

ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS
ACADEMIA REAL MILITAR (1811)

Daniel Martins Gonçalves

**Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa
correta aquisição**

Resende
2018

Daniel Martins Gonçalves

**Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa
correta aquisição**

**Trabalho apresentado à Academia Militar
das Agulhas Negras como parte integrante
do Trabalho de Conclusão do Curso de
Bacharel em Ciências Militares., sob a
orientação do Capitão Int Vianna.**

**Resende
2018**

Daniel Martins Gonçalves

**Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa
correta aquisição**

Vianna - Cap Int
Orientador

Resende
2017

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, que me concebeu a vida. Aos meus pais Daniel dos Santos Gonçalves e Neide Martins Gonçalves, pois sempre me apoiaram ao longo dessa caminhada ensinando-me princípios e valores que pautam as minhas escolhas e guiam-me para um caminho do bem.

Aos meus orientadores Cap Vianna e Ten Cecília pelos conselhos que me direcionaram na elaboração do trabalho.

RESUMO

GONÇALVES, Daniel Martins. **Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa correta aquisição.** Resende: AMAN, 2018. Monografia.

O objetivo desta pesquisa foi indicar como o minucioso levantamento de necessidades influencia no processo licitatório feito pela SEF/AMAN e apontar oportunidades de melhorias de acordo com as seções requisitantes e os usuários. Com a finalidade de desenvolver fontes sobre o assunto foi realizado uma pesquisa com Oficiais, que já trabalharam em cargos administrativos, chefes de equipes e cadetes atletas que utilizam os artigos esportivos fornecidos pela SEF. Foram apontadas 3 hipóteses que serviram de base para o trabalho tais como: Verificar se a inexperiência em cargos administrativos dos oficiais recém-formados na AMAN é um dos principais fatores para uma má aquisição, se as causas de uma má licitação se devem à falha humana e/ou existe uma "barreira legal" da própria legislação vigente. O auxílio destes resultados foi de fundamental importância para a conclusão de determinadas soluções para a tese, além disso estas servirão para as diversas seções da Academia Militar das Agulhas Negras.

ABSTRACT

GONÇALVES, Daniel Martins. **Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa correta aquisição.** Resende: AMAN, 2018. Monograph.

The objective of this research was to indicate how the minucious assesments needs influence in a correct aquisition made by SEF/AMAN and to point opportunities for improvement according to the requesting sections

apontar oportuidades de melhorias de acordo com as seções requisitantes e os usuários. Com a finalidade de desenvolver fontes sobre o assunto foi realizado uma pesquisa com

Oficiais, que já trabalharam em cargos administrativos, chefes de equipes e cadetes atletas que utilizam os artigos esportivos fornecidos pela SEF. Foram apontadas 3 hipóteses que serviram de base para o trabalho tais como: Verificar se a inexperiência em cargos administrativos dos oficiais recém-formados na AMAN é um dos principais fatores para uma má aquisição, se as causas de uma má licitação se devem à falha humana e/ou existe uma "barreira legal" da própria legislação vigente. O auxílio destes resultados foi de fundamental importância para a conclusão de determinadas soluções para a tese, além disso estas servirão para as diversas seções da Academia Militar das Agulhas Negras.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO
---	-------------------------

	05	
2	OBJETIVOS	
	07	
2.	Objetivo	
1	Geral.....	.07
2.	Objetivo	
2	Específico.....	.07
3	EMBASAMENTO	
	TEÓRICO	
	08	
4	METODOLOGIA	
	10	
4.	Procedimentos	de
1	pesquisa.....	10
4.	População e amostra	
2	10
4.	Instrumentos de	
3	pesquisa.....	11
5	CRONÔGRAMA	
	12	
6	REFERÊNCIAS	
	13	

1

INTRODUÇÃO

A pesquisa a ser realizada tratará do assunto de licitações e contratos, campo de pesquisa inserido na área de administração militar, conforme definido na IG 12-02/1995 (Realização de Licitações e Contratos no EB).

Segundo o Manual de Campanha C 100-10 (2003) define o levantamento das necessidades como “a atividade da função logística suprimento que trata da determinação da quantidade e da qualidade dos itens que, segundo um planejamento, devam estar disponíveis para o atendimento de uma organização ou força militar em certo período e para uma determinada finalidade. Entre outras, engloba as tarefas de estabelecimento de prioridades, escalonamento de suprimentos, previsão de recursos, estabelecimento de normas e diretrizes e configuração do sistema” (BRASIL, 2003).

O principal objetivo do trabalho consiste em apontar como o desenvolvimento no levantamento de necessidades de artigos esportivos da Seção de Educação Física da AMAN melhoraria o processo licitatório em relação a qualidade e quantidade do produto, pois teriam uma maior precisão no planejamento das necessidades da Administração Pública, a partir da descrição do material no termo de referência e resultaria numa melhor divulgação do certame licitatório. Além disso, foi estudado uma hipótese de que com a centralização do processo de aquisição, conseqüentemente acarretariam na aquisição de produtos com um menor preço, pois a cada certame licitatório que a Administração Pública deixa de fazer significa uma grande economia para os cofres públicos, tendo em vista os altos valores na realização de cada fase da licitação desde a identificação da necessidade até a homologação do fornecedor.

Faz-se necessário definir alguns conceitos que entendem como fundamentais para o desenvolvimento do tema. O levantamento de necessidades de uma OM (Organização Militar) é o primeiro ato do agente público pois este se enquadra na fase do planejamento a qual todo o material a ser requisitado deve ser precedido de um planejamento minucioso e específico das necessidades da Administração Pública, buscando a boa gestão pelos fatores: quantidade suficiente, qualidade adequada, num tempo pré-determinado, a fim de evitar aquisições com caráter emergencial. O segundo passo caracteriza-se na elaboração do Termo de Referência (documento que prescreve as indicações da seção requisitante para a aquisição de materiais e serviços comuns) pelas diversas seções. No terceiro passo é realizado o enquadramento das despesas em uma das modalidades de licitação (pregão, convite, tomada de preço, concorrência), de acordo com a tabela de limites. Após isso entramos na Fase interna e externa da licitação, contrato ou Ata de Registro de Preços e finalizando faz-se a emissão da Nota de Empenho.

A confecção do termo de referência é uma das fases mais importantes para se obter um material ou serviço de boa qualidade, pois nesta é descrito o objeto da licitação, ou seja, aquilo que vai ser contratado, sobre o Termo de Referência, dispõe o art. 8º, incisos I e II, do Decreto nº 3.555/2000:

Art. 8º A fase preparatória do Pregão observará as seguintes regras: I - a definição do objeto deverá ser precisa, suficientemente clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem ou frustrem a competição ou a realização do fornecimento, devendo estar refletida no termo de referência; II - o termo de referência é o documento que deverá conter elementos capazes de propiciar a avaliação do custo pela Administração, diante de orçamento detalhado, considerando os preços praticados no mercado, a definição dos métodos, a estratégia de suprimento e o prazo de execução do contrato; [...] (BRASIL,2000).

A pesquisa consistirá em analisar até que ponto o minucioso planejamento da licitação influencia em uma correta aquisição. Serão observados os seguintes objetivos específicos: 1) Apresentar o tipo de licitação mais adequado e os principais cuidados a serem tomados na garantia dos princípios da licitação. 2) Abordar as modalidades e tipos de licitação. 3) Apresentar a sistemática de aquisição da SEF/AMAN. O contexto do estudo será o levantamento de necessidades de artigos esportivos da AMAN, de tal modo que a partir da tentativa de solução do problema de um setor sirva de efeito para outros. O objetivo geral deste TCC será identificar as deficiências e propor oportunidades de melhoria no âmbito dos processos licitatórios feitos na AMAN.

Pretende-se verificar como é possível melhorar o canal de publicação a fim de beneficiar as seções requisitantes quanto a divulgação e necessidade de artigos esportivos na AMAN, além disso será proposto uma padronização no canal de publicação (confecção de uma relação por parte do S4 da SEF de tal forma que contenha todos os itens necessários para uma boa descrição e algumas observações específicas que serão fundamentais para determinados materiais) , conseqüentemente esta medida dará mais celeridade ao processo licitatório o qual será de fundamental importância para o desenvolvimento e melhora no levantamento de necessidades da AMAN. Uma prática que é válido salientar é a respeito da utilização de compras compartilhadas a fim de evitar encargos financeiros nas fases de cada licitação. Este método cabe a Administração utilizar a figura de um Órgão Gerenciador responsável por realizar, coordenar o certame e convidar outros Órgãos participantes, que estejam interessados na aquisição, por conseguinte será gerado um Ata de Registro de Preços.

É de extrema importância para o militar responsável pelo processo licitatório de uma OM ter o conhecimento de que o minucioso levantamento de necessidades influencia diretamente nos produtos e serviços adquiridos. Devido a isso, é oportuno problematizar a questão: de que maneira o licitante poderá garantir os princípios da licitação na aquisição do material e como isso irá influenciar na qualidade do produto? Quais são os prejuízos que a AMAN sofre ao ser feita uma licitação falha em relação ao levantamento de necessidades?

Como ponto em comum dos processos licitatórios nota-se que os princípios os quais norteiam esses processos devem estar sempre em conformidade com as ações do

agente público e com a finalidade de sempre atender o interesse público, de tal forma que busque a proposta mais vantajosa, existindo igualdade de condições, bem como os demais princípios resguardados pela constituição. Conforme o artigo 3º da Lei 8.666/93 são os seguintes princípios que regem a licitação: legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório e julgamento objetivo.

Os recursos, eles são os meios que uma organização emprega para atingir seus objetivos. Aqueles são as ferramentas que o desempenho organizacional usa como alicerce (ESCOLA NACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO, 2015).

Com isso é de grande importância a argumentação de Johnson, Scholes e Whittington (2011):

Esses recursos certamente são importantes, mas o que uma organização faz – como ela emprega ou disponibiliza tais recursos – significa pelo menos tanto quanto os recursos que possui. Não haveria razão de possuir equipamento de ponta, conhecimento valioso ou marcas reconhecidas se não fossem utilizados de modo eficaz. (JOHNSON; SCHOLES; WHITTINGTON, 2011, p. 83-84)

A partir das pesquisas bibliográficas foi possível perceber que o planejamento no processo licitatório é primordial, pois com este é respeitado os princípios da licitação e a Administração Pública sempre será beneficiada com a aquisição de produtos econômicos e de qualidade. o principal erro que este trabalho aponta em suas pesquisas está na forma em que é feita a divulgação e a descrição do material é realizada, porque o agente público encarregado de enviar as especificidades do material, muitas vezes, não a confecciona minuciosamente ou em tempo hábil favorecendo de modo consequente a falta de determinados produtos esportivos em outras seções requisitantes.

Podemos elencar nossas hipóteses de investigação da seguinte maneira:

- A- Até que ponto a falta de experiência do oficial recém-formado na AMAN influencia numa falha aquisição.
- B- É possível licitar um produto de qualidade, mesmo sendo utilizado o tipo menor preço sendo este uma "barreira legal" na escolha da proposta mais vantajosa.
- C- Se as causas de uma má licitação devem-se à falha humana.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceito de qualidade e as licitações

Atualmente, a qualidade do produto está diretamente ligada ao levantamento de necessidades na fase inicial do certame licitatório e na confecção do termo de referência, que especificará critérios de entrega e aceitação do objeto da licitação e a Ata de Registro de Preços, em caso de Pregão SRP, o qual será abordado a frente.

Por conta disso, pode-se perceber que a qualidade do material está diretamente ligada à especificação do mesmo no termo de referência e, não aos tipos de licitações e modalidades. De acordo com Fernandes (2000), é um erro dizer que não se pode adquirir um produto sem que a qualidade seja ruim a partir do menor preço. O autor afirma:

Esse equívoco tem por causa três diferentes fatores, quais sejam a ausência de treinamento, o equívoco de que comprar pelo menor preço obriga a aceitar qualquer produto e a errada compreensão de decisões dos órgãos do controle (FERNANDES,2000,p.1).

Esta constatação do Fernandes tem uma grande aplicabilidade no processo de aquisição da Seção de Educação Física da AMAN, pois mesmo com a utilização do tipo menor preço na escolha da proposta mais vantajosa a SEF/AMAN se resguarda quanto à qualidade do produto de modo a incluir a solicitação de amostras ao licitante. Tais amostras devem apresentar-se de acordo com a descrição/especificação do item, que foi elaborada pelo especialista da modalidade (Chefes de equipes). As amostras que estiverem fora de conformidade será rejeitada formalmente pela SEF, e o pregoeiro convocará o segundo colocado para enviar a amostra dele. Assim será procedido até que o material atenda as especificações constantes nas cláusulas do termo de referência. Por conta disso, percebe-se que são utilizados outros critérios, além do tipo menor preço, na seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública.

A lei 8.666/93 institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências quanto a sistemática de aquisição tais como:

Art. 14. Nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa.

Art. 15. As compras, sempre que possível, deverão:

I - atender ao princípio da padronização, que imponha compatibilidade de especificações técnicas e de desempenho, observadas, quando for o caso, as condições de manutenção, assistência técnica e garantia oferecidas;

II - ser processadas através de sistema de registro de preços;

§ 7º Nas compras deverão ser observadas, ainda:

I - a especificação completa do bem a ser adquirido sem indicação de marca;

II - a definição das unidades e das quantidades a serem adquiridas em função do consumo e utilização prováveis, cuja estimativa será obtida, sempre que possível, mediante adequadas técnicas quantitativas de estimação (BRASIL,1993).

Estas cláusulas são responsáveis por restringir as propostas menos eficazes para a Administração Pública evitando de ser licitado produtos de baixa qualidade que certamente ocasionariam em prejuízo para a OM. De acordo com o Art.15, II, que diz a respeito do Sistema de Registro de Preços ferramenta de fundamental importância na economia de verbas públicas, pois este fixa os preços do produto no período de um ano

utilizada em muitos casos quando a entrega da compra precisa ser fracionada, mais a frente abordaremos este assunto mais especificadamente.

3.2 Licitações e seus princípios

É o procedimento administrativo formal em que a administração pública utiliza, a fim de adquirir bens ou serviços de acordo com o instrumento convocatório (edital ou convite). Nesse contexto, os gastos públicos seguem determinados procedimentos previstos na Lei nº 8.666/93, que regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, instituindo normas para licitações e contratos da Administração Pública e, ainda, a Lei nº 10.520/02 (Lei do Pregão), tais regras tem por objetivo garantir a impessoalidade e selecionar a proposta mais vantajosa, com o menor preço e a melhor qualidade.

Diversos são os conceitos que definem o que é licitação, dentre eles estão:

Licitação é o procedimento administrativo destinado a selecionar, segundo critérios objetivos predeterminados, a proposta de contratação mais vantajosa para a administração e a promover o desenvolvimento nacional sustentável, assegurando-se a ampla participação dos interessados e o seu tratamento isonômico, com observância de todos os requisitos legais exigidos. (JUSTEN FILHO, 2014, p. 15).

Para garantia da eficácia dos princípios da Administração Pública e em consoante ao art. 3º da lei 8.666/93, são os seguintes princípios que apoiam os processos licitatórios como:

LEGALIDADE: Esse princípio vincula o agente da administração pública a somente realizar ações previstas na Constituição, diferente do direito Penal em que o cidadão é permitido a fazer tudo que não está previsto em lei.

No âmbito da licitação, o princípio da legalidade significa ser vedado à autoridade administrativa adotar qualquer providência ou instituir qualquer restrição sem autorização legislativa. As normas constitucionais e legais estabelecem um quadro, o qual delimita a competência da autoridade. Portanto, a validade de qualquer decisão administrativa dependerá não apenas de sua compatibilidade com a ordem jurídica, mas de uma autorização legislativa específica (ainda que implícita). (JUSTEN FILHO, 2014, p.83)

IMPESSOALIDADE: qualquer ação administrativa deve prezar a vontade coletiva, pois não há interesse pessoal no ramo da Administração Pública, exceto se alguma determinação estiver prevista na obtenção do material ou serviço. Conforme Faria (2007, p. 49) “o princípio da impessoalidade decorre do fato de que o agente público é administrador de bens alheios. Por essa razão, deve atuar sempre voltado para o coletivo, evitando favoritismo ou discriminação”.

MORALIDADE E PROIBIDADE: qualquer ação tanto do órgão licitante quanto dos fornecedores deverão sempre ser pautadas na ética, responsabilidade e respeito ao ordenamento jurídico.

O princípio da moralidade também se refere à conduta dos próprios participantes da licitação. A disputa deve ser honesta entre eles. Devem guardar postura moralmente correta perante os demais competidores e a Administração, havendo conluio ou composição entre os licitantes, estarão frustrados os princípios da moralidade e da probidade. Deverá invalidar-se o certame, punindo os responsáveis. (JUSTEN FILHO, 2014, p. 88)

IGUALDADE: assim como previsto no Art.5º da Constituição Federal de 1988, a qual diz que perante a lei todos são iguais. Este conceito também é aplicável no processo licitatório não é permitido privilegiar terceiros, além disso a Administração Pública tem o dever de assegurar o direito a recursos e até mesmo acompanhar as diligências do auto.

No caso deste princípio, exigirá da Administração comportamento não apenas lícito, mas também consoante com a moral, os bons costumes, as regras de boa administração, os princípios de justiça e equidade, enfim as ideias comuns de honestidade”. (NOVAES, 2005, p. 2)

PUBLICIDADE: Todos os atos do agente público devem prezar a publicidade e a transparência exceto em algumas fases do processo licitatório que são sigilosas. No entanto qualquer cidadão pode tomar conhecimento da licitação.

O princípio da publicidade impõe a divulgação e a possibilidade de pleno conhecimento por todos os interessados acerca da existência da licitação, da existência e do conteúdo do instrumento convocatório, das decisões da comissão de licitações etc. (JUSTEN FILHO, 2014, p.113)

VINCULAÇÃO AO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO: Todas as descrições e recomendações que são prescritas no edital deverão nortear as ações do agente público.

Nem se compreenderia, que a Administração fixasse no edital a forma e o modo de participação dos licitantes e no decorrer do procedimento ou na realização do julgamento se afastasse do estabelecido, ou admitisse documentação e proposta em desacordo com o solicitado. (NOVAES, 2005, p. 3)

JULGAMENTO OBJETIVO: O agente público não deverá tomar nenhum aspecto subjetivo como base na escolha do vencedor. Sendo assim todos os critérios de escolha deverão ser analisados tanto na norma jurídica quanto no edital de convocação. Conforme Justen Filho (2014, p. 87) “a objetividade do julgamento significa que todas as decisões na licitação devem ser o resultado lógico dos elementos objetivos existentes nos procedimentos e no mundo real”.

3.3 Modalidade e tipos de licitação

Em virtude do tema restringir a pesquisa ao âmbito das licitações de artigos esportivos da SEF/AMAN, verificou-se que essas licitações delimitam-se à modalidade pregão e devido o princípio da economicidade cabe a administração pública utilizar o tipo menor preço.

3.4 Pregão

Prevista pela Lei 10.520/2002 o pregão é o tipo de modalidade que só deve ser utilizada para contratações destituídas de peculiaridades em relação a descrição do objeto. Além disso, é proibido o uso de pregão para bens e serviços de engenharia, alienações e locações imobiliárias. Segundo a Lei 10.520/2002 Alexandrino e Paulo (2016,p.685) diz que: “O pregão é modalidade de licitação passível de utilização pela União, pelos estados, pelo Distrito Federal e pelos municípios para aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação.

De acordo com Marçal Justen Filho (2000, p.11) a sistemática estrutural do pregão é:

Em primeiro lugar, a estrutura procedimental do pregão é absolutamente peculiar, com duas características fundamentais. Uma consiste na inversão das fases de habilitação e julgamento. Outra é a possibilidade de renovação de lances por todos ou alguns dos licitantes, até chegar-se à proposta mais vantajosa. Em segundo lugar, o pregão comporta propostas por escrito, mas o desenvolvimento do certame envolve a formulação de novas proposições (" lances"), sob forma verbal (ou, mesmo, por via eletrônica). Em terceiro lugar, podem participar quaisquer pessoas, inclusive aqueles não inscritos em cadastro. Sob um certo ângulo, o pregão é uma modalidade muito similar ao leilão, apenas que não se destina à alienação de bens públicos e à obtenção da maior oferta possível. O pregão visa à aquisição de bens ou contratação de serviços, pelo menor preço.

Por conta dessas características o pregão apresenta diversas vantagens em relação às outras modalidades de licitações dentre elas estão: o aumento da competitividade tendo em vista que o pregão online permite a participação de empresas de diversos locais do país, a garantia da celeridade e transparência, devido aos processos que são realizados online, no Portal de Compras do Governo Federal, além disso não há restrição quanto ao valor ofertado e a sistemática do pregão é diretamente vinculada a importantes sistemas como (SIAFI, SIASG).

3.5 Tipo menor preço

No pregão, o critério de julgamento é o menor preço, mas isso não significa vedação a exigências mínimas acerca da qualidade do objeto. O tema vem sendo destacado ao longo dos estudos acerca de licitação, com o fim específico de evitar que a busca pelo menor preço conduza a contratações desastrosas em virtude da ausência de qualidade do objeto adquirido. O ato convocatório deve fixar especificações técnicas do objeto, o que permitirá desclassificação de propostas incompatíveis com as exigências mínimas (JUSTEN FILHO, 2000 ,p. 21).

É assegurado que a SEF/AMAN estabelece padrões mínimos na homologação dos fornecedores, pois esta preza por realizar suas licitações em total conformidade com a legislação vigente, constata-se que desde a elaboração dos documentos requisitórios (Termo de Referência e pesquisa de preços) como a operação do pregão na fase interna e externa. Todos os processos licitatórios, de qualquer modalidade (pregão, convite e tomada de preço) são enviados à Consultoria Jurídica da União para análise e aprovação antes de divulgar no sistema de Compras Governamentais ou são retiradas dúvidas com a ICFEX (Inspetoria de Contabilidade e Finanças do Exército). Além disso, são respeitados os prazos de publicação do aviso de licitação no Diário Oficial da União e na Imprensa (jornais cujo âmbito de circulação dependem do valor final do processo), aumentando assim a competitividade e a divulgação das informações dos certames licitatórios entre os fornecedores, tanto na publicação inicial do processo como em casos de suspensão do pregão para eventuais correções advindas de solicitações de esclarecimentos ou impugnações provenientes dos licitantes.

3.6 Fases do Pregão

O pregão divide-se em duas fases dentre elas estão: a fase preparatória e a fase externa.

A fase preparatória do pregão observará o seguinte:

I – a autoridade competente justificará a necessidade de contratação e definirá o objeto do certame, as exigências de habilitação, os critérios de Legislação aceitação das propostas, as sanções por inadimplemento e as cláusulas do contrato, inclusive com fixação dos prazos para fornecimento; II – a definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem a competição; III – dos autos do procedimento constarão a justificativa das definições referidas no inciso I deste artigo e os indispensáveis elementos técnicos sobre os quais estiverem apoiados, bem como o orçamento, elaborado pelo órgão ou entidade promotora da licitação, dos bens ou serviços a serem licitados; e IV – a autoridade competente designará, dentre os servidores do órgão ou entidade promotora da licitação, o pregoeiro e respectiva equipe de apoio, cuja atribuição inclui, dentre outras, o recebimento das propostas e lances, a análise de sua aceitabilidade e sua classificação, bem como a habilitação e a adjudicação do objeto do certame ao licitante vencedor. § 1º A equipe de apoio deverá ser integrada em sua maioria por servidores ocupantes de cargo efetivo ou emprego da administração, preferencialmente pertencentes ao quadro permanente do órgão ou entidade promotora do evento. § 2º No âmbito do Ministério da Defesa, as funções de pregoeiro e de membro da equipe de apoio poderão ser desempenhadas por militares (BRASIL,2002).

Conforme os fatos apresentados acima percebe-se que o principal objetivo da fase preparatória é a minuciosa descrição de bens e serviços comuns de tal forma que limite a concorrência e seja escolhido o melhor custo benefício para a Administração Pública.

A lei 10.520 prevê no seu artigo quarto tais procedimentos da fase externa do pregão, como:

Art. 4º A fase externa do pregão será iniciada com a convocação dos interessados e observará as seguintes regras: I – a convocação dos interessados será efetuada por meio de publicação de aviso em diário oficial do respectivo ente federado ou, não existindo, em jornal de circulação local, e facultativamente, por meios eletrônicos e conforme o vulto da licitação, em jornal de grande circulação, nos termos do regulamento de que trata o art. 2º; II – do aviso constarão a definição do objeto da licitação, a indicação do local, dias e horários em que poderá ser lida ou obtida a íntegra do edital; III – do edital constarão todos os elementos definidos na forma do inciso I do art. 3º, as normas que disciplinarem o procedimento e a minuta do contrato, quando for o caso; IV – cópias do edital e do respectivo aviso serão colocadas à disposição de qualquer pessoa para consulta e divulgadas na forma da Lei nº 9.755, de 16 de dezembro de 1998; V – o prazo fixado para a apresentação das propostas, contado a partir da publicação do aviso, não será inferior a oito dias úteis; VI – no dia, hora e local designados, será realizada sessão pública para recebimento das propostas, devendo o interessado, ou seu representante, identificar-se e, se for o caso, comprovar a existência dos necessários poderes para formulação de propostas e para a prática de todos os demais atos inerentes ao certame; VII – aberta a sessão, os interessados ou seus representantes, apresentarão declaração dando ciência de que cumprem plenamente os requisitos de habilitação e entregarão os envelopes contendo a indicação do objeto e do preço oferecidos, procedendo-se à sua imediata abertura e à verificação da conformidade das propostas com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório; VIII – no curso da sessão, o autor da oferta de valor mais baixo e os das ofertas com preços até 10% (dez por cento) superiores àquela poderão fazer novos lances verbais e sucessivos, até a proclamação do vencedor; IX – não havendo pelo menos três ofertas nas condições definidas no inciso anterior, poderão os autores das melhores propostas, até o máximo de três, oferecer novos lances verbais e sucessivos, quaisquer que sejam os preços oferecidos; X – para julgamento e classificação das propostas, será adotado o critério de menor preço, observados os prazos máximos para fornecimento, as especificações técnicas e parâmetros mínimos de desempenho e qualidade definidos no edital; XI – examinada a proposta classificada em primeiro lugar, quanto ao objeto e valor, caberá ao pregoeiro decidir motivadamente a respeito da sua aceitabilidade; XII – encerrada a etapa competitiva e ordenadas as ofertas, o pregoeiro procederá à abertura do invólucro contendo os documentos de habilitação do licitante que apresentou a melhor proposta, para verificação do atendimento das condições fixadas no edital; XIII – a habilitação far-se-á com a verificação de que o licitante está em situação regular perante a Fazenda Nacional, a Seguridade Social e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), e as fazendas estaduais e municipais, quando for o caso, com a comprovação de que atende às exigências do edital quanto à habilitação jurídica e qualificações técnica e econômico-financeira; XIV – os licitantes poderão deixar de apresentar os documentos de habilitação que já constem do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF) e sistemas semelhantes mantidos por estados, Distrito Federal ou municípios, assegurado aos demais licitantes o direito de acesso aos dados nele constantes; XV – verificado o atendimento das exigências fixadas no edital, o licitante será declarado vencedor; XVI – se a oferta não for aceitável ou se o licitante desatender às exigências habilitatórias, o pregoeiro examinará as ofertas subsequentes e a qualificação dos licitantes, na ordem de classificação, e assim sucessivamente, até a apuração de uma que atenda ao edital, sendo o respectivo licitante declarado vencedor; XVII – nas situações previstas nos incisos XI e XVI, o pregoeiro poderá negociar diretamente com o proponente para que seja obtido preço melhor; XVIII – declarado o vencedor, qualquer licitante poderá manifestar imediata e motivadamente a intenção de recorrer, quando lhe será concedido o prazo de três dias para

apresentação das razões do recurso, ficando os demais licitantes desde logo intimados para apresentar contrarrazões em igual número de dias, que começarão a correr do término do prazo do recorrente, sendo-lhes assegurada vista imediata dos autos; XIX – o acolhimento de recurso importará a invalidação apenas dos atos insuscetíveis de aproveitamento; XX – a falta de manifestação imediata e motivada do licitante importará a decadência do direito de recurso e a adjudicação do objeto da licitação pelo pregoeiro ao vencedor; XXI – decididos os recursos, a autoridade competente fará a adjudicação do objeto da licitação ao licitante vencedor; XXII – homologada a licitação pela autoridade competente, o adjudicatário será convocado para assinar o contrato no prazo definido em edital; e XXIII – se o licitante vencedor, convocado dentro do prazo de validade da sua proposta, não celebrar o contrato, aplicar-se-á o disposto no inciso XVI.

Terminado a análise jurídica é dado início a fase externa, que tem como característica inicial a publicação do instrumento convocatório (edital), após isso tem-se a recepção das propostas, aceitação, habilitação, adjudicação dos itens aos vencedores e a homologação. A única diferença do pregão entre as demais modalidades de licitações é devido a inversão das fases de habilitação e julgamento das propostas, por conta disso o pregão apresenta uma maior celeridade, economia e transparência.

3.7 Pregão eletrônico

É a modalidade obrigatória, na Administração Federal, para a aquisição de bens comuns e serviços, exceto as contratações de obras de engenharia, alienações e locações imobiliárias. Devido ao fato desta modalidade ser virtual, isso possibilita uma maior acessibilidade por parte dos fornecedores que participam do certame e conseqüentemente há um aumento na concorrência e a redução de custos para a Administração Pública. Além disso, os pregões em relação as outras modalidades de licitação apresentam uma maior transparência e celeridade do processo, por conta disso esta modalidade está em voga no cenário administrativo atual. Esta modalidade é prevista pela Lei nº 10.520, de 17 de Julho de 2002 e regulamentada pelo Decreto nº 5.450, de 31 de Maio de 2005.

De acordo com o Art. 4º, § 1º, do Decreto 5.450, “o pregão deve ser utilizado preferencialmente na forma eletrônica”, a inviabilidade da sua utilização deve ser justificada pelo dirigente ou autoridade competente. (BRASIL, 2005)

3.8 Sistema de Registro de Preço

O Sistema de Registro de Preço (SRP) é uma forma específica de contratação o qual a Administração Pública registra preços de tal forma que não necessite uma obrigatoriedade para firmar contratações, este é regulamentado pelo decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013. No âmbito do Exército Brasileiro, o Sistema de Registro de Preços é regulado pela Portaria 01- SEF, de 27 de janeiro de 2014.

De acordo com o art. 2º, inciso I, decreto nº 7.892, de 23 de janeiro a definição de SRP baseia-se em "um conjunto de procedimentos para registro formal de preços relativos à prestação de serviços e aquisição de bens, para contratações futuras" (BRASIL,2013).

Além disso, uma das vantagens do sistema de registro de preço explica-se no art. 16, Dec.7.892/2005 “ A existência de preços registrados não obriga a administração a contratar, facultando-se a realização de licitação específica para a aquisição pretendida, assegurada preferência ao fornecedor registrado em igualdade de condições” (BRASIL,2005).

O sistema de registro de preço é frequentemente utilizado quando há necessidade de aquisição de bens com previsão de entregas parceladas ou contratações frequentes. Um exemplo que pode ser aplicado na SEF/AMAN é a aquisição de cloro para limpeza das piscinas como este produto todo ano tem que ser licitado, a quarta seção responsável pela aquisição deste produto fará um minucioso levantamento de necessidade anual e realizará o sistema de registro de preço com os dados coletados. Este processo resultará na fixação dos preços dos produtos num período de um ano, contribuindo para uma economia fundamental na Administração Pública. Outros aspectos positivos do SRP são a facilitação dos processos licitatórios e a diminuição dos custos para se montar o certame, pois com o registro de preços pode-se atender uma demanda de até 12 meses.

3.9 A sistemática de aquisição de artigos esportivos na SEF/AMAN

A sistemática de aquisição de artigos esportivos por vezes ela é feita de acordo com o evento em voga, por exemplo as Olimpíadas Acadêmicas e as atividades rotineiras, primeiramente o agente público que necessita de um produto em específico consulta no Setor de Material da UA(Unidade Administrativa), através do Sistema de Controle Físico (SISCOFIS), caso haja o material a seção requisitante realizará o pedido. No entanto, se não houver o material em depósito, sendo bens e serviços comuns, a seção requisitante realizará a confecção do Termo de Referência, que apresenta uma minuciosa descrição elaborada na maioria das vezes pelo especialista da modalidade, além disso é realizado uma pesquisa de preço, de forma a estabelecer os critérios e a ordem de prioridade destes para elaboração do valor de referência dos itens a serem adquiridos. Após isso este documento será remetido a Fiscalização Administrativa que despacha com o Ordenador de Despesas (autoridade competente da UA) e, em seguida com a devida aprovação, o documento é enviado para a Seção de Aquisição, Licitação e Contratos (SALC) para realizar a futura aquisição. Vale salientar que como forma de prevenção a aquisição de produtos que não estão em conformidade com o instrumento convocatório (edital) a SEF/AMAN prevê a solicitação de amostras tanto para material de consumo quanto permanente de tal forma que resguarde a Administração Pública de eventuais problemas no recebimento do material.

1- GRÁFICO DA SISTEMÁTICA DE AQUISIÇÃO

Fonte: o autor

3. EMBASAMENTO TEÓRICO

Com o objetivo de identificar o que de mais relevante e atual tem sido produzido sobre o tema “Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa correta aquisição”, pesquisamos alguns artigos e livros de autores renomados no ramo das Licitações tais como Justen Filho que diz:

Licitação é o procedimento administrativo destinado a selecionar, segundo critérios objetivos predeterminados, a proposta de contratação mais vantajosa para a administração e a promover o desenvolvimento nacional sustentável, assegurando-se a ampla participação dos interessados e o seu tratamento isonômico, com observância de todos os requisitos legais exigidos (JUSTEN FILHO, 2014, p. 15).

Acórdão 204/2008 Plenário (Relatório do Ministro Relator) do TCU:

A Lei nº 8.666/1993 estabelece, no seu art. 3º, os princípios que devem nortear os procedimentos licitatórios, dentre eles o da publicidade e o da isonomia. O princípio da publicidade consagra o “dever administrativo de manter plena transparência em seus comportamentos” . O TCU, ao analisar esse princípio, assim o explicou: “Qualquer interessado deve ter acesso às licitações e seu controle, mediante divulgação dos atos praticados pelos administradores em todas as fases da licitação” (BRASIL, 1993).

Um estudo de caso que é válido apresentar em relação ao levantamento de necessidades foi o da semana da intendência no ano de 2017. Atividade a qual é feita anualmente e apresenta diversas atividades esportivas uma delas é a Corrida Marechal de Ouro em que os melhores corredores são premiados por medalhas fornecidas pela Seção de Educação Física da AMAN (SEF/AMAN). Todavia, na Corrida Marechal de Ouro do ano de 2017, o Curso de Intendência não teve condições de adquirir as medalhas para os campeões da Corrida, devido à ausência de um planejamento eficaz que garantisse a quantidade necessária do item em questão para as atividades esportivas anuais da AMAN. Tendo em vista este estudo de caso, pode-se apresentar duas hipóteses quanto as ações dos agentes da administração: se houve uma falta de planejamento no começo do processo licitatório, pois não foi levantado a quantidade necessária a fim de suprir os cursos e seções que dependem destes produtos e/ou se houve falha na divulgação do material para as seções requisitantes. No entanto, não há nenhuma obrigatoriedade da SEF de licitar artigos esportivos aos cursos e seções da AMAN, mesmo sendo necessidades constantes e anuais cabe a quarta seção de cada curso (seção requisitante) entrar em contato com a SEF para divulgar as respectivas necessidades. Sendo assim é refutado a hipótese de que houve uma falta de planejamento no começo do processo licitatório em relação a quantidade necessária de medalhas, além disso, corrobora-se que houve uma falha na divulgação do material, pois esta poderia ser mais clara e sucinta.

Verificou-se que diante a literatura acerca do tema, pode-se identificar algumas contradições da legislação vigente com a realidade. Visto que em muitos casos na Administração Pública a divulgação e a correta descrição do material são negligenciadas. Pois de acordo com o TCU a licitação deverá ser acessível aos cidadãos e terá o objetivo de garantir a isonomia e publicidade dos atos. Em muitos ocasiões pode-se perceber que esses princípios não são respeitados em determinados atos administrativos na AMAN e isso acarreta diversos problemas quanto a: falha na estimativa do levantamento de necessidades para as seções que dependem de artigos esportivos, produtos mais caros, pois dependendo do bem ou serviço, estes se tornam mais baratos se forem adquiridos em quantidades maiores e além disso é mais provável que tenham sobras de verbas destinadas para realização do orçamento anual da OM.

A pesquisa a ser realizada tem como principal função apontar problemas encontrados na Administração Pública. Além disso terá como base uma pesquisa bibliográfica e dois questionários que apresentaram a experiência dos militares responsáveis pela aquisição da SEF/AMAN, chefes de equipes e cadetes com o objetivo de identificar possíveis problemas nos levantamentos de necessidades de artigos esportivos e apresentar oportunidades de melhorias no assunto em voga.

Este tema de pesquisa teve resultados utilizados para a coleta de dados na linha de pesquisa de campo: exploratório e bibliográfico, a qual contribuirá para a área de estudo da Administração que é de fundamental importância no âmbito da Administração Militar.

4. REFERENCIAL METODOLÓGICO

Com a intenção de confirmar o que foi estudado pela literatura vigente acerca do tema de licitações e contratos, foram apresentadas as seguintes hipóteses, a fim de fundamentar investigações a respeito do problema: os erros de licitações quanto a descrição do material é devido a inexperiência do militar em funções administrativas e se a causa de aquisição de um material esportivo ser de baixa qualidade deve-se ao tipo da licitação que opta pelo menor preço para escolher a proposta mais vantajosa ou se é por conta de falhas humanas, muitas vezes, cometida por negligência do agente público.

O trabalho está dividido em 2 partes, de tal forma que foram verificadas as opiniões de oficiais chefes de equipes e/ou que já foram agentes da administração pública, Adj. S4, S4 da SEF/AMAN, S4 do CC e cadetes atletas. Desta forma foi realizado um questionário com o objetivo de verificar a aceitabilidade do sistema de aquisição da SEF e outro a fim de analisar o grau de experiência de oficiais que já realizaram a função de agente da administração pública (S4) e para concluir serão abordadas possíveis oportunidades de melhorias.

A finalidade da pesquisa foi: expor a base legal das licitações que estão embasadas na lei 8.666/1993, dos pregões previstos na lei 10.520/2002 e os pregões eletrônicos previsto na lei 10.520/2005, descrever a gestão de compras da SEF/AMAN quanto ao levantamento de necessidades além de apontar falhas cometidas por parte da seção requisitante na descrição do material, que muitas vezes, cooperam em diversos problemas na aquisição do material em relação a qualidade e quantidade do material a ser licitado. Em seguida, verificaremos o nível de aceitabilidade a partir de uma pesquisa com os chefes de equipe e os cadetes da AMAN.

A pesquisa a ser realizada terá como principal importância apresentar oportunidades de melhoria na divulgação do material esportivo a ser licitado de tal forma que sirva não só para a SEF/AMAN, mas sim para outras seções e cursos da OM, com isso seguimos a partir de uma pesquisa bibliográfica e exploratória que tem por objetivo descobrir causas dos possíveis erros no processo de levantamento de necessidades. Os processos metodológicos serão os seguintes: aprofundamentos do conteúdo com leituras de livros e artigos, definição da população e amostra a ser citada; definição e confecção dos instrumentos de coleta de dados. Ao realizar estas pesquisas bibliográficas foi realizado um questionário, o qual foi utilizado como instrumento de pesquisa e tem como objetivo refutar ou corroborar tais hipóteses da monografia.

4.1 Procedimentos de pesquisa

Ao longo da pesquisa realizaremos os seguintes procedimentos: a partir de uma pesquisa bibliográfica e exploratória apresentaremos uma temática relacionada a importância do minucioso levantamento de necessidades do sistema de aquisição. Teremos como base as Leis 8.666 (licitações) e 10.520 (pregão).

A pesquisa será feita a partir de dados coletados dos 12 chefes de equipes da Seção de Educação Física da AMAN além de 2 oficiais responsáveis pelas atividades

logísticas (S4) da SEF do CC (Corpo de Cadetes) e 15 oficiais que já desempenharam funções administrativas, com o objetivo de averiguar se as necessidades de artigos esportivos estão sendo supridas de forma adequada quanto a quantidade e a qualidade do material. Ao todo são 29 oficiais que responderam a respeito de possíveis melhorias dos problemas causados devido à má descrição do material e na ausência de um minucioso planejamento de necessidades. As respostas foram apuradas e analisadas de tal forma que estas demonstraram os dados da melhor maneira, com o objetivo de desenvolver oportunidades de melhorias a partir dos resultados do questionário. Além disso permitiram identificar algumas causas das falhas no sistema de aquisição da AMAN.

Como instrumento de coleta de dados foi abordado um questionário com 11 itens. A primeira questão possui 7 itens que foram respondidos exclusivamente pelo Adj. S4, S4/CC e oficiais que já desempenharam funções administrativas, tais perguntas são mais específicas e relativas as fases do certame licitatório, legislação vigente e quanto a experiência do militar na função de agente da administração pública. As outras questões visam verificar se a divulgação dos itens a serem licitados pela SEF/AMAN ocorrem de forma eficaz e têm por objetivo fornecer o nível de aceitabilidade dos cadetes atletas que utilizam os materiais esportivos anualmente.

Para finalizar, confrontaremos as opiniões dos oficiais, cadetes e as teorias apresentadas ao longo do trabalho, com o objetivo de refutar ou corroborar com as hipóteses propostas.

4.2 População e amostra

A coleta de dados foi realizada com 12 chefes de equipes da Seção de Educação Física da AMAN além de 2 oficiais responsáveis pelas atividades logísticas (S4), 15 oficiais que já desempenharam funções administrativas e 20 cadetes atletas da AMAN, os quais dependem dos processos licitatórios realizados pela SEF, além disso conhecem suas limitações podendo assim apresentar recomendações.

Durante a apresentação do questionário foi explicado a importância da pesquisa e a situação problema que originou o tema contestado. Vale ressaltar que a pesquisa tem como caráter voluntário e ao final desta será levado todas as sugestões e recomendações que foram encontrados aos responsáveis pelos certames licitatórios da SEF/AMAN.

4.3 Instrumentos de pesquisa

O questionário, que se encontra nos apêndices do TCC, é composto de onze perguntas que visam corroborar e/ou refutar as seguintes hipóteses: Até que ponto o

minucioso planejamento influencia no processo licitatório e as possíveis melhorias nos levantamentos de necessidades de artigos esportivos realizados pela Seção de Educação de Física da AMAN.

As perguntas terão cunho argumentativo na qual será possível o questionado expor sua opinião quanto a utilização dos meios que melhoram a divulgação da licitação e se há alguma deficiência na legislação vigente que impeça a aquisição de materiais de boa qualidade. Após isso, o passo seguinte será extrair as informações relevantes contidas no questionário.

5. Resultado

Neste capítulo estão abordados os resultados do questionário realizado com os oficiais que desempenham a função de S4/Adj. S4 da SEF e do CC, oficiais (chefes de equipes) e cadetes atletas da AMAN, que participam indiretamente dos processos de aquisição de artigos esportivos da Seção de Educação Física da AMAN, além disso há um segundo questionário que analisa a hipótese da experiência dos oficiais formados na AMAN em cargos administrativos, se as causas de uma má licitação deve-se a falha humana e/ou existe uma "barreira legal" da própria legislação vigente. O primeiro questionário foi de extrema importância no diagnóstico dos problemas relatados pelos usuários de artigos esportivos e também para os agentes da administração pública que dependem de um bom planejamento por parte da seção requisitante a fim de evitar deficiências na qualidade e quantidade do material a ser licitado.

A sistemática de apresentação das respostas expõe-se da seguinte forma: verificar a experiência dos oficiais formados na AMAN em cargos de funções administrativas, apurar a existência de "barreiras legais" na legislação vigente, que impeçam a aquisição de um produto de qualidade satisfatória para Administração Pública, corroborar a hipótese de que a licitação de material de baixa qualidade é devido a falha humana e avaliar a aceitabilidade da aquisição de artigos esportivos por parte dos cadetes atletas.

Tabela 1 – Análise de frequência referente ao posto do militar quando realizou a primeira licitação

INDICADOR	CATEGORIAS	FREQUÊNCIA ABSOLUTA	FREQUÊNCIA RELATIVA (%)
Posto	Aspirante	6	40
	Tenente	8	
	Capitão	1	6,6
	Oficial	0	0
	Superior		
TOTAL		15	100

Fonte: O autor

Os dados na tabela 1 apresentam em qual posto o oficial foi encarregado de executar/participar do primeiro certame licitatório. Como é possível verificar na tabela cerca de 60% aspirantes-a-oficial e 33,3% oficiais subalternos desempenham cargos administrativos assim que chegam no corpo de tropa. Com isso, percebe-se que em muitos casos os agentes da administração pública carecem de experiência na área, pois durante a formação na AMAN os oficiais não têm a possibilidade de conhecer na prática a sistemática de um processo licitatório, somente é apresentado a teoria. Sendo assim, isto acaba gerando consequências na confecção de uma correta aquisição, automaticamente, este fato responde a hipótese de que a licitação de material de baixa qualidade possa ser devido a falha humana, mesmo que o aspirante-a-oficial tenha vastos conhecimentos acerca da sistemática de licitações, é provável que devido a sua inexperiência e/ou falta de maturidade cometa erros por imperícia. Equívocos estes que quando o militar se torna mais antigo é menos provável que aconteça.

Tabela 2 – Distribuição de frequência referente ao julgamento da primeira aquisição

INDICADOR	CATEGORIAS	FREQUÊNCIA ABSOLUTA	FREQUÊNCIA RELATIVA (%)
Boa aquisição	Sim	13	87
	Não	2	13
TOTAL		15	100

Fonte: O autor.

As informações contidas na tabela 2 dizem a respeito do julgamento das aquisições dos próprios militares, que fora feito pela primeira vez. Estas são de grande valia, pois de acordo com o resultado de apenas 2 militares considerarem que não fizeram uma boa aquisição, consequentemente estas informações refutam a hipótese de que os oficiais recém incorporados ao corpo de tropa não possuem competência de realizar uma boa licitação devido à falta de experiência. No entanto, a medida que o oficial ascende de posto, o mesmo consequentemente torna-se mais experiente, cometendo menos erros advindo da imperícia.

Tabela 3 – Distribuição de frequência relativa aos principais problemas causados por falhas humanas.

INDICADOR	FREQUÊNCIA ABSOLUTA	FREQUÊNCIA RELATIVA (%)
Recebimento do Material	4	26,6
Termo de Referência ineficaz	11	73,3
TOTAL	15	100

Fonte: O autor.

O primeiro resultado importante que pode ser notado foi com relação a principal deficiência apontada tanto pelos oficiais da SEF/AMAN quanto pelos oficiais que já desempenharam funções administrativas é a falha na descrição do material por parte da seção requisitante, porque normalmente

estes não são devidamente capacitados para fazê-lo ou até mesmo conhecem as especificidades do material, mas não são orientados a expor tais detalhes como: definição clara e concisa do material, no mínimo 3 pesquisas de preços (com o objetivo de garantir a economicidade da Administração Pública) e similaridades de marca para obter a melhor escolha do material. Como forma de reduzir este problema é conveniente que o S4 oriente os chefes de equipes a confeccionar uma relação que contenha as principais especificidades do material a ser pedido pela seção requisitante, de tal forma que apresente também os possíveis problemas que os usuários terão, caso não seja feito um minucioso levantamento de necessidades, assim será possível conscientizar a seção requisitante da sua fundamental importância no certame licitatório. Pois de acordo com 73,3% dos militares, que responderam o questionário, o erro na confecção do termo de referência muitas vezes deve-se a falha humana a qual ocorre por imprudência, imperícia e negligência na pesquisa de preço e descrição do material. Desse modo, corrobora-se a hipótese que há falha humana em determinadas fases do processo licitatório.

Tabela 4 – Análise de frequência referente ao momento que o levantamento de necessidades ou o processo licitatório possui “barreira legal”

INDICADOR	CATEGORIAS	FREQUÊNCIA ABSOLUTA	FREQUÊNCIA RELATIVA (%)
Momento que possui “barreira legal”	Termo de Referência	3	21,5
	Montagem do Edital	1	7,1
	Aceitação de Proposta	0	0
	Recebimento do Material	1	7,1
	Limite de preços/orçamento desatualizados	1	7,1
	Não concorda com a afirmação	8	57,1
TOTAL		14	100

Fonte: O autor.

Conforme a tabela 4, que analisa a frequência referente as possíveis "barreiras legais" durante o levantamento de necessidades ou no processo licitatório, de tal forma que prejudique a Administração Pública de obter produtos de boa qualidade. Estes impedimentos são verificados em alguns momentos tais como: na elaboração, execução e até a homologação do certame licitatório. Como consequência da legislação ser ampla e confusa existem diversas más interpretações, além disso pelo fato do tipo da licitação ser menor preço prejudica obter um material de melhor qualidade.

Os dados na tabela foram retirados da questão 5, percebe-se que 57% dos militares que responderam a pergunta julgam que não existem "barreiras legais" na legislação vigente, somente 43% dos entrevistados responderam que há algum impedimento em relação aos preços limites de certas modalidades de licitação os quais necessitam ser atualizados, pois a lei 8.666 foi confeccionada em 1993, os orçamentos que cabiam naquela época atualmente são retrógrados, além do mais, notam-se

problemas que são considerados como "barreiras legais" desde a confecção do termo de referência, montagem do edital, aceitação de propostas até o recebimento de materiais. Entretanto, algumas "barreiras legais" no atual cenário político brasileiro é de fundamental importância que sejam presentes medidas restritivas, pois estas previnem a improbidade administrativa e o desvio de verbas públicas. Por conseguinte, a partir destes exemplos corroboram-se com a hipótese de que existem "barreiras legais" na legislação vigente, porém alguns desses impedimentos são de extrema importância na Administração Pública.

Tabela 5 – Distribuição de frequência referente a aceitabilidade dos cadetes atletas da AMAN.

INDICADOR	CATEGORIAS	FREQUÊNCIA ABSOLUTA	FREQUÊNCIA RELATIVA (%)
Qualidade e duração de artigos esportivos da SEF/AMAN	Sim	14	70
	Não	6	30
TOTAL		20	100

Fonte: O autor

Os dados referentes a aceitabilidade dos usuários são apresentados na tabela 4, percebe-se que 70% dos cadetes que responderam à pesquisa deram um parecer negativo quanto a qualidade do material fornecido pela SEF. Com isso é possível deduzir que mesmo com um eficaz procedimento de segurança no processo de aquisição do material, tal como: realizar o pedido de amostra a ser conferido pelo especialista da área, nem sempre o grau de aceitabilidade dos usuários será compatível ao nível de qualidade. Isso deve-se a fatores subjetivos e que muitas vezes não foram especificados pela seção requisitante. No entanto, o objetivo principal deverá ser sempre a obtenção de um material de boa qualidade e que satisfaça os militares que o necessitam.

Outro fator que é válido salientar no processo de aquisição da Seção de Educação Física é que apesar do pregão ser escolhido a partir do tipo menor preço, é notório o emprego de indicadores que atestam a qualidade e garantia do material em relação ao instrumento convocatório (edital). Uns exemplos que cabem ressaltar é a precaução que se tem com os processos licitatórios, pois estes são remetidos para a Consultoria Jurídica da União para serem analisados e aprovados antes da divulgação no sistema de Compras Governamentais, além disso como já foi dito as amostras de materiais em que o fornecedor necessita enviar um exemplar do material com o objetivo de identificar se há alguma divergência com a especificidade do item pedido pela seção requisitante.

Tabela 6 – Outras possíveis causas de uma má licitação que foram levantadas durante a pesquisa

OUTRAS POSSÍVEIS CAUSAS
Falha na definição das quantidades dos materiais esportivos a serem

licitados, pois a Seção tende a suprir as necessidades da SEF e das equipes, muitas vezes restringindo a compra de material esportivo que poderia ser utilizado por outros setores da Academia.

Falta de divulgação e esclarecimento de como realizar a descrição do material por parte da seção requisitante

Ausência de tempo para o planejamento do certame, isso se deve as diversas atribuições e cobranças da quarta seção

Alto índice de rotatividade de funções, causando a quebra da continuidade dos serviços

Fonte: O autor.

6. Conclusão

A pesquisa teve como objetivos: apresentar oportunidades de melhoria no levantamento de necessidades de artigos esportivos da SEF/AMAN, descrever a base legal das licitações previstas na lei 8.666/1993, dos pregões previstos na lei 10.520/2002 e dos pregões eletrônicos, descrito no Decreto nº 5.450/2005, descrever a sistemática de aquisição da SEF/AMAN, identificar os princípios da Administração Pública apontando as suas respectivas importância na confecção do certame licitatório, verificar a experiência dos oficiais formados na AMAN em cargos de funções administrativas, apurar a existência de "barreiras legais" na legislação vigente que contribuem na aquisição de produtos de qualidade insatisfatória para Administração Pública, investigar a hipótese de que há falha humana na aquisição de material de baixa qualidade e constatar o nível de aceitabilidade dos usuários de artigos esportivos fornecidos pela SEF/AMAN.

Os resultados encontrados foram indispensáveis e suficientes para confirmação das hipóteses levantadas no decorrer da pesquisa. Pode-se garantir que há, por parte da AMAN, uma equipe qualificada e comprometida em realizar os processos licitatórios conforme os princípios da Administração Pública, tais como: eficiência, economicidade, julgamento objetivo e celeridade e também nota-se a utilização de métodos previstos nos editais da SEF/AMAN, um exemplo é a exigência do envio de amostras aos fornecedores com o objetivo de sanar divergências na especificação do item pedido pela seção requisitante. No entanto, devido à peculiaridades do pregão, o mesmo tem-se a obrigatoriedade de licitar a partir do tipo menor preço. Em razão disso, nem sempre o menor preço garante o melhor custo benefício.

Diante destes resultados podemos propor uma sistemática diferente da que tem sido utilizada no atual sistema de aquisição da SEF/AMAN, de tal forma que seja feito uma divisão de materiais a serem licitados, de acordo com os cursos e seções, fazendo com que cada seção realize um processo licitatório para cada tipo de material. Um exemplo que pode-se ser citado é a Seção de Tiro da AMAN que será encarregada pela realização dos pregões para aquisição de material relativo a instrução de tiro. Sendo assim, será unificado todos os certames a um determinado curso ou seção, favorecendo o levantamento de necessidades, a economicidade e a divulgação destas aquisições.

Além disso, uma oportunidade de melhoria que é válido salientar é quanto a capacitação de profissionais que influenciam diretamente no levantamento de necessidades, descrição do material e até no recebimento destes. Como foi visto no resultado, muitas vezes, as imprecisões no certame deve-se a falha humana, a fim de reduzir este problema é ideal que os chefes de equipes realizem cursos de pregoeiro e/ou de gestão pública ambos fornecidos gratuitamente pelo Enap (Escola Nacional de

Administração Pública). Sendo assim, estes militares terão uma maior percepção acerca da sistemática de aquisição podendo sanar problemas que estão principalmente na fase do planejamento da licitação.

Dentro dessa perspectiva, podemos destacar os esforços da Seção de Educação Física para garantir um produto de qualidade. Pois se comparados com o que foi encontrado na teoria que sustentou a pesquisa, é possível perceber que a SEF/AMAN, no que tange a sistemática de aquisição de artigos esportivos, a mesma está em total conformidade com as normas e legislações vigentes. Visto que é assegurado o emprego de indicadores nos editais para garantir a melhor qualidade do produto.

Por conseguinte, a hipótese de que os oficiais recém incorporados ao corpo de tropa não possuem competência de realizar uma licitação satisfatória pode ser refutada. A hipótese que há falha humana em determinadas fases do processo licitatório está corroborada e, ainda, a hipótese de que existem "barreiras legais" na legislação vigente que influenciam diretamente no grau de aceitabilidade está corroborada.

Os resultados alcançados nesta pesquisa podem ser parcialmente generalizados, principalmente para outras seções e cursos da própria AMAN visto que os tópicos abordados durante a pesquisa servem como base legal para os procedimentos licitatórios os quais devem ser de pleno conhecimento de quaisquer órgãos que utilizam verbas públicas. No entanto, no que diz respeito ao nível de aceitabilidade nota-se que a AMAN apresenta uma particularidade tanto quanto a grandiosidade e por ser uma escola de formação. Portanto os resultados encontrados nessa pesquisa não podem ser generalizados no âmbito do Exército Brasileiro.

5 Cronograma

Fases	set.	out.	nov.	dez.	jan.	fev.	mar.	abr.	mai.	jun.
Elaboração do projeto										
Pesquisa bibliográfica										
Elaboração e aplicação de instrumento de coleta de dados										
Análise dos dados e discussão dos resultados										
Elaboração do relatório final (monografia)										
Revisão e impressão										

6 REFERÊNCIAS

Referências consultadas:

_____. **Manual de Campanha C 100-10** – 2ª ed: logística militar terrestre (anteprojeto). Rio de Janeiro, 2003.

BRASIL. Decreto nº 3.555, 8 de agosto de 2000. **Aprova o Regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil. Brasília, DF.**

ESCOLA NACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO. Gestão de materiais. 2015. Disponível

em: <<http://www.enap.gov.br/documents/52930/707328/Enap+Did%C3%A1ticos+++Gest%C3%A3o+de+Materiais.pdf/76d26d48-37af-4b40-baf1-072a8c31236a>>. Acesso em: 25 maio 2017.

JOHNSON, G.; Scholes, K.; Whittington, R. **Fundamentos de Estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2011.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **A qualidade na lei de licitações**. Jan. 2000. Disponível em <<https://jus.com.br/artigos/429/a-qualidade-na-lei-de-licitacoes/1>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

_____. 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.**

_____. Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002. Institui a modalidade de licitação pregão.

NÃO PRECISA!!

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 16 Edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. 15 p.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 16 Edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. 83 p. (VER SE AS PÁGINAS ESTAO CERTAS)

FARIA, Edimur Ferreira de. Curso de Direito Administrativo Positivo. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 16 Edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. 88 p.

ALEXANDRINO e PAULO.(Pegar no tcc do lessa)

Marçal Justen Filho (2000, p.11)

(SIAFI, SIASG).

(JUSTEN FILHO, 2000 ,p. 21).

Art. 4º, § 1º, do Decreto 5.450,

art. 2º, inciso I, decreto nº 7.892, de 23 de janeiro

(JUSTEN FILHO, 2014, p. 15).

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 16 Edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

QUESTIONÁRIO

Tema: “Licitações: Em que medida o minucioso levantamento de necessidades influencia numa correta aquisição”.

Este questionário e análise está sendo realizado pelo Cadete **Daniel Martins** Gonçalves, do Curso de Intendência da Academia Militar das Agulhas Negras, e tem como finalidade verificar como o minucioso levantamento de necessidades influencia numa correta aquisição para a Administração Pública. A sua experiência e opinião são fundamentais para confecção desse trabalho, uma vez que já atuou diretamente ou indiretamente em processos licitatórios. O questionário está dividido em questões referentes aos chefes de equipes, cadetes atletas da AMAN, S4/SEF, Adj S4/SEF e o S4/CC- (Todos) e as questões mais específicas serão remetidas apenas aos oficiais S4/CC, S4/SEF, Adj S4 DA SEF/AMAN e oficiais que já desempenharam a função (S4).

1. Qual era seu posto quando desempenhou função administrativa em que executou/participou do primeiro processo licitatório? (S4)

- a. Aspirante ()
- b. Tenente ()
- c. Capitão ()
- d. Oficial Superior ()

2. Quantas licitações aproximadamente você já realizou? (S4)

- a. Até 10 ()
- b. Até 20 ()
- c. Até 30 ()
- d. Até 40 ()
- e. Acima de 50 ()

3. A Legislação vigente dificulta o minucioso levantamento de necessidades? (S4)

- a. Sim ()
- b. Não ()

4. Fase da licitação e quando é mais provável para gerar algum problema relacionado ao levantamento de necessidades? (S4)

- a. Projeto Básico ou Termo de Referência ()
- b. Montagem do Edital ()
- c. Aceitação das Propostas ()
- d. Recebimento do Material ()
- e. Outros: _____
- f. Não concordo, pois o problema se encontra na legislação vigente ()

5. Há algum tipo de “barreira legal”, que dificulta o planejamento do levantamento de necessidades ou o processo licitatório na sua Seção. Qual ou quais desses momentos você julga possuir essa “barreira legal”? (S4)

- a. Projeto Básico ou Termo de Referência ()
- b. Montagem do edital ()
- c. Aceitação das propostas ()
- d. Recebimento do material ()
- e. Limites de preço/orçamento desatualizados ()
- f. Não concordo, pois os problemas são oriundos de falha humana ()

6. O senhor julga que a descrição do objeto a licitar feita pela Seção requisitante, previsto no Termo de Referência, não é suficiente para descrever um material de qualidade para a Administração Pública? (S4)

- a. Sim ()
- b. Não ()

7. Com base na sua experiência, cite, se houver, qual ou quais seriam os possíveis motivos, da Administração Pública, de licitar materiais de baixa qualidade que não foram relacionados neste questionário. Além disso, apresente uma oportunidade de melhoria para o atual sistema de aquisição: (S4)

Resposta:

8. Em alguma fase da licitação de artigos esportivos você considera falho a divulgação do certame licitatório para que outras seções e cursos tenham acesso a este? Caso tenha apresente um fato:(S4 e Chefe de equipe)

SIM

NÃO()

9. Através de qual canal de publicação é feito o levantamento de necessidades da SEF/AMAN?(S4 e Chefe de equipe)

a. Resposta:

10. Devido o material pedido ser selecionado a partir do tipo menor preço na escolha da proposta mais vantajosa. A necessidade da seção requisitante é sanada quanto a qualidade e duração? Se não, justifique: (Todos)

- a. Sim ()
- b. Não

11. Quais possíveis deficiências que o senhor enxerga no levantamento de necessidades de artigos esportivos da SEF/AMAN? (Todos)

a. Sim()

b. Não