



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
PRÓ-REITORIA DE ENSINO MÉDIO E TÉCNICO DE EDUCAÇÃO A
DISTÂNCIA – PROEAD
CURSO DE BACHARELADO DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

ROSÁLIA ALVES MONTEIRO

**TERMO DE REFERÊNCIA: DOCUMENTO QUE QUALIFICA AS ATIVIDADES
DE AQUISIÇÃO DE BENS E SERVIÇOS NAS INSTUIÇÕES GOVERNAMENTAIS**

**CAMPINA GRANDE - PB
MARÇO DE 2018**

ROSÁLIA ALVES MONTEIRO

TERMO DE REFERÊNCIA: DOCUMENTO QUE QUALIFICA AS ATIVIDADES
DE AQUISIÇÃO DE BENS E SERVIÇOS NAS INSTIUIÇÕES GOVERNAMENTAIS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE
CURSO apresentado ao Curso de
Administração Pública, modalidade de
ensino a distância, da Universidade
Estadual da Paraíba, como requisito à
obtenção do título de Bacharel em
Administração Pública, Linha de Formação
Específica – LFE II – Gestão
Governamental, semestre 2017.2.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Germano Ramalho

CAMPINA GRANDE
2018

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

M775t Monteiro, Rosália Alves.
Termo de referência [manuscrito] : documento que qualifica as atividades de aquisição de bens e serviços nas instituições governamentais / Rosália Alves Monteiro. -2018.
35 p. : il. colorido.
Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação EAD em Administração Pública) - Universidade Estadual da Paraíba, EAD - João Pessoa , 2019.
"Orientação : Prof. Dr. Antonio Germano Ramalho , Pró-Reitoria de Ensino Médio, Técnico e Educação à Distância."
1. Licitação. 2. Termo de referência. 3. Compras públicas. 4. Bens e serviços públicos. I. Título
21. ed. CDD 657.61


ROSÁLIA ALVES MONTEIRO

**TERMO DE REFERÊNCIA: DOCUMENTO QUE QUALIFICA AS
ATIVIDADES DE AQUISIÇÃO DE BENS E SERVIÇOS NAS INSTIUIÇÕES
GOVERNAMENTAIS**

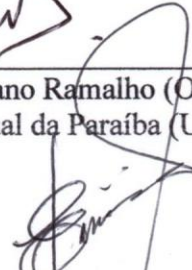
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE
CURSO apresentado ao Curso de
Administração Pública, modalidade de
ensino a distância, da Universidade
Estadual da Paraíba, como requisito à
obtenção do título de Bacharel em
Administração Pública, Linha de Formação
Específica (LFE) II - Gestão
Governamental semestre 2017.2.

Aprovada em: 26/06/2018.

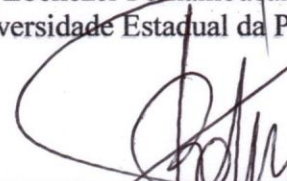
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Antonio Germano Ramalho (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Esp. Ebenezer Pernambuco de Limoeiro Silva
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Esp. Valber Rodrigues Dias
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

O poder nasce do querer. Sempre que o homem aplicar a veemência e perseverante energia de sua alma a um fim, vencerá os obstáculos, e, se não atingir o alvo fará, pelo menos, coisas admiráveis. (Rogério Corrêa)

SUMÁRIO

1. Introdução	6
2. Metodologia	7
3. Revisão de Literatura	7
3.1 A licitação.....	7
3.2. O Termo de Referência	9
3.3. A importância do termo de referência para o pregoeiro.....	12
4. A ausência de clareza do termo de referência e suas implicações	13
4.1 A influência da ausência de clareza no termo de referência: UEPB em questão	15
5. Considerações Finais	19
Referências.....	20
Apêndice A – quadro de descrição dos processos 09.473/2016 e 03.867/2017	21
Anexo I – processos 09.473/2016 e 03.867/2017	22

MONTEIRO, Rosália Alves¹
RAMALHO, Antônio Germano²

RESUMO

A licitação tem como principal intuito impedir a subjetividade das compras públicas, trata-se de uma das regulamentações jurídicas que contribui para a admissão da moralidade nas contratações governamentais. Por esta razão, obedece a procedimentos operacionais, que ocorrem nas fases interna e externa, para garantir o uso responsável dos recursos públicos. Para tanto, focamos a discussão na fase interna, refletindo à luz dos nossos objetivos de pesquisa. Temos como objetivo geral apresentar a especificação como instrumento decisivo nos processos de aquisição de bens e serviços. Especificamente pretendemos caracterizar a licitação e seus aspectos constitucionais; identificar as atribuições das etapas de elaboração e verificação do Termo de Referência; refletir sobre a relevância do Termo de Referência nas atividades de aquisição de bens e serviços, a partir da situação-problema do objeto de investigação e do aporte teórico presente neste estudo. Por meio de discussão teórica, obtivemos como resultado a compreensão da importância da boa realização da etapa inicial, como fator que contribui para o sucesso de todo processo, mas uma ação contrária, ou seja, um Termo de Referência que não especifica com clareza as necessidades de adesão, contribui para o fracasso nas demais etapas, uma vez que tal documento é considerado a espinha dorsal do processo de adesão e contratação de bens e serviços.

Palavras-chave: Licitação. Especificação. Qualidade. Termo de Referência

ABSTRACT

The main purpose of the bid is to prevent the subjectivity of public procurement, that is, it is one of the legal regulations that contributes to the admission of morality in public contracting. Through an administrative procedure, the most appropriate and advantageous proposal for the Public Power is chosen. In this sense, it is relevant to think of the bidding in the trading modality, around the Public Administration, since, this procedure is intrinsic to the purchase relations in the Brazilian public sector - municipal, state and federal - to the point that it becomes more and more where the public interest tends to be "disregarded" in the bidding process for benefits and privileges to bidders groups or even to the ruler himself.

Keywords: Bidding. Preach. Economy. Transparency.

¹ Aluna do Curso de Administração Pública da Universidade Estadual da Paraíba.

² Graduado em Direito, pós-graduado no Curso de Mestrado em Direito pela Universidade Federal do Ceará (2002) – Área de Concentração: Direito Constitucional. É Doutor em Educação pela Universidade Federal da Paraíba (2014).

1 INTRODUÇÃO

A licitação tem como principal intuito impedir a subjetividade das compras públicas, trata-se de uma das regulamentações jurídicas que contribui para a admissão da moralidade nas contratações públicas. Por meio de um procedimento administrativo, ocorre a escolha da proposta mais adequada e vantajosa para o Poder Público. Assim, na Administração Pública, a licitação está subordinada às características de condições e restrições próprias do procedimento licitatório estabelecidas pelo legislador no que se referem às suas normas de contratações para que não ocorra um mau uso do dinheiro público, priorizando interesses pessoais em detrimento dos interesses da coletividade.

Nesse sentido, faz-se relevante pensar a licitação em torno da Administração Pública, uma vez que tal procedimento é intrínseco às relações de compra no setor público brasileiro – Municipal, Estadual e Federal – ao ponto que se tornam cada vez mais comuns casos em que, no processo licitatório, o interesse público costuma ser desconsiderado em prol de benefícios e privilégios para grupos de licitantes ou até mesmo para o próprio governante.

A partir disso, surgem os seguintes questionamentos de pesquisa: *Como se estrutura/configura um procedimento de licitação? Quais as diversas exigências a serem atendidas no procedimento licitatório? Quais informações devem estar presentes no Edital do processo Licitatório, necessárias à execução do objeto pelo licitante?* Para responder essas questões, percorremos um caminho que tem como objetivo geral apresentar a especificação como instrumento decisivo nos processos de aquisição de bens e serviços, e como objetivos específicos: caracterizar a licitação e seus aspectos constitucionais; identificar as atribuições das etapas de elaboração e verificação do Termo de Referência; refletir sobre a relevância do Termo de Referência nas atividades de aquisição de bens e serviços, a partir da situação-problema do objeto de investigação.

Podemos definir o Termo de Referência como sendo um documento utilizado pelo setor solicitante de um órgão à autoridade competente, para requisitar aquisição de bens e serviços. Então, é preciso assegurar que neste documento estejam contidas todas as informações necessárias para se identificar todas as características do bem ou serviço pretendido. Certamente se trata de um importante documento para o processo licitatório. Como bem nos assegura Niebuhr (2006), pode-se dizer que o Termo de Referência inicia a fase interna do Pregão. Neste contexto, fica claro que o Termo de Referência é o responsável pela definição do objeto. O mais preocupante, contudo, é constatar que a maioria dos órgãos, ao fazerem suas solicitações, não dão a importância devida na hora da elaboração deste instrumento. Não é exagero afirmar que a maioria dos casos de licitações não concluídas, no

A pesquisa tem a função de discutir a relevância das especificações, presente no Termo de Referência, a fim de refletir sobre a problemática dos processos de compra e contratação de serviços, decorrente da ausência de clareza do solicitante, no que se refere à descrição do bem ou serviço a ser adquirido. Para tanto, o artigo discorre, a partir de uma situação-problema ocorrida nos processos 09.473/2016 e 03.867/2017, da Universidade Estadual da Paraíba, a necessidade do cumprimento dos papéis institucionais de cada setor e, também, a importância de ações institucionais que promovam conhecimento para o desempenho de cada atribuição.

2 METODOLOGIA

Pesquisar é de alguma maneira procurar respostas para indagações propostas. A pesquisa tem também em sua natureza a característica aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à resolução de “problemas” (SILVA, 2001, apud MIYAKAVA, 2004).

Para execução desta pesquisa será realizada uma abordagem qualitativa com objetivos explicativos. Qualitativa pelo fato de que “[...] dentre outras características, tem o ambiente natural como fonte direta dos dados e o pesquisador como instrumento chave; é descritiva; os pesquisadores qualitativos estão preocupados com o processo [...]”; e explicativa por ser “[...] centrada na preocupação de identificar fatores determinantes ou contributivos ao desencadeamento dos fenômenos. Explicar a razão do fato ou fenômeno social. [...]” e “os procedimentos básicos são: registrar, classificar, identificar e aprofundar a análise.” (ZANELLA, 2009, p. 81). Com relação aos procedimentos adotados na coleta de dados, esta pesquisa é do tipo documental, uma vez que, nos utilizaremos de fonte de ‘papel’ (ZANELLA, 2009) por consultas a acervos pessoais, bem como, de documentos coletados de órgãos públicos representativos de processos licitatórios.

As características dos documentos licitatórios serão discriminadas e, com base, em uma comparação sistemática, serão identificados os possíveis pontos de congruência aos objetivos pretendidos nesta pesquisa. Dessa maneira, a partir dos resultados obtidos, interpretações serão lançadas.

Para possibilitar o alcance dos objetivos estabelecidos no presente estudo, serão analisados documentos licitatórios típicos do processo licitatório, pelos quais, se verificará a estrutura de procedimentos de licitação; se identificarão as diversas exigências a serem atendidas no procedimento licitatório; assim como, se examinarão as condições para se realizar despesas necessárias à execução do objeto pelo licitante.

3 REVISÃO DE LITERATURA

3.1 A Licitação

As instituições estatais e empresarias, geridas pela administração Pública, precisam adquirir e alienar bens, como também realizar obras e serviços. Para tanto, em geral, carecem de prévia seleção, e essa seleção é realizada pelo procedimento de licitação. Mas, essa não se pode construir por meio aleatório e arbitrário. Visando o interesse público, faz-se indispensável que se adotem regras de modo a permitir uma restrição à liberdade administrativa na escolha do contratante, devendo a Gestão/Administração Pública escolher aquele cuja oferta/proposta melhor atende ao interesse público.

Assim, a licitação é, portanto, um procedimento obrigatório para as contratações de todas as entidades mantidas com recursos públicos, entre elas, as que tenham como objetivo obras, serviços, compras, locações, dentre outros serviços, devendo essas entidades, sempre respeitar os princípios que regem a Administração Pública (MIYAKAVA, 2004, p. 24). Em linhas gerais, “um procedimento administrativo colocado entre entes públicos e privados que queiram estabelecer relações contratuais” (BARADEL, 2011, p. 16).

No Brasil, os órgãos governamentais configuram-se como grandes consumidores de bens e serviços (ALENCASTRO et.al, 2014). Mota (2005, apud ALENCASTRO et.al, 2014) compreende licitação como sendo “o instrumento de que dispõe o Poder Público

para coligir, analisar e avaliar comparativamente as ofertas, com a finalidade de julgá-las e decidir qual será a mais favorável”

. Perante esse contexto, a licitação permite ao Estado o uso adequado de recursos públicos em compras de bens e serviços, de forma que, essas compras tenham por premissa a escolha da proposta mais vantajosa ao Estado em termos de preço acessível e objetividade do processo, sem intermediação ou favorecimento de empresas, pautando-se assim, os padrões de isonomia, qualidade e eficiência (LIRA, 2012).

Ainda de acordo com Lira (2012) a licitação caracteriza-se como uma espécie de leilão, com a diferença de que na licitação, vence o concorrente que ofertar as melhores condições como o preço acessível e técnica para o setor público.

Desse modo, o objetivo principal da licitação é permitir, ao Estado, o emprego adequado dos recursos públicos em suas compras, de tal modo, que essas compras sejam feitas, adquirindo os serviços/bens pelo menor preço possível e sem favorecimento a qualquer empresa, respeitando-se, portanto, os padrões de isonomia, qualidade e eficiência (LIRA, 2012). Lira (2012, p. 54), conclui que a licitação não deixa de ser uma espécie de leilão, apenas com um sentido inverso. Melhor explicando, em um leilão normal, o ganhador será aquele que oferecer o maior valor a ser pago para o bem que está sendo leiloado.

De forma contrária, na licitação, ganha o concorrente que oferecer as melhores condições (preço, técnica ou combinação de ambos os critérios) para a aquisição do bem ou serviço pela Administração Pública licitante. Ou seja, o concorrente adquire o direito de fornecer o bem/serviço à Administração Pública.

Nessa perspectiva, Miyakava (2004) resume a licitação nas seguintes fases: (1) abertura do processo de autorização; (2) especificação e detalhamento do objeto; (3) audiência pública; (4) edital ou convite de convocação dos interessados; (5) recebimento da documentação e propostas (6) habilitação dos licitantes; (7) julgamento das propostas; (8) recursos; (9) homologação e adjudicação e por fim, (10) o encerramento do processo licitatório.

Vale ressaltar que, no Brasil, o sistema licitatório é regido por um construto normativo que limita a liberdade do gestor público na escolha de quem ele irá contratar (LIRA, 2012).

Segundo Fiuza (2011, apud LIRA, 2012) as regras estabelecidas pelo Ordenamento Jurídico brasileiro regem quase tudo no processo licitatório, deixando apenas um pequeno bolsão de liberdade naquelas matérias caracterizadas pela ausência de normatização infralegal, ou seja, na própria formulação dos editais, contratos ou a própria descrição de produtos.

Nas licitações, os principais princípios regedores do processo são a transparência e a economicidade. Licitações com regras transparentes e amplamente conhecidas permitem a participação de maior número de licitantes, e, caso haja efetiva concorrência entre eles, às contratações serão mais econômicas, em benefício do cidadão (LIRA, 2012).

É nesse sentido, portanto, que a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE (2010) compreende que, para o processo licitatório alcançar os seus objetivos, é preciso que os legisladores atentem para a promoção, de forma efetiva, da competição entre os concorrentes, aliada à garantia da integridade no processo administrativo de compras públicas (LIRA, 2012).

De acordo com Justen Filho (2012, apud ALENCASTRO et.al, 2014, p. 219) no Brasil, a licitação obrigatória foi imposta por diversos diplomas legais ao longo do tempo, diferentemente da sistemática adotada por inúmeros outros Estados. O autor menciona que

tal panorama acabou sendo modificado em decorrência da globalização, que impulsionou, 11 em diversos países e no âmbito de organismos internacionais, ações voltadas para a adoção da obrigatoriedade de licitar.

Atualmente chama atenção de acordo com Baradel (2011, p. 17), “não pensar em licitação como sendo, em alguns casos, sinônimo de morosidade, ineficiência e corrupção, todavia, os exemplos citados acima denotam uma gradativa mudança de enfoques que tem sido empreendida no campo das licitações.” O autor acrescenta que uma dessas mudanças de enfoque está no pregão. Baradel (2011, p. 17), chama atenção, no entanto, ao fato de ainda, atualmente, “não pensar em licitação como sendo, em alguns casos, sinônimo de morosidade, ineficiência e corrupção, todavia, os exemplos citados acima denotam uma gradativa mudança de enfoques que tem sido empreendida no campo das licitações.” O autor acrescenta que uma dessas mudanças de enfoque está no pregão.

Ainda de acordo com Baradel (2011), há estudos que já abordaram a eficiência alocativa dos recursos associada ao pregão, sua principal característica ao lado da celeridade. [...] o uso de pregão eletrônico leve a uma quebra de barreira regional, ou seja, a uma tendência de que mais empresas de fora de uma determinada região/localidade participem de licitações ali ocorridas, o que pode ser considerado positivo em termos de aumento de competição e fragilização de conluios localmente constituídos que possam existir. (2011, p. 17).

Miyakava (2004) aponta que Pregão é a modalidade de licitação instituída pela Lei nº 10.520/02 para aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances em sessão pública, podendo ser utilizados recursos de tecnologia de informação.

Assim, o poder de compra do Estado aliado à visão de licitação como um instrumento/processo de política pública permite pensar duas outras funções que podem ser vinculadas ao ato de licitar e que se dissociam da incumbência que lhe cabe como procedimento administrativo: as funções econômica e social (BARADEL, 2011).

Nesse sentido, compreendemos que o atendimento a essas funções ocorre, por meio de práticas de consumo consciente, atitude que é traduzida através da sistematização dos processos administrativos. Sistematização que se manifesta, neste contexto, nas etapas de elaboração e execução do procedimento licitatório. Em virtude disto, destacamos como foco desta discussão, a primeira etapa (fase interna), que consiste na elaboração e verificação do Termo de Referência.

3.2. Termo de Referência

Desde sempre a caracterização do objeto a ser contratado pela administração é tratada como indispensável pelas legislações pátrias: O Decreto-Lei 200/1967 (art 39) dizia que a licitação só seria iniciada após a definição suficiente do seu objeto e, se referente a obras, quando houver anteprojeto e especificações bastantes para perfeito entendimento da obra a realizar. (SANTANA, 2013, p. XX)

A Lei Geral de Licitações, (Lei nº 8.666 de 21 de Junho de 1993) (LGL) prevê que todo objeto e/ou serviço antes do ato de contratação deve passar, primeiramente, por um processo de especificação. Tal ação é requisito básico para a licitação de compras, pois nenhuma compra poderá ser realizada sem a devida especificação (SANTANA, 2013). A

Lei não prevê um modelo de documento para atividade de caracterização de itens e/ou serviços, mas assegura a relevância e obrigatoriedade do Termo de Referência (TR).

O termo de referência é um documento que traz os elementos necessários e suficientes, como nível de precisão adequado, para caracterizar um produto ou serviço. O regulamento do Pregão prevê que o Termo de Referência, além de anexo do Edital, também é um documento prévio, que inicia a fase interna da Licitação, devendo ser aprovado pela autoridade competente, consoante o Decreto n. 5450/2005 (SOUSA, 2012, p. 665).

Desse modo, compreendemos que o Termo de Referência tem a função de facilitar o processo de aquisição de produtos e serviços nas instituições públicas, uma vez que, tal procedimento tenha a função de corresponder às necessidades institucionais, previstas na Lei Orçamentária do ano vigente.

De acordo com Santana (2009), o TR é um documento que deve conter um orçamento detalhado, definição dos métodos, estratégia de suprimentos, valor estimado em planilhas, de acordo com o preço de mercado, critério de aceitação do objeto, dentre outros. Para o autor, o TR se constitui por meio de etapas as quais veremos no quadro a seguir:

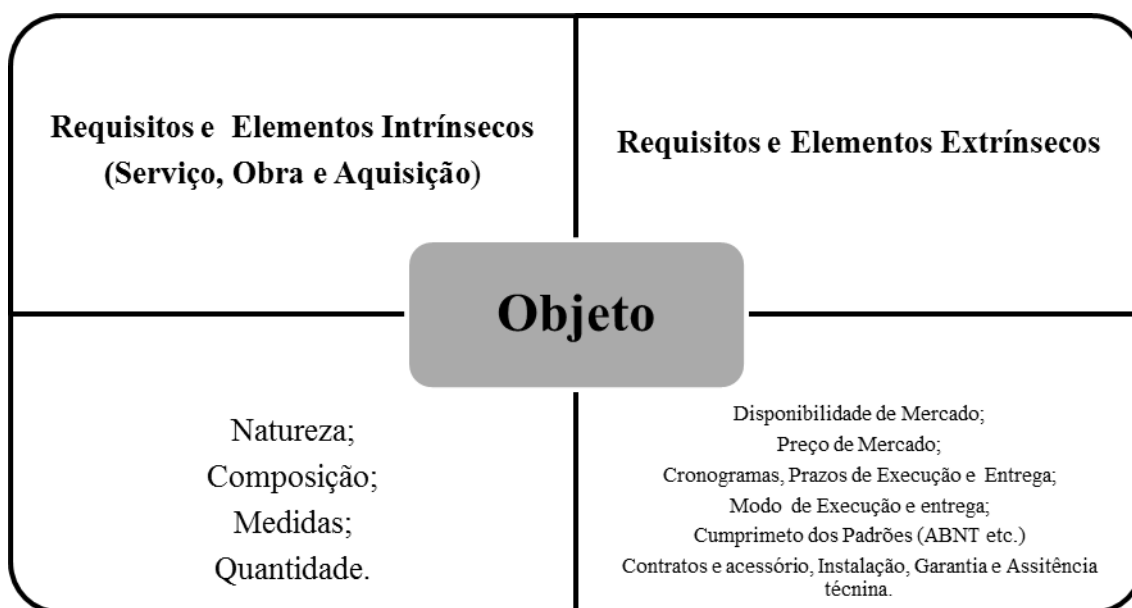
Quadro I – Etapas de Elaboração do Termo de Referência

Fase Interna	Fase Externa	Contrato
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboração do TR; • Construção do Edital; • Construção do Contrato; • Remessa ao Jurídico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicação do Edital; • Assentada de Julgamento; • Recursos; • Adjudicação; • Homologação. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assinatura de Contrato; • Ordem de Início; • Recebimento Provisório ou Definitivo.

Fonte: Santana (2014, p. 437).

Para Santana (2014), as etapas se constituem por meio de elementos intrínsecos e extrínsecos que cerceiam a escolha e a definição do objeto de aquisição. Para ilustrar esse processo de seleção, organização e compra, o autor apresenta um quadro demonstrativo, explicitando essas fases:

Quadro II – Conteúdo do Termo de Referência



Fonte: Santana (2014, p. 439).

Segundo Panko (2008), as fases intrínsecas (interna) e extrínsecas (externa) representam uma lógica de organização e estruturação da proposta, execução, compra de bens e contratação de serviços. Noutros termos, as fases contribuem para o bom andamento das atividades licitatórias. Segundo a autora, a etapa interna é de grande relevância no processo de construção da proposta, simbolizando, portanto, a base estrutural da segunda fase, pois na etapa interna é revelado, a partir de estudos preliminares, às necessidades e às expectativas (financeiras, de qualidade e disponibilidade) da instituição para os seus possíveis fornecedores.

Desse modo, compreendemos que o intrínseco é o espelho para a fase externa, tal etapa tem a função de corresponder às necessidades estabelecidas na primeira fase. Dito isto, entendemos que os dois processos simbolizam um ato de cooperação que visa o bom desempenho no desenvolvimento da licitação e na aquisição daquilo que foi solicitado por meio do Termo de Referência. O Decreto 3.555/2000 ratifica no Art.8º que a fase preparatória do pregão observará as seguintes regras:

- I. A definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem ou frustrem a competição ou a realização do fornecimento, devendo estar refletida no termo de referência;
- II. O termo de referência é o documento que deverá conter elementos capazes de propiciar a avaliação do custo pela Administração, diante de orçamento detalhado, considerando os preços praticados no mercado, a definição dos métodos, a estratégia de suprimento e o prazo de execução do contrato (SANTANA, 2014, p. 438).

Na perspectiva de Santana (2014), a Legislação brasileira sempre exigiu o rigor técnico na especificação do objeto, uma vez que tal atividade determina a exequibilidade ou nulidade do processo. Para o autor, a Lei 8.666/93 define que nenhuma compra ou contratação de serviço será feita sem a adequada caracterização do seu objeto e a clareza dos recursos disponíveis para o pagamento. Santana (2014) ressalta também, que as fases de produção do Termo de Referência e das atividades licitatórias têm como ponto crucial, os atores que corroboram para a materialização e realização dessas atividades, os Pregoeiros. Ponto que será apresentado no próximo item desta seção.

3.3. A Importância do Termo de Referência para Pregoeiro

Compreenda que a sua função é cumprir um procedimento: elaborar a especificação, o edital, fazer pesquisa, declarar o impedimento de uma licitação, resolver o problema da liberação de dotações financeiras em final de exercício e aplicá-las “rapidinho” são também desafios relevantes, mas não são seus desafios (ZYMLER, 2013, p. XX).

De acordo com a Lei de nº 8.666/93, os principais agentes administrativos envolvidos na condução e realização do processo licitatório público são a autoridade competente e os membros da comissão de licitação (NIEBUHR, 2006). Nesse sentido, o autor afirma que a autoridade competente é quem agrega poderes para representar o órgão ou ente administrativo responsável juridicamente pela licitação ou pelo contrato que a segue.

Ela é quem assina o edital, e, por isso, conduz toda fase interna da licitação, propriamente a elaboração e publicação do edital. Além disso, a autoridade competente investe os membros da comissão de licitação, recebendo documentos e propostas, avaliando a habilitação, realizando julgamento, precedendo à adjudicação e recebendo virtuais recursos de impugnação (NIEBUHR, 2006, p. 112).

Contudo, compreendemos que no Pregão³ a autoridade responsável e os membros da comissão de licitação têm a função de conduzir as etapas internas (apreciação de recursos e impugnação) e externas (decidir sobre a homologação do processo) da licitação. Noutros termos, a autoridade competente é a responsável pela fase interna do Pregão, pois cabe a ela definir a cláusula do edital (NIEBUHR, 2006). Ou seja, os membros da comissão (pregoeiros) têm a responsabilidade de conduzir a fase externa do processo licitatório. Sobre o tema, disciplina a Lei nº 8.666/93:

“**Art. 6º.** Para fins desta Lei, considera-se: (...) XVI – Comissão – comissão, permanente ou especial, criada pela Administração com a função de receber, examinar, e julgar todos os documentos e procedimentos relativos às licitações e ao cadastramento de licitantes.
(...) **Art. 51.** A habilitação preliminar, a inscrição em registro cadastral, a sua alteração ou cancelamento, e as propostas serão processadas e julgadas por comissão permanente ou especial de, no mínimo, 3 (três) membros, sendo pelo menos 2 (dois) deles servidores qualificados

³ De acordo com Niebuhr (2006), Pregão significa modalidade de licitação destinada a contratos de aquisição de bens ou de prestação de serviços, ambos considerados *comuns*, cujo julgamento das propostas antecede a fase de habilidade, admitindo que os licitantes ou parte deles renovem as suas propostas oralmente.

pertencentes aos quadros permanentes dos órgãos da Administração responsáveis pela licitação.

§ 1º No caso de convite, a Comissão de licitação, excepcionalmente, nas pequenas unidades administrativas e em face da exigüidade de pessoal disponível, poderá ser substituída por servidor formalmente designado pela autoridade competente.

§ 2º A Comissão para julgamento dos pedidos de inscrição em registro cadastral, sua alteração ou cancelamento, será integrada por profissionais legalmente habilitados no caso de obras, serviços ou aquisição de equipamentos.

§ 3º Os membros das Comissões de licitação responderão solidariamente por todos os atos praticados pela Comissão, salvo se posição individual divergente estiver devidamente fundamentada e registrada em ata lavrada na reunião em que tiver sido tomada a decisão.

§ 4º A investidura dos membros das Comissões permanentes não excederá a 1 (um) ano, vedada a recondução da totalidade de seus membros para a mesma comissão no período subsequente.

§ 5º No caso de concurso, o julgamento será feito por uma comissão especial integrada por pessoas de reputação ilibada e reconhecido conhecimento da matéria em exame, servidores públicos ou não” (GASPARINI, 2011, p. 23).

Segundo Gasparini (2011, p. 21), a comissão de licitação, permanente ou especial, e as demais criadas com base no Estatuto das Licitações e Contratos Administrativos, integrantes da Administração Pública, funcionam com suporte nesta Lei e nos atos convocatórios. Nesse contexto, compreendemos que a Lei regente determina e/ou regulariza as atribuições, comportamentos, o cronograma de atividades e os trâmites do processo licitatório, tanto na fase interna quanto externa.

4. AUSÊNCIA DE CLAREZA DO TERMO DE REFERÊNCIA E SUAS IMPLICAÇÕES

A licitação é um procedimento que envolve etapas que iniciam pelo solicitante e/ou setor requerente, através da elaboração do Termo de Referência, ou seja, da elaboração e apresentação de um documento que especifique as necessidades e preferências de aquisição de produtos e serviços.

Essa é a fase crucial para o bom ou mau andamento das etapas que sucedem. No quadro a seguir, veremos uma situação de tramitação processual, ocorrida na Universidade Estadual da Paraíba nos anos de 2016/2017, na qual a ausência de clareza no Termo de Referência apresentou prejuízo em todas as fases subsequentes.

Quadro III – Descrição da tramitação dos processos 09.473/2016 e 03.867/2017

Processos	09.473/2016 e 03.867/2017	
Solicitante	Departamento de Fisioterapia – Mem.nº0071/2016/UEPB/CCBS/DFIO/CEF	
Trâmite do Processo: capa e Despachos (Fase interna – Elaboração e verificação do Termo de Referência)	31/10/2016	Situação 1 – Solicitação de adesão de produtos recebida na PROAD - setor de Compras
	03/01/2017 Avaliação 1	Situação 2 – Devolução do processo, ao solicitante, para melhores especificações dos itens.
	06/03/2017 – Avaliação 2 (Coordenador)	Situação 3 – Ao receber o processo, o solicitante, não encontrou divergências em suas especificações, por esta razão o encaminhou, novamente, ao setor de compras, justificando que as informações apresentaram clareza necessária para o prosseguimento do processo.
	29/03/2017 – Avaliação 3 Setor de compras	Situação 4 – O valor estipulado do orçamento para aquisição dos itens solicitados foi de R\$ 56.296,31. Comprovando a existência do recurso para a compra. O processo apresentou problemas, pois os itens 01, 10, 11 ⁴ não apresentaram especificações adequadas para a realização da cotação de preço, tal ausência acarretou o cancelamento dos objetos solicitados.
	30/03/2017 – Avaliação 4 PROAD ⁵	Situação 5 – Mesmo apresentando problemas nas especificações, ainda assim, foi dado andamento no processo, por meio de um encaminhamento ao Reitor para a obtenção da autorização da licitação.
	03/04/2017 Avaliação 5 CPL ⁶	Situação 6 – A licitação foi realizada, após este trâmite, o processo foi encaminhado a PROFIN ⁷ para programação orçamentária.
Licitação	24/04/2017- Avaliação 6 Mem ⁸ 0023	Situação 7 – Não houve resolução nas especificações 01, 10 e 11, por esta razão não foi possível à programação orçamentária, propositura que ocasionou o fracasso na licitação realizada.
02/05/2017	Avaliação 7	Situação 8 – Para a resolução desta problemática foi arquivado o processo, para abertura de outro. Cujo número é: 03.867/2017 Mem.0022/2017/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF- PE 0016-2017 – Mais uma vez o processo foi fracassado.
Avaliação Geral		Uma especificação mal elaborada ocasiona muitos prejuízos para a instituição, porque impossibilita a cotação adequada do item de consumo, prática que desencadeia uma série de problemáticas, tais como: compra errada, aquisição de produtos de má qualidade, superfaturamento, fracasso, cancelamento ou arquivamento do processo.

Fonte: Informações extraídas dos arquivos da Comissão permanente de licitação (CPL) – PROAD, processos: 09.473/2016 e 03.867/2017. Os Documentos constam nos anexos.

⁴ Item 1 – Bocais; Item 10 – Peça T; Item 11 – Tubo T.

⁵ PROAD – Sigla referente à Pró-reitoria de Gestão Administrativa.

⁶ CPL – Sigla referente à Comissão Permanente de Licitação.

⁷ PROFIN – Sigla referente à Pró-reitoria de Gestão de Finanças.

⁸ Mem – Abreviação do termo memorando (documento de solicitação institucional).

De acordo com Santana (2013), o processo apresentado obedece em “certo ponto” aos critérios instituídos pela Lei de Licitação de 1993, que prevê a elaboração do Termo de Referência com especificações que correspondam fidedignamente às necessidades do solicitante, de modo a contribuir para a clareza e transparência no pregão, culminado na contratação adequada do fornecimento de produtos e serviços. Nas situações (tramitações) apresentadas no quadro III, percebemos que a obediência à sistemática processual, por si só, não assegura o bom andamento do processo, ou seja, a reprodução documental sem o rigor, isto é, sem critérios de seleção, sem a definição exata do objeto solicitado resulta no fracasso, situação que pode ser compreendida em diversas perspectivas, que vão desde a compra do item que não corresponde às expectativas de uso, ou, porque apresenta qualidade inferior à pretendida, o superfaturamento (valor de compra maior do que o valor de mercado), até o cancelamento e arquivamento do processo.

Na descrição da situação-problema 1 e 3, demonstrada no quadro à cima, identificamos o desconhecimento do solicitante a respeito das responsabilidades empregadas no ato de elaboração do Termo de Referência, visto que, o procedimento de compra é uma atividade decorrente de várias mãos, por esta razão é necessária clareza e precisão do documento, uma vez que, será avaliado por diversos setores que não possuem o domínio de tais especificidades. Segundo Santana (2013), o bom andamento do processo e da contratação de produtos e serviços na esfera pública, depende, exclusivamente, do trabalho setorial, isto é, do cumprimento de cada departamento com as suas responsabilidades administrativas.

Desse modo, verificamos que o fracasso decorrente nos processos 09.473/2016 e 03.867/2017, é resultado também, do desconhecimento do solicitante ao conteúdo, funcionalidade, relevância, uso, aplicação, dentre outros, do objeto pretendido. Neste caso, faz-se necessário o auxílio institucional na elaboração das especificações, por meio da contribuição de especialistas que atuem na resolução das carências apresentadas pelo solicitante.

4.1 Influência da ausência de clareza no termo de referência: UEPB em questão

Foi possível observar no tópico anterior os rebatimentos ocasionados pela falta de clareza relacionado ao termo de referência dos processos analisados neste estudo.

Para podermos observar de maneira mais significativa o que essa constatação ocasiona em relação aos processos licitatórios da UEPB, realizou-se uma análise de série histórica do ano de 2014 a 2017 para a verificação da influência exercida por esse enclave resultante na ausência de especificações no termo de referência.

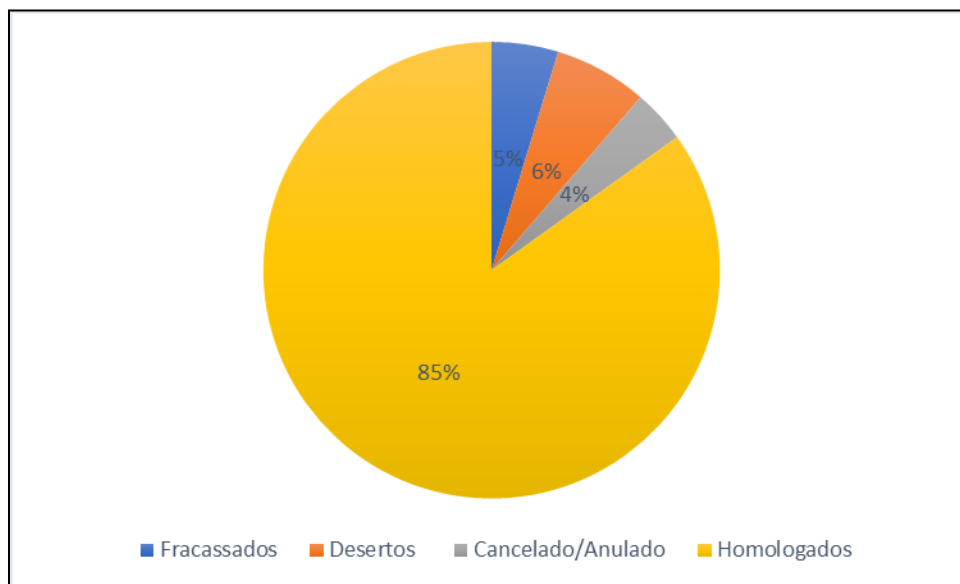
Nesse sentido, cabe destacar que um termo de referência bem elaborado é um contínuo formado por partes interdependentes, no qual como apresentou Santos (2009) suas etapas são interconectadas.

A este modo, identificamos que um dos maiores gargalos para os processos licitatórios na instituição não consta na fase de elaboração do termo de referência em si, uma vez que este é um instrumento de viés burocrático no qual há uma estrutura a ser seguida. Conforme a análise dos processos 09.473/2016 e 03.867/2017 uma das fragilidades do termo de referência materializasse pela dificuldade de o órgão solicitante especificar de forma detalhada e objetiva o produto ou serviço a ser solicitado.

É importante frisar o que Panko (2008) aponta como os elementos internos e externos do processo licitatório, uma vez que a fase interna não possui clareza e objetividade, o próprio mercado em si apresentará dificuldades para o atendimento da demanda exposta pela fase externa da licitação, podendo ocorrer também como poderemos observar, pregões que apresentaram insucesso perante as demandas solicitadas.

No ano de 2014 por exemplo, apesar de 85% dos pregões homologados, um total de 15% não obteve êxito, sendo 5% fracassados, 6% desertos (ausência de concorrentes) e 4% cancelados ou anulados.

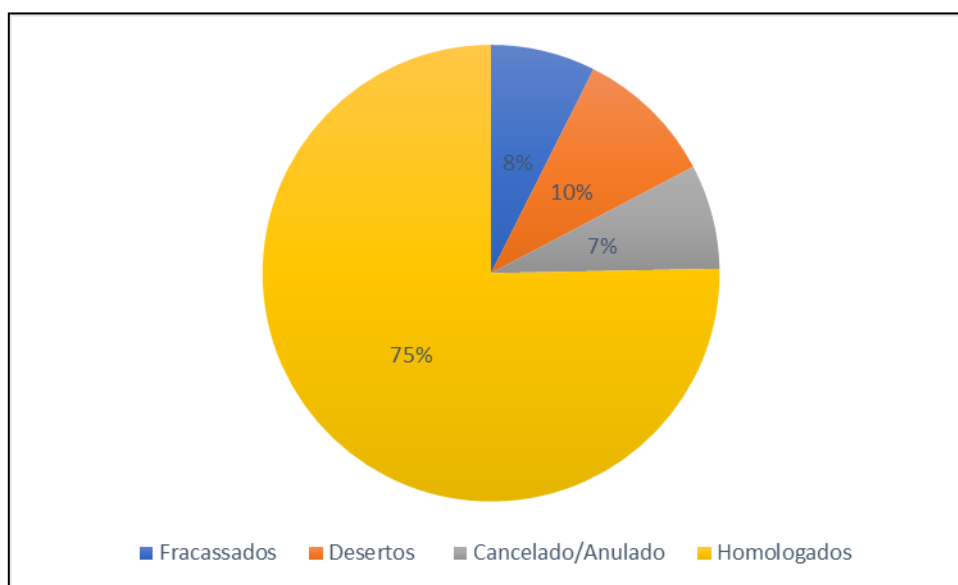
Figura 01: Resultado dos pregões realizados no ano de 2014 pela UEPB



Fonte: elaboração própria

No ano de 2015 o quadro muda um pouco, é possível observar que o número de pregões homologados apresenta uma queda percentual considerável uma vez que 75% dos pregões foram homologados e um total de 25% não lograram êxito: 8% fracassados; 10% desertos e 7% cancelados ou anulados.

Figura 02: Resultado dos pregões realizados no ano de 2014 pela UEPB

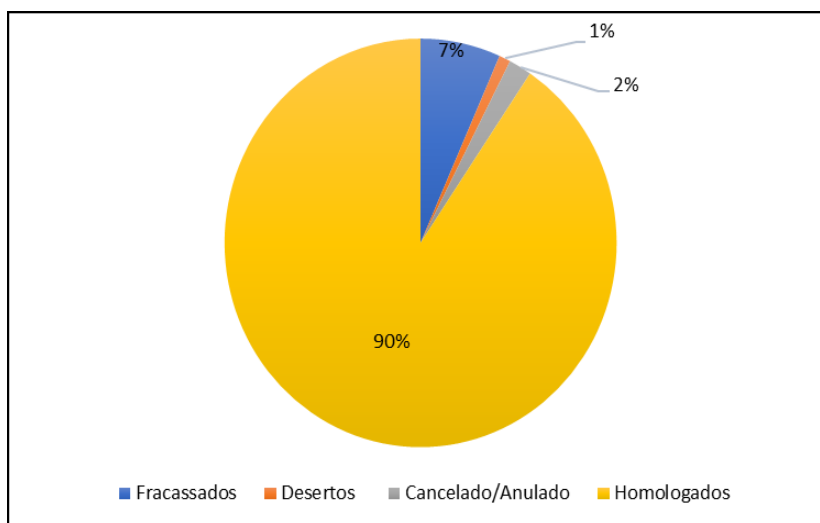


Fonte: elaboração própria

O ano de 2016 representa um maior aproveitamento dos pregões realizados pela instituição, é possível constatar um total de 90% dos pregões homologados e 10% que não

tiveram êxito, sendo 7% fracassados, 1% deserto e 2% anulados ou cancelados conforme é possível observar na figura a seguir:

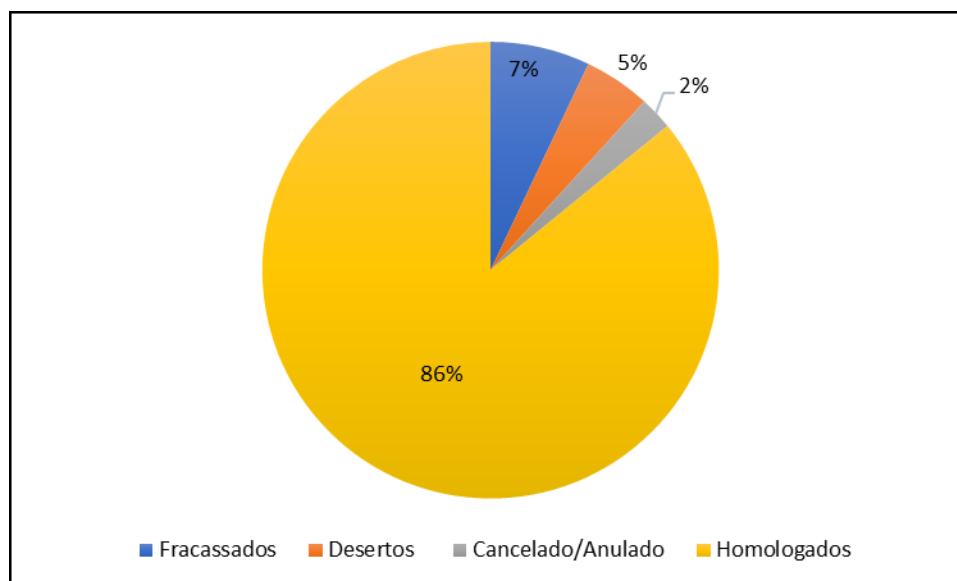
Figura 03: Resultado dos pregões realizados no ano de 2014 pela UEPB



Fonte: elaboração própria

No último ano da série histórica, a UEPB obteve um total de 86% dos pregões homologados e 14% que obtiveram resultado insatisfatório sendo na ordem de 7% fracassados, 5% desertos e 2% cancelados ou anulados.

Figura 04: Resultado dos pregões realizados no ano de 2017 pela UEPB



Fonte: elaboração própria

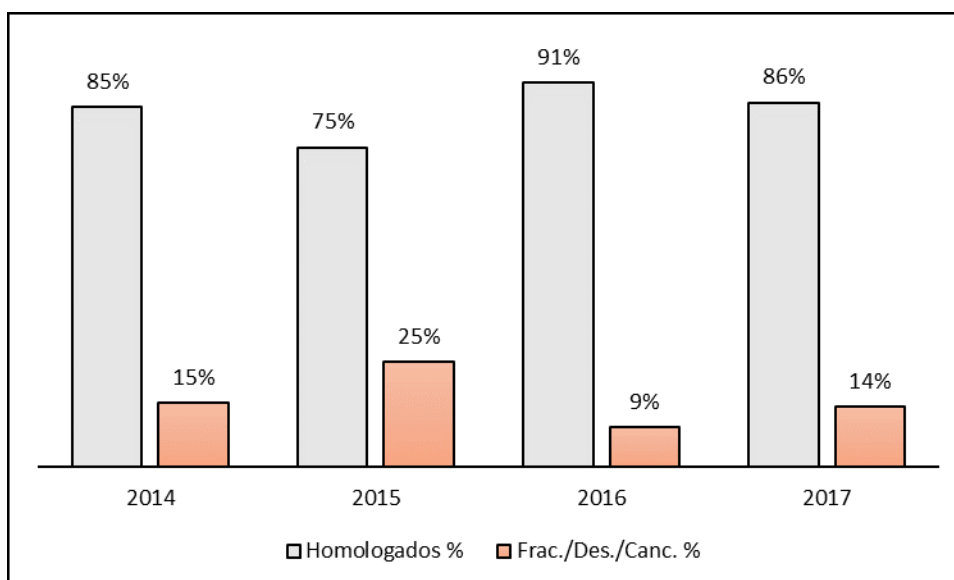
Por meio dos gráficos apresentados é possível destacar alguns aspectos relevantes em relação ao impacto que o termo de referência promove nas compras de produtos ou serviços de uma instituição pública. Muitos desses produtos ou serviços não são adquiridos pela ausência de detalhamento dos mesmos nos termos de referência.

Apenas para citarmos como um exemplo hipotético, caso algum setor da instituição solicite a compra de um determinado microscópio e o mesmo não apresente especificações técnicas coerentes e detalhadas, esse processo torna-se complexo para a comissão responsável pela elaboração do edital de licitação, uma vez que por se tratar de um equipamento técnico e muito específico, possui elementos que fogem ao conhecimento da comissão, sendo de responsabilidade sua especificação detalhada pelo solicitante.

Mesmo sendo um exemplo hipotético, ele em si apresenta o que acontece em muitos casos de solicitações de produtos ou serviços na instituição, como comprovamos pela análise dos processos 09.473/2016 e 03.867/2017 houve etapas em que o solicitante não especificou bem o material solicitado e mesmo recebendo de volta o processo não concordou com a observação realizada pela comissão responsável pelo processo o que logrou um não êxito dos processos estudados.

Para termos uma visão mais geral da série usada nesse artigo como recurso empírico para observação deste gargalo apresentado pela pesquisa, a figura a seguir mostra em sua totalidade o percentual de pregões que foram homologados e os que não obtiveram sucesso:

Figura 05: Resultado da série histórica observada



Fonte: elaboração própria

Apesar da existência de uma média de 86% de pregões homologados, foi possível constatar também que em termo de fracasso, processo deserto ou cancelado, obtivemos uma média de 16%. Em números absolutos essa percentagem se traduz em um total de 94 pregões que em média foram homologados por ano e cerca de 19 que não obtiveram sucesso seja por motivos de Fracassos, deserto ou cancelados que tem como forte influência a falta de especificação do solicitante no que diz respeito a demanda solicitada.

Em aparência, essas médias podem se apresentarem de forma positiva, mostrando o sucesso da instituição nas homologações. Contudo, é importante observamos que uma média de 19 pregões por ano que não foram possíveis de homologação implica na ausência de aquisição de produtos e serviços que em princípio promovem o desenvolvimento da instituição seja em ensino, pesquisa ou extensão.

Conforme atesta Lira (2012), a licitação tem por premissa o interesse do ente público de modo a atender demandas que possibilitem o uso correto dos recursos socialmente produzidos. O que os resultados desse estudo apontam é que, pelo menos nos processos estudados como na análise histórica contemplada, faz-se necessário um maior nível de atenção por parte do solicitante.

Evidentemente, esse resultado não implica em uma total desconsideração da média positiva das licitações homologadas, pelo contrário, também é uma forma de exibir que nesse processo a instituição consegue obter Êxito na maioria dos seus editais de licitação, contudo, o papel do pesquisador é justamente o de identificar contradições na realidade para a resolução dos mesmos.

Nesse sentido, entendemos que através dos resultados obtidos e das análises realizadas, os objetivos deste estudo foram contemplados e ofertam a possibilidade de uma reflexão maior em torno da peculiaridade das licitações, como processo *sui generis* para a Administração pública e em especial para a instituição estudada.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa apresentou um panorama geral sobre licitação, especificação, termo de referência e os participantes do processo de contratação dos fornecedores de bens e serviços. O intuito deste artigo consistiu em apresentar a especificação como instrumento que conduz o bom ou mau andamento das etapas interna e externa da solicitação à contratação.

Nesse caminho, verificamos que a etapa inicial é crucial para o entendimento e/ou desentendimento das fases seguintes. Partindo desse pressuposto, concluímos que ainda há muito a ser feito no que se refere à elaboração das especificações presente no Termo de Referência.

Neste caso, ressaltamos a relevância do olhar institucional sobre a problemática apresentada, a fim de criar caminhos de resolução que contemplem a formação, conscientização, informação, esclarecimento, auxílio e colaboração, para que assim ele possa desempenhar a função tendo consciência de suas obrigações e responsabilidades, e a partir disso, atender as demandas econômicas e sociais, com transparência, clareza e cautela no uso dos recursos públicos.

Como parte desse processo, entendendo que toda pesquisa apresenta uma utilidade prática, algumas considerações de ordem pragmática podem ser apontadas:

- a) Elaboração de material didático para coordenadores de curso, professores e pesquisadores da instituição mostrando a real importância da licitação e a necessidade de detalhamento do produto ou serviço solicitado;
- b) Inserção de alunos dos cursos de Administração e contabilidade por meio de projeto de extensão que contemple o significado, conscientização e orientação e importância dos processos licitatórios para a instituição, focando principalmente no aspecto da especificação do produto ou serviço a ser solicitado;
- c) Elaboração de um sistema online integrado que possibilite o solicitante preencher uma plataforma contendo especificações sobre a demanda, evitando assim, ausência de clareza dessas especificações.

Tendo em vista o papel da UEPB em fomentar a formação de profissionais qualificados para atuarem na sociedade, a integralização dessas lacunas podem servir em especial para os cursos de Administração pública, Administração e Contabilidade para a observância de uma maior contribuição desses cursos com a própria instituição, promovendo assim, uma ligação mais orgânica entre teoria e prática, especialmente para os alunos que em princípio necessitam vislumbrar aspectos aprendidos em sala de aula na prática.

5. REFERÊNCIAS

ALENCASTRO, Maria Alice Cruz, Silva, Edson Vicente da and Lopes, Ana Maria D'Ávila *Contratações sustentáveis na administração pública brasileira: a experiência do Poder Executivo federal*. Rev. Adm. Pública, Fev 2014, vol.48, no.1, p.207-235. ISSN 0034- 7612

BARADEL, Evandro. *Licitação como instrumento de política pública de desenvolvimento regional*. EAESP - MPGPP: Dissertações, Mestrado Profissional em Gestão das Políticas Públicas, 2011.

LIRA, Bruno de Oliveira. *Cartéis em licitação: utilizando a teoria dos leilões para avaliar a legislação licitatória nacional / Dissertação*. . – Recife, 2012. MIYAKAVA, Gilson Tetsuo. *Pregão Presencial e Eletrônico: análise dos fatores competitivos*. Dissertação. – Florianópolis, 2004.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. *Metodologia de estudo e de pesquisa em administração*. – Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC; [Brasília]: CAPES:UAB, 2009.

APÊNDICE A – QUADRO DE DESCRIÇÃO DOS TRÂMITES DOS PROCESSOS

09.473/2016 E 03.867/2017

Processos	09.473/2016 e 03.867/2017	
Solicitante	Departamento de Fisioterapia – Mem.nº0071/2016/UEPB/CCBS/DFIO/CEF	
Trâmite do Processo: capa e Despachos (Fase interna – Elaboração e verificação do Termo de Referência)	31/10/2016	Situação 1 – Solicitação de adesão de produtos recebida na PROAD - setor de Compras
	03/01/2017 Avaliação 1	Situação 2 – Devolução do processo, ao solicitante, para melhores especificações dos itens.
	06/03/2017 – Avaliação 2 (Coordenador)	Situação 3 – Ao receber o processo, o solicitante, não encontrou divergências em suas especificações, por esta razão o encaminhou, novamente, ao setor de compras, justificando que as informações apresentaram clareza necessária para o prosseguimento do processo.
	29/03/2017 – Avaliação 3 Setor de compras	Situação 4 – O valor estipulado do orçamento para aquisição dos itens solicitados foi de R\$ 56.296,31. Comprovando a existência do recurso para a compra. O processo apresentou problemas, pois os itens 01, 10, 11 não apresentaram especificações adequadas para a realização da cotação de preço, tal ausência acarretou o cancelamento dos objetos solicitados.
	30/03/2017 – Avaliação 4 PROAD	Situação 5 – Mesmo apresentando problemas nas especificações, ainda assim, foi dado andamento no processo, por meio de um encaminhamento ao Reitor para a obtenção da autorização da licitação.
	03/04/2017 Avaliação 5 CPL	Situação 5 – A licitação foi realizada, após este trâmite, o processo foi encaminhado a PROFIN para programação orçamentária.
Licitação	24/04/2017- Avaliação 6 Mem 0023	Situação 6 – Não houve resolução nas especificações 01, 10 e 11, por esta razão não foi possível à programação orçamentária, propositura que ocasionou o fracasso na licitação realizada.
02/05/2017	Avaliação 7	Situação 7 – Para a resolução desta problemática foi arquivado o processo, para abertura de outro. Cujo número é: 03.867/2017 Mem.0022/2017/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF- PE 0016-2017 – Mais uma vez o processo foi fracassado.
Avaliação Geral		Uma especificação mal elaborada ocasiona muitos prejuízos para a instituição, porque impossibilita a cotação adequada do item de consumo, prática que desencadeia uma série de problemáticas, tais como: compra errada, aquisição de produtos de má qualidade, superfaturamento, fracasso, cancelamento ou arquivamento do processo.



UEPB
Universidade
Estadual da Paraíba

UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
DEPARTAMENTO DE FISIOTERAPIA - CCBS
CLÍNICA ESCOLA DE FISIOTERAPIA - CCBS



Mem. nº 0071/2016/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF

Campina Grande, 30 de agosto de 2016.

MARIA DO SOCORRO BARBOSA E SILVA
PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA

Assunto: aquisição de material

Venho por meio deste solicitar a aquisição do material discriminado no formulário de compras. É oportuno ressaltar a urgência destes tendo em vista a implantação do serviço de cardiologia e pneumofuncional.

Atenciosamente,

MARIA DE LOURDES FERNANDES DE OLIVEIRA
Coordenador(a) do(a) Clínica Escola de Fisioterapia - CCBS
Matr.: 120.838-1

Autorizo observadas as exigências da legislação em vigor.
Em
Prof. Antônio Guedes Rangel Junior
REITOR



Tramitações do Mem. nº 0071/2016/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF

<p>Setor Origem: CLÍNICA ESCOLA DE FISIOTERAPIA - CCBS (CEF) Setor Destino: PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA (PROAD)</p> <p>Data: 30 de agosto de 2016. Tramitação: 1</p>
<p>Setor Origem: PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA (PROAD) Setor Destino: SETOR DE PROTOCOLO (PROAD-PROTOCOLO)</p> <p>DESPACHO: Encaminhado automaticamente para gerar processo.</p> <p>Data: 30 de agosto de 2016. Tramitação: 2</p>
<p>Setor Origem: SETOR DE PROTOCOLO (PROAD-PROTOCOLO) Setor Destino: PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA (PROAD)</p> <p>DESPACHO: Para análise.</p> <p>Despachante: Mercia Diniz Agra, Matr.: 104.085-0.</p> <p>Data: 30 de agosto de 2016. Tramitação: 3</p>
<p>Setor Origem: PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA (PROAD) Setor Destino: SETOR DE COMPRAS (PROAD-COMPRAS)</p> <p>DESPACHO: Anexar a processo de aquisição de produtos de mesma natureza.</p> <p>Despachante: Angélica de Lucena Nóbrega, Matr.: 101.774-8.</p> <p>Data: 30 de agosto de 2016. Tramitação: 4</p>

(03)

Tramitações do Mem. nº 0071/2016/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF

Setor Origem: SETOR DE COMPRAS (PROAD-COMPRAS)**Setor Destino:** SETOR DE PROTOCOLO (PROAD-PROTOCOLO)**DESPACHO:** Gerar processo e encaminha para o Setor de Compras**Despachante:** FELIPE TABOSA DE AZEVEDO PEREIRA, Matr.: 102.016-1.

Data: 31 de outubro de 2016.

Tramitação: 5

04

FORMULÁRIO III - SOLICITAÇÃO DE MATERIAL

UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
PRÓ- REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA
Setor de Compras

Solicitação de Material

Nº do memorando: 2016	Setor Solicitante: Clínica Escola de Fisioterapia	Local de Destinação: Campus: I Centro: CCBS Setor: CEF/UEPB
Tipo de Material (QUADRO II): Material de Consumo () _____ Material Permanente (x) _____		
Local da Entrega: Campus: I Centro: CCBS Setor: CEF/UEPB	Tipo de Entrega: Fornecimento parcelado () _____ Fornecimento integral (x) _____	
Justificativa:		

Item	Descrição do Material:	Unid.	Quant	Valor Unitário	Valor Global
01	Bocais	unid	12		
02	Clip Nasal	unid	12		
03	Power Breathe Classic	unid	2		
04	Threshold IMT	unid	12		
05	Threshold PEP	unid	12		
06	Kit de pronga nasal	unid	12		
07	Kit de ambú (adulto)	unid	2		
08	Kit de ambú (infantil)	unid	2		
09	Kit de EPAP	unid	3		
10	Peça T	unid	12		
11	Tubo T	unid	12		
12	Caneleiras de 4 Kg	unid <i>par</i>	6		

(05)

13	Caneleiras de 5 Kg	unid	6		
14	Halteres de 4 Kg	unid	6		
15	Halteres de 5 Kg	unid	6		
16	Manovacuômetro digital	unid	3		
17	Ventilômetro	unid	2		
18	Inalador ultrassônico NS	unid	3		
Valor Total:					R\$

_____ / ____ / ____.

Assinatura do Solicitante

06

DESPACHOS

A Clínica Escola de fisioterapia,	
Para melhores especificações dos itens solicitados,	
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA PRÓ-REITORIA DE ADMINISTRAÇÃO Setor de Compras	
C. Grande 03.01.16 Felipe Tobias A. Pereira Matrícula 104501-3	
Ao Setor de Compras, as especificações foi se encontra na solicitação do material.	
C. Grande 06/03/2014	
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA Centro de Ciências Biológicas e da Saúde Clínica Escola de Fisioterapia	
Prof. Maria da Lourdes Fernandes de Oliveira COORDENADORA	
A PROAD,	
O valor total médio p/ aquisição é R\$56.296,31.	
Os itens 04,10,11 não foi possível cotar por falta de especificações.	
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA PRÓ-REITORIA DE ADMINISTRAÇÃO Setor de Compras	
C. Grande 29/03/17 Felipe Tobias A. Pereira Matrícula 104501-3	
Ao Ritor para autorizar a licitação e enviar à PROAD / Licitação.	
C. Grande 30/03/17	
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA PROAD	
Elisane Maia Vieira - 12.1.2354-4 Pró-Reitora de Gestão Administrativa	
À PROFIN p/ programação orçamentária.	
Universidade Estadual da Paraíba	
Inaura Maria Feitosa Queiroz Apoio de Preçoireiro Matrícula 104501-3	
Em, 03/04/2017	



correções

MAPA COMPARATIVO DE PREÇOS

PROCESSO ADMINISTRATIVO: 09.473/2016 PROCESSO LICITATÓRIO:

Item	Qtde	Unid	DESCRIÇÃO	FORNECEDOR	MARCA	Preço Unit.	Preço Total
1	12	und	BOCAIS	ISP SAÚDE	NCS	11,38	136,56
				Mínimo	MÉDIAS	-	-
				FORNECEDOR	MARCA	3,79	45,52
2	12	und	CLIP NASAL	CIRURGICA EXPRESS	NCS	7,59	91,08
				FISIOBRAS	CAP NASAL	12,00	144,00
				SHOPFISIO	NCS	15,90	190,80
				Mínimo	MÉDIAS	11,83	141,96
3	2	und	Power breathe Classic	FORNECEDOR	MARCA	273,77	547,55
				MUNDO FISIO	HR	311,00	622,00
				CARDIOMED	MR	313,00	626,00
				ISP SAÚDE	HAB LATINAMERICA	313,00	626,00
				Mínimo	MÉDIAS	197,32	394,64
4	12	und	Threshold IMT	FORNECEDOR	MARCA	149,00	1.788,00
				SHOPFISIO	PHILIPS	165,00	1.980,00
				OS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS	RESPIRONICS	241,00	2.892,00
				PHYSICAL STORE	PHILIPS	241,00	2.892,00
				Mínimo	MÉDIAS	149,00	1.788,00
5	12	und	Threshold PEP	FORNECEDOR	MARCA	165,00	1.980,00
				SHOPFISIO	PHILIPS	165,00	1.980,00
				OS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS	RESPIRONICS	187,67	2.252,04
				PHYSICAL STORE	PHILIPS	187,67	2.252,04
				Mínimo	MÉDIAS	167,22	2.006,68

1

Item	Qtde	Unid	DESCRIÇÃO	FORNECEDOR	MARCA	Preço Unit.	Preço Total
6	12	und	Kit de pronga nasal	MEDFLEX MEDCLEAN NEWMED Mínimo	VENTCARE GMI	90,07 174,00 221,82 161,96	1.080,84 2.088,00 2.661,84 1.943,56
7	2	und	Kit de ambú (adulto)	FORNECEDOR HOSPINET MUNDOFISIO SHOPFISIO Mínimo	MARCA PROTEC MACROSUL	209,00 285,00 399,90 297,97	418,00 570,00 799,80 595,93
8	2	und	Kit de ambú (infantil)	FORNECEDOR HOSPINET MUNDOFISIO SHOPFISIO Mínimo	MARCA PROTEC MACROSUL	209,00 285,00 399,90 297,97	418,00 570,00 799,80 595,93
9	3	und	Kit de EPAP	FORNECEDOR COMPANHIA DO FISIOTERAPEUTA FISIOBRAS ISP SAÚDE Mínimo	MARCA MAKE LINE MAKELINE MÉDIAS	355,00 698,75 699,36 584,37	1.065,00 2.096,25 2.098,08 1.753,11
10	12	und	Peça T	FORNECEDOR Mínimo	MARCA MÉDIAS	145,09	1.741,08
11	12	und	Tube T	FORNECEDOR Mínimo	MARCA MÉDIAS	48,36	580,36
12	6	und	Caneleiras de 4KG	FORNECEDOR SHOPFISIO ISP SAÚDE MUNDO FISIO Mínimo	MARCA ARXTUS BRASILFIT MÉDIAS	39,95 41,65 50,40 44,00	239,70 249,90 302,40 264,00
13	6	und	Caneleiras de 5KG	FORNECEDOR SHOPFISIO ISP SAÚDE MUNDO FISIO Mínimo	MARCA ARXTUS BRASILFIT MÉDIAS	50,00 57,31 59,40 55,57	300,00 343,86 356,40 333,42

Item	Qtde	Unid	DESCRIÇÃO	FORNECEDOR	MARCA	Preço Unit.	Preço Total
14	6	und	Halteres de 4KG	ISP SAÚDE FISIOBRAS SHOPFISIO Mínimo	RIG	41,65 46,00 49,90 45,85	249,90 276,00 299,40 275,10
15	66	und	Halteres de 5KG	FORNECEDOR ISP SAÚDE FISIOBRAS SHOPFISIO Mínimo	MÉDIAS MARCA RIG MÉDIAS	41,65 52,09 57,50 59,90 56,50	Preço Total 3.437,94 3.795,00 3.953,40 3.728,78
16	3	und	Manovacuômetro digital	FORNECEDOR INSTRUTHERM GENERALMED LFEQUIPAMENTOS Mínimo	MARCA MVD 100	1.032,70 1.774,50 1.890,00 1.565,73	Preço Total 3.098,10 5.323,50 5.670,00 4.697,20
17	2	und	Ventilômetro	FORNECEDOR COMPANHIA DO FISIOTERAPEUTA AAMED COMERCIO DE EQUIPAMENTOS BIO IMPEDANCE Mínimo	MARCA WRIGHT NSPIRE HEATL FERRARIS MÉDIAS	15.500,00 17.000,00 21.000,00 17.833,33	Preço Total 31.000,00 34.000,00 42.000,00 35.666,67
18	3	und	Inalador ultrasônico NS	FORNECEDOR SHOPFISIO WALLMART ISP SAÚDE Mínimo	MARCA RESPIRAMAX PULMOSONIC EVOLLUSONIC MÉDIAS	224,90 279,00 396,64 300,18	Preço Total 674,70 837,00 1.189,92 900,54

OBS: " OS ENDEREÇOS E CONTATOS DAS EMPRESAS SUPRA CITADAS ENCONTRAM-SE ARQUIVADOS NO PROCESSO E DISPONÍVEIS PARA CONSULTA NA COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO DA UEPB. "

VALOR TOTAL MÉDIO - R\$ 56.296,31
VALOR TOTAL MÍNIMO - R\$ 47.921,54

Felipe Tabosa de Azevedo Pereira

FELIPE TABOSA DE AZEVEDO PEREIRA

Mat. 102016-1

Assist. Administrativo

9



UEPB
Universidade
Estadual da Paraíba

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
PRÓ-REITORIA DE GESTÃO ADMINISTRATIVA
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO**

Mem. nº 0023/2017/UEPB/PROAD/PROAD-CPL

Campina Grande, 24 de abril de 2017.

MARIA DE LOURDES FERNANDES DE OLIVEIRA

CLÍNICA ESCOLA DE FISIOTERAPIA - CCBS

Assunto: Especificações do Memo 071/2016

Venho por meio deste, reinterar o pedido de melhores especificações do MEMO Nº 0071/2016/UEPB/CCBS/DFISIO/CEF, o qual foi solicitado por telefone em 03/04/2017 e 24/04/2017, e até o momento não tivemos nenhum retorno.

Atenciosamente,

ANTONIO GOMES DA SILVA

Presidente do(a) Comissão Permanente de Licitação
Matr.: 104.496-4

Tramitações do Mem. nº 0023/2017/UEPB/PROAD/PROAD-CPL**Setor Origem:** COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO (PROAD-CPL)**Setor Destino:** CLÍNICA ESCOLA DE FISIOTERAPIA - CCBS (CEF)**Despachante:** Antonio Gomes da Silva, Matr.: 104.496-4.

Data: 24 de abril de 2017.

Tramitação: 1

AGRADECIMENTOS

Aos coordenadores do curso, pelo empenho.

Aos meus familiares, pela compreensão e força constante.

Aos professores do Curso que contribuíram ao longo desses anos, por meio das disciplinas e dos debates, para o desenvolvimento desta pesquisa.

Ao professor-orientador, pelas leituras sugeridas, por ser guia ao longo dessa orientação e pela dedicação.

Aos tutores e funcionários da UEPB, pela presteza e pelo atendimento quando nos foi necessário.