

**ESCOLA DE COMANDO E ESTADO-MAIOR DO EXÉRCITO
ESCOLA MARECHAL CASTELLO BRANCO**

Maj Sv Int **CARLOS GUILHERME DE FARIAS MARTINS**

**Aquisições de gêneros perecíveis com base em tabela
dinâmica para a Base de Administrativa da AMAN**



Rio de Janeiro
2023

Maj Sv Int **CARLOS GUILHERME DE FARIAS MARTINS**

**Aquisições de gêneros perecíveis com base em tabela
dinâmica para a Base de Administrativa da AMAN.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Escola de Comando e
Estado-Maior do Exército, como requisito
parcial para a obtenção do título de
Especialista em Ciências Militares, com
ênfase em Defesa Nacional.

Orientador: TC **ERIC MONIOS**

Rio de Janeiro
2023

M379a Martins, Carlos Guilherme de Farias

Aquisições de gêneros perecíveis com base em tabela dinâmica para a base administrativa da AMAN./ Carlos Guilherme de Farias Martins .—2023.

40 f. : il. ; 30 cm.

Orientação: Erick Monios

Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Ciências Militares)— Escola de Comando e Estado-Maior do Exército, Rio de Janeiro, 2023.

Bibliografia: f. 36-40

1. LICITAÇÃO. 2. MAIOR DESCONTO. 3. JULGAMENTO DE PROPOSTAS 4. NOVA LEI DE LICITAÇÕES. 4. FORÇA TERRESTRE. 5. EXÉRCITO BRASILEIRO I. Título.

CDD 355

Maj Sv Int **CARLOS** GUILHERME DE FARIAS **MARTINS**

**Aquisições de gêneros perecíveis com base em tabela
dinâmica para a Base de Administrativa da AMAN.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Escola de Comando e Estado-Maior do Exército, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Ciências Militares, com ênfase em Defesa Nacional.

Aprovado em _____.

COMISSÃO AVALIADORA

TC Eng **ERIC** MONIOS - Presidente
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

Maj Art **RENATO ROCHA DRUBSKY** DE CAMPOS - Membro
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

Maj Inf **SAUL** ISAIAS DA ROSA - Membro
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

À minha esposa Carinne e aos meus filhos Arthur e Júlia. Obrigado por tornarem meus dias mais felizes. Uma sincera homenagem pelo carinho e compreensão demonstrados durante a realização deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por todas as oportunidades e conquistas alcançadas, pelos ensinamentos que a escola da vida nos proporciona na vida diária.

Ao meu orientador, TC ERICK , pela paciência, confiança, camaradagem e precisão nos apontamentos dados em cada etapa deste trabalho.

Ao comando da Base Administrativa da AMAN, pela atenção e cuidado no fornecimento dos dados que consubstanciaram esta pesquisa.

Aos meus pais Carlos e Denize, por todo amor, carinho e educação dedicados a minha formação pessoal.

“Quem quiser ser o primeiro, que seja o último de todos e aquele que serve a todos.” - Jesus Cristo (Marcos 9:35)

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	DESENVOLVIMENTO	11
2.1	TIPOS DE LICITAÇÃO E O CRITÉRIO DE JULGAMENTO	11
2.2	RECONHECIMENTO DO MAIOR DESCONTO PELO TCU	15
2.3	A UTILIZAÇÃO DO CRITÉRIO DE MAIOR DESCONTO	19
2.4	BENEFÍCIOS E DESAFIOS DA UTILIZAÇÃO DE TABELAS DINÂMICAS	21
2.5	COMPARATIVO DE RESULTADOS COM A UTILIZAÇÃO DE MAIOR DESCONTO	22
2.6	IMPACTOS DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES	24
3	METODOLOGIA	26
3.1	TIPO DE PESQUISA	26
3.2	COLETA DE DADOS	26
3.3	TRATAMENTO DOS DADOS	27
3.4	LIMITAÇÕES DO MÉTODO	27
3.5	ENTREVISTA	27
4	RESULTADOS	28
5	CONCLUSÃO	32
6	REFERÊNCIAS	36

LISTA DE ABREVIATURAS

AGU	Advocacia Geral da União
AMAN	Academia Militar das Agulhas Negras
CGU	Consultoria Geral da União
DOU	Diário Oficial da União
LC	Lei Complementar
MD	Ministério da Defesa
OM	Organização Militar
UG	Unidade Gestora

RESUMO

As unidades militares logísticas que realizam processos de aquisições têm acompanhado a evolução da legislação relativa às licitações e sempre que há uma mudança, surgem dúvidas. Uma delas é o uso do pregão com critério de julgamento com base no maior desconto sobre uma tabela de preços fixados por órgão oficial. A Lei de Licitações e Contratos não deixa explícita essa forma de selecionar a proposta considerada mais vantajosa. O objeto deste trabalho foi explicar sobre o amparo legal para a utilização deste critério, usando ferramentas estatísticas para aperfeiçoar essas aquisições, mostrando as vantagens no seu emprego para aquisições de gêneros perecíveis para a Base de Administração da AMAN.

Palavras-chave: Licitação; Maior desconto; julgamento de propostas; nova lei de licitações.

ABSTRACT

The logistic military units that carry out acquisition processes have been keeping up with the evolution of legislation related to bidding, and whenever there is a change, doubts arise. One of them is the use of auction with the judgment criterion based on the highest discount on a price table fixed by an official body. The Bidding and Contracts Law does not explicitly state this method for selecting the most advantageous proposal. The purpose of this work was to explain the legal support for the use of this criterion, using statistical tools to enhance these acquisitions, demonstrating the advantages of its application for the acquisition of perishable goods for the Administration Base of AMAN.

Keywords: Bid; Highest discount; proposal evaluation; new bidding law.

1. INTRODUÇÃO

A atividade da Administração Pública brasileira deve seguir o princípio da legalidade, segundo o qual à Administração só é lícito fazer o que a lei permite, conforme Justen (2009). O autor ainda diz que essa diretriz oferece alguns obstáculos no cotidiano do gestor público, exigindo esforços para tornar-se eficiente.

A evolução do ordenamento jurídico nas aquisições públicas é um processo dinâmico, de acordo com Justen (2009), que aponta as seguintes alterações: a aprovação da Lei 8.666/1993, que institui normas para licitações e contratos da Administração Pública; a criação do portal de Compras do Governo Federal em 1998; o surgimento do Pregão como uma nova modalidade de licitação e com o Decreto nº 8250/2014 que alterou o Decreto nº 7892/2013, que regula o Sistema de Registro de Preços.

O presente estudo tem como objetivos dirimir possíveis dúvidas quanto a legalidade em relação ao uso de tal critério de seleção da proposta, com base em maior desconto, apontando o amparo na legislação, e apontar o uso deste critério de julgamento para evitar problemas no fornecimento de gêneros perecíveis.

No tocante à relevância do presente estudo, o pregão eletrônico gerou uma economia de R\$ 48 bilhões nos últimos 5 anos (Ministério do Planejamento, 2015 <<http://www2.planalto.gov.br/noticias/2015/05/governo-federal-economiza-48-bilhoes-com-pregao-eletronico>>), notando-se assim a importância de se utilizar tal ferramenta em sua totalidade visando aumentar sua eficiência.

2. DESENVOLVIMENTO

2.1. TIPOS DE LICITAÇÃO E O CRITÉRIO DE JULGAMENTO

Existem entendimentos sobre o que é tipo de licitação e quais os critérios de escolha da proposta mais vantajosa, que estão expressos na Lei 8666/1993. Conforme Moreira e Guimarães (2012) os tipos de licitação assemelham-se e confundem-se com os critérios de julgamento na condução do certame, dizem que que estes são partes daquele.

Para colaborar com a finalidade deste trabalho, tem-se a definição, em um rol taxativo dos tipos de licitação previstos na Lei nº 8666/93, de acordo com Justen (2009), assim, o agente da contratação só pode utilizar estes tipos licitatórios:

Art. 45. [...]

§ 1º Para os efeitos deste artigo, constituem tipos de licitação, exceto na modalidade concurso: (Redação dada pela Lei nº 8.883, de 1994)

I - a de menor preço - quando o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração determinar que será vencedor o licitante que apresentar a proposta de acordo com as especificações do edital ou convite e ofertar o menor preço;

II - a de melhor técnica;

III - a de técnica e preço.

IV - a de maior lance ou oferta - nos casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso. (Incluído pela Lei nº 8.883, de 1994)

O tipo usado na maioria das licitações é o de menor preço, Moreira e Guimarães (2012), em que o critério de escolha da proposta mais vantajosa para a Administração determinar que será vencedor o licitante que apresentar a proposta de acordo com as especificações do edital e ofertar o menor preço. O uso desse tipo de licitação é obrigatório quando da realização de pregão eletrônico (art. 4º, X, da Lei nº 10.520/2002), utilizado quando se adquire bens e/ou serviços comuns. Outros critérios de julgamento, como a melhor técnica, não seria aplicável a esta modalidade de licitação.

Apesar de serem conceitos semelhantes, que causam confusão, Justen (2009), não são iguais as próprias definições, pois na Lei de Licitações e Contratos existe a diferenciação desses conceitos (art. 40, *caput*, e inciso VII). Além disso, os tipos de licitação possibilitam diferentes critérios de escolha/julgamento das propostas. E sendo possível analisar detalhadamente a adoção dos critérios de seleção, a exemplo da aceitação de preço global (por lote ou grupo) e unitário.

Além dessas características que distinguem os institutos, notadamente o tipo de licitação é instituto mais complexo do que o simples critério de julgamento. Conforme Justen (2009), a própria escolha do tipo de licitação produz reflexos não apenas sobre o julgamento das propostas, o autor diz que o próprio procedimento licitatório, em toda sua fase externa, variará consoante o tipo de licitação, assim uma licitação de técnica e preço será diferente de uma de menor preço já no ato convocatório, pois dele deverão constar as exigências técnicas. Ainda segundo o autor, se ignorarmos a necessidade de adequação do procedimento ao tipo de licitação, a Administração provocará confusões, disputas e controvérsias dando margens para o surgimento do subjetivismo.

Ao falar sobre o critério de julgamento, conforme exigido no inciso VII do art. 40 da Lei nº 8666/93, Justen (2009) destaca ser imprescindível que o critério seja objetivo, não sendo suficiente a mera indicação do critério (como exemplo, “menor preço” ou, o que é muito pior, “melhor técnica”). Assim é obrigatório discriminar como serão avaliadas as ofertas e qual a vantagem concreta que norteará a decisão da Administração.

Pode-se dizer que o tipo de licitação é um indício de como serão definidos os critérios de julgamento. Segundo Justen (2009). Como não se confundem? Como um tipo de licitação menor preço, pode admitir critérios de julgamento diferentes? São questões levantadas pelo autor.

De acordo com Diniz (2013), considerando uma licitação de grande porte da Administração, pode-se, e é recomendável pelos órgãos de controle, que, em vez de adquirir tudo de uma só licitante, os produtos sejam agrupados em itens ou lotes homogêneos, permitindo maior competitividade por meio da participação de licitantes de menor porte. Assim dispõe a Súmula nº 247 do TCU:

A admissão da adjudicação por item e não por preço global, nos editais das licitações para a contratação de obras, serviços, compras e alienações,

cujo objeto seja divisível, desde que não haja prejuízo para o conjunto ou complexo ou perda de economia de escala, tendo em vista o objetivo de propiciar a ampla participação de licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas.

Nesse exemplo, conforme Diniz (2013) o tipo de licitação escolhido pela administração poderá ser o de menor preço (art. 5º, §1º, I, Lei nº 8666/93), mas, quando for definir o critério de julgamento, a Administração deve indicar como funcionará a avaliação de menor preço (e a adjudicação) pelo item, pelo lote, pelo grupo etc. Logo, o critério de julgamento já será mais específico do que a mera indicação do tipo de licitação, pois não será suficiente dizer que “a licitação será do tipo menor preço”, sendo imprescindível especificar se o menor preço será por item, lote ou grupo.

É perceptível que os conceitos de critério de julgamento e tipos de licitação são próximos, porém não se confundem, estão conectados, conforme afirma Diniz (2013). O autor ainda afirma que se na Lei nº 8666/93 em seu rol taxativo não há o tipo de licitação por maior desconto, não se pode dizer, então, que trata-se de um tipo de licitação, mas sim de apenas uma forma que será procedida a análise das propostas, um critério de julgamento. Assim, se no ato convocatório, o instituto do maior desconto for considerado um tipo de licitação, haverá sérios questionamentos de legalidade, pois não está previsto como “tipo” de licitação, por isso, sua utilização pela Administração poderá ser considerada ilegal. Mas se considerer, de acordo com Moreira e Guimarães (2012), como apenas um critério de julgamento, a legislação não é tão amarrada e será considerado dentro da discricionariedade a estipulação dos critérios de julgamento.

Acerca deste tema, Diniz (2013) destaca duas novidades trazidas pela Lei nº 12.462/2011 (Lei do Regime Diferenciado de Contratações Públicas – LRDC): primeiro, ela não utilizou o termo “tipo de licitação”. O que a Lei nº 8.666/93 classifica como “tipo de licitação” (art. 45, §1º) a Lei 12.462/2011 define como “critério de julgamento” (art. 18). Segundo: a LRDC valida como critério de julgamento a utilização do “maior desconto”, o que afasta qualquer questionamento nos casos em que a utilização do RDC seja possível.

Logo, a dúvida sobre a legalidade do julgamento com base no maior desconto, não existe quando se fala do Regime Diferenciado de Contratações, conforme afirma Diniz (2013), onde a técnica é expressamente admitida como critério de julgamento válido. Resta saber se pode ser utilizado no sistema da Lei nº 8.666/93, que rege a maioria das licitações públicas nas Organizações Militares do Exército, e além disso qual seria seu amparo legal.

Não há margem para fazer interpretação aditiva à Lei nº 8.666/93 e entender que ela tenha previsto um tipo de licitação denominado maior desconto, afirma Diniz (2013). Como foi colocado, os tipos de licitação estão previstos em rol taxativo. Tal como estão listadas em rol taxativo as modalidades de licitação, não cabe ao gestor inovar nesta matéria e realizar uma modalidade não prevista, conforme ensinam também, Moreira e Guimarães (2012). O que está previsto em regramento para os tipos de licitação é semelhante àquele aplicável às modalidades de licitação.

Assim, percebe-se, conforme Diniz (2013), que esse tipo de licitação, menor preço, previsto na Lei nº 8.666/93, mas apurando esse menor preço, com a adoção do critério de julgamento, com base no maior desconto proporcionado. Quando da adjudicação do objeto, este será o elemento contratual: o desconto, não necessariamente o preço. O valor contratado servirá como uma estimativa de gastos, segundo Moreira e Guimarães (2012).

É possível perceber que toda licitação do tipo menor preço acaba sendo um “desconto” em relação ao preço de referência, conforme lecionado por Diniz (2013) mas o que é selecionado e constará no contrato/empenho é o preço, o valor ofertado, ficando o desconto implícito. Justen (2009) ainda afirma que o tipo de licitação será de menor preço mesmo sendo usado o critério de maior desconto ofertado, está correto, pois de fato será escolhida a proposta que, no fim das contas, obtiver o menor preço.

Porém, caso haja interesse em se obter um maior desconto sobre tabela de preços praticados no mercado, (como nas licitações de passagem aérea, gêneros perecíveis, peças de viatura entre outros), de acordo com Diniz (2013), deverá licitar com base no desconto oferecido sobre essa tabela, não podendo o critério ser um desconto linear, ou seja, um valor fixo de desconto para todos os itens tabelados, o correto será o desconto item a item, promovendo maior competitividade. O tipo de licitação ainda será o de menor preço, com critério de maior desconto sobre o(s)

valor(es) tabelado(s), garantindo que a Administração estará pagando um preço abaixo do praticado no mercado.

2.2. RECONHECIMENTO DO MAIOR DESCONTO PELO TCU

Segundo Diniz (2013), as análises do Tribunal de Contas da União tem como amparo o art. 70 da Constituição Federal, onde fica implícito que a Corte realiza não apenas um exame de legalidade, e sim também de legitimidade e economicidade. Assim, quando é feito o julgamento de alguma ação onde se considera uma ou outra técnica nas licitações, por exemplo, são avaliadas não somente sob o aspecto jurídico, mas também em relação aos efeitos do método utilizado em termos de legitimidade e economicidade. Ao acompanhar as decisões do Tribunal, constata-se que são feitas análises com base no resultado proporcionado pela utilização de certo expediente.

Como pode-se ver no Acórdão nº 3.337/2012-Plenário, destacado por Diniz (2013) onde o Tribunal teve a oportunidade de enfrentar o tema, sendo feita inclusive uma análise pormenorizada da área técnica especializada da Corte.

Para efeitos de contextualização Diniz (2013), explicou que tratava-se de caso envolvendo recursos federais operacionalizados por meio de contrato de repasse e utilizados numa obra. A licitação utilizara critério de julgamento baseado no desconto linear sobre os custos da planilha. Houve questionamento, por meio de denúncia, acerca dessa forma de selecionar a proposta mais vantajosa e Ministro-Relator José Múcio Monteiro acionou a área técnica especializada para que ela se manifestasse sobre esse critério. Ainda na análise técnica, foram constatados interessantes pontos.

Primeiro, como escreveu Diniz (2013), a área técnica reconheceu não existir, em âmbito federal, previsão legal de seleção com base no maior desconto:

13. Apesar de, no âmbito federal, não haver previsão legal para tanto, nem na Lei de Licitações (Lei nº 8.666/1993) nem em outro normativo que trate do tema, essa técnica de licitação tem sido adotada por alguns estados e municípios, havendo, inclusive, previsão legal em alguns deles (leis estaduais ou municipais), a exemplo do Estado da Bahia [...].

14. A despeito da discussão quanto à validade ou não desses normativos, uma vez que compete privativamente à União legislar sobre licitações, algumas vantagens e desvantagens podem ser apontadas.

Do trecho acima, verifica-se que não foi questionada a legalidade ou não da medida, apenas houve o enfrentamento de aspectos práticos e técnicos da licitação com base em maior desconto, Segundo Diniz (2013). O TCU muitas vezes foca sua análise mais nos resultados da medida do que propriamente na sua legalidade, de acordo com esse autor.

Continuando sua análise, Diniz (2013), desracou que a área técnica do TCU passou a revisitar as decisões do Tribunal sobre o tema, deixando consignado que, a jurisprudência quanto ao tema não se encontra consolidada. Dentre as decisões citadas, destaca-se o Acórdão nº 1.927/2006-1ª Câmara, que chegou a recomendar estudos com vistas à utilização do critério de seleção com base em maior desconto para serviços de organização de eventos. Logo depois, por meio do Acórdão nº 1.700/2007-Plenário, onde se haveria consignado que:

Não se admite, em processo licitatório, o uso de critério de julgamento de propostas de preços fundado no maior desconto linear (uniforme) oferecido sobre todos os itens do orçamento, por chocar-se com o sistema de mercado infundido na Lei nº 8.666/1993, bem como por configurar tipo de licitação extralegal, que nem sempre se traduz no menor preço obtenível.

Os Acórdãos nº 2.304/2009-Plenário e nº 326/2010-Plenário teriam mantido a vedação, sob o argumento de ausência de previsão legal para tanto, alegação que frequentemente faz com gestores abstenham-se de realizar esse expediente administrativo, conforme relata Diniz (2013).

A análise estritamente técnica e legal concluiu, Segundo Diniz (2013) que o critério de julgamento com base no maior desconto ofertado não teria amparo na Lei 8.666/93. No caso concreto, deliberou pelo prosseguimento da concorrência, uma vez que seria comum no Tribunal decisões condenando o método de seleção com base em desconto mas deliberando pelo prosseguimento da licitação pela ausência de maiores prejuízos, aponta Diniz (2013).

Esse autor ainda aponta que o Min-Relator não acrescentou maiores fundamentos àqueles já apresentados pela área técnica. Nesse caso, decidiu-se autorizar a utilização do critério apenas porque o objeto a ser contratado poderia, em tese, utilizar-se do RDC, onde a legislação específica autoriza de forma explícita o critério de seleção apreciado. Logo, entende-se que o entendimento do TCU, quanto

à estrita legalidade, seria de não autorizar a utilização nos casos de licitação regida exclusivamente pela Lei nº 8.666/93.

Diniz (2013) ainda prossegue dizendo que como o tema não está totalmente consolidado no âmbito do Tribunal, há decisões que além de autorizarem o uso do critério de maior desconto, ainda o recomendam, como pode-se ver no Acórdão nº 1.634/2010-2ª Câmara que não só avalizam como recomendam a utilização do critério, mesmo não sendo o caso de RDC. Eis um exemplo:

- Assunto: PREGÃO ELETRÔNICO. DOU de 23.04.2010, S. 1, p. 151.
Ementa: [...] para que: a) nas licitações para aquisição de bens e serviços comuns, utilize a modalidade pregão, preferencialmente na forma eletrônica, em obediência ao que preceitua o § 1º do art. 4º do Decreto 5.450/2005, observando que o sistema de compras eletrônicas do Governo Federal, em sua forma atual, já permite a utilização da modalidade eletrônica para licitações do tipo "maior desconto"; b) inclua, em seus contratos administrativos, cláusula com a discriminação dos valores a serem pagos às contratadas, especificando custos estimados total e mensal e, ainda, quando for o caso, o percentual do desconto ofertado e a qual valor esse desconto deverá ser aplicado, consoante mandamento do inc. III do art. 55 da Lei nº 8.666/1993.

Ainda de acordo com Diniz (2013), em seu voto no Acórdão nº 3.457/12 - Plenário, o Min-Relator José Jorge afirma que o critério de julgamento que leva em consideração o maior desconto ofertado incidente sobre uma base referencial já é amplamente adotado - e legitimado pelo TCU - na contratação de combustíveis, passagens aéreas e manutenção de veículos citando o Acórdão nº 818/2008 - 2ª Câmara.

Portanto, conclui Diniz (2013), que não se pode considerar um critério válido apenas para um determinado tipo de serviço ou aquisição de bem, visto que a própria Lei nº 8.666/93 não o fez. No tema em apreço, não se pode ter seletividade sobre a legitimidade do julgamento por maior desconto, devendo avaliar se ele tem ou não respaldo legal. Assim, em relação ao voto acima citado, depreende-se que o Tribunal admite a legalidade do uso do critério maior desconto ofertado, devendo a Administração justificar técnica e previamente sua utilização.

De fato, o método do maior desconto encontra-se consagrado para os serviços mencionados no trecho do voto, aponta Diniz (2013). Acompanhando as licitações realizadas, verifica-se as publicações dos diários oficiais, licitações e extratos de

Julgamento de certames realizados com base em julgamento por maior desconto. Conforme exemplos concretos, apontados pelo autor:

RESULTADO DE JULGAMENTO PREGÃO ELETRÔNICO N- 7/2016

O Ordenador de Despesas do 59º Batalhão de Infantaria Motorizado torna público o Resultado de Julgamento do Pregão Eletrônico nº 07/2016. Objeto: Aquisição de peças mecânicas, elétricas e acessórios para manutenção preventiva e corretiva de veículos leves e pesados pertencentes à frota do 59º B I Mtz, com maior desconto ofertado sobre a tabela de cada fabricante. Empresas vencedoras: BATALHA AUTO SERVICE PECAS E PNEUS LTDA - EPP, CNPJ: 09.239.373/0001-94, Itens 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10 e 11 - Total Fornecedor R\$ 554.890,00; VELPEX COMERCIO DE AUTOPECAS LTDA - ME, CNPJ: 22.798.657/0001-89, Item 4 - Total Fornecedor R\$ 83.960,00.

(DOU 06/04/2016, Seção 3, p. 13)

AVISO DE LICITAÇÃO

PREGÃO Nº 2/2015 - UASG 160380

Nº Processo: 64302.006844/2014 . Objeto: Pregão Eletrônico - O objeto deste SRP é o registro de preços para eventual aquisição de hortifrutigranjeiros, por maior desconto, tendo por base a tabela do CEASA/RS. Total de Itens Licitados: 00099. Edital: 09/03/2015 de 08h00 às 12h00 e de 14h às 17h00. Endereço: Av Zeferino Costa, 5000 Pestano - PELOTAS - RS. Entrega das Propostas: a partir de 09/03/2015 às 08h00 no site www.comprasnet.gov.br. Abertura das Propostas: 19/03/2015 às 10h00 site www.comprasnet.gov.br.

(DOU 09/03/2015, Seção 3, p. 16)

AVISO DE LICITAÇÃO

PREGÃO N 2/2014 - UASG 160212

Nº Processo: 64138000416201469 . Objeto: Pregão Eletrônico - Registro de Preços tipo MAIOR DESCONTO, por ITEM, sobre a tabela de preços do sistema Audatex, para eventual aquisição de peças e acessórios genuínos ou originais de 1ª linha, de qualidade reconhecida no mercado de reparação automotiva, para aplicação em veículos fabricados por diversas empresas nacionais e estrangeiras pertencentes à frota do 27º Batalhão Logístico, de Organizações Militares apoiadas de Órgãos Participantes. Total de Itens Licitados: 00020. Edital: 17/03/2014 de 08h20 às 11h30 e de 13h às 14h30. Endereço: Av Pref Erasto Gaertner Nr 1874 Bacacheri - CURITIBA - PR. Entrega das Propostas: a partir de 17/03/2014 às 08h20 no site

www.comprasnet.gov.br.. Abertura das Propostas: 31/03/2014 às 08h00 site
www.comprasnet.gov.br.
(DOU 17/03/2014, Seção 3, p. 23)

A própria Administração Pública Federal, já previu explicitamente a utilização do critério com base no maior desconto ofertado para casos específicos, conforme cita Diniz (2013). Destacam-se dois: o art. 9º, §1º, do Decreto nº 7.892/2013 (Sistema de Registro de Preços – SRP), diz que o edital poderá admitir, como critério de julgamento, o menor preço aferido pela oferta de desconto sobre tabela de preços praticados no mercado, desde que tecnicamente justificado; e a Instrução Normativa nº 07, de 24 de agosto de 2012, da Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação (SLTI), do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG), que discorre sobre os procedimentos para contratação de serviços para aquisição de passagens aéreas.

Esses dispositivos, Segundo Diniz (2013), assim como o que regula o RDC, trazem o instituto como critério de julgamento e não como tipo de licitação. Tal fato implica na legalidade do uso desse critério, visto que os tipos de licitação estão em rol taxativo e, como não se trata de um tipo de licitação e sim de um critério de julgamento, não há o que se falar em ilegalidade.

Deve ser observada a correta redação do instrumento convocatório, amparando-se no Decreto nº 7.892/2013, onde se encontra o tipo de licitação como sendo “menor preço”, a ser aferido com base no maior percentual ofertado de descontó, aponta Diniz (2013).

2.3 A UTILIZAÇÃO DO CRITÉRIO DE MAIOR DESCONTO

Como visto no tópico anterior, o critério de maior desconto vem sendo utilizado por algumas organizações militares, mais especificamente, para a aquisição de gêneros perecíveis (hortifrutigranjeiros) e para aquisição de peças de viaturas. Em relação a estas aquisições este estudo buscará expor as práticas já utilizadas e os resultados alcançados.

Ainda, a Consultoria Geral da União (CGU), por meio do parecerista Torres (2021) legitimou as aquisições com base em tabelas dinâmicas, estimulando a

utilização deste critério para aquisições por meio do Sistema de Registro de Preços, a exemplo do uso da tabela SINAPI, no PARECER n. 00010/2021/COORD/E-CJU/AQUISIÇÕES/CGU/AGU.

I - É legítima a adoção do critério maior desconto sobre tabela SINAPI, em licitações pararegistro de preços, sendo observados os valores vigentes no momento da efetiva contratação/fornecimento, para incidência dos respectivos descontos e pertinente pagamento("tabela referencial dinâmica"), em processos para aquisição de materiais de construção, quando identificada alta volatilidade nos preços deste mercado.

Nesse mesmo parecer, a Torres (2021) elenca os principais motivos para se realizar a licitação utilizando o critério de julgamento de maior desconto em tabela dinâmica. Com isso, observa-se a importância da utilização dessa ferramenta, conforme parecer acima citado:

13. É notório o problema enfrentado pela Administração Federal, em relação à manutenção do compromisso pelos fornecedores com preços registrados em ata, tendo em vista a oscilação dos preços praticados no mercado.

14. O Sistema de Registro de Preços é marcado pela formação de um instrumento vinculativo denominado Ata de Registro de Preços, onde, entre outras coisas, são registradas as especificações dos bens ou serviços licitados(contratados), condições de fornecimento e seus respectivos valores. Assim, as condições estabelecidas no instrumento, inclusive em relação ao preço, vincularão o fornecedor registrado por toda a vigência da Ata de Registro de Preços.

15. Com essa configuração de compromisso, sabendo-se que a Ata pode ter vigência de até 12 meses, a adoção desse instrumento em mercados com alta volatilidade pode se apresentar pouco eficiente, ao menos quando utilizado o modelo tradicional de fixação de preços.

Outro problema nesse tipo de aquisição, conforme explica Torres (2021), são os imprevistos e imponderáveis, a exemplo da Pandemia de Covid-19 nos anos de 2020 a 2021, o que afetou o sistema de registro de preços, conforme mesmo parecer:

16. Com a pandemia COVID-19, diversos fatores, como o aumento de demanda e a redução da oferta decorrente da temporária sustação da produção, impactaram e vem impactando os preços. Alguns setores, como o

da construção civil e de insumos para a saúde, sofreram forte variação nos custos dos insumos.

17. Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o custo com materiais de construção aumentou 25,05% em 12 meses (<https://cbic.org.br/custo-com-materiais-de-construcao-aumentou-2505-em-12-meses/>). Outras fontes indicam materiais de construção registraram alta acumulada recorde de 32,92% no período de julho de 2020 a junho de 2021, o que pode se tornar ainda maior quando analisados itens isolados como tubos e conexões de ferro e aço, que tiveram alta de 91,66% (<https://www.poder360.com.br/economia/preco-de-materiais-deconstrucao-tem-alta-de-quase-33-em-12-meses/>).

18. Ora, diante dessa volatilidade de preços, a Ata de registro de Preços, um instrumento de grande utilidade para as contratações públicas, tem se tornado ineficiente. Não são raros os casos em que pouco tempo após a conclusão da licitação, os fornecedores já informam não poder mais honrar com suas propostas, diante da volatilidade de preços.

Com isso, percebe-se a necessidade de soluções para evitar a descontinuidade do fornecimento fruto das causas acima citadas, favorecendo a eficiência na administração da Unidade Gestora (UG), segundo o Torres (2021).

2.4 BENEFÍCIOS E DESAFIOS DA UTILIZAÇÃO DE TABELAS DINÂMICAS

Com relação aos benefícios do uso de tabelas dinâmicas, aponta-se os seguintes estudos.

A utilização de tabelas dinâmicas para a aquisição de gêneros perecíveis em instituições públicas tem sido objeto de estudo em diferentes pesquisas. Essa abordagem traz consigo diversos benefícios, bem como desafios que precisam ser considerados para uma implementação eficiente.

A pesquisa de Garcia (2020) destaca que as tabelas dinâmicas são uma ferramenta valiosa de apoio à gestão de compras no setor público. Elas permitem consolidar, agrupar e filtrar informações de forma ágil, facilitando a identificação de padrões de consumo e demanda. Isso possibilita uma análise mais detalhada dos dados, tornando a tomada de decisões mais fundamentada.

Ferreira (2020) analisou a utilização de tabelas dinâmicas em instituições municipais de ensino e constatou que a ferramenta proporciona maior rapidez no processamento das informações. A capacidade de atualizar os dados automaticamente à medida que novas informações são inseridas nas planilhas é um diferencial importante para lidar com a dinamicidade das aquisições de gêneros perecíveis.

Silva (2021) realizou um estudo de caso em um hospital público e observou que a utilização de tabelas dinâmicas melhorou a visualização dos dados, permitindo identificar os fornecedores mais frequentes e os produtos mais demandados. Essa análise mais detalhada dos gêneros perecíveis auxilia na melhor gestão do estoque e na identificação de possíveis gargalos no processo de aquisição.

Sobre os desafios para implementação para o uso de tabelas dinâmicas, destacam-se os estudos abaixo:

Oliveira (2021) destaca que um dos principais desafios enfrentados pelas instituições públicas é a capacitação dos servidores para utilizarem efetivamente as tabelas dinâmicas. É fundamental que os responsáveis pela gestão das compras estejam aptos a manipular e interpretar os dados corretamente para garantir análises precisas.

O estudo de caso conduzido por Martins (2020) em uma secretaria municipal de saúde evidenciou que a qualidade dos dados inseridos nas tabelas é crucial. Erros na coleta ou inserção de dados podem levar a análises equivocadas e, conseqüentemente, a decisões inadequadas.

Fernandes (2020) observou que, embora as tabelas dinâmicas sejam eficientes na organização de grandes volumes de dados, o processo de criação e configuração inicial pode ser complexo e demandar um maior esforço. Assim, é necessário um planejamento cuidadoso antes da implementação para garantir sua adequada utilização.

2.5 COMPARATIVO DE RESULTADOS COM A UTILIZAÇÃO DE MAIOR DESCONTO

A realização de comparativos entre os resultados obtidos com o uso de tabelas dinâmicas e a abordagem tradicional de aquisição de gêneros perecíveis é essencial para avaliar a eficácia dessa nova estratégia. Para tanto, pesquisas empíricas foram conduzidas, buscando evidenciar os impactos da utilização das tabelas dinâmicas nas compras públicas de alimentos perecíveis.

Em relação ao tempo de processamento das informações, em um estudo conduzido por Santos (2021), foi comparado o tempo de processamento das informações entre a abordagem tradicional, que utilizava planilhas estáticas, e a utilização de tabelas dinâmicas em uma instituição pública de saúde. Os resultados mostraram que, com a abordagem tradicional, o tempo médio para consolidar e analisar os dados era de aproximadamente 8 horas por semana. No entanto, com a implementação das tabelas dinâmicas, esse tempo foi reduzido para cerca de 2 horas semanais. A automação da atualização dos dados e as ferramentas de filtragem disponíveis nas tabelas dinâmicas possibilitaram uma análise mais ágil e rápida, economizando recursos e tempo da equipe responsável pelas compras.

Já sobre a economia de recursos financeiros, Gomes (2021) realizou um estudo comparativo de eficiência financeira entre a abordagem tradicional e o uso de tabelas dinâmicas na aquisição de gêneros perecíveis em um órgão público municipal. Os resultados indicaram que a utilização das tabelas dinâmicas permitiu uma melhor gestão dos recursos financeiros destinados à aquisição dos alimentos. O estudo demonstrou que, com a análise detalhada dos dados obtidos por meio das tabelas dinâmicas, foi possível identificar fornecedores com melhores preços e produtos com melhor custo-benefício, resultando em uma economia de 15% nos gastos com gêneros perecíveis ao longo do período analisado.

E referente à redução de desperdícios, Almeida (2022) conduziu um estudo em uma instituição de ensino, comparando a quantidade de alimentos perecíveis adquiridos por meio da abordagem tradicional e das tabelas dinâmicas, e a quantidade efetivamente consumida pelos alunos. Os resultados revelaram que, com a utilização das tabelas dinâmicas, houve uma redução significativa no desperdício de alimentos, uma vez que a gestão mais eficiente permitiu ajustar as quantidades adquiridas de acordo com a demanda real dos estudantes.

No que tange à transparência das Compras Públicas, a pesquisa de Nascimento (2022) explorou a transparência nas compras públicas de gêneros perecíveis, comparando a abordagem tradicional com a utilização de tabelas dinâmicas. Os resultados evidenciaram que a adoção das tabelas dinâmicas proporcionou maior transparência no processo de aquisição, pois os gestores e demais envolvidos passaram a ter acesso a informações mais claras e atualizadas. Isso contribuiu para fortalecer a “accountability” e a prestação de contas no âmbito das compras públicas.

2.6 IMPACTOS DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES NA AQUISIÇÃO DE GÊNEROS PERECÍVEIS

A promulgação da nova lei de licitações trouxe mudanças significativas no cenário das contratações públicas no Brasil. Essas alterações também impactaram a aquisição de gêneros perecíveis nas instituições públicas. Neste tópico, serão apresentados os principais impactos identificados em três pesquisas recentes relacionadas à nova lei de licitações e sua influência na compra de alimentos perecíveis.

Em relação à Modernização do Processo Licitatório, a nova lei de licitações trouxe avanços na modernização do processo, o que impactou diretamente a aquisição de gêneros perecíveis. De acordo com a pesquisa realizada por Lima e Souza (2021), com a aplicação da nova legislação, os procedimentos licitatórios para aquisição de alimentos perecíveis foram agilizados e simplificados. A utilização de modalidades eletrônicas e recursos tecnológicos contribuiu para uma maior celeridade nas compras públicas, reduzindo prazos e custos operacionais.

Sobre o estímulo à participação de pequenos produtores locais, a pesquisa conduzida por Costa e Silva (2022) analisou como a nova lei de licitações favoreceu a participação de pequenos produtores locais nas compras públicas de gêneros perecíveis. Com a ampliação das possibilidades de contratação direta com dispensa de licitação para aquisição de gêneros alimentícios produzidos por agricultores familiares, microempreendedores individuais e pequenas cooperativas, houve um incentivo à economia local, promovendo o desenvolvimento regional e favorecendo a compra de produtos frescos e de qualidade para as instituições públicas.

Já em relação aos desafios na adequação das tabelas dinâmicas à nova legislação para aquisição de gêneros perecíveis, alguns desafios foram identificados em relação à adequação dessas ferramentas. De acordo com o estudo de Ribeiro et al. (2020), a nova lei trouxe mudanças nos critérios de seleção de fornecedores, exigindo maior transparência e competitividade no processo. A implementação das tabelas dinâmicas precisou considerar esses novos requisitos e garantir que os critérios de avaliação, como preço e qualidade dos produtos, estivessem alinhados com a nova legislação.

3. METODOLOGIA

3.1 TIPO DE PESQUISA

O trabalho iniciou com o a definição da questão central que foi formulada da seguinte maneira: A utilização do critério de julgamento de maior desconto para evitar solução de continuidade nas aquisições e gêneros perecíveis.

Em seguida, foram definidos os seguinte objetivos, necessários para o atingir o objetivo geral estabelecido:

- a) Verificar a legalidade da utilização desse critério de julgamento.
- b) As vantagens e os desafios resultantes do uso desse critério nas aquisições de gêneros perecíveis.
- c) A comparação de resultados de órgãos que utilizaram o critério de julgamento com base no maior desconto.

Visando a classificação das pesquisas, qualificou-se em relação a dois aspectos, como ensina Vergara (2013): quanto aos fins e quanto aos meios.

Em relação aos fins, a pesquisa classifica-se como exploratória, pois não encontramos trabalhos voltados para evitar solução de continuidade nas aquisições em estudo.

Quanto aos meios de pesquisa, trata-se de uma pesquisa de campo e *ex post facto*. A pesquisa é de campo pois as ferramentas a serem utilizadas serão entrevista e levantamento. E *ex post facto* pois pretende-se avaliar os resultados de aquisições e contratos já realizados.

3.2 COLETA DE DADOS

Visando à análise pretendida, foram selecionadas unidades que já utilizam o recurso de pregões eletrônicos com base no critério de maior desconto para aquisição

de gêneros perecíveis a fim de averiguar os resultados obtidos com o uso dessa ferramenta.

Como o uso de tal ferramenta ainda é baixo, este estudo limitou-se a um questionário misto, com questões fechadas e abertas dirigido a 55 gestores que utilizam a ferramenta para levantamento de dados.

Em relação aos resultados obtidos com a adoção do julgamento com base no maior desconto ofertado chegou-se às vantagens que esta prática traz para a Administração.

3.3 TRATAMENTO DOS DADOS

O tratamento dos dados será feito por meio da comparação entre os resultados obtidos das licitações realizadas, agrupados pelo ano da realização. Tendo se assim a possibilidade de relacionar os problemas apresentados pelas unidades que usam o maior desconto e comparar com as unidades que não usam a ferramenta.

3.4 LIMITAÇÕES DO MÉTODO

O método será limitado pelas pesquisas referentes ao espaço geográfico de atuação da Academia Militar das Agulhas Negras, ou seja, o Comando Militar do Leste (CML). O estudo se limita ainda, aos dados fornecidos por este Grande Comando, os quais serão solicitados por meio de Documento Interno do Exército. Como limite temporal foram estipulados os últimos dez anos de aquisições, sendo o ano de 2022, o último a ser analisado. Por fim, o trabalho será limitado aos trabalhos acadêmicos, artigos científicos, periódicos, jornais e revistas disponíveis em plataforma digital.

3.5 ENTREVISTA

Tendo em vista conhecer os resultados obtidos com a utilização do pregão com critério de maior desconto ofertado, foram entrevistados gestores que utilizavam esta ferramenta há pelo menos 3 anos, e com ampla experiência nesse tipo de licitação.

Nas entrevistas, além das respostas obtidas, foram apresentados dados, por parte dos entrevistados, que serão expostos na seção 4.

4. RESULTADOS

Os dados levantados referentes ao grau de conhecimento sobre o critério de julgamento por parte dos gestores que ainda não utilizavam a ferramenta foram compilados e transformados em gráficos para facilitar a análise.

Como pode-se observar na figura 1, uma parcela significativa (59%) dos gestores ainda não conheciam o critério de julgamento com base no maior desconto ofertado.

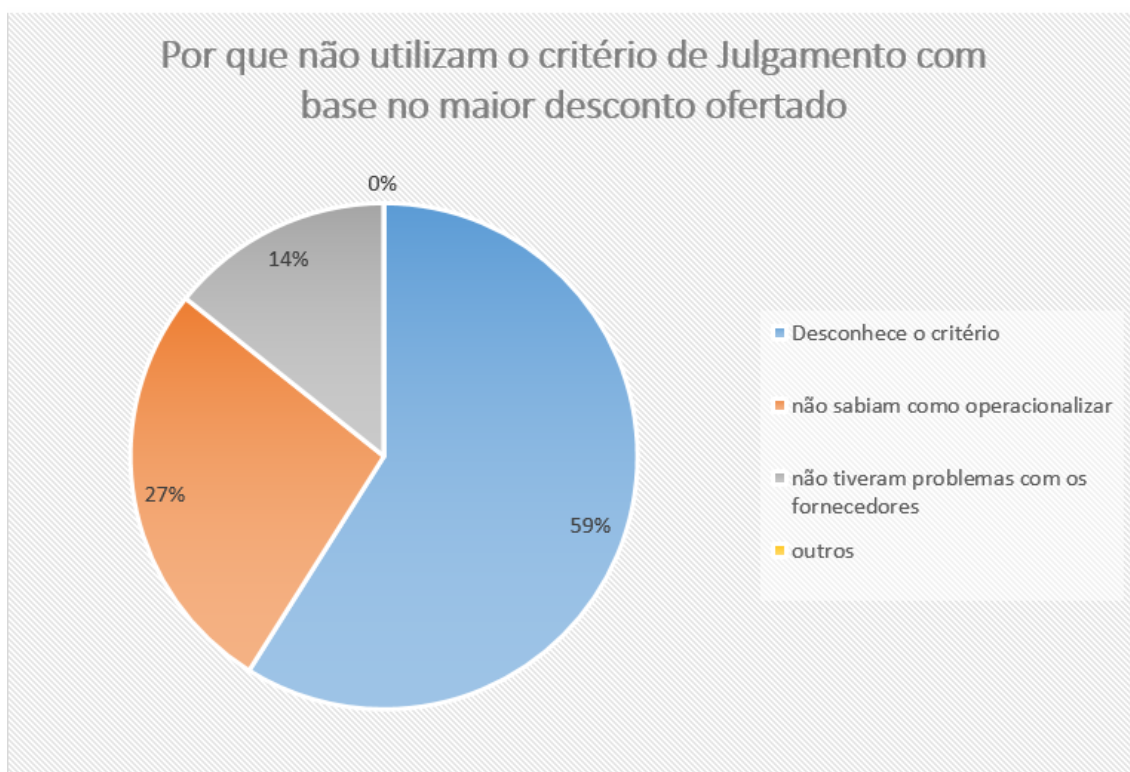


Figura 1 – Por que não utilizam o critério de julgamento com base no maior desconto ofertado?

Fonte: Autor

A segunda pergunta continha uma explicação sobre como utilizar a ferramenta de previsão de demanda e do critério de maior julgamento e possíveis vantagens de seu uso, e, em seguida, questionava sobre o interesse em utilizar a ferramenta. Os resultados são demonstrados na figura 2.

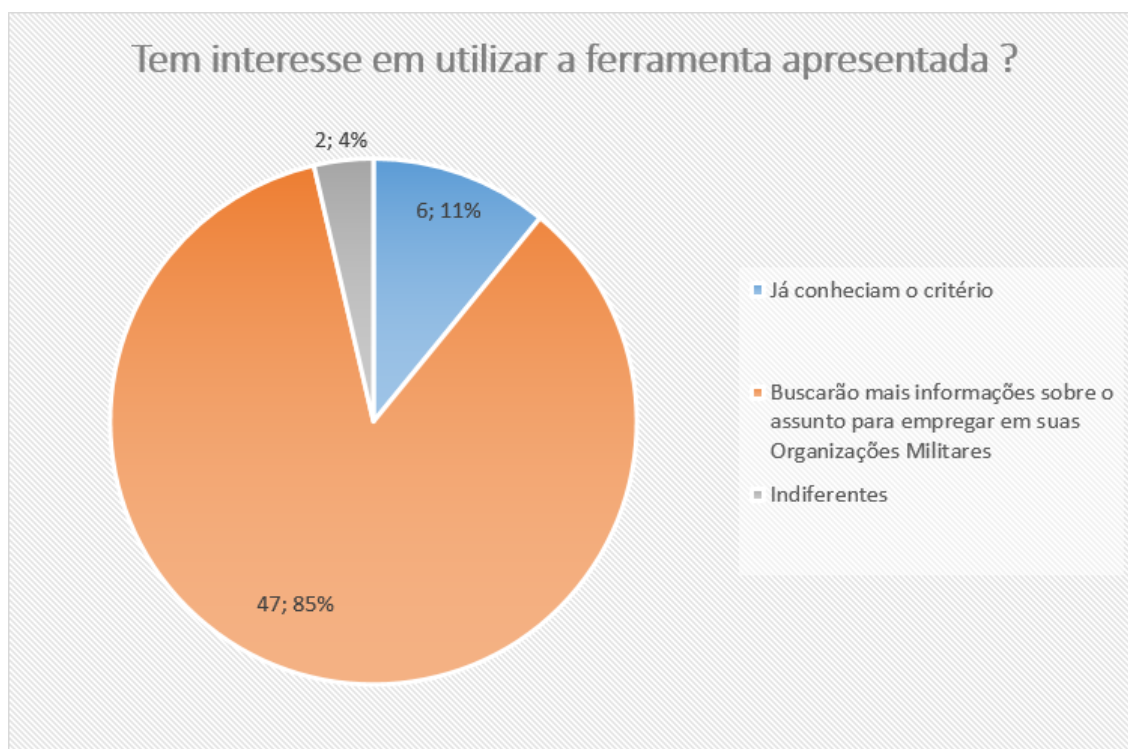


Figura 2 – Tem interesse em utilizar a ferramenta apresentada?

Fonte: Autor

A terceira pergunta tratava sobre problemas com fornecimento de materiais ou serviços devido a grandes variações nos preços, por meio de aquisições do tipo menor preço, podendo escolher mais de um item e tem seus resultados apresentados na figura 3, tendo uma resposta em "outros problemas", relativo a aquisição de material de informática.

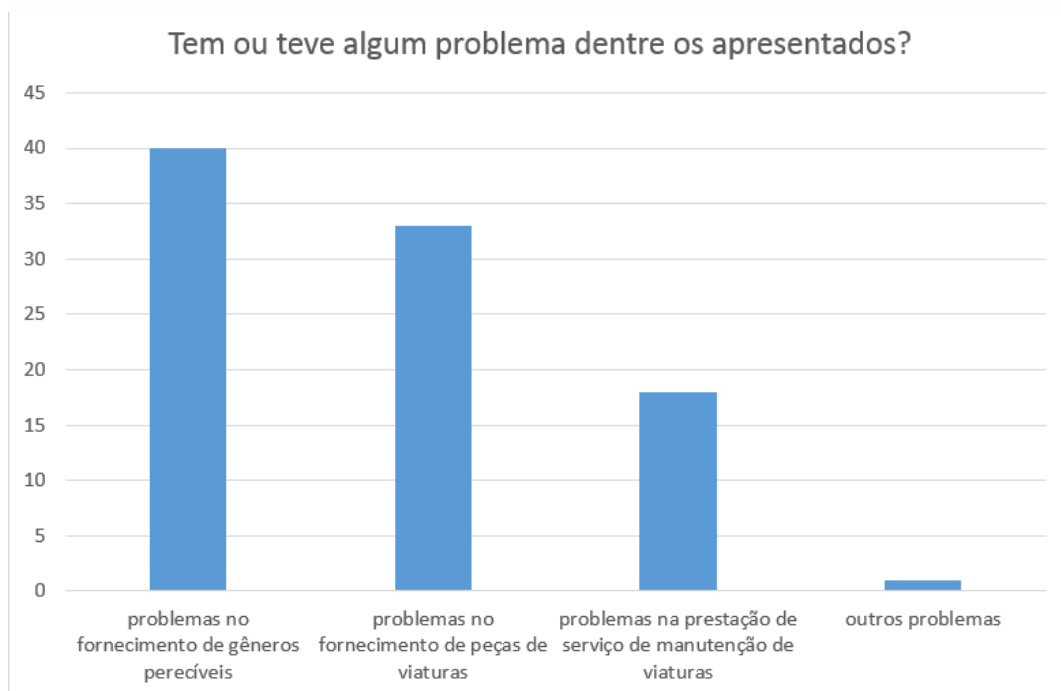


Figura 3 – Tem ou teve algum problema em relação ao fornecimento de itens licitados por variações nos preços?

Fonte: Autor

Em relação a entrevista com militares que já utilizaram o critério de maior desconto nas aquisições, podemos extrair o seguinte: a partir da utilização desse método para aquisição de gêneros perecíveis, houve uma redução de 55%, de acordo com o entrevistado, Barretto (2023), no desperdício na aquisição de hortifrutigranjeiros, pois as aquisições passaram a ser feitas de acordo com a sazonalidade de cada artigo; houve ainda a redução das soluções de continuidade do fornecedor em entregar o gênero adquirido alegando que o preço estava impraticável; e constatou-se, também, uma economia no valor total licitado, pois o fornecedor não precisou majorar o preço, por exemplo, do tomate, visto que estava sendo respeitada a sazonalidade do produto.

Segundo Barretto (2023), o uso do critério de maior desconto pela Base Administrativa da AMAN, poderia reduzir os problemas já constatados naquele estabelecimento de ensino, comuns nas aquisições de gêneros perecíveis nas organizações por onde serviu.

Quanto ao uso dessa forma de aquisição, apontou-se mais uma possibilidade,

para peças de viaturas, em que as vantagens são semelhantes: houve redução nos problemas de entregas de peças das viaturas por motivos como a alta do dólar (para peças importadas, a maioria, no caso das viaturas utilizadas) que tornava impraticável o preço licitado, pois houve um melhor planejamento devido ao uso de ferramentas de previsão demanda; e uma redução de 80% nos estoque de prateleira sem uso, pois começaram a comprar somente peças que eram utilizadas nos serviços, graças ao levantamento estatístico dos principais insumos utilizados na manutenção das viaturas. Assim demonstra-se a relevância da aquisição por meio do critério de maior desconto como vantajoso em outros setores.

5. CONCLUSÃO

Não há dúvidas no que se refere à legalidade do uso do critério de maior desconto ofertado visando a obtenção de proposta mais vantajosa para a Administração, entende-se que tal prática encontra amparo na Lei de Licitações e Contratos pelos motivos que seguem.

O critério de julgamento com base em maior desconto ofertado não é um tipo de licitação, visto que os tipos de licitação são previstos na Lei 8.666/93 em rol taxativo, ou seja, só existem, atualmente, aqueles tipos de licitação, que são: o de menor preço, melhor técnica; de técnica e preço; e a de maior lance ou oferta (para leilões). Logo, caso o gestor considere o julgamento como um tipo de licitação, nesse caso específico, teríamos uma ilegalidade devido ao erro de classificação da licitação em um tipo não previsto em Lei. O que se chama de julgamento com base em maior desconto ofertado é, na verdade, um critério que pode ser utilizado em licitações do tipo menor preço.

Em se tratando de licitações regidas pela Lei 8.666/93, o que deverá ser feito, confor Diniz (2013) é a previsão do tipo de licitação como sendo a de menor preço, e o método de aferição será com base no maior desconto ofertado. O TCU e os regulamentos da Administração Federal (p. ex., art. 9º, §1º, do Decreto nº 7.892/2013, e IN/SLTI/MPOG nº 07/2012), explicitam e admitem o critério de julgamento, enquadrando corretamente como critério de julgamento e não um tipo, como demonstrado no presente estudo.

Portanto o uso é legal, mas a Administração deve justificar a adoção desse critério em prejuízo da forma tradicional de julgar e adjudicar o objeto àquele que ofertar o menor valor nominal, o menor preço. Deverá, pois, destacar a importância de apurar e contratar o desconto, não necessariamente o preço (valor nominal cotado).

Em relação às vantagens decorrentes do uso das ferramentas estatísticas, destaca-se a redução dos problemas de gêneros perecíveis (hortifrutigranjeiros) de 94,56% (BARRETTO, 2023), que, além de garantir que a Administração está adquirindo um produto abaixo do preço praticado pelo mercado, garante também ao responsável pelos depósitos do serviço de provisionamento das unidades a aquisição de gêneros, respeitando a sazonalidade de cada artigo, evitando custos desnecessários e o desperdício de artigos na linha de servir. Ainda, de acordo com

Barreto, houve uma redução dos preços médios praticados, gerando economia de 27,52% no ano de 2015 para a Unidade onde empregou este sistema de aquisição, haja vista que os fornecedores, ao ofertar o desconto, sabem exatamente o percentual de ganhos, o que não ocorria na forma de menor preço, quando os lances ofertados, levavam em conta que o período de aquisição poderia ser de entressafas e com isso majoravam os preços para não terem prejuízos nestes períodos.

Quanto ao uso dessa forma de aquisição para peças de viaturas a vantagem foi também a redução nos problemas de entregas de peças, de acordo com Ramos (2023). Com o uso de ferramenta de previsão de demanda, fez com que os fornecedores passassem a entregar o material sempre que solicitado, evitando desgastes para a Administração, o que reduziu a zero o número de sanções aplicadas a fornecedores de peças de viaturas no ano de 2015 (RAMOS, 2023).

Em relação às vantagens e desafios do uso de tabelas dinâmicas para aquisições com base no maior desconto ofertado, conclui-se que a utilização de tabelas dinâmicas para aquisição de gêneros perecíveis com base na nova lei de licitações apresenta diversos benefícios para as instituições públicas. Entre os principais, estão a agilidade no processamento de informações, a melhor visualização e análise de dados, e a capacidade de identificar padrões e tendências relevantes. Entretanto, é fundamental considerar os desafios associados a essa abordagem, como a capacitação dos servidores e a qualidade dos dados inseridos nas tabelas. A superação desses desafios possibilitará uma gestão mais eficiente dos recursos públicos e uma melhor alocação dos gêneros alimentícios adquiridos.

No que concerne à comparação entre as aquisições por meio de maior desconto e com base no menor preço, infere-se que os comparativos realizados nas respectivas pesquisas apontaram que a utilização de tabelas dinâmicas para a aquisição de gêneros perecíveis sob a nova lei de licitações apresentou resultados positivos e vantajosos em relação à abordagem tradicional. Essa nova estratégia proporcionou agilidade no processamento das informações, economia de recursos financeiros, redução de desperdícios e maior transparência nas compras públicas. A análise detalhada dos dados obtidos por meio das tabelas dinâmicas permitiu aos gestores públicos tomar decisões mais fundamentadas e eficientes, otimizando a gestão dos recursos e melhorando a oferta de gêneros perecíveis à população atendida pelas instituições públicas.

Ainda, sobre os impactos da Nova Lei de Licitações, sobre esse tipo de aquisição, conclui-se que houve um reflexo positivo nas aquisições de gêneros perecíveis nas instituições públicas, modernizando os processos licitatórios, incentivando a participação de pequenos produtores locais e promovendo maior transparência nas compras. Entretanto, a implementação das tabelas dinâmicas nesse contexto exigiu adequações para atender aos novos requisitos legais. A combinação da nova legislação com a utilização de tabelas dinâmicas tem o potencial de otimizar o processo de compras públicas, possibilitando uma gestão mais eficiente dos recursos e garantindo uma melhor oferta de alimentos perecíveis à população atendida pelas instituições públicas.

Além disso, conclui-se que a utilização deste tipo de licitação é a promoção da sustentabilidade. Ao concorrer para colaboração de fornecedores que utilizam a tabela dinâmica, os preços praticados são mais competitivos e possibilitam a participação de fornecedores locais, a exemplo de mercados de hortifrutigranjeiros. Com isso, a sustentabilidade do comércio local é estimulada, dinamizando as interações com o público das cidades onde as Bases Administrativas estão instaladas.

Das análises feitas, chega-se à conclusão que a prática de utilização de do critério de julgamento, tendo como base no maior desconto ofertado em cima de uma tabela de preços oficial, além de estar dentro da legalidade, é uma possível solução para problemas encontrados nas aquisições de produtos que sofrem grandes variações no período da vigência da ata de registro de preços (geralmente de 12 meses), como para a aquisição de hortifrutigranjeiros ou a peças de viaturas, pois diminui problemas: na entrega e suas consequências; em estoques parados; desperdício; e evita a abertura de processos para sancionar fornecedores, além de reduzir os preços médios dos produtos adquiridos.

Por fim, conclui-se que a economia alcançada pela Base de Administração da Academia Militar das Agulhas Negras pode ser interpretada nos escalões superiores como uma medida eficaz. Trata-se de um exemplo que pode ser seguido por outras bases, a exemplo da Base de Administrativa do Comando da Brigada de Infantaria Paraquedista. Dessa forma, os esforços envidados para promover a melhor utilização dos recursos públicos, nos níveis táticos, refletem no nível estratégico, incentivando

as Organizações de Direção Setorial, no caso o Comando Logístico, para que seja implementada a utilização deste critério de julgamento nas licitações passíveis a tabelas dinâmicas.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, A. M. **Impactos da Implementação de Tabelas Dinâmicas na Transparência das Compras Públicas**. Revista de Administração e Contabilidade Pública, 16(1), 178-194, 2022

BARRETTO, André Luis Muniz. **Entrevista concedida a Carlos Guilherme de Farias Martins**, Rio de Janeiro, 07 de julho de 2023. Entrevista via e-mail.

BRASIL. **Decreto nº 8.250 de 23 de maio de 2014**. Altera o Decreto 7.892, de 23 de janeiro de 2013, que regulamenta o Sistema de Registro de Preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 26 mai. 2014. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/2014/decreto-8250-23-maio-2014-778791-normaatualizada-pe.html>>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. **Instrução Normativa nº 07 de 24 de agosto de 2012**. Institui o modelo de contratação para prestação de serviços de aquisição de passagens aéreas nacionais e internacionais. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 27 ago. 2012. Disponível em: <www.trtsp.jus.br/geral/tribunal2/ORGAOS/Min_Div/MPOG_IN_07_12.html>. Acesso em 06 de abril de 2010.

_____. **Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8666cons.htm>. Acesso em 06 de janeiro de 2023.

_____. **Lei nº 10.520 de 17 de julho de 2002**. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição

Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 18 jul. 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10520.htm>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. CONSULTORIA JURÍDICA DA UNIÃO ESPECIALIZADA VIRTUAL DE AQUISIÇÕES/COORDENAÇÃO. **PARECER n. 00010/2021/COORD/E-CJU/AQUISIÇÕES/CGU/AGU**. Parecerista: RONNY CHARLES LOPES DE TORRES. Sessão de 27/12/2021. Disponível em: <<https://supersapiens.agu.gov.br/6673433c-1dab-4616-9427-0c78c>>. Acesso em 04 de abril de 2023.

_____. **Tribunal de Contas da União. Acórdão nº 1.927/2006**. 1ª Câmara. Relator: Ministro Marcos Vinícios Vilaça. Sessão de 25/07/2006. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 1700/2007**. 2ª Câmara. Relator: Ministro Marcos Vinícios Vilaça. Sessão de 22/08/2007. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 818/2008**. 2ª Câmara. Relator: Ministro Aroldo Cedraz. Sessão de 01/04/2008. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 2.304/2009**. Plenário. Relator: Ministro José Jorge. Sessão de 30/09/2009. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>. Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 326/2010**. Plenário. Relator: Ministro Benjamin Zymler.
Sessão de 03/03/2010. Disponível em:
<<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>.
Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 1.634/2010**. 2ª Câmara. Relator: Ministro Aroldo Cedraz.
Sessão de 20/04/2010. Disponível em:
<<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>.
Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 3.337/2012**. Plenário. Relator: Ministro José Mucio Monteiro.
Sessão de 05/12/2012. Disponível em:
<<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>.
Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Acórdão nº 3.457/2012**. Plenário. Relator: Ministro José Jorge.
Sessão de 10/12/2012. Disponível em:
<<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>.
Acesso em 06 de abril de 2023.

_____. _____. **Súmula nº 247/2004**. É obrigatória a admissão da adjudicação por item e não por preço global, nos editais das licitações para a contratação de obras, serviços, compras e alienações, cujo objeto seja divisível, desde que não haja prejuízo para o conjunto ou complexo ou perda de economia de escala, tendo em vista o objetivo de propiciar a ampla participação de licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequar-se a essa divisibilidade. Data da aprovação 10/11/2004.
Disponível em:
<<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces>>.
Acesso em 06 de abril de 2023.

COSTA, M. A., & Silva, J. R. **O Estímulo à Participação de Pequenos Produtores Locais na Aquisição de Gêneros Perecíveis com a Nova Lei de Licitações.** Revista de Desenvolvimento Econômico Local, 8(1), 135-150, 2022.

DINIZ, Braulio Gomes Mendes. **A legalidade da licitação com base no maior desconto** Conteudo Juridico, Brasilia-DF: 09 dez 2013, 05:45. Disponível em: <https://conteudojuridico.com.br/consulta/Artigos/37539/a-legalidade-da-licitacao-com-base-no-maior-desconto>. Acesso em: 06 abril 2023.

FERREIRA, L. M. **Análise da Utilização de Tabelas Dinâmicas para Aquisição de Alimentos em Instituições Municipais de Ensino.** Gestão Pública & Sociedade, 8(1), 34-48, 2020.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos.** 13 ed. São Paulo: Dialética, 2009.

GARCIA, R. **Tabelas Dinâmicas como Ferramenta de Apoio à Gestão de Compras no Setor Público.** Revista de Administração Pública, 54(3), 587-602, 2020.

GOMES, J. R. "Avaliação da Eficiência na Aquisição de Gêneros Perecíveis: Tabelas Dinâmicas versus Abordagem Convencional." Cadernos de Administração Pública, 30(2), 390-405, 2021.

LIMA, A. M., & Souza, R. C. **Os Impactos da Nova Lei de Licitações na Aquisição de Gêneros Perecíveis: Um Estudo de Caso em uma Instituição Pública.** Revista de Administração Pública, 55(2), 301-318, 2021.

MOREIRA, Egon Bockman, e GUIMARÃES, Fernando Vernalha. **Licitação pública: a Lei Geral de Licitações/LGL e o Regime Diferenciado de Contratações/RDC.** São Paulo: Malheiros, 2012.

NASCIMENTO, F. S. **Análise Financeira Comparativa entre Tabelas Dinâmicas e Planilhas Convencionais na Aquisição de Gêneros Perecíveis.** Revista de Contabilidade e Finanças Públicas, 20(3), 534-550, 2022.

RAMOS, Luiz Fernando Gomes. **Entrevista concedida a Carlos Guilherme de Farias Martins**, Rio de Janeiro, 07 de julho de 2023. Entrevista via e-mail.

RIBEIRO, C. P., Santos, L. M., & Oliveira, D. A. **Desafios na Adequação das Tabelas Dinâmicas à Nova Lei de Licitações para Aquisição de Gêneros Perecíveis**. Cadernos de Gestão Pública, 28(3), 550-566, 2020.

SANTOS, E. L. **"Comparativo de Desempenho entre Tabelas Dinâmicas e Abordagem Tradicional na Gestão de Compras Públicas."** Revista de Gestão Pública, 10(1), 145-160, 2021.

SILVA, A. B. **A Implementação de Tabelas Dinâmicas na Aquisição de Gêneros Perecíveis: Um Estudo de Caso em um Hospital Público**. Revista de Gestão e Administração Pública, 9(2), 201-218, 2021.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.