

Eixo Temático: Estratégia e Internacionalização de Empresas

**ANÁLISE DAS ETAPAS DO PROCESSO LICITATÓRIO NA MODALIDADE
CONVITE EM UMA ESCOLA ESTADUAL NO RIO GRANDE DO SUL**

**ANALYSIS OF BIDDING PROCESS STEPS IN CALL MODE ON A STATE SCHOOL
IN RIO GRANDE DO SUL**

Rozelaine Rubia Bueno D'Almeida, Luis Felipe Dias Lopes, Jonathan Saidelles Corrêa, Damiana Machado de Almeida e Sheila de Oliveira Goulart

RESUMO

A licitação está regulamentada pela Lei Federal nº 8.666/1993, tendo como intuito a igualdade de condições para todos os participantes e a busca pela proposta mais vantajosa. Dessa forma, as Escolas da Rede Pública Estadual de Educação fazem uso de suas modalidades para a compra de materiais ou contratação de serviços necessários para o seu funcionamento. Nesse contexto, esse estudo pretende averiguar como ocorre o processo licitatório na modalidade convite em uma escola estadual do Rio Grande do Sul. Para isso, empregou-se como objetivo geral analisar os procedimentos necessários para realização da modalidade convite no âmbito escolar. Dessa forma, foi utilizada a análise documental, juntamente com a pesquisa bibliográfica para viabilizar a pesquisa. O método utilizado foi o estudo de caso, numa abordagem qualitativa. Assim, após a análise dos dados, verificou-se que o processo licitatório no estabelecimento escolar em estudo é realizado com base num documento disponibilizado pela Secretaria da Educação do Estado, o qual apresenta todos os formulários necessários para a elaboração dos procedimentos. Do mesmo modo, a partir do fluxograma proposto nessa pesquisa, é possível verificar todas as etapas da elaboração de um processo licitatório na modalidade convite, abrangendo desde a fase de designação da comissão de licitação até a homologação do processo.

Palavras-chave: Gestão Pública; Licitação; Escolas Estaduais.

ABSTRACT

Bidding is regulated by Federal Law 8.666/1993, with the intention equal conditions for all participants and the search for the most advantageous offer. Thus, the schools of the State Public Education Network make use of its modalities for the purchase of materials or hiring services required for its operation. In this context, this study aims to find out how the bidding process occurs in call mode in a state school in the Rio Grande do Sul. For this, we used as a general objective to analyze the procedures for carrying out the method call in the school. Thus, the document analysis was used along with literature to facilitate research. The method used was the case study, a qualitative approach. So after analyzing the data, it was found that the bidding process in school and study is carried out based on a document provided by the State Department of Education, which has all the necessary forms for the preparation of procedures. Similarly, from the flowchart proposed in this research, you can check all stages of preparation of a bidding process in call mode, ranging from the designation phase of the bidding committee to the approval process.

Keywords: Public Management; Bidding; State Schools.

1. INTRODUÇÃO

No atual contexto em que se insere a Administração Pública, evidencia-se a relevância dos procedimentos licitatórios como requisito fundamental para o adequado andamento das atividades administrativas de cada órgão. Nesse sentido, as licitações consistem num processo administrativo pelo qual o poder público divulga aos fornecedores e interessados a sua intenção de compra de produtos ou contratação de serviços. A Lei Federal nº 8.666/93 estabeleceu os princípios e normas gerais sobre as licitações no contexto de todos os Poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, com o objetivo de assegurar a isonomia aos fornecedores e prestadores de serviço e garantir a contratação mais vantajosa.

Conforme Coelho (2009, p. 65), “o Estado frequentemente recorre à iniciativa privada para adquirir os bens e obter os serviços necessários ao desempenho de suas funções”. Nesse sentido, as escolas da Rede Pública Estadual fazem uso da licitação para a aquisição dos bens necessários ao funcionamento do estabelecimento escolar. O autor afirma também que:

Em economias de mercado, o Estado não age sozinho, mas frequentemente associado ao setor privado. Essa associação se faz sob a forma de contratos. No entanto, os contratos que o Estado estabelece com os agentes privados não são contratos entre partes iguais – como os estabelecidos entre dois agentes privados e regidos pelo Direito Comercial -, mas entre entes assimétricos e, por essa razão, são regidos pelo Direito Administrativo e chamados de contratos administrativos (COELHO, 2009, p. 51).

A relação do poder público com os agentes de organizações particulares é disciplinada por legislação própria, cujo objetivo consiste em garantir as relações justas do Estado com os diferentes agentes existentes, bem como a coerência das ações realizadas. Dessa forma, o desafio dos gestores públicos se baseia, na visão de Coelho (2009), em criar e recriar constantemente mecanismos adequados para que haja equilíbrio entre os diferentes segmentos da sociedade, de maneira a maximizar o bem-estar da coletividade, a liberdade e a autonomia dos cidadãos.

Assim, esse estudo buscou responder ao seguinte problema de pesquisa: como é viabilizado o processo de licitação na modalidade convite nas escolas da Rede Pública Estadual? Por sua vez esse problema de pesquisa conduziu ao objetivo geral de analisar os procedimentos licitatórios adotados por uma escola estadual do estado do Rio Grande do Sul. Para isso, realizou-se uma revisão de literatura sobre as principais modalidades licitatórias existentes e, por meio desse embasamento teórico, buscou-se desenvolver um fluxograma dos procedimentos de uma licitação na modalidade convite no contexto da instituição em estudo.

Ao propor uma pesquisa que evoca o tema em questão, convém salientar que sua relevância evidencia-se na medida em que o processo de licitação requer uma série de exigências legais para ser realizado, necessitando de conhecimento por parte dos responsáveis por sua execução, em especial, no ambiente em que o estudo foi desenvolvido. Por outro lado, por se tratar de um assunto que cada vez mais vem sendo reconhecido como importante no cenário público, apresenta grande valia para o meio acadêmico, pois permite aprofundar o conhecimento sobre a temática em questão, podendo vir a contribuir com o preenchimento de possíveis lacunas que porventura ainda existam sobre o tema.

2. CONCEITO DE LICITAÇÃO

Uma das maneiras pelas quais as autoridades e órgãos administrativos atuam no desempenho de suas funções se baseia nos contratos. Entre a verificação da necessidade de contratar e a realização do contrato, tem-se a licitação. Medauar (2009, p. 184) destaca que, “a Administração não pode contratar livremente, por que deve ser atendido o princípio da

igualdade de todos para contratar com a Administração e a moralidade administrativa, sobretudo”. A autora destaca ainda que:

Licitação, no ordenamento brasileiro, é o processo administrativo em que a sucessão de fases e atos leva à indicação de quem vai celebrar contrato com a Administração. Visa, portanto, a selecionar quem vai contratar com a Administração, por oferecer proposta mais vantajosa ao interesse público. A decisão final do processo licitatório aponta o futuro contratado (MEDAUAR, 2009, p. 184).

Por sua vez, Castilhos e Silva (2011) destacam que licitação é um procedimento administrativo disciplinado por lei que objetiva selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração Pública, promovendo também o desenvolvimento nacional sustentável. No mesmo sentido, para Bernardoni (2006, p. 105), a licitação “consiste na coleta de propostas e na seleção da mais vantajosa para contrato, para compra de bens e serviços, bem como para a realização de obras e alienações do interesse da administração pública”. Da mesma forma, o art. 3º da Lei nº 8.666/1993 dispõe que a licitação é um conjunto de procedimentos formais que obedecem aos princípios da legalidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao edital e do julgamento objetivo. Em consonância, Marinho (2008, p. 17), discorre que “a Licitação seria o processo pelo qual o Estado torna público seu interesse em contratar uma empresa, obedecendo aos princípios que a norteiam, por intermédio da proposta mais vantajosa”.

Dessa forma, depreende-se que a licitação corresponde a um processo administrativo, visto que possui uma sucessão de atos e fases, com os sujeitos interessados – chamados de licitantes – que participam e possuem direitos, deveres, ônus e sujeições. Para a realização das finalidades constitucionalmente atribuídas, a Administração Pública, segundo Medauar (2009), celebra contratos com particulares para a satisfação do interesse público, mantendo a moralidade administrativa e evitando que o interesse de particulares predomine frente ao interesse público.

Como mencionado, esse procedimento visa também à satisfação não só dos interesses da instituição, mas também da população, e na percepção de Grau (1995), está voltada para proporcionar à Administração a possibilidade de realizar o melhor negócio e de assegurar aos administradores a concorrência em igualdade de condições. Para a operação desse procedimento, existem diferentes modalidades, cada qual correspondendo à forma pela qual se conduz o processo.

3. MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Primeiramente, o art. 22 da Lei nº 8.666/1993 estabeleceu cinco modalidades de licitação: o concurso, o leilão, o convite, a tomada de preços e a concorrência. Essas modalidades são utilizadas conforme o tipo e o valor dos bens e serviços adquiridos, contratados ou vendidos. Posteriormente, a Lei nº 10.520/2002 regulou o Pregão, desenvolvido para ser utilizado na compra de materiais e prestação de serviços cujas descrições sejam usuais de mercado.

Conforme consta na Lei nº 8.666/1993, concurso representa a modalidade de licitação para a escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, de acordo com critérios constantes no edital publicado com o prazo mínimo de quarenta e cinco dias. Segundo Castilhos e Silva:

a modalidade licitatória concurso não deve ser confundida com o concurso público para provimento de cargos e empregos públicos. São institutos distintos. Em se tratando de licitação, o concurso não se destina ao provimento de cargos ou empregos públicos, mas sim, à seleção de trabalhos técnicos, artísticos ou científicos entregues por seus autores à Administração Pública (CASTILHOS E SILVA, 2011, p. 255).

Logo, percebe-se que os institutos concurso público e concurso (modalidade licitatória) são diferentes, sendo que o primeiro não é regulamentado pela Lei nº 8.666/1993. Já o segundo é utilizado para premiações e escolhas de trabalhos técnicos por comissão especializada.

Já o Leilão, consiste na modalidade de licitação que permite a venda de bens móveis, produtos apreendidos ou penhorados, bem como viabiliza a alienação de bens imóveis para aquele que oferecer o maior lance (COELHO, 2009). Logo, essa modalidade é responsável por intermediar determinadas vendas que a Administração vislumbre realizar. Nesse mesmo sentido, Santos (2012, p. 10) “afirma que o Leilão é a modalidade na qual podem participar quaisquer interessados e deverá ser utilizada predominantemente para a venda de bens móveis inservíveis”. No caso do leilão, o prazo mínimo para o recebimento das propostas corresponde a 15 dias, a partir da data de publicidade (BERNARDONI, 2006). Já o vencedor será o indivíduo que oferecer o maior valor ao bem, desde que seja igual ou superior ao valor da avaliação, sendo necessário que os interessados tenham conhecimento do valor ofertado pelos seus concorrentes.

Na modalidade de licitação denominada convite, a unidade administrativa envia cartas convite para empresas que desejar e a outros que manifestem interesse em participar do processo, constituindo-se na modalidade de licitação mais simples, sendo adequada para as pequenas contratações. Fernandes (2007, p. 76) destaca que, “dentre as modalidades de licitação, a mais utilizada era o convite, se considerado o número de licitações realizadas até o surgimento do pregão”. Nesse contexto, o autor elenca ainda algumas particularidades em relação à modalidade convite:

- a) É a modalidade de licitação com procedimento mais simplificado e menores prazos para a sua realização;
- b) É empregada para compras e serviços de menor vulto, conforme se observa nos valores limites das modalidades de licitação estabelecidos no art. 23;
- c) É o procedimento licitatório menos sistematizado na lei;
- d) É a modalidade que tem, nos Tribunais de Contas, maior volume de jurisprudência, quando comparado ao Poder Judiciário (FERNANDES, 2007, p. 76).

Nessa modalidade, a simples afixação do instrumento convocatório em mural da instituição já satisfaz o princípio da publicidade. Isso está de acordo com Barchet (2008, p. 452), “o qual dispõe que o convite é a única modalidade de licitação prevista na Lei 8.666/93 em que não há publicação do ato convocatório em diário oficial”.

Por sua vez, a modalidade Tomada de Preços permite a participação de empresas devidamente cadastradas ou que atendam as condições exigidas até o terceiro dia anterior à data de recebimento das propostas. Quem salienta isso é Chiavenato (2006), quando afirma que essa “é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas”. Bernardoni (2006) explica que o prazo de recebimento das propostas da tomada de preços corresponde de no mínimo 45 dias para as de melhor técnica ou técnica e preço e de 30 dias para os demais casos. Assim, percebe-se que essa modalidade pode ser realizada assumindo que a vantajosidade se refere à preço, técnica, ou técnica e preço.

A última modalidade prevista na Lei 8.666/93 é a Concorrência, a qual é permitida a todos aqueles que comprovarem possuir as exigências mínimas necessárias na fase inicial da

habilitação. De acordo com Bernardoni (2006), essa modalidade de licitação possui um prazo mínimo de trinta dias para o recebimento das propostas que englobam melhor técnica ou técnica e preço e de quinze dias para os demais casos, a contar da data de publicidade.

Por ser a modalidade indicada para os contratos que envolvam valores mais expressivos, a concorrência é dotada de um maior rigor formal, notadamente se comparada às outras modalidades licitatórias. Além do maior rigor formal, o seu procedimento permite uma maior publicidade, já que conta com prazos mais amplos para manifestação dos interessados, a partir da publicação dos seus editais (CASTILHO E SILVA, 2011, p. 224).

Logo, é possível visualizar a preocupação do legislador com aqueles contratos considerados de grande vulto, ou seja, aqueles que ultrapassam o valor de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais). Barchet (2008) ressalta que uma das características principais da concorrência é a universalidade, pois possibilita a participação de qualquer interessado.

Por fim, a Lei 10.520/2002, regulamentou a modalidade do Pregão, sendo direcionada para aquisição de bens e serviços comuns. De acordo com o parágrafo único da Lei nº 10.520/2002, consideram-se serviços comuns aqueles cujos padrões de execução e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais de mercado. Esse procedimento pode ser tanto na forma eletrônica como presencial. No pregão presencial existe a participação física dos licitantes, pregoeiro e equipe de apoio, sendo que a disputa ocorre de maneira oral em seção aberta a quem interessar (OLIVEIRA, 2007). Por sua vez, Araújo (2013) afirma que os procedimentos do pregão eletrônico ocorrem em sistema *online* próprio da Administração.

Nessa modalidade, o prazo para a apresentação das propostas não será inferior a 8 (oito) dias úteis, contados à partir da publicação. Conforme Marinho (2008, p. 21) “o pregão cabe, a princípio, para qualquer valor de contratação, respeitando apenas as restrições estabelecidas em sua legislação específica”. Logo, nessa modalidade, ao contrário do que ocorre nas demais, não há estipulação de valor mínimo ou máximo para a contratação, a possibilidade de escolha do pregão se vincula apenas ao objeto.

No Quadro 1, é possível visualizar as modalidades de licitação vinculadas a valores, com os respectivos limites de contratação, tanto para obras e serviços de engenharia, como compras e serviços de menor complexidade.

Quadro 1 – Valores para contratação das modalidades de licitação

Modalidade	Obras e Engenharia	Compras e Serviços
Convite	Até R\$ 150.000,00	Até R\$ 80.000,00
Tomada de Preço	Até R\$ 1.500.000,00	Até R\$ 650.000,00
Concorrência Pública	Acima de R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 650.000,00

Fonte: Coelho (2009).

Em relação à complexidade do procedimento, Medauar (2009, p. 193) destaca que “quanto maior o valor do futuro contrato, mais complexo o procedimento. Assim, a concorrência dispõe do procedimento mais complexo que a tomada de preços e o convite. A tomada de preços tem procedimento mais completo que o convite”. Neste sentido, a modalidade convite representa o procedimento mais simples.

4. AS DISPENSAS DE LICITAÇÃO

Como mencionado anteriormente, em regra, para efetuação de compras no setor público, deve haver licitação prévia, utilizando-se das modalidades anteriormente mencionadas.

Embora a regra seja a licitação, existem formas de contratações que a dispensam. Faria (2007, p. 336) explica que “há casos em que o procedimento licitatório pode ser dispensado ou inexigido. Essas hipóteses se verificam nos casos em que a competição é impossível ou inconveniente, em virtude do caso concreto”. Essas disposições se encontram descritas nos arts. 24 e 25 da Lei nº 8.666/1993.

Na dispensa, há possibilidade de competição, ou seja, o procedimento, em tese, poderia ter sido realizado; no entanto, o legislador decidiu não torna-lo obrigatório, facultando a dispensa, que fica inserida na competência discricionária da Administração. Já na inexigibilidade, não há possibilidade de competição, porque só existe um objeto ou uma pessoa que atenda às necessidades da Administração, o que torna a licitação inviável (FREIRE, 2009, p. 114).

O Quadro 2 apresenta alguns dos principais casos em que a licitação é dispensável e inexigível, segundo a entendimentos de Bernardoni (2006, p. 108):

Quadro 2 - Principais casos em que a licitação é dispensável e inexigível

Licitação Dispensável	Licitação Inexigível
<ul style="list-style-type: none"> – quando o valor da aquisição do bem, do serviço ou da obra ou serviço de engenharia for até 10% do limite do valor estabelecido para a realização de convite. Para empresas de economia mista e empresas públicas, esse percentual é de 20%; – nos casos de guerra, emergência ou de calamidade pública e comprometimento da segurança nacional; – quando não acudirem interessados à licitação anterior; – quando o serviço ou o bem for produzido por entidade de direito público interno integrante da administração pública, entre outros. 	<ul style="list-style-type: none"> – quando há inviabilidade de competição; – quando existir apenas um fornecedor para aquele bem ou serviço (fornecedor exclusivo); – para a contratação de serviços técnicos com profissionais ou empresa de notória especialização; – para a contratação de profissional de qualquer segmento artístico, consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública.

Fonte: Bernardoni (2006, p. 108).

Os diferentes casos em que a licitação é dispensável e inexigível consistem em situações nas quais o gestor público necessita conhecer com detalhamento a lei das licitações, os princípios gerais, diretrizes e exigências mínimas para a tomada de decisão mais compatível com o interesse público.

5. MÉTODO

Para a realização do presente trabalho se utilizou da análise documental e da pesquisa bibliográfica. A análise documental consiste na busca por informações explicitadas no texto, sem levar em consideração o significado transmitido pela mensagem, ou seja, aquilo que possa estar implícito (VIEIRA E ZOUAIN, 2005). Já a pesquisa bibliográfica, para Gil (1991, p. 48), “é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Quanto à abordagem, a pesquisa é de natureza qualitativa, utilizando como estratégia o estudo de caso. É qualitativa porque foi analisada entrevista semiestruturada realizada com o servidor responsável pela execução das licitações na referida escola, buscando compreender os significados e interpretações de suas respostas sobre o fenômeno sem pressuposições *apriori* do pesquisador. Isto está de acordo com Minayo (2007), quando argumenta que a pesquisa qualitativa trata de questões particulares e busca verificar uma relação dinâmica entre a realidade e o sujeito. Por outro lado, a estratégia do estudo de caso é adequada a essa pesquisa, pois a mesma buscou responder questões relativas a um fenômeno contemporâneo dentro da

realidade pesquisada. De acordo com Yin (2001), o estudo de caso é a estratégia preferida quando se busca responder a questões do tipo “Quais”, “Como” e “Por quê” relativos a fenômenos inseridos dentro de seu contexto real.

No que se refere à coleta de dados, essa foi obtida através de duas fontes: dados primários e dados secundários. Os dados primários foram oriundos da entrevista semiestruturada realizada com o servidor da instituição. Já os dados secundários foram obtidos por meio de pesquisas em livros, artigos e legislações dispersas, utilizadas como base para construir o referencial teórico deste estudo.

Por sua vez, a análise foi realizada primeiramente pela compilação e organização dos dados a partir das informações coletadas no instrumento de pesquisa. Posteriormente, tendo como alicerce o embasamento teórico, foram procedidas análises e interpretações dos dados para que fosse possível responder ao problema de pesquisa proposto.

6. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com o objetivo de analisar o procedimento licitatório na modalidade convite na Escola Pública em estudo, realizou-se pesquisas sobre a legislação que regula o tema e uma entrevista semiestruturada com o servidor responsável pela execução dessa atividade. Isso para que fosse possível estabelecer um panorama da aplicação dessa modalidade no âmbito estadual e também para que se pudesse desenvolver um fluxograma que especificasse as etapas desse processo.

Segundo o entrevistado, o processo licitatório no estabelecimento escolar é viabilizado tomando por base um documento disponibilizado pela Secretaria da Educação do Rio Grande do Sul. Este documento possui uma breve contextualização teórica sobre licitação na modalidade convite, bem como apresenta todos os modelos de formulários que são necessários para que seja elaborada a licitação conforme as recomendações apresentadas e exigências da legislação vigente.

O entrevistado salienta ainda que as compras no setor público é uma matéria complexa, tendo em vista que envolve a satisfação do interesse da máquina pública e da população. Denotou-se também que o processo é constituído de um planejamento anterior que possibilita prever limitações e necessidades que a instituição possa ter ou enfrentar. Ou seja, as unidades requisitantes devem se antever a determinadas situações, reduzindo as incertezas na previsão de materiais e serviços que irão necessitar.

Após a realização desse planejamento, começa a tramitação do processo licitatório. O entrevistado menciona que, primeiramente, o diretor da escola designa três servidores ou professores para que, juntos, constituam a comissão permanente de licitação. Essa comissão é responsável por realizar e analisar os atos referentes ao processo, como determinação de procedimentos e julgamento de recursos, quando for o caso. Bittencourt (2012) ratifica que a Comissão de Licitação possui a função de receber, examinar e julgar todos os documentos e procedimentos relativos às licitações, podendo ser permanente ou especial.

Posterior à constituição da referida comissão, se inicia a elaboração das especificações do edital que balizará o processo. O edital de abertura do convite representa o documento que permite dar publicidade, aos interessados e aos convidados diretos, de que está sendo realizada uma licitação. Esse edital deve ser afixado no mural do estabelecimento escolar e outros locais de grande circulação de pessoas, para que seja objeto visto por todos, sem necessidade de publicação em meio de circulação. Isso está de acordo com Barchet (2008), quando menciona que a modalidade convite não prevê publicação do ato convocatório em diário oficial.

Essa carta convite, anteriormente conceituada, consiste no documento que é entregue diretamente para os fornecedores, apresentando os detalhes de todos os produtos a serem adquiridos, bem como as regras para a participação no processo licitatório. Para cada produto deverá constar o preço unitário máximo aceitável, sendo efetuado um levantamento de preços

de cada produto no mercado local. Dessa forma, o estabelecimento escolar deve comprovar com a entrega dos convites às empresas convidadas. Logo, autores sustentam que é necessário:

Tentar convidar todas as empresas possíveis do município da Escola para que não seja necessário repetir o procedimento se não houver o número mínimo de participantes. No entanto, se mesmo convidando todos não houver três interessados, para justificar a não repetição, deverá ser comprovado com documento expedido pela Prefeitura que já foram convidadas todas as empresas existentes no município. O convite também pode ser estendido a fornecedores de outros municípios, a critério da escola (CASTILHOS E SILVA, 2011, p. 6).

De acordo com o entrevistado, as propostas e documentação de todas as empresas participantes devem estar devidamente lacradas, sendo que no primeiro envelope deve constar toda a documentação de habilitação da empresa, observados todos os prazos de validade dos documentos. Já no segundo envelope, está presente a proposta, que somente será aberta após a confirmação de habilitação da empresa. Isso está conforme Prestes (2004, p. 68), o qual assegura que “na hora da licitação, a empresa deve entregar dois envelopes, um com sua proposta comercial e outro com os documentos exigidos para a habilitação”.

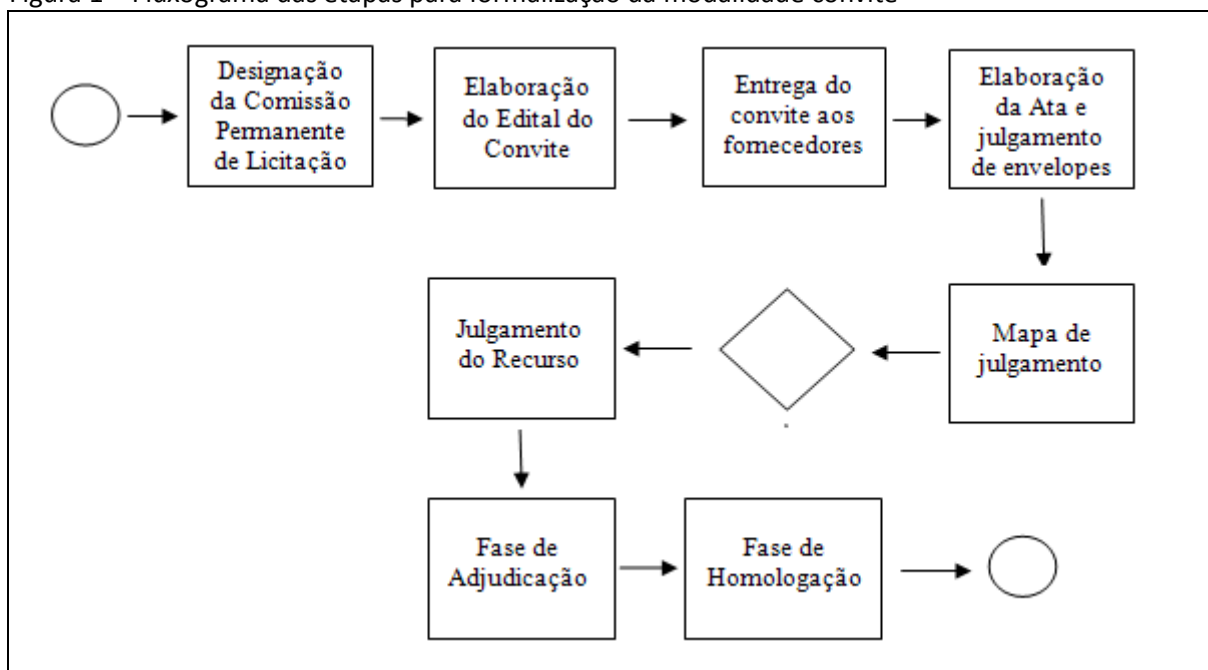
Posteriormente à ata de recebimento e julgamento dos envelopes 1 e 2 irá registrar a reunião da comissão com os convidados, constando os nomes dos fornecedores presentes e aqueles que apenas enviaram a proposta, bem como o relato da reunião. Sendo assim, é importante que a ata possua todos os registros da reunião, visto que a mesma servirá para sanar possíveis dúvidas futuras que vierem a surgir.

Em seguida, o entrevistado afirma que é elaborado o mapa de julgamento, que é o documento no qual estão registrados os valores por item de produto oferecido pelas empresas, permitindo uma visualização dos preços e dos vencedores de cada item. Existindo o empate, é necessário propor acordo entre as partes. No caso de discordância sobre determinado ato, a empresa licitante poderá interpor recurso. Dessa forma, a comissão permanente de licitação deve aguardar o prazo para a conclusão, pois a empresa possuirá dois dias úteis para impor recurso. Finalizado o prazo, a comissão formada irá julgar o ato e retornará a análise do processo.

Por fim, é realizada a adjudicação à empresa vencedora, pelo Presidente da Comissão de Licitação, sendo homologado o resultado pelo diretor da escola. Nesse sentido, "a adjudicação é o ato pelo qual a autoridade competente atribui ao vencedor da licitação o seu objeto" (BARCHET, 2008 p. 427). Já na homologação, segundo Gomes (2012, p. 245) “a autoridade competente confirma a validade da licitação e o interesse da Administração em celebrar o contrato com o adjudicatário”. Superadas essas etapas, torna-se possível a solicitação das mercadorias ao fornecedor, conforme a necessidade da escola.

Verificou-se assim que o procedimento licitatório na modalidade convite, para contratação de materiais ou serviços para as escolas da Rede Pública Estadual do Rio Grande do Sul, é constituído por determinadas etapas, as quais se encontram ilustradas na Figura 1.

Figura 1 – Fluxograma das etapas para formalização da modalidade convite



Fonte: Elaborado pelos autores.

O fluxograma acima possibilita uma visualização macro das etapas do processo que envolve a modalidade convite, desde a designação da comissão permanente de licitações até a homologação pela autoridade máxima da unidade. Ele permite também o desenvolvimento de um panorama do processo, auxiliando tanto na tomada de decisão como na iniciação de novos servidores que por ventura possam atuar em procedimentos licitatórios.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A importância do procedimento licitatório no âmbito público é notável, haja vista que o mesmo permite a publicidade e a transparência necessária para os atos públicos. Além disso, a licitação visa a realização de um processo com igualdade de condições para todos os participantes, promovendo acordos que satisfaçam o interesse público e os princípios estabelecidos pela Lei 8.666/1993. Dessa forma, esse estudo teve como objetivo analisar os procedimentos licitatórios adotados pelas escolas estaduais do Rio Grande do Sul no que tange a modalidade convite.

Diante disso, foi possível depreender que o processo licitatório no estabelecimento escolar é viabilizado por meio de um documento estadual que guia o gestor público em diversas situações, entre elas a formalização de procedimentos licitatórios na modalidade convite.

Percebeu-se também que a licitação ocorre por intermédio de uma sequência de etapas padronizadas. Para tanto, foi proposto um fluxograma que permitiu a ilustração desse fluxo de etapas que são realizadas pelo estabelecimento escolar. Nele foi possível observar que, inicialmente, é designada uma comissão permanente de licitações – composta por três servidores – que deve acompanhar todo o processo. Em sequência é confeccionado o edital e a publicidade do convite, que poderá ser através da afixação do referido documento em mural da repartição pública. Posteriormente são efetuadas as entregas dos convites aos participantes, a elaboração da ata e do mapa de julgamento das propostas. Como últimas etapas se têm a fase de adjudicação e homologação do resultado da licitação, realizadas pelo ordenador de despesas.

Portanto, com isso, atingiram-se os objetivos propostos e se conseguiu responder ao problema de pesquisa. Entretanto, os resultados apresentam determinadas limitações no que se

concerne à abrangência de entrevistados, posto que a pesquisa contemplou apenas um entrevistado de uma escola estadual do Estado. Novas pesquisas com outras instituições de ensino poderão corrigir possíveis lacunas que possam vir a existir nesse estudo, sendo possível também estabelecer parâmetros de comparação entre os procedimentos licitatórios no âmbito estadual e nas diferentes esferas públicas.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Dagoberto Domingos de. **Pregão: o que o pregoeiro precisa saber**. 1. ed. São Paulo: Digital Books, 2013.

BARCHET, Gustavo. **Direito Administrativo: teoria e questões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

BRASIL. **Lei nº 8.666**, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial [da República Federativa do Brasil], Brasília, n. 116, 22 jun. 1993. Seção I, p. 1-13.

BERNARDONI, D. L. **Planejamento e orçamento na Administração Pública**. Curitiba: IBPEX, 2006.

BITTENCOURT, Sidney. **Licitações públicas para provas, concursos e agentes**. - Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

CASTILHOS, Abel Ferreira; SILVA, Lorena Elizabeth Dias. **Manual do gestor público: um guia de orientação ao gestor público**. 2 ed. Porto Alegre: Corag, 2011.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração geral e pública**. São Paulo: Elsevier, 2006.

COELHO, R. C. O público e o privado na gestão pública. Florianópolis: UFSC, 2009. Disponível em: http://portal.virtual.ufpb.br/biblioteca-virtual/files/pub_1291089948.pdf. Acesso em: 06 jun. 2014.

FARIA, Edimur Ferreira de. **Curso de direito administrativo positivo**. 6. ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

FERNANDES, J. U. J. **Contratação direta sem licitação**. 6. ed., Belo Horizonte: Fórum, 2007.

FREIRE, Elias. **Direito Administrativo: teoria, jurisprudência e 1000 questões**. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GOMES, Eugênio Maria. **Compêndio de Administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

GRAU, E. R. **Licitação e contrato administrativo**. São Paulo: Malheiros Editores, 1995.

MARINHO, Leonardo Campos. **O pregão**: a necessidade de inversão parcial das fases. São Paulo: Scortecci, 2008.

MEDAUAR, O. **Direito administrativo moderno**. 13. ed., São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. *Pesquisa social: teoria, métodos e criatividade*. 25. ed Rio de Janeiro: Vozes, 2007.

OLIVEIRA, Priscila Emanuele Falcão de. *Pregão eletrônico: inovações e tendências das licitações públicas*. Maceió: EDUFAL, 2007.

PRESTES, Cristine. *Guia Valor Econômico de Licitações*. São Paulo: Globo, 2004.

SANTOS, Franklin. *Licitações e Contratos Administrativos*. Recife: Clube de Autores, 2012.

VIEIRA, M. M. F; ZOUAIN, D. M. *Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática*. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.