na ordem de classificação e de maneira sucessiva. (OLIVEIRA, p. 98)

Simone Zanotello Oliveira menciona a intenção de recurso como característica do pregão em relação às demais modalidades, nas seguintes palavras:

Pelo dispositivo constante da Lei 10.520/2002, verifica-se que uma das características do recurso no pregão é a sua fase única. Diferentemente das licitações realizadas nas demais modalidades, em que há uma possibilidade de recurso na fase de habilitação e outro no momento de julgamento das propostas pelo princípio da semi-concentração recursal, no pregão essas fases agrupam-se, sendo possível o recurso contra todos os atos ocorridos desde a sessão de abertura (credenciamento) até o término (declaração do vencedor), não só para o desfazimento do certame durante essa etapa.

Dispõe o artigo 4º, da Lei 10.520/2002:

VIII- no curso da sessão, o autor da oferta de valor mais baixo e os das ofertas com preços até 10% (dez por cento) superiores àquela poderão fazer novos lances verbais e sucessivos, até a proclamação do vencedor:
IX- não havendo pelo menos 3 (três) ofertas nas condições definidas no inciso anterior, poderão os autores das melhores propostas, até no máximo de 3 (três), oferecer novos lances verbais e sucessivos, quaisquer que sejam os preços oferecidos.

Com a particularidade de disputa em sessão pública, por meio de ofertas de lances verbais, consegue-se redução das propostas de preços iniciais, gerando economicidade, vantagens a administração pública.

Em síntese, as características básicas do Pregão, que traz vantagens a administração são maior celeridade, com a inversão das fases do processo

licitatório, economicidade com a fase de lances que estimula a redução da proposta de preços e agilidade nas contratações.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Este estudo é constituído de uma pesquisa exploratória e descritiva, esclarecendo conceitos e descrevendo os procedimentos licitatórios. A pesquisa está embasada em consulta na Lei de Licitações, Lei 8.666 de 21 de Junho de 1993 e na Lei 10.520 de julho de 2002, que instituiu o Pregão.

Também foi realizada análise de tabelas, contendo informações referente a compras efetuadas, na modalidade Pregão, pelo Governo do Estado de São Paulo no ano de 2013.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLOGICO

Utilizou-se pesquisa qualitativa, e para melhor compreensão foram descritos os procedimentos licitatórios desde a abertura até a homologação.

Os dados descritivos foram realizados a partir de pesquisa bibliográfica.

3.2 PROCEDIMENTO PARA COLETA E ANÁLISE DE DADOS

A coleta de dados foi realizada por meio de pesquisa bibliográfica e documental, a partir de dados apresentados no Portal do Governo do Estado de São Paulo, referentes a Pregões realizados no ano de 2013

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Tabela 1 – Economias obtidas com realizações de Pregões para o Governo do Estado de São Paulo- Resultado dos Pregões

ANO	NÚMERO PREGÕES	VALOR REFERENCIAL A	VALOR NEGOCIADO B	ECONOMIA C=A-B	% D=C/A
2013	26.470	16.575.331.093,46	13.086.366.770,83	3.488.964.322,63	21,05

Fonte: Portal do Governo de São Paulo, 2013.

Tabela 2 – Economias obtidas com realizações de Pregões para o Governo do Estado de São Paulo- Eficácia das Negociações

ANO	NÚMERO PREGÕES	VALOR MENOR LANCE A	VALOR NEGOCIADO B	ECONOMIA C=A-B	% D=C/A
2013	26.470	14.345.810.624,81	13.086.366.770,83	1.259.443.853,98	8,78

Fonte: Portal do Governo de São Paulo, 2013.

Em análise as tabelas 1 e 2 constata-se que no ano de 2013 foram realizados 26.470 (vinte e seis mil quatrocentos e setenta) pregões no governo do Estado de São Paulo, onde o menor valor orçado foi de R\$16.575.331.093,46 (dezesesseis bilhões, quinhentos e setenta e cinco milhões, trezentos e trinta e um mil, noventa e três reais e quarenta e seis centavos), valor cotado para reserva de dotação orçamentaria, sendo que após a abertura de licitação o menor preço conseguido passou a ser de R\$13.086.366.770,83 (treze bilhões, oitenta e seis milhões, trezentos e sessenta e seis mil, setecentos e setenta reais e oitenta e três centavos), demonstrando que a oferta de lances na modalidade Pregão proporciona a vantagem da economicidade.

Evidenciando ainda outra vantagem, em que o pregoeiro tem a oportunidade de negociação sobre o menor lance ofertado, demonstrando uma redução sobre o

menor lance, resultando numa economia de R\$ 1.259.443.853,98 (um bilhão, duzentos e cinquenta e nove milhões, quatrocentos e quarenta e três mil, oitocentos e cinquenta e três reais e noventa e oito centavos).

5 CONCLUSÃO

A modalidade de Licitação, Pregão, é realmente vantajosa na aquisição de produtos e serviços pela Administração Pública por sua celeridade pois a inversão das fases de habilitação e julgamento permite agilidade, ao analisar apenas a documentação do licitante vencedor da proposta de preço. E o prazo entre a publicação do edital e a assinatura do contrato é menor que as demais modalidades, contribuindo para que as necessidades da administração pública sejam atendidas de forma mais rápida. No Pregão a fase recursal é única, após a declaração do vencedor enquanto nas demais modalidades há possibilidade de apresentação de recursos a cada fase.

Outro destaque dado ao Pregão em relação às modalidades tradicionais é o fato de não estar limitado a valores, podendo ser utilizado para contratações de qualquer valor.

Evidenciou-se a economicidade decorrente do emprego do Pregão com apreciação e análise dos dados do Portal do Governo do Estado de São Paulo no ano de 2013, confirmando que as propostas inicialmente entregues foram negociadas através de lances com redução de valores.

Para uma melhor utilização dos recursos públicos sugere-se que sempre que a Licitação for para aquisição de bens e serviços comuns seja utilizado a modalidade Pregão, por sua celeridade e economicidade. Não deixando de atentar-se para a especificação do objeto a ser licitado, evitando transtornos e prejuízos.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Nilton de A. **Contabilidade Pública na Gestão Municipal**. 2 ed. São Paulo: Atlas S.A, 2006.

ANGÉLICO, João. **Contabilidade Pública**. São Paulo: Atlas S. A, 1995.

BASTOS, Celso R. **Curso de Direito Administrativo**. São Paulo: Celso Bastos, 2002.

DI PIETRO, Maria Sylvia Z. **Direito Administrativo**. São Paulo: Atlas S.A, 2003.

_____. _____. 21º edição. São Paulo: Atlas, 2008.

FARIA, Edimur F. **Curso de Direito Administrativo Positivo**. 4 ed. revista, atualizada e ampliada. Belo Horizonte: Del Rey, 2001.

GASPARINI, Diógenes. **Direito Administrativo**. 16 ed. Saraiva, 2011.

INSTITUTO IDEHA. **Licitações e Contratos Administrativos**. Meu Guia Prático. 2 ed. Curitiba. 2011.

Lei das Licitações disponível em:< <http://www.planalto.gov.br/ccivil-03/leis/l866cons.htm>> Acesso dia 02 de Abril de 2012.

MEIRELES, Hely Lopes. **Licitação e Contrato Administrativo**. 7ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987.

_____. **Direito Administrativo Brasileiro**. 26 ed. São Paulo: Malheiros editores, 2000.

MELLO, Celso Antonio B. **Curso de Direito Administrativo**. 18 ed. revista e atualizada até a Emenda Constitucional 45, de 8.12.2004. Malheiros Editores. São Paulo, 2005.

NOHARA, Irene Patrícia. **Direito Administrativo**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

OLIVEIRA, Rafael C. R. **Licitações e Contratos Administrativos**. 3 ed. São Paulo: Método, 2014.

OLIVEIRA, Simone Z. Intenção de Recurso no Pregão. **LICICON- Revista de Licitações e Contratos**. Instituto Negócios Públicos: Curitiba, PR, ano VII, N.75, p.203-214, mar. 2014.

PORTAL DO GOVERNO DE SÃO PAULO. Pregões. Disponível em http://www.relogiodaeconomia.sp.gov.br/br/pregao_resultados.asp Acesso dia 24 Nov. 2014.

PORTAL DO GOVERNO DE SÃO PAULO. Eficácia das Negociações. Disponível em: http://www.relogiodaeconomia.sp.gov.br/br/pregao_eficacia.asp. Acesso dia 24 Nov. 2014.

TCU. **Licitações e Contratos**. Orientações Básicas. 2 ed. Brasília: TCU, Secretaria de Controle Interno, 2003.