

UMA ANÁLISE ACERCA DA GESTÃO DE COMPRAS PÚBLICAS NO BRASIL

Muriel Fontana

Daniele Estivaleta Cunha

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo geral responder como são realizadas as aquisições de materiais no setor público brasileiro, sendo voltado à gestão de compras. Assim, o trabalho é um estudo de caso com coleta de dados no qual se utilizou da metodologia de pesquisa qualitativa, compreendendo o tema na forma descritiva por meio de relatórios secundários e dados abertos. Ele foi dividido em três objetivos específicos que foram, apresentar o funcionamento da administração de compras no setor público brasileiro, elencar o processo de compras e identificar os preceitos legais destes. Verificou-se que o setor de compras é um dos mais importantes dentro de qualquer tipo organização, pública ou privada, e, apesar de se tratar de uma atividade-meio da administração pública, é essencial que se tenha uma gestão estratégica. As compras no setor público ocorrem em regra através de licitação, que é um procedimento complexo e que demanda conhecimento e planejamento, assim, buscou-se explicar o que a licitação e seus principais métodos. Como a administração é obrigada a seguir a legislação, também foi necessário elencar as principais leis sobre o tema, o que se fez de forma breve. O tema pesquisado é extremamente relevante socialmente já que as compras públicas referem-se aos gastos do dinheiro público e é de extrema relevância que estas sejam realizadas de forma eficiente, o que fez através de uma gestão estratégica. Espera-se que esse trabalho contribua para mais estudos sobre tal assunto que é pouco explorado pela visão da administração efetivamente.

PALAVRAS-CHAVE: Gestão; Compras; Administração Pública; Licitação.

1 INTRODUÇÃO

A gestão de compras públicas exerce no cenário administrativo um papel de suma importância, tendo como responsabilidade obter com eficiência a aquisição de insumos corretos, na quantidade correta, com prazo necessário estipulado e os preços mais vantajosos para o setor público e sociedade, proporcionando o gerenciamento de todos os processos aplicados na compra (BRASIL, 2009).

Para tanto, os órgãos públicos precisam adquirir seus produtos e serviços essenciais como qualquer empresa que tem a sua demanda. Para isso, conta com apoio de diferentes setores que auxiliam no controle de demanda, estoque e consumo médio. E para aquisição

desses insumos ou serviços a forma correta é por meio de licitações e pregões eletrônicos, respeitando o estipulado pelo orçamento público, uma vez que é através deste que o Estado pode efetuar despesas para atender à sociedade (BRASIL, 2009).

O processo licitatório é a principal ferramenta para aplicação dos recursos públicos, tendo como objetivo encontrar a proposta mais vantajosa para o poder público. Todo o procedimento deve ser transparente e legítimo, orientado pelas boas práticas administrativas que sempre precisam visar o interesse público e tem o cidadão e a sociedade como beneficiários finais (MENEZES; SILVA, 2015).

A gestão de compras segue os tramites legais na aplicação da licitação, seja qual for o método aplicado. Entretanto, nem sempre o processo sai como esperado, pode-se citar alguns problemas que ocorrem como o longo tempo de elaboração do edital, de prazos para envio de documentos de habilitação, além de atrasos nas entregas dos materiais, entre outras situações, o que acaba ocasionando um não cumprimento de metas e prazos estipulados pelo órgão público (MEDEIROS, 2017).

É imprescindível uma administração estratégica no sistema de compras, já que esta assumiu um papel estratégico, possibilitando a otimização dos recursos financeiros e passando de um centro de despesas para um de gerenciamento de recursos, conciliando os interesses dos usuários, área financeira e fornecedores (FARIA, 2017).

Deste modo, é necessário o estudo detalhado do sistema de compras do setor público brasileiro, da administração de compras e do planejamento estratégico destes para, assim, contribuir com a melhoria do procedimento. Tendo em vista o tema relacionado a gestão de compras no setor público, a presente pesquisa tem como problemática responder a seguinte questão: Como funciona a gestão de aquisições de materiais no setor público brasileiro?

Visando responder a problemática levantada, a presente pesquisa contará com o objetivo geral de descrever como são realizadas as aquisições de materiais no setor público brasileiro. Logo, com o intuito de atingir o objetivo geral e a sua complementação de acordo com as etapas consecutivas, os objetivos específicos deste estudo são, apresentar o funcionamento da administração de compras no setor público brasileiro, elencar o processo de compras do sistema governamental brasileiro e, por fim, identificar os preceitos legais acerca da gestão de aquisições públicas.

Uma gestão eficiente é importante tanto em empresas privadas quanto na administração pública, contudo nesta se faz ainda mais relevante, uma vez que se utiliza de recursos públicos. Em que pese a evidente pertinência, tal postulado somente veio a ser implementado no setor público com o incremento da administração gerencial que ocorreu com a Emenda

Constitucional 19/98, a qual tinha o objetivo de “identificar as melhores práticas do setor privado que se aplicavam à administração pública, através da alteração nos procedimentos e na estrutura da administração pública” (MOREIRA, 2018, p. 77).

Um dos princípios que gere a administração pública no Brasil e que foi implementado através da administração gerencial, é o da eficiência, decorrente da supracitada emenda à Carta Magna, o qual estipula o dever de se fazer mais com menos, ou seja, de se utilizar dos recursos disponíveis da melhor forma possível para se atingir aos objetivos determinados (FARIA, 2017).

Nessa perspectiva, o setor de compras públicas possui um papel fundamental na boa gestão dos recursos e insumos, pois um planejamento adequado pode proporcionar melhores escolhas e, conseqüentemente, maiores benefícios para a sociedade como um todo. Logo, é essencial que se adotem estratégias para tanto, sendo que estas em princípio focavam apenas no orçamento com visão estática e, atualmente, visam o planejamento estratégico com objetivos de longo prazo e com cursos de ação além da alocação de recursos (MOREIRA, 2018).

Quando se refere a compras públicas a primeira ideia é acerca da econômica financeira, mas não se pode deixar de referenciar a importância de uma organização para que não haja falta dos materiais necessários ao andamento da prestação de serviços públicos ou até mesmo ao excesso ou desperdício dos mesmos. Ainda, bem explica Calasans Junior que, “licitar significa buscar a condição mais interessante, sob os aspectos econômico e financeiro, para realizar a obra, o serviço ou aquisição pretendida” (CALASANS JUNIOR, 2009, p. 6).

Além disso, segundo cartilha do Serviço de Apoio as Micros e Pequenas Empresas - SEBRAE (2017, p. 3), “o poder de compras (aquisição + contratação) movimenta em torno de 10% a 15% do PIB Nacional, o que alcança as cifras de aproximadamente 500 bilhões de reais anualmente.” Logo, uma boa gestão governamental de compras pode promover inclusive o desenvolvimento local sustentável.

Contribuindo com a importância do tema têm-se que o caráter complexo e estratégico das compras públicas a eleva a um dos temas mais presentes e importantes atualmente na administração governamental, portanto, estudá-la é necessário para que se obtenham resultados positivos nessa área (COSTA; TERRA, 2019).

Ademais, trata-se de um assunto pouco explorado, mas de notória necessidade de aprofundamento para se efetuar o debate adequado e contribuir para uma melhoria contínua dos processos, acerca disso Renato Felini bem pontuou que há uma lacuna latente na produção de estudos sob os aspectos administrativos da atividade, sendo os existentes geralmente de cunho jurídico (FELINI, 2016).

Diante do exposto, é de relevância acadêmica e social o estudo dos instrumentos de administração de compras, seu impacto no processo gerencial, como este é previsto e aplicado no sistema público, assim como, a importância de tais medidas tanto para os órgãos públicos quanto para a sociedade. Portanto, o tema a ser tratado é significativo para a sociedade que poderá ser beneficiada com uma gestão mais eficiente.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A gestão de compras públicas no Brasil ainda é um tema pouco explorado, em que pese sua essencialidade. Quando se fala em compras governamentais deve se ter em mente que o valor despendido é da sociedade como um todo e, assim, deve atender ao melhor interesse público. Para tanto, há um sistema complexo a ser seguido para as aquisições que é o chamado procedimento licitatório.

O processo de licitação passa por diversas etapas, tanto internas quanto externas, como por exemplo, a pesquisa de preços, o referencial para compras, a publicação do edital na imprensa, entre outros, o que demanda tempo e dinheiro. Assim, se faz necessária uma melhor gestão e planejamento de tais compras, para que o procedimento seja mais eficiente, reduzindo os excessos ou a falta de material para a administração pública.

Deste modo, o presente estudo ocupa-se de como funciona a gestão de aquisições de materiais no setor público brasileiro, apresentando a administração de compras e sua respectiva importância ao processo gerencial das entidades públicas e privadas e, além disso, analisando as compras governamentais do país e os preceitos legais sobre o tema.

Portanto, é de grande significância este estudo já que pode contribuir para uma melhoria dos processos de compras públicas no país, ocasionando benefícios à sociedade como um todo e também aos particulares que tratam com o Estado. Além disso, analisar a gestão e o planejamento das aquisições públicas é também demonstrar como esse processo é importante e pode ser benéfico às organizações.

2.1 O Processo de Compras

É necessário ter em mente que para existir uma organização é preciso um conjunto de fatores que são: indivíduos, recursos, tarefas coordenadas e objetivos comuns. E são os recursos geridos por tais indivíduos através de tarefas coordenadas que vão alcançar o fim da organização. Já os recursos são “os meios empregados por uma organização para a consecução

dos seus objetivos. São as ferramentas que servem de base para o desempenho organizacional” (FELINI, 2016, p. 13).

Assim, é essencial uma boa gestão/administração para que os agentes possam gerir os recursos da melhor forma. Jurandir Peinado e Alexandre Graemi falam que administração é a palavra que deve nortear as organizações já que “não existem empresas ou organizações intrinsecamente boas ou más, vencedoras ou perdedoras. O sucesso ou fracasso de qualquer entidade está ligado à forma como é administrada” (GRAEMI, PEINADO, 2007, p. 23).

O setor de compras está inserido na administração de materiais e é um dos apoios à gestão de produção, sendo esta explicada por Pasqualini, Lopes e Siedenberg como uma “atividade de gerenciamento de recursos escassos e processos que produzem e entregam bens e serviços, visando a atender as necessidades e/ou desejos de qualidade, tempo e custo de seus clientes.” Os autores afirmam também que o principal objetivo da função produção é usar eficientemente os recursos disponíveis resultando em ganhos para organização. Nesse sentido, a administração das compras possui grande valor já que os recursos são escassos e devem ter sua efetividade maximizada (PASQUALINI, LOPES, SIEDENBERG, 2010, p. 9-17).

Atualmente, o setor de compras é um dos mais relevantes dentro de uma organização, mas nem sempre foi assim. Almeida e Sano destacam quatro “estágios evolutivos do departamento de compras”, quais sejam: 1º operacional – o setor de compras faz somente parte operacional, sendo toda negociação realizada pelo requisitante, não há um planejamento elaborado; 2º tático – as compras são negociadas pelo próprio departamento gerando mais interação entre estes e o setor requisitante, iniciando uma preocupação com custos e logística; 3º transição entre tático e estratégico – há inclusão do fornecedor ao processo, o qual contribui para as especificações dos produtos a serem adquiridos pela organização; 4º estratégico – há uma integração entre todos os envolvidos, tornando-se o departamento de compras parte estratégica da empresa ocorrendo o planejamento de aquisições e minimizando urgências (ALMEIDA, SANO, 2018).

É possível perceber que a importância de uma organização adequada de compras mudou bastante a partir de metade do século XX em diante e segue em constante evolução, agora fazendo parte do processo gerencial da entidade. Nesse sentido, um dos exemplos mais notáveis acerca da mudança no processo de compras é a relação comprador-fornecedor quanto a especificação dos produtos, os quais agora passam por uma análise criteriosa quanto aquelas requisitadas e as entregues, diferentemente do que acontecia há pouco tempo (ALMEIDA, 2018).

Contudo, a administração de materiais não é uma tarefa tão simples quanto parece, já que o gestor deve decidir “o que, como, quando, onde, de quem, por que preço e quando comprar” (BEVILAQUA, 2012, p. 9).

Além disso, Vinheiros aclara que não se pode esquecer que o procedimento de aquisições é acima de tudo uma negociação, necessitando de elevado grau de profissionalização do responsável, já que uma má escolha pode comprometer todo o processo. Destaca ainda que a ausência de uma boa negociação pode gerar uma situação caótica “resumido da seguinte forma: compra-se mal, a preços elevados, sem atender aos requisitos de qualidade estabelecidos e, além disso, não são honrados os compromissos contratuais com os fornecedores” (VINHEIROS, 2008, p. 20).

2.1.1. Compras Públicas no Brasil

O Estado é o responsável por prover as demandas sociais como um todo e, para tanto, se utiliza de recursos públicos que são previamente estipulados. Logo, para que haja uma organização de tais recursos tem-se o orçamento público, no qual são dispostas todas as estimativas de entrada de dinheiro e fixação de despesas. Assim, para que um ente possa realizar qualquer tipo de despesa, é necessário que haja, primeiramente, previsão orçamentária. Havendo tal autorização passa-se a uma das etapas mais importantes dentro de uma organização que é a gestão de tais recursos de forma eficiente (BRASIL, 2009).

As compras públicas são de extrema relevância dentro da dinâmica social, pois através delas que o Estado vai suprir as necessidades relacionadas a saúde, educação, moradia, entre outras demandas essenciais. Em decorrência disso e para uma utilização do dinheiro público da forma que seja mais vantajosa para a sociedade como um todo, a Constituição Federal de 1988 estipulou no seu artigo 37, inciso XXI, o dever de licitar da Administração Pública, *in verbis*:

Ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações. (BRASIL, 1988)

Ou seja, em regra, atualmente há o dever de a administração pública realizar procedimento licitatório, salvo exceções previstas na legislação. Sobre a introdução de regras de compras públicas no sistema brasileiro, Almeida esclarece que:

No Brasil, a preocupação em criar regras a fim de selecionar a proposta mais vantajosa para a administração é antiga, com a introdução da licitação no direito público brasileiro pelo Decreto nº 2.926, de 14.05.1862. Com a promulgação da Constituição

Federal Brasileira de 1988, a licitação recebeu status de princípio constitucional, de observância obrigatória pela Administração Pública direta e indireta de todos os poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Após o advento de diversas outras leis que trataram sobre o assunto, o procedimento licitatório veio, afinal, a ser consolidado, no âmbito Federal, por meio da Lei nº 8.666, de 21.06.93, a lei de licitações, que também trata dos contratos administrativos. (2018, p. 6)

Em regra, o processo de compras é uma atividade-meio dos entes públicos, ou seja, não é sua principal finalidade, porém sofre impacto, assim como tem a possibilidade de impactar diversos setores, portanto cada vez mais se faz imprescindível uma gestão estratégica. Entretanto, apesar da essencialidade de uma boa governança, também não se pode deixar de seguir a legislação nacional sobre o tema, qual seja, a lei de licitações, logo, a noção de boa gestão/governança deve estar em consonância com as regras legais o que, por vezes, pode criar empecilhos (TERRA, 2018).

Terra explica que a área de compras é uma das mais importantes dentro da logística administrativa, já que possui valor estratégico e influencia diretamente todo o ciclo socioeconômico em face do poder de compra estatal (TERRA, 2018).

Sobre o papel das compras públicas, Costa e Terra aclaram:

Apesar do seu papel estratégico, não se pode perder o foco de que a compra pública deve ser elaborada rapidamente, com qualidade e buscando a economicidade. Nesse sentido, a pouca eficácia das compras públicas ainda é uma realidade que necessita ser modificada. A necessidade de alterações é imperativa, o que inclui ter uma gestão mais eficiente e mais próxima das práticas do mercado privado. (COSTA, TERRA, 2019, p. 106)

Conforme mencionado, as aquisições realizadas pelos entes públicos brasileiros devem seguir a lei de licitações, a qual estabelece normas gerais sobre o tema (competência privativa da União segundo artigo 22, inciso XXVII da Constituição Federal) e inclusive conceitua “compras” em seu artigo 6º, inciso III, o qual a caracteriza como “toda aquisição remunerada de bens para fornecimento de uma só vez ou parceladamente” (BRASIL, 1993). Portanto, “toda execução da despesa pública respeita um processo de compra que recebe o nome de licitação pública” (BRASIL, 2009, p. 41).

A lei 8.666/93, mais conhecida como lei de licitações, que vigorou plenamente até início de abril de 2021 e seguirá com a maioria dos artigos em vigor por mais dois anos a contar da publicação da nova lei, é extremamente detalhada e por esse motivo gera críticas, já que não deixou campo de atuação dos Estados e Municípios para regulamentarem suas peculiaridades. Além disso, outro ponto de discussão que merece ser ressaltado era o excesso de burocratização do procedimento o que, por vezes, gerava impedimentos aos administradores, sobre esse ponto Calasans Junior refere que “a formalidade do procedimento não deve significar formalismos exagerados, em prejuízo do resultado da licitação” (CALASANS JUNIOR, 2009, p. 12).

Na lei 8.666/93 há diferentes métodos que podem ser utilizados para aquisições de insumos, além de outros dois importantes meios à disposição dos administradores públicos que não estavam presentes da referida legislação, quais sejam, o pregão (que é uma outra modalidade de licitar, a qual se encontrava em legislação distinta) e o sistema de registro de preços (não é uma modalidade, mas um sistema propriamente dito).

Contudo, em primeiro de abril de 2021, entrou em vigor a lei nº 14.133, nova lei de licitações e contratos administrativos, a qual revogou a parte penal da lei 8.666/93 e estabeleceu a revogação total da antiga lei de licitações, da lei do pregão e outras, após decorridos dois anos de publicação oficial, conforme disposto em seu artigo 193. Portanto, nesse período de transição, estão válidas tanto a lei 8.666/93 quanto a nova lei 14.133/21, sendo que esta trouxe inúmeras inovações procedimentais, assim como extinguiu modalidades licitatórias e acrescentou outras (BRASIL, 2021).

A nova lei de licitações, lei 14.133/21, trouxe várias mudanças que, em princípio, são benéficas a sociedade como um todo, já que tal legislação foi pautada em quatro pilares, que são: o planejamento do setor público, a transparência dos gastos públicos, a economicidade e o combate à corrupção (ZANARDINI, 2020).

Logo, é necessário um amplo conhecimento de ambas as legislações, já que estão em vigor, para verificar como se pode fazer planejamento mais eficiente e de acordo com as diretrizes legais.

2.2 Compras Governamentais no Brasil: Licitações e gestão de aquisições

Neste segundo capítulo, têm-se no primeiro subtítulo uma análise sobre os métodos de aquisições, destacando os procedimentos licitatórios de concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão, pregão e o sistema de registro de preços, além das novidades promovidas pela nova lei de licitações de abril de 2021. Por fim, na última parte ocorre o estudo sobre especificamente o papel da gestão e a importância do planejamento nas compras públicas.

2.2.1 Licitação: Métodos utilizados para aquisições de insumos e serviços

Em regra, para adquirir bens e serviços os entes públicos devem licitar. Conforme a legislação, a licitação se destina “a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável” e para tanto deve ser processada e julgada conforme “os

princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos” (BRASIL, 1993).

Ainda, a nova lei de licitações acrescentou, em seu artigo 5º, novos princípios além dos já existentes, sendo eles o da eficiência, do interesse público, do planejamento, da transparência, da eficácia, da segregação de funções, da motivação, da segurança jurídica, da razoabilidade, da competitividade, da proporcionalidade, da celeridade, da economicidade e do desenvolvimento nacional sustentável, além de outros previstos na Lei de Introdução as Normas do Direito Brasileiro) (BRASIL, 2021).

Acerca do procedimento da licitação a cartilha do Programa Nacional de Educação Fiscal resume:

Todo processo de licitação é aberto com um documento chamado de Edital de Licitação, que define, além da descrição do que está sendo comprado, também os critérios que serão levados em consideração para a avaliação do produto ou serviço ganhador, entre as propostas apresentadas. Modalidade de licitação é a forma de conduzir o procedimento licitatório, a partir de critérios definidos em lei. (BRASIL, 2009, p. 41)

Deste modo, geralmente a cada compra a se fazer o responsável deve passar por cada etapa descrita, o que demanda tempo, planejamento e amplo conhecimento. Destaca-se que há previsão na lei de licitação de duas hipóteses de contratação direta, que são a dispensa e a inexigibilidade, exceções legais. Acerca da contratação direta Calasans Junior pontua:

Para que se legitime a contratação direta, entretanto, impõe-se avaliar os aspectos favoráveis e desfavoráveis à realização do procedimento. Em outras palavras: deve o administrador público ponderar os custos envolvidos na realização da licitação (tempo de processamento, despesas da publicação, de avaliações e testes, custos de pessoal administrativo envolvido etc.) e os benefícios que dela poderão decorrer (o certame propicia, em tese, a obtenção da melhor condição para o contrato). Se essa avaliação mostrar prevalência dos custos sobre as vantagens, justifica-se a contratação direta, porque estará atendido o interesse público. (CALASANS JUNIOR, 2009, p. 21)

Sobre as exceções supracitadas, tem-se que a dispensa é expressa de forma exaustiva na lei de licitações e, ainda, deve ser necessariamente justificada com a caracterização da situação de calamidade ou emergência que a justificou quando for esse o caso, com a razão da escolha de determinado fornecedor ou executante e com a justificativa do valor. Já a inexigibilidade ocorre quando não há possibilidade de realizar o procedimento em razão de sua inviabilidade, sendo previstas apenas rol exemplificativo, tal como a “contratação dos serviços técnicos especializados” (CALASANS JUNIOR, 2009, p. 21-27).

Acerca das modalidades licitatórias previstas na lei nº 8.666/93, estão a concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão, ainda há em lei esparsas a consulta (modalidade específica da Anatel prevista na lei nº 9.472/97) e o pregão (lei nº 10.530/02). As referidas

modalidades são os ritos específicos que cada procedimento deve seguir, tendo como mais rígida a concorrência que, por consequência, pode ser sempre utilizada (MAZZA, 2019).

A modalidade de licitação a ser seguida é definida pelo valor a ser licitado, conforme o especificado nos incisos do artigo 23 da legislação, sendo o valor estimado da contratação para obras e serviços de engenharia de até R\$ 330.000,00 (trezentos e trinta mil reais) pode ser utilizado o convite, de até R\$ 3.300.000,00 (três milhões e trezentos mil reais) se utiliza a tomada de preços e acima desse valor é obrigatória a concorrência. Já para compras e serviços diversos o convite poderá ser realizado até o valor de R\$ 176.000,00 (cento e setenta e seis mil reais), a tomada de preços até R\$ 1.430.000,00 (um milhão e quatrocentos e trinta mil reais) e acima de tal estimativa se utiliza obrigatoriamente a modalidade concorrência (BRASIL, 1993).

Ademais, a referida legislação trás nos parágrafos do artigo 22 uma breve descrição de cada modalidade supracitada:

§ 1º Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.

§ 2º Tomada de preços 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, observada a necessária qualificação.

§ 3º Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

§ 4º Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.

§ 5º Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação. (BRASIL, 1993)

Como já referido, além das modalidades previstas na lei 8.666/93, ainda há a consulta que é exclusiva da Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações) e o pregão, sendo este criado para a contratação de bens e serviços comuns. A lei do pregão estipula em seu artigo 1º, parágrafo único que, “consideram-se bens e serviços comuns, para os fins e efeitos deste artigo, aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado” (BRASIL, 2002).

Em relação ao sistema de registro de preços, necessário esclarecer que este não se trata de uma modalidade licitatória, mas um sistema propriamente dito para registrar os preços licitados. Tal sistema é previsto no artigo 15 da lei de licitações e regulamentado por decreto,

sendo importante ressaltar que, conforme a legislação, ele sempre será precedido de ampla pesquisa de mercado e a validade dos preços registrados não podem ser superiores a 1 (um) ano, além disso, a existência dele não torna obrigatória sua adesão pela administração (BRASIL, 1988).

Cartilha do SEBRAE (2017, p. 4) esclarece que o registro de preços “é um sistema de compras no setor público, em especial na esfera federal, que está consolidada. O SRP consiste em um conjunto de procedimentos para registro formal de preços de produtos, ou de prestação de serviços, para contratações futuras.” e ainda que, o sistema serve como “um grande cadastro de produtos e fornecedores, selecionados mediante licitação.”

O decreto nº 7.892/13, que regulamenta o sistema de registro de preços, estipula que ele deve ser realizado por licitação nas modalidades concorrência do tipo menor preço ou pregão, e prevê em seu artigo 3º quando este poderá ser utilizado:

Art. 3º O Sistema de Registro de Preços poderá ser adotado nas seguintes hipóteses:
I - quando, pelas características do bem ou serviço, houver necessidade de contratações frequentes;
II - quando for conveniente a aquisição de bens com previsão de entregas parceladas ou contratação de serviços remunerados por unidade de medida ou em regime de tarefa;
III - quando for conveniente a aquisição de bens ou a contratação de serviços para atendimento a mais de um órgão ou entidade, ou a programas de governo; ou
IV - quando, pela natureza do objeto, não for possível definir previamente o quantitativo a ser demandado pela Administração. (BRASIL, 2013)

Portanto, percebe-se que o referido sistema é um meio de garantir mais eficiência e melhor planejamento para as compras públicas. Nesse sentido o SEBRAE (2017, p. 8) destaca que:

O Sistema de Registro de Preço é uma ferramenta que simplifica e otimiza os processos de licitação para a Administração Pública. Entre as várias vantagens, podemos citar o aperfeiçoamento dos mecanismos de planejamento, o aumento na eficiência administrativa, a redução do número de licitações redundantes, a rapidez na contratação e a total liberdade para o órgão público – que pode ou não efetuar a aquisição. Os processos licitatórios representam custos financeiros muito altos para a administração, sem contar que a burocracia no rito processual eleva o prazo de conclusão de um certame licitatório. Com a utilização do Registro de Preço, os órgãos públicos realizam somente um processo licitatório que pode atender as demandas pelo período de 12 meses.

Já a nova lei de licitações e contratos, estipulou em seu artigo 28 que, são modalidades de licitação o pregão, a concorrência, o concurso, o leilão e o diálogo competitivo. Ou seja, atualmente têm-se duas novas modalidades de licitação que são o pregão (o qual não era uma modalidade propriamente dita anteriormente, já que prevista em lei esparsa) e o diálogo competitivo. Além disso, foram excluídas as modalidades de tomada de preços e convite, já que

não há mais a restrição de valores para se determinar a modalidade de licitação que será utilizada e sim a sua finalidade (BRASIL, 2021).

Uma das mais importantes novidades trazidas pela lei 14.133/21, é a priorização do planejamento das compras, o que é benéfico tanto para os licitantes quanto para a administração pública. Ainda, houve uma maior regulamentação acerca do registro de preços, sendo agora disposto na própria norma (BRASIL, 2021).

Deste modo, há diversas modalidades de a administração pública realizar suas compras e, atualmente, enquanto vigorar as duas leis ainda há mais motivos em ser necessário o estudo do tema. Os administradores devem ter conhecimento das duas legislações em vigor para verificarem e planejarem o que melhor se adequa as necessidades de seu setor e agirem da forma que garanta o uso mais eficiente dos recursos disponíveis.

2.2.2 O papel da gestão no procedimento de compra pública

A Constituição Federal de 1988 prevê em seu artigo 37, *caput*, os princípios que devem ser seguidos pela administração pública, sendo eles os princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência, este último acrescentado por meio de emenda constitucional que visava a implementação de uma administração gerencial no país (BRASIL, 1988).

O entendimento sobre eficiência é ligado ao de economicidade como bem refere Felini (2016) “o princípio da eficiência aproxime-se muito da noção de economicidade, ou seja, da consecução do melhor custo versus benefício no trabalho da administração pública, evitando-se o desperdício do dinheiro público.” O autor também afirma que é neste contexto propriamente dito que se insere a administração de materiais, uma vez que sendo estes adquiridos com recursos públicos há o dever de melhor empregá-los. Deste modo, o objetivo da administração de materiais deve ser primariamente “maximizar o uso dos recursos materiais na organização pública, ou seja, evitar desperdícios” (FELINI, 2016, p. 16).

Medeiros (2017) descreve que, “o processo de contratação pública compreende três fases importantes: planejamento, seleção da melhor proposta, e execução contratual.” E, ainda que, “a nova visão de processo centraliza a ideia de que o planejamento consiste na etapa mais importante, porquanto todas as demais estarão condicionadas à descrição correta e adequada do que se pretende contratar” (MEDEIROS, 2017, p. 1).

Deste modo, como a licitação em si já é um custo ao erário, a gestão dos materiais deve começar muito antes do processo de compras especificamente através de um amplo planejamento. Sobre isso, Magno da Silva (2008) explica:

Mesmo que a contratação ou a aquisição não se concretize, isto é, independente do recebimento do bem ou da prestação do serviço, a elaboração e a condução de um processo de licitação consubstanciam custos consideráveis – custos explícitos (alocação de pessoal qualificado, papel, cartuchos e impressoras, energia elétrica, canetas, publicações em jornais, etc.). O processo de licitação, em si, já representa um fator de custo. (SILVA, 2008, p. 5)

Sabe-se que há inúmeros fatores negativos a serem considerados pelos gestores públicos. Almeida e Sano (2018) ressaltam dentre elas a de que a área de compras é constantemente fiscalizada em razão da rigidez legal, o que ocasiona o medo de inovar em busca de condições mais eficientes por parte dos servidores. Além disso, falta um melhor entendimento e treinamento sobre a legislação que é extremamente complexa (ALMEIDA, SANO, 2018).

Sobre o tema Calasans Junior (2009) mencionou ser compreensível a necessidade de uma legislação contendo um procedimento com regras rígidas para evitar o desvio da finalidade, porém o formalismo não deve ser exagerado ao ponto de comprometer os fins buscados pela própria licitação (CALASANS JUNIOR, 2009).

Outrossim, segundo Vinheiros (2008):

Os procedimentos, de uma forma geral, carecem de padronização, regras e normatização que regulamentem a matéria. Há uma ausência de estatísticas e sistemas de informações que permitam uma maior racionalização das atividades, já que os procedimentos são intensivos em mão-de-obra, quase sempre repetitivos e marcados pelo re-trabalho permanente. Como consequência, inexistem práticas de transparência e de controles efetivos sobre as necessidades e qualidade das compras, além da perda de oportunidade de desenvolver a capacidade de aprendizagem com os erros e acertos ao longo do processo. (VINHEIROS, 2008, p. 20)

Nota-se, então, que o planejamento é uma das etapas mais importantes para que o procedimento seja adequado já que sem um conhecimento prévio e um uma preparação formal que ele ocorra, podem ocorrer exigências inúteis ou desnecessárias por parte da Administração. Também, a falta ou um mau planejamento podem resultar em diversas problemáticas como por exemplo, “obras inacabadas, aditamentos contratuais desnecessários, contratações emergenciais decorrentes de desídia ou má gestão, prazos de vigência contratual prorrogados de forma excepcional” (MEDEIROS, 2017, p. 70).

Sobre o ponto Costa e Terra afirmam que:

O correto planejamento da compra e a utilização de inteligência na definição da demanda evita problemas na integração com as áreas responsáveis pela seleção de fornecedores e pela fase externa do processo. O preenchimento correto do documento de oficialização da demanda pode contribuir para a elaboração correta tanto do edital

quanto do contrato, diminuindo os riscos da contratação. (COSTA, TERRA, 2019, p. 100)

Além disto, o que acaba por limitar ainda mais a atuação administrativa é deixar de considerar outras possibilidades na solução das demandas, ou seja, a falta de visão estratégica a qual poderia considerar a viabilidade de compras compartilhadas, registro de preços, convênios, parcerias, entre outras soluções legais. Outrossim, deve haver uma visão sistêmica que não restrinja as compras a uma simples operacionalização, mas como um meio propício a soluções mais adequadas para as demandas que possa contribuir ao funcionamento do Estado (TERRA, 2016).

3 METODOLOGIA

Quanto à metodologia, sua natureza é de uma pesquisa qualitativa que é aquela que “não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização”, sendo seu principal objetivo ser descritiva, ou seja, a produção de informações de forma aprofundada e ao mesmo tempo ilustrativas (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p.31).

Os procedimentos técnicos utilizados são de pesquisa qualitativa, sendo realizado um estudo aprofundado acerca do fenômeno do objeto do presente estudo, qual seja, descrever como são realizadas as aquisições de materiais no setor público brasileiro. A estratégia é, principalmente, responder “como” do fenômeno analisado, sendo relevante quando “o foco de interesse é sobre fenômenos atuais, que poderão ser analisados dentro de algum contexto da vida real” (QUALIBEST, 2019).

Este último método referido é uma das fontes que reduz o tempo e o custo da pesquisa e, ainda, é uma fonte de informação estável que não necessita de uma forma específica, podendo ser sob a forma de fichas, relatórios, arquivos, documentos online, entre outros. Quanto as dificuldades deste são que nem sempre os dados são completos, alguns são excessivamente agregados dificultando o uso, a mudança dos padrões ao longo do tempo e o uso confidencial de alguns documentos (BARBOSA, 2008).

Logo, o presente trabalho é um estudo de caso descritivo que se utiliza da coleta de dados qualitativa baseada em dados secundários e relatórios abertos, ou seja, faz uma ampla análise de registros documentais disponíveis. Segundo o Instituto Qualibest, dados secundários são aqueles que já foram coletados de algum modo e muitas vezes até analisados e devidamente catalogados, ou seja, já estão disponíveis e, ainda detalha exemplos como os “relatórios gerados

por organizações, instituições de ensino, institutos de pesquisa, publicações científicas, entidades e demais fontes governamentais” (QUALIBEST, 2019).

O presente estudo buscou analisar documentos disponíveis nos portais de transparência e compras governamentais, assim como artigos científicos e demais publicações sobre o tema. As informações foram buscadas primeiramente em livros disponíveis sobre os temas de gestão e de licitações públicas, além disso, se buscou um maior aprofundamento em artigos científicos disponíveis na rede de computadores.

A maior parte dos dados coletados são provenientes de artigos científicos disponíveis na internet, uma vez que o tema gestão de compras públicas ainda é pouco explorado e possui uma carência de obras físicas disponíveis para consulta. Além disso, o assunto do presente estudo possui uma interdisciplinaridade já que engloba temas da administração de empresas e do direito, então também se buscou na legislação definições para complementar os dados encontrados.

Deste modo, o estudo de caso partiu dos dados secundários coletados, nos quais se fez um estudo qualitativo amplamente descritivo, analisando ponto a ponto do tema por meio de suas principais definições e entendendo sua importância dentro de todo procedimento. Assim, buscou-se responder aos objetivos desta pesquisa.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

A presente pesquisa acerca da gestão de compras públicas no Brasil teve como objetivo geral responder como são realizadas as aquisições de materiais pelo setor público brasileiro. Para tanto, dividiu-se os objetivos específicos em três, quais sejam, apresentar a função administrativa de compras públicas, elencar o processo de compras e identificar os preceitos legais, trazendo assim uma reflexão sobre o tema e sobre a necessidade de planejamento estratégico em tal esfera.

Deste modo, passa-se a uma análise dos principais resultados obtidos com a pesquisa.

4.1 O PROCESSO DE COMPRAS

O primeiro ponto de análise buscou apresentar a função administrativas de compras públicas. Logo, primeiramente, ao tratar da gestão de compras, o blog da empresa NEOGRID explica que esse setor é o responsável pela eficiência do processo de compras de uma empresa,

pois define as principais estratégias que viabilizam a aquisição dos insumos necessários a produção ou até mesmo as mercadorias, além dos materiais de escritório e outros itens necessários para o funcionamento e manutenção da empresa (NEOGRID, 2020).

Marques (2019, p. 1) esclarece que o setor de compras age em nome de outras atividades requisitantes e, além disso afirma que “sua principal atribuição é comprar o material certo, com o preço certo, na hora e na quantidade certas, da fonte certa.”. E, ainda, Hoinaski aponta que, mais do que simplesmente realizar compras, tal departamento possui inúmeras funções determinantes para a organização, quais sejam: estabelecer o que deve ser adquirido, realizar a comparação entre os fornecedores a fim de obter a melhor proposta, negociar fontes de suprimentos, firmar os contratos, elaborar as ordens de compras e realizar o pagamento do que foi adquirido (HOINASKI, 2017).

Nesse sentido, Silva destacou que as funções da gestão são, além de planejar, organizar, liderar e controlar os agentes envolvidos no processo, também por ordem em todas as tarefas, atividades e procedimentos que devem ser realizados por elas. (SILVA, 2013, p. 6). Já Bevilaqua bem destacou que “a atuação do setor de compras é de fundamental importância para o alcance dos objetivos de uma instituição, seja ela pública ou privada. Esse setor é o responsável pela viabilização de aquisições eficientes” (BEVILAQUA, 2012, p. 9).

Com relação à gestão das compras públicas no Brasil, Ferreira explica como sendo uma gestão eficaz aquela que “consegue comprar com êxito determinado item que necessita e é eficiente quando consegue comprá-lo com um tempo reduzido e com um valor que traga economia aos cofres públicos” (FERREIRA, 2015, p.18).

Sobre o processo de compras governamentais, Terra (2018, p. 1) descreve que “apesar do processo de compra fazer parte da atividade-meio das organizações públicas, este também possui uma atuação finalística devido as suas funções plurais e seu valor estratégico.” E, além disso, que “devido a sua capilaridade e interação organizacional, o processo de compra pública deve ser visto de forma multidimensional, sendo impactado por diversos fatores que vão deste a governança pública até a operacionalização de sua atividade” (TERRA, 2018, p. 1).

A cartilha do SEBRAE sobre as compras públicas explica que o poder de compras públicas, entre aquisição e contratação, gera uma movimentação de cerca de 10% a 15% do PIB Nacional, chegando a alcançar as cifras de aproximadamente 500 bilhões de reais/ano. Ainda, destaca que que isso pode ser utilizado de forma a fomentar um desenvolvimento local sustentável, gerando benefícios para a sociedade como um todo, como maior geração de renda, aumento de empregos e da arrecadação local. (SEBRAE, 2017).

Deste modo, o setor de compras possui uma alta responsabilidade nas organizações, já que sua gestão influencia a empresa como um todo e, assim, vem ganhando força já que fomenta uma gestão estratégica do setor produtivo, o qual começa por tal setor. (SILVA, 2013, p. 7). Entretanto, na visão de Terra, em que pese a importância de tal área e o seu inegável avanço nos últimos anos, no setor público ela necessita de inúmeros ajustes em relação a gestão e governança, já que em suas palavras, “o setor de compras públicas ainda sofre com barreiras e entraves que dificultam a sua profissionalização e execução de forma estratégica.” (TERRA, 2018, p. 1)

4.2 COMPRAS GOVERNAMENTAIS NO BRASIL: Licitação e gestão de aquisições

Já na presente análise de resultados visa-se elencar o processo de compras governamentais e, posteriormente, apresentar os preceitos legais do tema, destacando ainda a importância de uma boa gestão e planejamento.

Bevilaqua explica que para que se atinja seus objetivos, a Administração Pública necessita realizar compras de materiais, obras, contratar serviços diversos, assim como, efetuar alienações e, para tanto, se utilizado procedimento denominado licitação para selecionar o junto ao setor privado a melhor opção disponível. (BEVILAQUA, 2012) Quanto a isso, Costa e Terra falam que “em relação aos mecanismos de compras públicas desenhados, buscam em geral selecionar fornecedores mais qualificados associados a uma melhor economicidade, ou seja, seleção de proposta mais vantajosa para a administração pública.” (COSTA; TERRA, 2019, p. 94)

Sobre a escolha da Administração Pública brasileira pelas compras através de procedimento licitatório, Ana Paula Gross Alves (2020, p. 1) bem explica que está “tem como um de seus objetivos uma gestão eficiente, buscando atender as necessidades da população com o menor custo possível. Tendo isso em vista, buscou-se o processo licitatório como forma de alcançar tais objetivos.” Segundo Manual do TCU, a licitação é um “procedimento administrativo formal em que a Administração Pública convoca, por meio de condições estabelecidas em ato próprio (edital ou convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços.” (BRASIL, 2010, p. 19)

Além disso, segundo a Constituição Federal de 1988, artigo 37, inciso XXI, a Administração Pública tem, em regra, o dever de licitar, salvo os casos especificados em legislação. (BRASIL, 1988) Sobre isso, Almeida explicou que “com a promulgação da Constituição Federal Brasileira de 1988, a licitação recebeu status de princípio constitucional,

de observância obrigatória pela Administração Pública direta e indireta de todos os poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios”. (ALMEIDA, 2018, p. 6)

O CADIP – Centro de Apoio ao Direito Público lançou em maio de 2021 uma revista que explica sobre a entrada em vigor da nova lei de licitações e contratos administrativos (lei nº 14.133 de 1º de abril de 2021), onde destaca que com a promulgação desta, “a gestão pública brasileira passa a operar em um novo marco legal, em substituição às Leis nº 8.666/1993 (Lei de Licitações), 10.520/2002 (Lei do Pregão) e 12.462/2011 (Regime Diferenciado de Contratações - RDC), além de abordar temas relacionados.” Ainda, que, “por dois anos, os órgãos públicos poderão optar entre a utilização da legislação antiga ou da nova, ao fim dos quais a nova Lei passará a ser obrigatória para todos” (CADIP, 2021, p. 6).

Acerca do regime de transição, Niebuhr afirma que nos dois anos seguintes à publicação da nova legislação, que entrou em vigor em 1º de abril de 2021, “a Administração dispõe de três opções: (i) aplicar o regime novo, (ii) aplicar o regime antigo ou (iii) alternar os regimes, ora promovendo licitações sob o regime antigo e ora promovendo licitações sob o regime novo”. Além disso, o autor faz uma crítica à nova lei, uma vez que considera que há avanços pontuais, porém, ela “reproduz a mesma gênese excessivamente burocrática, excessivamente formalista, excessivamente engessada e excessivamente desconfiada da Lei n. 8.666/1993.” (NIEBUHR, 2021, p. 8).

Costa e Terra destacam a necessidade de que um “olhar estratégico sobre as compras públicas é fundamental para que se possa visualizar os desafios, os gargalos e as oportunidades que permeiam a atividade de compras no setor governamental.” Além disso, afirmam que o objetivo das compras deve ser estratégico para que se cumpram as funções e metas do Estado, logo “tal importância é fruto do caráter determinante da qualidade do gasto e da eficiência na utilização do recurso público para o êxito da gestão governamental” (COSTA; TERRA, 2019, p. 13-14).

Neste sentido, Faria entende que a administração de material mudou de papel dentro da organização e, sendo assim, “passou a assumir um papel estratégico, principalmente pela possibilidade de otimizar o recurso financeiro dispendido na aquisição de material, deixando cada vez mais para trás a visão preconceituosa de que esta é uma atividade burocrática e repetitiva” (FARIA, 2017, p. 19).

Já Costa e Terra demonstram preocupação no sentido de que as normas e os aspectos legais acerca do tema podem ser verdadeiros entraves ao procedimento, já que gera inflexibilidade quando normatizada em excesso, dado que “a prioridade no cumprimento da norma coloca à margem aspectos tais como a eficiência e muitas vezes a própria governança”. Ademais,

sustentam que “apesar do seu papel estratégico, não se pode perder o foco de que a compra pública deve ser elaborada rapidamente, com qualidade e buscando a economicidade” (COSTA; TERRA, 2019, p. 102-106).

Em relação a nova Lei de licitações e contratos (lei nº 14.133/21) que buscou modernizar a normatização, Zanardini refere que houveram avanços como um maior destaque ao planejamento, transparência de gastos, economicidade e o combate a corrupção, contudo “é preciso reconhecer que apesar de avanços importantes este projeto de lei aprovado, ainda ficou aquém do que se esperava, pois apesar de algumas inovações, ainda repetiu muitas das legislações que já existem” (ZANARDINI, 2020). Ademais, Niebuhr destaca que, apesar de estar longe do ideal, ela trouxe alguns avanços pontuais e, além disso, de modo geral, representa uma consolidação de diversas leis, decretos, portaria e instruções normativas (NIEBUHR, 2021, p. 6).

Analisando os desafios enfrentados pela área de compras públicas, Terra analisa que, esse setor deve ter uma agenda política própria, assim como, ser prioritária para os gestores em razão do seu caráter transversal e multidimensional. Nesse sentido, ele ainda afirma a necessidade de que o tema seja discutido e pesquisado amplamente e não apenas em relação aos seus instrumentos, normas e operacionalização, mas englobando todo o ciclo envolvido no processo de compras públicas para que estas sejam realmente eficientes (TERRA, 2018, p. 19).

Por fim, Medeiros ressalta que, para comprar com qualidade e preço justo, é essencial conhecer bem cada fase interna referente ao procedimento de contratação de compras públicas, para assim viabilizar uma boa gestão dos recursos, além de prevenir falhas e incertezas. Sendo assim, se torna imprescindível o conhecimento das melhores técnicas tanto pela área de contratação quanto pelos setores de apoio (MEDEIROS, 2017, p. 82).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho é voltado ao tema relacionado à gestão de compras. Para tanto, teve como objetivo geral responder a problemática acerca de como são realizadas as aquisições de materiais no setor público brasileiro, uma vez que um estudo detalhado pode contribuir com o debate para a melhoria dos procedimentos.

Deste modo, para que se atingisse o objetivo do estudo, a metodologia utilizada foi a de uma pesquisa qualitativa, onde se buscou compreender o assunto de forma descritiva. Assim, foram realizadas análises aprofundadas sobre o tema por meio de dados secundários e relatórios

abertos, que são aqueles registros documentais já disponíveis coletados e analisados, para responder ao objetivo geral.

Além disso, para que se chegasse a uma resposta satisfatória ao objetivo geral da pesquisa, dividiu-se em três objetivos específicos. Destarte, estes que foram, primeiramente, apresentar o funcionamento da administração de compras no setor público brasileiro, elencar o processo de compras do sistema governamental brasileiro e identificar os preceitos legais acerca da gestão de aquisições públicas.

Logo, o primeiro objetivo específico buscou apresentar uma noção geral de funcionamento da gestão de compras nas organizações, explicando o que é especificamente tal gestão, onde ela está inserida e, principalmente, sua relevância. Posteriormente, tendo uma visão geral do assunto, passou-se à análise da gestão de compras especificamente dentro da administração pública, onde verificou-se que, apesar de ser uma atividade-meio daquela, é imprescindível que seja feita de forma estratégica já que possui grande importância.

O segundo objetivo específico, “elencar o processo de compras do sistema governamental brasileiro”, buscou explicar especificamente como ocorre o referido processo que, conforme já mencionado, é uma atividade-meio de grande relevância. Constatou-se que, em regra, as compras públicas ocorrem através de licitação e, assim, estudou-se o que é esse instituto e como são realizadas as aquisições por meio dela, assim como, seus procedimentos e métodos.

Já o terceiro e último objetivo específico, qual seja, identificar os preceitos legais acerca da gestão de aquisições públicas, como o próprio nome sugere, teve a intenção de destacar as leis que tratam sobre o tema, já que a administração pública é obrigada a seguir a legislação em vigor. Deste modo, se fez necessário um estudo de tais leis, porém, destaca-se que a finalidade não era o esgotamento desta temática, mas sim uma breve análise não jurídica.

Diante do exposto, foi possível observar que a temática sobre as aquisições de materiais pela administração pública é complexa, sendo o assunto inesgotável já que engloba diversas possíveis vertentes de estudo. Contudo, observou-se que, apesar de um tema de grande relevância, há pouca produção de conteúdo na área administrativa, tendo sido, inclusive, uma limitação à pesquisa. Considera-se que o objetivo deste estudo foi concluído ao apresentar uma visão geral sobre a matéria, focando em explicar como que ocorrem as aquisições e em enfatizar a importância de uma gestão estratégica nesse setor tão importante.

Por fim, sugere-se que seja realizada uma maior investigação em futuros estudos sobre o assunto em destaque já que são possíveis diversas vertentes partindo deste artigo. O tema gestão de compras públicas pode ser explorado dentro das organizações, verificando como

ocorre o processo de compras de determinado ente público para melhorar seu planejamento estratégico, ou, até mesmo por meio de uma revisão bibliográfica dos métodos de otimização de processos administrativos e como estes podem ser aplicados na administração pública, entre tantos outros estudos. Assim, espera-se que esse trabalho contribua para futuros debates e a consequente melhoria dos sistemas de compras públicas.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Alessandro Anibal Martins de. **Gestão De Compras No Setor Público Fatores Preponderantes Para O Alcance Da Celeridade Dos Pregões Eletrônicos Da Base Aérea De Natal.** Disponível em: <https://publicacoes.tesouro.gov.br/index.php/cadernos/article/view/41/23> Acesso em: 05 nov. 2020.

ALMEIDA, Alessandro Anibal Martins de; SANO, Hironobu. **Função compras no setor público: desafio para o alcance da celeridade dos pregões eletrônicos.** Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rap/v52n1/1982-3134-rap-52-01-89.pdf> Acesso em: 23 nov. 2020.

AUGUSTO; Cleiciele Albuquerque; SOUZA, José Paulo de; DELLAGNELO, Eloise Helena Livramento; CARIO, Silvio Antonio Ferraz. **Pesquisa Qualitativa: rigor metodológico no tratamento da teoria dos custos de transação em artigos apresentados nos congressos da Sober (2007-2011).** Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032013000400007&lng=pt&tlng=pt Acesso em: 06 dez. 2020.

ALVES, Ana Paula Gross. **A Evolução Histórica das Licitações e o Atual Processo de Compras Públicas em Situação de Emergência no Brasil.** REGEN – Revista de Gestão, Economia e Negócios. Vol. I, Nº II, p. 40-60 (2020).

BARBOSA. Eduardo F. **Instrumentos de Coleta de Dados em Pesquisas Educacionais.** Disponível em: http://www.inf.ufsc.br/~vera.carmo/Ensino_2013_2/Instrumento_Coleta_Dados_Pesquisas_Educacionais.pdf Acesso em: 06 dez. 2020.

BEVILAQUA, Letícia Bibi. **Planejamento de Compras Públicas: O estudo de caso Unipampa.** Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/71478/000873474.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em: 24 nov. 2020.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm Acesso em: 05 nov. 2020.

_____. **Decreto nº 7.892**, de 23 de janeiro de 2013. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d7892.htm Acesso em: 30 nov. 2020.

_____. Congresso Nacional. **Lei nº 8.666**, de 21 de junho de 1993. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm Acesso em: 23 nov. 2020.

_____. Congresso Nacional. **Lei nº 10.520**, de 17 de julho de 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110520.htm Acesso em: 20 nov. 2020.

_____. Congresso Nacional. **Lei nº 14.133**, de 01 de abril de 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14133.htm Acesso em: 11 mai. 2021.

_____. Ministério da Fazenda. Escola de Administração Fazendária. Programa Nacional de Educação Fiscal – PNEF. **Gestão democrática e controle social dos recursos públicos**. 4 ed. Brasília, 2009.

_____. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos**: orientações e jurisprudência do TCU / Tribunal de Contas da União. – 4. ed. rev., atual. e ampl. – Brasília : TCU, Secretaria-Geral da Presidência : Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010. Disponível em: <https://portal.tcu.gov.br/> Acesso em: 28 mai. 2021

CALASANS JUNIOR, José. **Manual da Licitação**: orientações práticas para processamento de licitações, com roteiros. São Paulo: Atlas, 2009.

CENTRO DE APOIO AO DIREITO PÚBLICO – CADIP. **Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos**: Lei Nº 14.133/2021. Disponível em <https://www.tjsp.jus.br/Download/SecaoDireitoPublico/Pdf/Cadip/Esp-CADIP-Nova-Lei-Licitacoes.pdf> Acesso em 20 mai. 2021

COSTA, Caio Cesar de Medeiros; TERRA, Antônio Carlos Paim. **Compras Públicas**: para além da economicidade. Disponível em: https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/4277/1/1_Livro_Compras%20p%C3%BAblicas%20para%20al%C3%A9m%20da%20economicidade.pdf Acesso em 30 nov. 2020.

FARIA, Suzi da Silva. **Mapeamento do processo de compras públicas:** uma ferramenta para gestão de materiais em saúde. Disponível em: <https://app.uff.br/riuff/bitstream/1/7241/1/Suzi%20da%20Silva%20Faria.pdf> Acesso em: 22 nov. 2020.

FELINI, Renato Ribeiro. **Gestão de materiais.** 2ª ed. Disponível em: <https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/2449/1/Apostila%20-%20Gest%C3%A3o%20de%20Materiais%202016%20%283%29.pdf> Acesso em: 23 nov. 2020.

FERREIRA, Cristiano Bonifacio. **Gestão de Compras Públicas:** Desafios, dilemas e perspectivas na Universidade Federal de Viçosa. Disponível em <http://mestrado.caedufjf.net/wp-content/uploads/2016/02/CRISTIANO-BONIFACIO-FERREIRA.pdf> Acesso em: 20 mai. 2021.

GEHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo (org.). **Métodos de pesquisa;** coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em: <http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf> Acesso em 06 dez. 2020.

GRAEMI, Alexandre Reis; PEINADO, Jurandir. **Administração da Produção:** operações industriais e de serviços. Curitiba: UnicenP, 2007.

HOINASKI, Fábio. **Setor de Compras – Como esta área influencia nos resultados.** Disponível em <https://www.ibid.com.br/blog/importancia-setor-de-compras-como-essa-area-influencia-os-resultados-da-sua-empresa/> Acesso em 20 mai. 2021.

LOPES, Alceu de Oliveira; PASQUALINI, Fernanda; SIEDENBERG, Dieter. **Gestão da produção.** Ijuí: Ed. Unijuí, 2010.

MARQUES, José Roberto. **Como Funciona um Departamento de Compras?** Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/como-funciona-um-departamento-de-compras/> Acesso em 20 mai. 2021.

MAZZA, Alexandre. **Manual de direito administrativo.** 9ª ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

MENEZES, Maria Balbina de Carvalho; SILVA, Maria de Fátima N. da. **A Gestão Compras e o Processo de Licitação no Setor Público.** v.3. Aracaju: Cadernos de Graduação, 2015.

MEDEIROS, Cláudia Lucio de. **A Importância do Planejamento nas Contratações Públicas:** Prevenção de Falhas e Efetividade nos Resultados. Disponível em: <http://www.mpce.mp.br/wp-content/uploads/2018/05/04-A-Import%C3%A2ncia-do-Planejamento-nas-Contrata%C3%A7%C3%B5es-P%C3%ABlicas-Preven%C3%A7%C3%A3o-de-Falhas-e-Efetividade-nos-Resultados.pdf> Acesso em: 30 nov. 2020.

MOREIRA, Elisabete de Abreu e Lima Moreira. **Administração Geral e Pública para concursos.** Salvador: Editora Juspodivm, 2018.

NEOGRID. **Gestão de Compras:** Como ela funciona na prática? Disponível em: <https://neogrid.com/br/blog/gestao-de-compras-como-ela-funciona-na-pratica> Acesso em: 20 mai. 2021.

NIEBUHR, Joel de Menezes. **Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos.** Disponível em: <https://www.zenite.com.br/books/nova-lei-de-licitacoes/nova-lei-de-licitacoes-e-contratos-administrativos.pdf> Acesso em: 28 mai. 2021.

QUALIBEST. **Guia da Pesquisa Qualitativa.** Disponível em: <https://www.institutoqualibest.com/blog/guia-da-pesquisa-qualitativa> Acesso em: 06 dez. 2020.

_____. **Dados primários e secundários:** entenda seu impacto na tomada de decisão. Disponível em: <https://www.institutoqualibest.com/blog/dicas/dados-primarios-e-secundarios-entenda-seu-impacto-na-tomada-de-decisao-dados-primarios-dados-secundarios> Acesso em: 10 jan. 2021.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Sistema de Registro de Preços – SRP.** – Brasília: Sebrae, 2017. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/assuntos/fornecedores/midia/sistema-de-registro-de-preos-srp.pdf> Acesso em: 30 nov. 2020.

_____. **Compras Públicas:** um bom negócio para a sua empresa. – Brasília: Sebrae, 2017. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/assuntos/fornecedores/midia/compras-pblicas.pdf> Acesso em: 20 mai. 2021.

SILVA, Magno Antônio da. **O conceito de eficiência aplicado às licitações públicas: uma análise teórica à luz da economicidade.** Brasília: Revista do TCU 113, 2008.

SILVA, Michele Fonseca da. **Estratégias de Compras:** Um fator primordial para o crescimento empresarial. Disponível em <https://semanaacademica.org.br/artigo/estrategias-de-comprasum-fator-primordial-para-o-crescimento-empresarial> Acesso em: 20 mai. 2021.

TERRA, Antônio Carlos Paim. **Compras públicas inteligentes:** uma proposta para a melhoria da gestão das compras governamentais. Disponível em: <https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/3166/1/ARTIGO%20COMPRAS%20PÚBLICAS%20INTELIGENTES.pdf> Acesso em: 05 nov. 2020.

_____. **Compras Públicas Inteligentes:** um modelo de análise estratégica para a gestão das compras públicas – estudo de caso do Instituto do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos do Distrito Federal. Disponível em: http://www.profiap.org.br/profiap/tcfs-dissertacoes-1/ufg/2016/36_ufg_2016_compras-publicas-inteligentes-um-modelo-de-analise-estrategica-para-a-gestao-das-compras-publicas-2013-estudo-de-caso-do-instituto-do-meio-ambiente-e-dos-recursos-hidricos-do-distrito-federal_antonio-terra.pdf Acesso em: 30 nov. 2020.

VINHEIROS, Priscilla Cesar. **A Contribuição da Gestão por Processos nas Compras Governamentais.** Rio de Janeiro: FGV, 2008.

ZANARDINI, Jocinéia. **Marco Regulatório da Licitação – entenda as principais mudanças.** Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/338239/marco-regulatorio-da-licitacao---entenda-as-principais-mudancas> Acesso em: 10 mai. 2021.