

ESCOLA DE GOVERNO PAULO NEVES DE CARVALHO
CURSO DE GESTÃO EM TRANSPORTES E OBRAS PÚBLICAS

ZACARIAS MONTEIRO DOS SANTOS

AS VANTAGENS DA ADOÇÃO DO PREGÃO EM FACE DA
CARTA-CONVITE NO DER-MG DE 1999 A 2008.

Belo Horizonte

2008

ZACARIAS MONTEIRO DOS SANTOS

AS VANTAGENS DA ADOÇÃO DO PREGÃO EM FACE DA
CARTA-CONVITE NO DER-MG DE 1999 A 2008.

Monografia apresentada à Fundação João
Pinheiro visando a obtenção do título de
“Especialista na Gestão de Transportes e Obras
Públicas” – Pós-graduação “*lato-sensu*”

Orientadora:
Professora Elida Graziane Pinto
Doutora em Direito

Belo Horizonte
2008

Dedico este trabalho à minha esposa Magda Máximo Moreira Monteiro e aos meus filhos, por compreenderem minha ausência, minha falta de tempo para estar com a família e mesmo assim me dedicar todo apoio necessário à conclusão do curso.

AGRADECIMENTOS

À Diretoria do DER-MG

Só foi possível esta conquista com o efetivo apoio proporcionado por vocês.

Obrigado por acreditarem no meu potencial.

Aos Mestres

Meus sinceros agradecimentos àqueles que dedicaram seu valioso tempo em prol do nosso crescimento, que a retribuição divina lhes seja dada em dobro.

Aos colegas

Àqueles com quem compartilhei cada dia desta caminhada e que me proporcionaram os estímulos necessários ao alcance desse valioso tesouro do conhecimento, meu especial agradecimento.

SUMARIO

1. INTRODUÇÃO	6
2. LICITAÇÃO COMO FATOR DE EFICIÊNCIA NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	9
3. ADOÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE PREGÃO NO DER-MG.....	31
4. ESTUDO DE CASO	35
5. CONCLUSÃO.....	43
6. REFERÊNCIAS	47
7. APÊNDICES	49
APÊNDICE A - Aquisições processadas por carta convite - 1999-2003.....	50
APÊNDICE B - Aquisições processadas através de pregões presenciais	51
APÊNDICE C - Economia nos pregões presenciais – 2005	53
APÊNDICE D - Economia nos pregões presenciais 2006	54
APÊNDICE E - Pregões eletrônicos realizados em 2007	56
APÊNDICE F - Pregões eletrônicos realizados em 2007	57

1. INTRODUÇÃO

Este estudo cuida de identificar as vantagens comparativas da adoção do pregão como modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, ao invés da carta-convite, pelo Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de Minas Gerais - DER-MG, no período de 1999 a 2008.

Nos tempos atuais aflora-se a preocupação da sociedade com as ações governamentais, notadamente aquelas que envolvem a aplicação dos recursos públicos, exigindo cada vez mais que esses sejam utilizados com eficiência e de forma a proporcionar o máximo de bem estar comum.

Para cumprir tais exigências, especialmente no que se refere ao objeto deste estudo, o Estado de Minas Gerais, tem investido ultimamente numa gestão transparente de seus recursos, buscando com isso resultados mais eficientes.

Dentre as novas formas de gestão adotadas pela Administração Pública está a utilização crescente dos recursos da tecnologia da informação (T.I), principalmente a rede mundial de computadores que tem sido progressivamente a maneira mais ampla de dar transparência às ações praticadas.

O texto constitucional dedica vasta regulamentação às ações do Estado no que tange à sua forma de relacionar com a sociedade. Uma dessas matérias reguladas pela Constituição Federal é a licitação pública, que principalmente sob figuras da carta-convite e pregão, será objeto do presente trabalho.

O objetivo principal desta monografia é estudar a vantajosidade da utilização da modalidade pregão pelo Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de Minas Gerais - DER-MG, no período de 1999 a 2008.

O estudo iniciar-se-á discorrendo, ainda que brevemente, sobre o significado da palavra pregão seu histórico e respectivo embasamento legal a importância da utilização da modalidade para a eficiência das compras processadas pelo DER-MG.

A seguir serão apresentadas as diversas formas de licitação previstas na Lei 8.666 de 21 de junho 1993, fazendo um breve relato sobre cada uma delas e depois o estudo tomará como foco as modalidades carta-convite e Pregão.

Depois serão analisados quais ganhos, do ponto de vista de tempo de processamento e economia no emprego da modalidade (deságio de preços), ocorreram com a implantação do Pregão no DER-MG. O estudo tentará evidenciar esses ganhos com a utilização do pregão, justificando e mostrando sua viabilidade, analisando seus custos operacionais e comparando seus resultados com a carta-convite.

A metodologia utilizada é a exploratória, pautada pelas técnicas de revisão bibliográfica e de estudo de caso.

A investigação se dará por amostragem de documentos e de diversos processos de licitação e, como subsídio, terá embasamento também na literatura técnica-especializada, em planilhas, sites governamentais, em entrevistas com os agentes envolvidos na elaboração das licitações no DER-MG.

Para as cartas-convites e os pregões presenciais (período de 1999 a 2006), o critério de comparação para efeito de resultado econômico será a diferença entre o valor estimado para as contratações e o respectivo valor adjudicado para as mesmas e para os pregões eletrônicos (período de 2007 a 2008) o critério será a diferença entre os valores das menores propostas classificadas para a fase de lances e os respectivos valores homologados ao final do certame licitatório.

O período de investigação está compreendido entre 1999 até 2.003 para os processos de Carta Convite, de 2004 até 2.006 para pregões presenciais e os anos de 2.007 e 2008 para os pregões eletrônicos.

O universo a ser explorado será o DER-MG através da Gerência Administrativa e da Assessoria de Licitações que são os setores responsáveis pela execução das licitações na aludida autarquia mineira.

Em face da importância atribuída à modalidade Pregão e da sua larga utilização em todas as esferas da federação, espera-se que o mesmo tenha contribuído efetivamente para a racionalidade e eficiência das compras públicas.

Dessa forma, na conclusão deste trabalho pretende-se demonstrar, conforme metodologia acima descrita, as vantagens da utilização da modalidade pregão pelo DER-MG e, conseqüentemente, pelo próprio Estado de Minas Gerais, o que pode vir a nortear ações que visem seu uso e aprimoramento, ratificando a idéia de que se os resultados econômicos não foram tão expressivos, a modalidade trouxe, no mínimo, mais eficiência e transparência às compras públicas.

2. LICITAÇÃO COMO FATOR DE EFICIÊNCIA NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O estudo das leis sobre licitações contribui para aproximar o administrador público da legalidade, pois diminui as dúvidas por acaso existentes sobre as normas jurídicas que o regem. Dessa forma tal estudo tem o objetivo específico de buscar segurança na realização e concretização das várias fases do procedimento licitatório, para assegurar uma maior confiança nas relações travadas entre a Administração Pública e os interessados no processo, ou seja, os licitantes.

A licitação está fundamentada em alguns princípios que a norteiam, dentre os quais, os princípios do julgamento objetivo, da vinculação ao ato convocatório e o do procedimento formal, que implica o reconhecimento de que a licitação é um conjunto de atos necessariamente seqüenciais, onde cada etapa exige a superação de questões anteriores. A inversão ou supressão dos atos procedimentais referentes à licitação acarreta a sua nulidade.

Por procedimento formal não se entenda formalismo excessivo. Só são invalidados os atos que, não observando rigorosamente a forma prevista, deixam de atingir os objetivos prescritos na lei, ou desrespeitem direitos e garantias dos interessados no processo.

O princípio do procedimento formal garante que todos quantos participem de uma licitação instaurada pela Administração Pública têm direito público subjetivo à fiel observância do procedimento, nos termos da lei. Mas o direito não é apenas dos licitantes, ele se estende a todos interessados na licitação; e mais, é um direito de toda sociedade, de ver observada a legislação, podendo, via ação popular¹, por exemplo, desfazer contratos oriundos de licitações que não tenham observado o procedimento legal.

¹ Conforme previsto na Constituição do Brasil de 1988, no inciso LXXIII do art.5º, a **ação popular** é uma ação de natureza constitucional, que pode ser impetrada por qualquer cidadão perante o Judiciário, para anular qualquer ato lesivo ao patrimônio público, à moralidade administrativa, ao meio ambiente e ao patrimônio histórico e cultural.

Resumindo, por força da lei, o procedimento licitatório deve obedecer, rigorosamente, os padrões definidos pela mesma. Em nome da moralidade administrativa, exige-se uma preocupação ética da Administração com a seriedade do procedimento licitatório, tanto perante os licitantes como perante a sociedade. O princípio da impessoalidade exige que a Administração dispense um tratamento isonômico a todos os interessados, sem que haja favores ou benefícios a um licitante em detrimento dos demais. Por fim, o princípio da publicidade impõe a transparência dos atos da licitação, resguardando, porém, o sigilo da proposta até o momento do julgamento.

Esses cuidados todos têm como objetivo assegurar a clareza, a veracidade e a igualdade na livre competição entre as empresas, o que leva a adotar certas formalidades com o intuito de preservar o sentido e a finalidade da licitação, ou seja, leva-nos ao chamado procedimento formal. Mas, como bem adverte Meirelles (1990, p. 22): “O princípio do **procedimento formal**, todavia, não significa que a Administração deve ser "formalista" a ponto de fazer exigências inúteis ou desnecessárias à licitação, como também não quer dizer que se deve anular o procedimento ou o julgamento, ou inabilitar licitantes, ou desclassificar proposta diante de simples omissões ou irregularidades na documentação ou na proposta, desde que tais omissões ou irregularidades sejam irrelevantes e não causem prejuízos à Administração ou aos concorrentes”.

Comumente, com maior incidência nas modalidades: Tomada de Preços, Concorrência e Carta Convite, as chamadas tradicionais², ocorrem muitos erros e excessos, na maioria das vezes fundados, não pela má fé, mas pelo excesso de formalismo ou pela falta de conhecimento específico sobre o assunto por parte das comissões de licitação ou pelos agentes públicos responsáveis pelas mesmas.

Esses problemas, normalmente causados pelo formalismo exagerado, têm como origem a estrita observância aos procedimentos licitatórios, especialmente ao princípio da vinculação ao Edital convocatório da licitação, pelo medo de possíveis medidas judiciais

² São chamadas de tradicionais as modalidades de licitação previstas no artigo 22 da Lei 8.666/93, quais sejam: Tomada de Preços, Concorrência, Carta Convite, leilão e concurso. O pregão, pelo fato de não estar previsto nesta Lei Geral de Licitações, é tratado como uma nova modalidade de licitação.

ou das restrições que, porventura, possam vir dos órgãos controladores, entre eles, os Tribunais de Contas.

Os editais convocatórios que normalmente são formulados por agentes públicos, estão mais preocupados em mostrar obediência à letra da lei do que a verdadeira essência da convocação, qual seja, a correta especificação do objeto e a determinação de regras objetivas para participação dos pretensos licitantes. Esse fato faz com que os procedimentos pertinentes à busca da melhor proposta e melhor forma de contratação estejam carregados de formalismo dificultando a interpretação desse edital e, por conseguinte, do certame licitatório.

Por se tratar de um procedimento essencialmente competitivo, não é possível afastar o formalismo da licitação. A necessidade de cumprimento dessas exigências formais pode fazer com que um licitante que as deixe de observar seja inabilitado ou, dependendo do caso, desclassificado. A Comissão de Licitação não tem poder para simplesmente relevar essas falhas formais, a não ser em casos absolutamente excepcionais em que a irregularidade pode ser considerada sanável ou superada por outros elementos constantes dos autos; caso contrário, teria havido ofensa aos princípios da legalidade, da vinculação ao edital e da isonomia.

Além disso, estando as exigências contidas no instrumento convocatório, de forma expressa, elas impõem-se igualmente a todos os licitantes, por estarem esses vinculados a ele, conforme prescrito na Lei n. 8.666/1993, especialmente nos seus artigos 3º e 41, aqui transcritos:

Art. 3.º - A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos;

Art. 41 - A Administração não pode descumprir as normas e condições do edital, ao qual se acha estritamente vinculada.

Dito isso, para efeito deste estudo, por se tratar do procedimento mais conhecido e mais utilizado pela Administração, passa-se a focar diretamente a carta-convite. Dentre as modalidades estatuídas pela Lei 8.666/1993 ela é a menos formal, mesmo assim, estabelece ritos muito mais complexos (exigências habilitatórias, recursos administrativos etc), se comparados aos do Pregão.

A carta-convite, entre outras formalidades, admite a interposição de recursos administrativos em mais de um momento durante o certame, melhor dizendo, pode se interpor recursos em todas as fases da licitação. Nessa modalidade, de modo contrário ao Pregão, todos os documentos são analisados para fins de julgamento da habilitação, ensejando, numa licitação com muitos participantes, um cuidado muito grande nessa análise, além do dispendioso tempo para tal.

Por uma questão de lógica, quando são muitas as variáveis, maiores são as possibilidades de erros, o que, de certa forma, justifica os diversos equívocos cometidos nessas licitações.

O convite é a modalidade de licitação entre, no mínimo, três interessados do ramo pertinente a seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados pela unidade administrativa. Podem também participar aqueles que, mesmo não sendo convidados, estiverem cadastrados na correspondente especialidade e manifestarem seu interesse com antecedência de 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

O convite é, dentre as modalidades tradicionais de licitação, a mais simples, sendo adequada a pequenas contratações, cujo objeto não contenha maiores complexidades, ou seja, de pequeno valor. É a única modalidade de licitação que não exige publicação de edital, já que a convocação é feita por escrito, por meio da carta-convite, obedecendo a uma antecedência legal de cinco dias úteis.

A Lei n.º 8.666/1993 inovou, ao garantir a participação de outros interessados, desde que cadastrados e havendo manifestação nesse sentido, formalizada em até 24 (vinte e quatro) horas antes da apresentação das propostas. Tal medida visou a aumentar o número de licitantes, mas, da mesma forma que ocorreu com a tomada de preços (exigência de que os não convidados estejam cadastrados), tornou mais complexo³ o procedimento. Permitindo, pois, essa participação aos "não-convidados", deve a unidade administrativa afixar cópia da convocação em local apropriado, para garantir a amplitude do certame.

Em princípio, o convite deverá contar com, no mínimo, três licitantes qualificados, ou seja, em condições de contratar. O Tribunal de Contas da União, na forma dos acórdãos n.ºs 55/2000 – Plenário, 191/1999 – Plenário e Decisões n.ºs 310/2000 – Plenário, 800/2000 – Plenário etc, já decidiu inclusive que, não se obtendo esse número legal de propostas, impõe-se a repetição do ato, convocando-se outros possíveis interessados, a fim de garantir a legitimidade do certame.

A abertura de envelopes é feita em ato público, no dia, hora e local especificados na carta-convite. O julgamento é feito por uma comissão designada pela autoridade administrativa.

Deve-se ressaltar que a Lei 8.666/1993, no seu artigo 23, inciso II, § 5.º, veda que se utilize o convite ou a tomada de preços para parcelas de uma mesma obra ou serviço, ou para obras e serviços da mesma natureza e no mesmo local, que possam ser realizados conjunta e concomitantemente, sempre que o somatório de seus valores ensejarem o uso de tomada de preços ou concorrência, respectivamente.

Já a modalidade pregão é um procedimento licitatório diferente das modalidades concorrência, tomada de preços e carta convite, na medida em que não se define em face do valor que se pretende despender com a compra ou serviço a ser no futuro

³ De acordo com Di Pietro (1998, p 279), da forma como está na lei, a norma levará ao absurdo de permitir a inabilitação de um licitante que não tenha o certificado de registro cadastral em ordem, quando, para os convidados, nenhuma documentação foi exigida, daí complexidade mencionada haja vista que a licitação de modalidade convite, segundo a mesma autora, se caracteriza e se justifica pela simplicidade dos ritos.

contratado. Pelo contrário, trata-se de modalidade apta a substituir qualquer uma das três anteriormente citadas, desde que se faça com o propósito de adquirir bens e serviços considerados comuns.

Cabe utilizar o pregão para contratações de bens ou serviços destituídos de maior complexidade, ou seja, o critério de utilização do pregão é qualitativo e não quantitativo.

É a isso que se presta o pregão: à aquisição de bens e serviços declarados pela Administração como comuns, assim considerados aqueles de uso e necessidades corriqueiras, contínuos, disponíveis no mercado, facilmente especificados no edital convocatório, não personalizados.

Portanto, o pregão pode versar sobre bens de pequeno valor tanto como sobre grandes contratações, não há que questionar o valor da contratação para determinar a aplicabilidade do pregão, daí a irrelevância do critério de valor para fixação do cabimento do pregão, e sua obrigatoriedade.

O pregão foi instituído para minimizar formalidades tais como: aumento das exigências habilitatórias em função do valor da licitação, redução dos momentos recursais etc e garantir a eficiência da aquisição sem comprometer a lisura do processo. Importa detalhar essa eficiência, pois a principal finalidade para instituição da modalidade, advém principalmente da necessidade do serviço público operar com eficiência.

O princípio da eficiência, conforme ensina Meirelles (1996), resume-se no dever da Administração em realizar suas atribuições com presteza, perfeição e rendimento funcional. Sendo assim, o pregão estabelece um procedimento licitatório específico que objetiva entre outros: a redução de tempo e custos, a simplificação das rotinas na licitação, o incremento no número de concorrentes.

Desta forma, o “pregão” justifica-se pelas características da simplicidade e modicidade de custos, contribuindo positivamente para a aplicação do princípio da eficiência, sem prejuízo da conformidade com a lei.

O pregão tem contribuído, devido a sua sistemática simplificada e eficiente, com a redução das dispensas e inexigibilidades de licitação, pois seus procedimentos simplificados servem como incentivo à realização das licitações. Até o ano de 2003, a carta-convite e a dispensa de licitação correspondiam, de acordo com Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG, a quase metade da despesa empenhada pela autarquia na aquisição de materiais e serviços.

Importa destacar as diferenças entre o pregão e a Carta Convite. Dessas diferenças, duas são especialmente importantes⁴, quais sejam: primeiro, a inversão das fases, vez que inicialmente julgam-se as propostas de preços, para somente após se apreciar a habilitação, restrita apenas à análise da documentação do licitante vencedor. Assim, previamente à apreciação das propostas de preço, analisa-se declaração do próprio licitante na qual afirma, sob as penas da lei, preencher as condições de habilitação, o que não pressupõe estar habilitado a fornecer o bem ou serviço pretendido, fato que somente será apreciado depois.

Essa inversão das fases é uma das características do pregão que mais impacta no aumento da celeridade conferida ao procedimento, marca incontestável sua, visto que se eliminará a apreciação de muitos documentos, exatamente os daqueles que, de início, poucas chances têm de serem contratados, por não terem ofertado o menor preço.

A segunda grande diferença diz respeito ao procedimento na definição do vencedor do certame. Até então, nas demais modalidades, entre elas a carta-convite, as propostas eram previamente definidas pelos licitantes e entregues em envelopes lacrados, para julgamento, permanecendo imutáveis durante todo o certame.

⁴ Nas modalidades tradicionais julga-se primeiramente a habilitação e depois as propostas de preços. Nas modalidades tradicionais previstas na Lei 8.666/93, as propostas não podem ser renovadas como acontece no pregão. Por isso essas duas características básicas são consideradas importantes.

No pregão, há essa fase de entrega das propostas de preços, as quais, contudo, não contêm os valores definitivos. São apenas valores que podem (ou não), de acordo com o artigo 4.º, incisos VII e X da lei 10.520 de 17 de julho de 2002, pré-qualificar os licitantes para a fase de lances, onde os preços serão novamente apresentados, porém mediante manifestações verbais ou de forma eletrônica, em sessão pública.

Desse modo, após abertos os envelopes de preços, o detentor do menor valor, bem como todos aqueles que estejam até 10% (dez por cento) acima desse montante (pregão presencial) e todos os detentores de propostas classificadas (pregão eletrônico), serão convidados a participar da fase de lances, ao final da qual vencerá aquele que terminar como a proposta de melhor preço, desde que, posteriormente, seja considerado habilitado.

Destarte, o julgamento se dá em duas etapas. Numa primeira, pré-qualifica aqueles que irão ofertar lances; e, na segunda, o verdadeiro pregão, define-se o vencedor como sendo aquele que, ao término dos lances, ofereceu o menor preço para o objeto licitado.

Justen Filho (2001, p.17) resume tais diferenças em três peculiaridades, assim expondo:

- a) A estrutura procedimental do pregão é absolutamente peculiar, com características fundamentais como a inversão das fases de habilitação e julgamento e a possibilidade de renovação de lances por todos ou alguns dos licitantes, até que se chegue a proposta mais vantajosa.
- b) O pregão comporta propostas por escrito, mas o desenvolvimento do certame envolve a formulação de novas proposições “lances”, sob forma verbal, ou até mesmo por via eletrônica.
- c) Podem participar quaisquer pessoas, inclusive aqueles não inscritos em cadastro. Pode-se afirmar que o pregão é uma modalidade parecida com o leilão. Porém, enquanto este se destina à alienação de bens públicos e à obtenção da maior oferta possível, aquele tem como objetivo a aquisição de bens e serviços classificados como comuns, pelo menor preço.

Com a utilização da modalidade Pregão verifica-se claramente, de acordo com informações levantadas junto à Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG, que houve um aumento na concorrência ocasionado pela maior participação das empresas

proporcionando uma queda significativa nos preços inicialmente apresentados. Essa queda é um grande trunfo ou justificativa para a utilização do Pregão, pois acontece justamente durante a sessão de lances, inovação exclusiva da modalidade, mas é importante citar que diferentemente da carta-convite, não se pode escolher previamente ou mesmo reduzir a quantidade de participantes.

O pregão pode trazer benefícios à Administração Pública, que vão desde a celeridade proporcionada pela inversão das fases de licitação (primeiro a classificação, depois a habilitação) e pela unificação das fases recursais, diferentemente das demais modalidades, simplificação dos critérios de habilitação, até o esgotar das possibilidades dos licitantes em baixar seus preços, gerando economia para os cofres públicos.

Notadamente a partir da década de 1980, o Estado brasileiro vem passando por um processo de mudanças constantes, dentre os fatores que as motivaram podemos citar o excessivo endividamento externo onde os poucos recursos gerados eram canalizados para pagamento somente dos juros dessa dívida, a excessiva burocracia e a ineficiência da máquina pública, levando os agentes públicos a imprimir ritos governamentais austeros impondo limitações ao próprio Estado. Nesse cenário, a ineficiência da máquina pública fomentava a evasão fiscal, remetendo a uma desconfiança por parte da sociedade que cada vez mais exigia retorno compatível com a imensa carga tributária que lhe era imposta. Daí a necessidade de repensar e imprimir eficiência às ações do Estado, para possibilitar que os escassos recursos fossem direcionados para atender seus objetivos finais, ou seja, alcançar o bem comum e o equilíbrio entre as demandas provenientes da sociedade e a capacidade de resposta da Administração Pública sendo que o atendimento a essas demandas deveria ocorrer num breve espaço de tempo.

A Administração Pública eficiente deve pautar suas ações sempre na consecução do bem coletivo, devendo combater aquelas que remetem ao individualismo, ao favoritismo e à corrupção.

Fundada no excesso de formalismo, na supremacia das regras e dos procedimentos, a burocracia se apresentava também como grande limitadora das ações do Estado que, para se tornar eficiente precisava atender ao modelo racional legal⁵ sem desviar do seu real objetivo (promover o bem comum).

Não se pode negar que o modelo de *Administração burocrática*, com nítida preocupação com o *processo e controle* dos atos, orientou e ainda orienta a formação das normas que regulamentam os procedimentos licitatórios. Primeiro, porque a complexidade nas licitações, com um volume exagerado de documentos e exigências legais, quando não afastam potenciais interessados, emperram sobremaneira a gestão do interesse público. Depois, em sentido oposto à finalidade da licitação, os licitantes se especializam no cumprimento formal das burocracias dos editais, sem o foco na prestação mais eficiente à Administração que é o cumprimento do seu objeto.

Entretanto, da Administração Pública sempre se esperou que sua atuação fosse pautada no princípio da eficiência, sendo certo que, na busca de uma de gestão de resultados, deve-se primar pela minimização de custos e de tempo, principalmente num momento em que os recursos públicos são escassos, em contraposição a uma infinidade de atividades sob a responsabilidade e execução direta dessa mesma Administração Pública.

Uma das maneiras que o Estado encontrou para se tornar eficiente foi desenvolver ações com a intenção de reduzir o impacto da burocracia nos processos administrativos.

Para ser eficiente, a Administração Pública deve atuar com foco no motivo para qual foi criada, ou seja, deve formular políticas públicas modernas e estratégicas em todas as áreas, lembrando que, num ambiente cada vez mais globalizado, esses atributos são indispensáveis à sua sobrevivência.

⁵ Na célebre tipologia Weberiana de modelos de dominação: carismática, tradicional e racional-legal.

Podemos dizer que o ato de licitar se traduz numa manifestação da Administração no sentido de produzir benefícios à sociedade, assim, tomando a eficiência como a face finalística desse objetivo perseguido pela Administração, carece fazer aqui algumas considerações acerca dela. Primeiramente tem-se que a eficiência, por se traduzir como a melhor disposição dos meios para cumprimento dos fins desse conjunto social, não considera o impacto que sua ação produzirá sobre cada indivíduo ou cada parte fragmentada e contributiva do processo, a Administração precisa ser eficiente essencialmente no conjunto.

Melhor dizendo a Administração eficiente, enquanto persegue seu objetivo, não se preocupa com os danos causados individualmente e sim em como que resultado impactará na sociedade, e principalmente se esse resultado será positivo.

No processo de gestão moderna e eficiente da coisa pública torna-se necessário que as ações sejam cada vez mais equilibradas, ou seja, que se chegue a um resultado maximizado para a sociedade e que a contrapartida exigida de cada indivíduo seja minimizada, o que por si só, se transforma numa equação difícil de ser resolvida. Além dessa preocupação, existe ainda a necessidade de que o aludido processo esteja pautado por alguns princípios vitais ao trato das ações na sociedade, dentre eles, a legalidade, a razoabilidade, proporcionalidade etc. Assim, antes de ser eficiente, o objetivo da Administração Pública deverá estar amparado na lei e ser do ponto de vista da sociedade, razoável e proporcional à capacidade de contribuição que cada indivíduo pode suportar. Todos esperam um grande retorno da Administração Pública mediante a menor contribuição individual possível⁶.

No campo da legalidade podemos citar as premissas contidas na Carta Constitucional promulgada em 1988 que dedica o seu artigo 37 aos fundamentos centrais do regime da Administração Pública, dentre os quais se encontra o dever de licitar (inciso XXI).

A nova Constituição, de acordo com seu artigo 22, XXVII, atribuiu competência privativa à União para legislar sobre normas gerais de licitação e contratação, em todas as

⁶ John Rawls, 1971 – Uma teoria da justiça – Teoria do mínimo sacrifício/esforço individual para o máximo ganho coletivo.

modalidades, para a Administração Pública, Direta ou Indireta, incluídas as fundações instituídas e mantidas pelo Poder Público, nas diversas esferas de governo e empresas sob seu controle. Isso não pode implicar, contudo, que serão igualadas as empresas estatais e as entidades de direito público, devendo adequar-se o procedimento a cada entidade, o que visa garantir alguns princípios como a legalidade, igualdade, probidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.

Nesse contexto, uma maior conscientização da sociedade foi fomentada por regras explicitadas inclusive no texto constitucional, as quais exigem cada vez mais dos agentes públicos rapidez, transparência e resultados nas suas ações. No ano de 1993, como consequência desse processo, foi aprovada e editada a Lei Federal 8.666, conhecida como “o Estatuto de Licitações e Contratos da Administração” que regula a relação comercial do Estado no trato com o setor privado, especificamente no que tange à disponibilização de recursos públicos para consecução dos anseios e necessidades da sociedade. A citada cartilha normativa conceitua todos os procedimentos necessários ao resguardo dos princípios aplicáveis à matéria já estabelecidos na Constituição. Nesse dispositivo legal está previsto no seu artigo 22, 05 (cinco) modalidades de licitação: a Concorrência Pública, a Tomada de Preços, a Carta Convite, o Leilão e o Concurso.

Nas três primeiras modalidades o rito principal (no que diz respeito ao seu processamento) é quase o mesmo, os interessados em contratar com a Administração Pública são primeiramente habilitados para tal e depois são convidados a apresentar suas propostas comerciais propriamente ditas, diferenciando uma modalidade da outra no grau de exigência para habilitação, se os possíveis interessados possuem cadastro prévio ou não, nos prazos exigidos para divulgação dos editais, nos prazos para interposição de recursos e nos limites de valores atribuídos a cada uma, valores estes previstos pelo seu artigo 23, quais sejam:

Tabela 1: Modalidades e limites previstos na Lei 8 666 – Brasil - 1993

Modalidade	Obras e serviços de engenharia	Compras e serviços
Convite	Até R\$ 150.000,00	Até R\$ 80.000,00
Tomada de Preços	Até R\$ 1.500.000,00	Até R\$ 650.000,00
Concorrência	Acima de R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 650.000,00

Fonte: Lei 8666/93, art. 23, parágrafos I e II.

As duas últimas modalidades (leilão e concurso) possuem ritos diferentes das três primeiras, já que o leilão é modalidade de licitação entre particulares interessados para a venda de bens móveis que não servem para uso da Administração Pública, de produtos apreendidos ou penhorados ou para alienação de bens imóveis a quem ofertar o maior valor, tomando por base o valor que os bens foram previamente avaliados. Já o concurso é a modalidade entre quaisquer interessados visando à escolha de trabalhos técnicos, científicos ou artísticos, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores.

As modalidades de licitação mais usadas são: a concorrência pública, a tomada de preços e a carta-convite, tal fato ocorre porque a Administração Pública necessita muito mais de bens e serviços para propiciar o bem comum (suprir a necessidade das pessoas). Dentre elas a mais usada tem sido a carta-convite já que, no seu limite de atuação⁷ concentram-se a maioria dos gastos com custeio da máquina pública e grande parte das pequenas obras e serviços de engenharia. Das três, ela é também a que mais permite maior discricionariedade do agente público, uma vez que seus participantes são literalmente convidados a participar das licitações.

⁷ Até R\$ 80.000,00 para Materiais e serviços e até R\$ 150.000,00 para Obras e serviços de engenharia

Por conveniência ou até por comodismo, a maioria dos agentes públicos formavam quase que um “CLUBE DO BOLINHA”⁸ onde não se admitia estranhos, ou seja, os convidados eram sempre os mesmos, ferindo de morte um dos pilares da Lei que regula a modalidade previsto no seu artigo 3.º que é o princípio constitucional da isonomia⁹, além dos princípios básicos da legalidade, impessoalidade e da moralidade.

A modalidade da carta-convite (como também a concorrência e tomada de preços), em função da baixa utilização dos recursos da informatização e o alto teor de discricionário¹⁰ de seus procedimentos propicia maiores oportunidades de corrupção. Outro problema que é comum nas modalidades tradicionais é a grande incidência de recursos administrativos, os quais são permitidos nas duas fases de julgamento (habilitação e propostas) contribuindo ainda mais para que o procedimento licitatório se torne lento e ineficiente.

O princípio da eficiência é traduzido no dever que a Administração Pública tem de cumprir sua missão com dedicação e buscando o maior rendimento possível. Assim, o pregão surge como forma específica de licitar que objetiva entre outros: dar celeridade (redução de tempo para seu processamento), economicidade (redução dos custos), a simplificação das atividades de rotina na licitação e o conseqüente aumento do número de licitantes interessados em participar.

Nesse cenário, asseverado com a idéia de se tornar o Estado eficiente e com o crescente aumento da utilização dos recursos de Tecnologia da Informação - TI, tornou-se necessário repensar os processos da Administração Pública, especialmente os de licitação, visando minimizar seus custos, dar maior transparência e, por conseguinte ampliar a competitividade no mercado.

⁸ CLUBE DO BOLINHA, expressão do senso comum, é um local onde só é permitida a entrada de meninos, ou seja, onde existem restrições de acesso a quem não pertença a um grupo unido por relações subjetivas.

⁹ Segundo Joel Menezes Niebuhr, (2006, p 41) “o principio da isonomia ou da igualdade é o mais importante para a licitação pública. Ele é, em análise acurada, a própria causa da licitação pública. Melhor explicando: os contratos administrativos geram benefício econômico ao contratado. Como todos os interessados em colher tais benefícios devem ser tratados com igualdade, por força do caput do artigo 5.º da Constituição Federal, impõe-se à Administração seguir certas formalidades para escolher com quem contratar, quem será o beneficiário”.

¹⁰ A carta Convite permite “convidar”, de acordo com os interesses do agente, até o mínimo de três fornecedores.

Assim, em se tratando de licitações públicas, germinou a idéia de implantar as compras eletrônicas, perseguindo como objetivo fomentar a competitividade, a transparência, a celeridade, reduzir os custos e principalmente dar eficiência às compras públicas, haja vista que a utilização da rede mundial de computadores possibilita sua melhor estruturação e seu processamento eliminando alguns procedimentos essencialmente burocráticos.

Baseado na Lei 9.472 de 16 de julho de 1997 – Lei Geral das Telecomunicações, especialmente nos seus artigos 55 a 57, na Resolução 005 de 15 de janeiro de 1998 da Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL (Regulamento Geral de Contratações da ANATEL), nas Medidas Provisórias 2.026/2.000 e 2.182 de 23 de agosto de 2001, o Governo Federal editou a Lei 10.520/2002 que instituía, no âmbito da União, uma nova modalidade¹¹ de licitação denominada Pregão.

De acordo com Niebuhr (2006, p23) “a palavra provém do latim *praiconium*, do verbo *praeconari*, que significa apregoar, proclamar notícias. Refere-se à proclamação de lances em alta voz nas hastas públicas. O vocábulo também é utilizado para designar o ato do oficial de justiça de anunciar a realização de audiência ou chamar partes e testemunhas em alta voz. Ainda é utilizado para designar as sessões das bolsas de valores, em que são negociadas ações, abertamente, em público, portanto, a palavra Pregão tem haver com algo que é dito em alta voz e direcionado ao público”.

Ainda, segundo DE PLÁCIDO E SILVA, o vocábulo “designa palavras ditas em voz alta, para que se anuncie ou se proclame alguma notícia ou se faça algum aviso”. Já nesse contexto, a palavra pregão significa modalidade de licitação destinada, de acordo com o parágrafo único do artigo 1.º da mencionada Lei 10.520/2002, para a aquisição dos chamados bens e serviços comuns, assim definidos como aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado. Essa modalidade de licitação processada por meios eletrônicos utiliza a rede

¹¹ Segundo DI PIETRO, uma modalidade de licitação consiste na classificação da mesma de acordo com certos princípios e finalidades, e para diferenciar uma modalidade da outra é preciso observar os procedimentos de cada uma, sua maneira de elaborar as propostas e o universo de seus potenciais licitantes. Classificar o pregão como uma modalidade de licitação significa adotar um novo procedimento para seleção da proposta mais vantajosa.

mundial de computadores e possibilita a plena utilização dos recursos da automação para dar eficiência às compras públicas.

A princípio utilizada na esfera da União e posteriormente ampliada sua adoção para os três níveis da Federação, essa modalidade foi subdividida em pregão do tipo presencial e eletrônico.

No pregão presencial, os participantes são credenciados e devem estar presentes fisicamente a uma sessão pública para obterem o direito de formular os chamados lances decrescentes, passando a impressão de um leilão às avessas, que sempre toma como base a menor proposta apresentada inicialmente e prossegue continuamente até a desistência dos demais participantes, restando somente aquele que ofertou o menor lance.

No modelo eletrônico, o processamento do pregão é amparado no mesmo princípio do pregão presencial com a diferença de se desenvolver basicamente através da internet, à distancia, sem a presença dos licitantes que encaminham suas propostas e participam da sessão pública utilizando a rede mundial de computadores. Como características básicas e até inovadoras da modalidade pregão, estão: a) utilização da modalidade limitada à aquisição de materiais e serviços comuns; b) possibilidade de o licitante reduzir o valor da sua proposta durante a sessão; c) inversão das fases de julgamento e de habilitação; d) possibilidade de apresentação de apenas 01 (hum) momento para interpor recursos que acontece no final do certame.

Sua limitação a materiais e serviços comuns, conforme preconiza a própria Lei 10.520/2002, remete a uma simplificação dos seus procedimentos, fazendo com que a Administração Pública venha a reduzir suas exigências, inclusive no tocante à chamada habilitação que consiste na apresentação e análise dos documentos previstos nos incisos de I a V do artigo 27 da lei 8.666/1993, buscando mensurar a capacidade dos postulantes em relacionar com a Administração. A redução do valor da proposta está na oportunidade que os licitantes têm de renovar suas ofertas iniciais através de lances formulados durante a sessão.

A inversão das fases consiste no fato de que, enquanto nas licitações tradicionais, previstas na Lei 8.666/1993, a avaliação dos atributos de habilitação antecedia a análise das propostas comerciais de todos licitantes e só então se passava a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração Pública, na modalidade Pregão se analisa primeiramente a proposta mais vantajosa para depois ser analisada a documentação do licitante que a ofertou. Observe-se que a documentação analisada é somente do dono da melhor proposta, proporcionando nesse particular razoável economia de tempo e, por que não dizer, de recursos públicos.

A redução dos momentos de apresentação de recurso administrativo para apenas um, possível agora somente ao final da sessão, é também uma particularidade desse tipo de licitação, já que nas tradicionais, conforme previsto no artigo 109 da Lei 8.666/1.993¹², os recursos podiam acontecer na fase de julgamento da habilitação e no julgamento das propostas.

No Pregão, as propostas de preços não contêm valores definitivos. São apenas valores que podem ou não classificar os licitantes para a fase de lances, onde os preços serão novamente apresentados, porém, mediante manifestações verbais ou via internet, em sessão pública e, posteriormente, formalizada por escrito na ata circunstanciada.

Desse modo, após abertos os envelopes de preços, o detentor do menor valor, bem como todos aqueles que estejam, no caso do pregão presencial, até 10% (dez por cento) acima desse montante (menor proposta apresentada na sessão) e no caso do pregão eletrônico todas as propostas válidas, serão qualificados a participar da fase de lances verbais, ao final da qual será vencedor aquele que terminar a sessão com a menor proposta de preço, desde que, posteriormente, seja considerado habilitado.

¹² Art. 109. Dos atos da Administração decorrentes da aplicação desta Lei cabem:
I - recurso, no prazo de 5 (cinco) dias úteis a contar da intimação do ato ou da lavratura da ata, nos casos de:
a) habilitação ou inhabilitação do licitante;
b) julgamento das propostas;
c) anulação ou revogação da licitação;
d) indeferimento do pedido de inscrição em registro cadastral, sua alteração ou cancelamento;
e) rescisão do contrato, a que se refere o inciso I do art. 79 desta Lei;
f) aplicação das penas de advertência, suspensão temporária ou de multa; (...)

O julgamento das propostas ocorre em duas etapas. Numa primeira, são classificados aqueles que irão ofertar lances verbais ou pela internet; e, na segunda, o verdadeiro pregão, define-se o vencedor como sendo aquele que, ao término dos lances, ofereceu o menor preço para o objeto licitado.

Pela possibilidade de ser processada sem a necessidade dos licitantes estarem presentes fisicamente na sessão pública, o pregão na forma eletrônica (pregão eletrônico), conforme pode ser observado em consulta nos diversos portais de compras¹³ é hoje, de longe, o mais utilizado.

A vantagem do licitante não se deslocar para participar da licitação reduziu os custos de participação (deslocamentos, hospedagens, despesas com cópias de documentos etc), fez com que houvesse muito mais fornecedores interessados pelos futuros contratos, aumentasse sensivelmente a competitividade entre eles e, por conseguinte, fez com que os preços praticados pela Administração Pública se tornassem mais baixos.

Essa forma de processamento tem a vantagem de reduzir também para a Administração os custos dos processos, haja vista que a partir de um terminal de computador conectado na rede mundial, o pregoeiro e sua equipe de apoio podem conduzir uma sessão pública sem a necessidade de instalação física específica para tal. Porém, o que mais chama a atenção na nova modalidade é, sem dúvida, a possibilidade que o licitante tem de renovar, durante a sessão, sua proposta comercial ofertada no início, o que não era admitido nas modalidades tradicionais (artigos 43 e 44 da Lei 8.666/1993). Tal oportunidade fez com que os preços praticados pela Administração Pública fossem reduzidos sistematicamente, pois, a cada licitação, aumentava-se o número de participantes e, conseqüentemente, a competição entre eles.

Outro facilitador da modalidade pregão é o fato de não ter limite para sua utilização, ou seja, ao contrário das outras modalidades, poderá ser processada a licitação de qualquer valor, permitindo que Administração faça um melhor planejamento de suas

¹³www.comprasnet.gov.br, www.bancodobrasil.com.br, www.licitanet.mg.gov.br, etc

necessidades sem se preocupar com o temeroso fracionamento das compras, já que, se não existe limite, poderão ser executados tantos pregões quantos forem necessários.

A licitação na modalidade pregão, por sua vez, não se aplica às contratações de obras e serviços de engenharia, bem como às locações imobiliárias e alienações em geral, que serão regidas pela legislação geral da Administração, a saber, a Lei 8.666/1993.

A exclusão acontece pelo fato de que tais contratações não se coadunam com a simplicidade que envolve o objeto da modalidade pregão, sendo, portanto, alvo das demais modalidades.

O critério para utilização do pregão é de qualidade (materiais e serviços comuns) e não quantidade (valor estimado para a contratação), assim, o pregão tanto pode ser utilizado para licitar bens de pequeno valor quanto para contratações de maior vulto.

Dessa forma, a modalidade “pregão” se consolida pelas características da celeridade, economicidade e simplicidade, em consonância com o princípio da eficiência.

O pregão ainda pode contribuir, devido ao seu processamento simplificado e eficiente, com a redução das dispensas de licitação.

A modalidade pregão, diferentemente das licitações tradicionais, não requer uma “Comissão de Licitação”, pois exige apenas a presença de um pregoeiro e de sua equipe de apoio.

Surgido como novidade da modalidade licitatória, o pregoeiro substitui as comissões de licitação previstas na Lei n.º 8.666/1.993, sendo requisito para exercer tal função ser servidor que tenha recebido treinamento de capacitação específica para exercício da função.

As atribuições do pregoeiro estão previstas na legislação¹⁴, dentre as quais podemos citar:

- a) Credenciar os fornecedores interessados em participar do pregão;
- b) Receber envelopes das propostas de preços e da documentação da habilitação;
- c) Abrir os envelopes das propostas de preços, examinando-as e classificando os proponentes;
- d) Conduzir a fase dos lances e promover a escolha da proposta ou do lance de menor preço;
- e) Adjudicação da proposta de menor preço (quando não houver intenção de recurso);
- f) Elaborar a ata;
- g) Conduzir os trabalhos da equipe de apoio;
- h) Receber, examinar e decidir sobre recursos, quando for o caso;
- i) Encaminhar o processo devidamente instruído, após a adjudicação, à autoridade competente, visando à adjudicação/homologação, dependendo do caso e a contratação.

Foi atribuída ampla competência ao pregoeiro para condução do certame. São de sua responsabilidade também as tarefas previstas, na Lei nº 8.666/1993, para a Comissão de Licitação. Isso implica que ao pregoeiro cabe:

- a) Presidir a sessão pública com o conseqüente recebimento dos envelopes;
- b) Decidir sobre o credenciamento dos participantes;
- c) Promover a abertura das propostas;
- d) Decidir sobre a admissibilidade e classificação das propostas;
- e) Conduzir a sessão de lances e apurar a proposta vencedora;
- f) Promover a abertura dos envelopes de habilitação, analisar e julgar os respectivos documentos;
- g) Promover a classificação final do certame;
- h) Processar as intenções de recursos, se for o caso;
- i) Adjudicar o objeto ao vencedor;

¹⁴ Em Minas Gerais nos decretos: 42.408 de 08 de março de 2002, 42.416 13 de março de 2002 e 44.786 de 18 de abril de 2008, que regulamentam o artigo 3.º, inciso IV da Lei 10.520/2002.

j) Encaminhar o processo à autoridade competente.

A especificidade dos procedimentos rotineiros do pregão não permite afirmar que a competência do pregoeiro seja exatamente a mesma da Comissão de Licitação. Não se trata de uma espécie de “comissão unipessoal”, tal como bem acentua Justen Filho (2004, p.78). A competência do pregoeiro é maior do que a de uma comissão de licitação, justamente porque o procedimento do pregão é específico e de maior complexidade, notadamente na fase de lances que exige uma atuação interativa e incentivadora do pregoeiro no intuito de garantir uma proposta mais vantajosa para a Administração Pública.

Na contrapartida das atribuições, exige-se do pregoeiro a atenção máxima aos princípios básicos que orientam toda atividade da Administração Pública, dentre eles aqueles previstos no art. 37 da Constituição Federal. Atuar com diligência, competência e eficiência são deveres do pregoeiro condicionados por lei.

Se se afastar desses compromissos com a lei, o pregoeiro será submetido às responsabilidades previstas na esfera administrativa, cível e penal. A primeira implica ter que responder no plano funcional por infração que resulte, direta ou indiretamente, na afronta a normas e regulamentos deveria observar no cumprimento das suas atividades. No âmbito civil responderá pela possível ocorrência de danos a serem reparados em razão de irregularidade que lhe seja subjetivamente imputada. No campo criminal, a repercussão estará limitada ao exame de cometimento de fato considerado como crime na legislação em vigor.

Segundo Justen Filho (2004, p.80), em relação à equipe de apoio, mesmo não tendo as mesmas atribuições do pregoeiro, seus membros não estarão isentos de responsabilidades, portanto, terão eles o dever de comunicar irregularidades que tenham presenciado e, se não o fizerem, respondem por omissão. Se um membro da equipe de apoio se envolver em algum dano causado à Administração Pública, será responsabilizado da mesma forma que o pregoeiro.

O pregoeiro contará sempre com uma equipe de apoio que será indicada e nomeada pela autoridade competente ainda na fase interna do pregão, e, de acordo com o § 1.º do artigo 3.º da Lei 10.520/2002, deverá ser composta, em sua maioria, por servidores ocupantes de cargo efetivo ou emprego da Administração, preferencialmente pertencentes ao quadro permanente do órgão ou entidade promotora do evento.

A equipe de apoio tem como função auxiliar o pregoeiro, recebendo as propostas e os lances, analisando sua aceitabilidade e sua classificação, bem como a habilitação e a adjudicação do objeto do certame ao licitante vencedor.

3. ADOÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE PREGÃO NO DER-MG

No DER-MG, a história não foi e nem poderia ser diferente, por se tratar de uma autarquia cuja missão é assegurar soluções adequadas de transporte de pessoas, bens e serviços no Estado, tendo como prioridade a segurança do usuário, inserido nesse contexto a conservação e construção de estradas, suas demandas comerciais para com o setor privado estão concentradas na contratação de obras e serviços de engenharia (construção e manutenção de estradas) e na aquisição de suprimentos diretamente ligados a essa atividade.

Por se tratar de autarquia cuja missão é *“Assegurar soluções adequadas de transporte rodoviário de bens, pessoas e serviços, com ênfase no conforto e segurança do usuário, no âmbito do Estado de Minas Gerais”*, torna-se importante lembrar que os serviços e obras de engenharia contratados pelo DER-MG, bem como os materiais utilizados na conservação e na construção de estradas, na sua maioria, têm como matéria prima principal o petróleo e o fato de seu preço estar sempre atrelado ao dólar, faz com seu custo de aquisição seja muito elevado, aumentando com isso o custo final de cada obra ou serviço de engenharia. Diante de tal particularidade, suas licitações, excetuando aquelas que buscam a aquisição de suprimentos (materiais de consumo e serviços comuns) são processadas através das modalidades tomadas de preços e concorrência pública.

No que diz respeito à aquisição de bens e serviços, que será o enfoque deste estudo, no DER-MG, até o ano de 2003, suas licitações eram quase todas processadas através da modalidade carta-convite. No início do ano de 2004, por intermédio da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão - SEPLAG/MG, embalado pelos efeitos da Lei Estadual 14.167 de 10 de janeiro de 2002, regulamentada pelos decretos 42.408 e 42.416/2002, iniciaram-se no estado de Minas Gerais e no DER-MG os primeiros movimentos visando à implantação e à utilização da modalidade pregão no processamento de suas licitações.

Conforme condicionado pela legislação, ainda em 2004 foram capacitados alguns servidores (formação de Pregoeiros e equipes de apoio) e, finalmente, o pregão na sua forma presencial foi implantado na instituição, inicialmente em sua sede e depois nas

unidades regionais. Passado esse período de implantação e, conseqüentemente com a transposição das inevitáveis dificuldades comuns nas mudanças, a autarquia começou então a desenvolver e ampliar a cada ano sua utilização, culminando com implantação da modalidade em todas as unidades regionais e do pregão na sua forma eletrônica, na sede do órgão.

Em 18 de abril de 2.008, foi publicado o Decreto Estadual n.º 44.786 que dispõe sobre o pregão presencial e pregão eletrônico.

Esse novo instrumento legal traz no seu bojo algumas inovações em relação à legislação anterior, particularmente em relação aos decretos 42.408 e 42.416/2002 que foram revogados, como por exemplo, a admissão no seu artigo 3.º, § 1.º, inciso I, da possibilidade de licitar via pregão os serviços de engenharia considerados comuns; a relação nos seus artigos 8.º e 9.º, de atribuições da autoridade competente e do pregoeiro e a permissão no seu artigo 4.º, incisos XIII e XIV, que se realizem sessões públicas para pré-qualificação dos licitantes ou do objeto, entre outras. Mais a alteração que realmente impactará mudanças para o DER-MG é a obrigação de realizar todas¹⁵ as licitações para aquisição de bens e de serviços comuns através de pregão, preferencialmente da forma eletrônica, e, na impossibilidade dessa, no caso de uso do pregão presencial, a necessidade de justificativa fundamentada da autoridade competente, devidamente autuada no processo.

A implantação da modalidade no DER-MG, por conta da sua estrutura administrativa que possui, além da sede, 40 (quarenta) Coordenadorias Regionais espalhadas por todo o Estado de Minas Gerais, foi dificultada em função da cultura de execução das compras públicas (gestores usando alto grau de discricionariedade) tanto no Estado como no DER-MG e principalmente em função da distância que essas unidades estão da Sede em Belo Horizonte, da falta de pessoal, falta de recursos e até a falta de estrutura física pra realização dos pregões.

¹⁵ Pelo fato de ser mais célere e mais transparente que o pregão presencial, o novo decreto determina que seja dado preferência ao uso do pregão eletrônico.

Os objetivos desta monografia são analisar como se deu a implantação do pregão no DER-MG, por meio da amostragem¹⁶ de dados coletados no mesmo, bem como analisar se sua utilização, comparada às modalidades tradicionais, tem sido vantajosa (proporcionou melhores resultados) para Administração Pública (DER-MG) e se a sua gestão está sendo eficiente.

Para tratar a hipótese de que o pregão trouxe ganhos de eficiência, será feito o estudo de caso dessa implantação tomando sempre como baliza os processos licitatórios executados pelo DER-MG. Tal detalhamento será iniciado com a análise, por amostragem através de sorteio, das licitações processadas pelas modalidades tradicionais previstas na Lei 8666/93 até a implantação do pregão, com foco na modalidade carta-convite que em última análise, pela sua utilização na aquisição de materiais e serviços, é a precursora do pregão. A análise mencionada objetivará o detalhamento dos custos e da economia proporcionada pela antiga modalidade comparada com o pregão, primeiro o tipo presencial e depois do tipo eletrônico.

Considerando que existem diferenças grandes na forma de execução de cada modalidade de licitação, no que tange aos custos de publicidade, de mão de obra, os custos de participação de cada licitante, custos para interposição de recursos etc, os pontos a serem analisados para comparação serão os inseridos no processamento das respectivas licitações.

Nas licitações tradicionais, observar-se-á quais são as estruturas necessárias para execução e gestão, as formas de pesquisa de mercado utilizadas para composição dos valores de referência, a confiabilidade desses valores, a forma de escolher convidados para a carta-convite, a apuração da proposta mais vantajosa, o julgamento da habilitação e das propostas, a incidência de recursos administrativos, os custos de processamento da licitação e o resultado aferido no final do certame.

¹⁶ Serão analisados alguns processos de licitação por carta-convite executados no período de 1999 a 2003 e alguns processos de Pregão executados entre os anos de 2004 a 2008. O critério para escolha dos processos analisados aleatória por sorteio e no fato terem sido executados e estarem concentrados na sede do DER-MG, o que possibilitou o acesso físico aos mesmos.

No pregão serão consideradas a estrutura necessária para sua execução e gestão, as pesquisas de mercado para formação do valor de referência, as fontes dessas pesquisas, forma de acesso dos participantes, as propostas iniciais apresentadas por cada licitante, o julgamento das propostas e habilitação, a apuração da proposta mais vantajosa, a incidência de recursos administrativos, os diversos custos logísticos, financeiros e de tempo exigidos no processamento da licitação e o resultado aferido ao seu final.

Este estudo pauta-se pela revisão bibliográfica associada à observação direta do caso de implantação do Pregão no DER-MG, razão pela qual tem natureza exploratória.

Foi utilizado um suporte quantitativo, devido à necessidade de apurar e tabular os valores economizados pelo DER-MG nas cartas-convite e no pregão.

Para o delineamento da pesquisa foram utilizados o estudo de caso e a pesquisa documental, pois de acordo com Gil (1991) o estudo de caso busca o estudo profundo de maneira que possibilite maior detalhamento e conhecimento sobre o assunto pesquisado.

O estudo de caso permitiu que fosse identificada qual a modalidade de compra possibilita maior economia para o DER-MG, que foi analisado em profundidade.

A pesquisa foi feita através da análise dos processos de licitações por Carta Convite e Pregão. Esses processos foram fundamentais no sentido de atingir os objetivos propostos, ou seja, avaliar a economia proporcionada pela modalidade Carta Convite e de Pregão executados pelo DER-MG.

O universo da pesquisa foi o Departamento de Estradas de Rodagem – DER/MG e as unidades de análise as Divisão Administrativa que hoje é a Gerência Administrativa e a Assessoria de Licitações, onde foram coletados os dados. Os instrumentos utilizados para a coleta de dados foram a pesquisa e a observação direta e resultados são os tabulados a seguir.

4. ESTUDO DE CASO

Para efeito do estudo foram sorteados aleatoriamente, dentre aqueles executados pela Divisão Administrativa, hoje Gerência Administrativa, que é o setor responsável, no DER-MG, pela política de compras de materiais e serviços comuns, os processos licitatórios executados através da carta-convite, referente aos anos de 1999 a 2003, cujos resultados foram resumidos abaixo e constam dos anexos deste estudo.

Tabela 2: Aquisições por Carta convite – DER-MG – Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças – Minas Gerais - 1999-2003

Ano	Natureza bem/serviço	Valor de referencia R\$	Valor homologado R\$	Economia R\$	% de economia
1999	Material de Consumo	12.000,00	12.421,80	-421,80	-3,51
2000	Material de Consumo	75.000,00	76.227,20	-1.227,20	-1,64
2001	Material de Consumo/Serviços de Terceiros	244.301,24	220.957,65	23.343,59	9,56
2002	Material de Consumo/Serviços de Terceiros	206.000,00	188.572,76	17.427,24	8,46
2003	Material de Consumo/Serviços de Terceiros	199.340,48	186.060,30	13.280,18	6,66
Total geral		736.641,72	684.239,71	52.402,01	7,11

Fonte: DER-MG – Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG

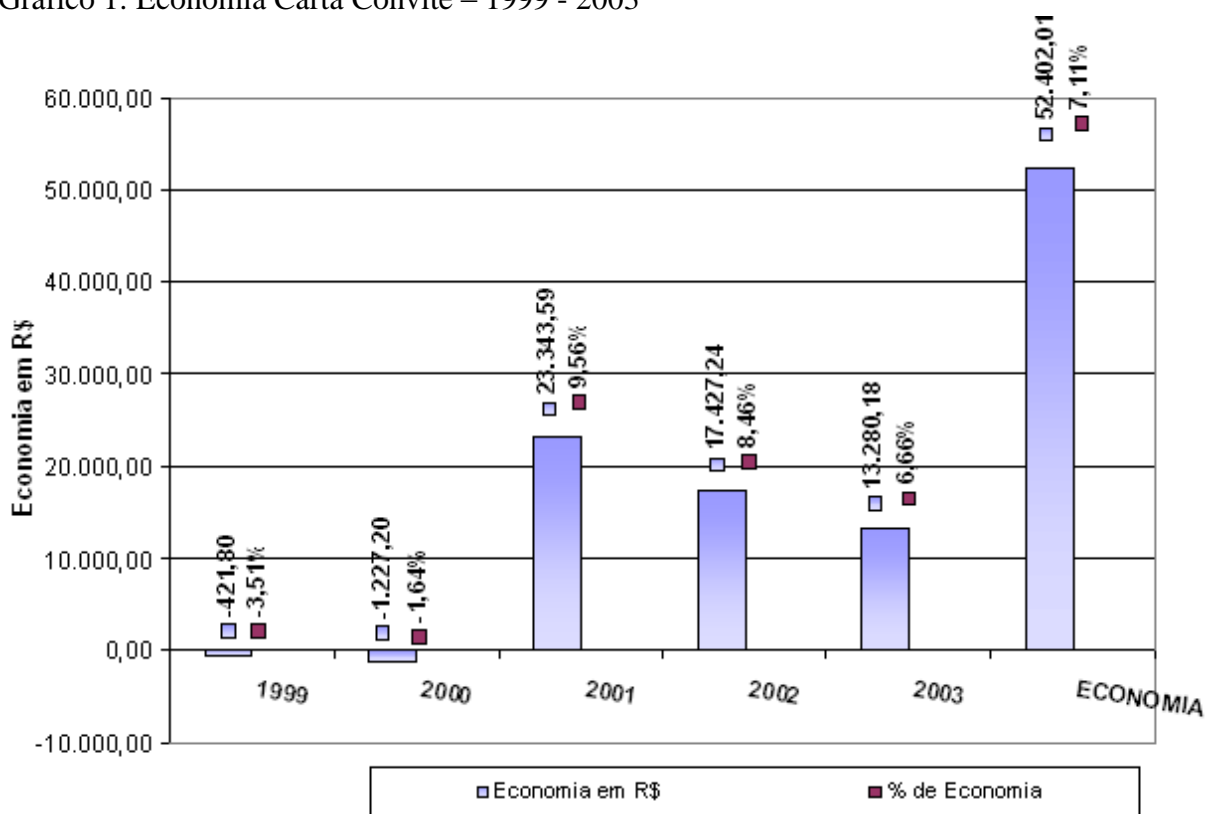
No ano de 1999 o valor de referência estimado para os processos analisados foi de R\$ 12.000,00 (doze mil reais) e o valor gasto pelo DER/MG (valor homologado) pelo material de consumo foi de R\$ 12.421,80 (doze mil, quatrocentos e vinte e um reais e oitenta centavos), caracterizando um “ágio” para a autarquia de R\$ 421,80 (quatrocentos e vinte e um reais e oitenta centavos) correspondendo a 3,5% (três vírgula cinco por cento) do estimado.

Como o custo para iniciar outro processo de licitação era maior que a diferença negativa, a Autoridade Competente optava por homologar a licitação. Nos anos de 2000 e 2001 percebeu-se também o mesmo acontecimento, pois o DER-MG adquiriu materiais de consumo com valores superiores ao valor de referência, deixando de economizar, nos

processos analisados, 1,64% (um vírgula sessenta e quatro por cento) e 3,24% (três vírgula vinte e quatro por centos) respectivamente, totalizando R\$ 2.845,84 (dois mil, oitocentos e quarenta e cinco reais e oitenta e quatro centavos) em dois processos de compra.

Após análise do resumo do resultado dos processos, observa-se que o DER-MG gastou nos anos de 1999 a 2003, com material de consumo, material permanente e serviços o valor de R\$ 684.239,71 (seiscentos e oitenta e quatro mil, duzentos e trinta e nove reais e setenta e um centavos) e conforme pode-se verificar no gráfico abaixo, obteve uma redução total no período (valor estimado menos valor homologado) de R\$ 52.402,01 (cinquenta e dois mil, quatrocentos e dois reais e um centavo), correspondente a 7,11% (sete vírgula onze por cento). Tal análise tomou por base os valores referenciais estimados e os valores homologados, lembrando que no caso desta modalidade, não é permitido aos licitantes renovar suas propostas no decorrer da mencionada sessão, assim, os valores homologados serão sempre iguais às propostas iniciais apresentadas por cada licitante.

Gráfico 1: Economia Carta Convite – 1999 - 2003



Fonte: Elaborado pelo autor.

A partir do ano de 2.004, o Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de Minas Gerais – DER-MG, através do Setor de Aquisição da Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças, começou a implantar o processamento de licitação através de pregão presencial. Para efeito deste estudo, conforme tabela anexa, foram analisados 28 (vinte e oito) processos de pregão presencial executados no ano de 2.004.

Num desses pregões realizados pelo DER/MG, para aquisição de suprimentos de informática (Pregão n.º 007/2004), por exemplo, na pesquisa de mercado para referenciar o processo o DER/MG apurou um valor estimado médio de R\$ 85.496,50 (oitenta e cinco mil, quatrocentos e noventa e seis reais e cinqüenta centavos). No início da sessão pública do Pregão a menor proposta apresentada foi de R\$ 42.096,55 (quarenta e dois mil, noventa e seis reais e cinqüenta e cinco centavos) e o valor homologado ficou em R\$ 41.955,60 (quarenta e um mil, novecentos e cinqüenta e cinco reais e sessenta centavos). Com isso baseado nos valores referenciados anteriormente pelo próprio mercado, a economia chegou a R\$ 43.540,90 (quarenta e três mil, quinhentos e quarenta reais e noventa centavos) o que equivale a uma redução de 51%. Tal destaque visa ilustrar que, nas licitações em geral, não existe critérios definidos para apuração dos valores estimados para referência, que nesse caso, representa quase o dobro da menor proposta válida na sessão. Isso demonstra que o mercado não é coerente com as informações prestadas à Administração. Numa análise mais ampliada do ano de 2004, os resultados (valores estimados menos valores homologados) mostram que a modalidade pregão proporcionou um aumento significativo nos valores economizados, passando de 7,11% (sete vírgula onze por cento) da carta-convite para 26,93 % (vinte e seis vírgula noventa e três por cento).

No ano de 2005, da mesma forma que no ano anterior a análise dos resultados (valores estimados menos valores homologados) mostra que a modalidade pregão proporcionou uma economia de 20,65% (vinte vírgula sessenta e cinco por cento). Nos pregões analisados neste ano foram destacados os de n.ºs 009 e 012/2005 que apresentaram a mesma distorção (muito superiores ao valor da proposta inicial) nos valores de referência estimados, novamente, na casa dos 50 % (cinqüenta por cento). Cabe salientar que embora

inferior ao obtido no ano anterior, o percentual economizado ainda superou os resultados das cartas-convites.

Também no ano de 2006 a modalidade pregão proporcionou uma economia média de 23,47% (vinte e três vírgula quarenta e sete por cento), ou seja, se manteve acima dos 20% (vinte por cento).

O Pregão nº 10/2006 pode ser tomado como exemplo de economia, destinado à aquisição de pneus, reduziu em quase 28% (vinte e oito por cento) a aquisição em relação ao preço referenciado através de pesquisa de mercado, com atenuante de que neste caso, a pesquisa de mercado não apresentava distorção exagerada. Na sessão, onde houve a participação de 11 (onze) fornecedores, foram apresentados em média 25 (vinte e cinco) lances por lotes até fosse apurado o menor preço, neste caso específico, reforça a idéia de que o pregão aumenta a competição.

Ainda em 2006 o DER/MG também comprou veículos, através do pregão presencial n.º 014/2006, realizado em 09/08/2006, com participação de 04 (quatro) montadoras. A Fiat Automóveis S/A e a General Motors do Brasil Ltda, foram as empresas vencedoras. O valor inicial estimado da compra estava orçado em R\$ 1.774.447,65 (um milhão, setecentos e setenta e quatro mil, quatrocentos e quarenta e sete reais e sessenta e cinco centavos) e os veículos foram adquiridos por R\$ 1.584.694,00 (um milhão, quinhentos e oitenta e quatro mil, seiscentos noventa e quatro reais), promovendo uma redução dos preços em 11% do inicialmente estimado. Nesse caso cabe a observação de que, como o mercado de veículos novos é muito difundido, não há como distorcer os preços praticados, assim, para composição dos valores estimados para referenciar o processo de aquisição, foram considerados os preços praticados pelas concessionárias que são amplamente divulgados nos meios de comunicação. Dessa forma, o percentual de redução representa uma economia real.

Nos pregões concluídos pela sede do DER/MG no ano de 2006, a soma dos valores estimados visando à aquisição de materiais e serviços foi de R\$ 7.103.479,05 (sete milhões, cento e três mil, quatrocentos e setenta e nove reais e cinco centavos), valor que foi reduzido para R\$ 5.436.526,27 (cinco milhões, quatrocentos e trinta e seis mil, quinhentos e vinte e seis reais e vinte e sete centavos) após a fase de negociação, obtendo uma economia de

R\$ 1.666.952,78 (um milhão, seiscentos e sessenta e seis mil, novecentos e cinquenta e dois reais e setenta e oito centavos) que equivale a 23,47 % (vinte e três vírgula quarenta e sete por cento) de economia.

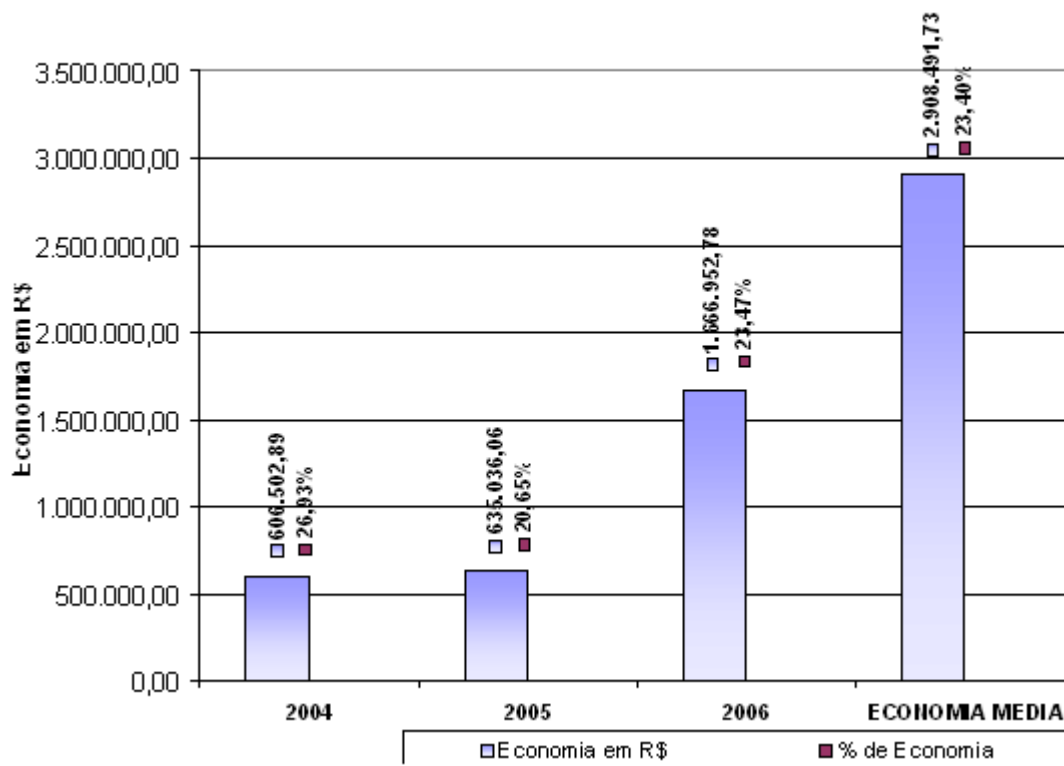
Tabela 3: Resultado dos pregões presenciais analisados – Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG - Minas Gerais - 2003-2006

Ano	Valor de referencia	Valor da menor proposta	Valor homologado	Economia em R\$	% de economia
2004	2.251.761,14	1.711.100,05	1.645.258,25	606.502,89	26,93
2005	3.075.268,92	2.551.577,03	2.440.232,86	635.036,06	20,65
2006	7.103.479,05	5.766.980,41	5.436.526,27	1.666.952,78	23,47
Total Geral	12.430.509,11	10.029.657,49	9.522.017,38	2.908.491,73	23,40

Fonte: DER-MG – Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG.

De acordo com a coleta de dados (análise individual dos processos e informações colhidas no DER-MG), comparando-se os totais dos valores estimados para as compras e os valores homologados, o Estado, conforme verifica-se no gráfico abaixo, economizou 23,39 % (vinte e três vírgula trinta e nove por cento) nos anos de 2004, 2005 e 2006 ou seja, o valor total estimado foi de R\$ 12.430.509,11 (doze milhões, quatrocentos e trinta mil, quinhentos e nove reais e onze centavos), o valor total adjudicado de R\$ 9.522.017,38 (nove milhões, quinhentos e vinte e dois mil, dezessete reais e trinta e oito centavos) e R\$ 2.908.491,73 (dois milhões, novecentos e oito mil, quatrocentos e noventa e um reais e setenta e três centavos) foi o valor economizado através das licitações processadas por pregão. Entre os anos de 2004 a 2006 até o meio do ano de 2007, o DER-MG utilizava somente o pregão presencial.

Gráfico 2: Economia Pregões Presenciais – 2003 - 2006



Fonte: Elaborado pelo autor.

No segundo semestre de 2007, o DER-MG executou sua primeira licitação na modalidade pregão do tipo eletrônico. A experiência foi numa licitação para aquisição de combustíveis e lubrificantes, Pregão: Diretoria de Operações - D.O número 001/2007, apresentando um resultado considerado surpreendente. Nessa licitação, a demanda do DER-MG foi dividida em 41 (quarenta e um) lotes representando a necessidade de cada Coordenadoria Regional¹⁷ e um lote específico para lubrificantes. Na maioria dos lotes, a competição ficou restrita à Petrobrás Distribuidora e à Companhia de Petróleo Ipiranga, porém, em todos os lotes foram formulados novos lances, além da proposta inicial apresentada por cada licitante.

¹⁷ Unidade Administrativa do DER-MG, em número de 40 (quarenta).

Ao final do certame houve uma redução de R\$ 1.315.979,80 (um milhão, trezentos e quinze mil, novecentos e setenta e nove reais e oitenta centavos) quando comparado o valor homologado com o valor da menor proposta apresentada na abertura da sessão de lances e uma redução de R\$ 4.478.901,27 (quatro milhões, quatrocentos e setenta e oito mil, novecentos e um reais e vinte e sete centavos), se comparado o valor homologado com o valor referencial estimado para a aquisição.

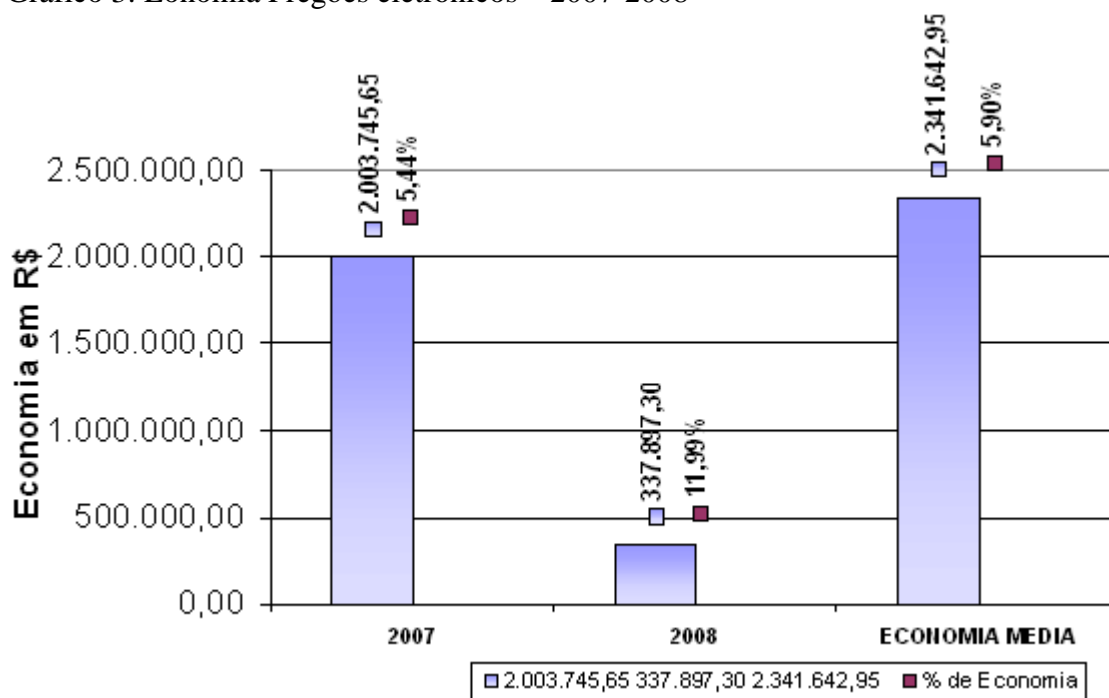
Tabela 4: Resultado dos pregões eletrônicos analisados - Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG – Minas Gerais - 2007-2008

Ano	Valor de referencia	Valor da menor proposta	Valor homologado	Economia em R\$	% de economia
2007	40.805.531,03	36.852.728,26	34.848.982,61	2.003.745,65	5,44
2008	3.033.748,72	2.817.927,36	2.481.030,06	337.897,30	11,99
Total Geral	43.839.279,75	39.670.655,62	37.330.012,67	2.341.642,95	5,90

Fonte: Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG

Para proporcionar uma observação diferenciada das informações prestadas através da análise dos Pregões Presenciais (2004 a 2006), os Pregões Eletrônicos executados pelo DER-MG, a partir de 2007, foram analisados e comparados considerando-se os valores das menores propostas apresentadas no início da sessão pública e classificadas para a fase de lances e os valores homologados. Nos pregões analisados em 2007 tal comparação, vide gráfico abaixo, aponta uma economia total no valor de R\$ 2.003.745,65 (dois milhões, três mil, setecentos e quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos) ou 5,44 % (cinco vírgula quarenta e quatro por cento) e no ano de 2008, até 30 de junho, observa-se um resultado bem superior ao alcançado no ano anterior, os pregões analisados mostram uma economia de R\$ 337.897,30 (trezentos e trinta e sete mil, oitocentos e noventa e sete reais e trinta centavos) que representa 11,99% (onze vírgula noventa e nove por cento) das propostas apresentadas inicialmente. Nesses dois primeiros anos de pregão eletrônico o percentual médio de economia de 5,90 (cinco vírgula noventa por cento) ou R\$ 2.341.642,95 (dois milhões, trezentos e quarenta e um mil, seiscentos e quarenta e dois reais e noventa e cinco centavos).

Gráfico 3: Economia Pregões eletrônicos – 2007-2008



Fonte: Elaborado pelo autor.

Esses resultados podem ser atribuídos exclusivamente à utilização do pregão, pois só a renovação das propostas iniciais de preço que a modalidade permite no decorrer da sessão de lances possibilita esta economia. Ademais como podemos observar já na análise dos pregões presenciais (valor estimado menos valor homologado) os resultados foram bem superiores aos obtidos pela carta Convite.

5. CONCLUSÃO

Após análise dos dados coletados da modalidade de licitação carta-convite e pregão, observa-se que em relação à carta-convite, a modalidade Pregão proporcionou economia, além de dar mais celeridade e transparência aos processos de compra.

É importante ressaltar que a modalidade de licitação carta convite não foi extinta, até porque é mais viável utilizá-la para pequenas obras e serviços de engenharia e outras aquisições que não possam ser efetuadas por pregão.

Para melhor avaliação dos resultados advindos da utilização do pregão é importante salientar que o processo de Pregão possui alguns custos diretos, dentre eles:

a) Publicação: somente para publicar no Diário Oficial do Estado de Minas Gerais, exigência legal em todo processo de pregão, conforme informado pela Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG, o valor é de R\$ 77,00 (setenta e sete reais) cm/coluna, num processo de Pregão que exige a formalização de contratos, publica-se em três momentos, em média 8 cm cada publicação, totalizando R\$ 1.232,00 (um mil, duzentos e trinta e dois reais) por Pregão, computando-se os pregões que eventualmente exigem a publicação em jornais de grande circulação local, regional ou nacional, gasta-se em média mais R\$ 369,60 (trezentos e sessenta e nove reais e sessenta centavos).

b) Pagamento de salários: o valor do salário dos pregoeiros e equipe de apoio, de acordo com informações prestadas pela Diretoria de Recursos Humanos do DER-MG, é em média R\$ 3.000,00 (três mil reais) por mês, trabalham 160 (cento e sessenta) horas por mês e gastam desta jornada em média 40 (quarenta) horas para realizar todo o processo de Pregão, inclusive a sessão pública, logo o valor de salários dos pregoeiros e equipe de apoio, considerando a hora trabalhada de R\$ 15,00 (quinze reais), é de aproximadamente R\$ 600,00 (seiscentos reais) por Pregão. O salário do Procurador Jurídico, responsável pela análise do edital, da homologação e do contrato, conforme informações da Advocacia Geral do Estado – AGE, é de aproximadamente R\$ 6.000,00 (seis mil reais), trabalha 100 (cem) horas por mês

remetendo a uma hora trabalhada no valor de R\$ 60,00 (sessenta reais) e o mesmo realiza sua atividade em 8 (oito) horas, assim, o valor pago ao Procurador Jurídico por cada Pregão é em média de R\$ 480,00 (quatrocentos e oitenta reais). Somados os salários do Pregoeiro, Equipe de Apoio e do Procurador Jurídico o valor total de mão-de-obra por Pregão gira em torno de R\$ 1.080,00 (um mil e oitenta reais).

c) Custos indiretos: Os valores gastos com fax, telefone, impressão de edital, contratos e outros materiais, de acordo com informações fornecidas pela Gerência Administrativa do DER-MG é de aproximadamente R\$ 100,00 (cem reais) por Pregão.

O custo total aproximado para o DER-MG no ano de 2008 por processo de Pregão gira em torno de R\$ 2.781,60 (dois mil, setecentos e oitenta e um reais e sessenta centavos), logo se conclui que não é viável efetuar compras via Pregão para materiais e serviços com pequenos valores estimados, conforme eventualmente ocorre no DER/MG.

Para materiais e serviços comuns de valores baixos é interessante utilizar a dispensa de licitação processada atualmente através da cotação eletrônica - COTEP que é outra forma eletrônica de compra em que os fornecedores efetuam lance pela internet e vence o detentor da menor proposta.

O valor máximo para a utilização da COTEP é de R\$ 8.000,00 (oito mil reais) que é também o limite de dispensa de licitação previsto na Lei 8.666/93. Para os valores superiores a R\$ 8.000,00 (oito mil reais) é recomendável a utilização do pregão eletrônico, onde os custos são menores que o do Pregão Presencial, pois dispensa a presença física na sessão de lances reduzindo o valor da mão-de-obra e os custos indiretos.

Com a aplicação do Pregão verifica-se claramente que houve um aumento das empresas participantes, o que permite maior competitividade e por conseguinte, uma queda significativa nos preços iniciais (ou proposta inicial como era feito na modalidade carta-convite). Essa queda, conforme verificado nos processos analisados é a grande motivação

para a utilização da modalidade Pregão, pois acontece justamente durante a sessão de lances, inovação exclusiva da modalidade, mas é oportuno lembrar que diferentemente do Convite, não se pode escolher previamente ou mesmo reduzir a quantidade de participantes, o que confere ao pregão maior transparência e credibilidade.

É impossível manter contato prévio com todos os potenciais fornecedores, ou seja, eles tomam conhecimento da licitação através dos meios eletrônicos e da publicação dos avisos nos jornais e na maioria dos casos somente no dia da sessão pública (pregão eletrônico) o contato acontece.

Uma reclamação corrente no setor público é de que os materiais adquiridos através de pregões, na maioria das vezes não são de boa qualidade. Vale pontuar que tal reclamação não procede, pois a garantia de qualidade não está diretamente relacionada com a modalidade de licitação utilizada e sim à maneira com que os materiais ou serviços foram especificados no edital, com a execução dos contratos advindos desta licitação ou ainda com o cuidado dispensado no recebimento dos materiais ou serviços adquiridos.

Para que a qualidade do objeto licitado seja assegurada, é imprescindível que as especificações sejam bem elaboradas, possibilitando que o produto adquirido seja realmente aquele pleiteado pela Administração.

Concluindo o estudo proposto, considerando que o pregão é um procedimento célere prático e dinâmico, que adota procedimentos simplificados, que para licitar serviços e bens comuns e até serviços de engenharia considerados comuns pode ser utilizado para qualquer valor estimado, já que sua essência é pautada na qualidade e não na quantidade do objeto a ser adquirido, que é a única modalidade de licitação que permite a renovação da proposta no decorrer da sessão, que também é única modalidade onde as fases da licitação são invertidas e permite um único momento para recursos administrativos durante a sessão, restando comprovado que a economia aferida em termos de percentual é superior aos resultados alcançados na carta-convite, podemos dizer que a utilização do pregão pelo DER-MG pode ser considerada vantajosa.

Importante salientar que as vantagens a serem auferidas não se restringem apenas àquelas mensuráveis de imediato, como são a celeridade, a inversão das fases e a redução dos momentos de recursos administrativos, más devem ser pensados os ganhos no seu conjunto, considerando que todas as vantagens se convertem em custos agregados ao procedimento licitatório, ao final, a vantagem será visivelmente ampliada. Pode-se afirmar ainda que a utilização dos recursos da Tecnologia da Informação, entre eles o processamento de licitações em ambiente informatizado trouxe inúmeros benefícios à Administração Pública.

Finalmente, além das vantagens econômicas citadas, vincula-se à aplicação da licitação por pregão, especialmente aqueles processados pela forma eletrônica, a transparência, que pode ser traduzida na possibilidade de o cidadão acompanhar simultaneamente as licitações e quando for o caso, opinar sobre sua execução apontando possíveis irregularidades, além de poder fiscalizar a aplicação e gestão dos recursos públicos.

6. REFERÊNCIAS

1. BRASIL. CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL – 1988. Brasília, DF, 5 out. 1988.
2. BRASIL. Lei 9 472 de 16 de julho de 1.997. Dispõe sobre a organização dos serviços de telecomunicações, a criação e o funcionamento de um órgão regulador e outros aspectos institucionais, nos termos da Emenda Constitucional nº 8, de 1995. Brasília – DF, 16 Jul.1997.
3. BRASIL. Lei nº 8 666 de 21 de 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. Brasília – DF, 21 Jun. 1993.
4. BRASIL. Lei nº lei 10 520 de 17 de 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. Brasília – DF, 17 Jun. 2002
5. PORTAL DE COMPRAS DO GOVERNO FEDERAL - COMPRASNET. Disponível em: <www.comprasnet.gov.br>. Acesso em: 10 abr. 2008.
6. PORTAL DE COMPRAS DO GOVERNO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <https://www.compras.mg.gov.br/editais_legisla.asp>. Acesso em: 20 abr. 2008.
7. DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. Direito Administrativo, 8.^a: Ed. São Paulo: Atlas, 1997;
8. FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. Sistema de Registro de preços e Pregão Presencial e Eletrônico, 2.^a ; Ed. Belo Horizonte: Fórum, 2006;
9. GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa, 3.^a; Ed. São Paulo; Atlas, 1996;
10. JUSTEN FILHO, Marçal. Pregão (Comentários à legislação do Pregão Comum e Eletrônico), 3.^a ; Ed. São Paulo: Dialética, 2004;

11. _____. Pregão (Comentários à legislação do Pregão Comum e Eletrônico), 1.^a ; Ed. São Paulo: Dialética, 2001;
12. LICITANET WWW.licitanet.mg.gov.br, endereço eletrônico para realização de Pregão Eletrônico do Estado de Minas Gerais.
13. MEIRELLES, Hely Lopes. Licitação e Contrato Administrativo, 11.^a; Ed. São Paulo; Malheiros. 1996;
14. MINAS GERAIS. Decreto - Lei nº 42.408, de 08 de março de 2.002. Regulamenta a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, no âmbito do Estado de Minas Gerais. Minas Gerais, 8 Mar.2002.
15. MINAS GERAIS. Decreto - Lei nº 42.416, de 13 de março de 2002. Estabelece normas e procedimentos para a realização de licitação, na modalidade de pregão, por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação, denominado pregão eletrônico, destinado à aquisição de bens e serviços comuns, no âmbito do Estado de Minas Gerais. Minas Gerais, 13 Mar. 2002.
16. MINAS GERAIS. Decreto - Lei nº 44 786 de 18 de abril de 2008. Contém o regulamento da modalidade de licitação denominada pregão, nas formas presencial e eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, no âmbito do estado de minas gerais, e dá outras providências. Minas Gerais, 18 Abr. 2008.
17. NIEBUHR, Joel de Menezes. Pregão Presencial e Eletrônico, 4.^a; Ed. Curitiba: Zênite Editora, 2006;
18. RAWLS, John. Uma teoria da justiça, Trad. Almiro Pisetta e Lenita M.R. ESteves , 4.^a, Ed. São Paulo: Martins Fontes, 2000;
19. SILVA, De Plácido e. Vocabulário Jurídico 14; Ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998;
20. TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. Disponível em: < www.tcu.gov.br >. Acesso em: 16 jun. 2008.
21. WEBER, Max. Economia e sociedade, 3.^a; Ed. São Paulo: IMESP, 1994;

7. APÊNDICES

APÊNDICE A - Aquisições processadas por carta convite - 1999-2003

Tabela 5: Aquisições processadas por Carta Convite - Departamento de Estradas de Rodagem - MG - 1999-2003

Ano	Natureza bem/serviço	Valor de referência ¹⁸ R\$	Valor homologado R\$	Economia R\$	%
1999	Material de consumo	12.000,00	12.421,80	- 421,80	-3,51
2000	Material de consumo	75.000,00	76.227,20	- 1.227,20	-1,64
2001	Material de consumo	78.200,00	68.854,35	9.345,65	11,95
2001	Serviços de terceiros	21.101,24	18.504,00	2.597,24	12,31
2001	Material de consumo	35.000,00	31.471,00	3.529,00	10,08
2001	Material de consumo	35.000,00	32.207,30	2.792,70	7,98
2001	Material de consumo	40.000,00	39.990,00	10,00	0,03
2001	Material de consumo	35.000,00	29.931,00	5.069,00	14,48
2002	Material de consumo	60.000,00	57.749,51	2.250,49	3,75
2002	Material de consumo	50.000,00	51.618,64	- 1.618,64	-3,24
2002	Material de consumo	52.000,00	42.401,63	9.598,37	18,46
2002	Material permanente	44.000,00	36.802,98	7.197,02	16,36
2003	Material de consumo	39.340,48	37.657,00	1.683,48	4,28
2003	Serviços de terceiros	80.000,00	79.788,00	212,00	0,27
2003	Serviços de terceiros	80.000,00	68.615,30	11.384,70	14,23
Total		736.641,72	684.239,71	52.402,01	7,11

Fonte: Divisão Administrativa da Diretoria de planejamento, gestão e finanças do DER-MG¹⁹

¹⁸ Preço médio de mercado é a média do valor de três ou mais orçamentos fornecidos por empresas do mesmo ramo, considerando o mesmo material/serviço, com as mesmas especificações técnicas.

¹⁹ O critério utilizado para coleta das informações foi aleatório e por amostragem somente dos processos executados pela Divisão Administrativa da Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG.

APÊNDICE B - Aquisições processadas através de pregões presenciais

Tabela 6: Aquisições processadas através de Pregões Presenciais - Economia nos pregões presenciais (valor referência x valor adjudicado)- Departamento de Estradas de Rodagem - MG – 2004

Número pregão	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (A-C) D	% de economia
002/2004	Aquisição de divisórias.	25.000,00	22.795,00	21.250,00	3.750,00	15,00
003/2004	Passagens aéreas.	300.000,00	291.000,00	288.300,00	11.700,00	3,90
004/2004	Aquisição de condicionadores ar.	35.350,00	26.379,40	24.786,38	10.563,62	29,88
005/2004	Aquisição de papelaria e artigos p/ escritório.	58.800,00	43.949,00	42.031,00	16.769,00	28,52
007/2004	Aquisição suprimentos de informática.	85.496,50	42.092,55	41.955,60	43.540,90	50,93
008/2004	Aquisição de Componentes e acessórios p/ informática.	44.822,75	29.906,01	34.865,59	9.957,16	22,21
009/2004	Aquisição de papelaria e artigos p/ Escritório.	17.180,00	12.534,62	12.226,90	4.953,10	28,83
010/2004	Aquisição de cartuchos e tonner p/ impressoras.	14.307,50	9.215,50	9.065,00	5.242,50	36,64
011/2004	Aquisição cilindros xérox e Olivetti.	14.086,40	6.604,20	10.900,00	3.186,40	22,62
013/2004	Aquisição de suprimentos p/ informática.	69.744,50	35.110,57	35.110,57	34.633,93	49,66
014/2004	Aquisição de monitores para vídeo.	30.952,50	22.000,00	22.000,00	8.952,50	28,92
016/2004	Aquisição de papelaria e artigos p/ Escritório.	23.971,35	18.386,15	18.286,10	5.685,25	23,72
017/2004	Aquisição de suprimentos p/ gráfica.	9.969,70	9.073,85	8.477,00	1.492,70	14,97
018/2004	Aquisição de micros e de estações de trabalho.	155.055,50	121.050,00	120.000,00	35.055,50	22,61
019/2004	Aquisição de papelaria e artigos p/ Escritório.	54.264,90	44.370,70	36.520,70	17.744,20	32,70
020/2004	Aquisição suprimentos fotográficos.	7.738,00	4.577,00	4.530,00	3.208,00	41,46
021/2004	Aquisição de equipamentos periféricos p/ informática.	24.021,33	13.733,36	12.950,00	11.071,33	46,09
022/2004	Aquisição impressoras.	34.171,20	24.384,50	24.030,00	10.141,20	29,68
023/2004	Aquisição de micros e de estações de trabalho.	155.055,50	110.880,00	95.450,00	59.605,50	38,44
024/2004	Aquisição de papelaria e suprimentos gráficos.	4.946,87	4.673,53	4.597,34	349,53	7,07
025/2004	Aquisição de notebook.	8.230,30	10.800,00	8.204,00	26,30	0,32
026/2004	Aquisição de servidores de rede.	139.611,00	100.581,36	100.500,00	39.111,00	28,01
027/2004	Aquisição placas de sinalização e tubos.	114.769,60	78.752,80	72.098,00	42.671,60	37,18

Número pregão	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (A-C) D	% de economia
028/2004	Aquisição de micros diversos.	116.629,11	98.987,00	96.650,00	19.979,11	17,13
029/2004	Aquisição de utensílios p/refeitório.	24.861,00	17.369,10	17.157,10	7.703,90	30,99
030/2004	Aquisição impressora laser.	57.220,00	35.728,00	35.728,00	21.492,00	37,56
031/2004	Locação de maquina copiadora.	176.316,40	108.000,00	91.998,00	84.318,40	47,82
033/2004	Aquisição de licenças softwares.	449.189,23	368.165,85	355.590,97	93.598,26	20,84
TOTAL GERAL		2.251.761,14	1.711.100,05	1.645.258,25	606.502,89	26,93

Fonte: Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG

APÊNDICE C - Economia nos pregões presenciais – 2005

Tabela 7: Economia nos Pregões Presenciais - (valor referência x valor adjudicado) – Departamento de Estradas de Rodagem – MG - 2005

Número pregão	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (A-C) D	% de economia
001/2005	Aquisição de formulários diversos.	129.334,50	89.482,10	86.271,70	43.062,80	33,30
002/2005	Aquisição papéis e suprimentos p/ gráfica.	45.486,30	34.131,25	32.812,45	12.673,85	27,86
004/2005	Manutenção de veículos.	250.000,00	183.907,39	175.808,86	74.191,14	29,68
007/2005	Aquisição de projetor multimídia.	35.680,02	38.580,00	35.640,00	40,02	0,11
0008/2005	Manutenção elevadores.	39.476,40	31.920,00	21.940,00	17.536,40	44,42
009/2005	Publicações em Jornais.	120.937,50	58.000,00	56.900,00	64.037,50	52,95
012/2005	Implantação de rede processamento dados.	105.958,80	52.200,00	50.760,00	55.198,80	52,09
015/2005	Aquisição de madeiras.	26.991,52	19.609,10	18.744,19	8.247,33	30,56
016/2005	Aquisição de fac-símile.	10.730,10	7.011,00	6.600,00	4.130,10	38,49
017/2005	Aquisição suprimentos informática.	14.585,80	7.922,20	7.707,60	6.878,20	47,16
019/2005	Aquisição de veículos	936.420,54	862.571,86	840.300,00	96.120,54	10,26
020/2005	Aquisição de artigos descartáveis	8.792,00	6.264,00	6.392,00	2.400,00	27,30
021/2005	Manutenção de central telefônica.	21.152,04	19.200,00	18.000,00	3.152,04	14,90
022/2005	Aquisição de papelaria e artigos escritório.	62.067,92	68.239,01	61.214,11	853,81	1,38
023/2005	Aquisição de baterias p/estação total.	12.805,30	12.200,00	11.150,00	1.655,30	12,93
024/2005	Aquisição de materiais hidráulicos.	59.866,42	41.725,70	35.721,87	24.144,55	40,33
025/2005	Aquisição de filmes p/microfilmagem.	4.392,00	3.666,00	3.006,00	1.386,00	31,56
026/2005	Aquisição de estacas e piquetes.	70.560,00	38.160,00	33.060,00	37.500,00	53,15
027/2005	Aquisição licença de softwares.	28.949,73	27.407,00	26.359,00	2.590,73	8,95
029/2005	Aquisição de maquinas fotográficas digitais.	15.072,54	10.686,65	10.686,65	4.385,89	29,10
031/2005	Aquisição de lacres p/roletas de ônibus.	11.260,00	5.740,00	5.570,00	5.690,00	50,53
032/2005	Aquisição material de construção.	8.477,01	5.692,23	5.692,23	2.784,78	32,85
035/2005	Aquisição de tintas e produtos correlatos.	19.185,83	15.295,05	12.080,00	7.105,83	37,04
036/2005	Aquisição de pilhas e baterias.	22.355,50	23.515,00	18.519,00	3.836,50	17,16
039/2005	Aquisição de cartuchos p/ impressoras.	82.933,20	59.880,00	54.300,00	28.633,20	34,53
040/2005	Aquisição de aparelhos telefônicos.	7.050,00	5.438,00	5.400,00	1.650,00	23,40
042/2005	Fornecimento de vidros.	92.416,50	86.745,20	86.297,20	6.119,30	6,62
043/2005	Aquisição de veículos.	832.331,45	736.388,29	713.300,00	119.031,45	14,30
TOTAL GERAL		3.075.268,92	2.551.577,03	2.440.232,86	635.036,06	20,65

Fonte: Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG.

APÊNDICE D - Economia nos pregões presenciais 2006

Tabela 8: Economia nos Pregões Presenciais (valor referência x valor adjudicado) – Departamento de Estradas de Rodagem – MG - 2006

Número pregão	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (A-C) D	% de economia
044/2005 (*)	Aquisição de giroflex	62.478,36	51.576,00	48.930,00	13.548,36	21,68
045/2005 (*)	Aquisição de materiais p/ mobiliários.	6.081,40	4.328,20	4.154,80	1.926,60	31,68
047/2005 (*)	Aquisição de material elétrico.	102.198,10	57.580,97	50.640,81	51.557,29	50,45
050/2005 (*)	Aquisição bebedouros.	32.429,06	23.764,00	23.006,00	9.423,06	29,06
051/2005 (*)	Aquisição de componentes para bebedouros.	14.286,72	4.700,70	4.644,90	9.641,82	67,49
052/2005 (*)	Aquisição de ferragens.	51.186,77	35.804,35	33.414,85	17.771,92	34,72
053/2005 (*)	Aquisição de placas indicativas e tubos.	177.180,00	98.760,00	96.085,00	81.095,00	45,77
054/2005 (*)	Aquisição de chapas de aço.	29.352,95	26.448,47	24.971,10	4.381,85	14,93
056/2005 (*)	Aquisição de artigos p/ estofamento.	6.848,77	5.257,28	5.213,94	1.634,83	23,87
001/2006	Aquisição de estantes de aço.	51.466,00	32.348,00	24.000,00	27.466,00	53,37
002/2006	Serviços de impressão gráfica	92.733,33	60.180,00	54.190,00	38.543,33	41,56
003/2006	Aquisição de bandeiras.	2.022,88	2.976,00	1.950,00	72,88	3,60
004/2006	Reforma de ar condicionado.	206.560,88	219.610,20	202.740,00	3.820,88	1,85
006/2006	Aquisição suprimentos p/ informática.	260.727,11	197.824,53	194.308,18	66.418,93	25,47
008/2006	Aquisição de licenças softwares.	216.173,53	221.346,00	201.020,00	15.153,53	7,01
009/2006	Serviços de cabramento	107.822,09	79.106,08	78.800,00	29.022,09	26,92
010/2006	Aquisição de pneus.	1.752.019,33	1.374.273,18	1.261.602,33	490.417,00	27,99
011/2006	Aquisição de equipamentos GPS.	282.242,49	227.250,00	205.000,00	77.242,49	27,37
013/2006	Recuperação de bombas e motores.	6.903,72	7.106,64	6.623,30	280,42	4,06
004/2006	Aquisição veículos.	1.774.447,65	1.609.696,15	1.584.694,00	189.753,65	10,69
005/2006	Aquisição de artigos descartáveis	19.784,62	11.965,16	11.374,72	8.409,90	42,51
006/2006	Aquisição de materiais para confecção carimbos.	7.701,00	15.791,33	6.998,00	703,00	9,13
018/2006	Aquisição de sonda rotativa.	42.166,67	39.800,00	36.900,00	5.266,67	12,49
019/2006	Aquisição lacres de segurança p/roletas.	10.150,00	8.250,00	7.850,00	2.300,00	22,66

Número pregão	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (A-C) D	% de economia
020/2006	Locação de central telefônica.	30.333,33	30.000,00	27.324,00	3.009,33	9,92
021/2006	Aquisição de estação total e nível digital	276.166,70	264.500,00	248.490,00	27.676,70	10,02
022/2006	Aquisição de placas de sinalização.	87.120,00	45.000,00	43.995,00	43.125,00	49,50
023/2006	Aquisição de materiais para perfuração de solos.	461.181,72	302.092,72	282.797,96	178.383,76	38,68
024/2006	Aquisição de sismógrafo.	286.927,00	261.016,59	250.000,00	36.927,00	12,87
025/2006	Aquisição de papelaria e artigos para escritório.	138.179,94	93.380,82	84.710,06	53.469,88	38,70
026/2006	Aquisição suprimentos de informática.	452.306,93	314.687,04	290.087,32	162.219,61	35,86
028/2006	Aquisição de malotes, capas e envelopes.	56.300,00	40.560,00	40.010,00	16.290,00	28,93
TOTAL GERAL		7.103.479,05	5.766.980,41	5.436.526,27	1.666.952,78	23,47

Fonte: Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG²⁰.

Nota : (*) Processos iniciados em 2.005 e concluídos no ano de 2.006.

²⁰ O critério utilizado para coleta das informações foi análise aleatória e por amostragem.

APÊNDICE E - Pregões eletrônicos realizados em 2007

Tabela 9: Aquisições processadas através de Pregões Eletrônicos
Economia - Pregões Eletrônicos realizados (Valor menor proposta/valor adjudicado) - Departamento de Estradas de Rodagem – MG - 2007

Pregão n.º/ano	Objeto	Valor de referência R\$ A	Valor da menor proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (B-C) D	% economia
001/2007 (D.O)	Aquisição de combustíveis e lubrificantes diversos.	36.274.994,27	33.011.970,80	31.695.991,00	1.315.979,80	3,99
010/2007	Aquisição de placas de indicação e tubos metálicos.	184.394,00	142.220,00	131.000,00	11.220,00	7,89
011/2007	Aquisição de desentupidoras diversas.	20.710,50	17.909,00	13.770,00	4.139,00	23,11
012/2007	Aquisição de 43 veículos de serviço.	2.996.378,03	2.029.600,00	1.973.700,00	55.900,00	2,75
013/2007	Aquisição de equipamentos de laboratório de solos.	8.919,33	8.323,80	8.299,96	23,84	0,29
014/2007	Aquisição de material elétrico/telefônico	90.658,59	62.539,98	46.286,00	16.253,98	25,99
015/2007	Aquisição de equipamentos/acessórios de sondagem e laboratório de solos.	139.078,74	123.345,60	118.541,30	4.804,30	3,89
020/2007	Aquisição de materiais permanentes diversos.	28.804,26	23.195,00	20.305,70	2.889,30	12,46
021/2007	Aquisição de materiais para escritório diversos.	17.178,41	18.189,50	10.613,71	7.575,79	41,65
023/2007	Aquisição de suprimentos para informática.	113.345,90	94.731,23	74.321,07	20.410,16	21,55
024/2007	Aquisição de materiais diversos para campanha de trânsito.	87.860,00	103.500,00	69.180,00	34.320,00	33,16
025/2007	Locação de equipamentos para microfilmagem	11.568,00	13.200,00	10.800,00	2.400,00	18,18
026/2007	Aquisição de pneus, câmaras e protetores para pneus diversos.	365.731,74	311.174,60	281.349,12	29.825,48	9,58
027/2007	Serviços gráficos diversos	16.521,26	19.915,00	15.657,00	4.258,00	21,38
030/2007	Aquisição de lacres de segurança para uso em roletas de ônibus	18.125,00	18.810,00	17.760,00	1.050,00	5,58
032/2007	Aquisição de materiais de consumo para uso em informática	118.092,75	77.940,00	65.700,00	12.240,00	15,70
TOTAL GERAL		40.805.531,03	36.852.728,26	34.848.982,61	2.003.745,65	5,44

Fonte: Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças do DER-MG.

APÊNDICE F - Pregões eletrônicos realizados em 2008

Tabela 10: Pregões eletrônicos concluídos pela assessoria de licitações - Belo Horizonte – 2008

Número	Objeto	Valor de Referência R\$ A	Valor Menor Proposta R\$ B	Valor homologado R\$ C	Economia R\$ (B-D) D	% de economia
002/2008	Aquisição de Chapas de Policarbonato	18.264,00	9.780,00	5.550,00	4.230,00	43,25
003/2008	Aquisição de Plaquetas Patrimoniais	7.091,14	5.047,00	4.839,16	1.207,84	23,93
004/2008	Aquisições Equipamentos Informática	115.172,46	77.005,78	66.816,80	10.188,98	13,23
006/2008	Aquisição de Impressos Padronizados	121.423,70	63.179,60	51.485,00	11.694,60	18,51
007/2008	Aquisição de Lacres para Roleta de Ônibus	12.510,00	12.835,00	11.710,00	1.125,00	8,77
008/2008	Aquisição de Veículos	2.731.644,40	2.628.000,00	2.319.600,00	308.400,00	11,74
009/2008	Aquisição de Materiais Permanentes Diversos	27.643,02	22.079,98	21.029,10	1.050,88	4,76
TOTAL GERAL		3.033.748,72	2.817.927,36	2.481.030,06	337.897,30	11,99

Fonte: Assessoria de Licitações do DER-MG.