



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – NPGA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO – MPA

MARIVALDO DE SOUSA GONÇALVES

**UM ESTUDO SOBRE OS FATORES DETERMINANTES DOS
PRAZOS DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES PÚBLICAS
ATRAVÉS DE PREGÃO ELETRÔNICO NO ÂMBITO DA
FIOCRUZ - BA**

Salvador
2012

MARIVALDO DE SOUSA GONÇALVES

**UM ESTUDO SOBRE OS FATORES DETERMINANTES DOS
PRAZOS DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES PÚBLICAS
ATRAVÉS DE PREGÃO ELETRÔNICO NO ÂMBITO DA
FIOCRUZ - BA**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional - Núcleo de Pós-graduação em Administração – NPGA, da Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Sandro Cabral

Salvador
2012

TERMO DE APROVAÇÃO

MARIVALDO DE SOUSA GONÇALVES

**UM ESTUDO SOBRE OS FATORES DETERMINANTES DOS
PRAZOS DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES PÚBLICAS
ATRAVÉS DE PREGÃO ELETRÔNICO NO ÂMBITO DA
FIOCRUZ - BA**

Dissertação aprovada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração, pela Universidade Federal da Bahia, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Sandro Cabral – Orientador

UFBA.

Prof. Dr. José Carlos Vaz

USP.

Prof. Dr. Horácio Nelson Hastenreiter Filho

UFBA.

Salvador, 29 de maio de 2012

Dedico este trabalho à memória da minha mãe, *Maria de Assunção de Sousa Gonçalves*, que em vida sempre incentivou-me nos estudos.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, quero agradecer a Deus, que é o responsável por mais esta conquista na minha vida.

Em segundo lugar, a minha esposa Marta e a João Pedro meu filho, pela resignação e sacrifícios suportados durante a realização deste trabalho.

À Fundação Oswaldo Cruz, por ter financiado minha participação no curso.

À EAUFBA e aos professores do curso de Mestrado, que, ao longo desses dois anos, contribuíram para o meu desenvolvimento.

Aos meus colegas de curso, pelas trocas de informações e discussões que contribuíram para chegarmos ao fim de mais essa jornada.

Aos colegas de trabalho e, em especial, a Jorge Moraes e Maria Queiróz.

E, finalmente, ao meu orientador, que ajudou em muito na execução deste trabalho, que sem sua experiência profissional e apoio esta dissertação certamente não teria se concretizado.

RESUMO

A presente dissertação visa identificar os fatores determinantes dos prazos nas compras e contratações públicas, com vistas a verificar as causas relevantes sobre o relacionamento desses prazos e procedimentos ao longo do processo licitatório. A pesquisa empírica foi conduzida de modo a trazer grandes contribuições, tanto no aspecto teórico, pela elucidação de certas questões e fatos, como pela praticidade operacional com que a metodologia foi desenvolvida, utilizando as dimensões características do bem, do procedimento e do fornecedor para identificar os fatores que influenciam nos prazos e, posteriormente, identificar a relação existente entre esses fatores levantados nos eventos de licitação através de Pregão Eletrônico. O que estamos propondo é fazer uma análise das compras e contratações públicas e o que buscamos é elucidar fatos, para que permitam uma melhora significativa nesses prazos, visando uma maior eficiência. Os dados da pesquisa foram coletados em uma unidade da FIOCRUZ, no período de 2003 a 2010, com uma amostra substancial sobre os eventos ocorridos através de pregão eletrônico e com base no referencial teórico sobre compras públicas, de onde foram extraídos os indicadores de cada dimensão que, posteriormente, foram analisados através de um sistema estatístico, utilizando análise paramétrica e multivariada, através de correlação e regressão múltipla. Os resultados são bastante convincentes e animadores, apontando diversos fatores e suas correlações com os prazos que, quando bem administrados, certamente contribuirão para redução desses prazos. A pesquisa se mostra relevante pelos aspectos teóricos e práticos de abordagem, trazendo à tona pontos antes não mensuráveis. A grande contribuição deste trabalho é que pode ser replicado, observada as particularidades, em órgãos, fundações e empresas públicas que vislumbrem uma melhoria nos seus processos e procedimentos, com uma consequente redução dos prazos de aquisição e uma melhoria na gestão das compras públicas.

Palavras chave: Compras e Contratações Públicas; Prazo; Pregão Eletrônico.

ABSTRACT

This dissertation aims to identify the determinants of deadlines in public purchasing and contracts in order to verify the relevant causes of relation between deadlines and procedures throughout the bid process. The empirical research was conducted in order to bring major contributions both on the theoretical aspect, for the elucidation of certain issues and facts as by the methodologic operating convenience using the dimensions characteristics of goods, procedure and supplier to identify the factors that influence the deadlines and then identify the relation between these factors raised in bid events through eletronic auction. What we are proposing is to make an analysis of government contracts and what we seek is to elucidate the facts, to allow a significant improvement in public procurement and contracting terms, seeking a greater efficiency. The survey date were collected at FIOCRUZ-BA, in the period from 2003 to 2010, with a substancial sample on the events through eletronic auction and based on theoretical framework on public procurement, from which there were were extracted the indicators of each dimension, that were later analyzed through a statistical system using parametric and multivariate alalysis through correlation and multiple regression. The results are quite compelling and encouraging, pointing several factors and their correlation with the deadlines that, when properly administered, will certainly contribute to reducing these terms. The research shows the relevant theoretical and practical aspects of approach, bringing up points not previously measurable. The major contribution of this work is that it can be replicated, the observed peculiarites in government foundations and public companies that envisage an improvement in its processes and procedures, with a consequent reduction of acquisition time and an improvement in the management of public procurement.

Keywords: Public Purchasing and Contracts; Deadlines; Eletronic Auction.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 - Resumo estatístico e descrição das variáveis.....	44
Tabela 02 – Resumo estatístico e descrição da variável prazo aberto.....	45
Tabela 03 – Estatística descritiva.....	49
Tabela 04 – Resultado das regressões.....	53

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Modelo de análise.....	40
------------------------------------	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Fatores que influenciam nos prazos segundo alguns autores consultados.	37
Quadro 02 – Lista de Fatores (classificação)	42
Quadro 03 – Média Anual dos pregões	50
Quadro 04 – Média dos prazos por natureza do bem	54
Quadro 05 – Quantidades de itens do pregão	56
Quadro 06 – Grau de complexidade	58
Quadro 07 – Média dos prazos por requisitante	59
Quadro 08 – Média dos prazos por tipo de licitação	60
Quadro 09 – Média dos prazos por pregão cancelado anteriormente	61
Quadro 10 – Média dos prazos por pregoeiro	62
Quadro 11- Participação dos pregoeiros nos pregões	63
Quadro 12 – Média dos prazos dos pregões impugnados	64
Quadro 13 – Média dos prazos dos pregões com interposição de recursos	64
Quadro 14 – Média dos prazos dos pregões ocorridos em dezembro	65
Quadro 15 – Média dos prazos dos fornecedores	67

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	COMPRAS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	17
2.1	O DILEMA DAS COMPRAS NO SETOR PÚBLICO	17
2.2	MODALIDADES DE LICITAÇÃO	19
2.3	NEGOCIAÇÃO VERSUS PREGÃO	22
2.4	PREGÃO ELETRÔNICO NO BRASIL	25
2.5	SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS – SRP.....	27
2.6	O PREGÃO E A LEI COMPLEMENTAR 123/2006	29
2.7	PRAZOS NOS PREGÕES BRASILEIROS	31
2.8	FATORES QUE INFLUENCIAM NOS PRAZOS DAS COMPRAS PÚBLICAS.....	35
2.9	HIPÓTESES DE PESQUISA	38
3	DADOS E MÉTODOS DA PESQUISA	41
3.1	DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO BEM	43
3.2	DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO PROCEDIMENTO.....	45
3.3	DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO FORNECEDOR	46
3.4	VARIÁVEL DEPENDENTE PRAZO (EXPLICADA).....	47
4	MODELO DE CORRELAÇÃO E REGRESSÕES E SEUS RESULTADOS	48
4.1	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	48
4.2	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	54
5	CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES FINAIS	69
	REFERÊNCIAS	72
	ANEXO I	76

1.INTRODUÇÃO

Uma das grandes preocupações em compras, seja na empresa pública ou na empresa privada, é o prazo de aquisições de bens e serviços. Nas empresas privadas, esses prazos são, na maioria das vezes, menores, devido a alguns fatores, conforme demonstrado no trabalho de Costa (2000), através de um quadro sinóptico que apresenta parâmetros sobre as principais diferenças dos modelos de compras. Dos parâmetros apresentados, quatro estão diretamente relacionados com o prazo, tais como: **seleção e avaliação de fornecedores, tempo de reposição e lote de compras**. Nas empresas privadas, o critério de seleção é centrado no fornecedor e se tem facilidade de negociação com possibilidades de parcerias, o tempo de reposição é menor, com pequenos lotes de compra e entregas constantes. Nas empresas, órgãos e fundações públicas, a seleção e avaliação dos fornecedores passa pelo critério de seleção centrado no produto e com base no preço, cotações e impossibilidade de parcerias, grandes custos de pedidos, enorme tempo de reposição e maiores lotes de compras (entregas constantes só com registro de preços ou padronização). A complexidade é bem maior para se controlar os prazos em que são operacionalizadas as compras e contratações públicas, pois, na maioria das vezes, os processos se arrastam vistas a serem cumpridos todos os rigores da lei objetivando dar transparência e publicidade aos processos e procedimentos de compras. Além do mais, existe dificuldade em usar como critério os fornecimentos passados. Percebe-se que a diferença é conceitual: enquanto as empresas privadas podem fazer tudo que a lei não proíbe, a Administração Pública só pode fazer o que a lei permite. Desse modo, as empresas privadas escolhem livremente os seus fornecedores, enquanto as empresas públicas não têm liberdade de escolha, a não ser em casos de dispensa de licitação observados na lei.

Para melhor operacionalização da licitação, que é um dos procedimentos utilizado nas compras e contratações pública, faz-se necessário dividi-la em duas fases. A fase interna, onde são realizadas consultas de preço ao mercado, elaboração do edital e termo de referência¹, consulta ao jurídico e a fase externa, que está relacionada à modalidade de licitação. A fase interna vai da abertura do processo administrativo até a elaboração do

¹ BRASIL, Decreto n. 5450 de 31 de maio de 2005. Regulamenta o Pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Art.9º, inciso I e V,§2º.

edital, e a fase externa, que se inicia com a publicação do edital, abertura da sessão pública e termina com a adjudicação e homologação do objeto da licitação.

É oportuna a observação de Coelho Motta (2008) de que, na realidade administrativa das áreas responsáveis pelas aquisições, obras e serviços, ocorrem deficiências quanto ao planejamento e ao controle da qualidade. A maior parcela dessas deficiências verifica-se na **fase interna**, à qual, até o momento, infelizmente, tem-se dado pouca atenção. Esse é um ponto básico a ser repensado, sabendo-se que a fase interna, quando bem formalizada, determinará a correção e a adequação da **fase externa**.

Para Jacoby Fernandes (2011), o primeiro passo de qualquer **procedimento** licitatório é a requisição do objeto. É sempre a partir da necessidade, manifestada por agente público, que a Administração inicia o processo com vistas à futura contratação. Essa manifestação de vontade deve ser exteriorizada, materializada em um documento escrito que deverá conter como requisitos mínimos, a indicação do setor **requisitante**, a descrição sucinta e clara do objeto que está sendo requisitado, as razões de interesse público que ensejaram a requisição, o **valor** estimado do objeto pretendido, o endereçamento à autoridade competente para deliberação, a data e a assinatura do **requisitante** (GASPARINI, 2009).

Corroborando com o que Jacoby Fernandes (2011) e Gasparini (2009) dizem sobre a requisição, Nieburh (2011) avisa que a fase interna de licitação pública, dedicada à elaboração do instrumento convocatório, costuma iniciar-se com a requisição de algum setor do órgão ou entidade administrativa para a autoridade competente a respeito da necessidade de adquirir-se um **bem**, receber a prestação de um **serviço** ou outra utilidade por meio da contratação de terceiros. Prosseguindo, o autor menciona que quem faz a requisição normalmente é o órgão, setor ou agente administrativo que disporá futuramente do bem licitado e contratado, que é, na perspectiva da Administração, o futuro usuário do bem. Logo, é importante que a requisição seja redigida de modo claro, objetivo e preciso, para que o setor responsável pela elaboração do instrumento convocatório saiba o que o requisitante realmente pretende e precisa.

Baseado no exposto, têm-se que o prazo total da contratação é igual à soma dos prazos das fases interna e externa, que inicia-se com a abertura do processo administrativo e vai até a sua homologação, conforme preceitua o caput do artigo 38, da lei 8.666/93, que diz o seguinte:

O procedimento da licitação será iniciado com a abertura do processo administrativo, devidamente autuado, protocolado e numerado, contendo a autorização respectiva, a indicação sucinta de seu objeto e do recurso próprio para a despesa, e ao qual serão juntados oportunamente:[.....]. (Redação alterada pela Lei nº 8.883, de 8 de junho de 1994).

VII – atos de adjudicação do objeto da licitação e de sua homologação; (BRASIL, 2011, p. 37-38).

A nossa proposta de estudo insere-se nessa discussão sobre os prazos, visto que a fase externa (procedimento) é a etapa conclusiva da licitação pública, começando com a publicidade do edital até a homologação pela autoridade competente. Apesar da fase externa tornar mais célere o procedimento, devido a utilização da modalidade de licitação pregão na sua forma eletrônica, outras atividades são realizadas na fase interna (processo), que se inicia com a abertura do processo administrativo, com a requisição do objeto e vai até a elaboração do edital para que a fase externa aconteça. Para Coelho Motta (2008), o estudo minucioso e a estrita observância dos passos legais na fase interna conduzirão à otimização da fase externa (procedimento), sem impugnações, recursos ou denúncias que possam inibir ou retardar o resultado final da licitação expresso em uma boa e competente adjudicação.

A escassez de informações sobre esses prazos dificulta a gestão dos processos em compras, uma vez que não são conhecidos os fatores que os influenciam. Partimos da afirmação de que o conhecimento desses fatores irá contribuir na tomada de decisões para dinamizar os processos em compras e identificar as causas que possam levar a um possível retardamento da contratação. Entender essas relações pode ajudar a revelar a lógica desses prazos e auxiliar os gestores da Administração Pública a adotarem estratégias para minimizá-los.

Evidente que, em razão da operacionalização dos processos demandarem algum tempo, e das pressões internas que sofrem os agentes de compras de diversos órgãos para agilizar as demandas em compras dando conta de toda operacionalidade, é que surgiu a premissa básica (prazo) para o estudo em questão. A identificação desses fatores poderá desencadear decisões de reestruturação dos processos em compras com vistas a dar maior celeridade.

Diante do exposto, a questão central que identificamos como ponto de partida e que vai permear todo o nosso trabalho é elucidada da seguinte forma: *Quais fatores mais*

influenciam os prazos das compras e contratações públicas através de Pregão Eletrônico, no âmbito da Fundação Oswaldo Cruz-BA?

Acerca da questão levantada, estudos realizados sobre os prazos mostram que alguns autores tratam a celeridade dos procedimentos a partir da licitação propriamente dita (fase externa), mensurando esses prazos a partir da publicação do edital até a homologação do processo, a exemplo de Toledo e Abreu Júnior (2010), Mota e Filho (2010), Santana e Santos (2007), Nascimento, Salvador e Telles (2007), Rodrigues e Oliveira (2002). Já Almeida (2006), considera esse prazo da abertura do processo licitatório até o seu empenhamento. Para Carneiro e Pereira (2005), esses prazos são considerados a partir da publicidade do edital até a publicidade da homologação. Há ainda quem considere os prazos desde o momento em que o pedido ingressa no setor de compras até a efetiva entrega do material ou serviço solicitado (SILVA e ROCHA, 2006).

Após procura de literatura que versa sobre o tema, não foram encontrados estudos que retratem esse assunto da maneira como estamos colocando, e os que se reportaram aos prazos, conforme os trabalhos citados acima, o fazem sem levar em consideração indicadores importantes a respeito do processo e do procedimento das compras e contratações públicas. Portanto, o que podemos perceber é que, da maneira como foram mensurados esses prazos, muitas questões permanecem em aberto, dando margem para um estudo mais minucioso.

Com a finalidade de ajudar a responder o pergunta de partida formulada, foram propostos:

- a) como objetivo geral, identificar os fatores que mais influenciam nos prazos das compras e contratações públicas através de pregão eletrônico;
- b) como objetivos específicos:
 - ✓ levantar dados sobre compras públicas realizadas através de pregão eletrônico entre os anos de 2003 e 2010, utilizando como base empírica dados da FIOCRUZ- BA;
 - ✓ examinar o comportamento do prazo ao longo desses anos;
 - ✓ identificar e analisar as causas que possivelmente vão emergir desses levantamentos;
 - ✓ buscar alternativas para reduzir os prazos e recomendar melhorias,

objetivando dar maior celeridade ao processo e ao procedimento das licitações públicas.

O trabalho está organizado em cinco seções, contando com esta introdução. Na seção 2, apresenta-se uma abordagem sobre as compras e contratações na Administração Pública. Na seção 3, apresentam-se os dados e métodos de pesquisa. Na seção 4, apresentamos o modelo estatístico utilizado e os resultados encontrados . Na seção 5, apresentam-se as considerações e recomendações sobre o estudo realizado.

2. COMPRAS E CONTRATAÇÕES NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Abordaremos nesse capítulo as principais definições e os contextos em que são realizadas as compras e contratações no setor público, bem como os princípios básicos que norteiam o pregão eletrônico no Brasil, seus prazos, apresentação dos fatores que influenciam nos prazos e o delineamento das hipóteses de pesquisa.

2.1 O DILEMA DAS COMPRAS NO SETOR PÚBLICO

Meneses, Silva e Linhares (2007) ressaltam que a moderna tecnologia da informação provocou grandes transformações na gestão dos recursos logísticos de todas as organizações. A interdependência das funções, avaliada por meio de sistemas integrados de gestão, provocou a renovação dos papéis exercidos pelas atividades logísticas, entre as quais se destaca a função compras.

Batista e Maldonado (2008), no seu artigo sobre o papel do comprador no processo de compras, admitem existir um paralelismo muito grande entre as compras públicas e compras da iniciativa privada, pois ambas buscam o menor preço, com garantia de qualidade. Mas a compra pública requer **procedimentos** específicos para lhe dar eficácia, como, por exemplo, a legislação; já na compra privada esses procedimentos são de livre escolha. Dando prosseguimento, os autores enfatizam o papel que a área de compras desempenha na realização dos objetivos estratégicos da instituição, devido à sua capacidade de afetar a qualidade e entrega de **produtos** ou **serviços** essenciais.

No entanto, Fiuza (2009) cita, no seu artigo sobre licitações e governança de contratos, que, diferentemente daquilo que fazem as firmas privadas que escolhem com relativa liberdade seus **fornecedores**, o Estado em geral obedece a critérios bem mais rígidos de seleção de fornecedor e de aperfeiçoamento de suas compras, pois deve respeitar critérios de impessoalidade, isonomia, legalidade e publicidade, entre outros, deixando ao gestor público pouca margem de manobra.

O princípio da impessoalidade veda que a conduta seja em razão das pessoas envolvidas, em outras palavras, o administrador público não deve estabelecer diferenças entre os licitantes, atentando sempre para a proposta mais vantajosa para a Administração Pública. Com o princípio da isonomia, cabe ao Estado tratar com igualdade aqueles que os representam, o tratamento deverá ser isonômico a todos aqueles que participarem do certame. O princípio da legalidade subordina a atividade administrativa à lei, e o princípio da publicidade, objetivamente visa a tornar a Administração Pública transparente, possibilitando o controle dos seus atos de forma direta e eficaz.

Seguramente, a função compras é de vital importância dentro da organização, independente de ser ela pública ou privada, pois é por onde circula o capital investido em estoques de **bens** e **serviços**. Uma boa gestão desses recursos é de crucial importância para a sobrevivência da empresa ou instituição. Tradicionalmente, o departamento de compras ocupa posição inferior na hierarquia gerencial, apesar de frequentemente gerenciar mais da metade dos custos da empresa (DOMENEK e MOORI, 2009).

As acusações de desvio de recursos públicos divulgados constantemente pela imprensa falada e escrita constituem-se em evidências de uma ineficiência na utilização dos mesmos na licitação, que é o instrumento criado para possibilitar o acesso de todos os interessados em contratar com o setor público e promover a competição entre fornecedores (HERRMANN,1999). Para Oliveira (2007), pode-se afirmar que, na atualidade, o que mais caracteriza as licitações é a busca de **procedimentos** que visem melhorar a qualidade da contratação do poder público, com a redução de custos e minimizando as ocorrências de fraudes ou outros crimes ligados ao procedimento licitatório.

Devido aos fatos abordados acima e por conta da ineficiência citada no parágrafo anterior, as compras e contratações públicas tornam-se burocráticas e primam pelos controles que fazem com que os prazos das contratações se retardem, para que sejam cumpridos todos os rituais e procedimentos necessários para a transparência e publicidade dos atos. Segundo Fiuza (2009), no caso brasileiro, em particular, em contraste com outros países, optou-se por prever em leis e decretos quase tudo que rege o processo licitatório e os contratos públicos. Aí jaz o grande dilema em compras e contratações do setor público, que é conciliar os **prazos** com a sistemática burocrática determinada pela Lei de Licitação.

Para Coelho Motta (2008), a licitação constitui, portanto, o instrumento de que dispõe o Poder Público para coligir, analisar e avaliar comparativamente as ofertas, com a

finalidade de julgá-las e decidir qual será a mais favorável. Esse instrumento é obrigatório, como mencionado em diversos dispositivos da Carta Magna (art. 22, XXVII, com redação dada pela Emenda Constitucional 19/98; art. 37, XXI; art. 175).

Mello (2006) conceitua licitação como um certame que as entidades governamentais devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com elas travar determinadas relações de conteúdo patrimonial, para escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas. Estriba-se na ideia de competição, a ser travada isonomicamente entre os que preencham os tributos e aptidões necessários ao bom cumprimento das obrigações que se propõem assumir.

Por sua vez, Gasparini (2009, p. 23), define a licitação como o “procedimento administrativo através do qual a pessoa a isso juridicamente obrigada seleciona, em razão de critérios previamente estabelecidos, de interessados que tenham atendido à sua convocação, a proposta mais vantajosa para um contrato ou ato negocial de seu interesse”. Com base no conceito abrigam-se as modalidades licitatórias: concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão, reguladas pela Lei Federal nº 8.666/93, comumente chamada de Lei Federal das Licitações e Contratos da Administração Pública.

2.2 MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Os conceitos abaixo dizem respeito às modalidades de licitação e se encontram nos parágrafos 1º a 5º do art. 22 da lei 8.666/93, a saber:

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 3(três), pela unidade administrativa, a qual fixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24(vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

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 com antecedência mínima de 45(quarenta e cinco) dias.

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 previstas no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação. (BRASIL, 2011, p. 26-27).

Devido às ineficiências citadas anteriormente e com o objetivo de dar maior celeridade e transparência ao procedimento licitatório, nasce uma nova modalidade de licitação, a moderna modalidade do pregão, nas suas duas espécies: presencial e eletrônico, regulamentados pela Lei Federal nº 10.520, de 2002, conhecida como Lei Federal do Pregão. A primeira dessas espécies também encontra sua disciplina no regulamento aprovado pelo Decreto federal nº 3.555, de 2000, editado com base na Medida provisória nº 2.026-3, de 2000, renumerada em 2001 para 2182-18. A segunda, pregão eletrônico, está regulada pelo Decreto Federal nº 5.450, de 2005, editado com fulcro na Lei Federal do Pregão.

As principais características do pregão são as seguintes:

- ✓ valor da contratação - as contratações podem ser realizadas de qualquer valor, diferentemente da Lei 8.666/93, que elenca os valores de acordo com as modalidades de licitação;
- ✓ bens e serviços comuns – são aqueles cujo padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais de mercado. Para Justem Filho (2009), é imperioso assinalar a impossibilidade de adotar, sempre e em todos os casos, o pregão. Somente poderá deixar de ser adotado a modalidade cabível, em face da Lei 8.666/93, quando o objeto do contrato for bem ou serviço “comum”. Nesse sentido Justem Filho (2009, p.37), adota a seguinte definição: “**bem ou serviço comum** é aquele que se encontra disponível a qualquer tempo num mercado próprio e cujas características padronizadas são aptas a satisfazer as necessidades da Administração Pública”.

- ✓ - o critério de julgamento do pregão será sempre o menor preço, observados os prazos máximos para fornecimento, as especificações técnicas e parâmetros mínimos de desempenho e qualidades definidos no edital.
- ✓ a inversão de fases de habilitação e julgamento acontece de maneira oposta das outras modalidades de licitação (com exceção do Leilão), o pregão possui fases contrárias: o julgamento das propostas ocorre antes da habilitação. Primeiro examina-se a proposta, e em seguida a habilitação, somente a do vencedor. Dessa maneira, com a inversão das fases, a Administração Pública limita o julgamento da habilitação, em tese, a uma habilitação: a do vencedor. Com isso ganha-se tempo, por não haver necessidade de habilitar primeiro todos os licitantes para depois proceder a aceitação da proposta de menor preço.
- ✓ os licitantes poderão renovar suas propostas, reduzindo seus preços tanto na fase de lances, quanto na fase de negociação com o pregoeiro;
- ✓ recursos – só existe um momento para interposição de recurso, que se dá ao final do certame, após a declaração do licitante vencedor. Haverá uma consulta por parte do pregoeiro sob o interesse de recorrer, caso haja interesse o licitante deve declarar a intenção e motivá-la. A omissão do licitante a essa fase ou o silêncio implica no declínio do direito de recurso.
- ✓ edital – a formulação do edital tem como base os arts. 3º e 4º da Lei 10.520/02, e art.11, inciso II, do Decreto 3.555/00, a saber:
 - Justificativa para necessidade da contratação pretendida;
 - Definição do objeto licitado;
 - Exigência de habilitação;
 - Critério de aceitação das propostas;
 - Sanções por inadimplemento;
 - Minuta do contrato;
 - Prazos para fornecimento;
 - As normas que disciplinarão o procedimento;
 - Indicação dos locais, dias e horários em que poderá ser lida ou obtida a íntegra do edital;

- Prazo para envio das propostas não inferior a oito dias úteis, contados da publicação do edital.

A seguir, faremos uma abordagem sobre negociação e pregão eletrônico, visando a um melhor entendimento dessa temática.

2.3 NEGOCIAÇÃO VERSUS PREGÃO

Fiuza (2009) enfatiza que, diferentemente daquilo que fazem as firmas privadas que escolhem com relativa liberdade seus fornecedores, o Estado em geral obedece critérios bem mais rígidos de seleção de **fornecedor** e de apreçamento de suas compras. Ainda segundo o mesmo autor. Isto deixa ao gestor público pouca margem de manobra.

A ênfase aqui será dada ao **pregoeiro** e ao licitante (**fornecedor**). O primeiro é o ente público que está diretamente ligado ao procedimento licitatório e o segundo são as pessoas física (empresário individual) e jurídica que evidenciam o intuito de contratar com o serviço público, que, sabedores do edital, oferecem propostas. O pregoeiro é quem comanda a “seção pública” do pregão e, como servidor público, é seu dever zelar pela ordem, pelo respeito e pelo transcurso normal da sessão pública. Nesse sentido, podem ocorrer, durante o certame, questionamentos que impliquem, diretamente ou indiretamente, no transcorrer e até mesmo no resultado da licitação, gerando dúvidas de como proceder. Nesses casos, a defesa do interesse público e alguns princípios (isonomia, legalidade, economicidade e razoabilidade) devem nortear o entendimento do pregoeiro.

A bandeira levantada pelo pregoeiro deve estar embasada nos quatro princípios citados acima que, podemos dizer, serão o seu norte. Santana (2009) resume o princípio da isonomia dizendo que é o dever de tratamento isonômico a todos quanto afluírem ao certame (impessoalidade). Quanto à legalidade dos atos, explica Jacoby Fernandes (2011) que, para os agentes da Administração, é, ao mesmo tempo, uma garantia de proteção e um dever. Daí o pregoeiro deverá estar sempre embasado na lei quando das suas decisões. A economicidade é o objetivo elementar no processo licitatório, mas, há de se resguardar

quanto à possível inexecuibilidade dos preços², pois a licitação não deve atender somente aos interesses do Estado, o fornecedor também necessita manter as suas margens de lucro para que o produto ou serviço possa ser atendido dentro dos padrões de qualidade. Para Jacoby Fernandes (2011), a citação expressa do princípio da economicidade ocorre como mero reforço, pois licitar é buscar a proposta mais vantajosa. Segundo Coelho Motta (2008), a motivação guarda simetria com o princípio da razoabilidade que condena o excesso e a desproporcionalidade.

Nesse sentido, Santana (2009) levanta o seguinte questionamento: Em que medida o **pregoeiro** pode, no exercício de suas funções legais, propiciar a melhor contratação para a Administração Pública? O autor ressalta a modalidade de licitação **pregão**, que tem como premissa básica a aquisição pelo menor preço. E faz questão em afirmar que muitos dariam como respondida a pergunta analisando por esse ângulo do menor preço. Porém, continua o autor, a melhor aquisição para a Administração é aquela que satisfaz o interesse público e que é realizada em obediência aos princípios da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da publicidade, da eficiência e de outros que lhe são correlatos. Portanto, para melhor proposta devem ser avaliados critérios como idoneidade de quem oferta, a adequação do produto às necessidades da Administração, bem como o menor (melhor) preço ofertado.

Diante do exposto, outro aspecto pode ser explorado numa licitação por pregão, é a dificuldade no tocante à qualidade da prestação do **serviço**. Justen Filho (2009) enfatiza que o **pregão** privilegia o menor preço e conduz a Administração a obter o preço mais reduzido possível. Por outro lado, o pregão versa sobre “objeto comum”, o que conduz a que todos os produtos disponíveis no mercado sejam ofertados à Administração. O autor menciona que o pregão facilita a ocorrência de um problema diagnosticado pela Economia sob a expressão “seleção adversa”, que foi objeto de um estudo de George A. Akerlof, que propiciou a ele a obtenção do Prêmio Nobel da Economia em 2001. Justen Filho (2009) conclui que o estudo versou sobre a qualidade e incerteza que afeta todo o mercado em que existam produtos com graus de qualidade muito diferentes. Segundo o autor, o tema envolve a assimetria de informações entre comprador e vendedor. Ou seja, o comprador não dispõe de conhecimento preciso e exato sobre a qualidade do objeto ofertado no mercado. Se o critério de escolha for simplesmente o menor preço, o resultado será a aquisição do pior produto possível.

² NIEBURH, Joel de Meneses. Licitação Pública e contrato administrativo. 2011, p. 481.

Essas questões nos remetem aos autores Bajari, McMillan e Tadelis (2008), que defendem a divisão dos serviços em simples e complexos, com tratamento diferenciado, onde os **serviços mais simples** seriam contratados através de licitação e os **serviços mais complexos** deveriam ser tratados pela Administração Pública sem licitação junto a empresas experientes e de reputação ilibada, com negociações mais intensas, remuneração por custos incorridos e acompanhamento mais frequente desde a concepção do projeto. Bajaris, McMillan e Tadelis (2008) citam ainda que a literatura em gestão de engenharia coloca que os leilões (**pregões**) sufocam a comunicação entre o comprador e o contratante. Os autores quiseram dizer com isso que nas negociações, geralmente, o comprador discute o projeto em detalhes com o vendedor antes da assinatura do contrato, além dos vendedores serem detentores de informações importantes sobre as práticas de construção adequadas e preços atualizados dos materiais, informações que, nas licitações, não ficam explícitas.

Na legislação brasileira, existe o entendimento que obras e serviços de engenharia não são serviços comuns. Daí nasce a polêmica de que tais contratações não poderiam ser realizadas através de pregão. Já o Dec. Nº 5.450/05 restringiu-se a determinar que o pregão não poderia ser aplicado para obras de engenharia. A partir desta pequena diferenciação redacional, instaurou-se um enorme equívoco. Isso conduziu, adicionalmente, a uma nova e árdua disputa sobre a diferença entre obra e serviço de engenharia. Portanto nunca caberia discutir se o **pregão** poderia ou não ser utilizado para obra ou serviço de engenharia. A disputa era outra: determinar se obras e serviços de engenharia podem ou não ser qualificados como objeto comum (JUSTEN FILHO, 2009).

Do mapeamento elaborado por Fiuza (2009) sobre as principais questões econômicas envolvidas no processo licitatório que dizem respeito à eficiência das contratações públicas, podemos destacar que o melhor planejamento de compras e financeiro é fundamental para se baixar os custos financeiros dos **fornecedores** e obter melhores preços para a Administração Pública. Os atrasos de pagamentos só prejudicam o Estado, pois favorecem a corrupção e/ou elevam os custos financeiros embutidos nos preços pagos.

Em seguida, faremos um breve relato sobre o pregão eletrônico no Brasil, com a finalidade de entendermos a operacionalidade do procedimento.

2.4 PREGÃO ELETRÔNICO NO BRASIL

Coelho Motta (2008) menciona que o pregão eletrônico tem sido utilizado em outros países da América Latina, a exemplo do Uruguai e da Argentina, onde serviu para compras de mercadorias de imperiosa necessidade durante estado de emergência econômico-social, anotando-se diferenças relativamente ao *modus operandi* ora adotado pela lei brasileira. Para o autor, a idéia geral do procedimento é bastante semelhante: os ofertantes se inscrevem e inicia-se a sessão pública, abrem-se as propostas, que progressivamente vão baixando no decorrer do tempo prudencial. A dificuldade maior está no controle desse tempo o que, segundo Coelho Motta (2008), gerou, na Europa, o interessante sistema de velas³. Em Portugal, utiliza-se o procedimento misto, verbal e escrito, que muito aproxima-se ao nosso. No Brasil, temos um histórico de procedimentos simplificados através de dispensa de licitação e, posteriormente, ou seja, a partir de 2002, com o objetivo de flexibilizar as modalidades estabelecidas, foram impostas medidas, objetivando reduzir os controles e promover a simplificação de rotinas na licitação, com o advento da Lei 10.520/02.

A regulamentação do **pregão** emergiu, pela primeira vez, na Lei nº 9.742/97 – Lei Geral das Telecomunicações (arts. 54 a 58), que a instituiu, como modalidade de licitação a ser utilizada exclusivamente no âmbito da ANATEL (Agência Nacional de Licitações), para contratos que não versavam sobre obras de engenharia.

O sucesso da modalidade motivou o Governo Federal a editar, com base no art. 22, XXVII da Constituição, a medida provisória nº 2.026, de 04.05.2000, reeditada 18 vezes. Estas reedições da medida provisória limitavam a aplicabilidade do pregão ao âmbito federal. Como resultado da conversão da Medida Provisória nº 2.182-18, tivemos a edição da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, com a nova modalidade licitatória, nas versões – pregão comum e eletrônico – vigorando para as três esferas da federação, tanto nas administrações diretas como indiretas.

Santana (2009) traduz o pregão como modalidade de licitação que se realiza presencial ou eletronicamente, na qual há disputa para se ofertar à Administração Pública o melhor preço entre os licitantes, verbalmente ou não, visando à contratação de **bens** e de **serviços** comuns.

³ COELHO MOTTA, Carlos Pinto. Eficácia nas licitações e Contratos. 2008, p.788.

Para Justen Filho (2009), pregão é uma modalidade de licitação de tipo menor preço, destinada à seleção da proposta mais vantajosa de contratação do **bem** ou **serviço** comum, caracterizada pela existência de uma fase competitiva inicial, em que os **licitantes** dispõem do ônus de formular propostas sucessivas, e de uma fase posterior de verificação dos requisitos de habilitação e de satisfatoriedade das ofertas. Informa ainda o autor que há duas espécies de Pregão, o comum (ou presencial) e o **eletrônico**. As diferenças entre ambos são tão relevantes que é perfeitamente defensável afirmar que se trata de duas modalidades distintas.

Já Jacoby Fernandes (2011) observa que o pregão é uma nova modalidade de licitação pública e pode ser conceituado como o **procedimento** administrativo por meio do qual, a Administração Pública, garantindo a isonomia, seleciona **fornecedor** ou prestador de serviço, visando à execução de objeto comum no mercado, permitindo aos licitantes, em sessão pública presencial ou virtual, reduzir o valor da proposta por meio de lances sucessivos. O próprio Jacoby Fernandes (2011) evidencia que o pregão apresenta as seguintes características:

- ✓ Limitação do uso a compras e serviços comuns;
- ✓ Possibilidade de o licitante reduzir o valor da proposta durante a sessão;
- ✓ Inversão das fases de julgamento da habilitação e da proposta; e
- ✓ Redução dos **recursos** a apenas um, que deve ser apresentado no final do certame.

O pregão veio oferecer mudança, celeridade e presteza às modalidades de licitação tradicionais, uma vez que se opera mediante inversão de fases procedimentais, realizando-se antes da análise e julgamento de propostas de preço e, após a averiguação dos documentos de habilitação do detentor do melhor preço.

Dois pontos valem ser ressaltados. Um diz respeito ao recurso e outro são as impugnações e esclarecimentos ao edital. Jacoby Fernandes (2011) enfatiza que a fase recursal é a única fase, oportunidade em que os licitantes deverão manifestar o inconformismo com qualquer ato do pregoeiro, desde o credenciamento até a declaração final do vencedor. No recurso só existe um momento para interposição, que se dá ao final do certame, após a declaração do licitante vencedor. Haverá uma consulta por parte do pregoeiro sobre o interesse de recorrer, caso haja interesse o licitante deve declarar a intenção e motivá-la. A omissão do licitante a essa fase ou o silêncio implica no declínio do

direito de recurso. Caso haja intenção de recurso pelo licitante e aceita pelo pregoeiro, o mesmo deverá registrar no sistema o motivo da aceitação e em seguida encerrar a sessão pública, informando os prazos recursais conforme legislação vigente em relação aos prazos para registro da razão (3 dias), contra-razão (3 dias) e da decisão do recurso (5 dias para decisão do pregoeiro e 5 dias para decisão da autoridade competente).

Nas impugnações ao edital, o prazo é de dois dias úteis antes da abertura da data da sessão e nos esclarecimentos, de três dias úteis, excepcionalmente por meio eletrônico via internet. Para Santana (2009), a **impugnação** é o ato pelo qual qualquer pessoa, licitante ou não, provoca a revisão do ato convocatório por parte da Administração Pública. É o ato de controle da legalidade do edital. O autor ainda aponta que, na impugnação, há ato de insurgência contra o edital. O pregoeiro analisará o edital, suas cláusulas, o respeito às regras de publicação e, em sendo procedente as alegações do impugnante, deverá adiar a realização do certame até que corrijam as falhas detectadas. Já no pedido de esclarecimentos, não há necessariamente uma insurgência contra as cláusulas do edital e sim a necessidade de interpretação de uma cláusula obscura, informando ao interessado o real sentido da mesma. Porém, convém registrar que, mesmo em se tratando de esclarecimentos, dependendo das circunstâncias do fato, a interpretação poderá conduzir o certame à etapa anterior deflagrando-se novamente a publicação do aviso.

Iremos discorrer, agora, sobre o Sistema de Registro de preço que atualmente é muito utilizado pelos órgãos públicos para registrar preços de materiais, com o intuito de dinamizar as aquisições.

2.5 SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS – SRP

Barbosa (2008) comenta que o **Sistema de Registro de Preços** tem sido encarado, de forma indevida, em muitas situações como sendo uma modalidade ou um tipo de licitação. Não é nem um nem outro. É um sistema em que se inclui uma Licitação, na modalidade Concorrência ou Pregão, e tipo menor preço, em casos especiais tipo técnica e preço, com a finalidade de registrar preços unitários para contratações futuras. Menciona ainda Barbosa (2008) que, apesar de o Estatuto determinar a seleção através da modalidade

concorrência, a Lei 10.520/02, que institui a modalidade de licitação denominada pregão, no seu artigo 11, prevê a utilização desta, quando as compras e contratações forem efetuadas pelo Sistema de Registro de Preços.

Jacoby Fernandes (2011) sintetiza o tema do seguinte modo: **Sistema de Registro de Preços** é um procedimento especial de licitação que se efetiva por meio de uma concorrência ou pregão *sui generis*, selecionando a proposta mais vantajosa, com observância do princípio da isonomia, para eventual e futura contratação pela Administração.

No SRP, mesmo havendo adjudicação e homologação do procedimento, o licitante vencedor, em tese, não tem direito ao contrato uma vez que este dependerá da necessidade futura e incerta da Administração em adquirir determinado bem ou serviço licitado, o qual poderá, inclusive, nem ser solicitado. Sendo assim, posteriormente à homologação feita pela autoridade competente, é formalizada a Ata de Registro de Preços, que não é um contrato e sim um instrumento obrigatório unilateral que estabelece condições para eventuais contratos que serão eventualmente celebrados.

Os fornecedores de bens e produtos e os prestadores de serviços registrados na Ata de Registro de preços ficarão sujeitados a realizar as contratações futuras a que estão vinculados, nas condições estabelecidas em Ata e pelo instrumento convocatório, porém, a Administração não está obrigada a firmar estas contratações sendo-lhe facultada a utilização de outros meios, conforme a legislação. Aos beneficiários do registro de preços, fica assegurada apenas a preferência de contratação. Fica, dessa forma, evidente que a liberação orçamentária somente ocorrerá no momento da efetiva necessidade demandada pelo órgão ou entidade através da emissão do empenho.

Resumindo, Vianna (2009) informa que o SRP é um sistema executado pela Administração Pública, objetivando a aquisição de bens ou contratação de serviços, efetivada através de pregão ou concorrência, sem a necessidade de reserva orçamentária de recursos (que será feita apenas no momento efetivo da aquisição ou contratação), sendo que, ao final do procedimento, o compromisso é formalizado através de uma Ata de Registro de Preços, na qual é registrado o(s) menor (es) preço (s) apresentado(s). Após a homologação, a Ata de Registro de Preços será assinada pelos fornecedores que tiveram seus preços registrados, os quais se obrigam a fornecer o produto ou serviço nas condições

estabelecidas na Ata e pelo período de validade da mesma, que não poderá ser superior a doze meses.

A seguir, iremos discorrer sobre os impactos que as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) causaram nos prazos dos pregões eletrônicos com o advento da Lei 123/2006.

2.6 O PREGÃO E A LEI COMPLEMENTAR 123/2006

A seguinte assertiva, colocada por Coelho Motta (2008, p. 861-862), resume a concepção da Lei 123 de 14 de dezembro de 2006:

É impossível pensar-se, no Brasil, na consolidação da economia da livre empresa, sem que se tenha uma legislação realista de tratamento jurídico diferenciado às micro e pequenas empresas, com o objetivo de dar-lhes condições de oportunidade para participarem do livre mercado, mediante incentivos naquilo que se desigualam às médias e grandes empresas.

A frase é do então Deputado (hoje Ministro Corregedor do Tribunal de Contas da União) Augusto Nardes, que coordenava a FMPE – Frente Parlamentar de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, no momento da aprovação da Lei do Simples.

Nesse sentido, Vianna (2009) observa que o tratamento favorecido e diferenciado às pequenas empresas é constitucionalmente previsto. A Lei Maior assegura tal proteção em seu art. 170, IX, disciplinando o referido tratamento como um dos princípios da ordem econômica e, em seu artigo 179, estabelece que a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, dispensarão às micro e pequenas empresas tratamento jurídico diferenciado, “visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei”.

A Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006, veio exatamente para regulamentar o tratamento favorecido às Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), previsto como princípio nos artigos da Constituição Federal citados acima. Trata-se, portanto, de uma lei inteiramente originada com respaldo constitucional e que vem concretizar políticas públicas inseridas pelo Constituinte originário em forma de normas abertas.

Para Santana (2009), no tocante às alterações na disciplina jurídica das licitações, estas resumem-se em três grandes categorias: (i) alteração na fase de habilitação (arts. 42 e 43), (ii) alteração no julgamento das propostas, com criação de um empate ficto e critério de desempate (arts. 44 e 45) e, (iii) licitações/contratações diferenciadas (arts. 47 a 49). Continuando, Santana (2009) observa que as categorias (i) e (ii) são de eficácia plena e imediata. Sendo assim, por ocasião do processamento/julgamento de licitações instauradas a partir da data da lei 123/06, todas as entidades da Administração Pública, de qualquer esfera governamental, estão obrigadas a prestar total obediência a tais dispositivos.

Na primeira categoria, para Gasparini (2009), a habilitação constitui uma das fases de crucial importância em um procedimento licitatório, seja qual for a modalidade do certame. Corresponde ao momento em que o órgão licitador verifica se o licitante apresenta as condições minimamente desejáveis caso venha a ser o futuro contratado. Prosseguindo, o autor faz referência a duas ilações que podem ser extraídas, no que diz respeito a habilitação com referência ao pregão eletrônico: 1) a flexibilidade atribuída a ME e EPP não caracteriza autorização às empresas para participar das licitações sem as devidas capacidades exigíveis para fins habilitatórios. 2) O prazo de 2 (dois) dias úteis, bem como sua prorrogação para a regularização da regularidade fiscal, quando solicitado pelo licitante, deverá ser concedido pela Administração, ou seja, trata-se de direito subjetivo, exercitado pela manifestação do licitante, mas de observância obrigatória pelo órgão licitador.

Na segunda categoria, será assegurada nas licitações, como critério de desempate, preferência de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte. Na modalidade pregão eletrônico, o intervalo percentual estabelecido será de até 5% (cinco por cento) superior ao melhor preço. Lima (2008) esclarece que, no pregão eletrônico, com os sistemas adaptados e em perfeito funcionamento, a situação fica muito mais fácil, porque há a indicação de quem será ME ou EPP, bem como a informação automática do percentual de diferença de sua proposta em relação à vencedora, bastando ser concedida a oportunidade para o chamado “desempate”. Acrescenta Lima (2008) que o desempate não é automático, em favor da ME ou EPP, uma vez que, para isto aconteça, a interessada deverá apresentar proposta com preço inferior àquela considerada, até então, vencedora do certame.

Na terceira categoria, o tratamento diferenciado poderá ser concedido objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, na ampliação da eficiência das políticas públicas e para promover o incentivo à inovação

tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente. Vianna (2009) avisa que a primeira espécie de licitação diferenciada ocorrerá com participação restrita a micro e pequena empresa, quando o valor estimado não for superior a R\$ 80.000,00. A segunda espécie em qualquer modalidade licitatória e na subcontratação obrigatória de micro e pequena empresa de, no máximo, 30% (trinta por cento) do total licitado, podendo também ocorrer com o estabelecimento de cotas para micro e pequenas empresas. A terceira espécie de licitação diferenciada consiste na reserva de cota de até 25% do total do objeto para contratação exclusiva de ME e EPP, em certames para aquisição de bens e serviços de natureza divisível, conforme preconiza o art. 48 da Lei 123/06.

Como podemos notar, a Lei Complementar 123/06 impactou na operacionalização e instituiu mudanças expressivas na rotina do pregão. A sessão, que anteriormente era única, agora pode ter que ser suspensa (concessão de prazo para regularização de documentos fiscais), além do incremento em várias fases da sessão de julgamento com análises específicas e concessão de benefícios às ME e EPP.

A seguir, mencionaremos os estudos encontrados acerca da questão levantada sobre os prazos dos pregões no Brasil, os quais mostram que existem partes de teoria com base empírica, moderada ou limitada que sugerem variáveis potencialmente importantes e que se aplicam ao nosso problema de pesquisa.

2.7 PRAZOS NOS PREGÕES BRASILEIROS

Toledo e Abreu Júnior (2010) avaliaram as mudanças sofridas no processo de compras de materiais e serviços adquiridos, focando na qualidade, economia, eficiência e **celeridade**. Os autores concluíram suas análises informando que a instituição do **pregão eletrônico** trouxe celeridade, economia, transparência e qualidade dos itens adquiridos. Como consequência, proporcionou eficiência na contratação das demandas quando da aquisição de **bens e serviços** comuns, permitindo atingir a finalidade precípua do Estado, que é o atendimento ao interesse público. O autor fez uma análise da celeridade do processo licitatório e usou, como parâmetro para mensuração, os prazos a partir da publicação do edital.

Mota e Filho (2010), analisando os aspectos políticos, sociais e organizacionais que podem contribuir para a contenção e restrição dos benefícios desta tecnologia na Administração Pública, levantam dimensões importantes em relação aos aspectos de implantação do sistema eletrônico de compras, inclusive, em uma dessas dimensões intitulada de **celeridade** citam o seguinte. “A dimensão celeridade emergiu dos dados, que demonstram o potencial do *e-procurement* em termos de agilidade e contribuição para se comprar melhor”. (MOTA e FILHO, 2010, p. 12). Porém, a celeridade obtida recua quando a licitação envolve **muitos itens** e requer amostra de produtos. Em outras palavras, os autores afirmam que, quanto maior a quantidade de itens no processo licitatório, maiores serão os prazos de conclusão do processo de compras.

Santana e Santos (2007) mensuraram a eficiência da contratação baseando-se no tripé preço, qualidade e celeridade. Segundo eles, a administração deve contratar produto de alta qualidade, com preço compatível com o mercado e dentro do menor intervalo de tempo possível. Para mensurar esses prazos foi criada a variável “Tempo de processamento”, e identificaram o tempo transcorrido entre a data da publicação do edital e a homologação do resultado final pela autoridade competente, utilizando como base empírica a Justiça Federal de 1º grau no Estado do Rio Grande do Sul.

Nascimento, Salvador e Telles (2007) analisaram a influência de fatores na eficácia dos contratos de serviços continuados licitados pela modalidade de pregão (leilão reverso) na Administração Pública, além de comparar sua eficácia com outras modalidades de licitação previstas na Lei nº 8.666/93. O objetivo específico foi verificar se os contratos de serviços continuados decorrentes da licitação de pregão são mais eficazes quando comparados com os contratos licitados pelas outras modalidades previstas na Lei. Um fato chamou-nos à atenção. Foi quando o autor cita que, na **fase interna**, é importante a delimitação correta das especificações técnicas e **características do serviço**, todas as condições da relação contratual que reflitam a correta formação de custo para os atributos desejados. A observação é oportuna e corrobora com o que foi dito por Coelho Motta (2008) sobre um bom **planejamento da fase interna** irá refletir nos prazos praticados e com consequências positivas na fase externa da licitação.

Rodrigues e Oliveira (2002) pretenderam mostrar que, mesmo com a falta de flexibilidade trazida pela lei 8.666/93, a mesma oferece uma alternativa inovadora – o **Sistema de Registro de preços** – que dá, às compras públicas, certa flexibilidade e

vantagem para o setor público. Chamou-nos a atenção fato interessante colocado pelos autores quanto ao exagerado formalismo, que ocasiona desvantagens, principalmente em relação a gastos de tempo e custos. Citam ainda que um fator que ocasiona grandes demoras são os **prazos recursais** previstos na lei. Nesse sentido, eles aconselham, para se evitar surpresas, que este prazo deve necessariamente ser englobado no planejamento de materiais, quando se determina o tempo de reposição, pois sua ocorrência ocasiona desequilíbrios nos estoques, aumentando o tempo de procura e, por consequência, o estoque de segurança e os níveis de produtos em estoque.

Já Almeida (2006) avaliou o uso do sistema de pregão eletrônico e sua adequação ao Centro de Pesquisas Aggeu Magalhães. Com base nos seus objetivos específicos, analisou o uso do **pregão** no CPqAM no período de 2003 a 2005. Objetivando comparar as compras de material de **consumo e equipamentos de laboratório**, realizou pesquisa para verificar se as licitações através de pregão eletrônico conseguiram reduzir seus **prazos** e se foram realizadas com um menor custo determinando quais os pontos positivos e negativos que a obrigatoriedade do uso do Sistema de **Pregão Eletrônico** gerou ao CPqAM, verificando a sua aceitação entre os usuários do mesmo (licitantes fornecedores de material de consumo e equipamentos). A abordagem sobre os prazos foi realizada a partir da abertura da sessão pública no sistema Comprasnet até a emissão do empenho.

Carneiro e Pereira (2005) examinaram os impactos da instituição do **pregão** sobre o processamento das compras governamentais no país, tendo como referência empírica a experiência do governo mineiro. A argumentação desenvolvida procurou mostrar em síntese, que, a despeito de proporcionar ganhos evidentes para a Administração Pública, principalmente em termos de redução de custos na aquisição de **bens e serviços**, sua adoção não se deu de forma automática ou espontânea, requerendo, ao contrário, a criação de condições adequadas de coordenação, de comando e de implantação. Os autores, nas suas análises sobre o tempo médio incorrido nas licitações, no ano de 2002, compuseram uma amostra de 02(duas) concorrências, 08(oito) tomada de preços, 33 convites e 81 pregões, todos realizados pela Secretaria de Estado de Recursos Humanos e Administração de Minas Gerais – SERHA/MG. A abordagem sobre os prazos foi realizada a partir da publicação do edital até a publicidade da homologação, e os resultados encontrados na modalidade pregão foi um tempo médio de 14 dias úteis na compra de equipamentos de informática, e 22 dias úteis para compra de mobiliários. Assim como Rodrigues e Oliveira (2002), Carneiro e

Pereira (2005) também enfatizaram os **prazos legais**, chamando atenção para a interposição de **recursos** por **fornecedores** com o objetivo de obstruir ou dilatar o procedimento.

Silva e Rocha (2006) investigaram as causas da morosidade dos processos de compra de bens e serviços no âmbito da FUB - Brasília, tendo como objetivo geral a identificação dos principais fatores que contribuem para a demora do processo, a partir de uma análise criteriosa da legislação em vigor e dos procedimentos administrativos praticados pelos setores envolvidos. O autor conclui sua análise dando sugestões com a finalidade de reduzir os **prazos** dos processos, conforme segue: a) implantação de um sistema informatizado de informações de compras; b) implantação, no âmbito da FUB, do Sistema de Registro de Preços (**SRP**). Os prazos foram considerados desde o momento em que o pedido ingressa no setor de compras até a efetiva entrega do **material** ou o **serviço** solicitado, sendo considerados dentro do prazo em média os 15 dias em que os processos permanecem na **procuradoria jurídica** para parecer.

O estudo empírico realizado por Faria (2009) sobre a obtenção dos tempos médios demonstrou que os **pregões** presenciais e eletrônicos são as modalidades que têm maior economia de tempo: média total de 15 dias. Confrontando os tempos obtidos na pesquisa empírica com os tempos médios descritos no Comprasnet (2005), verificou-se que eles são bem aproximados: 15 contra 17 dias no pregão. O autor informa, no seu trabalho, que foram analisados os processos de compras da Universidade Federal de Viçosa durante o ano de 2006. O prazo obtido para os pregões foi de 15 dias, que é o prazo médio na maioria dos casos, aferido a partir da publicação do edital, abertura da sessão pública e homologação do procedimento, conforme pode ser observado por autores como Carneiro e Pereira (2005) e Santana e Santos (2007).

Fechando esse ciclo com embasamento nos estudos realizados e no referencial teórico, identificamos em seguida alguns fatores que podem influenciar nos prazos das compras e contratações públicas através da modalidade de licitação pregão, na sua forma eletrônica.

2.8 FATORES QUE INFLUENCIAM NOS PRAZOS DAS COMPRAS PÚBLICAS

Conforme mencionado anteriormente, para melhor operacionalização da licitação faz-se necessário dividi-la em duas fases: fase interna (processo), que está relacionada com o **bem** ou **serviço** a ser adquirido ou contratado, onde são realizadas as consultas de preço ao mercado, elaboração de edital, termo de referência e consulta ao jurídico. A fase externa (procedimento), está relacionada com a modalidade de licitação através da qual o bem ou serviço será adquirido ou contratado. Os prazos da fase interna vão da abertura do processo administrativo com a emissão da requisição até a elaboração do edital, e os prazos da fase externa, que se inicia com a publicação do edital, termina com a adjudicação e homologação do objeto da licitação. Coelho Motta (2008) adota com plena anuência essa classificação em fases, porquanto, além de tecnicamente correta, permite a elaboração de um roteiro operacional para o gerenciamento rápido da licitação, evitando erros, atrasos e conflitos desnecessários.

Na fase interna da licitação e com base na **requisição**, que é o documento que dá origem ao processo de compras conforme preceitua Jacoby Fernandes (2011), o primeiro passo de qualquer procedimento licitatório é a requisição do objeto. É sempre a partir da necessidade, manifestada por agente público, que a Administração inicia o processo com vistas à futura contratação. Identificamos, na fase interna, através da requisição (**Anexo I**), uma dimensão que nos levará a fatores que poderão influenciar nos prazos das compras e contratações públicas através de pregão eletrônico. Iremos intitular essa dimensão de “**Características do Bem**”, pois é a partir dessas características descritas pelo requisitante na requisição que se dá início ao processo de aquisição ou contratação do bem ou serviço. Para tanto, deverá ser evidenciada, na requisição, a natureza do bem, se **consumo**, **permanente** ou **serviço**, e a **quantidade do bem ou serviço** a ser obtido. Essa manifestação de vontade deve ser exteriorizada, materializada em um documento escrito que deverá conter como requisito mínimo, a indicação do setor requisitante, a descrição sucinta e clara do objeto que está sendo requisitado e as razões de interesse público que ensejaram a requisição, o **valor** estimado do objeto pretendido, o endereçamento à autoridade competente para deliberação, a data e a assinatura do **requisitante** (GASPARINI, 2009). A variável **requisitante laboratório** deve-se ao fato de que sendo uma unidade de pesquisa e

ensino composta por vários laboratórios, surgiu a necessidade de evidenciá-los, pois trata-se de insumo de pesquisa e poderá trazer elementos substanciais ao estudo. Quanto a variável **complexidade** é uma tentativa de tentar classificar o objeto da licitação há um determinado nível de complexidade, o que nos fez extrapolar para além dos serviços, os conceitos destacados por Bajaris, Mc Millian e Tadelis (2008).

Na fase externa (procedimento), identificamos a segunda dimensão que iremos intitular de “**Características do Procedimento**”, pois está relacionada com a modalidade de licitação, no caso estudado, **pregão** na sua forma **eletrônica** para aquisição imediata do bem ou serviço e para registrar preço (**SRP**) do bem ou serviço para futura contratação. Araújo (2008) menciona que a atuação do **pregoeiro** começa na fase externa da licitação, após o resumo do edital a ser publicado, e encerra-se no envio do processo para **homologação** pela autoridade competente, após sua adjudicação pelo pregoeiro. Portanto, será o pregoeiro objeto de análise nessa fase externa da licitação, bem como o **valor do bem** ou do serviço homologado. Rodrigues e Oliveira (2002) citam que um fator que ocasiona grandes demoras são os **prazos recursais** previstos na lei, que também será objeto de análise. Outro fator importante são as impugnações e esclarecimentos ao edital. No pregão eletrônico, o prazo para impugnação é de dois dias úteis antes da abertura da sessão, e nos esclarecimentos, de três dias úteis, excepcionalmente por meio eletrônico via internet. Para Santana (2009), a **impugnação** é o ato pelo qual qualquer pessoa, licitante ou não, provoca a revisão do ato convocatório por parte da Administração Pública. É o ato de controle da legalidade do edital, sendo também objeto de análise. Um fato importante que ocorre no pregão é a licitação deserta ou fracassada, que segundo Niebuhr (2011), vislumbram-se duas alternativas na hipótese de licitação deserta: ou a Administração realiza novo procedimento licitatório, ou, caso isso possa trazer-lhe prejuízo, contrata diretamente o particular. Devido a esse fato achamos prudente verificar através da variável **pregão cancelado anteriormente**, a incidência dessas repetições na amostra e se houve impacto no prazo. Com a finalidade de observar os prazos dos pregões ocorridos em dezembro, por ser um mês de fechamento contábil, foi criada a variável **sazonalidade** com o objetivo de verificar a incidência de pregões no mês de dezembro e se influenciaram nos prazos.

O licitante (fornecedor), já mencionado anteriormente, concretiza-se nas pessoas física (empresário individual) e jurídica que evidenciam o intuito de contratar com o serviço público, que, sabedores do edital, oferecem propostas e, conforme preconiza Fiuza (2009), o

Estado, em geral, obedece critérios bem mais rígidos de seleção de **fornecedor** e de apreçamento de suas compras. É evidente que, sem a participação, na licitação, do licitante, a mesma torna-se deserta, ou seja, o certame deverá ser repetido, o que demandará tempo e dinheiro, com a republicação do edital. Devido à importância do fornecedor no procedimento e no processo de negociação abordado anteriormente, a terceira dimensão evidentemente retrata as “**Características do fornecedor**”. Para tanto, foram evidenciados três fatores, que identificamos através das variáveis **vencedores locais**, **vencedores pequenos e micro empresários** e **vencedores de pregões anteriores**, com o objetivo de verificar se, dentro do procedimento, o fornecedor impacta no prazo, e de que forma isto ocorre.

Dando continuidade, apresentamos, no quadro 1, baseado nas contribuições que os autores nos revelam, uma síntese dos principais fatores que influenciam os prazos das contratações públicas.

QUADRO 1 – FATORES QUE INFLUENCIAM NOS PRAZOS SEGUNDO ALGUNS AUTORES CONSULTADOS

Fatores que influenciam nos prazos das contratações públicas	Almeida (2006)	Araujo (2008)	Bajaris, McMillan e Tadelis (2008)	Barbosa (2008)	Batista e Maldonado (2006)	Carneiro e Pereira (2005)	Coelho Motta (2008)	Faria (2009)	Fiuza (2009)	Gasparini (2009)	Jacoby (2011)	Justen Filho (2009)	Mota e Filho (2010)	Nascimento, Salvador e Teles (2007)	Rodrigues e Oliveira (2002)	Santana (2009)	Santana e Santos (2007)	Silva e Rocha (2006)	Toledo e Abreu Junior (2010)	Vianna (2009)
Requisitante										x	x									
Consumo	x				X	x	x					x				x		x	x	
Permanente	x				X	x	x					x				x		x	x	
Serviço			x		X	x	x					x		x		x		x	x	
Qtd de itens													x							
Complexidade			x									x								
Pregão Eletr.	x		x	x		x	x	x			x	x		x		x	x			
SRP				x							x				x			x		x
Pregoeiro		x														x				
Homologação		x														x	x			
Impugnação												x				x				
Recurso						x					x				x					
Fornecedor			x			x	x		x		x	x					x			
Prazo	x					x		x		x			x	x	x	x	x	x	x	

Fonte: Dados da pesquisa

Com base nas informações supracitadas, referentes à proposição do problema e ao referencial teórico, apresentamos, a seguir, as hipóteses levantadas.

2.9 HIPÓTESES DE PESQUISA

Segundo Creswell (2010), as questões da pesquisa quantitativa investigam as relações entre as variáveis que o investigador procura conhecer e as hipóteses quantitativas. Por outro lado, são previsões que o pesquisador faz sobre as relações esperadas entre as variáveis.

Retomando as questões levantadas por Bajaris, McMillan e Tadelis (2008), os autores defendem a divisão dos serviços em simples e complexos, com tratamento diferenciados, onde os **serviços** mais simples seriam contratados através de licitação e os **serviços** mais **complexos** deveriam ser tratados pela Administração Pública sem licitação junto a empresas experientes e de reputação ilibada, com negociações mais intensas, remuneração por custos incorridos e acompanhamento mais frequente desde a concepção do projeto. Os autores concluem que, nas negociações, geralmente, o comprador discute o projeto em detalhes com o **vendedor** antes da assinatura do contrato, além dos vendedores serem detentores de informações importantes sobre as práticas de construções adequadas e preços atuais dos materiais, informações que, nas licitações, não ficam explícitas. A hipótese 1 é uma tentativa de investigar a possibilidade de classificar os pregões pelo objeto, utilizando a quantidade de fornecedores participantes para averiguar se existe alguma complexidade no procedimento. A hipótese 1, extrapola o que preconiza os autores elevando esse patamar não só para os serviços, mas, agregando materiais de consumo e permanente.

***Hipótese 1:** Quanto maior a complexidade do bem ou serviço a ser adquirido, maior será o prazo das compras e contratações públicas.*

Na formulação da segunda hipótese, tomamos por base as observações de Santana (2009) e Justen Filho (2009), o primeiro afirma que **a impugnação** provoca a revisão do ato convocatório por parte da Administração Pública e aponta que, na impugnação, há ato de insurgência contra o edital, e que o pregoeiro analisará o edital, suas

cláusulas, o respeito às regras de publicação e, em sendo procedente as alegações do impugnante, deverá adiar a realização do certame até que se corrijam as falhas detectadas. O segundo informa que nem a Lei de licitações nem o regulamento do Pregão Eletrônico determinam que a republicação do aviso e o reinício do prazo se produzam automaticamente sempre que houver alguma alteração no edital. Apesar de ser evidente que sendo procedente as alegações a impugnação irá dilatar os prazos do procedimento, o que pretendemos verificar com a hipótese 2, é se as impugnações aos editais impactaram de maneira contundente nos prazos da amostra estudada.

***Hipótese 2:** As impugnações aos editais resultam numa dilatação expressiva dos prazos das compras e contratações públicas.*

Na formulação da terceira hipótese, tomamos como referência a dimensão levantada por Mota e Filho (2010, p. 12), em relação aos aspectos de implantação do sistema eletrônico de compras, que eles intitularam de **celeridade** e citam o seguinte. “A dimensão celeridade emergiu dos dados, que demonstram o potencial do *e-procurement* em termos de agilidade e contribuição para se comprar melhor”. Porém, a celeridade obtida recua quando a licitação envolve **muitos itens**. A preocupação é verificar se a quantidade de itens em um mesmo processo licitatório implica de forma incisiva na dilatação dos prazos.

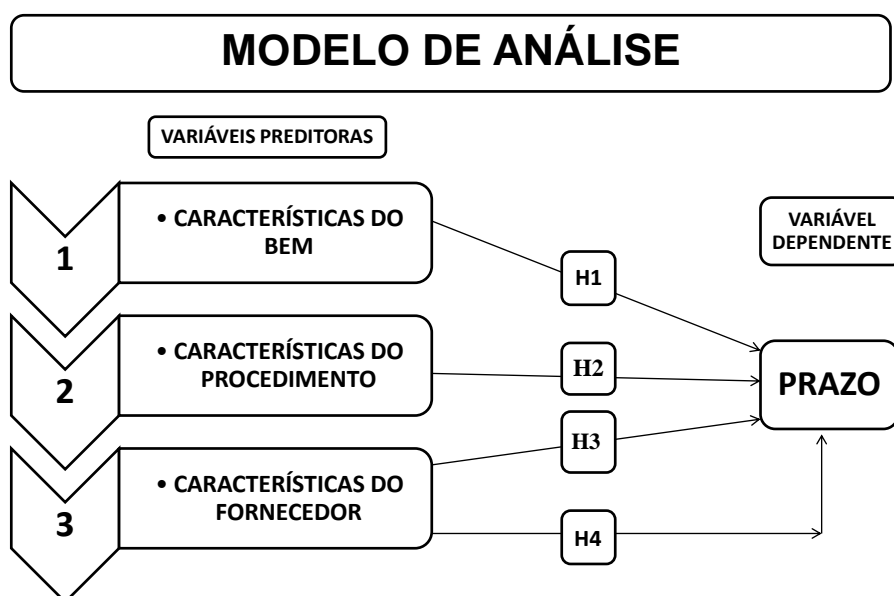
***Hipótese 3:** Quanto maior a quantidade de itens a serem adquiridos em um mesmo processo licitatório, maior será o prazo das compras e contratações públicas.*

Na formulação da quarta hipótese, tomamos como referência as reflexões empreendidas pelo autor Gasparini (2009) sobre o processo de habilitação e regularidade fiscal no que diz respeito à flexibilidade atribuída à Microempresa (ME) e à Empresa de Pequeno Porte (EPP) e os prazos a serem concedidos para fins de regularização da documentação de regularidade fiscal. O autor questiona que, em se tratando de pregão, parece absolutamente desconforme com a natureza célere desta modalidade atribuir-se de forma automática o prazo prescrito na Lei 123/2006, devendo, para tanto, o órgão licitador prever no edital esta prerrogativa legal da ME e EPP condicionada à sua manifestação de vontade. Diz o autor que a utilização do prazo de 02 (dois) dias úteis, prorrogáveis por mais 02 (dois) dias úteis somente poderá ser exercitado pela ME ou EPP com o fim exclusivo de regularizar sua documentação. Com a prerrogativa legal de conceder prazo para regularização fiscal, fica inquestionável a dilatação desses prazos. A intenção é verificar se

a quantidade de micro e pequenas empresas que participaram dos pregões, diante das prerrogativas obtidas, impactaram nos prazos da amostra estudada.

Hipótese 4: Quanto maior a quantidade de micro e pequena empresa vencedoras, maiores serão os prazos das compras e contratações públicas.

Na figura 1, abaixo, está representado o modelo de análise utilizado na pesquisa e pode-se observar o relacionamento esquemático das hipóteses com a variável dependente (prazo).



No capítulo 3, faremos uma apresentação dos dados e métodos de pesquisa com base nas dimensões levantadas, características do bem, do procedimento e do fornecedor e a variável dependente prazo.

3. DADOS E METÓDOS DA PESQUISA

Segundo Creswell (2010), nos estudos quantitativos, o pesquisador testa ou verifica uma teoria, testa as hipóteses ou as questões de pesquisa da teoria, define e operacionaliza as variáveis derivadas da teoria, mede e observa as variáveis utilizando um instrumento para obter as pontuações. Este é o modelo dedutivo do pensamento usado em um estudo quantitativo.

Para a construção da base de dados, utilizamos como referência a unidade de pesquisa da FIOCRUZ-BA e fomos buscar grande parte das informações no site do Comprasnet: www.comprasnet.gov.br, em documentos de protocolo de processos e em processos arquivados. Foram analisadas 411 observações relativas aos pregões eletrônicos referentes ao período de 2003 – 2010, dados levantados, na sua maioria, no período de setembro 2011 a janeiro de 2012, utilizados tanto para registrar preços, como para compra de materiais de consumo, permanente e contratação de serviços contínuos (terceirização) e não contínuos. Os dados foram, inicialmente, agrupados em planilha Excel, levando em consideração o modelo de análise (variáveis preditoras e variável dependente), posteriormente, foram migrados os dados dessa matriz para um sistema estatístico que foi o *Statistical Package for Social Sciences – SPSS 15.0.*, que, segundo Bruni (2009), consiste em um dos mais empregados softwares para análises estatísticas. Bisquerra, Sarriera e Martínez (2004), esclarecem que o propósito fundamental da análise de dados é organizá-los de tal forma que permitam responder ao problema colocado, e decidir se as hipóteses foram confirmadas ou rejeitadas. Além disso, os dados obtidos devem ser interpretados à luz do referencial teórico. Finalmente, pode-se chegar a uma generalização de resultados, para além dos limites dos dados utilizados na análise.

A escolha da modalidade de licitação Pregão na sua forma eletrônica para realizar os estudos deu-se pelo fato de ser o pregão eletrônico mais utilizado pela unidade da FIOCRUZ estudada nas compras e contratações públicas. Na unidade pesquisada, observou-se que foram realizados 182 e 152 eventos em compras nos anos de 2009 e 2010 respectivamente. Dentre estes, 60 eventos foram através de pregão eletrônico em 2009, o que correspondeu, em valores, a R\$ 2.354.398,53, perfazendo um total de 73,46% do total gasto com as compras realizadas. Em 2010, foram 51 eventos através de pregão

eletrônico, sendo que o valor reduziu, em percentual, para 66,19%, representando R\$ 5.163.706,12. Percebe-se que, mesmo reduzindo o percentual de eventos através de pregão em 2010, houve um incremento no valor das homologações da ordem de 119,32%.

Apresentamos abaixo a classificação dos fatores conforme quadro 2.

QUADRO 2 – LISTA DE FATORES (CLASSIFICAÇÃO)

Requisitante	Agente que expede a requisição de materiais ou serviços (Laboratório e outros).
Consumo	Relacionado à aquisição de materiais (insumo de pesquisa e materiais diversos).
Permanente	Relacionado à aquisição de imobilizados, máquinas, móveis e equipamentos de laboratórios.
Serviço	Relacionado à contratação de serviços pontuais e contínuos.
Qtd de itens	Referente à quantidade de itens a serem adquiridos em um evento de licitação.
Complexidade	Medida pela quantidade de fornecedores que participam do item de maior valor.
Pregão Eletrônico	Refere-se à modalidade de licitação utilizada na compra de materiais e aquisição de serviços.
SRP	Procedimento para registro formal de preços relativo à prestação de serviços e aquisição de bens.
Pregoeiro	Agente responsável pela condução da sessão pública do pregão eletrônico.
Valor Homologado	Menor valor para aquisição após realização da sessão pública, aceitação da proposta e habilitação do fornecedor.
Impugnação	É o ato pelo qual se provoca a revisão do edital por parte da Administração Pública.
Recurso	Ato que se dá após a declaração do licitante vencedor, é a intenção de recorrer por outro licitante.
Fornecedor	Licitante que participa do pregão eletrônico dando lances para proceder com a venda de bens e serviços
Prazo	Período de duração da licitação que vai da abertura do processo administrativo até a sua homologação

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 1, a seguir, faz um apanhado das características das variáveis a serem investigadas, contemplando informações relacionadas às médias gerais e desvio padrão, valores mínimos e máximos e suas descrições. Esse levantamento objetiva verificar o impacto dessas médias dentro dos grupos de características levantados, com a finalidade de verificar a representatividade da amostra. As variáveis quantitativas são facilmente mensuradas em alguma escala, o que não ocorre com as variáveis qualitativas, uma vez que estas indicam a presença ou a ausência de uma qualidade ou atributo. Dessa forma, um método para "quantificar" esses atributos é atribuir variáveis categóricas que assumam valores de 0 ou 1 (indicando ausência de um atributo ou sua presença) que são conhecidas pela literatura existente como "variáveis *dummy*". Abaixo, faremos uma leitura dos indicadores representados pelas dimensões conforme demonstrado nas tabelas 1 e 2.

3.1 DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO BEM

O vetor **características do bem** está relacionado, conforme segue, a algumas outras variáveis, classificadas como variáveis quantitativas discretas, pois, embora representem uma quantidade, só podem assumir determinados valores:

- ✓ As variáveis *dummy* que representam a natureza do bem ser **consumo, permanente ou serviço**, revela que 70,3% das aquisições foram realizadas para o consumo, 16,1% nas aquisições de permanente e 13,6% são contratações de serviços para a área administrativa e laboratorial;
- ✓ A variável **Quantidade de itens** corresponde aos itens solicitados para aquisição por processo, apresentando, na amostra estudada, (N=411), que esta quantidade variou de 1 a 383 itens num evento de licitação.
- ✓ Na variável **Complexidade do bem**, o grau de complexidade foi medida pelo número de fornecedores habilitados a participar do pregão. Quando a licitação apresentou mais de um item, foi estudado o item de maior valor. Na amostra estudada, o número de fornecedores variou de 1 até 40;
- ✓ A variável *dummy* **Requisitante** (laboratórios) apresentou que 44% das requisições foram oriundas dos laboratórios (insumos de pesquisa), o que significa dizer que 56% das requisições tiveram sua origem de outros requisitantes, tais como: almoxarifado, administração, biblioteca, manutenção, ensino, qualidade etc.,

TABELA 1 - RESUMO ESTATÍSTICO E DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS

		VARIÁVEIS	MÉDIA	(STD. DEV.)	MIN..	MAX.	DESCRIÇÃO
CARACTERÍSTICAS DO BEM	X9	Consumo	0,70	0,457	0	1	variável Dummy codificada 1 para o bem ser consumo e 0 caso contrário.
	X10	Permanente	0,16	0,370	0	1	variável Dummy codificada 1 para o bem ser permanente e 0 caso contrário.
	X11	Serviço	0,13	0,336	0	1	variável Dummy codificada 1 para serviço e 0 caso contrário.
	X12	QtdItens	19,14	35,973	1	383	Quantidade de itens do Pregão
	X13	Complex	9,45	7,199	1	40	Grau de complexidade do item medido pelo número de fornecedores.
	X14	RequiLab	0,44	0,497	0	1	variável Dummy codificada 1 para requisitante do Laboratório e 0 caso contrário.
CARACTERÍSTICAS DO PROCEDIMENTO	X15	PregElet	0,89	0,310	0	1	variável Dummy codificada 1 para evento pregão eletrônico e 0 caso contrário.
	X16	PregESRP	0,10	0,303	0	1	variável Dummy codificada 1 para evento pregão eletrônico SRP e 0 caso contrário.
	X17	PregCanl	0,09	0,283	0	1	variável Dummy codificada 1 para evento pregão eletrônico cancelado anteriormente e 0 caso contrário.
	X18	PregA	0,78	0,412	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregoeiro da sessão pública e 0 caso contrário.
	X19	PregB	0,13	0,338	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregoeiro da sessão pública e 0 caso contrário.
	X20	PregC	0,09	0,279	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregoeiro da sessão pública e 0 caso contrário.
	X21	Impugn	0,01	0,085	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregões impugnados e 0 caso contrário.
	X22	Recurso	0,02	0,138	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregões com recurso e 0 caso contrário.
	X23	Sazonal	0,1	0,303	0	1	variável Dummy codificada 1 para pregões ocorridos no mês de dezembro e 0 caso contrário.
	X24	LnVlrHomo	9,8845	1,34571	5,14	13,92	Logaritmo Neperiano do valor homologado do pregão
CARACTERÍSTICAS DO FORNECEDOR	X25	VencLocal	0,29	0,456	0	1	variável Dummy codificada 1 para fornecedor vencedor local e 0 caso contrário.
	X26	VencPme	0,43	0,495	0	1	variável Dummy codificada 1 para fornecedor vencedor Pme e 0 caso contrário.
	X27	VencAnt	0,44	0,497	0	1	variável Dummy codificada 1 para fornecedor vencedor de pregões anteriores e 0 caso contrário.
VARIÁVEL DEPENDENTE	X28	Prazo	85,45	38,941	26	306	variável dependente prazo = período entre a abertura do processo e a sua homologação.

N=411. Cada unidade de observação é um processo de compras cujo procedimento foi pregão eletrônico/SRP.

Cada unidade de processo está envolvida diretamente com o prazo - Período estudado 2003 A 2010

TABELA 2 - RESUMO ESTATÍSTICO E DESCRIÇÃO DA VARIÁVEL PRAZO ABERTO

		VARIÁVEIS	MÉDIA	(STD. DEV.)	MIN.	MAX.	DESCRIÇÃO
PRAZO ABERTO	X30	AbertProcProcu	25,01	22,458	1	112	Dias entre abertura do processo e envio a procuradoria
	X31	RemRetorProcu	15,16	7,444	6	69	Dias entre remessa e retorno da procuradoria
	X32	RetorProcuPublicEd	25,07	23,435	1	203	Dias entre retorno da procuradoria e publicação do edital
	X33	Public	8	0	8	8	Dias de publicação
	X34	AbertPregHomolg	10,9	20,658	1	249	Dias entre abertura do pregão e homologação
VARIÁVEL DEPENDENTE	X29	Prazo	84,14	39,477	32	290	variável dependente prazo = período entre a abertura do processo e a sua homologação.

N=237. Cada unidade de observação é um processo de compras cujo procedimento foi pregão eletrônico/SRP.
Cada unidade de processo está envolvida diretamente com o prazo - Período estudado 2003 A 2010

3.2 DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO PROCEDIMENTO

O vetor **características do procedimento** também se desmembra em outras variáveis que são classificadas como variáveis quantitativas discretas, pois, embora representem uma quantidade, só podem assumir determinados valores, com exceção da variável transformada **logaritmo neperiano do Valor homologado** que, apesar de ser quantitativa, é classificada como variável contínua, pois (teoricamente) pode assumir qualquer valor num intervalo. Segundo Hair (2009), a transformação de dados (por exemplo, logaritmo, raiz quadrada etc.) de uma ou mais variáveis independentes se dá para conseguir linearidade⁴.

- ✓ A variável **dummy pregão (eletrônico e SRP)**, que deu origem à compra e à contratação ou geração de compromisso de fornecimento nas condições estabelecidas, apresentou que 10,2% dos pregões eletrônicos foram realizados para registrar preços (SRP) e aconteceram a partir de 2008, enquanto 89,8% foram realizados para aquisições imediatas de produtos e contratações de serviços.
- ✓ A variável **dummy Pregões cancelado anteriormente**, que aponta se o pregão foi cancelado com repetição do evento, apresentou uma reincidência, na amostra estudada, em 9% dos casos.

⁴ HAIR, Jr. Joseph F. Análise Multivariada de dados. 6. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2009, p.152.

- ✓ A variável *dummy* **Pregoeiro**, que é responsável pelo procedimento de licitação, apresentou que o pregoeiro A realizou 78% dos eventos de pregão no período de 2003 a 2010, enquanto o pregoeiro B realizou 13% dos eventos de pregão no período de 2003 a 2008, e o pregoeiro C realizou 9% dos eventos no período de 2009 a 2010.
- ✓ A variável *dummy* **Impugnação ao edital** apresentou, no período estudado, que 1% dos pregões realizados sofreu impugnações.
- ✓ A variável *dummy* **Recursos** apresentou que 1,9% dos pregões realizados sofreram interposição de recursos.
- ✓ A variável *dummy* **Sazonalidade**, que evidencia as contratações ocorridas no mês de dezembro, apresentou que 10,2% dos eventos foram realizados no mês de dezembro durante o período estudado de 08 anos.
- ✓ A variável **logaritmo neperiano do Valor homologado** apresentou uma variação entre 5,14 e 13,90, o que significa dizer que os preços variaram entre R\$ 169,90 e R\$ 1.105.359,52.

3.3 DIMENSÃO CARACTERÍSTICAS DO FORNECEDOR

O vetor **características do fornecedor** sofreu desmembramentos que são classificados como variáveis quantitativas discretas. Embora representem uma quantidade, só podem assumir determinados valores:

- ✓ A variável *dummy* **Vencedor Local** apresentou que em 29,4% dos eventos o item com maior valor teve como vencedor o fornecedor local;
- ✓ A variável *dummy* **Classificação Fiscal do vencedor (ME e EPP)** apresentou que, em 42,8% dos eventos, o item com maior valor teve como vencedor fornecedor ME ou EPP.
- ✓ A variável *dummy* **Venceu pregões anteriores** apresentou que, em 44% dos eventos, o item com maior valor teve como vencedor fornecedor que já tinha vencido pregões anteriores.

3.4 VARIÁVEL DEPENDENTE PRAZO (EXPLICADA)

A variável dependente **prazo** é a variável a ser explicada em função das variáveis preditoras. É classificada como variável de contagem contínua, pois, embora represente uma quantidade, só pode assumir determinado valor, e apresentou que a média dos prazos na amostra (N=411) estudada foi de 85,45 dias, sendo que esses prazos variaram entre 26 e 306 dias.

A nossa experiência como observador participante, fazendo parte da equipe de compras, nos fez verificar a necessidade de abrir esses prazos, pois ficou evidente que com a abertura desses prazos poderíamos entender melhor o seu comportamento durante todo o processo e procedimento. Partimos então da amostra principal de 411 processos e começamos a coletar informações existentes dentro dos documentos arquivados de protocolo de expedição e recepção de processos a procura da evidência dessas datas, pois a partir dessas datas, conseguiríamos demarcar o lapso de tempo de maneira mais detalhada, conforme apresentado na tabela 2, da pag. 45. Levantamos dados sobre essas datas de expedição e recepção da procuradoria em 237 processos de pregão eletrônico, representando 57,66% da amostra principal, o que consideramos um percentual relevante, já que a média dos prazos encontrada anteriormente foi de 85,45 dias (tab.1) e a segunda média com a nova amostra foi de 84,14 dias, apontando para uma diferença na média dos prazos da ordem de 1,56% menor em relação à amostra, (N=411), estudada. Chegamos as seguintes evidências, conforme Tab. 2, de que da abertura do processo pela seção de compras até o envio a procuradoria foram demandados em média 25,01 dias, da remessa do processo a procuradoria até o seu retorno em média os prazos foram de 15,06 dias, e as correções ao edital, instrução do processo para o ordenador de despesas e a sua publicação demandaram em média 25,07 dias, mais 8 dias da publicação do edital e em média 10,9 dias da abertura do pregão até a homologação do processo, demonstrando um prazo médio por evento para a amostra (N=237) de 84,14 dias.

Apresentaremos, a seguir, os resultados alcançados através de correlações e regressões após tratamento dos dados no SPSS - *Statistical Package for Social Sciences*.

4. MODELO DE CORRELAÇÃO E REGRESSÕES E SEUS RESULTADOS

4.1 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Com base no modelo de análise, nas variáveis e levantamentos realizados, a técnica estatística utilizada para análise dos dados foi a da Análise de Regressão. Segundo Sampieri, Collado e Lucio (2006), para prever a variável dependente, aplica-se a equação de regressão múltipla:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \dots + b_k X_k$$

na qual a é uma constante de regressão para o conjunto de pontuações obtidas, b_1 , b_2 , b_3 ... b_k , são os vetores de características que explicam o prazo e X_1 , X_2 , X_3 e X_k , são as variáveis independentes utilizadas para fazer a previsão.

Seguindo o raciocínio de Hair (2009), em qualquer interpretação da variável estatística de regressão, o pesquisador deve estar ciente do impacto da multicolinearidade. Variáveis altamente colineares podem distorcer substancialmente os resultados ou torná-los muito instáveis e, assim, não generalizáveis. Hair (2009) comenta que duas variáveis independentes exibem colinearidade completa se seu coeficiente de correlação é 1, e completa falta de colinearidade se o coeficiente de correlação é 0. A multicolinearidade ocorre quando qualquer variável independente é altamente correlacionada com um conjunto de outras variáveis independentes.

A tabela 3 apresenta estatística descritiva e correlações entre as variáveis utilizadas em nosso estudo. Aparentemente, não há problema de multicolinearidade, salvo no caso das variáveis pregoeiro B (20) e pregoeiro A (19) e variáveis pregão (16) e pregão SRP (17). No caso do pregoeiro B, a sua atuação se deu no período de 2003 a 2008 e realizou apenas 18% dos eventos de pregão, enquanto o pregoeiro A realizou 82% dos eventos de pregão no mesmo período. Como ambas as variáveis se relacionam com o prazo, achamos prudente deixá-las na amostra, pelo fato de que o volume de pregões realizados pelo pregoeiro A poder ter afetado o prazo final dos eventos e por não ter havido um maior equilíbrio na distribuição dessas atividades. Fato similar acontece com as variáveis pregão eletrônico e pregão SRP. Observando que os pregões para registrar preços só começaram a

acontecer a partir do segundo semestre de 2008, representando somente 10% da amostra estudada, achamos prudente deixá-la na amostra devido a sua relação com a variável preço eletrônico e com a variável dependente prazo. Como são correlações negativas, são explicadas pela baixa frequência em nossa amostra.

Tabela 3 - Estatística Descritiva (N=411)

VARIÁVEL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
1 Prazo	1,000																											
2 Ano2003	0,061	1,000																										
3 Ano2004	-0,025	-0,073	1,000																									
4 Ano2005	-0,085	-0,098	-0,106	1,000																								
5 Ano2006	-0,171	-0,126	-0,136	-0,182	1,000																							
6 Ano2007	-0,128	-0,115	-0,124	-0,166	-0,214	1,000																						
7 Ano2008	0,079	-0,105	-0,114	-0,153	-0,196	-0,179	1,000																					
8 Ano2009	0,173	-0,098	-0,106	-0,142	-0,182	-0,166	-0,153	1,000																				
9 Ano2010	0,151	-0,097	-0,104	-0,140	-0,180	-0,164	-0,151	-0,140	1,000																			
10 NatCons	-0,148	0,147	0,121	-0,014	0,056	-0,002	-0,043	-0,079	-0,133	1,000																		
11 NatPerm	-0,061	-0,086	-0,046	0,117	-0,043	0,004	0,013	-0,004	0,020	-0,673	1,000																	
12 NatServ	0,272	-0,101	-0,109	-0,103	-0,023	0,004	0,008	0,116	0,164	-0,599	-0,170	1,000																
13 Qtdtens	0,151	0,101	0,160	0,078	-0,093	-0,099	0,005	-0,053	-0,008	0,258	-0,160	-0,168	1,000															
14 Complex	0,038	-0,107	-0,012	-0,033	0,037	0,011	0,055	-0,069	0,077	0,045	0,005	-0,080	0,187	1,000														
15 RequiLab	-0,063	0,174	0,111	-0,020	0,010	0,035	-0,062	-0,109	-0,073	0,252	-0,146	-0,169	0,089	-0,008	1,000													
16 PregElet	-0,210	0,090	0,097	0,130	0,168	0,153	-0,018	-0,204	-0,425	-0,122	0,044	0,111	-0,119	-0,131	0,052	1,000												
17 PregSRP	0,200	-0,088	-0,095	0,127	-0,163	-0,149	-0,021	0,214	0,440	0,114	-0,038	-0,107	0,128	0,137	-0,055	-0,974	1,000											
18 PregCanl	0,172	-0,081	0,012	0,014	-0,018	-0,044	-0,122	-0,038	0,016	-0,138	-0,018	0,211	-0,062	-0,101	-0,117	0,079	-0,105	1,000										
19 PregA	-0,211	0,064	0,079	0,162	-0,032	-0,056	0,060	-0,143	-0,093	0,421	0,021	0,565	0,171	0,094	0,214	-0,182	0,177	-0,171	1,000									
20 PregB	0,073	-0,012	-0,026	-0,103	0,161	0,179	0,029	0,146	-0,145	-0,283	0,006	0,339	-0,123	-0,058	-0,169	0,135	-0,131	0,211	-0,740	1,000								
21 PregC	0,223	-0,079	-0,086	-0,115	-0,148	-0,135	-0,124	0,388	0,313	-0,279	-0,038	0,423	-0,104	-0,069	-0,111	0,106	-0,103	-0,002	-0,580	-0,119	1,000							
22 Impugn	0,032	-0,022	-0,024	-0,032	0,031	0,040	-0,035	-0,032	0,056	0,056	-0,038	-0,033	-0,025	0,030	-0,018	-0,063	0,065	-0,027	-0,024	0,051	-0,026	1,000						
23 Recurso	0,111	-0,037	-0,040	-0,053	-0,068	-0,062	0,044	0,161	0,055	-0,063	-0,014	0,102	-0,052	0,028	-0,053	-0,008	0,011	-0,044	-0,054	-0,003	0,083	-0,012	1,000					
24 Sazonal	0,019	-0,022	0,029	-0,054	-0,040	0,003	0,048	-0,030	0,071	-0,150	0,093	0,107	-0,034	-0,122	0,075	-0,013	-0,008	-0,094	-0,096	0,063	0,041	-0,029	-0,048	1,000				
25 LnVirHomo	0,123	-0,097	0,037	-0,130	-0,075	-0,036	0,045	0,086	0,171	-0,180	-0,088	0,319	0,223	0,101	-0,122	-0,165	0,176	0,112	-0,183	0,147	0,091	-0,119	0,217	0,055	1,000			
26 VencSalv	0,078	-0,102	-0,120	-0,016	0,014	-0,010	0,060	0,097	0,021	-0,141	-0,108	0,302	-0,045	-0,162	-0,226	0,086	-0,077	0,121	-0,257	0,175	0,166	0,007	0,025	-0,024	0,060	1,000		
27 VencPme	0,097	0,184	-0,148	-0,236	-0,168	0,017	0,228	0,271	0,159	-0,083	0,023	0,071	-0,028	0,170	-0,159	-0,241	0,244	-0,059	-0,082	-0,089	0,229	-0,016	-0,015	0,049	0,021	-0,020	1,000	
28 VencAnt	-0,012	0,011	0,128	-0,096	0,058	0,046	0,063	-0,096	-0,105	0,190	-0,148	-0,098	0,029	0,005	0,224	0,022	-0,040	0,003	0,169	-0,069	-0,165	0,039	0,017	0,024	0,059	0,051	-0,104	1,000
MÉDIA	85,440	0,060	0,070	0,120	0,190	0,160	0,140	0,120	0,120	0,700	0,160	0,130	19,140	9,450	0,440	0,890	0,100	0,090	0,780	0,130	0,090	0,010	0,020	0,100	9,885	0,290	0,430	0,440
DESVIO PADRÃO	38,941	0,244	0,260	0,330	0,393	0,370	0,349	0,330	0,327	0,457	0,370	0,336	35,973	7,199	0,497	0,310	0,303	0,283	0,412	0,338	0,279	0,085	0,138	0,303	1,346	0,456	0,495	0,497

A tabela 3 demonstra os resultados obtidos por meio de regressão múltipla com efeitos aleatórios para os indicadores de desempenho características do bem consumo, permanente e serviço relacionados ao prazo, bem como uma avaliação desses prazos por ano em que foram levantados os dados.

Segundo Hair (2009), o erro padrão do coeficiente de regressão é uma estimativa do quanto que o coeficiente de regressão irá variar entre amostras do mesmo tamanho tomadas da mesma população. Em outras palavras, é o desvio padrão do coeficiente das estimativas ao longo de múltiplas amostras. Um erro padrão menor implica uma previsão mais confiável e intervalo de confiança menor. Sampiere, Collado e Lucio (2006) explicam que outra informação relevante produzida pela análise de regressão múltipla são os valores

“beta” que indicam o peso ou influência que cada variável independente tem sobre a dependente. Também são proporcionados coeficientes de correlação bivariados entre a variável dependente e cada variável independente.

Observando a tabela 4,p.53, verificamos, nas regressões, a relação existente com o prazo para os anos de 2003 a 2010. Fica evidenciado que o ano de 2006, por ter uma correlação negativa com significância ao nível de 1% nas regressões (1), (2), (3), (8) e (9) e 5% nas regressões (4), (5), (6) e (7), apresentou-se como o ano com menor prazo médio dos pregões, seguido do ano de 2007, que também apresenta correlação negativa com nível de significância de 1% nas regressões (1), (2) e (8) , 5% nas regressões (3) e (9) e 10% nas regressões (4) e (5), e, logo após o ano de 2005, apresentando também correlação negativa com significância ao nível de 10% e 5%, nas regressões (2) e (3), respectivamente. Tomamos como referência o ano de 2008, devido ao mesmo apresentar características diferentes dos demais anos, representando um “marco” com o início da utilização, pelo setor de compras, do Sistema de Registro de Preços. Os parâmetros negativos nos anos de 2005, 2006 e 2007 mostram que os prazos foram inferiores em relação ao ano de 2008. Percebemos um aumento nos prazos dos pregões a partir de 2008 com o aumento da utilização dos pregões eletrônicos para registrar preço. O quadro 3, descritivo das médias anuais dos pregões eletrônicos, ratifica os resultados expostos acima e demonstra os intervalos mínimos e máximos em quantidade de dias em que os pregões ocorreram e a frequência absoluta anual para N=411.

Quadro 3 – Média anual dos pregões

MÉDIAS DOS PRAZOS DOS PREGÕES ELETRÔNICOS	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQUÊNCIA	FREQUÊNCIA (%)
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
ANO 2003	94,62	34-188	26	6,3
ANO 2004	81,97	44-139	30	7,3
ANO 2005	76,71	34-149	51	12,4
ANO 2006	71,67	32-306	78	19,0
ANO 2007	74,19	32-123	67	16,3
ANO 2008	93,05	26-210	58	14,1
ANO 2009	103,31	37-263	51	12,4
ANO 2010	101,2	48-290	50	12,2

Fonte : Dados da pesquisa

Em relação às variáveis bens de **consumo** e **permanente** foi estimada a regressão em função da variável **serviço** e os resultados apontam para uma correlação negativa e nível de significância a 1% em todos os modelos gerados, ou seja, nas regressões (2), (3), (4), (5), (6) e (7), o que significa dizer que as contratações de serviços têm prazos mais elásticos, quando comparadas com as aquisições de bens para consumo e permanente.

A variável **quantidade de itens** aponta para uma correlação positiva com os prazos, indicando um nível de significância a 1% em todos os modelos gerados, ou seja, nas regressões (3), (4), (5), (6) e (7), demonstrando uma relação direta com os prazos, indicando para maiores quantidades prazos mais elásticos. Quanto à variável **complexidade**, não apresentou significância quando relacionada aos prazos dos pregões em nenhum dos modelos gerados.

A variável **requisitante laboratórios** não apresentou significância quando relacionada aos prazos em nenhum dos modelos gerados, demonstrando que os requisitantes, de uma maneira geral, não influenciaram nos prazos dos processos e procedimentos.

A variável **pregão eletrônico** demonstra parâmetro negativo e um nível de significância de 1% em todos os modelos gerados, ou seja, nas regressões (4), (5), (6), (7), (8) e (9), apontando para prazos inferiores em relação aos pregões realizados para **registro de preços**. Em relação à variável **pregões cancelados anteriormente**, esta demonstra uma correlação positiva com os prazos, há um nível de significância de 1% em todos os modelos gerados, ou seja, nas regressões (4), (5), (6) e (7), demonstrando uma relação direta com os prazos, indicando que, pregões cancelados anteriormente aumentam os prazos com a repetição do evento.

A variável **pregoeiro A** demonstra uma correlação negativa em todos os modelos gerado e um nível de significância de 1% nas regressões (8) e (9), apontando para prazos menores em seus pregões, quando relacionados aos demais pregoeiros. Já a variável **pregoeiro C** demonstra uma correlação positiva com os prazos, indicando um nível de significância de 10%, nas regressões (5), (6) e (7), traduzindo-se em maiores prazos nos seus pregões.

A variável **impugnação** não apresentou uma correlação significativa quando relacionada aos prazos, evidenciando, nos modelos gerados (6), (7) e (9), que as impugnações

ocorridas não influenciaram nos prazos. Em relação à variável **recurso**, demonstra-se uma correlação positiva e nível de significância de 5%, nas regressões (6) e (7), apontando para uma relação direta com os prazos. A variável **valor homologado** dos pregões apresentou uma correlação negativa em um nível de significância de 5%, demonstrando que, em pregões com maiores valores, gasta-se menos tempo para a concretização da contratação. Quanto às variáveis **vencedor local, vencedor pequena e micro empresa e vencedores de pregões anteriores** não apresentaram correlações significantes quando relacionadas aos prazos, demonstrando que não houve influência delas no modelo gerado (7).

TABELA 4 - RESULTADOS DAS REGRESSÕES

		PRAZO									
REGRESSÕES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
VARIÁVEIS DE CONTROLE	Ano 2003	1,564 (8,798)	5,715 (8,669)	5,217 (8,715)	11,599 (8,658)	11,478 (8,617)	11,340 (8,603)	10,381 (9,055)	5,738 (8,571)	6,539 (8,600)	
	Ano 2004	-11,085 (8,383)	-6,823 (8,243)	-9,387 (8,214)	-4,937 (8,133)	-4,977 (8,078)	-3,400 (8,053)	-4,972 (8,429)	-6,613 (8,175)	-5,805 (8,195)	
	Ano 2005	-16,346 (7,155)	-12,767* (7,023)	-13,687** (6,944)	-9,454 (6,881)	-8,532 (6,831)	-8,909 (6,842)	-9,547 (7,352)	-10,697 (7,022)	-9,935 (7,060)	
	Ano 2006	-21,385*** (6,463)	-20,212*** (6,315)	-18,037*** (6,240)	-13,487** (6,202)	-13,552** (6,226)	-12,912** (6,231)	-13,828** (6,526)	-19,692*** (6,342)	-19,006** (6,392)	
	Ano 2007	-18,858*** (6,685)	-17,902*** (6,521)	-15,812** (6,452)	-11,054* (6,411)	-11,152* (6,449)	-10,219 (6,449)	-10,728 (6,559)	-17,649*** (6,565)	-16,974** (6,608)	
	Ano 2008										
	Ano 2009	10,262 (7,155)	8,632 (6,984)	9,835 (6,901)	8,785 (6,914)	-0,125 (7,765)	-1,253 (7,780)	-0,780 (7,822)	-3,452 (8,012)	-4,922 (8,069)	
	Ano 2010	8,148 (7,193)	5,421 (7,039)	5,117 (6,931)	-0,962 (7,250)	-9,908 (8,145)	-10,102 (8,143)	-9,952 (8,237)	-9,052 (8,411)	-10,116 (8,444)	
	CARACTERÍSTICAS DO BEM	Consumo		-25,482*** (5,503)	-29,348*** (5,590)	-31,079*** (5,756)	-23,109*** (6,586)	-27,303*** (6,684)	-27,505*** (6,982)		
		Permanente		-27,290*** (6,720)	-27,569*** (6,629)	-27,511*** (6,638)	-19,642*** (7,225)	-22,914*** (7,458)	-22,743*** (7,655)		
Serviço											
QtdItens				0,197*** (,053)	0,184*** (,052)	0,185*** (,052)	0,223*** (0,54)	0,225*** (,054)			
Complex				0,163 (,255)	0,177 (,251)	0,200 (,250)	0,194 (,250)	0,207 (,258)			
RequiLab				-0,907 (3,751)	0,373 (3,686)	1,115 (3,693)	1,048 (3,709)	0,047 (3,887)			
CARACTERÍSTICAS DO PROCEDIMENTO	PregElet				-21,702*** (6,929)	-30,303*** (7,654)	-33,094*** (7,696)	-33,258*** (7,776)	-28,209*** (7,734)	-29,211** (7,792)	
	PregSRP										
	PregCanl				20,429*** (6,376)	21,243*** (6,421)	23,278*** (6,427)	22,840*** (6,466)			
	PregA					-7,544 (6,205)	-7,728 (6,205)	-8,230 (6,274)	-19,353*** (5,544)	-18,910** (5,579)	
	PregB										
	PregC					17,831* (10,036)	17,779* (10,065)	18,427* (10,158)	13,872 (10,215)	10,259	
	Impugn						15,730 (20,427)	14,587 (20,513)		13,411 (21,076)	
	Recurso						28,438** (13,042)	27,120** (13,157)		20,662 (13,252)	
	Sazonal						-1,699 (5,840)	-1,723 (5,878)		-0,249 (5,962)	
	LnVlrHomo						-3,124** (1,520)	-3,173** (1,535)			
CARACT. FORNEC.	VencLocal							-0,929 (4,213)			
	VencPMe							-2,088 (4,214)			
	VencAnt							3,243 (3,740)			
Intercepto	93,052 (4,894)	114,452 (6,540)	111,803 (6,850)	128,131 (10,278)	134,838 (10,580)	170,330 (20,316)	171,934 (21,390)	134,206 (9,639)	104,035 (9,707)		
erro-padrão r2	0,099***	0,148***	0,181***	0,219***	0,236***	0,252***	0,254***	0,141***	0,168***		
Num. Obs.	411	411	411	411	411	411	411	411	411		

Nota. Níveis de significância utilizados: *≤10%; **≤5%; ***≤1%. Erros-padrão em parênteses

4.2 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Das análises depreende-se o seguinte:

Características do bem

As variáveis **consumo, permanente e serviço** demonstram conforme Quadro 4, que apesar da variável consumo perfazer 70,3% dos casos, os maiores prazos dos processos em compras estão relacionados a contratação de serviços que, em média, perfazem 112,65 dias com 16,3% dos casos, contra 81,72 dias para aquisição de bens de consumo e 80 dias para aquisição de bens permanentes, perfazendo 16,3% dos casos. Essa evidência dos prazos é confirmada através da correlação negativa com nível de significância a 1% nas regressões de consumo e permanente quando confrontadas com os serviços, apontando para maiores prazos nas contratações de serviços. Analisando o quadro 4, percebemos que a média dos prazos do pregões para consumo e permanente são inferiores a média geral dos prazos, enquanto que a média dos pregões para contratação de serviços impactaram de maneira positiva em relação a média geral dos prazos, dilatando-os em até 27,2 dias, variando esses prazos de 45 a 306 dias até a sua homologação. Comparando a frequência dos eventos fica evidente o impacto dos serviços nesses prazos, pois demonstra que apesar de uma participação em torno de 13,4%, a contratação dos serviços tem um impacto contundente nos prazos, na amostra estudada (N=411).

Quadro 4 – Médias dos prazos por natureza do bem

MÉDIAS DOS PRAZOS POR ELEMENTO DE DESPESA	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA	FREQÜÊNCIA %
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
CONSUMO	81,72	32-195	289	70,3
PERMANENTE	80,00	26-167	67	16,3
SERVIÇO	112,65	45-306	55	13,4

Fonte : Dados da pesquisa

A partir das evidências, leva-nos a crer que as contratações de serviços demandam maiores prazos, pois requer conhecimentos específicos na área tributária, financeira, trabalhista e previdenciária, bem como elaboração de planilhas de custo e

formação de preços, deixando transparente todos os custos diretos, despesas indiretas, encargos, tributos e lucro para a maioria dos serviços contratados.

Na variável **quantidade de itens**, observando o Quadro 5, p.56, pudemos verificar através do agrupamento dos itens os seguintes resultados. Pregões com a quantidade de itens variando de 1 a 100, perfazem em média prazos da ordem de 91 dias, enquanto que os pregões com quantidade de itens variando de 101 a 200 itens perfazem em média 113,23 dias, os acima de 200 itens perfazem em média 119,50 dias na amostra estudada, o que evidencia que os prazos se relacionam diretamente com a quantidade de itens. O resultado encontrado na regressão e na descritiva conforme quadro 5, confirmam a **Hipótese 3**, corroborando com o que preconizam Mota e Filho (2010) sobre licitações que envolvem muitos itens, onde há recuo da celeridade, ou seja, processos com grandes quantidades de itens tendem a ser mais demorados.

Ficou evidente que pregões eletrônicos com grandes quantidades de itens demandam mais tempo para sua conclusão. Um ponto a ser observado é que a fase interna requer uma pesquisa de preço ao mercado, para elaboração do preço de referência, com, no mínimo, três fornecedores e pesquisa de preço obrigatória no sistema de preço do governo. Após lançamento desses preços no mapa estimativo, deverá ser procedida uma análise com o objetivo de verificar a sua coerência em relação aos demais, podendo ser expurgado da amostra preços exorbitantes ou muito abaixo da média, o que poderá acarretar novas pesquisas ao mercado, demandando mais tempo. O grande problema recai no tempo de resposta dos fornecedores a essas pesquisas. Se o pregão eletrônico for para registrar preço, além das pesquisas de preço e análises, deverá ser realizado um lançamento da intenção de registro de preço no sistema Comprasnet (preços unitários, descrições e quantitativos), além dos procedimentos na sessão pública do pregão quando da aceitação, habilitação, adjudicação e homologação pela autoridade competente.

Quadro 5 - Quantidades de itens no pregão

QUANTIDADE DE ITENS NO PREGÃO	MÉDIA DOS PRAZOS	FREQÜÊNCIA	QUANTIDADE DE ITENS NO PREGÃO	MÉDIA DOS PRAZOS	FREQÜÊNCIA
1	87,74	89	43	45	1
2	83,82	50	47	97	1
3	74,02	41	49	74	1
4	75,24	17	50	68	1
5	99,64	14	51	92	1
6	82,2	10	52	145	1
7	72,82	11	56	81	2
8	71,13	8	57	84,5	2
9	80,5	10	58	80,67	3
10	84,89	9	59	74	1
11	95,5	4	60	188	1
12	107,75	4	64	84	1
13	75,5	6	66	63,5	2
14	97,4	5	69	91,5	2
15	83	7	76	97	1
16	79,25	4	78	98	2
17	78,2	5	82	82,33	3
18	79,25	4	84	122	2
19	111	2	87	86	3
20	82,47	15	88	93	2
21	78,8	10	92	120	1
22	84,33	3	96	106	1
23	93,83	6	98	113	1
24	72	1	106	98	1
25	66,75	4	110	119	1
26	55	1	114	145	1
27	79,33	3	128	60	1
28	85,75	4	134	185	1
30	71	1	136	118	1
32	73	1	138	72	1
33	121	1	140	122	1
35	76,5	2	146	98	1
36	95	1	150	142	1
37	85	2	158	139	1
38	66	1	164	72	1
39	129	1	175	102	1
41	137	1	202	119	1
42	104	2	383	120	1
			Total	85,45	411

Fonte : Dados da pesquisa

A variável **complexidade do bem ou serviço**, foi uma tentativa de classificar o objeto da licitação de acordo com a complexidade do objeto, observando o Quadro 6, p.58, fica evidente que a concentração maior de pregões está ocorrendo com menores quantidades de fornecedores, quando o esperado seria uma concentração maior pregões e uma quantidade maior de fornecedores , visto que a expectativa era de que o grau de complexidade aumentasse, na proporção direta ao número de fornecedores. O correlograma na tabela 3, p.49, mostra uma correlação negativa fraca para material de consumo e serviço (-0,133 e -0,170) e uma correlação negativa média para permanente (-0,673), não sendo possível confirmar, a **Hipótese 1**. O agrupamento dos dados contidos no Quadro 6, p.58, demonstram essas evidências, ou seja, de 1 a 10 fornecedores os prazos ficam em média com 85,9 dias e a frequência média 29,9 pregões, enquanto que de 11 a 20 fornecedores os prazos caem para 73,94 dias, com frequência média de 9,9 pregões, de 21 a 30 fornecedores os prazos aumentam em média para 87,8 dias, com frequência média de 03 pregões e, finalmente de 31 a 40 fornecedores os prazos voltam a cair, em média, para 72,8 dias, com frequência média mínima de 1 pregão. Podemos atribuir que os bens são comuns e os serviços são simples, já que a relação complexidade versus fornecedor mostrou-se inversa em relação a frequência e aleatória em relação aos prazos, contrariando as expectativas.

Quadro 6 - Grau de complexidade

GRAU DE COMPLEXIDADE	MÉDIA DOS PRAZOS	FREQÜÊNCIA	GRAU DE COMPLEXIDADE	MÉDIA DOS PRAZOS	FREQÜÊNCIA
1	85,45	20	19	91	9
2	91,96	26	20	99,8	5
3	80,58	33	21	60,67	3
4	88,17	29	22	82,33	3
5	78,03	33	23	90	2
6	87,31	29	24	106,33	6
7	94,34	35	25	100,67	6
8	87,67	33	26	93,67	3
9	79,68	25	27	81	1
10	85,75	16	28	89,67	3
11	77,71	14	29	99,5	2
12	87,13	16	30	74	1
13	81,07	14	31	84	1
14	83,14	7	34	93	1
15	68,11	9	35	199	1
16	62,89	9	36	67	1
17	87	5	38	133	1
18	74,5	8	40	78	1
			Total	85,45	411

Fonte : Dados da pesquisa

A variável **requisitante laboratório** não apresentou significância em relação aos prazos, conforme apresentado no Quadro 7, p.59, os prazos transcorreram abaixo da média geral dos prazos, com 82,68 dias em média para aquisição de produtos de laboratório, variando entre 32 e 188 dias suas aquisições, com uma frequência relativa de 43,8%. Para outras aquisições a média dos prazos perfizeram 87,6 dias, variando entre 26 e 306 dias e frequência relativa de 56,2%. O requisitante cumpre o seu papel de requisitar e cobrar os materiais solicitados, e em relação aos aspectos econometricos, notamos uma correlação negativa fraca com o prazo, da ordem de (-0,06), ou seja próxima de (0,00), onde não existe nenhuma correlação entre as variáveis. Podemos constatar através da frequência de requisições do laboratório a evidência de que a atividade-fim esteja sendo priorizada.

Quadro 7 – Médias dos prazos por requisitante

MÉDIAS DOS PRAZOS POR REQUISITANTE	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQUÊNCIA	FREQUÊNCIA %
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
LABORATÓRIO	82,68	32-188	180	43,8
OUTROS	87,60	26-306	231	56,2

Fonte : Dados da pesquisa

Constatamos através das evidências aqui apresentadas sobre o vetor **características do bem**, que o que mais impacta no prazo são as variáveis **serviços e quantidade de itens** a serem adquiridos.

Características do procedimento

As variáveis **pregão eletrônico e pregão eletrônico para registro de preço** comprovam uma tendência de que, quando o procedimento é realizado para registrar preço, os prazos sejam mais elásticos, conforme apresentado na descritiva no Quadro 8, p.60, que apresenta a média dos prazos por licitação, ficando caracterizado que em média os pregões para SRP duram 108,52 dias e variam entre 50 e 185 dias, contra 82,62 dias para os pregões para aquisições imediatas, que variam entre 26 e 306 dias. Em relação a frequência absoluta desses eventos, que ocorreram 367 vezes para aquisição imediata de bens e serviços e 44 vezes para registrar preços na amostra estudada, N=411, fica evidenciado que os pregões eletrônicos realizados para registrar preço, utilizado em 10,7% dos eventos, causaram um impacto positivo nesses prazos dilatando-os de maneira incisiva, e em média agregando ao processo 23,07 dias, quando comparados a média geral dos prazos. Notamos que esses prazos vem caindo a partir de 2010, com uma tendência de redução para os próximos anos, conforme dados apresentados no quadro 3, p. 50.

Quadro 8 – Médias dos prazos por tipo de licitação

MÉDIAS DOS PRAZOS POR LICITAÇÃO	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQUÊNCIA	FREQUÊNCIA%
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
PREGÃO	82,62	26-306	367	89,3
SRP	108,52	50-185	44	10,7

Fonte : Dados da pesquisa

No pregão para registro de preço, leva-nos a crê que em função da burocracia ser maior e da quantidade de itens também ser maior, os prazos tendem a ser maiores. Portanto, o peso maior sobre os prazos recai no momento em que é realizado todo o processo e procedimento da futura contratação, havendo uma redução nesses prazos para os futuros recebimentos, devido ao procedimento já ter sido realizado anteriormente, restando apenas a emissão de empenho nas futuras contratações em até 12 meses. Compactua com Vianna (2009), que afirma que, após a homologação, a ata de Registro de Preços será assinada pelos fornecedores que tiveram seus preços registrados, os quais se obrigam a fornecer o produto ou serviço nas condições estabelecidas na Ata e pelo período de validade da mesma, que não poderá ser superior a 12 meses. Para isso, é fundamental um bom dimensionamento dos estoques por parte dos requisitantes. A principal constatação feita em relação aos pregões é sobre os prazos do procedimento, que foram mensurados a partir da abertura da seção pública, e ficaram em média, para a amostra estudada, 10,9 dias (ver tabela 2,p.45), o que confirma que a modalidade de licitação pregão eletrônico trouxe celeridade ao procedimento, corroborando com o que disseram os autores Toledo e Abreu Junior (2010), Mota e Filho (2010), Santana e Santos (2007) e Carneiro e Pereira (2005). Outro fato constatado que impacta no prazo é em relação à publicação do edital que, por sua vez, tem que obedecer um prazo legal de 8 (oito) dias úteis que, somados aos 10,9 dias do procedimento, perfazem 18,9 dias, que é o prazo médio constatado na amostra, levando em consideração o período entre a publicação do edital e a homologação do procedimento. Nos estudos empíricos de Faria (2009), esses prazos chegaram, em média, a 17 dias, para uma amostra relativamente pequena, levando em consideração prazos dos processos realizados durante o ano de 2006. Não podemos deixar de considerar outro fato importante que impacta no prazo é o encaminhamento do

processo à procuradoria que fica em outro Estado, para parecer jurídico, o que, em nossos estudos, demandam, em média, 15,6 dias (com o mínimo de 6 dias e o máximo de 69 dias, na amostra estudada), para o processo ir e voltar a sua origem. Conforme demonstrado na tabela 2, p. 45, dois pontos devem ser observados: o primeiro diz respeito aos prazos entre a abertura do processo e o seu envio a procuradoria que demandaram em média 25,01 dias, pois é nesse intervalo de tempo que é feita consultas de preço ao mercado, elaboração do edital e termo de referência. O segundo ponto, são os prazos demandados após retorno do processo da procuradoria onde são realizados os ajustes ao edital, sugeridos pela procuradoria e a instrução do processo ao ordenador de despesas para posterior publicação, que em média demandaram 25,07 dias.

Variável pregões cancelados anteriormente – Na amostra considerada, foram apontados casos de reincidência em torno de 9%, o bastante para que esta variável fosse apontada com uma relação estreita e significativa (1%) com o prazo, já que, sendo o pregão deserto, isto é, sem apresentação de propostas por parte dos fornecedores, a Administração se vê na iminência de republicar o edital por mais oito dias úteis, fato este que implica na prorrogação do procedimento o que, conseqüentemente, irá impactar no prazo da licitação. O Quadro 9, aponta para 107,06 dias o prazo médio dos pregões cancelados anteriormente, com um impacto de 21,61 dias em relação a média geral dos prazos, com variações que vão de 45 a 210 dias nos pregões e frequência absoluta de 36 vezes na amostra estudada. O que demonstra que essa variável, que corresponde a 8,76% da amostra estudada tem um impacto altamente relevante nos prazos, devido a republicação do edital.

Quadro 9 – Médias dos prazos por pregão cancelados

MÉDIAS DOS PRAZOS POR PREGÕES CANCELADOS ANTERIORMENTE	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA	FREQÜÊNCIA%
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
PREGÕES CANC. ANT.	107,06	45-210	36	8,76

Fonte : Dados da pesquisa

Variável Pregoeiro – Na amostra estudada, conforme descrição das variáveis apresentada na tabela 1 e nas regressões apontadas na tabela 3,p.49, o pregoeiro C, relaciona-se com os prazos retardando-os. Pelo fato do pregoeiro C, ter realizado pregões

para contratações de serviços a partir de 2009, buscamos no correlograma na pag.49 explicação para esse retardamento, mas verificamos que aponta para uma correlação positiva fraca de 0,428 em relação aos serviços, não se confirmando que o pregoeiro C está associado diretamente a serviços . Atribuímos então os atrasos ao fato de que o pregoeiro C, possa ser mais criterioso nas suas contratações e em consequência, observamos uma dilatação nesses prazos. O Quadro 10, demonstra esses prazos por pregoeiro. No caso do pregoeiro A seus prazos perfazem em média 81,13 dias, com variação entre 26 e 195 dias, enquanto o pregoeiro B apresenta uma duração nos seus processos de pregões em média de 92,74 dias, com variações de 32 a 306 dias. Já o pregoeiro C, apresenta o prazo mais elástico perfazendo em média 113,86 dias e variação de 37 a 290 dias para realização e homologação dos seus pregões, impactando em 28,41 dias a mais em relação a média geral dos prazos. O pregoeiro A, por demandar durante o período estudado 78,4% dos pregões realizados, houve a necessidade de aprofundarmos os estudos, para verificar se essa demanda trouxe algum impacto no prazo. Por conseguinte, chegamos a resultados que levam a crê que esses processos deveriam ter uma maior equidade na sua distribuição entre os pregoeiros, pois os números encontrados demonstram que os processos, após retorno da procuradoria para correções e instrução processual passam, em média, 25,07 dias para serem publicados, o que relaxa os prazos dos processos em compras.

Quadro 10 – Médias dos prazos por pregoeiro

MÉDIAS DOS PRAZOS POR PREGOEIRO	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA	FREQÜÊNCIA%
PREGOEIRO A	81,13	26-195	322	78,4
PREGOEIRO B	92,74	32-306	54	13,1
PREGOEIRO C	113,86	37-290	35	8,5

Fonte : Dados da pesquisa

Outro dado importante que ajuda a compreender melhor os prazos , está relacionado ao Quadro 11, p.63, referente a participação do pregoeiro nos pregões por natureza de despesa. O pregoeiro A (2003-2010) especializou-se na contratação de bens de consumo e permanente, enquanto os pregoeiros B (2003 – 2008) e C (2009 – 2010) especializaram-se na contratação de serviços. O pregoeiro A realizou 90% da aquisições

para consumo, 80% das aquisições de permanente e 18% das contratações dos serviços . O pregoeiro B realizou 7% das aquisições para consumo, 14% das aquisições de permanente e 54% das contratações dos serviços, enquanto o pregoeiro C realizou 3% das contratações para consumo, 6% das contratações de permanentes e 38% das contratações dos serviço. Pode-se notar a falta de equidade, na divisão dos processos, o que evidentemente impacta nos prazos.

Quadro 11 – Participação nos pregões

PARTICIPAÇÃO NOS PREGÕES POR PREGOEIRO	CONSUMO	PERMANENTE		SERVIÇO		
		%		%		
PREGOEIRO A	259	90	53	80	10	18
PREGOEIRO B	20	7	9	14	25	54
PREGOEIRO C	10	3	4	6	21	38

Fonte : Dados da pesquisa

Variável impugnação ao edital – A amostra estudada não apresentou significância e uma correlação positiva fraca (0,03), quase não existindo correlação nenhuma entre as variáveis, sendo que na amostra estudada os poucos casos (1%), não afetaram de maneira contundente os prazos, refutando a *Hipótese 2*, indo de encontro com o que preconiza Santana (2009), de que, na impugnação, há ato de insurgência contra o edital. Cabendo ao pregoeiro analisar o edital, suas cláusulas, o respeito às regras de publicação e, sendo procedentes as alegações do impugnante, deverá adiar a realização do certame até que se retifiquem as falhas detectadas. Percebemos que a não confirmação da hipótese demonstra que os editais da unidade estudada são bem elaborados, evitando as impugnações. O fato da hipótese ser refutada e não corroborar com que o autor coloca, não quer dizer que o mesmo não esteja sendo coerente na sua colocação e sim que os eventos de impugnação não ocorreram com uma frequência que viessem a afetar os prazos de maneira incisiva e relevante. O Quadro 12,p.64, informa que em média os pregões impugnados permaneceram 100 dias para serem homologados, dilatando os prazos em 14,55 dias , quando relacionado a média geral dos prazos, com um intervalo de 71 a 147 dias e uma frequência absoluta de 3 (três) eventos e frequência relativa de 0,73% na amostra estudada.

Quadro 12 – Médias dos prazos com impugnação

MÉDIAS DOS PRAZOS POR PREGÕES IMPUGNADOS	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA	FREQÜÊNCIA%
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
PREGÕES IMPUGNADOS	100,00	71-147	3	0,73

Fonte : Dados da pesquisa

Variável recurso – Apresentou 1,95% dos casos na amostra estudada e uma correlação positiva média com o prazo e um nível de significância da ordem de 5%, corroborando com o que dizem os autores Rodrigues e Oliveira (2002), Carneiro e Pereira (2005) e Santana (2009) sobre os prazos recursais, como um fator que ocasiona grandes demoras, obstruindo ou dilatando o procedimento. A interposição de recurso pode demandar até 16 dias para decisão final da autoridade competente, quando o pregoeiro não acatar o recurso. No Quadro 13, podemos verificar que em média os pregões com recursos demoram 116,13 dias para serem homologados, impactando em média 30,68 dias quando relacionado à média geral dos prazos, com uma variação de 49 a 290 dias. Esse prazo de 290 dias deve-se a um mandado de segurança impetido por uma empresa participante, para execução de contrato de serviço de engenharia, onde o caso foi resolvido numa instância superior dilatando dessa maneira o prazo da homologação. Observamos uma frequência de 8 recursos interpostos na amostra estudada.

Quadro 13 – Médias dos prazos com recurso

MÉDIAS DOS PRAZOS POR INTERPOSIÇÃO DE RECURSOS	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA	FREQÜÊNCIA%
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
PREGÕES C/RECURSOS	116,13	49-290	8	1,95

Fonte : Dados da pesquisa

Variável sazonalidade – Não apresentou significância e uma correlação positiva fraca, apesar de 10,22% dos eventos da amostra terem ocorrido no mês de dezembro, que é um mês atípico devido ao fechamento das contas e encerramento do ano fiscal. A seção de compras procura obedecer um cronograma de licitações durante o ano, com o objetivo de antecipar as compras e diminuir esse gargalo no último mês do ano. Nessa época, a seção de compras costuma utilizar também o pregão eletrônico para

registrar preço dos materiais, antecipando, dessa forma, compras futuras sem a necessidade de mencionar a dotação orçamentária. Em geral, conforme apresentado no Quadro 14, os pregões ocorridos em dezembro tem o seu processo aberto na sua maioria em outubro e novembro, o que reflete uma média de 87,67 dias para sua homologação, acompanhando a média geral dos pregões. Tivemos um pregão com 26 dias, devido a liberação de uma verba para aquisição de um veículo para um projeto no final de novembro e um outro processo de telefonia móvel com 306 dias na sua execução e uma frequência absoluta de 42 processos homologados no mês de dezembro em toda a amostra estudada.

Quadro 14 – Médias dos prazos sazonais

MÉDIAS DOS PRAZOS COM PREGÕES OCORRIDOS EM DEZEMBRO	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQUÊNCIA	FREQUÊNCIA%
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306		
PREGÕES OCORRIDOS EM DEZEMBRO	87,67	26-306	42	10,22

Fonte : Dados da pesquisa

Variável Ln do valor homologado – O valor das licitações apresenta uma correlação positiva e significância ao nível de 5% com a variável dependente prazo, variando seus valores de R\$ 169,90 a R\$ 1.105.359,52. Vale ressaltar que o valores inferiores a R\$ 8.000,00 são saldo de pregões, dos quais, por algum motivo, não foi efetivada a aquisição, cabendo a repetição dos itens. O que pudemos observar é que os maiores valores em licitação estão atrelados a serviços de limpeza, manutenção predial, vigilância, serviços de engenharia, serviços de recolhimento de roupa suja e contratos de manutenção em equipamentos laboratoriais. Percebe-se uma lógica dos maiores valores licitados estarem relacionados aos serviços, e estes, por sua vez, relacionam-se com prazos maiores. Daí deduz-se que, sendo as licitações para contratação de serviços detentoras de prazos maiores e os valores em licitações sendo maiores para execução de serviços, os valores mais altos e serviços na maioria das vezes caminham juntos na relação com os prazos. Entretanto, ficou evidenciado, através das regressões que, para valores maiores, os prazos tendem a reduzir, conforme apresentado nas regressões. O que se presume é que contratos em extinção, ou seja, que não podem ser prorrogados, levam a uma alavancagem

em processos que necessitam de continuidade dos serviços, provavelmente em detrimento de outros de menor monta.

Constatamos através das evidências aqui apresentadas sobre o vetor **características do procedimento**, que o que mais impacta no prazo são os **pregões eletrônicos para registro de preços, os pregões cancelados anteriormente, os recursos interpostos nas licitações, os valores homologados e o pregoeiro C.**

Características do fornecedor

Variável vencedor local – Apesar de 29,4% dos eventos apresentarem o vencedor local como ganhador do item de maior valor na licitação, esse dado não se mostrou influenciador dos prazos. Conforme apresentado no Quadro 15,p.67, a média dos prazos ficou em torno de 90,17 dias, com um impacto maior quando comparado a média geral dos prazos da ordem de 5,52%. O que percebemos é que o fornecedor local não impacta nos prazos, causando a sua redução pois, apesar de serem fornecedores locais não implica necessariamente em menores prazos para os pregões. Já, se esses prazos fossem mensurados até o recebimento das mercadorias, os mesmos poderiam se mostrar, em alguns casos, como redutor do prazo de entrega, visto que, estando os fornecedores localizados no mesmo município da unidade poderiam trazer benefícios no que diz respeito a redução do prazo para recebimento de mercadorias.

Variável vencedor de pregões anteriores – Apesar de 44% dos eventos apresentarem vencedores, para o item de maior valor, fornecedores que tenham vencidos itens de pregões anteriores, este dado não se mostrou relevante ou mesmo influenciador dos prazos, com uma correlação negativa fraca (-0,01), quase não existindo correlação nenhuma com a variável dependente prazo. Em média os prazos ficaram em torno de 84,93 dias, conforme descrição apresentada no Quadro 15, que de certa forma mostra uma discreta redução quando comparados com a média geral dos prazos, não nos revelando nenhuma tendência.

Variável vencedor pequena e média empresa – Com um percentual de 42,8% dos eventos, o micro e pequeno empresário apresentou-se vencedor do item de maior valor nos pregões, apresentando uma correlação positiva fraca com o prazo. Com o advento da

Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006, que segundo Lima (2008), veio, exatamente, para regulamentar o tratamento favorecido às Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte. Percebemos, com base na amostra estudada e na interpretação dos dados descritivos da variável, que houve um crescimento, em 2006, (19%) com relação a 2005 (12,4%), representando um incremento da ordem de 6,6% no número de empresas ganhadoras e, a partir daí, manteve-se a estabilidade com uma participação de ganhos em média de 14,78%, cabendo observar que a unidade estudada não pratica pregões somente para as microempresas e que, mesmo assim, tem na micro e pequena empresa um potencial cliente tanto em consumo, como na contratação de serviços. O Quadro 15, demonstra uma evolução nos prazos para 89,90 dias, que em relação a média geral dos pregões fica em torno de 5%, o que na amostra estudada, não evidencia que as microempresas impactam de maneira contundente nos prazos. Deste modo, é refutada a **Hipótese 4**, não corroborando com o que preconiza Gasparini (2009) sobre os prazos concedidos às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte influenciarem sobremaneira nesses prazos, já que houve um aumento significativo do número de ME e EPP que participam e vencem os pregões eletrônicos. O que percebemos é que as micro e pequenas empresas estão cada vez mais organizadas, mantendo em dias a sua regularidade fiscal, mesmo tendo a seu favor tratamento diferenciado com prazos para regularização das documentações. O Quadro 15 aponta ainda para o fornecedor local com 90,17dias e um impacto de 6%, em relação a média geral, enquanto que os fornecedores que venceu pregões anteriores apresentou uma variação negativa de 1% frente a média geral dos prazos. Apesar de terem uma participação relativamente alta nos itens de maior valor dos pregões, não afetaram de maneira contundente os prazos.

Quadro 15 – Médias dos prazos dos fornecedores

MÉDIAS DOS PRAZOS DOS FORNECEDORES	DIAS	NUM. MIN./MAX. DIAS	FREQÜÊNCIA
MÉDIA GERAL DOS PRAZOS ENTRE OS ANOS 2003 A 2010	85,45	26-306	
FORNECEDOR LOCAL	90,17	26-290	121
FORNECEDOR ME E EPP	89,90	32-263	176
FORNC. VENCEU PREGÕES ANTERIORES	84,93	32-210	181

Fonte : Dados da pesquisa

Portanto, em relação ao vetor **características do fornecedor** não constatamos evidências sobre a influência dessas variáveis no prazo. A seguir apresentamos nossas considerações finais e recomendações.

5. CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES FINAIS

O objetivo desta dissertação foi estudar os fatores determinantes dos prazos das compras e contratações públicas através de pregão eletrônico. Na realização deste estudo, foram coletados dados da Fundação Oswaldo Cruz – FIOCRUZ-BA sobre os pregões eletrônicos, sendo utilizados 3 (três) dimensões para levantamento dos dados, a saber: características do bem, do procedimento e do fornecedor. A ferramenta estatística utilizada para analisar os dados foi a análise de regressão múltipla e o método de estimação *stepwise*⁵ por ser o mais adequado para o estudo com uma variável dependente e variáveis preditoras, sendo que os valores demonstrados foram obtidos através do *Software Statiscal Pacakage for Social Sciences – SPSS 15.0*.

Com os resultados gerados, foi possível evidenciar que, do rol das variáveis preditoras, as que resultaram maiores influências nos prazos, na amostra estudada, foram as contratações de **serviços**, a **quantidade de itens**, os **pregões eletrônicos para registro de preços**, os **pregões cancelados anteriormente**, os **recursos** interpostos nas licitações, os **valores homologados** e o **pregoeiro C**.

Para os Gestores dos órgãos, fundações e empresas públicas, ficam as seguintes recomendações: **(i)** atentar para que, nas **contratações de serviços**, utilize-se pessoal capacitado, em processo de atualização contínua, com conhecimentos específicos em legislação tributária, financeira, trabalhista e previdenciária para manter contato com os prestadores de serviços, evitando a assimetria de informações, devido as contratações de serviços demandarem um número maior de informações e dados, facilitando o nivelamento dessas informações, com potencial para negociações, com vistas a elaboração do preço de referência de maneira consistente. Esta iniciativa trará benefícios na redução dos prazos e na eficácia destes contratos, pois a maioria das empresas desconhecem os procedimentos de contratação com órgãos públicos, ocorrendo, com isso, demoras na elaboração da(s) planilha(s) de custos e formação de preços para apresentação na seção pública do pregão o que, muitas vezes, implica na desclassificação de proposta por não apresentar de forma adequada a exposição dos custos para efetivação do serviço. **(ii)** a **quantidade de itens** numa licitação conforme ficou constatado é fator determinante na

⁵ HAIR, Jr. Joseph F. *Análise Multivariada de dados*, p.151.

ampliação dos prazos no processo e procedimento licitatório. O ideal, na medida do possível, é separar as requisições por grupo de materiais, tanto nos pregões para aquisição imediata como para registro de preços, reduzindo dessa maneira a quantidade de itens na licitação e evidentemente os prazos. **(iii)** em relação aos **pregões cancelados anteriormente**, apesar do sistema Comprasnet enviar mensagem aos fornecedores cadastrados avisando da existência de licitações para os grupos de materiais e serviços cadastrados, um trabalho prévio da equipe de compras informando sobre o dia da licitação aos fornecedores que apresentaram propostas na fase de estimativas pode ser de fundamental importância para evitar licitações desertas. **(iv)** Em referência à remessa dos **processos para a procuradoria**, a utilização de uma pessoa habilitada na unidade para instruir os processos com parecer jurídico poderia minimizar em muito esse prazo (15,6 dias), além de evitar extravios de processos e remessas indevidas para outras unidades, demandando mais tempo. **(v)** um bom **planejamento** e equidade na distribuição desses processos entre os agentes de compras na fase interna da licitação, com relação as estimativas de preço, elaboração do edital etc., conduzirão à otimização da fase externa sem impugnações e interposição de recursos, além de reduzir esses prazos. Na amostra estudada, ficou evidente que os processos passaram, em média, 25,01 dias no setor de compras, da abertura do processo até serem expedidos para procuradoria, bem como no seu retorno da procuradoria, quando ainda permanece em compras para correções, em média, 25,07 dias para serem publicados, perfazendo, em média, um prazo total em compras da ordem de 50,71 dias o que, agregado aos 15,6 dias, em média, que passam na procuradoria e aos oito dias úteis (dez dias corridos) da publicação do edital e, mais 10,9 dias, em média, do procedimento, faz com que o processo para pregão eletrônico já nasça, em média, conforme constatado na descritiva, com uma estimativa de duração de 86,14 dias. Esta é a referência de prazo que se deve ter para planejar e buscar reduções. O profissional de compras deverá ter em mente esses números para que possa alinhar os objetivos quanto a redução desses prazos. Evidentemente, estratégias deverão ser montadas quanto à execução desses processos em compras para que, quando da chegada de requisições, os mesmos sejam abertos seguindo uma certa lógica dos grupos, natureza de despesa e equidade na distribuição dos processos abertos entre os pares. A padronização dos processos e aporte de novas tecnologias ou aprimoramento das existentes – Comprasnet e o Sistema Gerencial em Compras – visando aperfeiçoar a

inteligência em compras. Por exemplo: elaboração de relatórios gerenciais utilizando a base de dados existente e acesso ao cadastro de fornecedores por grupo de materiais com o objetivo de dinamizar as pesquisas de preços ao mercado. Rever a estrutura de pessoal em compras é uma decisão importante a ser tomada, uma análise criteriosa das atividades dos seus colaboradores poderá levar a uma reestruturação do quadro, que certamente contribuirá para redução desses prazos.

A maior contribuição desse estudo, além das recomendações apontadas acima, é que o mesmo dá margem para que outros órgãos possam replicar esse trabalho com o objetivo de evidenciar os fatores que mais influenciam no prazo das compras e contratações públicas nas suas unidades ou órgãos públicos com a finalidade de melhor geri-los, pois ficou evidente que, a depender da amostra, pode ser alterado o comportamento das variáveis e conseqüentemente o seu resultado.

É importante salientar que esse trabalho teve como limitação duas questões: a primeira diz respeito aos prazos pré-abertura do processo, nessa fase se tem a elaboração da requisição e que na maioria das vezes é através da requisição que se definem a regra do jogo. Como sugestão para futuros trabalhos um olhar para essa fase poderá trazer para dentro do processo maiores entendimentos sobre os prazos. A outra questão foi a não utilização de entrevistas o que poderia, de certa forma, tornar o trabalho mais robusto, com os dados qualitativos ajudando a explicar os dados quantitativos. Devido ao tempo despendido com o levantamento de dados e as análises estatísticas, não foi possível levar adiante a etapa das entrevistas, valendo-se o autor da observação participante. Fica aí a sugestão para que sejam utilizadas também entrevistas com os *stakeholders*, em pesquisas posteriores.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Tatiana Behrsing Burlamaqui de. *Avaliação do sistema de pregão e sua adequação a uma instituição de pesquisa e ensino em ciência e tecnologia em saúde – CPqAM*. 2006. Dissertação Mestrado profissional em Saúde Pública do Centro de Pesquisas Aggeu Magalhães. Recife.

ARAÚJO, Dagoberto Domingos de. *Pregão Presencial e Eletrônico: Aprendendo na Prática*. Curitiba: Negócios Públicos, 2008.

BAJARI, Patrick. MCMILLAN, Robert. TADELIS Steven. *Auctions Versus Negotiations in Procurement: An Empirical Analysis*. Downloaded from jleo.oxfordjournals.org at Indiana University Library on January 6, 2011, 372 – 399.

BARBOSA, Paulo Rui. *Sistema de Registro de Preços – SRP*. Curitiba: Negócios Públicos, 2008.

BATISTA, Marcos A. C.; MALDONADO, José Manoel S.V. O papel do comprador no processo de compras em Instituições Públicas de Ciência e Tecnologia em Saúde (C&T/S). *Revista de Administração Pública – FGV – ISSN 0034 – 7612*, 2008.

BISQUERRA, Rafael; SARRIERA, Jorge Castellá; MARTÍNEZ, Francesc. *Introdução a estatística: enfoque informático com o pacote estatístico SPSS*. tradução Fátima Murad. Porto Alegre: Artmed, 2004.

BRASIL. *Lei de licitações e contratos administrativos: Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, com alterações posteriores*. Organização, notas e revisão por Renato Geraldo Mendes e Fábila Mariela De Biasi. 24 ed. rev., atual e ampl. Curitiba: Zênite, 2011.

_____. Lei 8666, 21 junho de 1993- regulamenta o art.37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Texto atualizado. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, de 22 de junho de 1993 e Republicada em 06 de julho de 1994. Disponível em: www.planalto.gov.br - Acesso em: 07 ago.2010.

_____. Decreto n. 3555, de 08 de agosto de 2000. Aprova o regulamento para a modalidade de licitação denominada Pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, de 9 de agosto de 2000. Disponível em: www.planalto.gov.br - Acesso em: 22 ago.2010.

_____. Lei 10.520, 17 julho de 2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada Pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Mensagem de veto. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, de 18 de julho de 2002. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 22 ago.2010.

_____, Decreto n. 5450 de 31 de maio de 2005. Regulamenta o Pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, 1º de junho de 2005. Disponível em:<www.planalto.gov.br>. Acesso em: 22 ago. 2010.

- BRUNI, Adriano Leal. *SPSS aplicado à pesquisa acadêmica*. São Paulo: Atlas, 2009.
- CARNEIRO, Ricardo; PEREIRA, Adailton Vieira. *Os Impactos e os limites da implantação do pregão como nova modalidade de licitação: Uma abordagem a partir da experiência do Governo Mineiro*. EnANPAD, 2005.
- COELHO MOTTA, Carlos Pinto. *Eficácia nas licitações e contratos*. Belo Horizonte: Del Rey, 2008.
- COSTA, André Lucirton. Sistema de compras privadas e públicas no Brasil. *Revista de Administração*, São Paulo v.35, n.4, p. 119 –128, out/dez 2000.
- CRESWELL, John W. *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. tradução Magda Lopes; consultoria, supervisão e revisão técnica desta edição Dirceu da Silva. 3. Ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Direito Administrativo*. São Paulo: Atlas, 2006.
- DOMENEK, Antonio Carlos; MOORI, Roberto Giro. O dilema da estrutura organizacional de compras. *FACEF PESQUISA*, v.12. n.3, 2009.
- FARIA, Evandro Rodrigues de. *Desempenho, risco e funcionalidade do pregão eletrônico no setor público – Artigo I: Estudo comparativo de redução de preços e tempo nas modalidades de licitação por pregão eletrônico e presencial*. Dissertação. Universidade Federal de Viçosa- Minas Gerais, 2009.
- FIUZA, Eduardo P.S. Licitação e Governança de contratos: A visão dos economistas . *Caderno Marcos Regulatórios no Brasil: é tempo de rever regras?* Rio de Janeiro: Ipea, 2009.
- FLICK, Uwe. *Desenho da pesquisa qualitativa*. tradução Roberto Castaldo Costa; consultoria, supervisão e revisão técnica desta edição Dirceu da Silva. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- FRANÇA, Maria Adelaide de Campos França. *Comentários à Lei de Licitações e Contratos da Administração Pública*. 6ª ed. ver. e atual. – São Paulo: Saraiva 2010.
- GASPARINI, Diogenes (Coord.). *Pregão presencial e eletrônico*. 2. ed. Ver. E ampl. Belo Horizonte: Fórum, 2009.
- GRAY, David E. *Pesquisa no mundo real*. tradução: Roberto Cataldo Costa; revisão técnica: Dirceu da Silva. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.
- HAIR, Jr. Joseph F. *Análise Multivariada de dados*. tradução Adonai Schlup Sant' Anna. 6. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- HERRMANN, Isadora. Licitações Públicas no Brasil: Explorando o conceito de ineficiência por desenho. *Revista de Administração*, São Paulo v.34, n.2, p.29-38, abril-jun. 1999.
- JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. *Sistema de registro de preços e pregão presencial e eletrônico* – 4ª ed. Ver. Atual e ampl. Belo Horizonte: Fórum 2011.

JUNIOR, Luso Sales Soyno. *A influência do princípio constitucional da eficiência na modalidade de licitação denominada pregão*. 2009.138p. Dissertação Mestrado em Direito. Universidade da Amazônia.

JUSTEN FILHO, Marçal. *Pregão (Comentários à legislação do pregão comum e eletrônico)*. 5ª ed. rev. e atual., de acordo com lei Federal nº 10.520 e os Decretos Federais nº 3.555/00 e 5450/05 – São Paulo: Dialética, 2009.

LIMA, Jonas. *Lei complementar 123/06 – aplicações* - Curitiba: Negócios Públicos, 2008.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. *Curso de Direito Administrativo*. 20. ed. São Paulo: Malheiros, 2006.

MENEZES, Ronald do Amaral; SILVA, Ronaud Barbosa da Silva; LINHARES, Alexandre. Leilões eletrônicos Reversos Multiatributo: Uma abordagem de decisão multicritério aplicada às compras públicas brasileiras. *RAC*, v.11, n. 3, jul /set. 2007, p. 11 – 33.

MISSIO, Fabrício; JACOBI, Luciane Flores. *Variáveis Dummy: especificações de modelos com parâmetros variáveis*. Curso de Ciências Econômicas/Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul. Departamento de Estatística - CCNE/UFSM. Ciência e Natura, UFSM, 29 (1) p. 111 -135, 2007.

MOTA, Flavio Perazzo Barbosa. FILHO, José Rodrigues. *E-Procurement Público Brasileiro: Nem só de lances se faz um pregão*. XXXIV Encontro ANPAD. Rio de Janeiro/ RJ. 25 a 29 jan. 2010.

NASCIMENTO, Antonio Paula. SALVADOR, Nadir. TELES, Tânia Eliete de Oliveira: *Um estudo empírico sobre a eficácia dos contratos de serviços continuados, licitados por meio de pregão (Leilão Reverso)*. Vitória: Universidade Federal do Espírito Santo – UEFS , 2007.

NASCIMENTO, Antonio Paula. *A eficácia dos contratos de serviços por pregão: Um estudo de serviços continuados em licitações públicas na modalidade leilão reverso no Estado do Espírito Santo*. 2007. 107p. Profissionalizante. Fundação Instituto Capixaba de Pesquisa em Cont. Econ. e Finanças – Ciências Contábeis – Banco de Teses CAPES .

NIEBURH, Joel de Meneses. *Licitação Pública e contrato administrativ*. 2 ed. rev. e ampl. Belo Horizonte : Fórum, 2011.

OLIVEIRA, Priscila Emanuele Falcão de. *Pregão eletrônico: inovações e tendências nas licitações públicas*. Maceió : EDUFAL, 2007.

RODRIGUES, Marcos Figueiredo. OLIVEIRA, Marcos Inoi de. *Revolução na gestão de compras do setor público: O Sistema de Registro de Preços, o Pregão e o Portal Comprasnet*. EnANPAD, 2002.

SAMPIERI, Roberto Hernández. COLLADO, Carlos Fernández. LUCIO, Pilar Baptista. *Metodologia de pesquisa*, tradução Fátima Conceição Murad, Melissa Kassner, Sheila Clara Dystyler Ladeira; revisão técnica e adaptação Ana Gracinda Queluz Garcia, Paulo Heraldo Costa do Vale. 3ª ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SANTANA, Jair Eduardo. *Termo de referência – Valor estimado na licitação*. Curitiba: Negócios Públicos, 2008.

_____. *Pregão Presencial e Eletrônico: sistema de registro de preços; manual de implantação, operacionalização e controle*. 3ª ed., rev. e atual., nos termos do Estatuto das Microempresas (Lei Complementar nº 123/06). Belo Horizonte: Forum, 2009.

SANTANA, Magnólia Nunes da Costa Santana. SANTOS, Clezio Saldanha dos. *Restrições da utilização da modalidade de licitação pregão*. XXXI Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro- RJ. 22 a 26 set. 2007.

SILVA, Antonio Araújo da. *A economia das compras governamentais em decorrência de pregão eletrônico – Uma abordagem econométrica*. 50p. Dissertação Mestrado Profissionalizante. Economia. Universidade Federal do Ceará. Fortaleza.

SILVA, Arídio; RIBEIRO, José Araújo; RODRIGUES, Luiz Alberto. *Desvendando o pregão eletrônico*. Rio de Janeiro: Revan, 2002.

SILVA, Eudes de Queiroz; ROCHA, Renan Mendes. *Compras Governamentais: Uma análise das causas da morosidade dos processos de compras no âmbito da FUB*. Brasília – DF, 2006. Monografia apresentada como requisito a obtenção do grau de especialista em Desenvolvimento Gerencial.

SILVA, Santos Moreira. *Processo Administrativo e inquérito administrativo*. Belo Horizonte: Forense, 1993.

SILVERMAN, David. *Interpretação de dados qualitativos: métodos para análise de entrevistas, textos e interações*. tradução Magda França Lopes. 3. Ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

SCARPINELLA, Vera. *Licitação na modalidade de Pregão*. São Paulo: Malheiros, 2003.

TOLEDO, Átila Sarmiento; ABREU Jr., Juventino Ruas de. *A utilização da modalidade pregão eletrônico no processo de compras da Universidade Estadual de Montes Claros*. Montes Claros – MG: Unimontes, 2010.

VERGARA, Sylvia Constant. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

VIANNA, Flavia Daniel. *Ferramenta contra o fracionamento ilegal de despesa; União do Sistema de Registro de preço (SRP) e a modalidade pregão*. São Paulo: Scortecci, 2009.

YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. tradução Ana Thorell; revisão técnica Cláudio Damacena. 4. Ed. Porto Alegre : Bookman, 2010.

ANEXO 1



Ministério da Saúde

FIOCRUZ

Fundação Oswaldo Cruz

Centro de Pesquisas Gonçalo Moniz

REQUISIÇÃO DE COMPRA

Número	Folha	Data
0012/2010		10/09/2010

Processo	Programa de Trabalho	Elemento da Despesa
	10571120183150001	339030

Fonte de Recurso	Unidade Responsável	Grupo	Mod. Lic.	Tipo Disp.
0151000000	CPqGM - 254444	16	-	-

Orgão Solicitante	Descrição da Unidade / Sub-Unidade Solicitante
254422	Serviço de Histotecnologia

Código - Projeto/Processo
1201.8315.0055.0065 - Projeto de TESTE

Item	Descrição do Material/Serviço	SIASG	Unidade	Quantidade
1	CANETA ESFEROGRÁFICA, PLÁSTICO CRISTAL, AÇO INOXIDÁVEL COM ESFERA DE TUNGSTÊNIO, MÉDIA, VERMELHA, GRIP EM BORRACHA MACIA, TINTA A BASE ÓLEO	313103	peça	5

Especificações da unidade do Material
Campo obrigatório quando o grupo diz respeito a Material Químico.

Valor Estimado

R\$

Estimado por: Assinatura/Carimbo

HÁ RECURSOS ORÇAMENTÁRIOS

Assinatura/Carimbo
Ordenador
Assinatura/Carimbo
Requisitante
Autorização/Carimbo
Ordenador