

KÉSIA ELAINE PAULA COSTA DE ALMEIDA MARQUES

PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO: VANTAGENS E
DESVANTAGENS NO MUNICÍPIO DE RONDONÓPOLIS

**Esta obra foi vencedora em 3º lugar no
CONCURSO LITERÁRIO EM CONTABILIDADE – I PRÊMIO AMACIC da
ACADEMIA MATO-GROSSENSE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.**

RONDONÓPOLIS, 2019

Resumo

O presente estudo apresenta conceitos de licitação, a sua importância para contratação de bens e serviços na Administração Pública, a partir de sua isonomia, transparência e legislação. Apresentou também, conceitos sobre a modalidade de licitação, "Pregão", através da Decreto 10.520/2002 e seus tipos, presencial e eletrônico. Este trabalho apresenta como objetivo verificar quais dos dois tipos de pregão, presencial ou eletrônico apresentam maiores vantagens e/ou desvantagens para o município de Rondonópolis-MT. A metodologia utilizada foi o estudo de caso e quanto ao tipo, uma pesquisa bibliográfica e pesquisa documental. E ainda utilizou a pesquisa descritiva, onde foi realizado entrevista junto aos pregoeiros do município de Rondonópolis-MT, como ferramenta qualitativa para a coleta de dados. Como resultado foi possível comprovar que o pregão presencial é o mais utilizado pelo município de Rondonópolis, embora os dois tipos (presencial e eletrônico) apresentam mais vantagens do que desvantagens em quantidade e grau. Portanto, conclui-se que os dois tipos de pregão são vantajosos para o município de Rondonópolis e a escolha atualmente em maior escala pelo presencial se dá em virtude do objeto do certame e da política estabelecida pelo município em valorizar o microempreendedor instalado no município de Rondonópolis-MT.

Palavras-chave: Licitação. Pregão presencial. Pregão eletrônico. Vantagem. Desvantagem.

Abstract

The present study presents bidding concepts, their importance for contracting goods and services in Public Administration, based on their isonomy, transparency and legislation. He also presented concepts about the bidding modality, " Trading floor ", through Decree 10.520 / 2002 and its types, face-to-face and electronic. This work presents the objective of verifying which of the two types of pre-sale, face-to-face or electronic, present greater advantages and / or disadvantages for the municipality of Rondonópolis-MT. The methodology used was the case study and as to type, a bibliographical research and documentary research. And it was also used the descriptive research, where an interview was carried out with the criers of the municipality of Rondonópolis-MT, as a qualitative tool for the data collection. As a result it was possible to prove that the face-to-face auction is the most used by the municipality of Rondonópolis, although the two types (face and electronic) present more advantages than quantity and degree disadvantages. Therefore, it is concluded that the two types of trading are advantageous for the municipality of Rondonopolis and the choice currently on a larger scale by the presence is due to the object of the contest and the policy established by the municipality to value the microentrepreneur installed in the municipality of Rondonópolis -MT.

Keywords: Bidding. Face trading. Electronic trading. Advantage. Disadvantage.

1 Introdução

A licitação é sinônimo de leilão, de competição e deve ser julgada e processada, conforme o art. 3º da Lei de Licitações, em conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório e do julgamento objetivo.

Para DI PIETRO (2001) a licitação é um instrumento administrativo que busca a igualdade em contratações com os órgãos públicos. A Lei nº 8.666/93 apresentou excesso de trâmites e documentações, e com isso aumentou os custos e prazos nas operações licitatórias e morosidade na aquisição dos materiais, produtos e contratação de serviços.

Diante disso, foi aprovado o Decreto nº 10.520/2002, que instituiu o pregão como uma modalidade de licitação, que é menos burocrática e demorada e apresenta mais transparência.

Segundo O Tribunal Regional Federal da 3ª Região (2018)

Licitação é o procedimento administrativo formal em que a administração Pública convoca, mediante condições estabelecidas em ato próprio (edital ou convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços.

E ainda conforme o Tribunal Regional Federal da 3ª Região (2018) “através da licitação a administração seleciona a proposta mais vantajosa, quando compra bens e serviços.”

Em Rondonópolis, o pregão somente foi instituído no ano de 2006, através do Decreto nº 4.292/2006, a fim de dar celeridade e economicidade aos cofres públicos.

Esta nova modalidade de licitação trouxe muitas mudanças para as licitações públicas, mas além de alterações procedimentais, ocorreram modificações estruturais, como por exemplo a visão dos fornecedores, que é muito importante para se conhecer de fato as vantagens do pregão, seja presencial ou eletrônico, como também as desvantagens do ponto de vista da Administração Pública.

O estudo aborda o uso do pregão presencial e eletrônico para as compras públicas do município de Rondonópolis, se estes tipos de licitações são os mais propícios à realidade do município e se é utilizado conforme determina a lei. E ainda verifica suas vantagens e desvantagens para o município de Rondonópolis

Diante do exposto, esta pesquisa abordou sobre a necessidade de capacitação do pregoeiro e membros de equipe, para que a compra seja realizada com o menor custo e qualidade para a administração pública evitando custos desnecessários, vícios e erros que compromete negativamente os recursos públicos.

Considerando que toda compra pública deve ser realizada através de processo licitatório, este artigo tem como objetivo geral identificar dentre os dois tipos de pregão, presencial e eletrônico, qual deles apresenta maiores vantagens e/ou desvantagens para o município de Rondonópolis-MT, através dos conceitos teóricos de licitação, seus tipos e modalidade, principalmente no que tange sobre pregão eletrônico e presencial e ainda identificar percentualmente a quantidade de licitações realizadas por meio de pregão presencial com aquelas realizadas por pregão eletrônico no período de janeiro a setembro de 2018.

A principal justificativa para o tema proposto está associada que o poder público necessita contratar com particulares, tanto pessoas físicas como jurídicas para a aquisição de bens e serviços úteis, e para evitar que os recursos públicos sejam mal aplicados, como também ocorra crimes contra o erário.

Na seção 3 apresenta os procedimentos metodológicos utilizados no estudo, que quanto ao método de pesquisa foi o estudo de caso e quanto ao tipo de pesquisa foi adotado a pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, que foi efetuado análise e tabulações quanto aos tipos de pregões realizados. E ainda utilizou a pesquisa descritiva, onde foi realizado entrevista junto aos pregoeiros do município de Rondonópolis-MT, como ferramenta qualitativa para a coleta de dados.

E na seção 4 é apresentado os resultados e discussão dos dados analisados. Por fim, na última seção, apresenta as considerações finais do trabalho.

2 Revisão da Literatura

2.1 Licitação: Conceito e Finalidade

A administração pública em função da finalidade e do interesse coletivo necessita realizar atos, que na maioria das vezes são realizados por empresas privadas, profissionais liberais, pessoas físicas ou jurídicas, que lhe forneçam bens e serviços úteis, para desenvolver as atividades de prestação de serviços públicos, em certames nos quais a participação dos licitantes exige, por parte do poder público, um tratamento igualitário para todos eles, visando selecionar para a administração pública, a proposta que lhe for mais lucrativa.

A Licitação foi instituída pela Lei nº 8666/93 e em seu art. 2º estabelece que:

As obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações, concessões, permissões e locações da Administração Pública, quando contratadas com terceiros, serão necessariamente precedidas de licitação.

Desta forma, o Estado não pode realizar suas aquisições da mesma maneira que um particular realiza, contratando com quem bem entender sem um processo licitatório.

Conforme Meirelles (2006) Licitação é um procedimento administrativo, que através de atos ordenados da Administração e licitantes e efetuado a seleção da proposta mais vantajosa, que propicia isonomia e atua como fator de eficiência e moralidade nos negócios administrativo.

A Administração Pública além do processo licitatório devem utilizar-se da gestão logística como meio de minimizar os custos do transporte, de estoque e de processamento de pedido, formando assim o menor custo global.

2.2 Modalidade de Licitação

A licitação é composta por diversas modalidades: concorrência, tomada de preço, convite, concurso, leilão e pregão.

A Lei 8.666/93 além de prever as modalidade de licitação, também estabelece em seu art. 45, os tipos de julgamento das propostas, que devem ser

previamente estabelecidos no ato convocatório, de maneira a possibilitar sua aferição pelos licitantes e pelos órgãos de controle.

Os critérios de julgamento das propostas, conforme o §1º do art. 45 são: menor preço, melhor técnica, técnica e preço e maior lance ou oferta.

As modalidades licitatórias estão previstas no art. 22 da Lei de Licitação, nº 8.666/93, que são concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão. Já a modalidade do pregão, está prevista na Lei nº. 10.520/02.

2.2.1 Concorrência

É a modalidade de licitação mais complexa, onde entre quaisquer interessados que, na fase de habilitação, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos pelo edital para a execução de seu objeto.

Em obras e serviços de engenharia, enquadra-se como concorrência os contratos acima de R\$ 3.300.000,00 e compras e outros serviços, para contratos acima de R\$ 1.430.000,00, conforme Decreto nº 9.214 de 18/06/2018.

A concorrência também é obrigatória para a venda de bens públicos imóveis, e para o contrato de concessão de serviço público, independentemente do valor dos bens ou do contrato.

2.2.2 Tomada de preço

É a modalidade de licitação para os contratos de valor imediatamente inferior aos que exigem concorrência, ou seja, até R\$ 3.300.000,00 para obras e serviços de engenharia e até 1.430.000,00 para compras e outros serviços, conforme Decreto nº 9.214 de 18/06/2018.

A tomada de preços é realizada entre interessados previamente registrados, ou que atenderem a todas as condições exigidas para o cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a habilitação e convocados com antecedência mínima de 15 dias, por edital afixado em repartição e comunicação às entidades de classe que os representam.

2.2.3 Convite

É a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 03 (três) ou ainda aos demais cadastrados na especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas. Nos casos em que couber Convite, a Administração poderá utilizar a tomada de preços.

Conforme entendimento do TCU, quando não tiver no mínimo 03 (três) propostas em condições de contratar com a Administração, deve-se repetir o convite. Após essa repetição, caso não compareçam as 03 (três) empresas, a Administração poderá contratar com aquela que atenda as exigências do Edital, devidamente justificado, mesmo sendo facultado pela Lei. Circunstâncias estas que deverão ser devidamente justificadas no processo.

2.2.4 Concurso

A modalidade de Licitação denominada de concurso destina-se a escolha de Trabalho Técnico, Científico ou Artístico, mediante a instituição de Prêmios ou Remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes do Edital publicado na Imprensa Oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.

O julgamento dessa modalidade de licitação não está afeto às comissões normais de julgamento de licitação, mas através de comissão integrada por especialistas nas áreas técnica, científica ou artística objeto da licitação.

2.2.5 Leilão

É a modalidade de licitação entre quaisquer interessados, para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis prevista no Art. 19 (bens imóveis cuja aquisição seja derivado de procedimentos judiciais ou de dação em pagamento, devendo ser avaliados, para que conste o preço mínimo no Edital;

Os bens arrematados serão pagos à vista ou no percentual estabelecido no Edital, não inferior a 5% (cinco por cento) e, após a assinatura da ata lavrada no local, imediatamente entregues ao arrematante, o qual se obrigará ao pagamento do

restante no prazo estipulado no Edital, sob pena de perder em favor da Administração o valor já recolhido.

2.2.6 Pregão

A modalidade de licitação denominada pregão pode ser feito para qualquer valor estimado e não consta do rol das modalidades previstas na Lei nº 8.666/93, foi introduzida pelo Decreto nº 10.520/2002, com intuito de dar celeridade e vantagens para o Poder Público nos processos e com isso o cumprimento dos prazos.

Foi criado para possibilitar à Administração Pública (União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, XXI, da Constituição Federal) adquirir bens e serviços comuns de maneira mais simplificada do que as existentes, proporcionando maior agilidade, economia e desburocratização do processo licitatório, haja vista a inversão de fases de competição e habilitação e outras peculiaridades que lhes foram destinadas.

A disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances, em sessão pública e pode ser utilizado de duas formas: Presencial e Eletrônico.

O pregão é inadequado para a execução de obras. No entanto, é viável para a contratação de serviços de engenharia, desde que não haja vedação expressa em lei ou norma regulamentar.

2.2.7 Pregão e seus pontos polêmicos

O Pregão apresenta algumas deficiências, como por exemplo, a sua legislação que apresenta algumas inconsistências, a ausência de qualificação dos agentes públicos, que muitas vezes erram em função de despreparo e desconhecimento e muitas vezes até o objeto contratado que não se caracteriza como um bem ou serviço comum.

A Lei nº 10.520/2002 consta que o seu artigo 2º foi vetado, no entanto os seus 3 (três) parágrafos continuam em vigor, sendo que um desses artigos que fundamenta o pregão eletrônico.

Art. 2º (VETADO)

§ 1º Poderá ser realizado o pregão por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação, nos termos de regulamentação específica.

§ 2º Será facultado, nos termos de regulamentos próprios da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, a participação de bolsas de mercadorias no apoio técnico e operacional aos órgãos e entidades promotores da modalidade de pregão, utilizando-se de recursos de tecnologia da informação.

§ 3º As bolsas a que se referem o § 2º deverão estar organizadas sob a forma de sociedades civis sem fins lucrativos e com a participação plural de corretoras que operem sistemas eletrônicos unificados de pregões. (grifo nosso)

A desqualificação de muitos membros de equipe de apoio do pregão, que tem levado constantemente a diversos erros nas compras públicas, como por exemplo a não realização de diligências, que detecta possíveis irregularidades na documentação e propostas apresentadas; o superfaturamento nos processos licitatórios; não discriminação (ou discriminação inadequada) dos itens componentes do orçamento da contratação, onde a consolidação de numerosos itens em um só grupo leva a uma simplificação que, muitas vezes, depõe contra a competitividade, a economicidade e transparência do certame; a tempestividade de publicações; participação de empresas com sócios em comum, que dificulta a aquisição por um menor preço e ainda a ausência do sigilo das propostas, que desconfigura a isonomia e competitividade no certame, entre outros.

Para ALINE et al COUTINHO (2018) não adianta termos processos otimizados, a melhor estrutura de TI e muito dinheiro, se as pessoas que exercem a atividade não são as mais aptas.

Infelizmente os governantes se preocupam em comprar e finalizar obras, ou seja, em mostrar serviço, ações que as pessoas consigam ver e não se preocupam em investir em qualificação dos servidores, no desenvolvimento intelectual de sua equipe, porque considera desnecessário e mau uso do recurso público.

2.2.8 O Custo da Licitação

O processo licitatório da administração pública geralmente gera um custo para a administração, para isso é preciso uma gestão dos custos inseridos na elaboração do processo interno e externo do certame para verificar a viabilidade, como também acuidade na elaboração do processo.

Conforme OLIVEIRA (2018) destaca que a partir de um estudo realizado pelo Instituto Negócios Públicos, em fevereiro de 2015, o custo médio de uma licitação através dos gastos em cada fase do processo gera em torno de 726,99 a 14.351,50.

Desta forma, a administração tem que estar atenta quanta a importância de um planejamento de logística a fim de reduzir custos, investimentos e obter melhorias de serviço.

O pregoeiro ainda tem que estar atento quanto aos valores informados no processos, principalmente aos valores unitários. Muitas vezes a administração paga por um valor total bem e nem sempre o valor unitário está com um valor de mercado. Porque o fornecedor conhece o que a administração mais compra e no realinhamento coloca o valor lá em cima daqueles que a administração mais compra e lá embaixo daquele que quase não sai.

2.2.9 Perfil do Pregoeiro

O pregoeiro é um gestor de compras públicas responsável por garantir que o resultado final, seja ele um produto, serviço ou obra, atinja o resultado esperado pela administração pública. Mais para isso é importante que este profissional mantenha-se constantemente qualificado. Um pregoeiro capacitado consegue diminuir e até mesmo evitar falhas no processo antes que elas resultem em prejuízo para a Administração.

Segundo SANTANA (2008) O pregoeiro é o responsável pelo procedimento licitatório, todas as decisões desde a fase interna até a adjudicação são tomadas por ele.

O Pregoeiro deve ser designado pela autoridade superior, através de ato jurídico (Portaria, Decreto, Resolução etc.) e sua permanência na função pode chegar a um ano, admitindo-se reconduções para períodos sucessivos.

Conforme Lei nº 10.520/02 “Pregoeiro é o responsável pelos trabalhos do pregão e da sua equipe de apoio”.

Entre suas atribuições estão o recebimento e classificação das propostas, condução da disputa, habilitação, declaração do vencedor e adjudicação do objeto de licitação.

Para assumir a função de pregoeiro, deve-se no mínimo conhecer detalhadamente a Lei nº 8.666/93 e a Lei nº 10.520/2002. E ainda deve-se ter técnicas de gestão, negociação e liderança.

Conforme o parágrafo único do art. 7º do Decreto nº 3.555/00 “Somente poderá atuar como pregoeiro o servidor que tenha realizado capacitação específica para exercer a atribuição”.

Mesmo diante de tanta responsabilidade, OLIVEIRA (2018) o Pregoeiro ainda não conta com regulamentação própria para nortear suas atividades e garantir amparo e segurança em circunstâncias específicas.

2.2.10 Termo de Referência

O termo de referência é obrigatório para a fase interna do processo licitatório, é o documento onde a unidade interessada mantém a comunicação com o pregoeiro. Neste documento é apresentado minuciosamente a descrição do objeto que deseja contratar, como também a justificativa, cronograma de execução do serviço ou entrega do produto.

Termo de referência, conforme Decreto nº 3555/2000 é um documento que deve conter todas as informações necessárias, como por exemplo custo, deveres do contratado e do contratante, prazos, sanções, cronograma físico-financeiro e outros, para aquisição de bens e serviços comuns e ainda dar suporte à administração na elaboração do edital.

Já o projeto básico, conforme BRASIL (2010) é o conjunto de elementos necessários e suficientes, como também imprescindível para a realização de obra ou serviço ou complexo de obras e serviços no órgão público.

Desta forma, o termo de referência e projeto básico não apresentam diferenças, a única distinção é o nível de complexidade. O termo de referência destina-se a aquisição de bens e serviços comuns, utilizado no pregão enquanto que o projeto básico destina-se para execução de obra ou serviços de engenharia. No entanto, os dois têm a mesma finalidade que é especificar o objeto a ser licitado.

Toda compra pública deve ser a partir de licitação, sendo indispensável pesquisa de preço no mercado que posteriormente define o termo de referência.

A pesquisa de preço é indispensável para verificar a existência de recursos para cobrir as despesas, como também para o confronto e exame de propostas em licitação e deve ser realizado anteriormente ao processo.

O termo de referência tem como finalidade a economicidade da compra e definir com clareza o objeto, o tipo de licitação, mais para isso é preciso que a pessoa que elabora o termo de referência e o pregoeiro possam ter conhecimento do mercado e correta aplicação de cálculos estatísticos.

Uma pesquisa inadequada, imprecisa pode prejudicar o andamento ou até mesmo refletir em um resultado superfaturado do processo licitatório.

A competência da elaboração do termo de referência é da área técnica, que também poderá prestar auxílio técnico, análise das características dos produtos e serviços ofertados nas propostas e dos documentos de habilitação técnica.

Embora seja competência e responsabilidade do técnico em elaborar a pesquisa de preço, a comissão de licitação e a autoridade competente não ficam isentos de verificar se os preços informados estão de acordo com os praticados no mercado.

Para isso, é imprescindível que os responsáveis pela elaboração do termo de referência e o pregoeiro recebam capacitações adequadas em estimativa de preços, a partir de pesquisas em mídia e site especializados, compras e registro públicos, portais oficiais, banco de preços, tabelas de fabricantes, para que assim possam ter capacidade de elaborar, no caso dos técnicos e detectar propostas comerciais infladas, que poderá causar prejuízos a administração, no caso dos pregoeiros.

2.2.11 Edital

O edital é documento fundamental e indispensável para qualquer ato licitatório, pois formaliza o ato e ainda estabelece suas condições. É partir do edital que se efetuará a contratação.

O edital é um documento que direciona o ato licitatório e apresenta as regras do certame a partir de sua publicação nos jornais de grande circulação. Não é obrigatória a sua publicação na íntegra e sim apenas o aviso de licitação. No entanto, o edital deverá estar disponibilizado aos licitantes ou a quem se interessar.

Conforme BRASIL (2010) o edital é a lei interna de licitações públicas que tem por finalidade fixar as condições necessárias à participação dos licitantes, ao desenvolvimento da licitação e à futura contratação, além de estabelecer determinado elo entre a administração e os licitantes.

Existem prazos que devem ser observados quanto a publicação do edital que, conforme AMORIM (2018) destaca como: concurso 45 dias, Concorrência (regime de empreitada integral ou do tipo "melhor técnica" ou "técnica e preço") 45 dias, concorrência 30 dias, Tomada de Preços (do tipo "melhor técnica" ou "técnica e preço") 30 dias, Tomada de Preços 15 dias, leilão 15 dias, Convite 5 dias úteis e Pregão 8 dias úteis.

Deve evitar direcionamento, restrição do objeto, vícios de legalidade, irregularidades e inconsistências, a fim de evitar contestações e/ou impugnações pelos licitantes e até mesmo fracasso do certame licitatório.

2.2.12 Pregão presencial

No pregão presencial os concorrentes terão que estarem presentes fisicamente para ofertarem lances, e com isso, atenderem as demandas da administração pública.

O pregão presencial exige primeiramente o credenciamento dos licitantes, em que àqueles que estiverem aptos a concorrerem apresentam suas propostas escritas e lances orais. Somente após o julgamento da menor proposta, abre-se o envelope da empresa vencedora para verificar se esta possui habilitação para determinado objeto, estando regular é declarada vencedora. Após, é dada oportunidade para manifestação de intenção de recurso, e este não ocorrendo, é lavrada ata, encerrada a sessão e o processo é encaminhado para homologação pela autoridade competente.

O pregão presencial poderá ser agregado ao sistema de registro de preços, onde serão adquiridos conforme as necessidades o órgão detentor da ata registro de preços, cuja validade é de 12 (doze) meses.

Pregão presencial por lote é utilizado quando existe a necessidade de aquisição em conjunto. Enquanto que o pregão presencial por item são aquisições individualmente, facilitando a compra e a participação dos proponentes.

2.2.12 Pregão Eletrônico

No Pregão eletrônico os participantes não precisam estar presentes e favorece o acesso de todos em qualquer lugar do país e o processamento ocorre através da utilização da tecnologia da informação, isto é, os licitantes encaminham suas propostas e participam do processo via Internet.

O pregão eletrônico deve ser usado sempre que as condições do processo licitatório permitir e ainda determina que os concorrentes possíveis disponham dos meios eletrônicos para a participação no pregão.

O Decreto 5.450/2005, em seu Art. 2º, define: “o pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação do tipo menor preço, realizar-se-á quando a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns for feita à distância em sessão pública, por meio de sistema que promova a comunicação pela Internet.”

O credenciamento dos participantes ocorre antes da sessão, pois o licitante deverá estar cadastrado junto ao órgão responsável pelo sistema a ser utilizado na internet.

No pregão eletrônico existem dois momentos na fase de lances: controlado pelo pregoeiro e o controlado pelo sistema, que pode chegar ao máximo de trinta minutos.

Após o encerramento dos lances, as empresas vencedoras devem encaminhar sua documentação de habilitação para a instituição licitante via correios em envelope lacrado, caso a empresa esteja regular, é declarada vencedora, sendo então gerada a ata pelo sistema. Em seguida o processo é encaminhado à autoridade competente para homologação, que também homologa o processo na internet.

No pregão eletrônico há várias formas de contratar, como por exemplo: pregão eletrônico por sistema de registro de preços, com maior desconto, por lote e por item.

3 Procedimentos Metodológicos

O método de pesquisa adotado nesta pesquisa foi o estudo de caso, realizado no setor de licitações da Prefeitura do município de Rondonópolis-MT, com o qual analisou qual o tipo de pregão mais utilizado pelo município durante o período de janeiro a setembro de 2018.

Conforme GIL et al BEUREN (2008) estudo de caso permite conhecimentos amplos e detalhados de determinado objeto.

Quanto aos procedimentos, os tipos de pesquisas utilizados foram os de pesquisa bibliográfica, com pesquisas em livros, artigos e leis pertinentes ao assunto, onde se teve como principais referências as Leis 8.666/93, que dita regras gerais referentes a todas as modalidades de licitação; Lei 10.520/02, que trata a respeito das normas referentes à aplicação da licitação na modalidade pregão e Decreto 4292/2006, que normatiza a realização do pregão na forma presencial e eletrônica.

Foi executada, também, pesquisa documental, juntamente com os pregoeiros do município, no programa interno da prefeitura, onde verificou todos os registros de licitações do município, cuja finalidade foi verificar todos os pregões realizados neste período. E ainda foi efetuado análise e tabulações quanto aos tipos de pregões realizados.

Pesquisa bibliográfica segundo Cervo e Bervian et al BEUREN (2008) explica um problema a partir de pesquisas e análises realizadas em referenciais teóricos.

Enquanto que a pesquisa documental, segundo Silva et al (2008), seleciona, trata e interpreta a informação bruta, atribuindo valor e a partir desta apresenta a comunidade científica dados que contribui para o desenvolvimento de uma comunidade.

Este artigo também utilizou uma pesquisa descritiva, do ponto de vista dos objetivos; qualitativa, do ponto de vista do enfoque do problema e, um estudo de caso, quanto ao procedimento.

Foi realizado entrevista junto aos pregoeiros do município de Rondonópolis-MT, como ferramenta qualitativa para a coleta de dados. A entrevista foi realizada de

forma que desse liberdade ao entrevistado para que este pudesse expressar suas opiniões e passar o maior número de informações possíveis.

4 Resultados

Foi realizado um questionário com 11 questões, que foram aplicadas aos pregoeiros do município de Rondonópolis para se obter informações quanto aos processos realizados pelo município no período de janeiro a setembro de 2018.

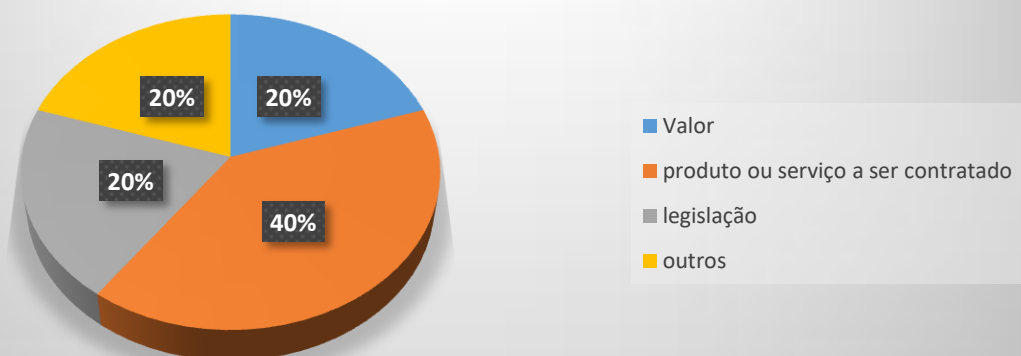
Após entrevista realizada verificou que não há uma normativa, ou seja, nada formal quanto a definição do tipo de pregão. Houve um empate, onde há casos em que o pregoeiro que decide, como também há casos que o Secretário que defini.

1) Quem defini o tipo de Pregão (presencial ou eletrônico) que será realizado no município de Rondonópolis?

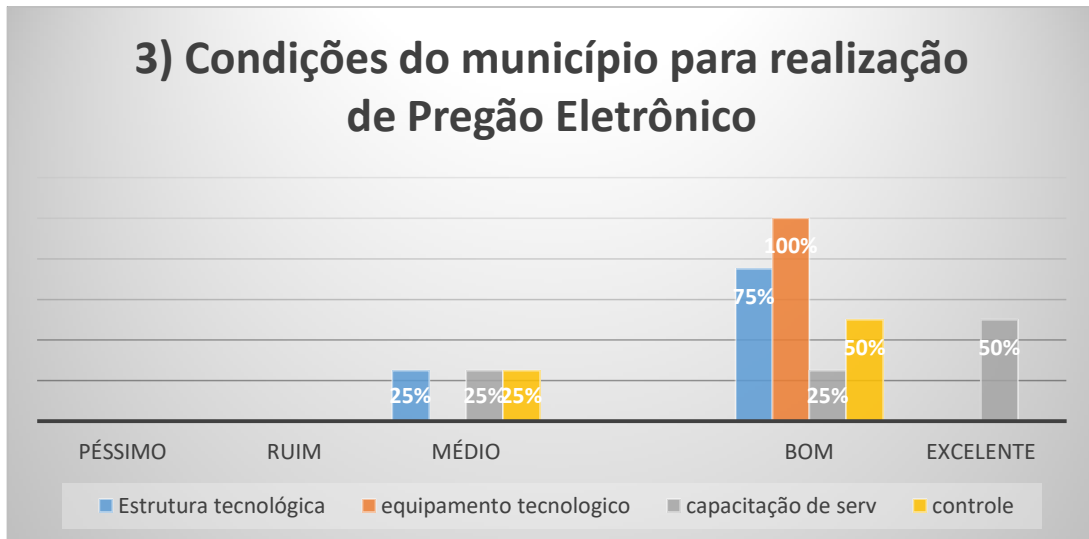


Quando questionados quanto ao critério utilizado para definir o tipo de pregão, 40% informaram que é com relação ao produto ou serviço a ser contratado; enquanto que 20% responderam que está relacionado ao valor, a legislação e outros.

2) Qual o critério utilizado para definir o tipo de pregão?

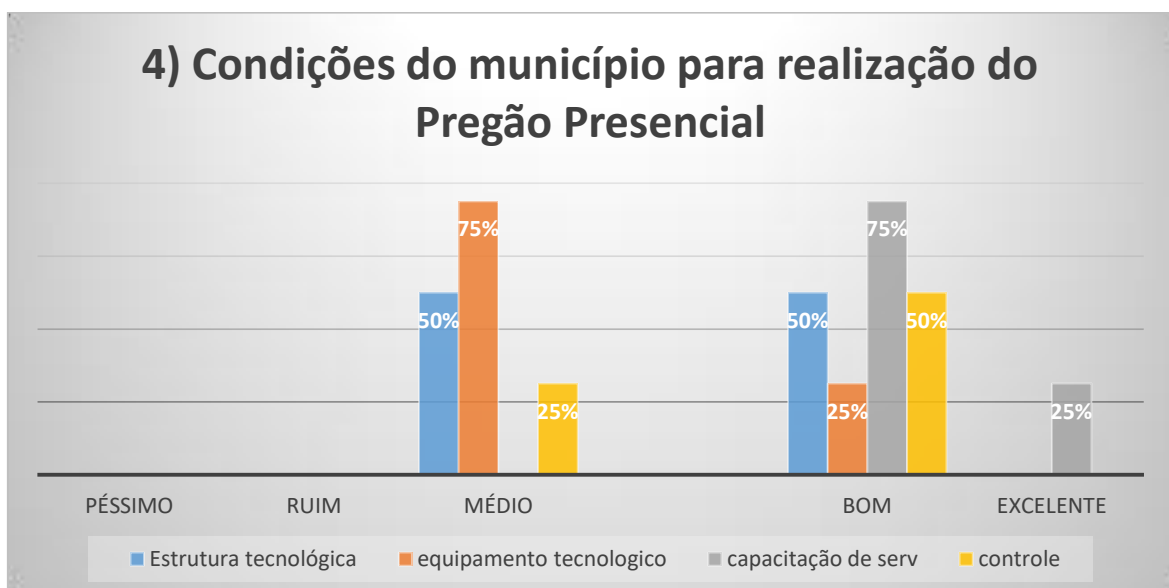


Quanto as condições do município para a realização do pregão eletrônico, os pregoeiros classificaram o equipamento e estrutura tecnológica bom, a capacitação dos servidores excelente e o controle bom.



E quanto as condições do município para a realização do pregão presencial, 75% dos pregoeiros classificaram a capacitação dos servidores bom e 25% excelente. Quanto a estrutura tecnológica ficou dividido em 50% em bom e médio.

No que tange ao equipamento tecnológico 75% dos pregoeiros classificaram como médio e 25% como bom. E quanto ao controle 50% classificaram como bom, 25% como médio e alguns não responderam.



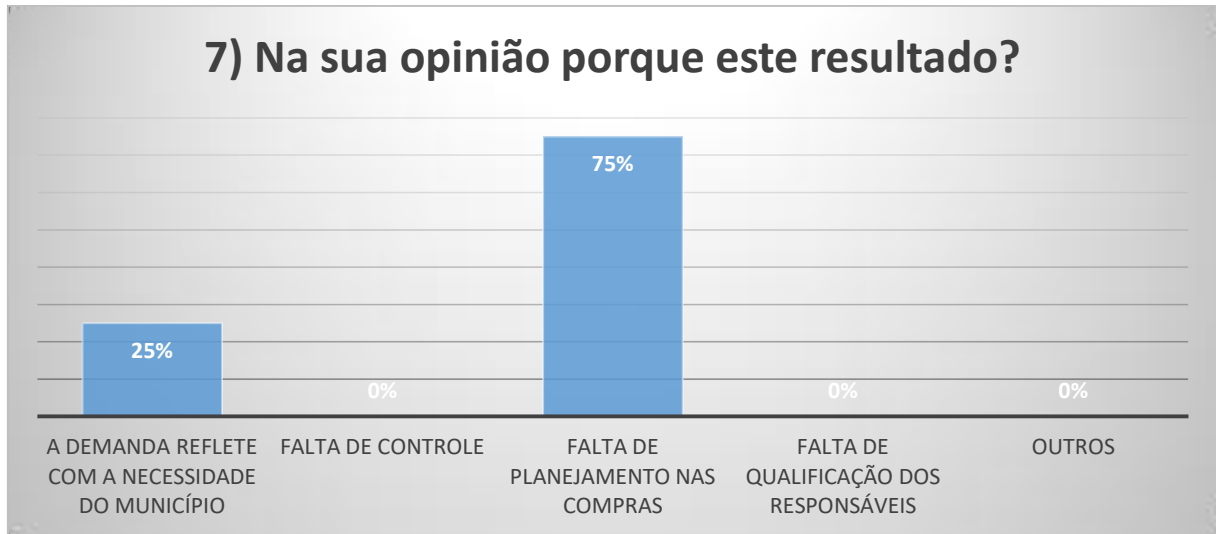
Observa que o município de Rondonópolis realizou acima de 100 (cem) pregões de janeiro a setembro de 2018.



Do montante de pregões realizados no município de Rondonópolis, observa que 82% foi pregão presencial e somente 18% foi pregão eletrônico.



Quando questionados o resultado da quantidade de pregão realizado, os pregoeiros destacaram que 75% refere-se a falta de planejamento e somente 25% relataram que a demanda reflete com a necessidade do município.



Os pregoeiros ainda foram questionados das vantagens e desvantagens do Pregão Presencial e Eletrônico e, estes destacaram que há mais vantagens do que desvantagens nos dois casos. Embora a preferência dos pregoeiros do município de Rondonópolis seja o Pregão Presencial, por considerarem mais apto para o município devido as suas atuais necessidades e também quanto a política de valorização das microempresas.

E ainda destacaram que o pregão presencial permite uma negociação imediata e mais calorosa, onde o contato "olho no olho" proporciona maior segurança ao pregoeiro em sua negociação.

Diante das respostas apresentadas segue o resultado:

VANTAGENS	
PREGÃO PRESENCIAL	PREGÃO ELETRÔNICO
1. Fomento da economia e sustentabilidade local; 2. Permite negociar os preços com o fornecedor no ato do certame licitatório; 3. A inversão das fases: 1º - classificação e depois habilitação, utilização do SRP - Sistema de registro de preços juntamente com o pregão; 4. Celeridade; 5. Eficiência; 6. Desburocratização; 7. Menor custo para a administração; 8. Transparência; 9. Economicidade; 10. Competição 11. Ausência de estipulação de limites de valor para as aquisições	1. Ampliação de licitantes participantes; 2. Impessoalidade; 3. Sem necessidade de espaço físico para realização do certame; 4. Inexistência da presença física do pregoeiro e dos demais licitantes; 5. Controle de tempo da fase de lances, desempate de propostas e demais etapas definidos automaticamente pelo sistema; 6. Celeridade; 7. Eficiência; 8. Menor preço do produto e/ou serviço; 9. Transparência; 10. Economicidade; 11. Ampliação da Competição.
DESVANTAGENS	
PREGÃO PRESENCIAL	PREGÃO ELETRÔNICO
1. Termo de referência mal elaborado (Estimativa irreal - economia irreal); 2. Gestores ficam habituados ao imediatismo; 3. Falta de informação e interesse dos empresários locais e regionais em participar dos processos licitatórios	1. Pouca comunicação do pregoeiro 2. A fase externa (Certame licitatório) do pregão eletrônico (a empresa que apresenta o melhor lance encaminha a documentação via correio) é mais demorado que o pregão presencial (imediato)

Fonte: autora do trabalho

5 Considerações Finais

O município de Rondonópolis, é composto por pequenos negócios que movimentam a economia da cidade e estes muitas vezes possuem dificuldade de acesso à tecnologia, devido ao pequeno poder de investimento.

Diante disso, verifica que o tipo de pregão preferido, mais utilizado e vantajoso para o município de Rondonópolis é o pregão presencial, embora destacaram que o pregão eletrônico também possui inúmeras vantagens.

Diversas vantagens foram destacadas na modalidade de licitação: Pregão, tanto presencial quanto eletrônico, devido a celeridade, transparência, negociação direta e imediata com o fornecedor, que reflete numa maior economicidade e desburocratização, incentivo e oportunidade às microempresas e empresas de pequeno porte, ampliação da competitividade, a partir da participação de diversos licitantes de todas regiões do país.

As vantagens superam as desvantagens do pregão presencial e eletrônico, que são mínimas. No presencial uma desvantagem apontada foi o termo de referência que atualmente tem sido mal elaborado e a falta de planejamento e logística pelos setores demandantes. Enquanto que no eletrônico a desvantagem apontada foi a falta de comunicação do pregoeiro no certame.

Destarte, as desvantagens dos pregões (presencial e eletrônico) podem ser amenizadas, como também revertidos, devido estes pontos serem comuns em diversos municípios e ainda serem fontes de pesquisa e análise dos órgãos de controle.

Desta forma conclui-se que o pregão é um procedimento administrativo que incrementou a competitividade e transparência e, ainda gerou economia aos cofres públicos de forma célere a partir da negociação efetuada pelo pregoeiro junto aos licitantes.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Victor Aguiar Jardim de. **Licitações e Contratos Administrativos: Teoria e Jurisprudência**. 2. Ed. Brasília: Senado Federal, Coordenação de Edições Técnicas, 2018.

BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU/ Tribunal de Contas da União**. 4. Ed. rev., atual. E ampl. Brasília: TCU, Secretaria-Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 13. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

FENILI, Renato. **Decreto nº 9.488/2018 e a restrição do carona em SRP**. Um passo (longo demais?) em prol do equilíbrio. Disponível em: <https://www.sollicita.com.br/MuralProfessor/PerfilProfessor?p_idPerfilProfessor=27> Acesso em: 17 de Setembro de 2018

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Sistema de Registro de Preços e pregão presencial eletrônico**. 6. Ed. Ver. Atual. E ampl. Belo Horizonte: Fórum, 2015.

FILHO, Benedicto de Tolosa. **Licitações, contratos e Convênios**. 5. Ed. Curitiba: Juruá, 2016.

Governo federal realizou 32 mil processos de compras até agora. **Revista O Pregoeiro**, Curitiba, ano XIV, v. 165, 2018.

Média Salarial Pregoeiro. **Trabalha Brasil**, 2018. Disponível em: <https://www.trabalhabrasil.com.br/media-salarial-para-pregoeiro>. Acesso em: 30/08/2018.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 32. ed. São Paulo: Malheiros Editores Ltda, 2006.

SANTANA, Jair Eduardo. **Pregão Presencial e Eletrônico: manual de implantação, operacionalização e controle**. E. ed. ver. E atual. Belo Horizonte: Fórum, 2008.

TYBEL, D. 6 tipos de citação mais comuns em TCC. **Guia da Monografia**, 2017. Disponível em: <<http://guiadamonografia.com.br/tipos-citacao/>>. Acesso em: 05 abr. 2017.

OLIVEIRA, Aline de. **Remuneração para pregoeiro: você recebe?**. Sollicita, 2018. Disponível em : <
https://www.sollicita.com.br/Noticia/?p_idNoticia=13307&n=remunera%C3%A7%C3%A3o-para-pregoeiro:-voc%C3%AA-recebe?>. Acesso em: 24 ago. 2018.

OLIVEIRA, Aline de. **Já ouviu falar sobre segregação de responsabilidade?** Sollicita, 2018. Disponível em : <
https://www.sollicita.com.br/NoticiaLogado/?p_idNoticia=14114&n=j%C3%A1-ouviu-falar-sobre-segrega%C3%A7%C3%A3o-de-responsabilidades?>. Acesso em: 01 out. 2018.

UEHARA, Juliana Miky. **Divergências entre o edital e o termo de referência.** <https://www.sollicita.com.br/Noticia/?p_idNoticia=13924&n=diverg%C3%Aancia%20-entre%20-o%20-edital%20-e%20-o%20-termo%20-de%20-refer%C3%Aancia>. Acesso em 24/08/2018