



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciências da Informação e Documentação

Departamento de Administração

RONALDO RODRIGUES DE MORAES

**ECONOMIA PROPORCIONADA PELA UTILIZAÇÃO DO
PREGÃO ELETRÔNICO NO DNIT/TO**

Palmas - TO

2011

RONALDO RODRIGUES DE MORAES

**ECONOMIA PROPORCIONADA PELA UTILIZAÇÃO DO
PREGÃO ELETRÔNICO NO DNIT/TO**

**Monografia apresentada a Universidade de Brasília (UnB)
como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel
em Administração.**

Professor Orientador: Adm., Eraldo Ricardo dos Santos

Palmas - TO

2011

Moraes, Ronaldo Rodrigues

Economia proporcionada pela utilização do pregão eletrônico no DNIT/TO / Ronaldo Rodrigues de Moraes– Palmas, 2011.

59 f. : il.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília, Departamento de Administração - EaD, 2011.

Orientador: Prof. Adm., Eraldo Ricardo dos Santos, Departamento de Administração.

1. Comércio eletrônico. 2. Comércio eletrônico na esfera pública. 3. Resultados alcançados pelo comércio eletrônico pelo Governo Federal. I. Título.

RONALDO RODRIGUES DE MORAES

**ECONOMIA PROPORCIONADA PELA UTILIZAÇÃO DO
PREGÃO ELETRÔNICO NO DNIT/TO**

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de
Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília do
aluno

Ronaldo Rodrigues de Moraes

Prof. Adm., Eraldo Ricardo dos Santos
Professor-Orientador

Prof. Roberto Tenório
Professor-Examinador

Palmas, 03 de dezembro de 2011

RESUMO

É incontestável a importância que o comércio eletrônico alcançou na gestão pública federal nas aquisições através da modalidade Pregão Eletrônico, seja pela sua transparência, impessoalidade, celeridade, segurança, mas principalmente pela economia proporcionada por este tipo de licitação. Economia esta amplamente divulgada pelo MPOG com significativos descontos obtidos a nível nacional. A pesquisa buscou verificar, quantificar e avaliar a economia propiciada pela utilização do comércio eletrônico na Superintendência Regional do DNIT/TO. Para atingir os objetivos foi utilizada a pesquisa descritiva embasada na consulta nas atas de todos os pregões eletrônicos realizados, no período de 2006 a 2010, e no resultado da aplicação de questionário aos servidores da área de licitações do Órgão. Através da compilação dos dados das atas dos pregões, foi realizada a análise das informações sendo identificada a existência de economia com o percentual de desconto médio de 19,8%, em referência ao custo estimado/preço final. Mesmo com a análise em diferentes perspectivas: N° de participantes, por tipo de aquisição (material ou serviço), pelo valor do objeto, etc., não foi identificado nenhuma especificidade que se relacionasse ao percentual de desconto obtido. As respostas do questionário reafirmaram os fatores determinantes na obtenção da economia: Aumento da competitividade; participação a nível nacional e custo operacional reduzido dos fornecedores. Apontaram outros fatores que influenciam o preço final: Valor de referência, encerramento aleatório e negociação. Diferentemente dos comparativos estatísticos foi assinalado como única especificidade, referente ao desconto obtido, a competitividade. Para os entrevistados o sistema é viável para a substituição de outros tipos de licitação, entretanto para a otimização das compras eletrônicas é necessário alguns melhoramentos e implementação de dispositivos para a melhoria do seu desempenho e alterações na legislação vigente.

Palavras-chave: Economia. Pregão Eletrônico. Competitividade.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 01 – Representação comparativa dos percentuais de desconto com o tipo de aquisição.....	29
Gráfico 02 – Representação comparativa dos percentuais de desconto com a quantidade de participantes e o tipo de aquisição.....	30
Gráfico 03 – Representação comparativa dos percentuais de desconto com a quantidade de participantes.....	30
Gráfico 04 – Representação comparativa dos percentuais de desconto com o valor da licitação.....	31

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Demonstrativo consolidado dos dados relevantes para a pesquisa.....	27
Tabela 02 – Motivação da economia obtida no Pregão Eletrônico.....	32
Tabela 03 – Preço final: Fatores de influência.....	33
Tabela 04 – Funcionalidades do Sistema Comprasnet.....	34
Tabela 05 – Considerações finais dos participantes.....	36

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	Contextualização.....	9
1.2	Formulação do problema	11
1.3	Objetivo Geral	12
1.4	Objetivos Específicos.....	12
1.5	Justificativa	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1	Comércio eletrônico.....	14
2.2	Comércio eletrônico na esfera pública.....	17
2.2.1	Cotação Eletrônica	17
2.2.2	Pregão Eletrônico	18
2.3	Resultados alcançados pelo comércio eletrônico pelo Governo Federal....	21
3	MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA	23
3.1	Tipo e descrição geral da pesquisa.....	23
3.2	Caracterização da organização objeto de estudo	24
3.3	População e amostra ou participantes do estudo	24
3.4	Caracterização dos instrumentos de pesquisa	25
3.5	Procedimentos de coleta e de análise de dados.....	26
4.	RESULTADOS E DISCUSSÃO	27
4.1	Resultado da pesquisa documental	27
4.1.1	Fatores determinantes do percentual da economia	29
4.2	Questionário.....	32
5.	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	37
	REFERÊNCIAS	40
	APÊNDICES	42
	APÊNDICE A - Organograma sintético do DNIT/TO	42
	APÊNDICE B - Questionário	43
	APÊNDICE C - Dados extraídos das atas.....	45
	APÊNDICE D - Classificação do bens e serviços comuns.....	58

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho é um estudo de caso sobre a operacionalização e principalmente dos resultados obtidos e da economia proporcionada, na Superintendência Regional do DNIT no Estado do Tocantins – DNIT/TO, pela utilização do Pregão Eletrônico.

As compras eletrônicas a nível Federal é realizada no Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais – SIASG, através do seu portal na Internet, o Comprasnet. Sistema que é responsável pelo processamento de todas as transações realizadas e até mesmo pelas transformações ocorridas a partir instituição e obrigatoriedade de utilização de licitação na sua versão eletrônica, Pregão Eletrônico e Cotação Eletrônica, consolidando-se como referência para a modernização das compras governamentais.

São amplamente divulgados pelo Ministério de Planejamento Orçamento e Gestão – MPOG resultados consideravelmente positivos, pelo sucesso na adesão dos fornecedores e principalmente pela economia alcançada na esfera nacional. O propósito deste trabalho é aferir e quantificar se este resultado, a economia, acontece também em um órgão federal no Estado do Tocantins, o DNIT/TO, fora das regiões consideradas mais desenvolvidas.

1.1 Contextualização

Ao longo do tempo, na história da humanidade as pessoas sempre buscaram utilizar todos os recursos disponíveis para melhorar ou criar novas formas de comercializar bens. O formidável desenvolvimento tecnológico dos últimos anos propiciou a criação de novos métodos mais eficientes para solucionar problemas básicos em uma relação comercial, como o comércio eletrônico.

A criação do comércio eletrônico visou não somente facilitar a realização de compras e seu recebimento em local remoto à escolha do comprador, mas principalmente objetivou a expansão de fronteiras comerciais pelas

organizações, que hoje permite a realização de transações comerciais em todo o planeta através do internet.

Com popularização da internet vivenciamos nos últimos anos o surgimento e crescimento vertiginoso das relações comerciais por meio eletrônico, ou seja, o comércio eletrônico. Transações comerciais que são propiciadas pelo desenvolvimento tecnológico, de ferramentas adequadas e acessibilidade significativa e crescente de usuários da internet. Atualmente o comércio eletrônico esta cada vez mais se consolidando no mercado como um meio eficiente e seguro para a realização das mais diversas transações comerciais.

Os benefícios do comércio eletrônico são sentidos tanto para as empresas, pelo aumento da produtividade/vendas, redução do custo das transações, etc, como também para os consumidores que tem a possibilidade de escolha em uma infinidade de fornecedores/produtos, redução de preços, parcelamento, comodidade, etc.

A gestão de compras é essencial para o fornecimento de materiais e serviços, seja quantitativamente ou qualitativamente, a tempo e a hora visando o desempenho ideal da Administração Pública nas atividades institucionais sob sua responsabilidade. Considerando ainda a legislação vigente que determina a utilização da modalidade Pregão Eletrônico, afóra algumas exceções, na aquisição de bens comuns e serviços, é fundamental que os mecanismos utilizados para as contratações por meio eletrônico contemple toda a gama de situações possíveis, visando a obtenção do menor preço e da qualidade pretendida.

A Administração Pública Federal, certamente visando a obtenção destes benefícios, regulamenta o comércio eletrônico na sua gestão de compras através da modalidade de licitação pregão eletrônico, Decreto 5450/05. O sistema de pregão funciona como um leilão reverso onde os lances são decrescentes, visando a obtenção do menor preço para certo produto ou serviço.

A modalidade Pregão na sua forma eletrônica, obrigatória para a aquisição de bens e serviços considerados comuns, trouxe várias vantagens quando comparada com as modalidades tradicionais, dentre as quais destacamos a impessoalidade, não contato físico e nem conhecimentos dos fornecedores participantes até o final da fase de lances, que determina o preço final, a segurança,

proporcionada pela impossibilidade de conluíus e favorecimentos a determinado fornecedor e a economia pela diminuição de custos, ocasionada talvez pelo próprio sistema de disputa, lance a lance.

O resultado desta sistemática, implantada para as compras eletrônicas, é amplamente e periodicamente divulgado, destacando sempre a economia conquistada pela Administração. O montante das aquisições foi da ordem de R\$ 26,2 bilhões, ou 46% de tudo que o governo comprou por todos os meios em 2010 (comprasnet, notícia de 05/05/2011) e a economia proporcionada foi equivalente à média de 21%, nos últimos seis anos, dos gastos do Governo Federal. (SECOM,11/05/2011).

1.2 Formulação do problema

É notória a importância do comércio eletrônico na gestão pública, seja na aquisição de materiais e bens de consumo, como também para a contratação de empresas prestadoras de serviços, terceirização de funções básicas e apoio para a Administração Pública. A implantação da modalidade de licitação eletrônica, através do Pregão Eletrônico e Cotação Eletrônica, trouxeram vantagens e desvantagens tanto para os fornecedores e para a própria Administração Pública.

Estas modalidades tiveram um crescimento enorme, até mesmo pela sua obrigatoriedade em determinados casos, conforme informações do Comprasnet, totalizam em 2011 de 369.564 fornecedores cadastrados, com um crescimento 57%, aproximadamente, a partir de 2005, data da criação da modalidade eletrônica, com média de 64.343 licitações anuais (2008 a 2010).

Conforme dados do Comprasnet foram realizados no último triênio a média de 178,7 licitações por dia e cujo resultado apresentou uma redução significativa de custos além de proporcionar maior transparência e agilidade nos procedimentos administrativos. Visando verificar se a tão propalada redução de custos é também sentida no aspecto regional, ou seja, no Estado do Tocantins buscaremos auferir:

Qual a economia, caso haja, proporcionada nas compras eletrônicas realizadas pela Sup. Regional do DNIT/TO.

1.3 Objetivo Geral

Este trabalho buscará verificar, quantificar e avaliar a economia propiciada pela utilização do Pregão Eletrônico na Superintendência Regional do DNIT/TO.

1.4 Objetivos Específicos

- Identificar, descrever e comparar o custo estimado com o preço final obtido nas licitações eletrônicas;
- Identificar e descrever os fatores determinantes responsáveis pela determinação do preço final nas compras eletrônicas
- Apontar possíveis causas da diferença do valor de referência e preço final, redução de custos (economia) ou não.

1.5 Justificativa

Com o advento da internet e sua popularização vivenciamos nos últimos anos surgimento e um crescimento vertiginoso das relações comerciais por meio eletrônico, ou seja, o comércio eletrônico. Transações comerciais que são propiciadas pelo desenvolvimento tecnológico, de ferramentas adequadas e acessibilidade significativa e crescente de usuários da internet.

Atualmente o comércio eletrônico esta cada vez mais se consolidando no mercado como um meio eficiente e seguro para a realização das mais diversas transações comerciais. Os benefícios do comércio eletrônico são sentidos tanto para as empresas, pelo aumento da produtividade/vendas, redução

do custo das transações, etc, como também para os consumidores que tem a possibilidade de escolha em uma infinidade de fornecedores/produtos, redução de preços, parcelamento, comodidade, etc.

A Administração Pública Federal, certamente visando a obtenção destes benefícios, regulamenta o comércio eletrônico na sua gestão de compras através da modalidade de licitação pregão eletrônico, Decreto 5450/05, que torna obrigatório a sua utilização para a aquisição de bens e serviços comuns. A utilização do Sistema Comprasnet, responsável pela operacionalização dos pregões, contabiliza um significativo crescimento desde sua instalação, conforme informações disponibilizadas no site do Comprasnet, totalizam em 2011 de 369.564 fornecedores cadastrados, com um crescimento 57%, aproximadamente, a partir de 2005, data da criação da modalidade eletrônica, com média de 64.343 licitações anuais (2008 a 2010). Foi responsável no exercício de 2010 pelo montante de recursos de R\$ 26,2 bilhões, ou 46% de tudo que o governo comprou por todas as modalidades de licitações.

Visando a modernização da gestão de compras pela Administração Pública foram criadas as modalidades Pregão Eletrônico e Cotação é Eletrônica, que são uma ferramenta de inovação para o aprimoramento dos procedimentos licitatórios. Como resultado obteve-se maior agilidade, segurança, transparência e principalmente redução dos custos, que segundo dados do Ministério do Planejamento o pregão eletrônico em 2010 gerou a economia de R\$ 7,1 bilhões ao executivo federal (BRASIL, 2011). Montante de recursos que certamente proporcionarão a oportunidade ao Governo de disponibilizar melhores condições de vida à população do país seja através de ações diretas ou não.

Apesar do Ministério do Planejamento enfatizar constantemente a economia gerada pelas compras eletrônicas do governo, a divulgação destes dados é de forma consolidada e nacional. Este trabalho busca verificar se esta eficiência acontece também longe dos grandes centros comerciais do país, precisamente na Região Norte do Brasil. Desta forma este trabalho visa explorar e analisar os resultados obtidos pelo DNIT/TO na operacionalização de suas compras eletrônicas nos últimos cinco anos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Comércio eletrônico.

A emergência do comércio eletrônico como setor com as mais altas taxas de crescimento no Brasil nos últimos anos foi acompanhada pela expressiva adesão das grandes empresas. Empresas que atuam no ramo viram uma expansão considerável de suas vendas, colhendo os frutos da inovação tecnológica, obtendo significativa vantagem competitiva no seu ramo de atividade. O comércio eletrônico não é mais uma opção, mas imperativo para o sucesso e até para a sobrevivência das empresas, pois a expansão do faturamento dos negócios eletrônicos vem demonstrando uma dinâmica ímpar, superando em múltiplas vezes o crescimento da atividade econômica. (Jordan J., Acevedo C. R., Zilbe S. N e Parisotto I. R. S., 2008).

O comércio eletrônico é relativamente novo e se difundiu a partir da popularização da internet da década de 80, que é definido por Ferraro Neto H. M., 2006 como:

“O e-commerce ou comércio eletrônico são atividades de compra e venda utilizando-se de meios eletrônicos. Para Albertin (2002, p. 15) é a realização de toda a cadeia de valor dos processos de negócios num ambiente eletrônico, por meio da aplicação intensa das tecnologias de comunicação e informação, atendendo aos objetivos do negócio. Limeira (2003, p. 38) defende que o comércio eletrônico consiste na realização de negócios por meio da Internet. Em uma visão mais ampla de comércio eletrônico inclui todas as interações entre empresas e consumidores que possam ser realizadas utilizando a

Internet ou outro meio de comunicação de dados (MEIRA JR, 2002, p 3)”.

Para Diniz E. H., 1999, o comércio eletrônico é caracterizado pelo uso intensivo de Tecnologia da Informação nas relações comerciais entre consumidores e fornecedores, que podem ser entre si com baixo nível de transações de alto valor financeiro e entre empresas e consumidores finais, com alto volume relativo de transações com baixo valor financeiro envolvido em cada uma delas.

A inserção das pequenas e médias empresas (PMEs) neste mercado tem como as principais dificuldades: As barreiras externas: Falta de compreensão das necessidades das pmes. falta de padrões tecnológicos comuns e competência eletrônica do setor. E as barreiras internas: identificação dos benefícios da entrada no *e-commerce*, compreensão do ambiente eletrônico de negócios, comércio global, integração na cadeia de suprimentos restrições financeiras. (Jordan J., Acevedo C. R., Zilbe S. N e Parisotto I. R. S., 2008).

As barreiras e desafios para a implementação com sucesso do comércio eletrônico são as tecnológicas, culturais, organizacionais e Estruturais, tais como a dificuldade para desenvolvimento de ferramentas adequadas à transação *on-line*; culturais, como a modificação de hábitos de consumo; organizacionais, Provedores de acesso - Internet Service Providers (ISP , desenvolvedores de softwares para navegação (browsers), designers de páginas Web, administradores de ferramentas de busca etc. (Diniz E. H., 1999)

O comércio eletrônico exige uma postura pró-ativa na qual a superação das condições dadas do ambiente de negócios que um é um elemento fundamental, envolve o acompanhamento das modificações nas formas de competição e demanda investimento, esforço, tempo e persistência. (Jordan J., Acevedo C. R., Zilbe S. N e Parisotto I. R. S., 2008).

Para Jordan J., Acevedo C. R., Zilbe S. N e Parisotto I. R. S., 2008 este esforço se justifica plenamente pelos benefícios do e-commerce que são claros:

- a) Custo de transações mais baixo;
- b) Acesso à mais ampla gama de mercados Conveniência;

- c) Atualização da informação;
- d) Melhoras no serviço ao consumidor;
- e) Diferenciação dos produtos e serviços, customização;
- f) Maior potencial para parcerias;
- g) Capacidade de participar da cadeia de suprimentos das grandes empresas.

O amplo desenvolvimento do comércio eletrônico nos últimos anos sugere que as empresas de varejo necessitam um diferencial significativo para atrair e manter consumidores, uma vez que os custos de mudanças são menores na internet quando comparados aos canais convencionais, as empresas devem estar atentas a qualidade dos serviços em varejo eletrônico. (Vieira, V. A., 2010)

Vieira, V. A., 2010 afirma que a qualidade percebida pode ser definida como “o julgamento do consumidor sobre a excelência ou superioridade global de um produto”. Resultados mostraram que são três as dimensões da qualidade observadas:

- a) Tangibilidade - Dimensão combinada de capacidade de resposta, facilidade e velocidade de acessar a loja, disponibilidade do sistema, funcionalidade correta e técnica do site;
- b) Confiabilidade - A extensão na qual o site promete entregar o pedido de modo correto e eficaz, juntamente com a sua disponibilidade;
- c) Segurança e sigilo - O grau no qual o site demonstra segurança e sigilo nas informações particulares do consumidor;
- d) Empatia – Identificação estética e emocional com a loja.

2.2 Comércio eletrônico na esfera pública.

Existe de um paralelismo grande entre a compra pública e a privada, pois ambas buscam o menor preço, com garantia de qualidade. Todavia, a compra pública requer procedimentos específicos para lhe dar eficácia, como a legislação; já na compra privada esses procedimentos são de livre escolha. (Faria E. R., Marques M. A. F., Santos L. M. e Silveira S. F. R., 2010).

2.2.1 Cotação Eletrônica

A Cotação Eletrônica firma-se em uma infra-estrutura informatizada (plataforma de internet) voltada à composição dos processos administrativos referentes às aquisições de bens e contratações de serviços comuns por dispensa de licitação fundamentada nos termos do inciso II do art. 24 da Lei nº 8.666/93. Convertendo à tradicional forma de pesquisa de mercado (cotação de preços) em uma coleta eletrônica de preços, por um leilão reverso, no qual os participantes têm a possibilidade de ofertar lances sucessivos e decrescentes até o momento de seu encerramento. (Souza Júnior, A.; 2010).

Souza Júnior, A.; 2010 define sinteticamente a Cotação Eletrônica como:

“Trata-se de ferramenta da Administração Pública Gerencial que virtualiza os procedimentos inerentes às contratações por dispensa de licitação. O que vem desfazendo o estorvo da falta de agilidade, por parte da Administração Pública, nas simples contratações pelo menor preço”.

Souza Júnior, A.; 2010 destaca com sendo as principais vantagens da Cotação Eletrônica:

- a) Transparência na gestão dos gastos públicos;
- b) Impessoalidade nas contratações;

- c) Agilidade nos procedimentos;
- d) Economia dos recursos públicos tendo em vista redução dos custos operacionais pela substituição da tradicional forma de cotação de preços e aumento da qualidade das contratações;
- e) Preço elimina o direcionamento nas contratações/aquisições de pequeno valor, ao passo que aumenta o número de participação de fornecedores tratados com isenção de parcialidade maximizam à capacidade de adquirir produtos a um preço mais justo.

2.2.2 Pregão Eletrônico

O Pregão Eletrônico trata-se de uma das formas de realização da modalidade licitatória de pregão, apresentando as mesmas regras básicas do Pregão Presencial, acrescidas de procedimentos específicos. Caracteriza-se especialmente pela inexistência da "presença física" do pregoeiro e dos demais licitantes, uma vez que toda interação é feita por meio de sistema eletrônico de comunicação pela Internet. Possui como importante atributo a potencialização de agilidade aos processos licitatórios, minimizando custos para a Administração Pública, estando cada vez mais consolidado como principal forma de contratação do Governo Federal. (FONSÊCA, Marco Adriano Ramos, 2006).

FONSÊCA, Marco Adriano Ramos, 2006 conceitua como:

“O Pregão Eletrônico apresenta sessão pública que se efetiva por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação, onde a interação entre os agentes públicos responsáveis pela realização da licitação (Pregoeiro e Equipe de Apoio) e os licitantes/fornecedores dá-se por meio de provedor da Internet, permitindo, dessa forma, uma ampliação do universo de participantes e proporcionando uma maior transparência e publicidade ao

rito do certame, tendo em vista que qualquer pessoa interessada pode acompanhar o desenvolvimento da sessão pública e ter acesso a todos os atos e procedimentos praticados desde a abertura até o encerramento dos trabalhos pertinentes ao procedimento licitatório”.

O uso e a aplicabilidade do Pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação no âmbito da Administração Pública Federal proporcionou, desde o início, impacto nas contratações governamentais, representado em grandes vantagens aos entes públicos, notadamente em virtude de suas características de celeridade, desburocratização, economia, ampla divulgação e publicidade e eficiência na contratação. (FONSÊCA, Marco Adriano Ramos, 2006).

O pregão eletrônico proporcionou grandes vantagens no sistema de compras de bens e serviços comuns da Administração Pública, haja vista ter diminuído a prolixidade das modalidades tradicionais, ter minimizado o tempo gasto com os certames em geral, além de ter proporcionado considerável diminuição de custos nas compras governamentais. (DIAS V. P. B., 2009).

DIAS V. P. B., 2009 destaca como sendo as vantagens e desvantagens do Pregão Eletrônico:

Vantagens:

- a) Possibilita um maior número de concorrentes no certame;
- b) Inversão das fases: são abertas primeiramente as propostas de preços e, posteriormente, a habilitação apenas das licitantes que venceram o certame. Assim, ocorre maior agilidade no processo ao evitar a análise de vários documentos de empresas que não se sagraram vencedoras;
- c) Recurso Administrativo: existe apenas uma fase recursal, ao passo que nas licitações instituídas pela Lei nº 8.666/93 há Recurso Administrativo quanto à fase de habilitação, e outro, na fase de propostas;
- d) Possibilidade de disputa: os licitantes têm a oportunidade de dar lances sobre as propostas escritas. Dessa forma, a administração pode negociar preços diretamente com os licitantes, apurando-se a proposta mais vantajosa para a Administração;

- e) Maior transparência: toda a sociedade pode acompanhar, em tempo real, os pregões em andamento;
- f) Vinculação com o módulo do Sistema Integrado de Administração Financeira do Governo Federal (SIAFI): as propostas vencedoras dos pregões estão, eletronicamente, vinculadas ao SIAFI – módulo do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG) em que ocorre o empenhamento das despesas;
- g) Menor prazo de publicidade: o prazo mínimo de publicidade de um pregão é de 08 (oito) dias úteis, ao passo que uma Concorrência Pública do tipo Menor Preço exige um prazo mínimo de 30(trinta) dias corridos de divulgação do edital;
- h) Licitações eletrônicas: por meio do pregão eletrônico, o licitante pode participar da licitação estando fisicamente, em qualquer lugar, desde que conectado à internet;
- i) No pregão não há limite de valor;
- j) Incentivo à competitividade e à ampliação da disputa entre fornecedores, que passaram a dar uma maior credibilidade às contratações públicas e aos certames licitatórios. Isso porque nessa modalidade foram reduzidas de forma drástica “as possibilidades de fraudes, conluíus, conchavos e todos os demais meios escusos e fraudulentos que dantes eram levados a cabo por servidores e fornecedores inescrupulosos”.

Desvantagens:

- a) Despreparo tecnológico de fornecedores;
- b) Necessidade de análise mais detida do objeto, especialmente se for conveniente exigir amostras;
- c) Necessidade de análise mais detida da habilitação dos licitantes;
- d) Necessidade de elaboração de planilhas complexas;
- e) Casos em que se faz conveniente intervenção mais ativa do pregoeiro;
- f) Concentração de poderes em uma única autoridade, o pregoeiro, o que pode representar riscos como a possibilidade de favorecimento de uma das partes ou atuação em prejuízo de outras;

- g) Possibilidade de queda da conexão no sistema;
- h) Oferta de preços de serviços e produtos que não raras vezes tem redundado em qualidade indesejável, requerendo dos agentes públicos reiteradas intervenções nas execuções dos contratos e na avaliação da qualidade dos produtos entregues;
- i) A principal vantagem do pregão, a simplificação dos procedimentos, pode se transformar em um grande problema. Como os lances são dados via internet, com certa restrição da identidade, podem ocorrer irregularidades, uma vez que a documentação do licitante vencedor será analisada somente após o final do certame.

2.3 Resultados alcançados pelo comércio eletrônico pelo Governo Federal

O Pregão Eletrônico é uma ferramenta revolucionária e a gestão de compras atualmente tem uma função estratégica nas instituições bem sucedidas e as diferenças básicas entre o setor privado e público é que diferentemente do setor privado, que tem ampla liberdade nas suas decisões, o setor público busca o atendimento do interesse comum com a observância do estabelecido em lei. (Oliveira L. M., 2009).

Atualmente, o sucesso do pregão eletrônico é evidente, aumentou o número de fornecedores do governo, reduziu os custos das compras governamentais, além de fomentar a competitividade. Conclui-se que a implementação do pregão, em especial, o pregão eletrônico, foi de grande valia para o país. Atribuiu ao processo licitatório uma maior transparência e celeridade. Apesar disso, o pregão não pode ser entendido como instrumento para eliminar a corrupção. É preciso que se consolide a consciência de todos os administradores públicos, fornecedores, e sociedade como um todo, no que se refere à moralização na contratação pública, consagrando efetivamente os princípios norteadores da Administração Pública. (DIAS V. P. B., 2009).

O pregão eletrônico brasileiro possibilitou que a administração direta reduzisse as despesas com as compras de material de consumo e contratação de

obras e serviços, concomitantemente com o aumento significativo do número de empresas fornecedoras, que em consequência, maior número de licitantes produziria, provavelmente, maiores ganhos para o leiloeiro. Contudo, um maior número de licitantes também reforça a praga do vencedor, pois em leilões com maior número de licitantes o lance ganhador provavelmente se afasta do consenso de mercado. (Faria E. R., Marques M. A. F., Santos L. M. e Silveira S. F. R., 2010).

Os métodos adotados pelo governo brasileiro nesta área são referências na América do Sul. Entre eles estão o pregão eletrônico, a certificação digital, as chamadas licitações sustentáveis, a parceria com as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e o novo Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (Sicaf). Essas práticas, segundo levantamento de organismos internacionais, colocam o Brasil entre as nações mais avançadas do mundo em compras governamentais. (MPOG, Comprasnet/notícias, 05/05/2011).

Para o Ministério do Planejamento, Comprasnet/notícias, 05/05/2011, a comercialização eletrônica representa para a Administração Pública Federal, as aquisições de bens e serviços comuns (materiais com padrões e especificações usuais no mercado, estabelecido pelo Decreto 3.555/00 e suas alterações posteriores) feitas por meio do pregão eletrônico em 2010 somaram R\$ 26,2 bilhões, ou 46% de tudo que o governo comprou por todos os meios. Além da agilidade e eficiência, essa modalidade de licitação gerou economia de R\$ 7,1 bilhões ao executivo federal. Esse ganho veio da diferença entre o preço de referência de alguns produtos nos leilões e o efetivamente pago pela administração, que ficou abaixo dos valores cotados no mercado. Montante equivalente a 21%, média dos últimos seis anos, a menos nos gastos do Governo Federal. (SECOM,11/05/2011).

3 MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA

O tipo de pesquisa que utilizado é a descritiva que conforme TRIVIÑOS,1987 procura conhecer a realidade estudada, suas características, seus problemas. Pretende “descrever com exatidão os fatos e fenômenos de determinada realidade”.

Entendemos que a pesquisa descritiva é a mais adequada para alcançar satisfatoriamente os objetivos do trabalho, que em síntese visa verificar, quantificar e avaliar a economia propiciada pela utilização do Pregão Eletrônico na Superintendência Regional do DNIT/TO.

Além da obtenção do conhecimento da existência ou não de economia, proporcionada pela utilização do Pregão Eletrônico, tenciona também conhecer, entender e esclarecer a motivação da existência ou não de economia.

3.1 Tipo e descrição geral da pesquisa

Os meios de investigação a serem utilizados serão o material bibliográfico já publicado, tais como livros, artigos, revistas, etc, da documentação de registro de licitações na sua forma eletrônica, no caso as atas das sessões públicas já realizadas e ainda por questionário, entrevista a pessoas diretamente relacionadas com a área de licitações eletrônica daquele Órgão.

A metodologia a ser utilizada para a apuração do resultado das compras eletrônicas da Superintendência Regional do DNIT/TO, nos últimos cinco anos, será basicamente a aferição da existência de economia. Resultado que será apurado através da comparação da diferença entre os valores de referência (valor resultante da pesquisa de mercado do custo médio do objeto da licitação) e os valores efetivamente contratados.

Os valores apurados em Reais serão transformados em percentuais que permitirão quantificar a economia gerada pela utilização deste tipo de licitação, seja na aquisição de bens de consumo ou na contratação de empresas prestadoras

de serviços. Permitirá também a demonstração analítica da incidência efetiva de resultados mais positivos em decorrência de determinado tipo de contratação, material ou serviço.

3.2 Caracterização da organização objeto de estudo

O Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) é uma autarquia federal vinculada ao Ministério dos Transportes, criada 2002, na reestruturação do sistema de transportes rodoviário, aquaviário e ferroviário do Brasil, extinguindo o antigo Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER).

A Superintendência Regional do DNIT no Estado do Tocantins, antigo 23º DRF/DNER, é a mais nova descentralizada da autarquia. É de sua responsabilidade a Implantação, manutenção, operação e gestão de infra-estrutura de transporte no âmbito do Estado do Tocantins.

Sua estrutura administrativa é composta pela Sede em Palmas e mais três descentralizadas: Unidade Local de Gurupi, Paraíso do Tocantins e Araguáina. A extensão de malha rodoviária sob sua jurisdição é de 2,760,5 km, cujo principal corredor é a rodovia 153, vulgo Belém/Brasília, que corta todo o Estado de norte a sul.

3.3 População e amostra ou participantes do estudo

Objetivando o levantamento, a análise e comprovação da existência ou não de economia nas compras eletrônicas do DNIT/TO foram realizados dois procedimentos de pesquisa.

Levantamento e análise documental realizado através de todas as atas de realização de Pregão Eletrônico, no período compreendido entre os anos de 2005, ano de implantação da modalidade eletrônica pelo Governo Federal, e 2010. A documentação referente ao ano de 2005 foi desprezada na compilação dos dados,

devido a sua pequena representatividade, a grande maioria dos itens, 85% foram cancelados devido a inexistência de propostas, Pregão Deserto.

Realização de pesquisa junto a servidores do Órgão com capacitação e experiência na área de licitações públicas, através da aplicação de questionário específico.

3.4 Caracterização dos instrumentos de pesquisa

Visando o alcance dos objetivos deste trabalho buscou-se apurar, através da análise das atas dos Pregões Eletrônicos realizados, a identificação e consolidação dos dados inerentes à diferenciação dos preços, inicial e final. Procurou-se ainda a existência e identificação dos fatores determinantes da variação de preços na aquisição de materiais e serviços adquiridos de forma eletrônica pelo DNIT/TO.

Optou-se pela aplicação de questionário com um quantitativo limitado de perguntas, mas que contivessem um conteúdo mais técnico e objetivo, a pessoal com conhecimento e atuação da área de licitações do Órgão pesquisado. Visou a otimização do tempo para as respostas, possibilitar e estimular o raciocínio antes das respostas por parte dos entrevistados.

Os tópicos abordados no questionário foram definidos em consonância com economia obtida e suas causas, tomando com base a literatura sobre o assunto:

Tópicos do questionário	Referencial
Motivação da economia	Faria, Marques, Santos e Silveira (2010) DIAS (2009)
Fatores de influência no preço final	FONSÊCA (2006) DIAS (2009)
Funcionalidades do Sistema Comprasnet	Brasil (2005) MPOG (2011)
Considerações particulares	-

3.5 Procedimentos de coleta e de análise de dados

A pesquisa documental, atas dos Pregões Eletrônicos, iniciou-se o partir da segunda semana de agosto de 2011, estendendo-se até o final do mês de setembro de 2011. Foram coletados unicamente pela internet no endereço eletrônico do Sistema Comprasnet, <http://comprasnet.gov.br/acessolivre/consultas/atasdepregoes/anexos>.

Foram analisadas 42 atas de pregões para aquisição de materiais e serviços, totalizando 361 itens, referentes ao período compreendido entre 2005 a 2010. Foram extraídos e transpostos manualmente os dados considerados relevantes para a pesquisa: Tipo de aquisição, quantitativo de itens, quantitativo de participantes, horário dos últimos lances, horário de encerramento da fase de lances, valor inicial (valor de referência) e valor final ofertado, ou seja, os dados foram categorizados:

“A categorização é uma operação de classificação de elementos constitutivos de um conjunto, por diferenciação seguida de um reagrupamento baseado em analogias, a partir de critérios definidos.”
(FRANCO, 2003).

O questionário foi entregue no início da terceira semana de outubro e posteriormente coletado nos meados da terceira semana de outubro pessoalmente na Sede do Órgão. Na entrega do questionário foi realizada uma breve exposição do resultado da pesquisa realizada nas atas e dos objetivos almejados por este trabalho. Sendo que todas as tarefas foram realizadas por este pesquisador.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Apresentaremos neste capítulo de forma condensada os resultados da pesquisa nas atas dos pregões realizados no período de 2006 a 2010. O ano de 2005 foi desprezado devido a sua pequena representatividade, pois a grande maioria dos itens, 85%, foram cancelados devido a inexistência de propostas. Na apresentação da pesquisa documental serão utilizadas tabelas e gráficos.

A seguir será apresentado através de quadros o resultado das respostas ao questionário aplicado aos servidores da área de licitações do Órgão.

4.1 Resultado da pesquisa documental

A partir do ano de 2005, com o advento do Decreto nº 5.450/05, que regulamentou a modalidade de licitação pregão na forma eletrônica, as aquisições de materiais e serviços classificados com bens comuns, estabelecidos pelo Decreto 3.555,/00, passaram a ser adquiridos através do Pregão Eletrônico, tais como material de expediente, serviços de limpeza, serviços de vigilância, etc. No período compreendido entre os anos de 2006 a 2010 foram realizados e analisados 37 pregões eletrônicos com 348 itens, para aquisição de materiais e serviços.

Dados consolidados dos pregões							
Ano	Nº Pregão	Tipo	Nº Part.	Tempo decorrido ¹	Valores (R\$)		% desconto ²
					Inicial	Final	
2006	38	Serviço	6	00:00:10,000	80.000,00	76.420,00	4,48%
	209	Serviço	2	00:15:05,000	6.475,00	2.490,00	61,54%
	319	Material	18	00:00:00,020	68.545,41	27.136,96	60,41%
	408	Material	3	00:01:29,573	357.058,97	318.900,00	10,69%
	411	Material	10	00:01:01,830	75.458,91	32.810,00	56,52%
	412	Material	6	00:00:28,753	78.461,41	62.645,00	20,16%
2007	32	Material	2	Não houve disputa por lances	47.298,00	47.297,53	0,00%
	40	Material	2	00:00:06,660	29.780,00	29.268,77	1,72%
	53	Material	2	00:00:42,853	23.648,00	23.148,34	2,11%
	58	Serviço	6	00:00:01,500	50.000,00	47.750,00	4,50%
	145	Material	8	00:00:04,570	28.021,67	14.443,00	48,46%

	182	Serviço	2	00:00:01,700	124.346,09	82.394,37	33,74%
	287	Serviço	3	00:04:06,267	22.710,55	19.341,79	14,83%
	380	Material	9	00:00:01,480	53.749,35	41.160,63	23,42%
	506	Material	5	00:02:09,320	18.153,20	15.937,30	12,21%
	507	Material	1	Não houve disputa por lances	26.930,00	26.900,00	0,11%
	518	Serviço	2	Não houve disputa por lances	22.553,00	22.553,00	0,00%
	535	Serviço	1	Não houve disputa por lances	8.181,64	8.180,82	0,01%
2008	62	Serviço	13	00:00:07,163	80.000,00	74.720,00	6,60%
	273	Serviço	3	00:10:33,280	18.145,42	8.872,00	51,11%
	285	Material	2	abandonado			
	373	Material	2	Não houve disputa por lances	123.145,00	121.465,75	1,36%
2009	207	Material	8	00:00:02,923	159.345,34	132.698,43	16,72%
	267	Serviço	4	00:44:47,657	449.160,00	449.159,00	0,00%
	367	Serviço	17	00:00:08,230	162.159,36	112.890,00	30,38%
	389	Serviço	2	00:00:01,090	155.645,01	150.665,33	3,20%
	507	Serviço	12	00:00:01,340	398.087,67	259.412,50	34,84%
	508	Serviço	3	00:00:18,467	70.045,91	22.649,00	67,67%
	657	Serviço	11	00:00:26,220	647.941,32	587.725,75	9,29%
	769	Serviço	1	Não houve disputa por lances	41.744,94	29.124,62	30,23%
2010	3	Serviço		deserto			
	340	Serviço	2	00:03:16,353	46.784,12	45.550,00	2,64%
	432	Serviço	1	00:00:07,663	5.869,88	5.737,00	2,26%
	511	Serviço	2	00:00:00,840	74.213,00	29.300,00	60,52%
	523	Serviço	0	00:13:25,800	20.500,00	20.300,00	0,98%
	528	Serviço	7	00:00:00,230	291.319,12	268.581,00	7,81%
	603	Serviço	5	00:00:21,250	198.510,82	173.400,00	12,65%
Média - Pregões válidos			5,17	00:03:25,105	4.223.998,11	3.394.027,88	19,80%

Economia obtida

R\$ 832.960,23 ou 19,80%

Notas: ¹ Tempo decorrido entre o último lance e o encerramento da fase de lances.

² Percentual de desconto obtido em referência ao preço inicial, economia.

Em destaque tempo decorrido menor que 10 (dez) segundos.

Tabela 01: Demonstrativo consolidado dos dados relevantes para a pesquisa, extraídos das atas de realização de pregão eletrônico.

A Tabela 01 é o resultado da compilação dos dados mais significativos para a pesquisa, composta por dados de 37 Pregões Eletrônicos, sendo 23 pregões para a aquisição de serviços e 14 para aquisição de materiais. O tempo médio decorrido entre o último lance e o encerramento da fase de lances foi de 00:03:25,105 (três minutos, vinte e cinco segundos e cento e cinco milésimos de

segundo), com destaque o menor tempo, 00:00:00,230 (duzentos e trinta milésimos de segundo). O percentual médio de desconto obtido, ou seja, a economia auferida foi de 19,80% (dezenove vírgula oitenta por cento).

4.1.1 Fatores determinantes do percentual da economia

Analisando os dados e buscando identificar a existência de fatores determinantes para esclarecer a motivação dos percentuais de desconto obtidos com a realização dos pregões, estabelecemos 04 (quatro) categorias para comparação: Por tipo de aquisição, por número de participantes/tipo de aquisição, por número de participantes e em referência ao valor do objeto.



Gráfico 01: Representação comparativa dos percentuais de desconto com o tipo de aquisição.
Fonte: Dados das atas dos pregões.

Existe certo equilíbrio na economia obtida, exceto nos anos de 2008 e 2010 (não foi realizada nenhuma aquisição de material). Não existe uma sequência lógica e sim uma variação dos percentuais anuais entre os tipos de aquisição, fato que não nos permite determinar esta categorização com um fator determinante da economia.



Gráfico 02: Representação comparativa dos percentuais de desconto com a quantidade de participantes e o tipo de aquisição.

Fonte: Dados das atas dos pregões.

Nesta comparação repete-se a variação do percentual de economia entre os tipos de aquisição e também em relação ao número de participantes, não sendo possível estabelecer nenhum padrão, demonstrando não ser um fator determinante.

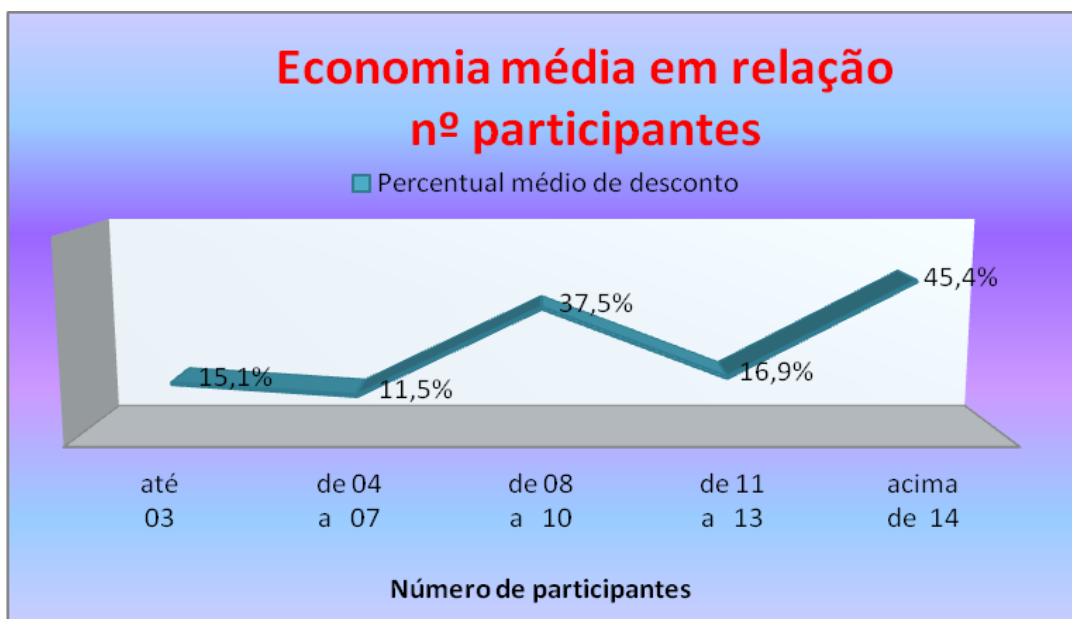


Gráfico 03: Representação comparativa dos percentuais de desconto com a quantidade de participantes.

Fonte: Dados das atas dos pregões.

A visualização do Gráfico nº 03 demonstra claramente que o quantitativo de fornecedores participantes no Pregão não é proporcional à economia obtida, não sendo possível classificá-lo com um fator determinante.



Gráfico 04: Representação comparativa dos percentuais de desconto com o valor da licitação.
Fonte: Dados das atas dos pregões.

Nesta comparação observa-se que a economia obtida está estabelecida no patamar de 15% a 20%, com exceção da faixa compreendida entre os valores de 60 a 100 mil reais. Novamente o comparativo não pode ser considerado como um fator determinante.

Para ser considerado como um fator determinante o comparativo deveria apresentar uma curva ascendente ou descendente, ou seja, a economia obtida dever ser crescente ou decrescente em relação à condição estabelecida, no caso pelo tipo de aquisição, por número de participantes/tipo de aquisição, por número de participantes e valor do objeto. Constata-se que as condições estudadas são importantes e estão presentes no sentido que em algum momento influenciaram a redução do preço, atuando de forma conjunta, com maior ou menor intensidade e em pregões distintos.

Entretanto mesmo não havendo um ou mais fator determinante específico, que possa justificar matematicamente a obtenção do resultado, o preço final quando comparado com o valor de referência foi significadamente reduzido pela

aplicação do leilão reverso, com a obtenção da média de desconto ou economia no patamar de 19,8%).

4.2 Questionário

O questionário foi aplicado e respondido por servidores atuantes na área de licitações do DNIT/TO, Presidente da Comissão Permanente de Licitação e Pregoeiros Oficiais, aqui nomeados P1 e P2 – Participante um e dois. Foram idealizados em 04 (quatro) tópicos inter-relacionados sobre o resultado de economia, de suas causas e limitações e do Sistema responsável pela operacionalização na utilização da modalidade Pregão Eletrônico.

A tabela 02 refere-se à economia proporcionada pela aplicação do Pregão Eletrônico, na categoria motivação:

Motivação da economia		
Categoria	Assunto	Síntese das respostas
Motivação	Fatores determinantes	P1: Aumento da competitividade; Facilidade para o envio de propostas; Participação a nível nacional e Custo operacional reduzido dos fornecedores; P2: Aumento da competitividade; e Custo operacional reduzido dos fornecedores
	Exclusividade da modalidade Pregão Eletrônico	P 1: Acredito que sim... (...) por reunir três baluartes básicos do princípio da economicidade, a saber: celeridade, imparcialidade e ampla competitividade; P2: (...) pode ser obtida também mediante a modalidade presencial. (...) a facilidade e a economia proporcionada pela modalidade não podem ser obtidas em outras modalidades que exijam a presença de representantes.
	Especificidade em relação ao preço final	P1: Pode haver relação com a quantidade de participantes, algo que certamente impulsiona os preços para baixo; P2: Sim, a competitividade entre os participantes do pregão.

Tabela 02 : Motivação da economia obtida no Pregão Eletrônico
Fonte: Questionário.

Foram apontados como fatores determinantes na economia propiciada pela modalidade Pregão Eletrônico: O aumento da competitividade, facilidade de participação e redução do custo operacional dos fornecedores. Os percentuais significativos de economia não são obtidos por outras modalidades de licitação, por possuir o Pregão Eletrônico o três baluartes básicos da economicidade: Celeridade, imparcialidade e ampla competitividade.

Mesmo que na análise estatística dos dados dos resultados dos pregões realizados não foi identificado nenhum fator diretamente relacionado ao percentual de economia obtido, de forma subjetiva o grande fator determinante do tamanho do desconto concedido é a competitividade entre os participantes.

Os resultados do questionamento sobre possíveis fatores que podem de alguma forma influenciar na determinação do preço final são apresentados na tabela 03.

Preço final – Fatores de influência		
Categoria	Assunto	Síntese das respostas
Valor de Referência	Apuração	P1: Por intermédio de pesquisas junto a empresas do segmento em questão no município de Palmas, e complementarmente por consultas em outros órgãos públicos da região. F2: Mediante uma pesquisa de mercado com no mínimo três empresas do ramo.
	Falsa economia	P1: Certamente, pois se valor de referência for obtido por meio de pesquisas em que não tenha existido o afinco necessário, fatalmente a noção de economia terá incoerências. P2: Sim, caso essa pesquisa seja mal conduzida ou manipulada.
Encerramento aleatório	Fator negativo no preço final	P1: Acredito que em alguns casos sim... (...) o sistema do comprasnet não dispõe de uma espécie de dispositivo de controle temporal, dispositivo este que se faz necessário para evitar situações como as relatadas acima. P2: Sim, em razão do tempo aleatório, um concorrente pode não ter o prazo necessário para apresentar nova proposta.
Negociação	Motivação para participação	P1: Dispositivo legal não há, mas seria como em um pedido uma esmola: você pede, e se pedir

	fornecedor	bem, alcançando uma certa comoção por parte da empresa, o resultado é a diminuição do preço. P2: Nenhuma
--	------------	---

Tabela 03 : Preço final: Fatores de influência.
Fonte: Questionário.

O valor de referência, que é o custo estimado pela Administração para a aquisição do objeto, é obtido pela média de pesquisa do preço praticado no mercado por no mínimo 03 (três) empresas do ramo e consulta a outros Órgãos da região. Entretanto caso esta pesquisa não seja realizada de forma criteriosa a noção de economia poderá apresentar incoerências, ou seja, pode “mascarar” uma falsa economia em relação ao final da licitação.

O encerramento aleatório, dispositivo de encerramento da fase de lances que independe da ação do Pregoeiro, sendo executado automaticamente pelo Sistema, pode intervir negativamente no preço final na medida em que o concorrente pode não ter o prazo necessário para registrar novo lance, menor que o lance vencedor. Mesmo que esta regra do jogo seja isonômica e propicie maior segurança no certame, pode privar do participante a oportunidade de novo lance e conseqüentemente diminuição do preço e aumento do percentual de economia.

Não existe nenhum dispositivo legal e nenhuma motivação para que o fornecedor vencedor na fase de lances aceite uma negociação, proposta pelo Pregoeiro, para redução do valor final. A estratégia é alcançar certa comoção do fornecedor que o leve a reduzir o preço a um patamar menor, mas que ainda seja vantajoso para o licitante vencedor.

A tabela 04 aborda a possibilidade de melhorias e ampliação do Sistema Comprasnet e da modalidade Pregão Eletrônico para outros tipos de contratações.

Funcionalidades do Sistema Comprasnet		
Categoria	Assunto	Síntese das respostas
Sistema Comprasnet	Melhorias visando o aumento da competitividade e redução do preço final	P1: (...) as mudanças ocorridas estão intrinsecamente ligadas a alguma alteração na legislação vigente, ou até mesmo nos entendimentos da jurisprudência. (...) alterações que julgo primordias ao processo, e não tão somente ao Comprasnet, dizem respeito a

		<p>quatro aspectos básicos: Valorização do Pregoeiro, com maior proteção e incentivo; Facilitar o processo de punição aos “licitantes paraquedistas”; Prazos mais exíguos nas etapas de recurso e contra-recurso, o que aumentaria ainda mais a celeridade do certame; Obrigatoriedade da utilização do Pregão Eletrônico nos âmbitos estadual e municipal.</p> <p>(...) especificamente no que diz respeito ao aumento da competitividade e a redução do preço final do objeto, acredito que a criação de um instrumento que possa auxiliar no momento da negociação pregoeiro x fornecedor...</p> <p>P2: Dispositivo automático de informação via internet, para os concorrentes cadastrados, acerca do lançamento de pregões.</p>
Ampliação do uso do Pregão Eletrônico	Aplicabilidade sob o ponto de vista da economia	<p>P1: No que tange ao âmbito econômico, acredito que a celeridade e a portabilidade do Pregão Eletrônico poderiam ser bastante relevantes nas demais modalidades de licitação, já que assim a competição em nível de Brasil seria muito maior, o porquê? Nenhum meio de comunicação pode se comparar ao eletrônico na capacidade de divulgação e difusão das licitações públicas. (...) o menor contato direto entre Comissão de Licitação e licitantes seria bem benéfico ao resultado, evitando assim aquisições e/ou contratações superfaturadas.</p> <p>P2: Teria aplicabilidade e deveria ser adotado também para a contratação desses serviços.</p>

Tabela 04: Funcionalidades do Sistema Comprasnet.
Fonte: Questionário.

O Sistema Comprasnet vem ao longo do tempo passando por adequações para atender às mudanças na legislação, entretanto ainda necessita de novos aperfeiçoamentos, tais como: Valorização do Pregoeiro, prazos menores para interposição de recurso e contra-recurso, obrigatoriedade da utilização do Pregão Eletrônico nos âmbitos estadual e municipal, criação de instrumento efetivo para a negociação pregoeiro x fornecedor, criação de dispositivo eletrônico para a divulgação de pregões.

Pela capacidade de divulgação e difusão, economicidade, celeridade, portabilidade, etc., capacita o meio eletrônico, através da modalidade

Pregão Eletrônico, a substituir os demais tipos de licitação, para os mais diversos objetos.

Considerações Finais dos participantes

P1: A modalidade de licitação Pregão veio proporcionar à Administração Pública maior eficiência, lisura e economia nos processos de aquisição de bens e serviços comuns. Dentre as duas formas de realização do pregão, o eletrônico é o que demonstra maior economia, isso se deve à própria sistemática do procedimento que evita, dentre outros, possíveis combinações de preços por parte dos licitantes.

Tabela 05 : Considerações finais dos participantes.

Fonte: Questionário.

5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Este estudo teve como objetivo principal verificar, quantificar e avaliar a economia propiciada pela utilização do Pregão Eletrônico na Superintendência Regional do DNIT/TO e ainda identificar, descrever e comparar o custo estimado com o preço final obtido nas licitações eletrônicas e apontar possíveis causas da diferença do valor de referência e preço final, redução de custos (economia) ou não.

Visando alcançar seus objetivos utilizou-se a pesquisa descritiva embasada na consulta nas atas de todos os pregões eletrônicos realizados, no período de 2006 a 2010, documentação esta de domínio público disponibilizada no endereço eletrônico do Sistema Comprasnet. Foi utilizado ainda o resultado da aplicação de questionário a servidores da área de licitações do Órgão, Presidente da Comissão Permanente de Licitação e Pregoeiros Oficiais, realizando assim a análise estatística e da impressão pessoal dos participantes na gestão de compras eletrônicas do Órgão.

A análise estatística dos dados das atas dos pregões realizados pela Superintendência Regional do DNIT/TO, no período compreendido em 2006 a 2010, demonstrou claramente a existência da economia proporcionada por esta modalidade de licitação. O percentual médio de economia ficou no patamar médio de 19,8%, que é o equivalente à diferença entre o valor de referência e o valor final ofertado.

Os resultados demonstraram que existe certo equilíbrio no percentual médio obtido na comparação em três das quatro categorias estabelecidas: Por tipo de aquisição, por número de participantes/tipo de aquisição e por número de participantes. Na categoria em referência ao valor do objeto foi observado que a economia obtida está estabelecida no patamar de 15% a 20%, com exceção da faixa compreendida entre os valores de 60 a 100 mil reais, sendo considerado como um caso isolado e sem relevância no presente estudo. Deste modo nenhuma das categorias estabelecidas não pode ser considerada como fator determinante específico que justifique o percentual de economia obtido. Para tal os gráficos apresentados deveriam demonstrar uma curva ascendente ou descendente, ou seja, a economia obtida dever ser crescente ou decrescente em relação à

condição estabelecida.

Entretanto mesmo não havendo um ou mais fator determinante claro que possa justificar matematicamente a obtenção do resultado, o preço final quando comparado com o valor de referência foi significadamente reduzido. Conclui-se que as categorias estudadas são importantes e estão presentes no sentido que em algum momento influenciaram a redução do preço, atuando de forma conjunta, com maior ou menor intensidade e em pregões distintos.

A impressão dos participantes, manifesta em suas respostas ao questionário, reafirma os fatores determinantes para a obtenção da economia nas compras eletrônicas explicitadas pela literatura, que de forma generalizada são: Aumento da competitividade, participação a nível nacional, facilidade de participação e custo operacional reduzido dos fornecedores. Entendem que estas características somente estão presentes na modalidade eletrônica por possuir três condições básicas: Celeridade, imparcialidade e ampla competitividade.

Verificou-se que o valor de referência, que é o custo estimado pela Administração para a aquisição do objeto, procedimento obrigatório para a realização em todas as modalidades de licitação, cujo levantamento é realizado por área técnica do Órgão diverso do Setor de Licitações, quando não é apurado de forma coerente com os valores praticados no mercado poderá mascarar uma falsa economia. Fator de influência na apuração da economia que não é exclusivo da modalidade eletrônica e pela sua característica de ser um levantamento pontual, um retrato dos preços praticados em determinado momento, não é possível aferir a sua correção e qualidade depois de decorrido certo período de tempo, até mesmo por ser o mercado dinâmico e passar por constantes oscilações. Caso este valor de referência seja elevado certamente o percentual de desconto será proporcionalmente alto, nivelando o preço final o valor praticado no mercado. De forma inversa, quando o valor de referência é estabelecido abaixo dos valores praticados no mercado, certamente a licitação não despertará interesse para participação dos fornecedores.

Mesmo não sendo demonstrado pelos resultados estatísticos e sim pelas impressões dos participantes, o fator determinante da economia, do percentual de desconto é a competitividade. O acirramento da disputa somente poderá ser alcançado caso a estratégia de divulgação das licitações seja eficiente, que o objeto

seja atraente para um maior número de participantes efetivos, ou seja, fornecedores ativos na disputa do objeto através dos lances.

No sentido de aumentar a competitividade e em conseqüência o aumentar também a economia, sugere-se que sejam realizados estudos para a melhoria e aperfeiçoamento da legislação em vigor, do Sistema e de expansão da aplicação da modalidade eletrônica para todos os tipos de objetos, substituindo assim os demais tipos de licitações .

Em síntese podemos considerar que o desempenho do DNIT/TO na gestão de compras eletrônicas é eficiente, na medida em que comprovadamente conseguiu índices significativos de economia, nas suas licitações eletrônicas, média de 19,80% equivalentes a R\$ 832.960,23. Valores que estão bastante próximos dos resultados obtidos a nível nacional, média de 21%, nos últimos seis anos, conforme dados divulgados pelo Comprasnet e Secretaria da Comunicação Social da Presidência da República - SECOM.

Por fim devido a existência da limitação de tempo que impossibilitou o aprofundamento de estudo, através de pesquisa diretamente nos processos administrativos de licitação e contato com os fornecedores do Órgão, muitos de outras regiões do país, para conhecer a sistemática e métodos utilizados na concessão do desconto e estratégias de disputa, fato que suscita a iniciativa para outros estudos na área com o foco voltado para os fornecedores e serve como sugestão para trabalhos científicos futuros.

REFERÊNCIAS

BORGES DIAS, V. P. **Pregão Eletrônico**, 2009, <http://bdjur.stj.gov.br>.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil** (1988).

BRASIL. **Decreto nº 3.555/00**. Aprova o regulamento da modalidade de licitação denominada Pregão, para a aquisição de bens e serviços comuns. (2000).

BRASIL. **Decreto nº 3.784/01**. Promove a inclusão de itens de bens de consumo e de serviços comuns na classificação a que se refere o Anexo II do Decreto nº 3.555/00. (2001).

BRASIL. **Decreto nº 5.450/05**. Regulamenta o pregão na forma eletrônica e dá outras providências. (2005).

BRASIL. **Decreto n.º 6.204/07**. Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações públicas de bens, serviços e obras, no âmbito da administração pública federal. (2007).

BRASIL. **Lei nº 8.666/93**. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. (1993).

BRASIL. **Lei nº 10.520/02**. Institui, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, a modalidade de licitação denominada Pregão. (2002).

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Sistema Comprasnet**, www.comprasnet.gov.br.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e Contratos: Orientações básicas** 3. ed, 409 p. rev. atual. e ampl./TCU, Secretaria de Controle Interno. (2006).

DINIZ, H. Eduardo. **Comércio Eletrônico: Fazendo Negócios por meio da Internet**. RAC, v. 3, n. 1, Jan./Abr. 1999: 71-86.

FARIA R. Evandro, FERREIRA M. A. Marco, SANTOS M. Lucas, SILVEIRA F. R. Suely. **Fatores determinantes na variação dos preços dos produtos contratados por pregão eletrônico**. rap — Rio de Janeiro 44(6):1405-28, nov./dez. 2010.

FERRARO NETO, H. M. **Definições para Comércio Eletrônico**, 2006.

FONSÊCA, Marco Adriano Ramos. **Pregão eletrônico: uma análise de sua evolução histórico-legislativa e das inovações decorrentes do Decreto nº 5.450/2005**. Jus Navigandi, Teresina, ano 11, n. 1080, 16 jun. 2006.

HERRMANN, Isadora. **Licitações públicas no Brasil: Explorando o conceito de ineficiência por desenho**. Revista de Administração, v.34, nr 2, p. 29-38.

JORDAN Jouliana, ACEVEDO R. Claudia, ZILBE, N. Sílvia, Parisotto R. S. Iara. **Inovação tecnológica e competitividade: os desafios das pequenas e médias empresas em participar do comércio eletrônico.** RAI - Revista de Administração e Inovação, São Paulo, v. 5, n. 2, p. 132-149, 2008.

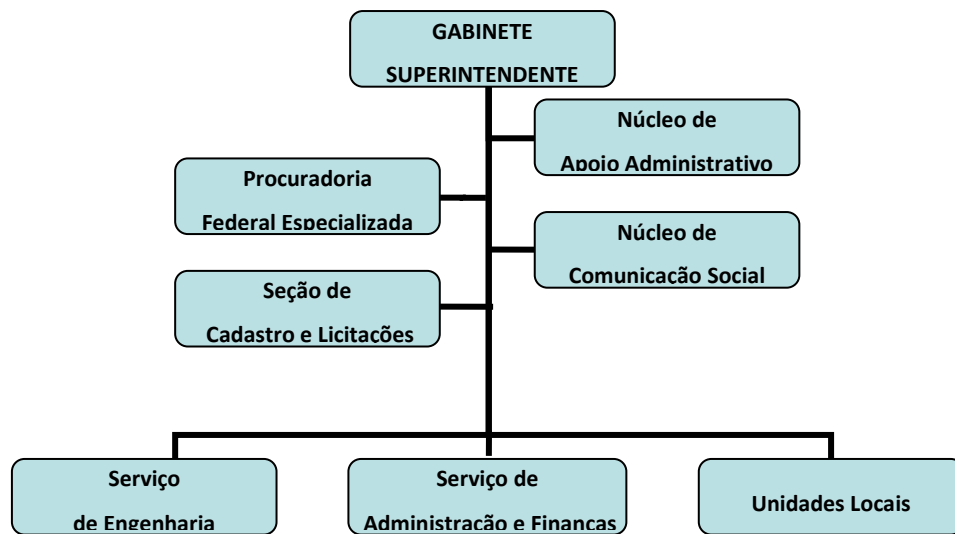
OLIVEIRA, M. Lilian. **Pregão eletrônico: vantagens e desvantagens na gestão de compras governamentais.** 2009 FACE UNB.

SOUZA JÚNIOR, Antônio de. **Desvendando o sistema de cotação eletrônica de preços.** Jus Navigandi, Teresina, ano 15, n. 2409, 4 fev. 2010.

VIEIRA, A. Valter. **Mensuração da qualidade de serviço no Varejo eletrônico e seu impacto sobre as intenções comportamentais.** RAE, nr 2, 2010. 199-214.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Organograma sintético do DNIT/TO



APÊNDICE B - Questionário

1 - Conforme informações das atas das sessões públicas registradas no site do Comprasnet houve a economia média de 19,8%, quando comparado com o valor de referência (custo estimado) nas compras eletrônicas do DNIT/TO nos últimos três anos.

- a) Qual é a avaliação das causas que determinaram este resultado?
- b) Este resultado somente pode ser proporcionado na utilização da modalidade Pregão Eletrônico. Justifique.
- c) Como é estipulado o valor de referência, o custo estimado do objeto do Pregão?
- d) O valor de referência pode de alguma “*mascarar*” uma falsa economia no resultado do Pregão? Justifique.

2 - Na análise das atas dos Pregões não identificamos uma economia linear que pudéssemos classificar como fator determinante para, na obtenção do resultado, o percentual de desconto obtido, tais como: Em referência ao nº de participantes, por tipo de aquisição (material ou serviço), pelo valor do objeto, etc.). Entretanto ocorreram em alguns pregões descontos expressivos, acima de 50%, portanto bastante superiores à media geral, 19,8%. Porque ocorreram estes descontos? Existe alguma especificidade que possa estar relacionada como percentual de desconto?

3 - Constatamos que em alguns pregões eletrônicos, através das atas, aparentemente a fase de lances foi encerrada abruptamente ainda com disputa em andamento, ou seja, o tempo decorrido entre o último lance registrado foi consideravelmente menor do que o tempo médio gasto entre os lances no decorrer da sessão. A sistemática do encerramento aleatório pode intervir negativamente no resultado final (custo) da licitação. Justifique.

4 - Após o encerramento da fase de lances ainda é possível a obtenção de preços menores, através de negociação direta via sistema com o fornecedor vencedor na fase de lances, funcionalidade utilizada com sucesso em alguns pregões do DNIT/TO. Tendo em vista que este fornecedor atende a todas as exigências editalícias:

- a) Qual a motivação que este fornecedor possui para a redução de seu preço, já que este já é o vencedor do certame?
- b) Existe algum dispositivo, procedimento, estratégia, etc, que possa de alguma forma estimular o fornecedor vencedor a reduzir o preço final:

5 - O Sistema Comprasnet vem ao longo do tempo implementando algumas modificações e/ou adequações que acreditamos seja para a melhoria da qualidade e atendimento das demandas, seja dos fornecedores ou dos operadores do sistema.

- a) Neste sentido em sua opinião quais medidas podem ser aplicadas para o aumento da competitividade e redução do preço final?
- b) Considerando somente a questão da economia proporcionada pelo pregão eletrônico, em sua opinião esta modalidade teria aplicabilidade para as demais aquisições do Governo, tais como obras e serviços de engenharia?

6 - Outras considerações que julgue relevantes sobre o tema.

APÊNDICE C - Dados extraídos das atas

ANO	Nº Pregão	Tipo	Nº item	Qtde Particip.	Horário			Tempo decorrido			Valor		Economia	
					Penúltimo	Último	Encerramento fase lances	Entre últimos lances	Último lance e encerramento	Diferença ¹	Estimado	Final	%	
2006	38	Serviço		6	16:36:28	16:36:35	16:36:45	00:00:07	00:00:10	00:00:03	80.000,00	76.420,00	4,48%	
	209	Serviço		2	17:02:35	17:03:31	17:18:36	00:00:56	00:15:05	00:14:09	6.475,00	2.490,00	61,54%	
	319	Material		18							68.545,41	27.136,96		
				1	2	09:01:28,080	09:01:28,113	09:57:24,000	00:00:00,033	00:55:55,887	00:55:55,854	63,50	18,50	70,87%
				2	4	10:17:38,690	10:18:16,067	10:20:44,000	00:00:37,377	00:02:27,933	00:01:50,556	39,88	21,49	46,11%
				3	5	10:13:20,460	10:13:35,367	10:20:55,000	00:00:14,907	00:07:19,633	00:07:04,726	12,50	7,70	38,40%
				4	8	09:53:12,530	10:01:37,950	10:07:52,000	00:08:25,420	00:06:14,050	-00:02:11,370	336,00	129,00	61,61%
				5	8	09:52:08,000	10:12:02,020	10:15:25,000	00:19:54,020	00:03:22,980	-00:16:31,040	48,13	24,99	48,08%
				6	8	09:51:50,903	10:02:37,573	10:08:54,000	00:10:46,670	00:06:16,427	-00:04:30,243	155,00	86,00	44,52%
				7	5	10:12:57,337	10:13:16,960	10:21:35,000	00:00:19,623	00:08:18,040	00:07:58,417	42,67	31,90	25,24%
				8	3	09:01:29,330	09:01:29,330	10:13:05,000	00:00:00,000	01:11:35,670	01:11:35,670	31,50	30,00	4,76%
				9	6	09:48:27,530	10:03:27,463	10:22:20,000	00:14:59,933	00:18:52,537	00:03:52,604	117,60	49,60	57,82%
				10	4	Não houve disputa por lances						46,35	23,10	50,16%
				11	4	Não houve disputa por lances						42,88	30,45	28,99%
				12	5	10:14:09,680	10:14:47,943	10:20:59,000	00:00:38,263	00:06:11,057	00:05:32,794	112,00	21,00	81,25%
				13	4	09:01:29,190	09:44:34,987	10:01:48,000	00:43:05,797	00:17:13,013	-00:25:52,784	20,73	19,90	4,00%
				14	6	10:19:06,003	10:19:39,550	10:20:13,000	00:00:33,547	00:00:33,450	-00:00:00,097	165,00	44,99	72,73%
				15	6	10:15:39,427	10:16:00,333	10:21:01,000	00:00:20,906	00:05:00,667	00:04:39,761	646,67	260,00	59,79%
				16	4	10:41:12,620	10:41:21,543	11:08:03,000	00:00:08,923	00:26:41,457	00:26:32,534	77,33	18,97	75,47%
				17	2	09:01:29,130	10:40:21,997	10:50:01,000	01:38:52,867	00:09:39,003	-01:29:13,864	118,89	116,99	1,60%
				18	5	11:08:10,140	11:08:19,330	11:09:49,000	00:00:09,190	00:01:29,670	00:01:20,480	173,33	32,00	81,54%
				19	5	10:48:22,587	10:49:04,807	11:09:45,000	00:00:42,220	00:20:40,193	00:19:57,973	167,90	68,90	58,96%
			20	4	10:58:48,427	10:59:05,473	11:09:57,000	00:00:17,046	00:10:51,527	00:10:34,481	115,13	41,00	64,39%	
			21	4	09:01:29,067	10:41:15,730	11:10:09,000	01:39:46,663	00:28:53,270	-01:10:53,393	28,13	16,49	41,38%	
			22	7	10:59:26,613	10:59:51,677	11:10:12,000	00:00:25,064	00:10:20,323	00:09:55,259	259,00	84,00	67,57%	

2006

23	5	09:01:28,987	10:41:41,793	11:09:16,000	01:40:12,806	00:27:34,207	-01:12:38,599	739,00	279,99	62,11%
24	5	11:05:04,750	11:06:00,030	11:10:50,000	00:00:55,280	00:04:49,970	00:03:54,690	568,00	108,00	80,99%
25	4	11:01:49,317	11:02:07,833	11:08:30,000	00:00:18,516	00:06:22,167	00:06:03,651	8,88	7,49	15,65%
26	5	09:01:29,020	10:42:38,950	10:51:43,000	01:41:09,930	00:09:04,050	-01:32:05,880	266,63	47,49	82,19%
27	1	09:01:28,753	11:01:22,033	11:09:31,000	01:59:53,280	00:08:08,967	-01:51:44,313	38,25	38,25	0,00%
28	5	11:10:39,797	11:10:40,267	11:10:42,000	00:00:00,470	00:00:01,733	00:00:01,263	3.708,00	3.079,00	16,96%
29	7	10:49:50,680	10:50:42,757	11:09:57,000	00:00:52,077	00:19:14,243	00:18:22,166	1.978,50	790,00	60,07%
30	4	Cancelado								
31	6	Cancelado								
32	7	10:47:10,713	10:50:18,303	11:02:53,000	00:03:07,590	00:12:34,697	00:09:27,107	348,20	57,99	83,35%
33	2	11:08:32,343	11:08:40,580	11:09:03,000	00:00:08,237	00:00:22,420	00:00:14,183	180,80	159,99	11,51%
34	1	Não houve disputa por lances						356,27	350,00	1,76%
35	3	11:10:37,357	11:10:49,357	11:10:50,000	00:00:12,000	00:00:00,643	-00:00:11,357	566,60	159,00	71,94%
36	2	11:45:09,563	11:45:18,953	11:59:30,000	00:00:09,390	00:14:11,047	00:14:01,657	60,50	57,99	4,15%
37	4	Cancelado								
38	2	Não houve disputa por lances						95,57	94,17	1,46%
39	1	Não houve disputa por lances						31,26	29,95	4,19%
40	3	09:01:28,817	10:45:57,133	11:39:57,000	01:44:28,316	00:53:59,867	-00:50:28,449	165,38	159,49	3,56%
41	2	Não houve disputa por lances						116,82	111,48	4,57%
42	4	11:48:33,830	11:49:27,030	11:58:19,000	00:00:53,200	00:08:51,970	00:07:58,770	481,00	185,55	61,42%
43	4	11:50:31,467	11:51:28,703	11:58:36,000	00:00:57,236	00:07:07,297	00:06:10,061	103,00	32,72	68,23%
44	2	09:01:28,753	10:58:08,880	11:50:55,000	01:56:40,127	00:52:46,120	-01:03:54,007	501,00	489,00	2,40%
45	2	09:01:28,737	11:40:13,940	11:44:48,000	02:38:45,203	00:04:34,060	-02:34:11,143	404,63	399,40	1,29%
46	2	09:01:28,753	11:01:00,800	11:39:12,000	01:59:32,047	00:38:11,200	-01:21:20,847	165,75	159,50	3,77%
47	2	09:01:28,720	11:01:37,033	11:50:51,000	02:00:08,313	00:49:13,967	-01:10:54,346	59,40	55,60	6,40%
48	2	09:01:28,737	11:02:00,177	11:57:18,000	02:00:31,440	00:55:17,823	-01:05:13,617	28,98	26,90	7,18%
49	1	Não houve disputa por lances						31,55	29,99	4,94%
50	2	Não houve disputa por lances						118,32	111,48	5,78%
51	2	Não houve disputa por lances						117,25	112,50	4,05%
52	2	Não houve disputa por lances						113,67	107,88	5,09%
53	3	14:03:20,997	14:03:29,560	14:03:39,000	00:00:08,563	00:00:09,440	00:00:00,877	122,09	72,00	41,03%
54	1	Não houve disputa por lances						128,63	119,50	7,10%
55	3	13:54:49,763	13:56:28,327	14:02:18,000	00:01:38,564	00:05:49,673	00:04:11,109	41,98	36,90	12,10%
56	1	Não houve disputa por lances						8,20	8,19	0,12%

2006

57	2	Não houve disputa por lances						27,32	20,00	26,79%
58	2	14:02:25,603	14:03:05,120	14:03:13,000	00:00:39,517	00:00:07,880	-00:00:31,637	232,73	198,50	14,71%
59	2	Não houve disputa por lances						165,13	162,50	1,59%
60	2	14:01:01,153	14:02:33,980	14:02:34,000	00:01:32,827	00:00:00,020	-00:01:32,807	164,93	154,00	6,63%
61	3	14:01:35,090	14:01:45,290	14:03:30,000	00:00:10,200	00:01:44,710	00:01:34,510	280,20	265,00	5,42%
62	3	14:03:03,400	14:03:34,790	14:03:40,000	00:00:31,390	00:00:05,210	-00:00:26,180	2.373,00	2.327,00	1,94%
63	3	14:02:01,560	14:02:08,153	14:02:58,000	00:00:06,593	00:00:49,847	00:00:43,254	160,61	80,99	49,57%
64	3	14:03:46,510	14:03:46,573	14:03:59,000	00:00:00,063	00:00:12,427	00:00:12,364	416,63	398,00	4,47%
65	4	13:59:27,873	14:00:07,200	14:02:25,000	00:00:39,327	00:02:17,800	00:01:38,473	243,50	64,99	73,31%
66	1	Não houve disputa por lances						291,75	289,00	0,94%
67	1	Não houve disputa por lances						78,12	76,93	1,52%
68	1	Não houve disputa por lances						171,40	169,00	1,40%
69	1	Não houve disputa por lances						153,65	149,80	2,51%
70	18	14:46:58,713	14:51:44,900	14:53:16,000	00:04:46,187	00:01:31,100	-00:03:15,087	2.160,00	524,50	75,72%
71	17	14:47:56,883	14:52:24,320	14:53:48,000	00:04:27,437	00:01:23,680	-00:03:03,757	1.344,75	180,00	86,61%
72	18	14:51:16,760	14:51:34,977	14:53:05,000	00:00:18,217	00:01:30,023	00:01:11,806	8.280,25	1.600,00	80,68%
73	18	14:45:30,340	14:50:01,807	14:53:36,000	00:04:31,467	00:03:34,193	-00:00:57,274	843,75	250,00	70,37%
74	18	14:29:33,923	14:30:47,127	14:41:08,000	00:01:13,204	00:10:20,873	00:09:07,669	2.799,00	260,00	90,71%
75	18	14:54:22,290	14:54:29,507	14:54:48,000	00:00:07,217	00:00:18,493	00:00:11,276	14.788,33	2.870,00	80,59%
76	7	09:01:29,800	09:01:29,800	14:33:16,000	00:00:00,000	05:31:46,200	05:31:46,200	502,00	150,40	70,04%
77		Cancelado								
78		Cancelado								
79		Cancelado								
80	3	14:30:43,390	14:38:47,967	14:50:34,000	00:08:04,577	00:11:46,033	00:03:41,456	1.178,75	800,00	32,13%
81	3	09:01:29,707	14:59:51,600	15:37:50,000	05:58:21,893	00:37:58,400	-05:20:23,493	2.044,50	1.020,00	50,11%
82		Cancelado						3.828,75		
83		Cancelado						607,00		
84	3	15:37:22,147	15:37:22,770	15:37:29,000	00:00:00,623	00:00:06,230	00:00:05,607	6.140,00	4.720,00	23,13%
85		Cancelado								
86		Cancelado								
87		Cancelado								
88	3	15:37:23,710	15:37:24,617	15:37:30,000	00:00:00,907	00:00:05,383	00:00:04,476	1.850,00	585,00	68,38%
89	3	15:35:28,257	15:35:32,083	15:36:08,000	00:00:03,826	00:00:35,917	00:00:32,091	1.437,50	467,99	67,44%
90	3	15:14:12,123	15:14:28,060	15:23:24,000	00:00:15,937	00:08:55,940	00:08:40,003	414,00	290,00	29,95%

	91		Cancelado									
	92		Cancelado									
	93		Cancelado									
	94	2	Não houve disputa por lances					171,07	170,00	0,63%		
	95	3	15:16:18,687	15:16:43,780	15:25:31,000	00:00:25,093	00:08:47,220	00:08:22,127	182,78	89,00	51,31%	
	96	3	15:13:26,670	15:13:51,860	15:32:42,000	00:00:25,190	00:18:50,140	00:18:24,950	739,78	150,00	79,72%	
	97	1	Cancelado									
	98		Cancelado									
	Média economia do pregão										36,21%	
	408	Material	3						357.058,97	318.900,00		
		1	3	14:21:20,317	14:29:09,690	14:33:42,000	00:07:49,373	00:04:32,310	-00:03:17,063	173.084,57	159.500,00	7,85%
		2	2	14:32:47,380	14:35:48,427	14:37:18,000	00:03:01,047	00:01:29,573	-00:01:31,474	183.974,40	159.400,00	13,36%
	Média economia do pregão										10,60%	
	411	Material	10						75.458,91	32.810,00		
		1	3	09:05:41,043	09:05:41,043	09:58:58,000	00:00:00,000	00:53:16,957	00:53:16,957	1.556,35	1.555,00	0,09%
		2	3	09:05:41,060	09:05:41,060	09:49:40,000	00:00:00,000	00:43:58,940	00:43:58,940	7.499,95	3.000,00	60,00%
		3	3	09:05:41,077	09:33:22,123	09:54:46,000	00:27:41,046	00:21:23,877	-00:06:17,169	12.663,30	9.000,00	28,93%
		4	5	09:05:41,123	09:50:48,747	10:01:13,000	00:45:07,624	00:10:24,253	-00:34:43,371	7.058,00	2.400,00	66,00%
		5	10	09:42:17,687	09:43:22,780	09:47:17,000	00:01:05,093	00:03:54,220	00:02:49,127	19.577,82	3.600,00	81,61%
		6	6	09:57:39,560	09:58:53,170	09:59:55,000	00:01:13,610	00:01:01,830	-00:00:11,780	19.152,53	8.850,00	53,79%
		7	4	09:36:55,043	09:38:04,607	09:43:20,000	00:01:09,564	00:05:15,393	00:04:05,829	7.950,96	4.405,00	44,60%
	Média economia do pregão										47,86%	
	412	Material	6						78.461,41	62.645,00		
		1	7	10:25:36,980	10:26:18,247	10:26:47,000	00:00:41,267	00:00:28,753	-00:00:12,514	6.473,70	4.445,00	31,34%
		2	4	09:59:52,417	10:00:49,713	10:12:03,000	00:00:57,296	00:11:13,287	00:10:15,991	35.534,80	27.500,00	22,61%
		3	3	09:48:52,713	09:57:47,840	10:09:37,000	00:08:55,127	00:11:49,160	00:02:54,033	5.207,28	4.700,00	9,74%
		4	2	10:04:14,277	10:05:30,497	10:14:28,000	00:01:16,220	00:08:57,503	00:07:41,283	4.016,70	3.200,00	20,33%
		5	6	10:04:00,963	10:05:45,480	10:13:51,000	00:01:44,517	00:08:05,520	00:06:21,003	3.826,70	3.100,00	18,99%
		6	3	09:00:57,120	09:31:09,103	09:55:07,000	00:30:11,983	00:23:57,897	-00:06:14,086	5.786,33	5.250,00	9,27%
		7		Deserto								
		8		Deserto								
		9	2	10:13:16,043	10:14:53,340	10:16:08,000	00:01:37,297	00:01:14,660	-00:00:22,637	1.813,30	960,00	47,06%
		10	1	Não houve disputa por lances						1.954,02	1.920,00	1,74%
		11	3	10:00:07,823	10:03:04,650	10:13:26,000	00:02:56,827	00:10:21,350	00:07:24,523	410,00	410,00	0,00%

	12	4	09:59:19,840	09:59:42,683	10:08:55,000	00:00:22,843	00:09:12,317	00:08:49,474	10.501,98	8.400,00	20,02%		
	13	1	Não houve disputa por lances							1.803,30	1.700,00	5,73%	
	14		Cancelado										
	15	2	Não houve disputa por lances							1.133,30	1.060,00	6,47%	
	Média economia do pregão										13,50%		
	32	Material	2						47.298,00	47.297,53			
	1	1	Não houve disputa por lances							45.030,00	45.029,55	0,00%	
	2	1	Não houve disputa por lances							2.268,00	2.267,98	0,00%	
	Média economia do pregão										0,00%		
	40	Material	2						29.780,00	29.268,77			
	1	2	17:16:48,290	17:17:07,340	17:17:14,000	00:00:19,050	00:00:06,660	-00:00:12,390	27.500,00	27.007,75	1,79%		
	2	2	17:17:03,667	17:17:08,353	17:17:23,000	00:00:04,686	00:00:14,647	00:00:09,961	2.280,00	2.261,02	0,83%		
	Média economia do pregão										1,31%		
	53	Material	2						23.648,00	23.148,34			
	1	2	09:51:41,037	09:52:28,020	09:58:33,000	00:00:46,983	00:06:04,980	00:05:17,997	21.440,00	20.978,76	2,15%		
	2	2	09:47:50,750	09:57:43,147	09:58:26,000	00:09:52,397	00:00:42,853	-00:09:09,544	2.208,00	2.169,58	1,74%		
	Média economia do pregão										1,95%		
	58	Serviço	1	6	09:59:38,313	09:59:40,500	09:59:42,000	00:00:02,187	00:00:01,500	-00:00:00,687	50.000,00	47.750,00	4,50%
2007	145	Material	8						28.021,67	14.443,00			
	1	4	09:41:24,350	09:47:10,523	09:49:58,000	00:05:46,173	00:02:47,477	-00:02:58,696	5.986,67	1.250,00	79,12%		
	2	5	09:37:47,473	09:44:06,227	09:48:21,000	00:06:18,754	00:04:14,773	-00:02:03,981	1.457,00	300,00	79,41%		
	3	5	09:44:17,693	09:47:42,993	09:49:25,000	00:03:25,300	00:01:42,007	-00:01:43,293	1.475,33	300,00	79,67%		
	4	5	09:44:26,570	09:47:53,837	09:50:37,000	00:03:27,267	00:02:43,163	-00:00:44,104	1.503,33	300,00	80,04%		
	5	7	09:33:29,767	09:48:13,493	09:49:27,000	00:14:43,726	00:01:13,507	-00:13:30,219	950,00	277,00	70,84%		
	6	8	09:31:33,657	09:31:44,800	09:48:40,000	00:00:11,143	00:16:55,200	00:16:44,057	2.292,50	1.100,00	52,02%		
	7	3	09:36:32,067	09:38:02,207	09:39:09,000	00:01:30,140	00:01:06,793	-00:00:23,347	924,00	573,00	37,99%		
	8	3	09:48:48,290	09:49:09,430	09:49:14,000	00:00:21,140	00:00:04,570	-00:00:16,570	910,17	492,00	45,94%		
	9	3	09:47:56,883	09:48:27,963	09:48:50,000	00:00:31,080	00:00:22,037	-00:00:09,043	953,50	497,00	47,88%		
	10	3	09:40:22,897	09:40:52,303	09:48:54,000	00:00:29,406	00:08:01,697	00:07:32,291	910,17	512,00	43,75%		
	11		Cancelado										
	12		Cancelado										
	13		Cancelado										
	14		Cancelado										
	15	3	10:18:35,690	10:19:22,643	10:36:11,000	00:00:46,953	00:16:48,357	00:16:01,404	477,33	348,00	27,09%		

	16	3	10:25:07,943	10:26:05,757	10:35:57,000	00:00:57,814	00:09:51,243	00:08:53,429	1.385,00	464,00	66,50%
	17	4	09:58:54,370	10:03:19,623	10:12:55,000	00:04:25,253	00:09:35,377	00:05:10,124	2.100,00	1.830,00	12,86%
	18	1	Não houve disputa por lances						5.202,40	4.761,60	8,47%
	19	1	Não houve disputa por lances						690,00	656,00	4,93%
	20	1	Não houve disputa por lances						804,27	782,40	2,72%
	Média economia do pregão										46,20%
	182	2	Serviço						124.346,09	82.394,37	
	1	1	Não houve disputa por lances						23.454,03	8.638,28	63,17%
	2	2	09:31:15,140	09:33:13,423	09:45:19,000	00:01:58,283	00:12:05,577	00:10:07,294	22.766,35	16.200,00	28,84%
	3	2	09:58:33,343	09:58:38,300	09:58:40,000	00:00:04,957	00:00:01,700	-00:00:03,257	50.415,60	39.500,00	21,65%
	4	1	Não houve disputa por lances						27.710,11	18.056,09	34,84%
	Média economia do pregão										37,13%
	287	3	Serviço						22.710,55	19.341,79	
	1	3	15:01:25,390	15:02:21,733	15:06:28,000	00:00:56,343	00:04:06,267	00:03:09,924	13.466,17	10.189,85	24,33%
	2	1	Não houve disputa por lances						9.244,38	9.151,94	1,00%
	3		Deserto								
	4		Deserto								
	Média economia do pregão										12,66%
	380	9	Material						53.749,35	41.160,63	
	1	5	09:03:25,223	09:17:32,900	09:55:25,000	00:14:07,677	00:37:52,100	00:23:44,423	2.299,66	2.275,00	1,07%
	2		Não houve disputa por lances						368,00	363,00	1,36%
	3		09:57:48,840	10:01:23,370		00:03:34,530	00:08:00,630	00:04:26,100	2.756,40	2.529,00	8,25%
	4	4	09:57:40,340	09:58:06,683	10:09:24,000	00:00:26,343	-09:58:06,683	-09:58:33,026	294,93	167,00	43,38%
	5		09:52:19,447	10:01:33,527		00:09:14,080	00:07:50,473	-00:01:23,607	231,65	231,65	0,00%
	6	5	10:17:13,860	10:17:23,520	10:17:25,000	00:00:09,660	00:00:01,480	-00:00:08,180	2.638,40	2.117,50	19,74%
	7		10:16:46,720	10:17:01,783		00:00:15,063	00:00:23,217	00:00:08,154	7.224,45	6.858,00	5,07%
	8		Cancelado								
	9		Cancelado								
	10		Cancelado								
	11		10:48:08,373	11:16:47,697		00:28:39,324	00:27:11,303	-00:01:28,021	3.056,40	1.995,00	34,73%
	12		11:42:06,850	11:43:10,567		00:01:03,717	00:00:48,433	-00:00:15,284	2.373,00	1.470,00	38,05%
	13	9	10:48:45,093	11:17:14,040	11:43:59,000	00:28:28,947	00:26:44,960	-00:01:43,987	1.134,00	800,00	29,45%
	14		10:48:58,310	11:17:30,400		00:28:32,090	00:26:28,600	-00:02:03,490	349,92	329,00	5,98%
	15		10:49:14,420	11:17:46,680		00:28:32,260	00:26:12,320	-00:02:19,940	964,46	800,00	17,05%

2007

		16	10:59:58,597	11:17:58,103		00:17:59,506	00:26:00,897	00:08:01,391	4.369,53	2.500,00	42,79%		
		17	10:49:59,890	11:18:05,883		00:28:05,993	00:25:53,117	-00:02:12,876	3.110,45	3.110,45	0,00%		
		18	11:00:21,533	11:18:16,900		00:17:55,367	00:25:42,100	00:07:46,733	1.265,40	700,00	44,68%		
		19	10:50:46,250	11:18:33,073		00:27:46,823	00:25:25,927	-00:02:20,896	4.846,40	2.700,00	44,29%		
		20	10:51:02,280	11:18:43,370		00:27:41,090	00:25:15,630	-00:02:25,460	3.534,00	2.350,00	33,50%		
		21	11:00:39,080	11:25:04,183		00:24:25,103	00:18:54,817	-00:05:30,286	936,25	600,00	35,91%		
		22	10:34:11,430	10:52:03,093		00:17:51,663	00:51:55,907	00:34:04,244	793,00	700,00	11,73%		
		23	10:34:42,337	10:52:17,767		00:17:35,430	00:51:41,233	00:34:05,803	718,27	400,00	44,31%		
		24	10:34:59,743	10:52:35,890		00:17:36,147	00:51:23,110	00:33:46,963	1.366,40	800,00	41,45%		
		25	11:04:42,270	11:22:50,467		00:18:08,197	00:21:08,533	00:03:00,336	5.652,00	4.071,00	27,97%		
		26	10:44:10,043	10:53:30,487		00:09:20,444	00:50:28,513	00:41:08,069	3.122,35	2.950,00	5,52%		
		27	Deserto										
		28	2 Não houve disputa por lances						344,03	344,03	0,00%		
		Média economia do pregão									28,59%		
		506	Material	5					18.153,20	15.937,30			
		1	09:50:06,727	09:50:30,680		00:00:23,953	00:02:09,320	00:01:45,367	1.178,00	1.178,00	0,00%		
		2	09:00:10,900	09:44:09,307	09:52:40,000	00:43:58,407	00:08:30,693	-00:35:27,714	549,30	549,30	0,00%		
		3	09:00:10,900	09:45:56,197		00:45:45,297	00:06:43,803	-00:39:01,494	3.663,40	3.000,00	18,11%		
		4	Deserto										
		5	09:45:00,010	09:47:01,570	10:01:04,000	00:02:01,560	00:14:02,430	00:12:00,870	12.762,50	11.210,00	12,16%		
		Média economia do pregão									7,57%		
2007		507	Material	1	Não houve disputa por lances				26.930,00	26.900,00	0,11%		
		518	Serviço	2	Não houve disputa por lances				22.553,00	22.553,00	0,00%		
		535	Serviço	1									
		1	1	Não houve disputa por lances					8.181,64	8.180,82	0,01%		
		2	0	Deserto									
		Média economia do pregão									0,04%		
		62	Serviço	13	10:57:40,070	10:58:08,837	10:58:16,000	00:00:28,767	00:00:07,163	-00:00:21,604	80.000,00	74.720,00	6,60%
		273	Serviço	3	09:47:20,560	09:49:04,720	09:59:38,000	00:01:44,160	00:10:33,280	00:08:49,120	18.145,42	8.872,00	51,11%
		285	Material	abandonado									
		373	Material	2	Não houve disputa por lances				123.145,00	121.465,75	1,36%		
2009		207	Material	8					159.345,34	132.698,43			

1	09:55:17,243	09:55:26,383		00:00:09,140	00:06:59,617	00:06:50,477	54,60	18,00	67,03%
2	09:54:05,773	09:58:39,310		00:04:33,537	00:03:46,690	-00:00:46,847	301,50	86,00	71,48%
3	09:39:54,567	09:51:50,477		00:11:55,910	00:10:35,523	-00:01:20,387	48,00	19,00	60,42%
4	09:55:24,230	09:55:41,260		00:00:17,030	00:06:44,740	00:06:27,710	137,50	80,00	41,82%
5	09:40:16,613	09:52:13,990		00:11:57,377	00:10:12,010	-00:01:45,367	75,00	63,00	16,00%
6	09:52:24,273	09:55:52,820		00:03:28,547	00:06:33,180	00:03:04,633	186,00	47,00	74,73%
7	09:52:44,023	09:56:17,667		00:03:33,644	00:06:08,333	00:02:34,689	167,40	42,00	74,91%
8	09:41:01,160	09:53:09,650		00:12:08,490	00:09:16,350	-00:02:52,140	27,90	7,00	74,91%
9	09:41:35,253	09:53:22,163		00:11:46,910	00:09:03,837	-00:02:43,073	86,52	35,00	59,55%
10	09:39:27,817	09:41:46,020		00:02:18,203	00:20:39,980	00:18:21,777	210,00	97,00	53,81%
11	09:39:37,300	09:41:53,360		00:02:16,060	00:20:32,640	00:18:16,580	220,00	97,00	55,91%
12	09:27:12,747	09:42:00,800		00:14:48,053	00:20:25,200	00:05:37,147	54,00	54,00	0,00%
13	09:42:06,923	09:51:39,023		00:09:32,100	00:10:46,977	00:01:14,877	39,90	39,00	2,26%
14	09:19:28,707	09:42:13,330		00:22:44,623	00:20:12,670	-00:02:31,953	45,00	45,00	0,00%
15	09:27:18,090	09:42:32,377		00:15:14,287	00:19:53,623	00:04:39,336	37,50	37,50	0,00%
16	09:19:39,237	09:42:38,380		00:22:59,143	00:19:47,620	-00:03:11,523	6,60	6,60	0,00%
17	09:19:44,003	09:42:43,410	10:02:26,000	00:22:59,407	00:19:42,590	-00:03:16,817	6,90	6,90	0,00%
18	09:40:00,457	09:42:49,470		00:02:49,013	00:19:36,530	00:16:47,517	47,60	40,00	15,97%
19	09:40:22,533	09:42:54,940		00:02:32,407	00:19:31,060	00:16:58,653	57,00	50,00	12,28%
20	09:31:39,167	09:43:00,860		00:11:21,693	00:19:25,140	00:08:03,447	50,00	50,00	0,00%
21	09:32:34,740	09:43:10,520		00:10:35,780	00:19:15,480	00:08:39,700	50,50	50,50	0,00%
22	09:56:43,463	09:58:39,527		00:01:56,064	00:03:46,473	00:01:50,409	320,80	23,00	92,83%
23	09:33:32,330	09:41:47,580		00:08:15,250	00:20:38,420	00:12:23,170	41,00	41,00	0,00%
24	09:56:35,540	09:59:12,013		00:02:36,473	00:03:13,987	00:00:37,514	280,00	104,00	62,86%
25	09:56:07,917	09:57:03,243		00:00:55,326	00:05:22,757	00:04:27,431	104,00	40,00	61,54%
26	09:47:52,753	09:56:52,650		00:08:59,897	00:05:33,350	-00:03:26,547	520,00	181,00	65,19%
27	09:48:06,567	09:57:37,153		00:09:30,586	00:04:48,847	-00:04:41,739	340,00	142,00	58,24%
28	09:20:59,317	09:42:41,487		00:21:42,170	00:19:44,513	-00:01:57,657	600,00	600,00	0,00%
29	09:21:05,817	09:42:53,707		00:21:47,890	00:19:32,293	-00:02:15,597	745,00	745,00	0,00%
30	09:55:20,447	09:56:27,573		00:01:07,126	00:05:58,427	00:04:51,301	695,00	380,00	45,32%
31	10:00:44,937	10:01:47,437		00:01:02,500	00:00:38,563	-00:00:23,937	242,50	60,00	75,26%
32	09:43:19,860	09:49:00,397		00:05:40,537	00:13:25,603	00:07:45,066	108,75	19,00	82,53%
33	09:54:35,413	09:56:26,480		00:01:51,067	00:05:59,520	00:04:08,453	78,74	46,00	41,58%
34	09:34:59,903	09:43:33,050		00:08:33,147	00:18:52,950	00:10:19,803	122,40	91,00	25,65%

2009

35	09:35:25,243	09:43:38,860	00:08:13,617	00:18:47,140	00:10:33,523	37,50	32,00	14,67%
36	09:43:44,533	09:49:43,740	00:05:59,207	00:12:42,260	00:06:43,053	142,00	95,00	33,10%
37	09:43:58,423	09:55:36,917	00:11:38,494	00:06:49,083	-00:04:49,411	58,90	40,00	32,09%
38	09:35:58,540	09:44:14,283	00:08:15,743	00:18:11,717	00:09:55,974	226,44	211,00	6,82%
39	09:57:57,107	10:01:58,593	00:04:01,486	00:00:27,407	-00:03:34,079	982,80	299,00	69,58%
40	09:50:18,537	09:52:34,837	00:02:16,300	00:09:51,163	00:07:34,863	876,96	200,00	77,19%
41	09:36:36,117	09:43:11,440	00:06:35,323	00:19:14,560	00:12:39,237	150,00	129,00	14,00%
42	09:36:49,727	09:43:21,143	00:06:31,416	00:19:04,857	00:12:33,441	254,80	81,00	68,21%
43	09:43:30,270	09:50:33,630	00:07:03,360	00:11:52,370	00:04:49,010	150,00	129,00	14,00%
44	09:37:07,397	09:43:46,063	00:06:38,666	00:18:39,937	00:12:01,271	38,25	19,00	50,33%
45	09:57:16,417	09:58:34,153	00:01:17,736	00:03:51,847	00:02:34,111	480,00	251,00	47,71%
46	09:23:43,127	09:44:26,033	00:20:42,906	00:17:59,967	-00:02:42,939	2,47	2,47	0,00%
47	09:37:34,663	09:44:35,847	00:07:01,184	00:17:50,153	00:10:48,969	199,55	143,00	28,34%
48	09:37:47,613	09:44:49,470	00:07:01,857	00:17:36,530	00:10:34,673	88,00	65,00	26,14%
49	09:38:02,660	09:44:59,987	00:06:57,327	00:17:26,013	00:10:28,686	62,05	40,00	35,54%
50	09:54:14,837	09:54:59,370	00:00:44,533	00:07:26,630	00:06:42,097	1.559,25	800,00	48,69%
51	09:38:26,350	09:45:27,923	00:07:01,573	00:16:58,077	00:09:56,504	110,00	60,00	45,45%
52	09:59:28,810	09:59:57,077	00:00:28,267	00:02:28,923	00:02:00,656	5.556,00	4.736,00	14,76%
53	09:53:33,257	09:54:26,150	00:00:52,893	00:07:59,850	00:07:06,957	759,00	660,00	13,04%
54	09:54:33,510	09:54:47,180	00:00:13,670	00:07:38,820	00:07:25,150	699,20	290,00	58,52%
55	09:49:16,957	09:53:06,490	00:03:49,533	00:09:19,510	00:05:29,977	404,90	153,00	62,21%
56	09:25:02,640	09:37:25,773	00:12:23,133	00:25:00,227	00:12:37,094	41,80	23,00	44,98%
57	09:25:16,600	09:37:18,273	00:12:01,673	00:25:07,727	00:13:06,054	51,84	28,00	45,99%
58	09:25:25,517	09:37:09,630	00:11:44,113	00:25:16,370	00:13:32,257	54,15	36,00	33,52%
59	09:25:39,493	09:37:01,257	00:11:21,764	00:25:24,743	00:14:02,979	44,85	26,00	42,03%
60	09:25:46,207	09:27:23,743	00:01:37,536	00:35:02,257	00:33:24,721	7,30	7,30	0,00%
61	09:52:46,850	09:54:07,133	00:01:20,283	00:08:18,867	00:06:58,584	82,50	40,00	51,52%
62	09:52:34,303	09:53:11,053	00:00:36,750	00:09:14,947	00:08:38,197	51,92	22,00	57,63%
63	Não houve disputa por lances					92,95	92,95	0,00%
64	Não houve disputa por lances					168,75	168,75	0,00%
65	Não houve disputa por lances					79,50	79,50	0,00%
66	Não houve disputa por lances					1.218,00	1.218,00	0,00%
67	Não houve disputa por lances					319,20	319,20	0,00%

2009

100	09:51:52,193	09:54:22,947		00:02:30,754	00:07:50,053	00:05:19,299	55,33	53,10	4,03%
101	09:51:58,193	09:54:24,820		00:02:26,627	00:07:48,180	00:05:21,553	55,33	53,00	4,21%
102	09:52:08,227	09:54:29,633		00:02:21,406	00:07:43,367	00:05:21,961	3,61	3,50	3,05%
103	10:00:32,607	10:01:16,450		00:00:43,843	00:00:56,550	00:00:12,707	342,60	85,00	75,19%
104	10:00:57,310	10:01:00,140		00:00:02,830	00:01:12,860	00:01:10,030	79,60	78,00	2,01%
105	10:01:05,390	10:01:08,907	10:02:13,000	00:00:03,517	00:01:04,093	00:01:00,576	150,30	144,00	4,19%
106	10:01:35,360	10:01:45,513		00:00:10,153	00:00:27,487	00:00:17,334	103,60	102,00	1,54%
107	09:50:59,927	09:55:38,633		00:04:38,706	00:06:34,367	00:01:55,661	609,90	606,75	0,52%
108	10:02:07,077	10:02:10,077		00:00:03,000	00:00:02,923	-00:00:00,077	684,60	684,00	0,09%
109	09:51:05,130	09:54:56,070		00:03:50,940	00:07:16,930	00:03:25,990	403,40	403,00	0,10%
110	10:01:53,280	10:01:57,610		00:00:04,330	00:00:15,390	00:00:11,060	19,00	18,00	5,26%
111	09:45:25,220	09:52:36,053		00:07:10,833	00:10:16,947	00:03:06,114	227,40	180,00	20,84%
112	09:37:04,507	09:45:34,020		00:08:29,513	00:17:18,980	00:08:49,467	260,60	200,00	23,25%
113	09:55:19,120	09:56:41,963		00:01:22,843	00:06:11,037	00:04:48,194	2.961,00	1.400,00	52,72%
114	09:40:16,033	09:53:40,007		00:13:23,974	00:09:12,993	-00:04:10,981	4.120,50	3.587,50	12,94%
115	09:56:10,400	09:56:24,400		00:00:14,000	00:06:28,600	00:06:14,600	2.522,00	2.340,00	7,22%
116	09:38:39,067	09:52:16,117		00:13:37,050	00:10:36,883	-00:03:00,167	2.522,00	2.340,00	7,22%
117	09:57:28,807	09:57:46,357		00:00:17,550	00:05:06,643	00:04:49,093	2.522,00	2.340,00	7,22%
118	09:14:25,547	09:39:11,380		00:24:45,833	00:23:41,620	-00:01:04,213	625,00	170,00	72,80%
119	09:14:25,547	09:39:31,863		00:25:06,316	00:23:21,137	-00:01:45,179	297,76	200,00	32,83%
120	09:38:00,613	09:39:46,003		00:01:45,390	00:23:06,997	00:21:21,607	4.867,20	4.680,00	3,85%
121	5 09:38:14,770	09:40:03,097	10:02:53,000	00:01:48,327	00:22:49,903	00:21:01,576	6.336,00	5.400,00	14,77%
122	09:40:16,457	09:53:20,790		00:13:04,333	00:09:32,210	-00:03:32,123	4.841,20	4.680,00	3,33%
123	09:40:42,237	09:47:38,580		00:06:56,343	00:15:14,420	00:08:18,077	3.751,28	3.751,28	0,00%
124	09:50:20,240	09:58:21,417		00:08:01,177	00:04:31,583	-00:03:29,594	1.644,56	1.640,00	0,28%
125	09:40:50,190	09:58:33,090		00:17:42,900	-09:58:33,090	-10:16:15,990	1.579,32	1.560,00	1,22%
126	09:14:25,797	09:41:02,673		00:26:36,876	00:21:50,327	-00:04:46,549	1.597,24	1.560,00	2,33%
127	09:41:16,313	09:54:55,307		00:13:38,994	00:07:57,693	-00:05:41,301	2.759,40	2.700,00	2,15%
128	09:41:34,020	09:57:27,917		00:15:53,897	00:05:25,083	-00:10:28,814	4.627,50	1.800,00	61,10%
129	09:37:13,740	09:41:48,160		00:04:34,420	00:21:04,840	00:16:30,420	9.011,50	6.700,00	25,65%
130	09:42:05,847	09:55:31,417		00:13:25,570	00:07:21,583	-00:06:03,987	5.103,00	3.990,00	21,81%
131	09:42:20,237	09:55:41,120		00:13:20,883	00:07:11,880	-00:06:09,003	2.070,00	1.800,00	13,04%
132	09:14:25,907	09:14:25,907		00:00:00,000	00:48:27,093	00:48:27,093	274,40	196,00	28,57%

511	Serviço	1	2	09:44:14,270	09:44:22,160	09:44:23,000	00:00:07,890	00:00:00,840	-00:00:07,050	74.213,00	29.300,00	60,52%
523	Serviço	1		09:28:56,000	09:40:40,200	09:54:06,000	00:11:44,200	00:13:25,800	00:01:41,600	20.500,00	20.300,00	0,98%
528	Serviço	1	7	10:09:26,250	10:09:41,230	10:09:41,000	00:00:14,980	-00:00:00,230	-00:00:15,210	291.319,12	268.581,00	7,81%
603	Serviço	1	5	09:59:39,670	09:59:47,750	10:00:09,000	00:00:08,080	00:00:21,250	00:00:13,170	198.510,82	173.400,00	12,65%

Notas:

1ª: ¹ Diferença: Tempo decorrido entre o tempo utilizado para inserção de novo lance (baseado nos últimos 02 (dois) lances) e o tempo decorrido após o último lance até o encerramento da fase de lances.

2ª: Ocorreram 22 (vinte e dois) encerramentos da fase de lances abaixo de 10 (dez) segundos e 04 (quatro) abaixo de 01 (um) segundo, após o último lance ofertado.

3ª: Em destaque situações onde o tempo decorrido entre o último lance e o encerramento da fase de lances foi inferior a 10(dez) segundo.

APÊNDICE D - Classificação do bens e serviços comuns

Anexo II do Decreto nº 3.555/2000, alterado pelo Decreto nº 3.784/2001.

BENS COMUNS

1. Bens de Consumo

- 1.1 Água mineral
- 1.2 Combustível e lubrificante
- 1.3 Gás
- 1.4 Gênero alimentício
- 1.5 Material de expediente
- 1.6 Material hospitalar, médico e de laboratório
- 1.7 Medicamentos, drogas e insumos farmacêuticos
- 1.8 Material de limpeza e conservação
- 1.9 Oxigênio
- 1.10 Uniforme

2. Bens Permanentes

- 2.1 Mobiliário
- 2.2 Equipamentos em geral, exceto bens de informática
- 2.3 Utensílios de uso geral, exceto bens de informática
- 2.4 Veículos automotivos em geral
- 2.5 Microcomputador de mesa ou portátil ("notebook"), monitor de vídeo e impressora

SERVIÇOS COMUNS

1. Serviços de Apoio Administrativo

2. Serviços de Apoio à Atividade de Informática

- 2.1 Digitação
- 2.2. Manutenção

3. Serviços de Assinaturas

- 3.1. Jornal
- 3.2. Periódico
- 3.3. Revista
- 3.4 Televisão via satélite
- 3.5 Televisão a cabo

4. Serviços de Assistência

- 4.1. Hospitalar
- 4.2. Médica
- 4.3. Odontológica

5. Serviços de Atividades Auxiliares

- 5.1. Ascensorista
- 5.2.. Auxiliar de escritório
- 5.3. Copeiro
- 5.4. Garçom
- 5.5. Jardineiro
- 5.6. Mensageiro
- 5.7. Motorista

- 5.8. Secretária
- 5.9. Telefonista

- 6. Serviços de Confeção de Uniformes
- 7. Serviços de Copeiragem
- 8. Serviços de Eventos
- 9. Serviços de Filmagem
- 10. Serviços de Fotografia
- 11. Serviços de Gás Natural
- 12. Serviços de Gás Liquefeito de Petróleo
- 13. Serviços Gráficos
- 14. Serviços de Hotelaria
- 15. Serviços de Jardinagem
- 16. Serviços de Lavanderia
- 17. Serviços de Limpeza e Conservação
- 18. Serviços de Locação de Bens Móveis
- 19. Serviços de Manutenção de Bens Imóveis
- 20. Serviços de Manutenção de Bens Móveis
- 21. Serviços de Remoção de Bens Móveis
- 22. Serviços de Microfilmagem
- 23. Serviços de Reprografia
- 24. Serviços de Seguro Saúde
- 25. Serviços de Degração
- 26. Serviços de Tradução
- 27. Serviços de Telecomunicações de Dados
- 28. Serviços de Telecomunicações de Imagem
- 29. Serviços de Telecomunicações de Voz
- 30. Serviços de Telefonia Fixa
- 31. Serviços de Telefonia Móvel
- 32. Serviços de Transporte
- 33. Serviços de Vale Refeição
- 34. Serviços de Vigilância e Segurança Ostensiva
- 35. Serviços de Fornecimento de Energia Elétrica
- 36. Serviços de Apoio Marítimo
- 37. Serviço de Aperfeiçoamento, Capacitação e Treinamento