



DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MESTRADO EM ECONOMIA DE FINANÇAS E GESTÃO

JOÃO SANTOS MARINHO JÚNIOR

**EFICIÊNCIA DO SISTEMA DE LICITAÇÕES POR PREGÃO:
O CASO DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA**

Brasília

2006

JOÃO SANTOS MARINHO JÚNIOR

**EFICIÊNCIA DO SISTEMA DE LICITAÇÕES POR PREGÃO:
O CASO DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Profissionalizante em Economia de Finanças e Gestão da Universidade de Brasília, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre.

Orientador: Professor Doutor Paulo Roberto Barbosa Lustosa

Área de Concentração: Controladoria

Brasília

2006



DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MESTRADO EM ECONOMIA DE FINANÇAS E GESTÃO

JOÃO SANTOS MARINHO JÚNIOR

**EFICIÊNCIA DO SISTEMA DE LICITAÇÕES POR PREGÃO:
O CASO DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA**

Comissão Examinadora:

Professor Doutor Paulo Roberto Barbosa Lustosa (Orientador)

Professor Doutor Alberto Shigueru Matsumoto

Professor Doutor Paulo César Coutinho

Brasília

2006

Agradecimentos

*“Não há uma polegada do meu caminho que
não passe pelo caminho do outro.”*

Simone de Beauvoir

Agradeço à minha querida esposa, aos meus filhos, aos familiares, aos colegas da turma de estudo e do STJ.

Epígrafe

Não pode haver liberdade sem liberdade econômica. Chamar de livre um homem faminto é escarnecê-lo.

Nehru

RESUMO

A Lei de Licitações foi promulgada em 1993 com o objetivo de normatizar as aquisições de bens e serviços a serem efetuadas pela Administração Pública. Contudo, recebeu críticas e sugestões de alterações em razão de ser extremamente burocrática, lenta e dispendiosa. Dentre as indicações uma resultou em criação de outra modalidade licitatória. A novidade recebeu a denominação de Pregão e possui como características principais a inversão das fases licitatórias, permitindo haver redução de prazo na execução dos certames; um único momento para formulação de recurso, sendo somente aceitável quando devidamente motivado; e, a possibilidade de apresentação de lances verbais consecutivos. Enquanto as primeiras características foram aceitas e demonstraram um aperfeiçoamento nos processos de aquisição da Administração, a última delas, que permite a redução nos preços, tem sido informada como proveitosa mas com base no comparativo de pesquisa anterior e dos valores posteriormente contratados. Por isso, pretendeu-se com o presente estudo analisar o valor atualizado das aquisições advindas do Pregão e compará-los com aqueles das contratações realizadas por intermédio das modalidades tradicionais da Concorrência, da Tomada de Preços e do Convite. Os dados foram coletados consultando-se os contratos regidos pelo Superior Tribunal de Justiça, no período de 1996 a 2005. Utilizou-se os softwares SAS/STAT® e EXCEL para a análise da regressão e das médias pareadas e os resultados demonstraram não ser possível afirmar haver economia nos preços contratados por Pregão quando comparados às modalidades tradicionais.

ABSTRACT

The Procurement's Law was promulgated in 1993 in order to rule the acquisitions of goods and services to be effected by the Public Administration. However, it was criticized and received suggestions about being extremely bureaucratic, slow and expensive. Amongst the indications one resulted in creation of another bidding modality. The newness was denominated Proclamation [public solicitation to the lowest bidder] and it holds the main characteristics the inversion of the bidding phases, allowing to have reduction of stated period in the execution of the disputes; a single moment (time) for formulation of resource, being only acceptable when duly motivated; and, the possibility of presentation of consecutive oral bidding. Whereas the first characteristics had been accepted and demonstrated an improvement in the processes of acquisition of the Administration, the last one of them, that one that allows the reduction in the prices, has been informed as beneficial but on the basis of the comparative degree of previous research and the values later contracted. Therefore, it was intended with the present study to analyze the brought up to date value of the happened acquisitions of the Proclamation and to compare them with those of the acts of contract carried through the traditional modalities of the Open Tendering, the Price Quotation and the Selective Tendering. The data had been collected consulting contracts ruled (conducted) by High Justice Court, in the period from 1996 to 2005. The Softwares SAS/STAT® and Excel for the analysis of the regression and the paired average were used and the results had demonstrated to be impossible to assert that has economy in the Proclamation when compared with the traditional modalities.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	
1.1 Problema da Pesquisa	10
1.2 Objetivo do Trabalho	13
1.3 Relevância do Estudo	14
1.4 Limites da Pesquisa	19
1.5 Estrutura do Trabalho	24
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	
2.1 Exposição Histórica do Tema	26
2.2 A Licitação em outros Países	31
2.3 A Lei de Licitação Brasileira e suas Modalidades	39
2.4 Problemas da Lei de Licitação	46
2.5 A Nova Modalidade de Licitação: O Pregão	48
2.6 Estudos sobre Licitação no Brasil	56
2.7 Metodologia do Estudo	62
2.8 Apresentação dos Resultados	68
3. CONCLUSÃO	
3.1 Considerações Finais	86
4. REFERÊNCIAS	90
5. ANEXOS	97

1. INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMA DA PESQUISA

No Brasil, as aquisições de bens e serviços devem ser precedidas de processo licitatório específico, quando o contratante é ente da Administração Pública. Esses certames possuem características próprias decorrentes das leis que os regem. Destacam-se as modalidades de licitação tradicionais: Concorrência, Tomada de Preços e Convite; e, a nova modalidade chamada Pregão.

Atualmente, o Pregão tem sido amplamente utilizado pelos órgãos públicos como a modalidade licitatória mais ágil para aquisição de bens e serviços comuns. Corroboram com essa assertiva os dados disponibilizados pela Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento: *“...o tempo médio da licitação, que em alguns casos pode chegar a seis meses, cai para 17 dias [com o Pregão]...o modelo também é mais transparente, dificultando as fraudes. No ano passado [2005], das 38 805 licitações realizadas para compra de bens e serviços de uso públicos 54,2 % - foi feito por meio de Pregão...”* (ECONOMIA DE R\$ 519 MI COM PREGÕES ELETRÔNICOS, 2006).

Na entrevista relatada linhas atrás, o Ministério do Planejamento alardeia uma economia expressiva com a utilização do Pregão. Contudo o teor da informação é controverso. Senão, vejam-se: *“O governo federal gastou, no ano passado [2005] R\$ 519,1 milhões a menos na compra de bens e serviços de uso comum,... Foram desembolsados R\$ 5,015 bilhões em 38 805 licitações públicas, contra R\$ 5,534 bilhões em 36 774*

Concorrências realizadas em 2 004... a economia de 9 % pode ser creditada ao uso em maior escala do Pregão...” (idem)

Das argumentações traçadas no presente trabalho, com respaldo na literatura estudada, bem como na doutrina prolatada, perceber-se-á que essa nova modalidade de licitação, chamada Pregão, conseguiu aprimorar pontos importantes da Lei de Licitações, especialmente quanto à agilidade dos certames, em razão de suas características peculiares.

No entanto, a economicidade advinda da aplicação do Pregão, em detrimento das modalidades tradicionais, tem sido defendida apenas como expressão intuitiva das características de desenvolvimento do certame licitatório quando essa modalidade é utilizada.

O que se deduz é que uma modalidade que permite, após a abertura dos envelopes contendo as propostas comerciais, um leilão às avessas, ou seja, as empresas podendo reduzir suas margens de lucro à exaustão, com o fito de saírem vencedoras das licitações e poderem contratar com a Administração Pública, resultaria em custo relativamente menor para o Governo.

Com esse ponto de vista poderiam concordar rapidamente tanto os que lidam com a venda e a prestação de serviços ao Governo, quanto os que são responsáveis pelas aquisições na Administração Pública.

Contudo, um estudo mais cauteloso sobre o tema poderá demonstrar que as empresas que prestam serviços e as que vendem produtos para o Governo podem ter atualizado suas estratégias de negociação, determinando valores mínimos para as licitações na modalidade Pregão por vezes maiores do que aqueles existentes nas licitações tradicionais.

Assim, descobrir se está havendo economia para os cofres públicos advinda da utilização da modalidade licitatória Pregão é o cerne do presente estudo.

Ademais, ainda que se alardam os progressos obtidos com a inovação advinda da modalidade do Pregão, há estudos, projetos e normas visando o aprimoramento dessa modalidade. Dentre eles, destacam-se: - um projeto de lei que pretende substituir a lei do Pregão com a instituição da modalidade “júri” para licitação de bens e serviços comuns, que já tramita no Congresso Nacional (RIGOLIN, 2004, p. 3); - Pregão eletrônico, cuja possibilidade de criação foi dada pela Medida Provisória n. 2108, de 1999 e repetida pelo Decreto n. 3555, de 08-08-2000, em utilização após a entrada em vigor do Decreto n. 5450, de 30 de maio de 2005.

Nessa última norma citada, há estabelecimento da regra de publicidade mediante Aviso pela Internet, e, caso seja órgão integrante do SISG – Sistema Integrado de Serviços Gerais, a íntegra do edital deverá estar disponível no site www.comprasnet.gov.br, independentemente do valor estimado para contratação.

Nesse particular, alertam-se para o fato de que somente 3 % ou 4 % da população tem acesso à Internet, fazendo com que o controle popular das licitações se torne mais restrito por esse aspecto, mas mais amplo sob o ângulo de que esses meios tecnológicos diminuem as distâncias e possibilitam um controle 24 horas por dia dos atos da Administração Pública (PARIZI FILHO, 2001).

Caso se afirme que o sistema ainda não é o ideal, a forma tradicional também não o era, por dificultar o acesso dos cidadãos aos editais que só permaneciam nas repartições, onde se necessitava pedir vista, com deslocamento ao órgão, além de outras dificuldades operacionais (PARIZI FILHO, 2001).

1.2 OBJETIVO DO TRABALHO

Esta pesquisa tem como foco estudar de forma acadêmica se a intuição decorrente da característica mais marcante do Pregão, a fase de lances, tem realmente resultado em economia financeira aos cofres públicos após a sua introdução, como diferencial às modalidades tradicionais ínsitas na Lei de Licitações de 1993.

Dessa forma, buscam-se evidências que respondam ao seguinte questionamento: - A modalidade de licitação Pregão, além da agilidade e redução nos recursos administrativos, está conseguindo reduzir os custos das aquisições de bens e serviços por parte da Administração Pública?

Ressalta-se o fato de serem raros os trabalhos acadêmicos no Brasil que tenham dado atenção ao estudo empírico desse tema, encontraram-se apenas dois deles, os quais serão vistos mais adiante.

Coube aos divulgadores do sucesso dessa nova modalidade de licitação, o Pregão, informar à sociedade que as contratações têm sido mais econômicas ao realizar comparação simples entre o valor estimado, pesquisado informalmente, antes da realização do certame e o efetivamente contratado.

Nesse particular, note-se que as pesquisas de preços iniciais, anteriores à licitação e não raras vezes construídas apenas para obedecer a norma legal e para reservar o recurso que será despendido posteriormente, podem estar enviesadas e conduzir à interpretações equivocadas de seus resultados.

Abstrai-se da inferência contida no parágrafo anterior o objetivo principal do presente estudo, qual seja, testar academicamente a economicidade da modalidade Pregão nas

aquisições e prestações de serviços efetuadas pelo setor Governamental, com vistas a confrontar as informações divulgadas pela Administração Pública de que o Pregão gera economia aos cofres públicos, conforme já mencionado em parágrafos anteriores, por meio de um estudo de caso que envolva contratações realizadas após a ocorrência de licitação nas modalidades tradicionais e na nova modalidade do Pregão.

1.3 RELEVÂNCIA DO ESTUDO

A relevância do estudo em comento é caracterizada pela influência da participação do Governo na economia nacional.

Na verdade, os investimentos e os gastos da Administração Pública têm efeito multiplicador nas decisões de investimento do País.

Dessa forma, quanto mais eficiente for o sistema adotado para as aquisições de bens e serviços pelo administrador, melhor será a eficiência alocativa dos recursos públicos na economia, mais próximo do atendimento aos anseios da coletividade estarão os projetos e programas governamentais, e, mais confiantes para expandir seus negócios estarão os particulares.

A título de colaboração com as afirmativas acima, a Tabela 1 demonstra, inicialmente, as despesas anuais do Governo com pessoal e encargos sociais, benefícios, transferências, investimentos, inversões financeiras, etc...; excluindo-se de seu cálculo apenas os gastos com juros, encargos e amortização da Dívida Pública, ou seja, apenas os gastos

primários. Dando prosseguimento, elenca as modalidades licitatórias e os valores utilizados por cada uma delas, bem como o total licitado em cada ano (BRASIL, 2 006).

Evidencia-se, igualmente, na Tabela 1, o montante anual das despesas governamentais e o quantitativo financeiro despendido com as licitações públicas. Efetua-se, por oportuno, comparativos entre a evolução das despesas anuais do Governo com o total licitado anualmente no conjunto das modalidades de licitação (% C/A), bem como comparativos anuais entre o total de todas as modalidades de licitação com o Pregão (% B/C).

TABELA 1
DESPESAS DO GOVERNO E LICITAÇÕES

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Desp. Gov.(A)	153.447	222.994	246.006	246.757	232.686	272.366	297.600	305.290	385.890	433.260
Modalidades										
Concorrência	2.326	2.876	2.935	2.922	4.591	5.222	4.388	3.546	3.920	6.407
Tomada Preços	1.034	1.066	948	801	941	930	836	709	820	769
Convite	627	636	541	491	523	471	395	344	365	249
Disp. e Inexigib.	3.711	3.807	4.445	4.989	5.422	6.933	6.240	6.671	6.853	8.474
Pregão (B)	-	-	-	-	94	544	1.004	1.705	3.430	5.131
Total (C)	7.698	8.385	8.869	9.203	11.571	14.100	12.863	12.975	15.388	21.030
% C/A	5,02	3,76	3,61	3,73	4,97	5,18	4,32	4,25	3,99	4,85
%B/C	-	-	-	-	0,81	3,86	7,81	13,14	22,29	24,40

Fonte: SIAFI/COMPASNET

Destacam-se na tabela 1 os valores despendidos com as Dispensas e Inexigibilidades, com as Concorrências e com os Pregões. As primeiras, Dispensas e Inexigibilidades, continuam sendo utilizadas pela Administração Pública em grande escala, representando o maior volume de gastos governamentais.

As inexigibilidades destacam-se em razão da exclusividade de representantes comerciais, da contratação de serviços técnicos especializados e de profissionais do setor artístico consagrados pela crítica especializada.

Já as dispensas ocorrem em grande escala pelos vinte e quatro motivos permitidos na Lei de Licitações, dos quais, destacam-se: os casos de guerra ou grave perturbação da ordem, de emergência ou de calamidade pública, de ausência de interessados à licitação, de contratação com pessoa jurídica de direito público interno, de empresa pública e de empresa de economia mista, de possibilidade de comprometimento da segurança nacional, de contratação de instituição brasileira incumbida de pesquisa e estudo, de compra de material de uso das Forças Armadas e de compra de bens destinados exclusivamente à pesquisa.

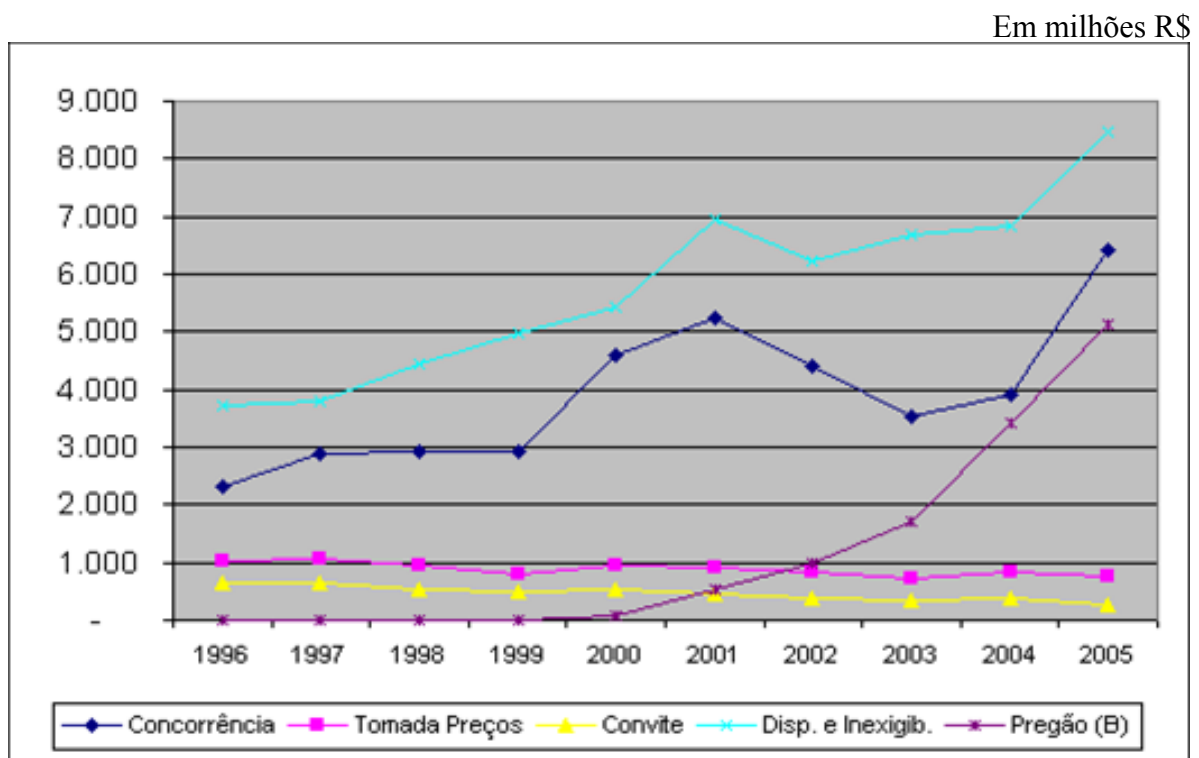
As Concorrências, por seu turno, permanecem com valores altos em relação às suas contratações, em oposição às Tomada de Preços e aos Convites que vêm sendo reduzidos drasticamente nos últimos anos. Essa particularidade aclara-se quando se compreende que os serviços de engenharia e as obras de engenharia civil, que normalmente consomem um grande volume de recursos, não foram contemplados na modalidade Pregão, ou seja, só podem ser realizadas por meio de licitação tradicional.

Finalmente o Pregão, que teve um crescimento considerável nos últimos três anos analisados: passou de 7,81 % do total licitado em 2 002, para 13,14 % em 2 003, para 22,29 % em 2 004, e, para 24,4 % em 2 005.

O Gráfico 1 a seguir foi incluído com o fito de deixar transparecer o crescimento da modalidade Pregão ao longo dos últimos três anos em relação à evolução das demais modalidades tradicionais de licitação, representando ele um acréscimo de mais de 400 %.

Observa-se, além dele, a resistência de crescimento das Dispensas e Inexigibilidades, em quase 36 % e das Concorrências, em 46 %, contra o decréscimo na Tomada de Preços e no Convite, de - 8 % e - 37 %, respectivamente.

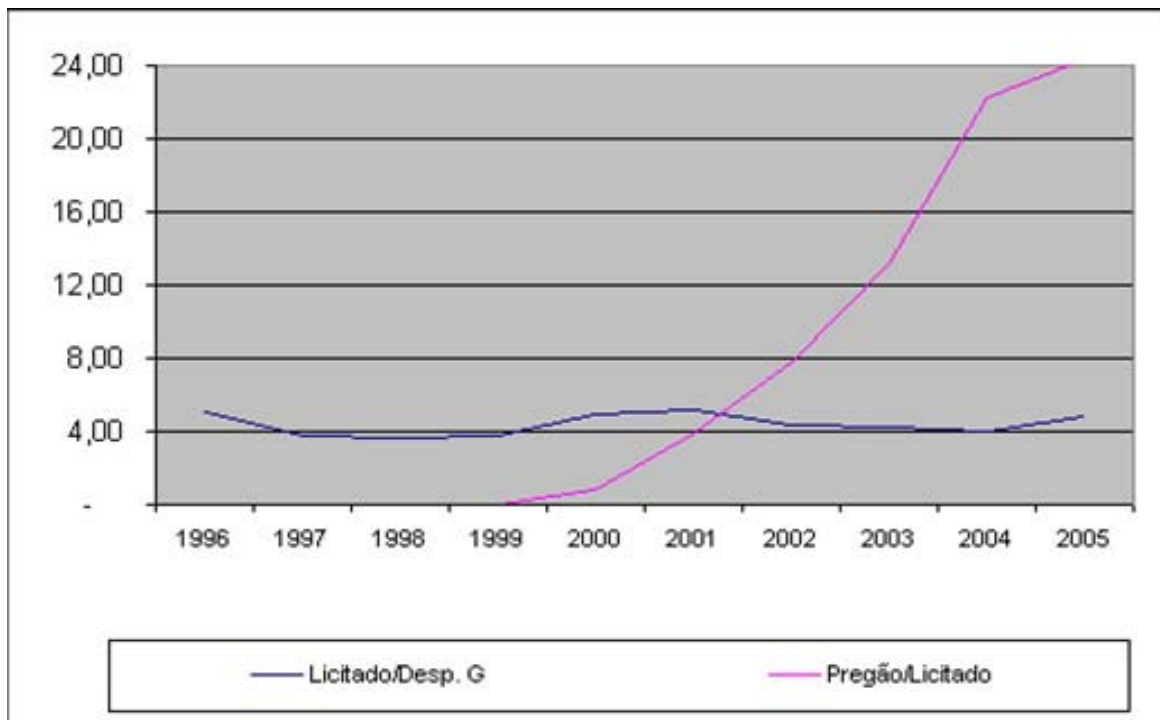
Gráfico 1 - Evolução de Gastos nas Modalidades de Licitação



O Gráfico 2 demonstra a permanência da relação entre as despesas da Administração Pública e o quantitativo licitado, ao longo dos últimos dez anos, em contraponto à evolução da despesa com o Pregão em relação ao total licitado pelo Governo, especialmente nos últimos quatro anos.

Gráfico 2 - O Pregão, as Licitações Tradicionais e as Despesas do Governo

Em %



De todo o acima demonstrado, observa-se a importância do tema em comento, especialmente quando se procura saber se a modalidade Pregão, comprovadamente bem aceita na Administração Pública quando da aquisição de bens e serviços comuns, por representar

redução no tempo de contratação, também pode ser compreendida como a modalidade que reduz os custos das contratações governamentais, ou melhor, representa real economia nos gastos dos produtos adquiridos pelo Governo.

Ao lado da importância que o problema ora exposto assume no campo da gestão pública, outro motivador para o desenvolvimento desta pesquisa é a carência de estudos que exponham, com utilização da boa técnica, a realidade das contratações da Administração Pública, notadamente quanto a seus aspectos relacionados às licitações.

Há, desse modo, um campo fértil para o desenvolvimento de teses na direção da construção de uma sociedade moderna e democrática, onde as atividades governamentais se baseiem nos princípios da eficácia e da eficiência; sendo, estes últimos, basilares para que os benefícios sociais sejam ampliados e alcancem o maior número de cidadãos ao menor custo possível.

1.4 LIMITES DA PESQUISA

Todo modelo empírico tem suas limitações quanto ao uso e resultados esperados. Faz-se necessário, portanto, apresentá-los a fim de que as interpretações obtidas como conclusão desse estudo não venham a ser consideradas absurdas ou sem propósito.

O presente trabalho utilizou-se das contratações efetuadas pelo Superior Tribunal de Justiça, no período de 1 996 a 2 002 (com a utilização das modalidades

tradicionais de licitação, antes do Pregão) e de 2 002 a 2 005 (com a entrada em vigor do Pregão, juntamente com as modalidades tradicionais de licitação).

Foi preciso inicialmente coletar no rol das contratações mais recentes – 2 002 a 2 005, aquelas advindas da modalidade Pregão. Em seguida, buscou-se os acordos que versavam sobre idênticos objetos realizados nas modalidades tradicionais de licitação: Concorrência, Tomada de Preços e Convite, ocorridas no período de 1 996 a 2 005.

Desse esforço, notou-se que do total de 247 contratos firmados no Superior Tribunal de Justiça, no período de 2 002 a 2 005, com vistas à aquisição de bens e serviços comuns, 131 deixaram de ser utilizados no presente estudo por dois motivos: - primeiro, em razão da Administração do Tribunal ter optado pela utilização de uma das modalidades tradicionais de licitação, ou por terem sido eles enquadrados como dispensa ou inexigibilidade; - segundo, apesar de terem sido contratados por licitação na modalidade Pregão, foram os primeiros a serem requeridas pelo Órgão, não encontrando, dessa forma, correspondentes nas licitações tradicionais, quando pesquisadas as aquisições e serviços prestados até 1 996. Desse modo, foram desprezados 53,04 % do total de contratos assinados no período em análise.

Além desses, outros 19 foram rejeitados em virtude de diferenciações mercadológicas que poderiam enviesar os resultados perseguidos na pesquisa, representando 7,7 % do total contratado. Dentre eles, destacam-se as contratações de serviços na área de telefonia fixa e móvel celular, de manutenção de sofás e cadeiras, de reprografia, de aquisição de equipamentos odontológicos, e de medicamentos, apenas para citar alguns.

Por fim, restaram 97 contratações a serem aproveitadas para o estudo em comento, representando quase 40 % do total ajustado no período de 2 002 a 2 005.

Cabe ressaltar que, das contratações ocorridas no período de 1 996 a 2 002, realizadas por meio das modalidades tradicionais de licitação, como a Concorrência, a Tomada de Preços e o Convite, somente foram aproveitadas aquelas que mantinham identidade com as 97 selecionadas por terem sido realizadas na nova modalidade do Pregão.

Daqueles dados selecionados, nota-se ter havido um bom aproveitamento das contratações efetuadas pelo Tribunal no período escolhido. Em sua maioria, esses acordos são referentes à prestação de serviços e fornecimento de bens que se repetem a cada ano. Assim, pôde-se observar a evolução dos valores contratados nos últimos dez anos, dos quais escolheram-se aleatoriamente seis produtos ou serviços para demonstrar no Gráfico 3, abaixo.

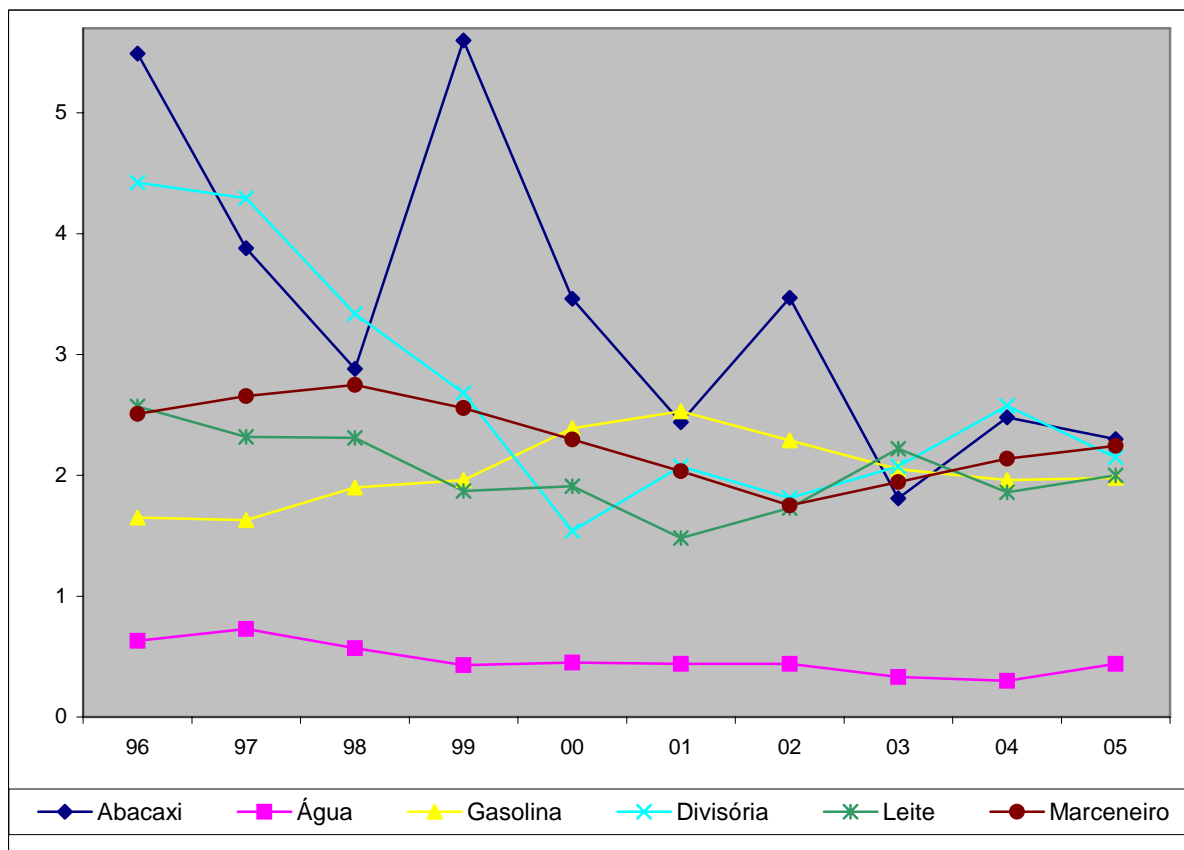
Registre-se que os valores do Gráfico 3 foram atualizados pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas, escolhido dentre os vários índices existentes no País por ser aquele utilizado como parâmetro nas contratações do Tribunal. Os valores ali representados têm como base o ano de 2 005.

Ademais, como o objetivo do Gráfico 3 é o de permitir a visualização da evolução dos produtos ao longo dos 10 anos analisados, os preços de aquisição das divisórias foram divididos por 100 e os da remuneração paga pelos serviços de marceneiro foram divididos por 1 000.

Gráfico 3

Evolução dos Preços Atualizados de Produtos Contratados pelo STJ - IGP-DI-FGV

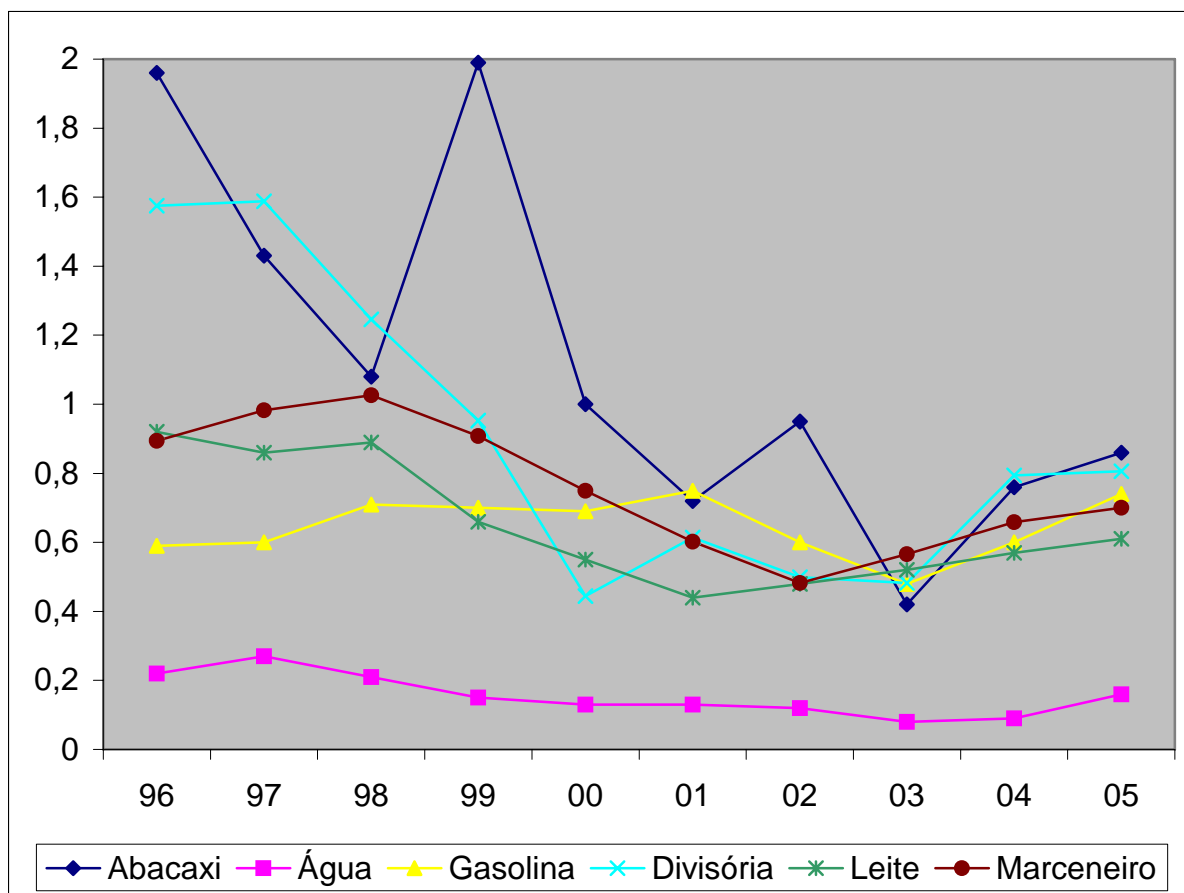
Em R\$



Além do IGP-DI, houve-se por bem utilizar o dólar americano como parâmetro para a atualização dos valores das contratações, tendo como base também o ano de 2005. A título de ilustração, demonstra-se, no Gráfico 4, a evolução dos preços dos mesmos produtos constantes no Gráfico anterior.

Gráfico 4 - Evolução dos Preços de Produtos Contratados pelo STJ – Dólar americano

Em Dólar



Por fim, durante a coleta e o tratamento dos dados, notou-se que as aquisições ocorridas no período de 1 996 a 1 999 foram relativamente mais dispendiosas do que as efetuadas no período de 2 000 a 2 005. Os Gráficos acima permitem uma breve visão dessa inferência.

Assim, não se pode afirmar as razões dessas ocorrências, se foram motivadas por fatores externos ou se pela atuação da administração em cada um desses períodos, notadamente em razão das mudanças na presidência do Tribunal, ocorridas a cada 2 anos, com conseqüente troca das chefias administrativas e dos enfoques e prioridades de seus novos

comandantes, bem como pela inexistência de fatores que possam demonstrar ter havido profundas mudanças econômicas no País, nos anos de 1 996 a 1 999.

Apesar disso, decidiu-se por dividir a presente pesquisa quanto à análise das aquisições efetuadas no período de 1 996 a 2 005 e de 2 000 a 2 005. Acrescentando-se, dessa maneira, a variável tempo em relação às modalidades utilizadas.

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está dividido em 3 partes principais: a introdução, a fundamentação teórica e a conclusão. Essa divisões estão distribuídas da forma abaixo descrita.

A primeira parte, introdutória, contempla os desafios enfrentados pela norma de licitações no item problema da pesquisa. O objetivo do trabalho, por seu turno, levanta o questionamento quanto ao alcance econômico-financeiro da nova modalidade de licitação, o Pregão. Já a relevância do estudo demonstra que o cidadão espera um retorno eficiente quando da aplicação de suas contribuições tributárias. Por fim, delinea-se essa estrutura do trabalho.

A segunda parte, fundamentação teórica, inicia-se pela exposição histórica do tema, desde os estudos de Platão e Aristóteles, passando pela Constituição Federal de 1 988 até as leis de licitação em países estrangeiros e a lei brasileira com suas modalidades tradicionais, bem como seus problemas e desafios. Em seguida, revelam-se as sugestões de

alterações à Lei n. 8 666/1993 resultando no surgimento de nova modalidade licitatória, conhecida por Pregão, são analisadas suas principais características e o questionamento quanto ao seu alcance econômico-financeiro. Por fim, são expostos estudos sobre licitação no Brasil, a metodologia adotada no desenvolvimento do presente trabalho, apresentados e discutidos os resultados obtidos.

A terceira e última parte do trabalho, conclusão, está associada às considerações finais. Nelas são retomados os objetivos propostos na introdução, resumidas as iniciativas produzidas no decorrer da pesquisa e apresentadas as principais conclusões.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EXPOSIÇÃO HISTÓRICA DO TEMA

A história serve como arcabouço para início do entendimento da importância do presente estudo. Na verdade, conhecer o homem, a sociedade em que vive e sua organização sempre será a base para se compreender suas relações sociais.

O filósofo Aristóteles (384 a 322 a.C.) escreveu um tratado sobre o Estado. Iniciou seus estudos com as cidades de Atenas e Esparta e acabou analisando mais de uma centena de constituições de cidades, no tocante às suas organizações políticas e funcionamento dos órgãos, para, afinal, chegar a uma classificação das formas de governo daquela época.

Outro gênio da Antigüidade, Platão (428 a 347 a.C.), também escreveu um tratado sobre o Estado, a que deu o nome de República.

Aristóteles estudou o Estado real, um aprendizado empírico do que acontecia ao seu redor. Platão, por seu turno, descreveu o Estado ideal tal como deveria ser. Afirma-se, finalmente, que Aristóteles deu a noção e Platão a idéia de Estado.

Os Doutores da Igreja, ainda que não exatamente preocupados com a ciência do Estado, Santo Tomás de Aquino (1 227 a 1 274 d.C.) e Santo Agostinho (354 a 430 d.C.),

colaboraram com o tema ao tratarem assuntos referentes às relações entre o poder e o social e o poder espiritual.

Já Maquiavel (1 469 a 1 527 d.C.) na sua obra “O Príncipe”, coloca o Estado como senhor absoluto do indivíduo, o elemento político adquire sua autonomia e se desvincula das razões religiosas, morais e filosóficas.

Da Obra de Maquiavel originou-se a palavra “Estado”, significando situação permanente de convivência e ligada à sociedade política. A partir de então (por volta de 1 513), essa palavra passou a ser usada pelos italianos sempre ligada ao nome de uma cidade independente, como por exemplo: *Stato de Firenze*.

Os franceses, ingleses e alemães adotaram a expressão “Estado” no decorrer dos séculos XVI e XVII e, até o século XVIII, os espanhóis aplicavam-no também para grandes propriedades rurais de domínio particular, cujos proprietários tinham poder jurisdicional.

São três os elementos constitutivos ou formadores do Estado: população, território e governo. O primeiro deles representando a sociedade política, o elemento humano. O segundo, é o espaço certo e delimitado onde se exerce o poder de governo sobre os indivíduos. O terceiro e último, é o conjunto das funções necessárias à manutenção da ordem jurídica e da Administração Pública.

No Estado brasileiro o governo é presidencialista, contando com os poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, independentes e harmônicos entre si.

Dentre suas principais atribuições, o Estado deve prover as normas que visem a alcançar seus objetivos de construir uma sociedade livre, justa e solidária.

No presente trabalho enfatiza-se a responsabilidade do Governo em legislar pela causa do Estado, buscando o bem comum.

A Carta Magna do Estado é sua Constituição, ela enfeixa os princípios e normas que regulam a estrutura do grupamento humano e garante o complexo de condição de existência e evolução do indivíduo, na verdade ela é a parte fundamental do direito público, que tem por objeto determinar a forma de Estado, a forma e os órgãos do Governo e os limites dos direitos do Estado (BRUNO NETO, 1 999, p. 44).

Ao buscar ser mais analítico, pode-se entender a Constituição como sendo o ordenamento supremo do Estado e o direito que assinala a existência dele; o qual começa a ter vida quando a possui, pois lhe dá forma, ou, por assim dizer, determinada fisionomia; que estabelece e coordena os seus poderes essenciais, e daí, também, os entes e instituições menores que concorrem a formar sua estrutura; que circunscreve sua esfera de eficiência, indicando-lhe os fins e os interesses fundamentais, além dos poderes, direitos e obrigações que, em relação aos mesmos, se atribuem junto de órgãos por meio dos quais aqueles interesses são protegidos ou se exercem aqueles direitos e poderes; que estabelece e regula as liberdades e a autonomia dos particulares; que fixa os princípios mais gerais, dos quais se desenvolvem os princípios particulares que compõem os vários ramos do ordenamento (RUSSOMANO, 1 970).

Em seu artigo primeiro, a Constituição de 1 988 diz que a República Federativa do Brasil é um Estado Democrático de Direito. Nesse contexto, a licitação é instituto que democratiza a administração dos bens, obras e serviços públicos porquanto torna o fornecimento e a alienação desses bens, a realização dessas obras e a prestação desses serviços acessíveis a todos, mediante procedimento seletivo disciplinado por normas que asseguram igualdade de participação.

Ademais, a licitação sujeita a Administração Pública, na condução desse certame seletivo, a controles institucionais permanentes, tanto pelos cidadãos - por meio de ação popular, quanto pelo Poder Judiciário - por meio de mandados de segurança, medidas cautelares e ações ordinárias, e pelo Poder Legislativo – por intermédio dos Tribunais e Conselhos de Contas, o que enseja transparência.

O termo licitação se origina do vocabulário latino *licitacione* que significa “oferecer lances”. No sentido que cabe à língua portuguesa, a finalidade do ato é conseguir dos participantes (licitantes) o oferecimento de menor preço ou lance para adjudicação da coisa que se coloca como objeto de venda (AGUIAR, 2 002, p. 1 020).

A licitação, conforme conceituada acima, é prática que vem desde a idade média, quando nos Estados medievais da Europa usou-se o sistema denominado “vela e Pregão”, que consistia em apregoar-se a obra desejada e, enquanto ardia uma vela, os construtores interessados faziam suas ofertas. Quando se extinguiu a chama, adjudicava-se a obra a quem houvesse oferecido o melhor preço (MEIRELLES, 2 005).

A institucionalização da licitação no Brasil ocorreu por meio do Decreto n. 2 926, de 14-05-1 862, que regulamentava as arrematações dos serviços a cargo do então Ministério da Agricultura, Commercio e Obras Públicas. Após o advento de diversas outras leis que trataram do assunto, o procedimento licitatório veio a ser consolidado, ainda que precariamente, no âmbito federal, pelo Decreto n. 4 536, de 28-01-1 922, que organizou o Código de Contabilidade da União.

Com o advento do Decreto n. 200, de 25-02-1967, ocorreu uma revolução significativa nos procedimentos adotados pelo Governo em suas contratações, gerando uma reforma administrativa federal, estendida aos Estados e Municípios em 1 968.

Já o Decreto-Lei 2 300, de 21-11-1986, instituiu o Estatuto Jurídico das Licitações e Contratos Administrativos, preparando caminho para a nova Constituição Federal.

Devido ao reconhecimento da importância de se aprimorar o uso eficiente dos recursos públicos, a Constituição Federal de 1 988, que consagra os princípios e normas fundamentais acerca da organização do Estado e do desenvolvimento da atividade da Administração Pública atual, incluiu a licitação como sendo obrigatória quando das contratações realizadas pelo Governo:

“Capítulo VII

DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Seção I

Disposições Gerais

Art. 37. A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte:

.....
XXI – 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.”

O Congresso Nacional aprovou a Lei n. 8 666-1993, que estabelece normas gerais a serem seguidas por toda a Administração Pública Federal, Estadual e Municipal, em relação à forma de aquisição de bens e serviços, em obediência à determinação da Carta Magna acima transcrita (MAURANO, 2 004, p. 789).

2.2 A LICITAÇÃO EM OUTROS PAÍSES

Há uma preocupação comum também dos países estrangeiros em estabelecer regras para aquisição de bens e serviços pela administração pública. Nesse particular, eles têm procurado alinhar suas normas em razão do interesse na formação de grupos e blocos econômicos, com objetivos claros de maximizar suas participações no comércio exterior, sem perder de vista a indisponibilidade do interesse público e a isonomia dos concorrentes.

Nesse intento de procurar conhecer como funciona o sistema adotado na aquisição de bens e serviços em outros países, observou-se haver uma busca cada vez mais intensa pela união de pátrias em blocos econômicos, algumas nações participando inclusive de vários deles e aderindo às suas normas gerais. Essas reuniões visam, primordialmente, o incremento nas negociações econômicas, a abertura e conquista de novos mercados internacionais.

Dessa forma, encontraram-se informações importantes relativas aos seguintes blocos: ALCA, APEC, Grupo dos Três, Mercosul, NAFTA, OMC e União Européia. Além desses, as normas de alguns países também foram registradas: Argentina, Belize, Bolívia, Costa Rica, El Salvador, Jamaica, Nicarágua, México, São Vicente, Venezuela, Bahamas, Barbados, Canadá, Guatemala, Chile, Colômbia, República Dominicana, Equador e Paraguai.

A ALCA – Área de Livre Comércio das Américas (FTAA – Free Trade Area of the Americas) foi instituída em Miami, no dia 12 de dezembro de 1994, com a participação dos chefes de estado de 34 países: Antigua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, Equador, El Salvador, Estados Unidos da América, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica,

México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Republica Dominicana, Saint Kitts e Nevis, Santa Lucia, São Vicente e Grenadines, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.

Os objetivos da ALCA são os de proporcionar maior prosperidade às nações envolvidas, incrementar os valores democráticos, institucionais, e proporcionar maior segurança ao hemisfério.

Quanto às licitações governamentais, a ALCA enviou questionário padrão aos países associados, solicitando informações sobre a forma de aquisição adotada por cada um deles, as respostas foram coletadas até dezembro de 1997. Contudo, o comitê responsável pelo assunto exarou despacho declarando haver várias divergências nos formulários, tanto conceituais quanto com respeito ao escopo, sendo assim, ficou inviabilizada momentaneamente a concretização do anseio de se uniformizar em uma só a forma das administrações públicas do bloco adquirirem produtos e serviços.

Dessa forma, a ALCA tem utilizado, transitoriamente, três procedimentos licitatórios. O primeiro, licitação aberta, onde qualquer interessado pode enviar sua proposta. O segundo, licitação seletiva, onde somente aquelas empresas convidadas podem participar. Nesse caso, outras companhias tem a faculdade de solicitar cadastramento que será publicado uma única vez ao ano, desde que cumpram os critérios exigidos para tal fim. O terceiro e último procedimento, licitação limitada, onde a Administração contatará uma única empresa para contratação. Esse procedimento somente será possível nos seguintes casos: quando não acudirem interessados na licitação aberta ou na limitada; impossibilidade de competitividade por razões técnicas combinado com proteção de patentes e direitos autorais; razões de extrema urgência ou condições muito vantajosas em um curto período de tempo; aquisição de componentes ou peças originais; licitação destinada à pesquisa científica ou tecnológica; e, na contratação de remanescente de obras (FTAA, 2 006).

A APEC – Asia Pacific Economic Cooperation (CEAP – Cooperação Econômica da Ásia e Pacífico) é um fórum informal de promoção do crescimento econômico entre suas 21 economias membros: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Estados Unidos da América, Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua Nova Guiné, “Pessoas da República da China”, Peru, República da Coreia, Rússia, Singapura, Tailândia, Taipei Chinesa e Vietnã.

As licitações promovidas pela APEC são baseadas nas seguintes características: transparência; economicidade; competitividade aberta e efetiva; igualdade de condições; e, não discriminação. Com essas expectativas, os editais delineiam as necessidades e as regras básicas para contratação, sendo liberados a todos os interessados (APEC, 2006).

O Grupo dos Três, formado pela Colômbia, México e Venezuela, tem como objetivo primordial incrementar o livre comércio entre seus países membros. Suas licitações são realizadas nos mesmos moldes da ALCA, ou seja, licitações abertas, seletivas e limitadas (FTA-ALCA, 2006).

O MERCOSUL – Mercado Comum do Sul, teve início com o Tratado de Assunção, assinado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, com o objetivo de criar um mercado comum, tendo iniciado suas negociações com mecanismos de integração e quebra de barreiras tarifárias. Esse Tratado registra a decisão dos quatro países de ampliar as dimensões de seus mercados nacionais como forma de alcançar uma melhor inserção na ordem econômica internacional, crescentemente marcada pela globalização e regionalização.

O objetivo principal do MERCOSUL é a conformação de um amplo espaço econômico integrado cuja primeira etapa consiste na formação de uma união aduaneira, a ser consolidada progressivamente até alcançar etapas mais avançadas de integração econômica.

As licitações no MERCOSUL foram regulamentadas pelo “Protocolo de Contratações Públicas do MERCOSUL” expedido em Montevideu, no Uruguai, em dezembro de 2 003 e ratificado no ano seguinte em Belo Horizonte, no Brasil. Decidiu-se que as empresas dos países membros terão preferência em relação às de nações extra-bloco no caso de compras governamentais.

Ademais, o Protocolo determina que as contratações efetivadas pelas administrações sejam realizadas por meio de licitação pública ou contratação direta. O primeiro caso, de acordo com cláusulas de edital, por menor preço, de maneira não discriminatória, tornando efetivos os princípios da igualdade, concorrência e transparência, quaisquer que sejam os procedimentos de seleção adotados. O último caso, contratação direta, somente quando ocorrerem os fatos atribuídos às licitações limitadas da ALCA, elencados linhas atrás (ABREU, 2 005).

Entretanto, as medidas acima só entrarão em vigor quando pelo menos dois, dos quatro países parte do MERCOSUL, modificarem suas leis de licitação para adequação a esses novos critérios. Nesse particular, o governo brasileiro enviou ao Congresso Nacional projeto de lei com vistas à alteração da Lei nº 8 666-93, o qual ainda tramita por aquela Casa (MERCOSUL, MINAS GERAIS, 2 006).

O NAFTA – North American Free Trade Agreement (ALCAN – Acordo de Livre Comércio da América do Norte), formado pelo Canadá, Estados Unidos da América e México, alicerça-se nos princípios e normas de tratamento nacionalista para os países membros, acolhimento diferenciado à eles e transparência. Suas licitações são realizadas nos mesmos moldes da ALCA, ou seja, licitações abertas, seletivas e limitadas (NAFTA, 2006).

A OMC – Organização Mundial do Comércio (WTO – World Trade Organization), tem atualmente 149 membros, responsabiliza-se pelas regras de comércio entre

as nações. No entanto, o rol de atribuições da OMC vai bem além dessa prerrogativa: responde pela liberdade comercial entre os países; é um fórum aberto aos governos para negociar acordos comerciais; é o local designado para resolução de conflitos comerciais; é aonde se acertam regras comerciais.

Os procedimentos de licitações determinados pela OMC devem ser aplicados de forma não discriminatória. Seu acordo estabelece três métodos de licitação: aberta, seletiva e restritiva (idêntica à limitada), utilizados nos mesmos moldes informados quando tratou-se da ALCA (WTO, 2 006).

O último dos blocos analisados, a União Européia, é um bloco econômico, político e social de 15 países que participam de um projeto de integração. As nações integrantes são: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, Grã-Bretanha, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Portugal e Suécia. Todos países politicamente democráticos, com um Estado de Direito.

A União Européia utiliza idênticas formas de licitação que a ALCA, a OMC e o NAFTA, dentre outros. Cabe apenas ressaltar, ademais, ter sido aprovado em 2 004 um projeto legislativo para adoção da modalidade de licitação por meio eletrônico (*e-Procurement*).

Dos países participantes desse Bloco somente a Alemanha utiliza o *e-Procurement* e é exatamente seu “*know how*” que está sendo requerido na preparação dessa novidade.

A União Européia pretende com a introdução da licitação eletrônica aprimorar e simplificar a operação das aquisições governamentais. Acredita-se que esse meio ajudará na identificação de oportunidade de contratos para todos os membros do Bloco, contribuindo

para uma melhor competitividade da Europa e seu crescimento econômico. Todavia, essa novidade ainda não entrou em vigor (UNIÃO EUROPÉIA, 2 006).

Além dos blocos, destacam-se no presente estudo alguns países e suas maneiras muito próprias de licitar. Dentre aqueles que possuem características semelhantes, elencam-se: ARGENTINA, BELIZE, BOLÍVIA, COSTA RICA, EL SALVADOR, JAMAICA, NICARÁGUA, MÉXICO, SÃO VICENTE e VENEZUELA onde há a licitação pública como basilar das compras e contratações governamentais, a licitação particular e a dispensa, utilizada para casos especiais. A licitação particular ocorrerá por meio de Convite a interessados, devidamente registrados. As dispensas ocorrerão quando o valor da aquisição for baixo (com base em limite legal), ou em casos emergenciais, ou quando houver um único fornecedor, ou quando as licitações tenham sido desertas, ou para trabalhos científicos, artísticos ou técnicos, ou ainda quando se tratar de objeto sigiloso etc. (FTA-ALCA, 2006).

Nas BAHAMAS utiliza-se a oferta aberta, a oferta restrita e a contratação direta. A primeira delas é requerida pelas agências de financiamento e quando o valor das aquisições é significativo, conforme limite legal previamente determinado. A segunda, apenas para convidados que já contrataram com a Administração ou que tenham manifestado interesse em fazê-lo. A terceira, apenas para compras e serviços de pequeno porte (FTA-ALCA, 2006).

Em BARBADOS, utiliza-se a mesma nomenclatura que em Bahamas, contudo sua aplicação é diferenciada. Assim, a oferta aberta ocorre quando o governo lança um edital na praça e todos os interessados podem responder com suas propostas. A oferta restrita será disponibilizada aos interessados previamente qualificados pela Administração, bem como àquelas atividades em que existam menos de sete empresas capacitadas a prestar o serviço ou

vender o bem de interesse do Governo, e, finalmente, a contratação direta será efetivada quando o valor da contratação for pouco representativo (FTA-ALCA, 2006).

No CANADÁ e na GUATEMALA as únicas preocupações são relacionadas ao menor preço e à crescente competitividade entre aqueles que desejam fornecer produtos e serviços ao Governo. São aceitas ofertas limitadas e até de um único interessado quando o valor da contratação for pouco representativo ou quando houver representante exclusivo (FTA-ALCA, 2006).

No CHILE há quatro categorias de licitação: - orçamento direto, onde o departamento de licitação emite planilha para cotação a três interessados do ramo e escolhe a que mais lhe interessar; - licitação particular, onde a instituição interessada emite Convite a um reduzido número de fornecedores, que devem retornar uma proposta técnica e uma comercial, para análise e deliberação da Administração; - proposta pública, onde a Administração expede edital na mídia, aberto a todos os interessados, e escolhe a melhor oferta; e, - contratação direta, onde um único fornecedor é convocado para contratar com a Administração, sendo somente utilizado em caso de emergência ou de eventos inesperados (FTA-ALCA, 2006).

Na COLÔMBIA as licitações são abertas a todos os interessados e há contratações diretas, nos casos específicos de valor de aquisição pouco representativo (com base em limite legal), ou em casos emergenciais, ou quando houver um único fornecedor, ou quando as licitações tenham sido desertas, ou para trabalhos científicos, artísticos ou técnicos, ou quando se tratar de objeto sigiloso (FTA-ALCA, 2006).

Na REPÚBLICA DOMINICANA também são três as modalidades licitatórias: - licitação aberta, onde todos os interessados que preencham a qualificação exigida no edital podem enviar suas propostas, sendo utilizado para aquisições de grande vulto; - licitação

seletiva, onde somente os interessados previamente cadastrados poderão participar e devem ser convidados no mínimo 10 competidores, sendo utilizada para valores menores do que o estimado para as licitações abertas e maiores do que os considerados de pequeno vulto; - licitação restrita, para valores menores do que o limite aprovado para licitação seletiva, entre no mínimo 5 convidados que a Administração considere em condições de cumprir fielmente as obrigações a serem assumidas (FTA-ALCA, 2006).

No EQUADOR as competições obedecem a 5 modalidades: - licitação, onde todos os interessados, tanto nacionais quanto estrangeiros, poderão participar, a abertura das propostas ocorre entre 18 e 48 dias após a publicação do edital e é utilizada apenas para aquisições de valor acima de 10 000 salários mínimos; - licitação pública, também aberta a todos os interessados, ocorre quando os valores de aquisição encontram-se entre 4 000 e 10 000 salários mínimos e a abertura das propostas ocorre entre 12 e 24 dias após a publicação do edital; - licitação de preços públicos, também aberta a todos os interessados, ocorre quando os valores de aquisição encontram-se entre 2 000 e 4 000 salários mínimos e a abertura das propostas ocorre entre 12 e 18 dias após a publicação do edital; - licitação de preços selecionada, aberta a todos os interessados, deve ser publicada na mídia e na associação da categoria a ser contratada, ocorre quando os valores de aquisição encontram-se entre 1 000 e 2 000 salários mínimos e a abertura das propostas ocorre entre 10 e 18 dias após a publicação do edital; - contratação direta, permitida para aquisições com valores inferiores a 1 000 salários mínimos (FTA-ALCA, 2006).

No PARAGUAI há dois procedimentos para aquisições governamentais: - licitação pública, para compras e serviços com valores acima de 10 000 salários mínimos; e, - Convite, para licitações com valores entre 2 000 e 10 000 salários mínimos (FTA-ALCA, 2006).

Ressalte-se, alfim dessa parte, a impossibilidade de se obter informações sobre o país europeu que atualmente utiliza o sistema eletrônico de licitação, a Alemanha, a página de acesso a seus dados está disponível unicamente em sua língua pátria, de total desconhecimento por parte do pesquisador desse trabalho.

Do exposto acima, notou-se uma preponderância na similaridade entre as licitações no exterior e as modalidades tradicionais de licitação brasileira, notadamente quanto à prática de se receber uma proposta fechada e sair vencedor do certame aquele interessado que houver oferecido o menor preço.

O Pregão, da forma como é regido no Brasil, aparentemente não encontra semelhança em nenhuma outra parte do mundo, respeitando-se as limitações da consulta efetuada nesse estudo, dentre os países em que se conseguiu analisar as formas de contratações da Administração Pública.

2.3 A LEI DE LICITAÇÃO BRASILEIRA E SUAS MODALIDADES

A Lei n. 8 666-93, conhecida como a Lei de Licitações, disciplina esse instituto e os contratos públicos em 126 artigos, a partir das diretrizes traçadas pela Constituição Federal e de molde a exigir sua prática na área pública.

Dessa forma, a Administração Pública ficou sentenciada a obedecer o dever de licitar. Essa obrigação está vinculada diretamente a dois princípios, sendo um de direito público e outro de direito administrativo. O primeiro deles é o da indisponibilidade do

interesse público, que obriga o agente a buscar sempre e sempre a contratação mais vantajosa para o Governo. Já o segundo é o da igualdade dos interessados, que obriga a unidade de governo a tratar igualmente os administrados que estejam em igualdade de situação; este princípio obriga que o administrador ofereça iguais oportunidades aos concorrentes, potenciais ou concretos, de virem a ser contratados pelo Governo.

Portanto, esses dois princípios explicam o porquê do dever de licitar que pesa sobre a Administração Pública. Ademais, cada um deles responde pelas duas finalidades únicas e fundamentais da licitação: a busca da contratação mais vantajosa para o Poder Público e o oferecimento de iguais oportunidades aos administrados, de virem a ser contratados por ele. Eis aí dois elementos fundamentais para a construção do conceito de licitação (MUKAI, 2 003, p. 394).

Ressalvadas as hipóteses previstas na lei, nenhum órgão ou entidade da Administração Pública brasileira pode, hoje, contratar compra, obra, serviço, alienação ou locação sem prévia licitação, sob pena de violar os princípios fundamentais da igualdade, da legalidade, da impessoalidade, da moralidade e da publicidade.

A Lei n. 8 666-93 substituiu o Decreto-Lei n. 2 300-86, mencionado durante a exposição histórica do tema em páginas atrasadas, e, comparada a este, tem como mérito as seguintes e principais alterações e aperfeiçoamentos: a) ampliar a aplicação das normas gerais à Administração dos Estados, do Distrito Federal, dos Municípios e das Entidades Vinculadas; b) melhor caracterizar o dever geral de licitar e as hipóteses que o excepcionam; c) traçar definições objetivas sobre figuras que passaram a ocupar posição de relevo na conceituação legal; d) vincular a Administração a regras mais exigentes para a elaboração de editais e para o julgamento de propostas; e) criar procedimentos especiais para o processamento de determinados tipos e regimes de licitação; f) assegurar o direito à ampla

defesa em caso de desfazimento do processo licitatório, por revogação ou anulação (PEREIRA JÚNIOR, 2003, p. 1-12).

A licitação ao ser declarada como um procedimento que visa à obtenção da proposta mais vantajosa para a Administração será processada por meio de convocação de interessados para o contrato que ela pretenda realizar. A Lei das Licitações irá, para tal fim, definir critérios que deverão ser utilizados para o julgamento das propostas, considerando uma a mais proveitosa dentre todas as outras.

Paralelamente à vantajosidade, a licitação deverá observar o princípio da isonomia. A Administração deverá procurar nas propostas apresentadas pelos licitantes aquela que melhor realize seus interesses. Todavia, a busca desse fim não autoriza a violação de garantias individuais ou tratamento mais favorecido a determinada empresa ou particular, em detrimento dos demais concorrentes, em participar do procedimento que irá resultar na celebração de futuro contrato.

Além desses, há o princípio da supremacia e indisponibilidade do interesse público, o qual igualmente deve ser respeitado. Nele, dá-se tratamento privilegiado à Administração, que deve representar e sempre buscar a realização do interesse público, e irá assumir posição de supremacia.

Em um Estado de Direito, como o Brasil, em nome do interesse público, não serão suprimidos os interesses individuais. Todavia, verificando-se confronto entre o interesse público e o interesse privado, o primeiro deverá prevalecer.

Relativamente à indisponibilidade do interesse público, deve ser observado que a Administração, ao receber do ordenamento jurídico os poderes que lhe são conferidos, deve

utilizá-los para a realização desse propósito maior. Como gestora pública não pode e não deve buscar favorecimentos pessoais ou perseguições. O administrador não representa vantagens pessoais, mas atua visando à realização do interesse da comunidade.

Quando a Administração Pública deseja algo, seja compra, obra ou serviço, deve primeiramente caracterizar o objeto pretendido, de forma detalhada, clara e precisa. Essa etapa é essencialmente técnica, e recebeu da nova lei disciplina minudente, por certo com a intenção de prevenir lapsos nas especificações do que se pretende contratar, e de evitar que tais falhas dificultem ou inviabilizem a escolha da proposta mais vantajosa, finalidade de toda e de cada licitação.

Após essa primeira etapa, a licitação será, de logo, instaurada, devendo a Administração estabelecer a modalidade cabível. A Lei de Licitação elenca três modalidades. São elas: Concorrência, Tomada de Preços e Convite.

O principal critério que irá definir se o administrador utilizará a modalidade de Concorrência, da Tomada de Preços ou do Convite, será o preço do objeto a ser licitado, contudo essa escolha acarretará diferenciados procedimentos, conforme se evidenciará adiante.

A modalidade Concorrência é aquela utilizada para as contratações cujos valores estimados encontram-se acima de R\$ 650 000,00 para compras e serviços, e acima de R\$ 1 500 000,00 para obras e serviços de engenharia, e tem como principais características a ampla publicidade e a universalidade.

A ampla publicidade nessa modalidade de Concorrência prevê o envio dos editais de aviso ao Diário Oficial da União, aos jornais locais e até aos regionais, com prazos

mínimos de 45 e 30 dias, anteriores ao prazo marcado para entrega das propostas, para os tipos técnica e preço e menor preço, respectivamente.

A universalidade, a seu turno, caracteriza-se pela existência de uma fase inicial no procedimento da Concorrência, denominada habilitação, em que quaisquer interessados que demonstrem o preenchimento dos requisitos de qualificação previstos na lei poderão apresentar propostas, as quais serão examinadas para se determinar a idoneidade necessária para participação da fase seguinte do certame. As empresas desclassificadas nessa fase poderão interpor recursos e a etapa seguinte somente poderá ocorrer após encerrados os prazos dos pedidos de consideração, bem como exaradas as respectivas respostas aos questionamentos levantados quanto à habilitação.

Caso todas as empresas interessadas restem desclassificadas nessa fase de habilitação, a Administração poderá abrir prazo adicional para apresentação de nova documentação que se coadune ao requerido pela licitação.

Após o término da fase de habilitação, as empresas terão abertas suas propostas comerciais, que podem ser do tipo menor preço, classificados por ordem crescente, ou, técnica e preço. Neste último caso, o edital deverá ter estabelecido peso e pontuação para julgamento das vantagens técnicas oferecidas pelos participantes, bem como o mínimo aceito pela Administração para cada item a ser avaliado, as concorrentes aptas somarão aos pontos obtidos nesse fase aqueles correspondentes ao oferecimento do menor preço.

As propostas comerciais poderão ser desclassificadas caso não atendam às exigências contidas no edital; ou, caso seus valores estejam acima daqueles estabelecidos pela Administração, ou, ainda, em contraponto, caso sejam inexeqüíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade de execução. Também nessa fase,

as empresas desqualificadas poderão recorrer e suspenderão os procedimentos até o resultado final da petição.

Superada a fase de desclassificação das propostas ineptas, ocorrerá a classificação final. Far-se-á essa de acordo com o tipo de licitação adotada. Assim, em licitação do tipo menor preço, as propostas que atendam aos requisitos do edital e que não apresentem preços inexequíveis ou exorbitantes serão classificadas por ordem crescente de seus preços. A primeira colocada será a de menor preço, a segunda colocada a que tenha apresentado o segundo menor preço, e assim sucessivamente.

Em licitação de Concorrência do tipo técnica e preço, sairá vencedora a empresa que obtiver a maior pontuação dentro dos critérios e pesos estabelecidos no edital do certame.

Quando a modalidade de licitação adotada é a Tomada de Preços, os parâmetros são os valores acima de R\$ 80 000,00 e abaixo de R\$ 650 000,00 para compras e serviços; e, acima de R\$ 150 000,00 e abaixo de R\$ 1 500 000,00 para obras e serviços de engenharia.

Nessa modalidade a fase de habilitação já estará superada, ou seja, a Administração aceitará propostas apenas das empresas anteriormente cadastradas, bem como daquelas que efetuem seus cadastros até três dias antes da licitação.

A publicação também tem seus prazos reduzidos para 30 e 15 dias, nos casos de licitação tipo técnica e preço e menor preço, respectivamente.

Exatamente como na Concorrência, na Tomada de Preços também é possível haver abertura de novo prazo para entrega de propostas caso todas as interessadas restem desclassificadas do certame. Ademais, os recursos podem ser interpostos em qualquer momento em que as concorrentes acreditem terem sido prejudicadas, suspendendo-se o certame até a resposta definitiva para o pleito.

Por fim, a licitação por Convite, que é a mais simples delas. Essa modalidade será a escolhida quando os valores das contratações forem menos expressivos, ou seja, maiores do que R\$ 8 000,00 e menores do que R\$ 80 000,00 para compras e serviços; e acima de R\$ 15 000,00 e abaixo de R\$ 150 000,00 para obras e serviços de engenharia.

O Convite adota procedimento extremamente simplificado. A Administração escolhe pelo menos três possíveis interessados no objeto que será licitado e dirige-lhes Carta-Convite convocando-os a apresentarem suas propostas.

A divulgação do Convite segue regras mais simples. Nessa modalidade, a lei apenas impõe a obrigação de que se promova a afixação da carta no quadro de avisos da repartição. O prazo para apresentação das propostas será, nesse caso de Convite, de no mínimo 5 dias após o recebimento da correspondência pelos interessados.

A documentação dos convidados já está toda em poder da Administração que os selecionou para participar do certame. Resta-lhes, assim, somente trazer o envelope com as propostas comerciais para a escolha do menor preço. Também nessa modalidade, os recursos podem ser interpostos a qualquer momento e suspendem a licitação até que se tenham um veredito final.

Como se pode observar, nas três modalidades acima detalhadas, há direito de recursos, ampla defesa e contraditório em todas as fases do certame, contando-lhes prazos que, na maioria das vezes, suspendem o processo licitatório.

Por fim, nessas três modalidades, as propostas comerciais são entregues em envelopes lacrados, devidamente identificados, por meio de papel timbrado, contendo todas as informações que identifiquem a licitação a que participam, o objeto, as condições de prestação de serviços ou fornecimento de bens e o valor proposto tanto numérico quanto por extenso, tudo livre de qualquer rasura, sob pena de imediata e irrefutável desclassificação (FURTADO, 2 001).

2.4 PROBLEMAS DA LEI DE LICITAÇÃO

Aprofundando-se um pouco mais no tema, encontram-se os desafios enfrentados pela Lei de Licitações.

Observa-se que as compras realizadas pela Administração Pública, notadamente nos primeiros anos de vigência da norma, incorreram em aquisição de produtos de baixa ou pouca qualidade e durabilidade, levando os doutrinadores e o Tribunal de Contas da União a exarar vários despachos, comentários e palestras sobre a importância de haver parâmetros mínimos aceitáveis no momento a se especificar os produtos a serem adquiridos pelo Governo.

Com efeito, por conta de uma interpretação literal e equivocada do texto legal, o resultado das licitações era determinado exclusivamente em função do menor valor nominal das propostas.

Nesse período, as comissões de licitação não se davam ao trabalho de realizar a avaliação econômico-financeira das propostas, com o objetivo de verificar a pertinência dos produtos ofertados com padrões mínimos de qualidade.

A consequência dessa fuga de responsabilidade eram compras de baixo custo, mas de péssima qualidade, uma vez que não se investigavam aspectos importantíssimos, como condições de pagamento, prazo e termos de garantia, tradição do fornecedor, estrutura de assistência-técnica e outros fatores que influem, decididamente, no custo dos bens ofertados.

Além dos desafios entre preço e qualidade, um dos pontos mais atacados pelos doutrinadores e empresários diz respeito à disciplina da lei de licitações quanto aos recursos administrativos, refutados veementemente como inadequados a seus propósitos.

Vêm-se como principais desvantagens desse excesso de recursos: a contagem em dias úteis; o efeito suspensivo; e a exigência do esgotamento de defesa de cada fase do procedimento preliminarmente à sua continuação, tornando o processo licitatório infundável. Além disso, a experiência dos últimos anos demonstrou que criminalizar a utilização do recurso com propósito procrastinatório, ou lhe agravar a penalização, não resolvem o problema.

Do que se demonstrou acima, percebe-se porquê essa Lei de Licitações tem recebido inúmeras críticas quanto ao fato de ser extremamente burocrática e formalista,

acarretando prejuízos para o administrador público, para o setor privado e para a população em geral (MAURANO, 2 004; BUGARIN, 1 997; PEREIRA JÚNIOR, 2 003).

O que mais se discute enfim, em sede licitatória, não é a sua vinculação à área administrativa ou à financeira, nem se o certame é de índole obrigatória ou facultativa para a Administração. Assim, quer parecer que as críticas à exigência de licitação não têm por alvo as suas finalidades, eis que dificilmente alguém pretenderia proposta menos vantajosa para a Administração ou arbitrariedade na escolha do licitante, em flagrante afronta ao princípio da isonomia. Dessa forma, o que tem gerado acirrada discussão à lei regulamentadora das licitações é o fato de que ela deveria apenas estabelecer normas gerais sobre a matéria, mas, na realidade, disciplinou muito além desses limites (BUGARIN, 1 997, p. 13).

2.5 A NOVA MODALIDADE DE LICITAÇÃO: O PREGÃO

Com a visão externada no subitem anterior quanto aos desafios e críticas enfrentados pela Lei de Licitação, indicaram-se alterações que deveriam ser processadas na referida norma para simplificar o procedimento licitatório e eliminar, ou pelo menos minimizar, os custos administrativos que acarreta e os prejuízos que a sociedade suporta, por conta de contratações públicas malfeitas.

Calasans Júnior (1 997) sugeriu cinco itens para melhorar a Lei de Licitações. Primeiramente, para afastar erros de julgamento, algo semelhante ao leilão mostrar-se-ia

como a modalidade adequada para as compras. Além desse recurso, com base em um sistema eficiente de cadastro e classificação de fornecedores, as compras poderiam ser realizadas em bloco, por períodos ou em função da necessidade momentânea de cada unidade administrativa. As contratações seriam feitas, sempre, com base nos melhores preços ofertados, ou seja, aqueles que representassem, efetivamente, o menor dispêndio para a Administração Pública.

Uma outra possibilidade aventada seria a de que a habilitação dos licitantes pudesse ocorrer previamente, sendo complementada, caso necessário, com a pré-qualificação específica, para o objeto a ser contratado. Dessa forma, os prazos de publicação dos editais poderiam ser reduzidos.

Terceiro, relativamente às fases do procedimento licitatório. O procedimento deveria ser simplificado, para se tornar eficiente e eficaz. Ele deveria privilegiar o resultado, sobre a forma. Isso se conseguiria, por exemplo, alterando-se as fases do certame, de maneira que a análise da qualificação técnica e econômica fosse feita, apenas e tão somente, em relação ao licitante que oferecesse o melhor preço.

Quarto, ao se pensar nos recursos protelatórios, talvez fosse mais eficaz a imposição de multas pecuniárias crescentes, dedutíveis da caução das propostas, quando se constatasse que a impugnação ou o recurso tivesse intenção de retardar a licitação.

Uma última idéia, a quinta, seria restringir o efeito suspensivo à proposta ou ao licitante atingido, podendo a comissão dar seguimento aos trabalhos de julgamento, ao mesmo tempo em que analisasse o recurso. Os ganhos dessa sistemática seriam a celeridade do processo e o menor custo administrativo, sem comprometimento da garantia constitucional dos direitos dos licitantes.

Corroborando com o sentimento de melhoria da Lei de Licitações, a Emenda Constitucional n. 19-98, instituiu um novo princípio, o da eficiência, entendida restritivamente como a ação, força ou virtude de produzir um determinado efeito (eficácia), ao menor custo *lato sensu* possível. Esse preceito visa a rapidez e agilidade, com qualidade, dos serviços prestados pela Administração aos administradores.

Assim, a eficiência orienta o controle de resultados não apenas em termos de quantidade, qualidade, oportunidade e economicidade, mas, principalmente, pela real satisfação proporcionada ao cidadão-cliente. A qualificação do cidadão como cliente é um dado importante, porque traz implícita a idéia de sua participação no planejamento, execução, e, sobretudo, no controle da Administração Pública.

Mas não bastou apenas a simples mudança no texto constitucional para se alcançar a eficiência. Seria mister que se diminuíssem as inúmeras formalidades, os infundáveis procedimentos e as restrições legais que atravancam os processos e que dão ensejo à “burocracia” administrativa (MACHADO, 1 999, p. 41).

Do todo exposto acima, e dentro de um projeto de redução de custos do programa intitulado “Avança Brasil”, buscando a modernidade e, principalmente, visando tornar mais célere o procedimento licitatório para aquisição de bens sem maiores especificações técnicas e contratação de serviços simples (chamados “bens e serviços comuns”), instituiu o Governo Federal uma nova modalidade de licitação, denominada “Pregão” (BITTENCOURT, 2 000, p. 5).

A definição legal para os bens e serviços comuns encontra-se no parágrafo único do artigo 1º da Lei n. 10 520, de 17-06-2002 “...*aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado...*”.

Embora tenha surgido certa dificuldade na interpretação do parágrafo acima citado, quanto à lista completa de bens e serviços que poderiam ser enquadrados naquela definição, a modalidade Pregão passou a ser utilizada de forma crescente pelo Governo Federal, notadamente após a sustentatação de que a lista sugerida pelo Governo era apenas exemplificativa, cabendo ao administrador a discricionariedade para utilizar o Pregão em suas aquisições (PELEGRINI, 2 003, p. 399).

O Pregão, da forma como foi concebido, busca principalmente agilizar a tramitação dos certames licitatórios, rejeitando rituais longos voltados à verificação de exigências que não guardam compatibilidade com bens comuns e usuais. Demais, desconsidera o valor das aquisições como parâmetro para sua aplicabilidade, dando a todos eles idêntico tratamento.

Os procedimentos iniciais a serem efetivados pela Administração ao buscar adquirir bens e serviços comuns por meio do Pregão são semelhantes aos encontrados na licitação tradicional, anteriormente exposta. Assim, deve-se definir claramente o objeto pretendido, com suas características básicas e delinear as exigências para habilitação dos futuros interessados na avença.

A publicidade continua a ser requerida no Pregão. Contudo, restrita ao Diário Oficial da União e a Jornal de grande circulação local e regional, quando interessar à Administração. Além disso, o prazo mínimo entre a divulgação do edital e a abertura das propostas foi reduzido para 8 dias úteis.

Os participantes devem comparecer ou remeter via postal suas propostas, em dois envelopes: o primeiro, com a proposição comercial por escrito; e, o segundo, constando os documentos de habilitação.

As características próprias do Pregão começam a ser demonstradas nesse momento. Apesar de haver a entrega dos dois envelopes, como visto no parágrafo anterior, o da habilitação é apenas recolhido e deixado para ser aberto em momento oportuno.

A inversão de fases no Pregão significa que primeiro será aberto o envelope comercial, ou do preço proposto, e o da habilitação somente após ser declarada a proposta de menor preço.

Houve ainda preocupação legal com a possibilidade de fraudes e a participação de licitantes que quisessem apenas tumultuar o certame, por isso é exigido de todos apresentação de declaração, no momento da abertura do certame, de que cumprem com todas as exigências de habilitação legal requeridas no edital de convocação.

Confirmados que foram entregues os envelopes de todos os licitantes passa-se à abertura das propostas comerciais daqueles que entregaram a declaração específica. Lembrando que os de habilitação permanecerão lacrados.

A equipe do pregoeiro passa a examinar a pertinência das propostas comerciais, verificando se o objeto oferecido atende às regras do edital, se o prazo de entrega do produto condiz com o requerido e se as condições de garantia estão de acordo com o descrito no ato convocatório.

Definidos os licitantes que apresentaram propostas em conformidade com os requisitos do edital, ordena-se os valores propostos em ordem crescente. Estarão classificados para a fase seguinte do Pregão apenas as propostas comerciais cujos valores estejam em até 10 % acima da menor oferta.

Por esse meio, o legislador estabeleceu uma regra tendente a excluir aqueles que participam do processo licitatório com preços abusivos. Contudo, para a hipótese de não

restarem, pelo menos, três competidores neste intervalo, a lei determina que sejam convocados tantos quantos bastem para alcançar este número mínimo.

Selecionados os licitantes que terão direito a fazer lances verbais, o pregoeiro convoca aquele que ofereceu o maior valor classificado e pergunta se ele cobre o menor, em caso afirmativo, passa-se ao segundo maior valor e pergunta-lhe se ele cobre o menor valor atual e assim sucessivamente. Os lances estarão abertos até haver um menor valor ofertado.

Encerrada a etapa de lances, caberá ao pregoeiro examinar a oferta classificada em primeiro lugar, podendo ainda negociar com esse melhor colocado uma redução no valor proposto, de acordo com a estimativa pesquisada pela Administração previamente à convocação do certame licitatório.

Definida que a melhor proposta é aceitável, o pregoeiro ordenará a abertura do invólucro contendo os documento de habilitação desse primeiro colocado, para verificação das condições fixadas no edital, identificando que os documentos estão condizentes com o perquirido.

Sendo considerado habilitado, o licitante será declarado vencedor do certame, encerrando-se a etapa de julgamento da proposta e da habilitação e iniciando-se a fase recursal.

A fase recursal no Pregão é bastante diferente da licitação convencional.

Primeiro, é uma única fase, oportunidade em que os licitantes deverão manifestar o inconformismo com qualquer ato do pregoeiro, desde a abertura da licitação até a declaração final do vencedor que propôs o melhor lance.

Segundo, tem momento próprio, sujeito a decadência e forma definida em homenagem à celeridade, da maneira a seguir descrita: o pregoeiro, ao declarar o vencedor do certame, expressamente questiona aos presentes se algum deles têm interesse em recorrer. O prazo para manifestação é imediato. Não havendo qualquer pronunciamento opera-se a decadência do direito, ficando definitivamente preclusa a oportunidade do recurso administrativo.

Além dos efeitos administrativos, poderá ainda firmar-se a litigância de má-fé, caso o licitante, tendo a oportunidade de manifestar-se resolve silenciar-se para depois ir ao Poder Judiciário formular pleito que poderia igualmente declarar sem ônus perante a Administração Pública, contribuindo mais ainda para a sobrecarga do aparelho estatal judicial.

Retomando ao ponto da manifestação, questionando o pregoeiro sobre a intenção dos licitantes em recorrer, pode resultar em declaração afirmativa de qualquer um dos presentes. Assim, a lei não exige forma especial para essa revelação, bastando que seja inequívoca. Na verdade, a norma requer apenas o cumprimento de dois requisitos: o prazo imediato e a apresentação da motivação.

Não basta, portanto, declarar o interesse em recorrer; é indispensável que o licitante indique expressamente o motivo, a razão do seu inconformismo; o erro ou a ilegalidade que o pregoeiro cometeu, ou ainda, a desobediência editalícia ou documental presente em quaisquer das propostas apresentadas.

O legislador distinguiu motivar a intenção de recorrer e apresentar as razões de recurso. O primeiro, é a indicação sucinta do ponto em que se funda a contrariedade do licitante; o segundo, é a fundamentação, que deverá ser providenciada num prazo de até três dias, caso o pregoeiro concorde com a alegação inicial.

Do todo elencado acima, resumem-se as principais características do Pregão como sendo: - a redução do prazo de publicidade; - a inversão das fases de habilitação e julgamento de propostas; - a possibilidade de ampliar-se a competição mediante a oferta de lances verbais, após a prévia seleção de propostas comerciais apresentadas em envelopes lacrados; e, - um único momento para apresentação de recursos (NÓBREGA, 2 004, p. 422).

O ponto máximo do Pregão, pelo que se percebe, deve-se ao fato de que a avaliação das ofertas é feita em sessão pública, com propostas e lances para classificação do menor preço, o que vem estimular a disputa, até a exaustão; impõe a competição entre os licitantes, por meio de lances, quebrando a regra de que não serão oferecidas vantagens sobre as ofertas dos demais licitantes; inverte as fases de abertura de envelopes, deixando-se a verificação dos documentos de habilitação para depois da avaliação comercial; desvincula-se quanto ao preço do bem pretendido, como nas modalidades da Lei n. 8 666-93, focando-se quanto ao tipo de bem que se pretende adquirir - bens e serviços comuns (MATEUS, 2004, p. 9).

2.6 ESTUDOS SOBRE LICITAÇÃO NO BRASIL

A ascensão às prioridades do direito público fez com que os mais notáveis publicistas do ramo dedicassem à licitação espaços generosos em seus compêndios e cursos de direito administrativo, ou editassem obras monográficas especializadas (JUSTEN FILHO, 2 004).

Passou-se a discutir até que ponto se mostrava interessante para a Administração realizar licitação a cada vez que necessite negociar com o particular. Começaram a surgir, desde então, críticas à Lei de Licitações (OLIVEIRA, 1 996; CALASANS JUNIOR, 1 997; MACHADO, 1 999).

O argumento mais utilizado por aqueles que pretendiam ver abolido o certame licitatório era no sentido de que a licitação representava um grande entrave burocrático que engessava a Administração Pública, subtraía do administrador a sua necessária liberdade de ação para bem administrar, retardava a realização dos negócios a serem firmados e representava gastos desnecessários com a sua condução.

Nesse particular, defendiam que a lei restou fragilizada ao adotar a perspectiva estritamente burocrática de regulamentar tudo, reduzir a autonomia e a responsabilidade do administrador público, atrasando e encarecendo os processos de compra do Estado, sem garantir a redução da fraude e dos conluíus.

Ademais, no momento em que se vetou o artigo que exigia garantias exageradas dos fornecedores de obras públicas, o Estado ficou sem qualquer segurança de que a obra contratada seria efetivamente entregue, permitindo que empresas sem qualquer qualificação técnica ou financeira participassem de grandes licitações.

Em conseqüência desses entraves, apontados pelos estudiosos e presentes na Lei 8 666-93, o processo licitatório tornou-se lento e dispendioso. As estimativas sobre o encarecimento das compras do Governo, embora precárias, variam entre 10 e 20 % do seu custo. Custoso para o Estado, que deverá observar minuciosamente, desde o momento do edital, os dispositivos formais da lei, como as planilhas de preços, e ter que discriminar rigorosamente e a priori cada parafuso que será necessário na futura obra ou quantas latas de cera ou vassouras serão gastas no serviço de limpeza. Gasto adicional para o licitante decorrente da exigência de documentos desnecessários e prazos deveras dilatados, da facilidade senão do incentivo às impugnações administrativas e judiciais. Encarecimento para todos: dado o detalhismo da lei, essas impugnações transformaram-se em uma indústria (PEREIRA, 1 997, p. 71).

No ano de 1 995, o Tribunal de Contas da União realizou 636 auditorias e inspeções na área de licitações (334) e contratos (302). As principais falhas ou irregularidades observadas nesses trabalhos de fiscalização concentram-se na dispensa e inexigibilidade (10 % do total); em segundo lugar aparecem os erros relacionados com a definição da modalidade de licitação (8 % do total); estando, ambos, associados à questão da fragmentação ou fracionamento das aquisições como meio de se atender aos interesses imediatos do administrador.

No exame de processos licitatórios, revelaram-se mais freqüentes os seguintes problemas: - denúncias por parte de licitantes; - anulação de processos; - superfaturamentos; e, - acordos feitos entre os licitantes quanto a preços.

Observaram-se, também, algumas causas básicas dos problemas acima referidos: - editais incompletos ou direcionados; - falta de competição entre os licitantes; - morosidade do processo licitatório; - perda ou abdicação em relação ao menor preço; e, -

adjudicação indevida ou incorreta (Processo n. 015.669/92-0, Relator Ministro Humberto Guimarães Souto, DOU de 19-11-1996, p. 24 030).

Segundo dados da Secretaria Federal de Controle, vinculada ao Ministério da Fazenda, para o ano de 2 002, nos poderes Legislativo, Executivo e Judiciário, as inexigências e as dispensas representaram respectivamente 47 %, 45 % e 36 % do volume total das despesas com licitação realizadas naqueles poderes.

Criou-se assim o dilema: radicalização na aplicação da lei ou possibilidade de corrupção através de uma ampla flexibilização (OLIVEIRA, 1 996, p. 21).

Assim, em um dos poucos estudos acadêmicos encontrados sobre o tema, Dias Filho, Nakagawa e Martin (2 003) entenderam que a função principal da licitação é garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e permitir que a Administração Pública otimize suas decisões de aquisição de bens e serviços. Esse termo, otimização, no contexto da Lei de Licitações, pressupõe a satisfação dos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa e vinculação ao instrumento convocatório.

Com tantos requisitos para se alcançar a melhor proposta torna-se inaceitável e inimaginável acreditar em notícias acerca de atentados perpetrados contra o erário, quer sejam por meio de superfaturamentos, formação de cartéis ou outros mecanismos igualmente espúrios (DIAS FILHO, NAKAGAWA E MARTIN, 2 003).

Além daquele, o estudo de Herrmann (1 998a) cita alguns exemplos que demonstram haver falhas na execução das licitações causando prejuízos ao erário ao se adquirir bens e serviços por valores sabidamente acima dos de mercado.

Primeiro exemplo: um dos relatórios que compõem o Livro Branco da Corrupção, preparado pela Comissão Especial de Investigação (CEI), revela que a tabela de preços unitários de materiais do Sistema de Custos Rodoviários (Sincro), usada pelo Governo Federal para pagar obras e serviços contratados a empreiteiras está superfaturada em pelo menos 30 %. Desde maio de 1994, mais de 1,2 mil contratos rodoviários foram celebrados no País com base nessa tabela. Desses, cerca de 10 % foram auditados pelo CEI, que apurou preliminarmente um prejuízo de R\$ 58 milhões aos cofres públicos (MENDES, 1 994).

Segundo exemplo: em março de 1997 o Governo do Estado de São Paulo decidiu cancelar uma licitação para a compra de 31 milhões de litros de leite devido à suspeita de formação de cartel, já que todas elas apresentaram o mesmo preço de R\$ 0,70 o litro. Segundo informação do comércio à época, o preço do leite no mercado atacadista na época era de R\$ 0,57 o litro (SCHOLZ, 1 997).

Terceiro exemplo: a Secretaria de Saúde do Estado de São Paulo foi acusada, em setembro de 1994, de superfaturar a compra de 7,3 milhões de preservativos que seriam distribuídos em programas de prevenção à AIDS (JORNAL FOLHA DE SÃO PAULO, 1 994). A unidade do produto foi adquirida por R\$ 0,50 pela única empresa que se candidatou a fornecer o volume no prazo de 30 dias. Segundo informa a reportagem, se o prazo para a entrega do produto fosse ampliado para 60 dias, outros concorrentes poderiam fornecê-lo por R\$ 0,20 a unidade.

Quarto exemplo: depois de um ano de investigações, a Polícia Federal concluiu que a Construtora Norberto Odebrecht cometeu crime de estelionato ao superfaturar em 163 % as obras do Canal da Maternidade e em 190 % a construção da estação de tratamento de água de Rio Branco, no Acre (PRAXADES, 1 994).

Dos exemplos acima citados, nota-se que uma condição essencial à eficácia do processo licitatório é a existência de oposição entre os concorrentes. Se faltar competição entre eles, por obra de conluio, falecerá a própria licitação, ou seja, o esforço de busca pela melhor proposta torna-se inteiramente infrutífero (MUKAI, 2 003).

Um último ponto exposto pelos teóricos e incluído naquele estudo é o contraste entre a forma de atuação do mercado privado e a do setor público (BAYLY, 2 000), segundo o qual esse distanciamento aparece manifesto quando se observa que em organizações de classe mundial, como Nissan, Ford, Hewlett Packard e outras, os funcionários responsáveis pelas compras gastam muito pouco tempo em atividades administrativas e burocráticas. A maior parte de suas atividades está voltada para a construção e o desenvolvimento de relacionamentos mais estáveis, busca da redução do custo total, em vez de se preocupar apenas com a reposição de estoques. No setor público, esse tipo de preocupação é pouco apreciado, pelo menos de forma expressa na Lei de Licitação.

Ainda na área privada, o comportamento pró-ativo da função compras está alicerçado em princípios que podem ser resumidos da seguinte forma: a área de compras não se comporta como um mero centro de custos, mas como um elemento que deve adicionar valor; procura evitar materiais defeituosos e não apenas rejeitá-los; contribui para o desenvolvimento dos mercados em vez de subordinar-se a eles; os problemas são compartilhados com os fornecedores; a idéia de que o preço é uma variável-chave é substituída pela consciência de que o custo total é a variável mais relevante.

Além dessas características, cabe destacar que as organizações de vanguarda em desenvolvimento administrativo procuram integrar seus sistemas aos dos fornecedores para agilizar o fluxo de informações. Ao contrário do que se verifica no setor público, em que

compradores e vendedores quase não dialogam, esse intercâmbio de informações ocorre de maneira permanente. Nesse processo, as duas partes contribuem para definir as especificações dos produtos e construir soluções compartilhadas. Em regra, as negociações são fundamentadas no conceito ganha-ganha, em vez do arcaico ganha-perde (BAYLY et al, 2 000).

Para tais empresas, a idéia de que muitos fornecedores significam segurança está sendo substituída pela consciência de que isso pode representar perda de oportunidades. Analisando o gerenciamento da qualidade total, nota-se que a otimização de resultados em muitas organizações depende do tipo de relacionamento que se mantém com fornecedores. Em detrimento de optar pela contratação de vários fornecedores, com fundamento principal no melhor preço cotado, passam a existir apenas um ou dois para cada item. Esses são selecionados em função de múltiplos aspectos, dentre os quais destacam-se a qualidade dos produtos e os prazos de entrega. Afirmam-se, ainda que, com eles, são estabelecidas relações de parcerias de longo prazo (GOVINDARAJAN E ANTHONY, 2 002).

2.7 METODOLOGIA DO ESTUDO

A tipologia de estudo enfatizada foi a empírico-analítica (MARTINS, 2 002), onde se utilizou técnica de coleta, de tratamento e de análise de dados quantitativos (PROCIANOY e HERRERA, 2 000).

Optou-se inicialmente pela ferramenta de software SAS/STAT® – *Statistical Analysis System*, como instrumental adequado ao estudo e comprovação estatística do material coletado (SOUZA, 1 998).

Utilizou-se a base de dados da administração do Superior Tribunal de Justiça, como estudo de caso, para as contratações havidas no período de 1 996 a 2 005. Houve entrega de requerimento com vistas a se obter autorização expressa para realização da pesquisa nos arquivos, pastas, documentos e contratos da Instituição, recebendo autorização do Ilustríssimo Senhor Diretor-Geral da Secretaria do Tribunal e esse documento foi devidamente escaneado e incluído como anexo do presente trabalho. Assim, fez-se os ajustes necessários quanto à inflação incorrida durante o período, utilizando-se como parâmetro o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas, por ser o índice normalmente eleito por aquela Instituição para atualização de seus contratos administrativos, bem como a variação do dólar americano, por tratar-se de parâmetro aceito mundialmente.

A amostra foi escolhida levando-se em consideração, primeiramente, os contratos assinados no período de 2 002 a 2 005, tendo como fundamento legal a modalidade Pregão, e, após, aqueles anteriores a esse período (1 996 a 2 002), de mesmo objeto, alicerçados nas modalidades tradicionais da Concorrência, Tomada de Preços e Convite.

Nesse particular, foram observadas 540 negociações decorrentes daqueles ajustes. Os produtos foram agrupados em 54 categorias. Essas últimas representam o ajuntamento de objetos com idênticas características e pequenas diferenciações de tamanhos ou formas, por exemplo: água mineral – com gás em 500ml, sem gás em 500 ml e garrafão de 20 litros. Os preços negociados foram padronizados em cada uma delas, com vistas a se efetuar a devida comparação entre as diferentes categorias.

A metodologia usada para essa avaliação foi a análise de regressão que pode ser usada em vários tipos de estudo. Neste caso, o interesse foi em conhecer quais e como as variáveis explicativas influenciam na variável resposta.

A variável resposta é o preço negociado e as variáveis explicativas são variáveis indicativas da modalidade (Pregão ou tradicional) e do tempo (entre mais de 6 até 10 anos ou nos últimos 6 anos) da negociação para cada produto.

O estudo foi realizado em duas fases, em cada uma delas considerou-se a modalidade de licitação empregada, se Pregão ou se tradicional; o tempo em que essa contratação ocorreu, se nos últimos 10 anos (1 996 a 2 005) ou se nos últimos 6 anos (2 000 a 2 005); e, esses dois parâmetros simultaneamente.

Na primeira fase a análise foi feita de modo geral, desconsiderando a influência individual de cada produto negociado. Na segunda, essa influência individual foi considerada, ou seja, analisou-se cada objeto de acordo com as variáveis explicativas.

A pesquisa foi realizada primeiramente considerando a atualização dos valores contratados pelo Índice Geral de Preços Disponibilidade Interna – IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas, tendo como base o ano de 2 005.

Em seguida, ele foi repetido utilizando-se como parâmetro para a conversão dos valores das contratações o dólar americano, acudindo-se da cotação comercial oficial do primeiro dia útil do mês de janeiro de cada ano referente ao período de aquisição dos produtos (JORNAL ESTADÃO, CADERNO DE FINANÇAS, 2 006).

A análise de regressão para identificar a influência da modalidade Pregão nas contratações efetuadas no Superior Tribunal de Justiça possui duas hipóteses:

H0: Não há regressão, então não há diferença entre a negociação ter ocorrido no Pregão ou nas modalidades tradicionais de licitação;

H1: Há regressão e, portanto, há diferença entre a negociação ter ocorrido no Pregão ou nas modalidades tradicionais de licitação (HILL, GRIFFITHS E JUDGE, 2 000).

A criação da programação no SAS - *Statistical Analysis System* seguiu a seguinte ordem:

1º - Criação do banco de dados, com as variáveis necessárias ao estudo: Categoria do produto (categorias), o produto em si (objeto), a modalidade de aquisição do objeto (modalidade) e seu valor (valor).

2º - Descobriu-se o valor da média e do desvio-padrão de cada categoria, para padronização do preço.

Padronização do valor de cada categoria, pela fórmula:

$$Pr = \frac{\text{valor} - (\text{média}_{\text{ da } \text{ categoria}})}{(\text{desvio}_{\text{ padrao } \text{ da } \text{ categoria}})}$$

3º - Criação das variáveis dicotômicas md (para modalidade) e t (para tempo):

Se modalidade igual a Pregão, a variável md = 1

Se ano for maior que 1999, variável t = 1;

Caso contrário (nos dois casos), a variável possuirá valor = 0.

4º - Criação da macro para modalidade:

A macro consiste em relacionar cada categoria a um número (de 1 a 90) e ao valor que recebeu anteriormente em "md".

5º - Criação da macro para tempo:

A macro consiste em relacionar cada categoria à um número (de 1 a 90) e ao valor que recebeu anteriormente em "t".

6º - Criação da macro para tempo e modalidade:

A macro consiste em relacionar cada categoria à um número (de 1 a 90) e ao valor que recebeu anteriormente em "t" e em "md".

7º - Salva o arquivo com as regressões em c:\regressão_real.doc.

8º - Análise descritiva das variáveis, para tentar prever um comportamento (não usado no relatório final, por não possuir significância).

9º - Regressão de todas as variáveis por modalidade.

10º - Regressão de todas as variáveis por tempo.

11º - Regressão de todas as variáveis por modalidade e tempo.

12° - Procedimento de regressão para todos os objetos, pela variável modalidade.

13° - Procedimento de regressão para todos os objetos, pela variável tempo.

14° - Procedimento de regressão para todos os objetos, pelas variáveis modalidade e tempo.

Com o fito de se obter uma resposta estatística mais confiável, elaborou-se segundo teste estatístico, o Teste de Comparação de Médias para duas ou mais amostras, normalmente utilizado para decidir se as médias populacionais podem ser consideradas estatisticamente iguais a partir da estimativa que tem-se com a amostra.

A pergunta essencial a ser respondida após a realização desse teste estatístico é: as médias reais dessas populações são realmente diferentes ou a diferença amostral é simplesmente casual.

Esse teste baseia-se nas médias amostrais relacionadas às suas respectivas variâncias dentro da amostra. A variância amostral é quem permitirá inferir sobre qual será o provável resultado se pesquisarmos toda a população e não somente uma parcela. Assim, caso haja observação de duas amostras com médias razoavelmente diferentes e as duas com baixa variância, o teste provavelmente irá indicar que se pode rejeitar a hipótese de que as médias são iguais, ou seja, aceitar que as médias são diferentes. Isso ocorre pelo seguinte fato, se a variabilidade dentro de cada amostra é pequena, é esperado que a população inteira também tenha uma variabilidade pequena, com isso, a amostra estará sendo uma excelente

representação da população, razão pela qual são realizados os estudos amostrais, que propiciam menor tempo de pesquisa com menor custo total.

As amostras devem sempre seguir alguns critérios para que seus resultados sejam válidos, dentre eles destacam-se a seleção de amostra não-tendenciosa e adequado número de observações na amostra. Para utilização da distribuição normal no Teste de Comparação de Médias consideram-se que amostras com mais de 30 observações já são consideradas grandes amostras.

O teste de comparação de médias para duas amostras independentes com pressuposição de variâncias populacionais iguais, segue a seguinte fórmula:

$$Z = \frac{(\bar{X}_1 - \mu_1) - (\bar{X}_2 - \mu_2)}{\sqrt{\frac{\sigma_1^2}{n_1} + \frac{\sigma_2^2}{n_2}}}$$

Onde,

$$Z \approx N(0,1)$$

segue uma distribuição normal padronizada.

2.8 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

2.8.1 - Análise geral – Valores em Reais atualizados pelo IGP-DI

2.8.1.1. - Análise Geral por Modalidades – 1 996 a 2 005

A análise da variância por modalidades mostrou que a probabilidade de se obter um valor menor que 15,20 está abaixo de $\alpha = 0,05$ (0,0001), então se admite haver regressão ao nível de significância de 5 %.

Tabela 2 - Análise da Variância por Modalidades, IGP-DI/FGV

Análise de Variância					
Fontes de Variação	GL	Soma de Quadrados	Quadrado médio	F Valor	Pr > F
Regressão	1	13,35432	13,35432	15,20	0,0001
Erro	538	472,64568	0,87852		
Total	539	486,00000			

O valor de R^2 é a porcentagem da variabilidade total explicada (preço) pelas variáveis explicativas (Pregão ou Tradicional). Neste caso o valor encontrado para $R^2 = 0,0275$; portanto, apenas 2,75 % do preço negociado é explicado pela modalidade de negociação utilizada.

R^2	0,0275
-------	--------

A estimação dos parâmetros mostra se a influência das variáveis explicativas é significativa para o modelo e se essa influência é positiva ou negativa.

A probabilidade de se obter um valor menor que -3,90 é menor que $\alpha = 0,05$ (0,0001), então se admite que a influência da modalidade é significativa para o modelo ao nível de significância de 5 %.

O estimador encontrado (-0,34317) indica a tendência de que o preço dos produtos adquiridos na modalidade Pregão seja menor que o daqueles contratados por meio das modalidades tradicionais de licitação.

Tabela 3 – Estimador dos Parâmetros por Modalidades, IGP-DI/FGV

Estimador dos Parâmetros					
Variável	DF	Estimador	Erro Padrão	t Valor	Pr > t
Intercepto	1	0,10295	0,04821	2,14	0,0332
Modalidade	1	-0,34317	0,08802	-3,90	0,0001

2.8.1.2. - Análise por Objeto por Modalidades – 1 996 a 2 005

A análise da variância por objeto por modalidades mostra que a probabilidade de se obter um valor menor que 1,19 é maior que $\alpha = 0,05$ (0,1307), então se admite que não houve regressão ao nível de significância de 5 %, ou seja, a influência da modalidade não é significativa para nenhum dos objetos quando estudados individualmente.

Tabela 4 – Análise da Variância por Objeto por Modalidades, IGP-DI/FGV

Análise de Variância					
Fontes de Variação	GL	Soma de Quadrados	Quadrado médio	F Valor	Pr > F
Regressão	89	92,67135	1,04125	1,19	0,1307
Erro	450	393,32865	0,87406		
Total	539	486,00000			

2.8.2 - Análise geral – Valores em Dólar

2.8.2.1. - Análise Geral por Modalidades – 1 996 a 2 005

A análise da variância por modalidades mostrou que a probabilidade de se obter um valor menor que 11,92 é menor que $\alpha = 0,05$ (0,0006), então se admite que houve regressão ao nível de significância de 5 %.

Tabela 5 – Análise de Variância por Modalidades, Dólar

Análise de Variância					
Fontes de Variação	GL	Soma de Quadrados	Quadrado médio	F Valor	Pr > F
Regressão	1	10,53399	10,53399	11,92	0,0006
Erro	538	475,46601	0,88377		
Total	539	486,00000			

O valor de R^2 é a porcentagem da variabilidade total explicada pelas variáveis explicativas (Pregão e tradicional). Neste caso o valor encontrado para R^2 foi de 0,0217, portanto apenas 2,17 % do preço negociado é explicado pela modalidade de negociação – se Pregão ou se licitação tradicional.

R ²	0,0217
----------------	--------

A probabilidade de se obter um valor menor que -3,45 é menor que $\alpha = 0,05$ (0,0006), então admite-se que a influência da modalidade é significativa para o modelo ao nível de significância de 5 %.

O estimador encontrado (-0,30478) indica a tendência de que o preço dos produtos contratados no Pregão seja menor que o dos negociados nas modalidades tradicionais.

Tabela 6 – Estimador dos Parâmetros por Modalidades, Dólar

Estimador dos Parâmetros					
Variável	DF	Estimador	Erro Padrão	T Valor	Pr > t
Intercepto	1	0,09143	0,04835	1,89	0,0592
Modalidade	1	-0,30478	0,08828	-3,45	0,0006

2.8.2.2. - Análise por Objeto por Modalidades – 1 996 a 2 005

A análise de variância por objeto por modalidades mostra que a probabilidade de se obter um valor menor que 1,08 é maior que $\alpha = 0,05$ (0,3067), então admite-se que não

houve regressão, ou seja, a influência apenas das modalidades não é significativa para nenhum dos objetos quando estudados individualmente.

Tabela 7 – Análise de Variância por Objeto por Modalidades, Dólar

Análise de Variância					
Fontes de Variação	GL	Soma de Quadrados	Quadrado médio	F Valor	Pr > F
Regressão	89	85,49342	0,96060	1,08	0,3067
Erro	450	400,50658	0,89001		
Total	539	486,00000			

2.8.3 - Teste de Comparação por Médias

2.8.3.1. – Análise das Médias – Período de 2 000 a 2 005 – IGP-DI/FGV

Neste estudo buscou-se saber se o valor médio de compra das licitações feitas via “pregão” é menor do que o valor médio das aquisições registradas nas modalidades tradicionais. A partir dessa proposta de trabalho foram coletados dados sobre a contratação de 90 produtos ou serviços diferentes para o período de 2 000 a 2 005 (6 anos).

Devido à grande instabilidade da moeda nacional, foi necessário fazer tratamento nos valores de compra em reais (R\$). Com a correção feita pelo IGP-DI/FGV, os resultados foram os seguintes:

Tabela 8 – Análise das Médias, 6 anos, IGP-DI/FGV

<i>Tradicional</i>		<i>Pregão</i>	
Média	R\$ 1.493,13	Média	R\$ 1.340,09
Mediana	R\$ 17,81	Mediana	R\$ 12,20
Desvio padrão	R\$ 7.210,61	Desvio padrão	R\$ 5.929,31
Variância da amostra	R\$ 51.992.882,40	Variância da amostra	R\$ 35.156.668,90
Curtose	82,40535811	Curtose	76,56635993
Assimetria	8,911462036	Assimetria	8,496140796
Valor Mínimo	R\$ (32,42)	Valor Mínimo	R\$ (39,00)
Valor Máximo	R\$ 67.711,70	Valor Máximo	R\$ 54.818,53
Tamanho da amostra	90	Tamanho da amostra	90

Neste estudo temos duas amostras de mesmo tamanho, onde todos os produtos comprados em uma das modalidades foi também comprado pela outra. Cada produto forma um par de observações $X_{n, \text{tradicional}}$ e $Y_{n, \text{pregão}}$. Neste caso usamos o teste de comparação de médias para amostras pareadas.

$$t_{n-1} = \frac{\bar{d} - \mu_d}{\sigma_d / \sqrt{n}},$$

Onde: \bar{d} é a média amostral da variável diferença ($X_{n, \text{tradicional}} - Y_{n, \text{pregão}}$) de

todos os pares de produto.

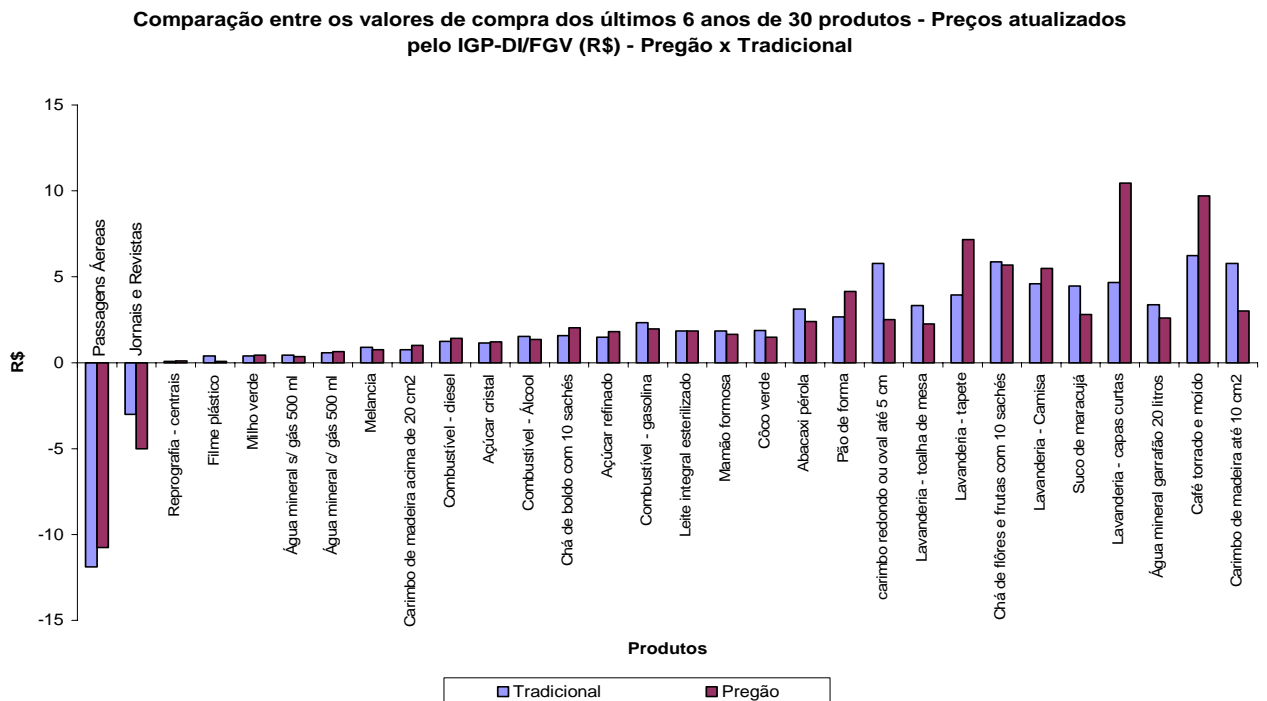
μ_d é a média populacional da variável diferença.

σ_d é o desvio-padrão da variável diferença.

t_{n-1} segue uma distribuição t de student.

A distribuição t de student tem (n-1) graus de liberdade, onde n é o tamanho da amostra. Essa distribuição converge para a distribuição normal à medida que n aumenta. Como informado anteriormente, para $n > 30$ a amostra é considerada grande e os valores já estão relativamente próximos da distribuição normal.

Gráfico 5



Segundo o gráfico 5, pode-se perceber que existe uma alternância entre qual modalidade – tradicional ou pregão - tem maior valor de compra, dependendo do produto os resultados são diferentes.

Hipóteses do teste:

$$\begin{cases} H_0 : \mu_d = 0 \\ H_1 : \mu_d > 0 \end{cases} \quad \text{ou} \quad \begin{cases} H_0 : \mu_{trad} = \mu_{pregao} \\ H_1 : \mu_{trad} > \mu_{pregao} \end{cases}$$

Onde,

H_0 é sempre a hipótese nula, a mais conservadora do teste, e

H_1 é sempre a hipótese alternativa.

Como a hipótese alternativa é o valor médio das compras de licitações tradicionais ser maior que o valor médio das compras de licitações pelo pregão, devemos utilizar o teste uni caudal.

Tabela 9 – Análise das Médias, 6 anos, IGP-DI/FGV, com Teste t

	<i>Tradicional</i>	<i>Pregão</i>	<i>Variável d (diferença)</i>
Média	R\$ 1.493,13	R\$ 1.340,09	R\$ 153,05
Variância	R\$ 51.992.882,40	R\$ 35.156.668,90	R\$ 2.064.648,14
Tamanho da amostra	90	90	90
Correlação de Pearson	0,9950		
Hipótese da diferença de média	0		
Graus de liberdade	89		
Estatística t	1,0105		
P(T<=t) uni-caudal	0,1575		
t crítico uni - caudal (5%)	1,6622		
P(T<=t) bi-caudal	0,3150		
t crítico bi-caudal (5%)	1,9870		

O resultado do teste teve um p-valor de 0,1575, ou seja, quer dizer que para ser rejeitada a hipótese nula e aceitarmos a hipótese alternativa, de que o valor de compra do pregão é menor que o valor de compra do método tradicional, a probabilidade de ser cometido um erro com essa decisão é de 15,75%. Nos testes de hipóteses esse erro é chamado de erro

do tipo I. É considerada uma decisão consciente, rejeitar a hipótese nula somente para p-valores menores que 0,05 ($\alpha < 5\%$).

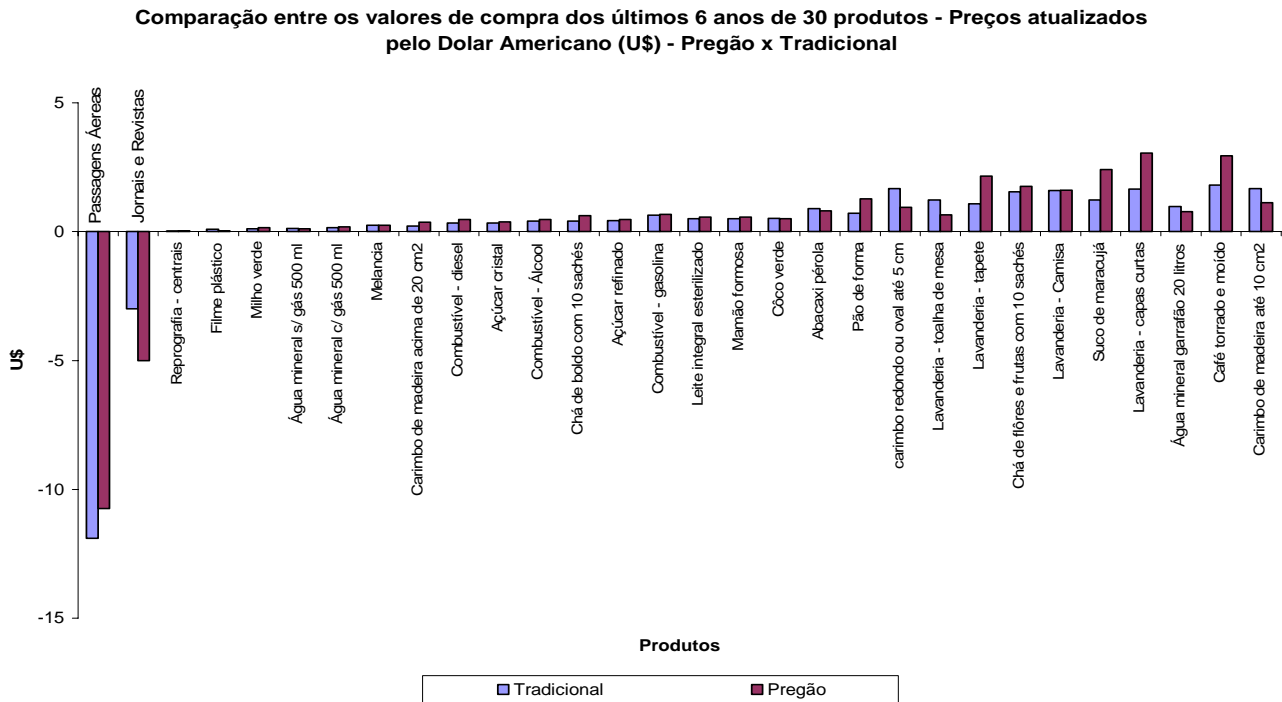
2.8.3.2.– Análise das Médias – Período de 2 000 a 2 005 – Dólar Americano

Utilizando os preços atualizados pelo dólar americano para o mesmo período de 6 anos, temos os seguintes resultados:

Tabela 10 – Análise das Médias, 6 anos, Dólar

	<i>Tradicional</i>		<i>Pregão</i>
Média	\$ 495,15	Média	\$ 371,40
Mediana	\$ 6,11	Mediana	\$ 4,01
Desvio padrão	\$ 2.676,26	Desvio padrão	\$ 1.435,12
Variância da amostra	\$ 7.162.375,78	Variância da amostra	\$ 2.059.559,21
Curtose	85,41959503	Curtose	64,24905892
Assimetria	9,137600382	Assimetria	7,648611484
Valor Mínimo	\$ (32,42)	Valor Mínimo	\$ (39,00)
Valor Máximo	\$ 25.287,26	Valor Máximo	\$ 12.749,89
Tamanho da amostra	90	Tamanho da amostra	90

Gráfico 6



Segundo o Gráfico 6, exatamente como no estudo referente a esses produtos quando atualizados pelo IGP-DI, a atualização pelo dólar americano mostrou uma alternância entre qual modalidade – tradicional ou pregão - tem maior valor de compra, onde, dependendo do produto os resultados são diferentes.

Hipóteses do teste:

$$\begin{cases} H_0 : \mu_d = 0 \\ H_1 : \mu_d > 0 \end{cases} \quad \text{ou} \quad \begin{cases} H_0 : \mu_{trad} = \mu_{pregao} \\ H_1 : \mu_{trad} > \mu_{pregao} \end{cases}$$

Onde, H_0 é sempre a hipótese nula, a mais conservadora do teste, e

H_1 é sempre a hipótese alternativa.

Tabela 11 – Análise das Médias, 6 anos, Dólar, com Teste t

	<i>Tradicional</i>	<i>Pregão</i>	<i>Variável d (diferença)</i>
Média	\$ 495,15	\$ 371,40	\$ 123,75
Variância	\$ 7.162.375,78	\$ 2.059.559,21	\$ 1.809.799,01
Tamanho da amostra	90	90	90
Correlação de Pearson	0,96493418		
Hipótese da diferença de média	0		
Graus de liberdade	89		
Estatística t	0,8727		
P(T<=t) uni-caudal	0,1926		
t crítico uni - caudal (5%)	1,6622		
P(T<=t) bi-caudal	0,3852		
t crítico bi-caudal (5%)	1,9870		

O resultado do teste teve um p-valor de 0,1926, que representa uma probabilidade de erro do tipo I de 19,26% caso seja aceita a hipótese alternativa de que o valor de compra do pregão é menor que o valor de compra do método tradicional.

Só teremos um p-valor menor 0,05 ($\alpha < 5\%$), quando o valor da estatística t for maior que o valor crítico de t, neste caso de 1,6622. Para este teste não podemos aceitar que as médias sejam diferentes.

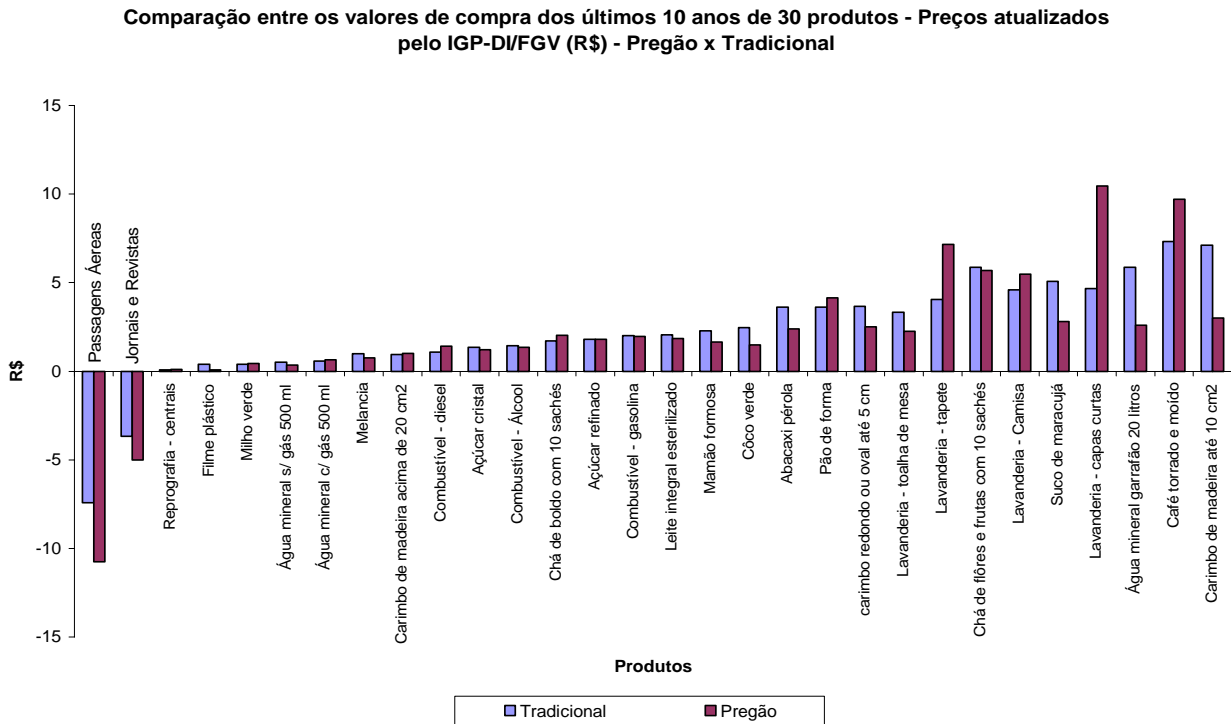
2.8.3.3.– Análise das Médias – Período de 1 996 a 2 005 – IGP-DI/FGV

A modalidade do “pregão” somente começou a ser utilizada a partir de 2 002, e para a maior parte dos produtos essa modalidade foi escolhida nesse período até 2 005. Com isso vários produtos só tiveram contratações nas modalidades tradicionais nos anos de 2 000 e 2 001. Aumentando a série histórica de 6 anos para 10 anos (1 996 – 2 005) obteve-se mais informações para o estudo e os resultados foram os seguintes:

Tabela 12 – Análise das Médias, 10 anos, IGP-DI/FGV

<i>Licitação Tradicional</i>		<i>Licitação Pregão</i>	
Média	R\$ 1.601,72	Média	R\$ 1.340,09
Mediana	R\$ 18,48	Mediana	R\$ 12,20
Desvio padrão	R\$ 7.236,55	Desvio padrão	R\$ 5.929,31
Variância da amostra	R\$ 52.367.640,97	Variância da amostra	R\$ 35.156.668,90
Curtose	80,63784163	Curtose	76,56635993
Assimetria	8,775576784	Assimetria	8,496140796
Valor Mínimo	R\$ (30,75)	Valor Mínimo	R\$ (39,00)
Valor Máximo	R\$ 67.711,70	Valor Máximo	R\$ 54.818,53
Tamanho da amostra	90	Tamanho da amostra	90

Gráfico 7



Segundo o gráfico 7, pode-se perceber que existe uma alternância entre qual modalidade – tradicional ou pregão - tem maior valor de compra, dependendo do produto os resultados são diferentes. Contudo, na presente situação, foram reduzidos os casos em que o Pregão restou maior que o tradicional.

Hipóteses do teste:

$$\begin{cases} H_0 : \mu_d = 0 \\ H_1 : \mu_d > 0 \end{cases} \quad \text{ou} \quad \begin{cases} H_0 : \mu_{trad} = \mu_{pregao} \\ H_1 : \mu_{trad} > \mu_{pregao} \end{cases}$$

Onde,

H_0 é sempre a hipótese nula, a mais conservadora do teste, e

H_1 é sempre a hipótese alternativa.

Tabela 13 – Análise das Médias, 10 anos, IGP-DI/FGV, com Teste t

	<i>Tradicional</i>	<i>Pregão</i>	<i>Variável d (diferença)</i>
Média	R\$ 1.601,72	R\$ 1.340,09	R\$ 261,63
Variância	R\$ 52.367.640,97	R\$ 35.156.668,90	R\$ 2.414.239,17
Tamanho da amostra	90	90	90
Correlação de Pearson	0,991780559		
Hipótese da diferença de média	0		
Graus de liberdade	89		
Estatística t	1,5974		
P(T<=t) uni - caudal	0,0569		
t crítico uni - caudal (5%)	1,6622		
P(T<=t) bi - caudal	0,1137		
t crítico bi - caudal (5%)	1,9870		

Pode ser observado que os valores para o pregão não apresentaram mudanças no estudo com o período de 6 anos e o período de 10 anos, pelo fato de só ter entrado em vigor a partir de 2 002, as alterações de valores ficaram a cargo das modalidades tradicionais, que tiveram sua média acrescida com a inclusão de mais 4 anos de contratações. O resultado deste teste apresentou um p-valor 0,0569, ou seja, muito próximo para se rejeitar a hipótese nula de que os dois métodos de licitações apresentam valores de compra iguais. O valor da Estatística t foi de 1,5974, se tivesse sido acima do valor crítico de 1,6622, a hipótese nula poderia ter sido rejeitada com probabilidade de erro menor que 5%.

2.8.3.4.– Análise das Médias – Período de 1 996 a 2 005 – Dólar Americano

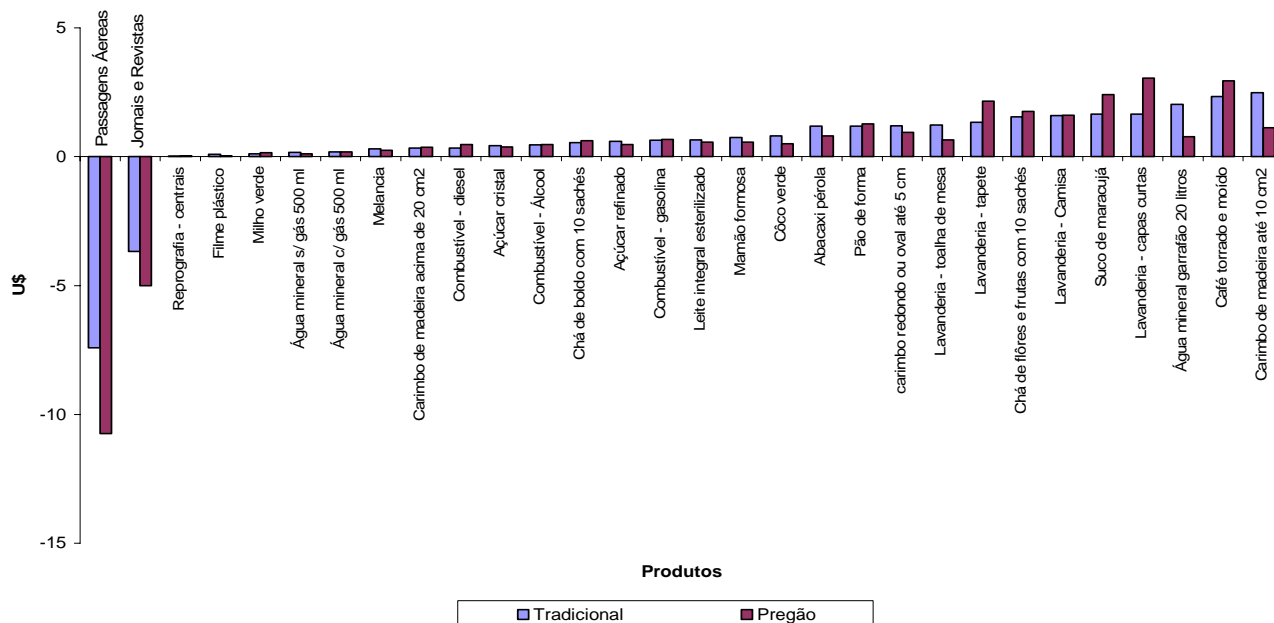
Utilizando os valores atualizados pelo dólar americano e o período de 10 anos – 1996 a 2005, os resultados foram os seguintes:

Tabela 14 – Análise das Médias, 10 anos, Dólar

<i>Tradicional</i>		<i>Pregão</i>	
Média	\$ 555,68	Média	\$ 371,40
Mediana	\$ 6,14	Mediana	\$ 4,01
Desvio padrão	\$ 2.690,25	Desvio padrão	\$ 1.435,12
Variância da amostra	\$ 7.237.469,48	Variância da amostra	\$ 2.059.559,21
Curtose	82,75539465	Curtose	64,24905892
Assimetria	8,93548471	Assimetria	7,648611484
Valor Mínimo	\$ (30,75)	Valor Mínimo	\$ (39,00)
Valor Máximo	\$ 25.287,26	Valor Máximo	\$ 12.749,89
Tamanho da amostra	90	Tamanho da amostra	90

Gráfico 8

Comparação entre os valores de compra dos últimos 10 anos de 30 produtos - Preços atualizados pelo Dólar Americano (U\$) - Pregão x Tradicional



Segundo o gráfico 8, pode-se perceber que existe uma alternância entre qual modalidade – tradicional ou pregão - tem maior valor de compra, dependendo do produto os resultados são diferentes. Contudo, na presente situação, foram reduzidos os casos em que o Pregão restou maior que o tradicional, bem como houve uma sensível redução nas discrepâncias entre cada uma das contratações.

Hipóteses do teste:

$$\begin{cases} H_0 : \mu_d = 0 \\ H_1 : \mu_d > 0 \end{cases} \quad \text{ou} \quad \begin{cases} H_0 : \mu_{trad} = \mu_{pregao} \\ H_1 : \mu_{trad} > \mu_{pregao} \end{cases}$$

Onde,

H_0 é sempre a hipótese nula, a mais conservadora do teste, e

H_1 é sempre a hipótese alternativa.

Tabela 15 – Análise das Médias, 10 anos, Dólar, com Teste t

	<i>Tradicional</i>	<i>Pregão</i>	<i>Variável d (diferença)</i>
Média	\$ 555,68	\$ 371,40	\$ 184,28
Variância	\$ 7.237.469,48	\$ 2.059.559,21	\$ 1.841.500,55
Tamanho da amostra	90	90	90
Correlação de Pearson	0,965534741		
Hipótese da diferença de média	0		
Graus de liberdade	89		
Estatística t	1,2883		
P(T<=t) uni-caudal	0,1005		
t crítico uni-caudal (5%)	1,6622		
P(T<=t) bi-caudal	0,2010		
t crítico bi-caudal (5%)	1,9870		

O resultado deste último teste apresentou um p-valor de 0,1005, que está um pouco mais distante do resultado calculado com os preços do IGP-DI/FGV para o mesmo período. Novamente não é indicado rejeitar a hipótese nula de que os dois métodos de licitações apresentam valores de compra iguais. O valor da Estatística t foi inferior ao valor crítico de 1,6622, e a probabilidade de erro ao rejeitar a hipótese nula será de 10,05% neste caso.

3. CONCLUSÃO

3.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados da análise estatística foram bem robustos e aclararam os questionamentos do presente trabalho, pois o que se discutiu inicialmente era se o Pregão, além da agilidade e da redução dos recursos impetrados, também conseguia reduzir os custos das aquisições de bens e serviços contratados pela Administração Pública.

Nesse passo, a primeira abordagem estatística que envolveu a utilização do *Software SAS* demonstrou que a modalidade Pregão influenciou na redução dos preços de aquisição de produtos e serviços pela Administração Pública, ainda que de maneira muito tímida, quando comparada às modalidades tradicionais. A hipótese H0 foi rejeitada, demonstrando haver regressão e diferenciação entre a negociação efetuada pelo Pregão ou pelas modalidades tradicionais de licitação.

Quando a atualização dos preços pesquisados foi efetuada pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas, constatou-se que apenas 2,75 % da variação dos preços, no sentido de redução, foi explicada pela utilização do Pregão. No caso da atualização pelo dólar americano, essa representativa foi muito semelhante e pequena no sentido de redução dos preços, 2,17 %.

A segunda parte dessa primeira análise estatística consistiu em avaliar a influência da utilização da modalidade de licitação tradicional ou do Pregão para cada objeto analisado. Nessa fase os resultados foram semelhantes independente da forma utilizada para atualização dos valores, IGP-DI e dólar americano. A modalidade Pregão não influenciou estatisticamente o preço de nenhum dos objetos quando estudados individualmente.

A próxima análise estatística, o Teste de Comparação de Médias para duas ou mais Amostras Pareadas, realizada por meio do *Software Excel*, após a concretização de seus exames, permite inferir que apesar de a média amostral da modalidade Pregão ter sido sempre inferior à da modalidade tradicional, não existem evidências estatísticas que confirmem que a média populacional da utilização dessas duas modalidades sejam diferentes.

Com o passar dos próximos anos, podem ser coletados mais dados para aumentar a série histórica e os testes podem ser feitos novamente, o resultado pode ou não ser diferente do atual.

Em síntese, quanto às contratações ocorridas pela modalidade de licitação Pregão, resultou em incerteza o fato de haver ou não economia relativamente aos contratos efetuados com base nesse procedimento.

Das explicações e dos resultados alcançados e acima delineados, espera-se que o administrador público conscientize-se da necessidade de se promover uma forma mais adequada de pesquisa dos preços que servirão de base às futuras contratações, notadamente quanto à oportunidade de se manter memória dos preços vencedores das licitações anteriores, bem como daqueles contratados por outros órgãos da Administração, de forma a se buscar uma constante redução, ou, pelo menos, manutenção dos custos envolvidos nas contratações de bens e serviços comuns.

Como resultado das ações acima indicadas, vislumbra-se a oportunidade de que a política de aquisições do Setor Público possa contribuir para melhorar o grau de eficácia das organizações governamentais com o fito de se evitar que os recursos geridos nas licitações configurem desperdícios absolutamente inaceitáveis, notadamente num País em que se alega escassez de recursos para atender as necessidades básicas da população.

Entende-se, nesse contexto, que tanto quanto os profissionais da empresa privada, o cidadão espera que suas contribuições tributárias sejam administradas de maneira eficiente, de forma a maximizar o bem-estar social.

Assim, espera-se que os resultados do presente estudo possam contribuir para um aprofundamento nas discussões relativas aos métodos utilizados para se demonstrar a economia financeira da Administração Pública ao efetuar suas licitações, de modo a perseguir informações mais consistentes quando da avaliação preliminar do preço de mercado relativamente aos valores do produto ou serviço que se pretende contratar, com o fito de permitir aos pregoeiros uma efetiva negociação com as empresas interessadas em contratar com o Governo, com vistas a se reduzir ao máximo, ou, se possível, deixar de existir, diferença entre os preços públicos e os preços privados.

Finalmente, pondera-se quais seriam as razões dos países estrangeiros ainda não terem demonstrado interesse em conhecer mais e aplicar em seus territórios essa nova modalidade licitatória brasileira – o Pregão, notadamente pela contundência com que o Governo local alardeia os excelentes resultados obtidos com essa ferramenta nos últimos 5 anos.

Um último pensamento a se destacar seria a oportunidade que o presente trabalho acadêmico concede aos teóricos do direito para que se aprofundem mais nos estudos sobre essa modalidade licitatória do Pregão. Particularmente, sobre suas fases e qual a real importância da primeira fase do Pregão, onde os concorrentes entregam suas propostas comerciais, visto que elas são utilizadas apenas para ordenar os interessados quanto à ordem

em que poderão ofertar seus lances. Outro destaque poderia ser dado ao papel do pregoeiro, em razão de sua enorme e solitária autoridade para decidir os assuntos relativos a todo o certame, inclusive quanto á conveniência e oportunidade de aceitar ou rejeitar os recursos apresentados.

4. REFERÊNCIAS

1. Economia de R\$ 519 mi com pregões eletrônicos. **Jornal Correio Braziliense**. Brasília, 03 mar. 2 006, Caderno de Economia, p. 17.
2. ABREU, Franciny Beatriz. MERCOSUL: O que é preciso para a efetiva integração. **CNPQ**, Brasília. Disponível em <http://br.geocities.com/esmesc_2000/pagina0603a.doc>. Acesso em: 09 mai. 2 006.
3. AGUIAR, Afonso G. Licitação. **Fórum de Contratação e Gestão Pública**, ano 1, n. 9, p. 1 020-1 023, set. 2 002.
4. APEC. **Government Procurement Expert's Group**. Disponível em <http://www.apec.org/content/apec/apec_groups/committees/committee_on_trade/government_procurement.Page.Print.html?Show=ShowMode>. Acesso em: 12 mai. 2 006.
5. BAYLY, Peter *et al.* **Compras: Princípios e Administração**. Trad. Ailton Bomfim Brandão. São Paulo: Atlas, 2 000.
6. BITTENCOURT, Sidney. O Regulamento do Pregão, a Nova e Inovadora Modalidade de Licitação. **Revista de Direito Administrativo, Contabilidade e Administração Pública**, ano IV, n. 12, p. 5-11, dez. 2 000.
7. BOAVENTURA, Edivaldo M. **Metodologia da Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2 004.

8. BRASIL. Constituição (1 988). Emenda constitucional n. 19, de 1 998. **Lex**: Brasília: Senado Federal, 1 988.
9. BRASIL. Lei n. 8 666, de 21 de junho de 1 993. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Disponível em <http://www.planalto.gov.Br/ccivil_03/leis/QUADRO/1993.htm>.
10. BRASIL. Lei n. 10 520, de 17 de julho de 2 002. Institui modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Disponível em <http://www.planalto.gov.Br/ccivil_03/leis/2002/_QUADRO-2002.htm>.
11. BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Orçamento, despesas e gastos com gerais e com licitações da Administração Pública Federal. Brasília. Disponível em <http://www.planejamento.gov.br/orcamento/conteudo/estatistica/relatorio_consolidado/despesa_orgao.htm>. Acesso em: 06 jun. 2 006.
12. BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Auditoria em Licitações e Contratos**. Relator Ministro Humberto Guimarães Souto. Brasília. D.O.U. de 19 nov. 1 996, p. 24 030.
13. BRUNO NETO, Francisco. **Curso Acadêmico de Direito Constitucional**. 2. ed. São Paulo: de Direito, 1 999.
14. BUGARIN, Bento J. A Fiscalização das Licitações pelo Tribunal de Contas da União. **Revista do Tribunal de Contas da União**, vol. 28, n. 71, p. 13-29, mar. 1997.

15. CALASANS JÚNIOR, José. **Lei de Licitações - Alterações que Precisaríamos ser Feitas.** Informativo de Licitações e Contratos, n. 43, p. 694-698, set. 1997.
16. DIAS FILHO, J. M.; NAKAGAWA, M.; MARTIN, N. C. Propostas para Aprimoramento da Política de Compras do Setor Público: Uma Abordagem da Gestão Estratégica de Custos. In: Terceiro Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, out. 2 003, São Paulo. **Anais eletrônicos...** Disponível em <<http://www.eac.fea.usp.br/congressousp/congresso3/trabalhos/410.pdf>>. Acesso em: 18 abr. 2 006.
17. FTAA. **National Legislation, Regulations and Procedures Regarding Government Procurement in the Américas.** Disponível em <<http://alca-ftaa.iadb.org/eng/gpdoc2/intro.htm>>. Acesso em: 03 mai. 2 006.
18. FURTADO, Lucas Rocha. **Curso de Licitações e Contratos Administrativos – Teoria, Prática e Jurisprudência.** São Paulo: Atlas, 2 001.
19. GOVINDARAJAN, Vijay; ANTHONY, Robert N. **Sistemas de Controle Gerencial.** Trad. Adalberto Ferreira das Neves. São Paulo: Atlas, 2 002.
20. HERRMANN, Isadora. Licitações Públicas no Brasil: Explorando o conceito de ineficiência por desenho. In: III SEMEAD, 1 998, São Paulo. **Anais eletrônicos...** Disponível em <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/3semead/pdf/PNEE/Art025.PDF>>. Acesso em 20 abr. 2 006.

21. _____ . Licitação e Contratação na Administração pública: uma abordagem da nova economia institucional aplicada ao problema das compras de alimentos. **FEA/USP**, 1 998, São Paulo.
22. HILL, C.; GRIFFITHS, W; JUDGE, G. **Econometria**. São Paulo: Saraiva, 2 000.
23. JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. São Paulo: Dialética, 2 004.
24. MACHADO, Rosiane Ferreira. Princípio da Eficiência – Emenda Constitucional n. 19/98. **Revista de Direito Administrativo, Contabilidade e Administração Pública**, ano III, n. 11, p. 41-43, nov. 1 999.
25. MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2 002.
26. MATEUS, Wilson R. Pregão – Uma Novidade que Veio para Ficar. **Revista de Direito Administrativo, Contabilidade e Administração Pública**, ano VIII, n. 2, p. 9-16, fev. 2 004.
27. MAURANO, Adriana. A Instituição do Pregão para Aquisição de Bens e Contratação de Serviços Comuns. **Boletim de Licitações e Contratos**, ano XVII, n. 11, p. 789-802, nov. 2 004.
28. MEIRELLES, Hely L. **Direito Administrativo Brasileiro**. São Paulo: Malheiros, 2 005.

29. MENDES, Renato G. Algumas Ponderações sobre o Anteprojeto da Nova Lei de Licitações e Contratos. **Informativo Licitações e Contratos**, n. 38, p. 290-296, abr. 1 997.
30. MERCOSUL. **Protocolo de Contratações Públicas do Mercosul**. Disponível em <<http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec2704p.asp>>. Acesso em: 18 mai. 2 006.
31. MINAS GERAIS (Estado). **Protocolo de Compras Governamentais será Levado a Ministros**. Belo Horizonte, 17 dez. 2 004. Disponível em <<http://www.mercosul.mg.gov.br/mat46.stm>>. Acesso em: 16 mai. 2 006.
32. MORINI, Cristiano; PIRES, Sílvio R. I. Um Modelo de Decisão sobre a Consignação de Material Estrangeiro em Cadeia de Suprimentos. **Gestão e Produção**, vol. 12, n. 1, p. 67-80, jan.-abr. 2 005.
33. MUKAI, Toshio Conceitos e Princípios de Licitação: Os Elementos e Instrumentos Jurídicos do Direito Administrativo que Compõem e Ajustam o Tema ao Direito Público. **Boletim de Licitações e Contratos**, ano XVI, n. 6, p. 394-398, jun. 2 003.
34. NAFTA. **Establishment of the Free Trade Área**. Disponível em <<http://www.sice.oas.org/trade/nafta/chap-01.asp>>. Acesso em: 23 mai. 2 006.
35. NÓBREGA, Airton R. Eficiência nas Licitações Públicas. **Boletim de Licitações e Contratos**, ano XVII, n. 6, p. 422-427, jun. 2 004.

36. OLIVEIRA, Paulo A. M. Controle das Licitações pelo Tribunal de Contas da União. **Revista do Tribunal de Contas da União**, Vol. 27, n. 68, p. 21-42, jun. 1 996.
37. PARIZI FILHO, João Licitações Eletrônicas. **Revista de Direito Administrativo, Contabilidade e Administração Pública**, ano V, n. 7, p. 17-19, jul. 2 001.
38. PELEGRINI, Márcia. Pregão – O Conceito de ‘Bens e Serviços Comuns’. **Boletim de Licitações e Contratos**, ano XVI, n. 6, p. 399-402, jun. 2 003.
39. PEREIRA JÚNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei das Licitações e Contratações da Administração Pública**. Rio de Janeiro: Renovar, 2 003.
40. PEREIRA, Luiz C. B. O Projeto de Lei de Licitações. **Revista do Tribunal de Contas da União**, vol. 28, n. 71, p. 71-76, mar. 1 997.
41. PROCIANOY, J. L.; HERRERA, Patrícia I. B. Avaliação dos Retornos das Ações das Empresas Concordatárias. **Revista de Administração**. São Paulo: USP, vol. 35, n. 1, jan.-mar. 2 000.
42. RIGOLIN, Ivan B. Licitações e Contratos: Algumas Curiosidades. **Revista de Direito Administrativo, Contabilidade e Administração Pública**, ano VIII, n. 2, p. 3-8, fev. 2 004.
43. RUSSOMANO, Rosah. **Curso de Direito Constitucional**. São Paulo: Saraiva, 1 970.

44. SOUZA, Geraldo. **Introdução aos Modelos de Regressão Linear e Não-Linear**. Brasília: Embrapa-SPI, SEA, 1 998.
45. STEVENSON, William J. **Estatística Aplicada à Administração**. São Paulo: Harbra, 1986.
46. UNIÃO EUROPÉIA. **O Que é a União Européia**. Disponível em <<http://www.suapesquisa.com/uniao europeia>>. Acesso em: 05 mai. 2 006.
47. WTO. **The World Trade Organization in Brief**. Disponível em <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 22 mai. 2 006.

5. ANEXOS

5.1 Autorização do Superior Tribunal de Justiça para realização da pesquisa.

Ilustríssimo Senhor Diretor-Geral da Secretaria do Superior Tribunal de Justiça

REQUERIMENTO

Em 08/02/06
Autunço. A SAF
para catatamento
[Assinatura]
Módulo Dinis da Silva
Diretor Geral
Superior Tribunal de Justiça

JOÃO SANTOS MARINHO JÚNIOR, Analista Judiciário ^{Área} Administrativa, matrícula STJ nº S0 2346-3, lotado na Secretaria de Administração e Finanças – Subsecretaria de Compras e Contratos – Seção de Elaboração de Contratos, vem mui respeitosamente requerer a Vossa Senhoria autorização para realização de pesquisa na documentação referente às contratações realizadas pelo Superior Tribunal de Justiça, no período de 1994 a 2005, como parte do trabalho final de dissertação do curso de Mestrado Profissional em Gestão Econômica de Negócios, realizado na Universidade Brasília, cujo tema é “Avaliação do Sistema de Licitações por Pregão: Estudo Exploratório com Base na Experiência do Superior Tribunal de Justiça”.

Nesses termos,

Pede deferimento.

Brasília, 7 de fevereiro de 2006.

[Assinatura]
João Santos Marinho Júnior

Recebido em: 09 / 02 / 06
Hora: 12:40 SAF *[Assinatura]*

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2005.
Ar condicionado - fornecimento
Ar condicionado e exaustão cozinha
Ar condicionado para no-break
Auxiliar de berçário - serviços
Banner e faixa em lona vinílica
Câmeras, lentes e acessórios
Certificação ISO 9001
Computador servidor - aquisição
Comunicação de dados na Internet
Elevador - serviços de adequação
Equipamento para Núcleo TV
Extintor de incêndio - instalação
Impressora a laser - aquisição
Impressora código de barra - aquisição
Landscape - aquisição
Leitora código de barra - aquisição
mobiliário – aquisição e montagem
Monitor de vídeo LCD - aquisição
Notebook – aquisição
Pesquisa da cultura organizacional
Pesquisa de opinião - contratação
Piso de granito - aquisição
Piso de granito - assentamento
Processamento de dados - serviços
Programa televisivo - serviços

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2004.
Aparelhos telefônicos - aquisição
Armário de aço - aquisição
Banco - cessão de uso de dependências
Cofre para guarda de mídia magnética
Coletor de dados - aquisição
Concurso público - realização
Consultoria para certificação ISO
Consultoria para gestão administrativa
Controle de acesso - manutenção
Elevador - manutenção
Escritório de projeto virtual - instalação
Estação rádio base para telefonia celular
Estanteira metálica para guarda de arquivos
Ferro, vedação e grade - construção
Gravação, edição e reprodução de áudio
Guarita - construção
Imóvel funcional - reforma
Impressora de transferência térmica
Impressora tipo Plotter - aquisição
Interligação de estúdio do STJ com o STF
Localização de veículos por GPS
Lousa interativa - aquisição
Máquina envelopadora - manutenção
Mês de corte e rack - aquisição
mesa de áudio e TV - aquisição

Projektor multimídia - aquisição
Publicação - aquisição
Publicidade legal - distribuição
Rede de Comunicação de dados
Salão Beleza - uso das dependências
Serralheria - serviços
Servidor de banco de dados textual
SIAFI Gerencial - acesso Consulta
Software de varredura - aquisição
Software ISO 9000 - aquisição
Software JAVA WEB - aquisição
Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2005.
Software LINUX - atualização licença
Software Metaframe - aquisição
Software portal STJ - aquisição
software Rádio - locação
Telefonia fixa - serviços
Telefonia móvel - serviços
Transporte de lâmpadas - reciclagem

Monitor de vídeo LCD - aquisição
Parede de gesso - construção
Piso de granito - execução
Placa de vídeo DVI - aquisição
Rede de comunicação de dados - ampliação
Rede de telefonia - manutenção
Sistema hidráulico e elétrico - manutenção
Software de segurança - licença de uso
Software OCR - aquisição
Software Power Designer - Licença de uso
Solução de análise de risco e segurança
Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2004.
Solução multimídia para vídeo e áudio
Telejornalismo sob demanda
Terminal eletrônico de auto-atendimento
Veículo de serviço - carga - aquisição
Veículo Ford - manutenção

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2003.
Atualização automática de versões e

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2002.
Acervo histórico do TFR - serviços de

releases
Cadeiras, poltronas e sofás - recuperação
Circuito fechado de TV - ampliação
Computador de mão - handhelds
Comunicação de dados - serviços
Consultoria modelo de gestão competências
Consultoria sistema Justiça
Elevador - modernização
Equipamento de áudio e vídeo - aquisição
Espectômetro massa portaral - aquisição
Estação fixa repetidora - remanejamento
Galpão de depósito - construção
Imóvel funcional - reforma
Lanchonete - cessão de uso
Máquina envelopadora - manutenção
Maxpress - mailing de imprensa - assinatura
Processamento de dados - serviços
Rádio chamada e pager - locação
Rádio e telefonia móvel digital - serviços
Recertificação pela NBR ISO 9001
Restaurante - cessão de uso
Segurança de comunicação na telefonia
Sistema de controle de acesso -

organização
Ar condicionado e câmaras frias - manutenção
Auditoria acompanhamento ISO 9002/94
Bateria para no-break - aquisição
Cartão eletrônico - abastecimento veículos
Central telefônica - atualização
Comunicação de dados por circuito dedicado
Equipamentos para tecnologia de código de barras
Facsímile - envio e recebimento
Imóvel funcional - reforma
Lavagem de veículos
Lavanderia para roupas hospitalares
mesa digitalizadora - aquisição
Mídia impressa - assinatura
Monitor 21" para editoração - aquisição
Monitoramento de alarmes - manutenção
Perícia e auditoria médico-hospitalar
Publicação de extratos no DOU
Serviço móvel pessoal GSM
Servidor de rede IBM RISC - manutenção
Servidor de rede multiprocessado - aquisição
Software Harvard Management Mentor
Software Open M com SQL

ampliação
Sistema de multimídia - desenvolvimento
Software anti-vírus - aquisição
Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2003.
Software C Programming Language
Telefonia fixa comutado
Telefonia linha reversa 0800 - serviços
Telefonista - serviços
Telegrama
Telexograma - em via-mail
Vigilância desarmada - serviços

Tacógrafo - manutenção
Telefonia fixa comutado
Produtos não utilizados na pesquisa em razão de inexistir licitação tradicional e pregão no período analisado - ano referência 2002.

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de diferenciações mercadológicas durante o período analisado - ano referência 2005.
Jardim - conservação
Máquina de arquear - manutenção
Marcenaria - materiais
Medicamentos - fornecimento
Mensageiro e serviços postais
Reprografia - serviços de cópias p/b
Telefonia móvel celular - serviços

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de diferenciações mercadológicas durante o período analisado - ano referência 2004.
Armário, gaveteiro, acessórios - aquisição
cadeira, poltrona - aquisição
Cadeira, sofá, poltrona - manutenção
Cópia, impressão com mão-de-obra
Facsimile - serviço de envio e recebimento
Software quota advisor 4.0
Telefonia móvel celular
veículo - peças

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de diferenciações mercadológicas durante o período analisado - ano referência 2003.
Banco de dados textual BR/Search
Editoração e comercialização de Revista

Produtos não utilizados na pesquisa em razão de diferenciações mercadológicas durante o período analisado - ano referência 2002.
Equipamentos odontológicos - manutenção
Telefonia móvel celular

Produtos utilizados na pesquisa por terem sido realizados pela modalidade Pregão - ano referência 2005.
Água mineral - fornecimento
Água mineral - fornecimento
Alcool etílico
Café torrado e moído
Carimbos - confecção
Combustível - fornecimento
Divisória - fornecimento e montagem
Extintor de incêndio - recarga
Fotografia - serviços
Gás liquefeito de petróleo - fornecimento
Impressora - aquisição
Impressora a laser - aquisição
Lavanderia
Microcomputador - aquisição

Produtos utilizados na pesquisa por terem sido realizados pela modalidade Pregão - ano referência 2004.
Açúcar cristal
Açúcar refinado
Água mineral
Ajudante de pedreiro
Alcool hidratado - combustível
Alimentos em geral
Auxiliar de berçário
Borracheiro
Café
Combustível
Copeiragem
Costura de livros
Divisórias - fornecimento e instalação
Encadernação em geral

Obra literária estrangeira - fornecimento	Esquadrias e vidros - manutenção
Obras literárias	Gás liquefeito de petróleo
Papel toalha - fornecimento	Gesseiro
Passagem aérea	Lavador e lubrificador
Persina vertical - manutenção	Limpeza e conservação
Sabonete líquido - fornecimento	Marceneiro
Scanner - aquisição	Mensageria
Scanner de mesa - aquisição	Microcomputador - aquisição
Seguro de veículos	Motorista
Sistema visual - recuperação e manut.	Obra literária estrangeira
Veículos - aquisição	Obra literária nacional
Veículos - peças manutenção	Papel toalha
Veículos GM - manutenção	Passagem aérea
Vidros - fornecimento e instalação	Pedreiro
	Pintor
	Recepcionista
	Sabonete líquido
	Scanner - aquisição
	Veículos Fiat - manutenção
	Veículos GM - manutenção
	Veículos MB - manutenção
	Veículos VW - manutenção
	Vidro - fornecimento e instalação

Veículo VW - manutenção
Vidro - fornecimento e instalação

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Abacaxi pérola	Metropolitana	Pregão	jan/04	2,20	und	2,48				
Abacaxi pérola	Metropolitana	Pregão	jan/05	2,30	und	2,30	2,39			
Abacaxi pérola	Verfrut	TP	jan/03	1,48	und	1,81				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/96	1,90	und	5,49				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/97	1,49	und	3,88				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/98	1,20	und	2,88		-34,20		-23,600603
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/99	2,40	und	5,60				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/00	1,80	und	3,46				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/01	1,40	und	2,44				
Abacaxi pérola	Metropolitana	TP	jan/02	2,20	und	3,47	3,63		3,12503	
Açúcar cristal	Uédama	Pregão	jan/04	0,94	kg	1,06				
Açúcar cristal	Caflama	Pregão	jan/05	0,87	kg	0,87				
Açúcar cristal	Uédama	Pregão	jan/03	1,40	kg	1,71	1,21			
Açúcar cristal	AMMC	Conv	jan/02	0,78	kg	1,23				
Açúcar cristal	Caflama	Conv	jan/00	0,49	kg	0,94		-9,67		6,0658776
Açúcar cristal	AMMC	Conv	jan/01	0,72	kg	1,26				
Açúcar cristal	Café do Chef	TP	jan/97	0,65	kg	1,69				
Açúcar cristal	Café Lopes	TP	jan/96	0,55	kg	1,59	1,34		1,14	
Açúcar refinado	Uédama	Pregão	jan/04	1,25	kg	1,41				
Açúcar refinado	Uédama	Pregão	jan/03	1,80	kg	2,20	1,80			
Açúcar refinado	AMMC	Conv	jan/02	0,89	kg	1,40				
Açúcar refinado	Caflama	Conv	jan/00	0,78	kg	1,50		-0,48		21,292121
Açúcar refinado	AMMC	Conv	jan/01	0,89	kg	1,55				
Açúcar refinado	Café do Chef	TP	jan/97	0,90	kg	2,34				
Açúcar refinado	Café Lopes	TP	jan/96	0,78	kg	2,25	1,81		1,48562	
Água mineral c/ gás 500 ml	Chrystalino	Pregão	jan/04	0,5375	und	0,60				
Água mineral c/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/05	0,5563	und	0,56				
Água mineral c/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/03	0,6250	und	0,76	0,64			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Água mineral c/ gás 500 ml	Apollen	TP	jan/02	0,3413	und	0,54				
Água mineral c/ gás 500 ml	Refriágua	Dispensa	jan/00	0,3292	und	0,63				
Água mineral c/ gás 500 ml	Refriágua	TP	jan/01	0,31	und	0,54				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/99	0,2500	und	0,58		10,35		12,357909
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/98	0,2750	und	0,66				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/97	0,2292	und	0,60				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/96	0,1667	und	0,48				
Água mineral c/ gás 500 ml	Vitágua	Conv	jan/00	0,3200	und	0,62	0,58		0,57081	
Água mineral garrafão 20 litros	Água Limpa	Pregão	jan/05	2,13	und	2,13				
Água mineral garrafão 20 litros	Chrystalino	Pregão	jan/04	2,19	und	2,46				
Água mineral garrafão 20 litros	Saint Claire	Pregão	jan/03	2,65	und	3,24	2,61			
Água mineral garrafão 20 litros	Apollen	TP	jan/02	2,19	und	3,45				
Água mineral garrafão 20 litros	Super Vida	TP	jan/00	0,84	und	1,62				
Água mineral garrafão 20 litros	Uédama	TP	jan/01	2,90	und	5,06		-55,54		-22,698508
Água mineral garrafão 20 litros	Superm Coelho	TP	jan/99	0,77	und	1,80				
Água mineral garrafão 20 litros	Indaiá	TP	jan/98	3,90	und	9,36				
Água mineral garrafão 20 litros	Minágua	TP	jan/97	3,98	und	10,36				
Água mineral garrafão 20 litros	Seiva Miner.	TP	jan/96	3,27	und	9,45	5,87		3,37602	
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/05	0,4375	und	0,44				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/04	0,2658	und	0,30				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/03	0,2742	und	0,33	0,36			
Água mineral s/ gás 500 ml	Apollen	TP	jan/02	0,2817	und	0,44				
Água mineral s/ gás 500 ml	CDA	Dispensa	jan/00	0,2408	und	0,46				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	TP	jan/00	0,2333	und	0,45		-31,22		-20,319865
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	TP	jan/01	0,25	und	0,44				
Água mineral s/ gás 500 ml	CDA	TP	jan/99	0,1863	und	0,43				
Água mineral s/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/98	0,2375	und	0,57				
Água mineral s/ gás 500 ml	Minágua	TP	jan/97	0,2796	und	0,73				
Água mineral s/ gás 500 ml	Seiva Miner.	TP	jan/96	0,2175	und	0,63	0,52		0,44817	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Ascensorista	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.419,87	mensal	1.597,36	1.597,36			
Ascensorista	Santa Helena	Dispensa	jan/01	870,35	mensal	1.518,06				
Ascensorista	Cibrás	Conc	jan/99	815,82	mensal	1.903,11		-26,48		5,2238394
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/98	1.141,02	mensal	2.738,47				
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/97	918,91	mensal	2.391,32				
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/96	800,13	mensal	2.312,37	2.172,66		1.518,06	
Auxiliar de costura	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.144,84	mensal	2.412,95	2.412,95			
Auxiliar de costura	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.157,01	mensal	2.018,05		5,99		19,568638
Auxiliar de costura	Cibrás	Conc	jan/99	1.086,83	mensal	2.535,30	2.276,68		2.018,05	
Auxiliar de encarregado	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.826,20	mensal	2.054,48	2.054,48			
Auxiliar de encarregado	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.157,01	mensal	2.018,05				
Auxiliar de encarregado	Cibrás	Conc	jan/99	1.086,83	mensal	2.535,30		-21,07		1,8053779
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/98	1.175,76	mensal	2.821,84				
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/97	1.101,77	mensal	2.867,18				
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/96	959,36	mensal	2.772,55	2.602,98		2.018,05	
Cadeira giratória espaldar baixo e braços	Teno2000	Pregão	jan/03	159,73	und	195,01	195,01			
Cadeira giratória espaldar baixo e braços	Comercial Marte	TP	jan/98	151,60	und	363,84	363,84			
Café torrado e moído	Uédama	Pregão	jan/05	9,40	kg	9,40				
Café torrado e moído	Uédama	Pregão	jan/04	8,52	kg	9,59				
Café torrado e moído	Alcir Silva	Pregão	jan/03	8,30	kg	10,13	9,71			
Café torrado e moído	Odebrecht	Conv	jan/02	2,05	kg	3,23				
Café torrado e moído	Fino Sabor	Conv	jan/00	4,27	kg	8,22		32,36		55,808561
Café torrado e moído	Fino Sabor	Conv	jan/01	4,15	kg	7,24				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Café torrado e moído	Nutra	TP	jan/97	4,09	kg	10,64	7,33		6,22955	
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	6,03	und	6,03	6,03			
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	16,00	und	30,79		-68,16		-80,417191
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	5,00	und	13,01				
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	5,00	und	13,01	18,94		30,79	
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	18,00	und	18,00	18,00			
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	18,00	und	34,64		-10,99		-48,038982
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	5,00	und	13,01				
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	5,00	und	13,01	20,22		34,64	
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	1,00	und	1,00	1,00			
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	0,40	und	0,77		5,20		29,902545
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	0,40	und	1,04				
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	0,40	und	1,04	0,95		0,77	
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	3,00	und	3,00	3,00			
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,00	und	5,77		-57,92		-48,038982
Carimbo de madeira até 10 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	3,00	und	7,81				
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	3,00	und	7,81	7,13		5,77	
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	2,00	und	2,00	2,00			
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,50	und	6,74		-73,15		-70,30799
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	3,00	und	7,81				
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	3,00	und	7,81	7,45		6,74	
carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	2,50	und	2,50	2,50			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,00	und	5,77		-31,68		-56,699152
Carimbo redondo ou oval até 5 cm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	1,00	und	2,60				
Carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	1,00	und	2,60	3,66		5,77	
Chá de boldo com 10 sachés	Psui	Pregão	jan/04	1,81	caixa	2,04	2,04			
Chá de boldo com 10 sachés	Psui	TP	jan/03	1,98	caixa	2,42				
Chá de boldo com 10 sachés	Metropolitana	TP	jan/02	0,65	caixa	1,02				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/00	0,60	caixa	1,15		18,65		28,445151
Chá de boldo com 10 sachés	Uédama	TP	jan/01	1,00	caixa	1,74				
Chá de boldo com 10 sachés	Uédama	TP	jan/99	0,70	caixa	1,63				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/98	0,59	caixa	1,42				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/97	0,79	caixa	2,06				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/96	0,79	caixa	2,28	1,72		1,58531	
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Psui	Pregão	jan/04	5,07	caixa	5,70	5,70			
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Psui	TP	jan/03	5,24	caixa	6,40		-2,85		-2,8457
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Metropolitana	TP	jan/02	4,90	caixa	7,73				
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Uédama	TP	jan/01	2,00	caixa	3,49	5,87			
Chaves simples	SP serralheria	Pregão	jan/03	5,00	und	6,10	6,10			
Chaves simples	SP serralheria	Conv	jan/98	3,00	und	7,20		-26,26		
Chaves simples	Casa das Chaves	Conv	jan/97	4,00	und	10,41				
Chaves simples	SP serralheria	Conv	jan/96	2,50	und	7,22	8,28			
Côco verde	Metropolitana	Pregão	jan/04	1,50	und	1,69				
Côco verde	Metropolitana	Pregão	jan/05	1,30	und	1,30	1,49			
Côco verde	Verfrut	TP	jan/03	0,78	und	0,95				
Côco verde	Metropolitana	TP	jan/02	1,50	und	2,37				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/00	1,44	und	2,77		-39,47		-20,165551
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/01	0,80	und	1,40				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/99	1,30	und	3,03				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/98	1,20	und	2,88				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/97	1,49	und	3,88	2,47		1,87106	
Combustível - Álcool	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,55	litro	1,55				
Combustível - Álcool	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,0480	litro	1,18	1,36			
Combustível - Álcool	Ipiranga	TP	jan/03	1,25	litro	1,53				
Combustível - Álcool	Centro-Oeste	Disp	jan/02	1,06	litro	1,67				
Combustível - Álcool	Centro Oeste	TP	jan/00	0,67	litro	1,29		-5,73		-11,666878
Combustível - Álcool	Ipiranga	TP	jan/01	0,97	litro	1,69				
Combustível - Álcool	Ulisses Canhedo	TP	jan/99	0,57	litro	1,33				
Combustível - Álcool	Royal Diesel	TP	jan/98	0,58	litro	1,39				
Combustível - Álcool	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,5097	litro	1,33				
Combustível - Álcool	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,468	litro	1,35	1,45		1,54472	
Combustível - diesel	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,42	litro	1,42				
Combustível - diesel	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,2528	litro	1,41	1,41			
Combustível - diesel	Ipiranga	TP	jan/03	1,07	litro	1,31				
Combustível - diesel	Ulisses Canhedo	TP	jan/00	0,60	litro	1,15				
Combustível - diesel	Ipiranga	TP	jan/01	0,72	litro	1,26		31,81		14,18416
Combustível - diesel	Royal Diesel	TP	jan/99	0,40	litro	0,93				
Combustível - diesel	Royal Diesel	TP	jan/98	0,37	litro	0,89				
Combustível - diesel	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,3677	litro	0,96				
Combustível - diesel	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,3522	litro	1,02	1,07		1,23897	
Combustível - gasolina	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,978	litro	1,98				
Combustível - gasolina	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,7420	litro	1,96	1,97			
Combustível - gasolina	Ipiranga	TP	jan/03	1,68	litro	2,05				
Combustível - gasolina	Ulisses Canhedo	TP	jan/00	1,24	litro	2,39				
Combustível - gasolina	Ipiranga	TP	jan/01	1,45	litro	2,53		-2,28		-15,214962
Combustível - gasolina	Centro Oeste	TP	jan/99	0,839	litro	1,96				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Combustível - gasolina	Royal Diesel	TP	jan/98	0,79	litro	1,90				
Combustível - gasolina	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,6277	litro	1,63				
Combustível - gasolina	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,5711	litro	1,65	2,01		2,3222	
Copeira	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.302,43	mensal	1.465,24	1.465,24			
Copeira	Santa Helena	Dispensa	jan/01	843,68	mensal	1.471,54				
Copeira	Cibrás	Conc	jan/99	790,60	mensal	1.844,27		-21,09		-0,4282519
Copeira	Colina	Dispensa	jan/98	920,44	mensal	2.209,07				
Copeira	Colina	Dispensa	jan/97	734,50	mensal	1.911,42				
Copeira	Colina	Dispensa	jan/96	639,57	mensal	1.848,36	1.856,93		1.471,54	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	Pregão	jan/04	229,00	m2	257,63				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	HD	Pregão	jan/05	170,00	m2	170,00				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	Pregão	jan/05	215,00	m2	215,00	214,21			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/02	115,00	m2	181,34				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/03	170,00	m2	207,55				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/00	80,00	m2	153,96		-22,94		14,181799
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Divihouse	TP	jan/01	119,00	m2	207,56				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/99	115,00	m2	268,27				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	333,60				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Bradiv	Conv	jan/96	153,00	m2	442,17				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Multiarte	Dispensa	jan/97	165,00	m2	429,39	277,98		187,603	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	Pregão	jan/04	250,00	m2	281,25				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	HD	Pregão	jan/05	187,00	m2	187,00				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	Pregão	jan/05	284,00	m2	284,00	250,75			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/02	120,00	m2	189,22				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/03	196,00	m2	239,30				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/00	127,00	m2	244,41				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Divihouse	TP	jan/01	116,50	m2	203,20		-15,63		14,480585
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/99	127,00	m2	296,26				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	COPLAGAS	Pregão	jan/05	33,20	und	33,20				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Pregão	jan/04	31,50	und	35,44	34,32			
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Auto Shopping	Dispensa	jan/00	11,79	und	22,69				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Supergasbras	Dispensa	jan/01	14,90	und	25,99		44,84		41,001747
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Ulisses Canhedo	Dispensa	jan/99	9,65	und	22,51				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Conv	jan/98	9,88	und	23,71				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Coplagás	Conv	jan/97	8,50	und	22,12				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Dispensa	jan/96	8,70	und	25,14	23,69		24,3393	
Gesseiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	2.071,71	2.071,71			
								18,31		18,3131
Gesseiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	und	1.751,04	1.751,04			
Impressora código de barras	Comax	Pregão	jan/03	3.181,00	und	3.883,69	3.883,69			
								-13,88		-13,8835
Impressora código de barras	Comax	Conc	jan/02	2.860,00	und	4.509,81	4.509,81			
Impressora jato de tinta colorida	Port Papelaria	Pregão	jan/05	565,00	und	565,00				
Impressora jato de tinta colorida	Computer Star	Pregão	jan/03	510,00	und	622,66				
Impressora jato de tinta colorida	Computer Star	Pregão	jan/02	780,00	und	1.229,95	805,87			
								-59,67		
Impressora jato de tinta colorida	Microtécnica	Conc	jan/98	832,50	und	1.998,01	1.998,01			
Impressora laser colorida	TN Industrial	Pregão	jan/05	1.560,00	und	1.560,00				
Impressora laser colorida	TN Industrial	Pregão	jan/02	3.933,00	und	6.201,78				
Impressora laser colorida	Tecnoset	Pregão	jan/05	2.828,00	und	2.828,00	3.529,93			
Impressora laser colorida	NovaData	Conc	jan/01	3.255,00	und	5.677,35		-58,80		-37,824376
Impressora laser colorida	Sisco	Conc	jan/96	3.965,00	und	11.458,84	8.568,09		5.677,3	
Jauzeiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.580,76	mensal	1.778,36	1.778,36			
Jauzeiro	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.384,72	mensal	2.415,22				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Jauzeiro	Cibrás	Conc	jan/99	1.313,03	mensal	3.062,97		-45,27		-26,368531
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/98	1.546,13	mensal	3.710,74				
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/97	1.428,90	mensal	3.718,48				
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/96	1.155,71	mensal	3.340,00	3.249,48		2.415,22	
Jornais e revistas	Loggos	Pregão	jan/03	-5,00	% desc.	-5,00	-5,00			
Jornais e revistas	Loggos	Conv	jan/00	-3,00	% desc.	-3,00				
Jornais e revistas	Loggos	TP	jan/01	-3,00	% desc.	-3,00				
Jornais e revistas	Loggos	Conv	jan/99	-3,00	% desc.	-3,00		-36,36		-66,666667
Jornais e revistas	Judith Ferreira	TP	jan/98	-0,50	% desc.	-0,50				
Jornais e revistas	Judith Ferreira	TP	jan/97	-0,50	% desc.	-0,50				
Jornais e revistas	Judith Ferreira	Conv	jan/96	-12,00	% desc.	-12,00	-3,67		-3,00	
Lavador - lubrificador	Conservo	Pregão	jan/04	1.161,41	mensal	1.306,59	1.306,59			
Lavador - lubrificador	Santa Helena	Dispensa	jan/01	913,92	mensal	1.594,05				
Lavador - lubrificador	Cibrás	Conc	jan/99	862,59	mensal	2.012,21		-41,15		-18,033409
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/98	1.121,96	mensal	2.692,72				
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/97	993,11	mensal	2.584,41				
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/96	767,48	mensal	2.218,01	2.220,28		1.594,05	
Lavanderia - beca	Padrão	Pregão	jan/03	14,00	und	17,09				
Lavanderia - beca	Padrão	Pregão	jan/05	17,00	und	17,00				
Lavanderia - beca	Mari & Juli	Pregão	jan/02	10,00	und	15,77	16,62			
Lavanderia - beca	Classic	Conv	jan/99	8,00	und	18,66		8,41		
Lavanderia - beca	Ouro Fino	Conv	jan/98	5,00	und	12,00	15,33			
Lavanderia - Camisa	Padrão	Pregão	jan/03	6,00	und	7,33				
Lavanderia - Camisa	Padrão	Pregão	jan/05	6,00	und	6,00				
Lavanderia - Camisa	Mari & Juli	Pregão	jan/02	2,00	und	3,15	5,49			
Lavanderia - Camisa	Classic	Conv	jan/99	1,70	und	3,97		19,80		

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Lavanderia - Camisa	Ouro Fino	Conv	jan/98	2,00	und	5,20	4,59			
Lavanderia - capas curtas	Padrão	Pregão	jan/03	8,00	und	9,77				
Lavanderia - capas curtas	Padrão	Pregão	jan/05	9,00	und	9,00				
Lavanderia - capas curtas	Mari & Juli	Pregão	jan/02	8,00	und	12,61	10,46			
								124,21		
Lavanderia - capas curtas	Classic	Conv	jan/99	2,00	und	4,67	4,67			
Lavanderia - tapete	Padrão	Pregão	jan/03	6,00	m2	7,33				
Lavanderia - tapete	Padrão	Pregão	jan/05	7,00	m2	7,00	7,16			
Lavanderia - tapete	Mari & Juli	Pregão	jan/02	2,50	m2	3,94		77,00		81,695857
Lavanderia - tapete	Classic	Conv	jan/99	3,00	m2	7,00				
Lavanderia - tapete	Ouro Fino	Conv	jan/98	0,50	m2	1,20	4,05		3,94	
Lavanderia - toalha de mesa	Padrão	Pregão	jan/03	1,80	und	2,20				
Lavanderia - toalha de mesa	Padrão	Pregão	jan/05	2,20	und	2,20				
Lavanderia - toalha de mesa	Mari & Juli	Pregão	jan/02	1,50	und	2,37	2,25			
Lavanderia - toalha de mesa	Classic	Conv	jan/99	0,80	und	1,87		-32,37		
Lavanderia - toalha de mesa	Ouro Fino	Conv	jan/98	2,00	und	4,80	3,33			
Leite integral esterilizado	Psui	Pregão	jan/04	1,65	und	1,86	1,86			
Leite integral esterilizado	Psui	TP	jan/03	1,82	und	2,22				
Leite integral esterilizado	Metropolitana	TP	jan/02	1,10	und	1,73				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/00	0,99	und	1,91		-9,50		1,0974387
Leite integral esterilizado	Uédama	TP	jan/01	0,85	litro	1,48				
Leite integral esterilizado	Uédama	TP	jan/99	0,80	litro	1,87				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/98	0,99	litro	2,31				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/97	0,89	litro	2,32				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/96	0,89	litro	2,57	2,05		1,84	
Leitora de código de barras	Compex	Pregão	jan/05	270,00	und	270,00				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Leitora de código de barras	Comax	Pregão	jan/03	520,00	und	634,87	452,43			
								-47,64		-47,6420
Leitora de código de barras	Comax	Conc	jan/02	548,00	und	864,12	864,12			
Mamão formosa	Metropolitana	Pregão	jan/04	1,50	kg	1,69				
Mamão formosa	Metropolitana	Pregão	jan/05	1,60	kg	1,60	1,64			
Mamão formosa	Verfrut	TP	jan/03	1,20	kg	1,47				
Mamão formosa	Metropolitana	TP	jan/02	1,20	kg	1,89				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/00	1,20	kg	2,31		-28,35		-11,070212
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/01	0,99	kg	1,73				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/99	1,20	kg	2,80				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/98	0,99	kg	2,38				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/97	0,89	kg	2,32				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/96	1,20	kg	3,47	2,29		1,85	
Marceneiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.900,63	mensal	2.138,22	2.138,22			
Marceneiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.111,27	mensal	1.752,31				
Marceneiro	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.167,40	mensal	2.036,17		-10,04		12,879753
Marceneiro	Cibrás	Conc	jan/99	1.096,66	mensal	2.558,23				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/98	1.144,74	mensal	2.747,40				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/97	1.020,64	mensal	2.656,05				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/96	868,73	mensal	2.510,63	2.376,80		1.894,24	
Meio-oficial de marceneiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.317,23	mensal	1.481,89	1.481,89			
								15,36		15,3578
Meio-oficial de marceneiro	Santa Helena	Conc	jan/02	814,66	mensal	1.284,60	1.284,60			
Melancia	Metropolitana	Pregão	jan/04	0,80	kg	0,90				
Melancia	Metropolitana	Pregão	jan/05	0,60	kg	0,60	0,75			
Melancia	Verfrut	TP	jan/03	0,45	kg	0,55				
Melancia	Metropolitana	TP	jan/02	0,69	kg	1,09		-24,08		-16,858494
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/00	0,58	kg	1,12				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/01	0,49	kg	0,85				
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/99	0,49	kg	1,14				
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/98	0,49	kg	1,18	0,99		0,90	
Microcomputador	IBM	Pregão	jan/04	2.585,11	und	2.908,26				
Microcomputador	IBM	Pregão	jan/03	2.924,45	und	3.570,47	3.239,36			
Microcomputador	NovaData	Conc	jan/98	1.418,00	und	3.403,22		-35,66		-21,087379
Microcomputador	ABC Bull	Conc	jan/96	2.628,00	und	7.594,91				
Microcomputador	Microtec	Conc	jan/00	2.133,00	und	4.105,00	5.034,38		4.105,00	
Milho verde	Metropolitana	Pregão	jan/04	0,35	und	0,39				
Milho verde	Metropolitana	Pregão	jan/05	0,50	und	0,50	0,45			
Milho verde	Verfrut	TP	jan/03	0,28	und	0,34		14,38		14,3767
Milho verde	Metropolitana	TP	jan/02	0,25	und	0,39				
Milho verde	Superm Coelho	TP	jan/01	0,25	und	0,44	0,39			
Obras literárias - estrangeiras	Liser	Pregão	jan/05	32,00	% acrésc	32,00				
Obras literárias - estrangeiras	Dois Irmãos	Pregão	jan/04	34,00	% acrésc	34,00	33,00			
Obras literárias - estrangeiras	Liser	TP	jan/03	39,00	% acrésc	39,00				
Obras literárias - estrangeiras	Livraria Jurídica	TP	jan/02	35,00	% acrésc	35,00				
Obras literárias - estrangeiras	Interinfo	TP	jan/01	29,00	% acrésc	29,00		-18,95		-2,2222222
Obras literárias - estrangeiras	Brasília Jurídica	TP	jan/99	90,00	% acrésc	90,00				
Obras literárias - estrangeiras	Brasília Jurídica	TP	jan/98	40,00	% acrésc	40,00				
Obras literárias - estrangeiras	Cultural Brasília	Conv	jan/97	20	% acrésc	20,00				
Obras literárias - estrangeiras	Remel	Dispensa	jan/00	32,00	% acrésc	32,00	40,71		33,75	
Obras literárias - nacionais	Decálogo	Pregão	jan/05	-30,10	% desc.	-30,10				
Obras literárias - nacionais	Guanabara	Pregão	jan/04	-29,50	% desc.	-29,50	-29,80			
Obras literárias - nacionais	Mundial	TP	jan/03	-22,00	% desc.	-22,00				
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/02	-21,00	% desc.	-21,00				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/00	-20,00	% desc.	-20,00				
Obras literárias - nacionais	Steidle	TP	jan/01	-27,00	% desc.	-27,00		-26,81		-32,444444
Obras literárias - nacionais	Steidle	TP	jan/99	-35,00	% desc.	-35,00				
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/98	-25,00	% desc.	-25,00				
Obras literárias - nacionais	Livraria Jurídica	Conv	jan/97	-20,00	% desc.	-20,00				
Obras literárias - nacionais	Livraria Jurídica	Conv	jan/96	-18	% desc.	-18,00	-23,50		-22,50	
Pão de forma	Psui	Pregão	jan/04	3,68	und	4,14	4,14			
Pão de forma	Psui	TP	jan/03	2,55	und	3,11				
Pão de forma	Metropolitana	TP	jan/02	1,69	und	2,66				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/00	1,45	und	2,79		14,30		55,06806
Pão de forma	Jucá e Alencar	TP	jan/01	1,21	und	2,11				
Pão de forma	Uédama	TP	jan/99	1,40	und	3,27				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/98	1,89	und	4,54				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/97	1,89	und	4,92				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/96	1,93	und	5,58	3,62		2,67	
Papel toalha	Multipapéis	Pregão	jan/05	8,59	und	8,59				
Papel toalha	Armazém Papel	Pregão	jan/04	9,25	und	10,41				
Papel toalha	Ela	Pregão	jan/03	12,45	und	15,20	11,40			
Papel toalha	Ela	TP	jan/02	8,05	und	12,69		-18,67		-18,6730
Papel toalha	Grandes Marcas	TP	jan/00	7,97	und	15,34	14,02			
Passagens aéreas	Itiquira	Pregão	jan/05	-6,00	% desc.	-6,00				
Passagens aéreas	Itiquira	Pregão	jan/04	-15,50	% desc.	-15,50	-10,75			
Passagens aéreas	Eurexpress	Conc	jan/01	-11,89	% desc.	-11,89				
Passagens aéreas	Trips	TP	jan/97	-8,89	% desc.	-8,89		-44,98		9,587889
Passagens aéreas	Veneza	Dispensa	jan/97	-8,88	% desc.	-8,88				
Passagens aéreas	HB Turismo	TP	jan/96	0	% desc.	0,00	-7,42		-11,89	
Pedreiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	2.071,71	2.071,71			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
								18,31		18,3131
Pedreiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	und	1.751,04	1.751,04			
Persianas verticais - conserto	RM Gonçalves	Pregão	jan/05	11,00	ml	11,00	11,00			
Persianas verticais - conserto	Macedo Decor	Conv	jan/00	4,50	ml	8,66		2,83		27,015821
Persianas verticais - conserto	Macedo Decor	Conv	jan/99	4,90	ml	11,43				
Persianas verticais - conserto	Mário Aires	Conv	jan/98	5,00	ml	12,00	10,70		8,66	
Persianas verticais - modificação	RM Gonçalves	Pregão	jan/05	13,00	ml	13,00	13,00			
Persianas verticais - modificação	Macedo Decor	Conv	jan/00	7,90	ml	15,20		-29,30		-14,494528
Persianas verticais - modificação	Macedo Decor	Conv	jan/99	8,90	ml	20,76				
Persianas verticais - modificação	Mário Aires	Conv	jan/98	8,00	ml	19,20	18,39		15,20	
Pintor	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	2.071,71	2.071,71			
Pintor	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	mensal	1.751,04		6,52		16,330685
Pintor	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.038,14	mensal	1.810,72				
Pintor	Cibrás	Conc	jan/99	974,45	mensal	2.273,15	1.944,97		1780,88	
Recepcionista	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.408,88	mensal	2.710,00	2.710,00			
Recepcionista	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.602,42	mensal	2.794,93		-14,07		-3,0387281
Recepcionista	Cibrás	Conc	jan/99	1.505,67	mensal	3.512,35	3.153,64		2.794,9	
Reprografia - centrais	CTIS	Pregão	jan/05	0,0995	und	0,0995	0,10			
Reprografia - centrais	LM	Conc	jan/02	0,0550	und	0,0867	0,09	14,73		14,7277
Sabonete líquido	Band Distribuidora	Pregão	jan/05	8,67	und	8,67				
Sabonete líquido	Ela	Pregão	jan/04	10,55	und	11,87				
Sabonete líquido	Ela	Pregão	jan/03	10,53	und	12,86	11,13			
Sabonete líquido	Grandes Marcas	Conv	jan/00	8,72	und	16,78		-22,74		-22,7419

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Sabonete líquido	Grandes Marcas	Conv	jan/01	6,90	und	12,03	14,41			
Scanner c/ alimentador automático	NT Imagem	Pregão	jan/05	7.650,00	und	7.650,00				
Scanner c/ alimentador automático	Computer Star	Pregão	jan/03	3.165,00	und	3.864,16	5.757,08			
Scanner c/ alimentador automático	Infordados	TP	jan/02	2.900,00	und	4.572,88	4.572,88	25,90		25,8960
Scanner c/ alimentador manual	Computer Star	Pregão	jan/03	539,00	und	658,07	658,07	-43,60		-43,6043
Scanner c/ alimentador manual	Infordados	TP	jan/02	740,00	und	1.166,87	1.166,87			
Seguro Ômega 03/03	Generali	Pregão	jan/03	4.100,00	und	5.005,70				
Seguro Ômega 04/04	Porto Seguro	Pregão	jan/05	2.500,00	und	2.500,00				
Seguro Ômega 98/98	Unibanco	Pregão	jan/05	1.100,00	und	1.100,00	2.868,57	33,73		33,7344
Seguro Ômega CD 98/98	Generali	TP	jan/01	1.229,78	und	2.144,97	2.144,97			
Seguro Vectra 99/99	Unibanco	Pregão	jan/05	1.100,00	und	1.100,00	1.100,00	-27,96		-27,9587
Seguro Vectra 99/99	Generali	TP	jan/01	875,42	und	1.526,90	1.526,90			
Serviços fotográficos	Exemplus	Pregão	jan/05	11.937,13	mensal	11.937,13	11.937,13			
Serviços fotográficos	Luiz Carlos	TP	jan/02	6.750,00	mensal	10.643,78				
Serviços fotográficos	Vertigo	Conv	jan/00	3.800,00	mensal	7.313,17		49,33		32,952704
Serviços fotográficos	Gasparotto	Dispensa	jan/99	3.900,00	mensal	9.097,73				
Serviços fotográficos	Luiz Carlos	TP	jan/98	2.050,00	mensal	4.920,04	7.993,68		8.978,5	
Sistema visual - aplicação de textos	2M de Brasília	Pregão	jan/05	6,80	placa	6,80	6,80			
Sistema visual - aplicação de textos	Carplac	Conv	jan/00	15,00	placa	28,87				
Sistema visual - aplicação de textos	Arte Screen	Conv	jan/99	5,10	placa	11,90		-63,36		-76,444339
Sistema visual - aplicação de textos	Sitran	Conv	jan/98	6,90	placa	16,56				
Sistema visual - aplicação de textos	Sitran	Conv	jan/97	6,50	placa	16,92	18,56		28,87	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Suco de maracujá	Psiu	Pregão	jan/04	2,50	und	2,81	2,81			
Suco de maracujá	Psiu	TP	jan/03	2,67	und	3,26				
Suco de maracujá	Metropolitana	TP	jan/02	3,80	und	5,99				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/00	2,20	und	4,23		-44,69		-36,961485
Suco de maracujá	Uédama	TP	jan/01	2,50	und	4,36				
Suco de maracujá	Uédama	TP	jan/99	2,50	und	5,83				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/98	2,53	und	6,07				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/97	1,99	und	5,18				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/96	1,99	und	5,75	5,08		4,46	
Veículos Fiat - peças	Bradisel	Pregão	jan/04	-17,00	% desc.	-17,00				
Veículos Fiat - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-21,00	% desc.	-21,00	-19,00			
Veículos Fiat - peças	CBA	Conv	jan/02	-18,00	% desc.	-18,00				
Veículos Fiat - peças	Barros Automóveis	Conv	jan/00	-15,10	% desc.	-15,10				
Veículos Fiat - peças	D Peças	Conv	jan/00	-18,00	% desc.	-18,00		-12,62		-9,9855282
Veículos Fiat - peças	D Peças	Conv	jan/01	-18,00	% desc.	-18,00				
Veículos Fiat - peças	Fox	Conv	jan/99	-35,00	% desc.	-35,00				
Veículos Fiat - peças	JMP Veículos	TP	jan/98	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos Fiat - peças	JMP Veículos	TP	jan/97	-7,00	% desc.	-7,00	-16,87		-17,28	
Veículos GM - peças	D Peças	Pregão	jan/04	-40,00	% desc.	-40,00				
Veículos GM - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-38,00	% desc.	-38,00	-39,00			
Veículos GM - peças	D Peças	Conv	jan/02	-36,99	% desc.	-36,99				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/00	-35,50	% desc.	-35,50				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/00	-32,00	% desc.	-32,00		-53,48		-20,303535
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/01	-32,6	% desc.	-32,60				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/99	-27,20	% desc.	-27,20				
Veículos GM - peças	JMP Veículos	TP	jan/98	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos GM - peças	JMP Veículos	TP	jan/97	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos GM - peças	Guaporé	Conv	jan/00	-25,00	% desc.	-25,00	-25,41		-32,418	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Veículos MB - peças	Bradiesel	Pregão	jan/04	-30,00	% desc.	-30,00				
Veículos MB - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-34,00	% desc.	-34,00				
Veículos MB - peças	Barros Automóveis	Pregão	jan/03	-26,20	% desc.	-26,20	-30,07			
Veículos MB - peças	D Peças	Conv	jan/02	-30,99	% desc.	-30,99				
Veículos MB - peças	Mineirão	Conv	jan/00	-37,00	% desc.	-37,00		2,22		5,1424966
Veículos MB - peças	Brasília Motors	Conv	jan/01	-27,10	% desc.	-27,10				
Veículos MB - peças	Brasília Motors	Conv	jan/99	-27,91	% desc.	-27,91	-30,75		-31,70	
Veículos Vectra Sedan 03/03	GM do Brasil	Pregão	jan/03	44.900,00	und	54.818,53	54.818,53			
Veículos Vectra GLS 99/99	GM	TP	jan/98	28.213,00	und	67.711,70	67.711,70	-19,04		
Veículos VW - peças	D Peças	Pregão	jan/04	-25,10	% desc.	-25,10				
Veículos VW - peças	Pick-Up	Pregão	jan/03	-17,00	% desc.	-17,00	-21,05			
Veículos VW - peças	Pollo	Conv	jan/02	-33,00	% desc.	-33,00				
Veículos VW - peças	Barros Automóveis	Conv	jan/00	-17,10	% desc.	-17,10				
Veículos VW - peças	Pollo	Conv	jan/01	-32,00	% desc.	-32,00		-14,14		17,531832
Veículos VW - peças	JMP	Conv	jan/99	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos VW - peças	JMP Veículos	Conv	jan/98	-10,00	% desc.	-10,00				
Veículos VW - peças	Romacarros	Conv	jan/97	-10,00	% desc.	-10,00				
Veículos VW - peças	Saga	Conv	jan/00	-20,00	% desc.	-20,00	-18,44		-25,525	
Vidro liso incolor 3 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	30,00	m2	36,63				
Vidro liso incolor 3 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	34,00	m2	38,25				
Vidro liso incolor 3 mm	Rota	Pregão	jan/05	45,00	m2	45,00	39,96			
Vidro liso incolor 3 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	26,00	m2	41,00				
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	27,00	m2	51,96				
Vidro liso incolor 3 mm	Objetiva	Conv	jan/01	18,00	m2	31,40		-20,87		-3,6014143
Vidro liso incolor 3 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	15,50	m2	37,20				
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	22,00	m2	57,25				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual IGP-DI-05	Média Modalid.	Vantagem 10 anos	Média	Vantagem 6 anos
Vidro liso incolor 3 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	24,00	m2	69,36				
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	28,00	m2	65,32	50,50		41,45	
Vidro liso incolor 5 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	60,00	m2	73,25				
Vidro liso incolor 5 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	59,00	m2	66,38				
Vidro liso incolor 5 mm	Rota	Pregão	jan/05	71,32	m2	71,32	70,32			
Vidro liso incolor 5 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	48,00	m2	75,69				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	42,00	m2	80,83				
Vidro liso incolor 5 mm	Objetiva	Conv	jan/01	35,00	m2	61,05		-15,62		-3,0410634
Vidro liso incolor 5 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	25,27	m2	60,65				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	32,50	m2	84,58				
Vidro liso incolor 5 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	40,00	m2	115,60				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	45,00	m2	104,97	83,34		72,52	
Vidro temperado fumê 10 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	170,00	m2	207,55				
Vidro temperado fumê 10 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	168,00	m2	189,00				
Vidro temperado fumê 10 mm	Rota	Pregão	jan/05	190,00	m2	190,00	195,52			
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	110,00	m2	173,45				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	75,00	m2	144,34				
Vidro temperado fumê 10 mm	Objetiva	Conv	jan/01	150,00	m2	261,63		-28,02		1,2308773
Vidro temperado fumê 10 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	131,35	m2	315,24				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	126,00	m2	327,89				
Vidro temperado fumê 10 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	180,00	m2	520,20				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	68,00	m2	158,63	271,63		193,14	
Vidro temperado incolor 10 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	165,00	m2	201,45				
Vidro temperado incolor 10 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	132,00	m2	148,50				
Vidro temperado incolor 10 mm	Rota	Pregão	jan/05	200,00	m2	200,00	183,32			
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	95,00	m2	149,80				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	65,00	m2	125,09				
Vidro temperado incolor 10 mm	Objetiva	Conv	jan/01	130,00	m2	226,75		-23,26		9,6302548

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						IGP-DI-05	Modalid.	10 anos		6 anos
Vidro temperado incolor 10 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	115,50	m2	277,20				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	110,00	m2	286,26				
Vidro temperado incolor 10 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	160,00	m2	462,40				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	62,00	m2	144,63	238,88		167,21	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Abacaxi pérola	Metropolitana	Pregão	jan/04	2,20	und	0,76				
Abacaxi pérola	Metropolitana	Pregão	jan/05	2,30	und	0,86	0,81			
Abacaxi pérola	Verfrut	TP	jan/03	1,48	und	0,42				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/96	1,90	und	1,96				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/97	1,49	und	1,43				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/98	1,20	und	1,08		-31,9541		-8,944886
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/99	2,40	und	1,99				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/00	1,80	und	1,00				
Abacaxi pérola	Superm Coelho	TP	jan/01	1,40	und	0,72				
Abacaxi pérola	Metropolitana	TP	jan/02	2,20	und	0,95	1,19		0,89216	
Açúcar cristal	Uédama	Pregão	jan/04	0,94	kg	0,33				
Açúcar cristal	Caflama	Pregão	jan/05	0,87	kg	0,33				
Açúcar cristal	Uédama	Pregão	jan/03	1,40	kg	0,49	0,38			
Açúcar cristal	AMMC	Conv	jan/02	0,78	kg	0,34				
Açúcar cristal	Caflama	Conv	jan/00	0,49	kg	0,27		-12,8190		15,792686
Açúcar cristal	AMMC	Conv	jan/01	0,72	kg	0,37				
Açúcar cristal	Café do Chef	TP	jan/97	0,65	kg	0,63				
Açúcar cristal	Café Lopes	TP	jan/96	0,55	kg	0,57	0,43		0,33	
Açúcar refinado	Uédama	Pregão	jan/04	1,25	kg	0,43				
Açúcar refinado	Uédama	Pregão	jan/03	1,80	kg	0,51	0,47			
Açúcar refinado	AMMC	Conv	jan/02	0,89	kg	0,39				
Açúcar refinado	Caflama	Conv	jan/00	0,78	kg	0,43		-19,9120		10,788943
Açúcar refinado	AMMC	Conv	jan/01	0,89	kg	0,46				
Açúcar refinado	Café do Chef	TP	jan/97	0,90	kg	0,87				
Açúcar refinado	Café Lopes	TP	jan/96	0,78	kg	0,80	0,59		0,42619	
Água mineral c/ gás 500 ml	Chrystalino	Pregão	jan/04	0,5375	und	0,19				
Água mineral c/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/05	0,5563	und	0,21				
Água mineral c/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/03	0,6250	und	0,18	0,19			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Água mineral c/ gás 500 ml	Apollen	TP	jan/02	0,3413	und	0,15				
Água mineral c/ gás 500 ml	Refriágua	Dispensa	jan/00	0,3292	und	0,18				
Água mineral c/ gás 500 ml	Refriágua	TP	jan/01	0,31	und	0,16				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/99	0,2500	und	0,21		0,7735		16,592186
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/98	0,2750	und	0,25				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/97	0,2292	und	0,22				
Água mineral c/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/96	0,1667	und	0,17				
Água mineral c/ gás 500 ml	Vitágua	Conv	jan/00	0,3200	und	0,18	0,19		0,16362	
Água mineral garrafão 20 litros	Água Limpa	Pregão	jan/05	2,13	und	0,80				
Água mineral garrafão 20 litros	Chrystalino	Pregão	jan/04	2,19	und	0,76				
Água mineral garrafão 20 litros	Saint Claire	Pregão	jan/03	2,65	und	0,75	0,77			
Água mineral garrafão 20 litros	Apollen	TP	jan/02	2,19	und	0,95				
Água mineral garrafão 20 litros	Super Vida	TP	jan/00	0,84	und	0,47				
Água mineral garrafão 20 litros	Uédama	TP	jan/01	2,90	und	1,50		-62,1588		-20,70129
Água mineral garrafão 20 litros	Superm Coelho	TP	jan/99	0,77	und	0,64				
Água mineral garrafão 20 litros	Indaiá	TP	jan/98	3,90	und	3,50				
Água mineral garrafão 20 litros	Minágua	TP	jan/97	3,98	und	3,83				
Água mineral garrafão 20 litros	Seiva Miner.	TP	jan/96	3,27	und	3,37	2,03		0,97102	
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/05	0,4375	und	0,16				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/04	0,2658	und	0,09				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	Pregão	jan/03	0,2742	und	0,08	0,11			
Água mineral s/ gás 500 ml	Apollen	TP	jan/02	0,2817	und	0,12				
Água mineral s/ gás 500 ml	CDA	Dispensa	jan/00	0,2408	und	0,13				
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	TP	jan/00	0,2333	und	0,13		-35,21514		-13,45068
Água mineral s/ gás 500 ml	Saint Claire	TP	jan/01	0,25	und	0,13				
Água mineral s/ gás 500 ml	CDA	TP	jan/99	0,1863	und	0,15				
Água mineral s/ gás 500 ml	Indaiá	TP	jan/98	0,2375	und	0,21				
Água mineral s/ gás 500 ml	Minágua	TP	jan/97	0,2796	und	0,27				
Água mineral s/ gás 500 ml	Seiva Miner.	TP	jan/96	0,2175	und	0,22	0,17		0,12864	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Ascensorista	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.419,87	mensal	492,09	492,09			
Ascensorista	Santa Helena	Dispensa	jan/01	870,35	mensal	449,19				
Ascensorista	Cibrás	Conc	jan/99	815,82	mensal	675,91		-36,19165		9,5500923
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/98	1.141,02	mensal	1.022,69				
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/97	918,91	mensal	884,67				
Ascensorista	Colina	Dispensa	jan/96	800,13	mensal	823,52	771,20		449,19	
Auxiliar de costura	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.144,84	mensal	743,34	743,34			
Auxiliar de costura	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.157,01	mensal	597,14		-0,727179		24,484674
Auxiliar de costura	Cibrás	Conc	jan/99	1.086,83	mensal	900,44	748,79		597,14	
Auxiliar de encarregado	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.826,20	mensal	632,91	632,91			
Auxiliar de encarregado	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.157,01	mensal	597,14				
Auxiliar de encarregado	Cibrás	Conc	jan/99	1.086,83	mensal	900,44		-31,19833		5,9910817
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/98	1.175,76	mensal	1.053,83				
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/97	1.101,77	mensal	1.060,72				
Auxiliar de encarregado	Colina	Dispensa	jan/96	959,36	mensal	987,40	919,91		597,14	
Cadeira giratória espaldar baixo e braços	Teno2000	Pregão	jan/03	159,73	und	45,36	45,36			
Cadeira giratória espaldar baixo e braços	Comercial Marte	TP	jan/98	151,60	und	135,88	135,88			
Café torrado e moído	Uédama	Pregão	jan/05	9,40	kg	3,52				
Café torrado e moído	Uédama	Pregão	jan/04	8,52	kg	2,95				
Café torrado e moído	Alcir Silva	Pregão	jan/03	8,30	kg	2,36	2,94			
Café torrado e moído	Odebrecht	Conv	jan/02	2,05	kg	0,89				
Café torrado e moído	Fino Sabor	Conv	jan/00	4,27	kg	2,37		26,1014		63,505057
Café torrado e moído	Fino Sabor	Conv	jan/01	4,15	kg	2,14				
Café torrado e moído	Nutra	TP	jan/97	4,09	kg	3,94	2,34		1,8009	

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	6,03	und	2,26	2,26			
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	16,00	und	8,89		-63,3705		-74,56369
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	5,00	und	4,81				
Carimbo auto-entintado 14x38 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	5,00	und	4,81	6,17		8,89	
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	18,00	und	6,75	6,75			
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	18,00	und	10,00		3,1524		-32,50731
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	5,00	und	4,81				
Carimbo auto-entintado 18x47 mm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	5,00	und	4,81	6,54		10,00	
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	1,00	und	0,37	0,37			
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	0,40	und	0,22		13,3328		68,731724
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	0,40	und	0,39				
Carimbo de madeira acima de 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	0,40	und	0,39	0,33		0,22	
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	3,00	und	1,12	1,12			
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,00	und	1,67		-54,6669		-32,50731
Carimbo de madeira até 10 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	3,00	und	2,89				
Carimbo de madeira até 10 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	3,00	und	2,89	2,48		1,67	
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	2,00	und	0,75	0,75			
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,50	und	1,94		-70,8651		-61,43275
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	3,00	und	2,89				
Carimbo de madeira de 10,01 a 20 cm2	Ita Carimbos	Conv	jan/97	3,00	und	2,89	2,57		1,94	
carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Pregão	jan/05	2,50	und	0,94	0,94			
carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Conv	jan/00	3,00	und	1,67		-21,7198		-43,75609

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Carimbo redondo ou oval até 5 cm	Carimbos Brasil	Conv	jan/97	1,00	und	0,96				
Carimbo redondo ou oval até 5 cm	Ita Carimbos	Conv	jan/97	1,00	und	0,96	1,20		1,67	
Chá de boldo com 10 sachés	Psui	Pregão	jan/04	1,81	caixa	0,63	0,63			
Chá de boldo com 10 sachés	Psui	TP	jan/03	1,98	caixa	0,56				
Chá de boldo com 10 sachés	Metropolitana	TP	jan/02	0,65	caixa	0,28				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/00	0,60	caixa	0,33		14,6807		48,163621
Chá de boldo com 10 sachés	Uédama	TP	jan/01	1,00	caixa	0,52				
Chá de boldo com 10 sachés	Uédama	TP	jan/99	0,70	caixa	0,58				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/98	0,59	caixa	0,53				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/97	0,79	caixa	0,76				
Chá de boldo com 10 sachés	Superm Coelho	TP	jan/96	0,79	caixa	0,81	0,55		0,42338	
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Psui	Pregão	jan/04	5,07	caixa	1,76	1,76			
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Psui	TP	jan/03	5,24	caixa	1,49		13,4789		13,4789
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Metropolitana	TP	jan/02	4,90	caixa	2,13				
Chá de flores e frutas com 10 sachés	Uédama	TP	jan/01	2,00	caixa	1,03	1,55			
Chaves simples	SP serralheria	Pregão	jan/03	5,00	und	1,42	1,42			
Chaves simples	SP serralheria	Conv	jan/98	3,00	und	2,69		-53,2596		
Chaves simples	Casa das Chaves	Conv	jan/97	4,00	und	3,85				
Chaves simples	SP serralheria	Conv	jan/96	2,50	und	2,57	3,04			
Côco verde	Metropolitana	Pregão	jan/04	1,50	und	0,52				
Côco verde	Metropolitana	Pregão	jan/05	1,30	und	0,49	0,50			
Côco verde	Verfrut	TP	jan/03	0,78	und	0,22				
Côco verde	Metropolitana	TP	jan/02	1,50	und	0,65				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/00	1,44	und	0,80		-37,8461		-3,37318
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/01	0,80	und	0,41				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/99	1,30	und	1,08				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/98	1,20	und	1,08				
Côco verde	Superm Coelho	TP	jan/97	1,49	und	1,43	0,81		0,52119	
Combustível - Álcool	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,55	litro	0,58				
Combustível - Álcool	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,0480	litro	0,36	0,47			
Combustível - Álcool	Ipiranga	TP	jan/03	1,25	litro	0,35				
Combustível - Álcool	Centro-Oeste	Disp	jan/02	1,06	litro	0,46				
Combustível - Álcool	Centro Oeste	TP	jan/00	0,67	litro	0,37		3,4300		11,920648
Combustível - Álcool	Ipiranga	TP	jan/01	0,97	litro	0,50				
Combustível - Álcool	Ulisses Canhedo	TP	jan/99	0,57	litro	0,47				
Combustível - Álcool	Royal Diesel	TP	jan/98	0,58	litro	0,52				
Combustível - Álcool	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,5097	litro	0,49				
Combustível - Álcool	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,468	litro	0,48	0,46		0,42186	
Combustível - diesel	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,42	litro	0,53				
Combustível - diesel	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,2528	litro	0,43	0,48			
Combustível - diesel	Ipiranga	TP	jan/03	1,07	litro	0,30				
Combustível - diesel	Ulisses Canhedo	TP	jan/00	0,60	litro	0,33				
Combustível - diesel	Ipiranga	TP	jan/01	0,72	litro	0,37		41,6480		43,728949
Combustível - diesel	Royal Diesel	TP	jan/99	0,40	litro	0,33				
Combustível - diesel	Royal Diesel	TP	jan/98	0,37	litro	0,33				
Combustível - diesel	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,3677	litro	0,35				
Combustível - diesel	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,3522	litro	0,36	0,34		0,33624	
Combustível - gasolina	Ipiranga	Pregão	jan/05	1,978	litro	0,74				
Combustível - gasolina	Ipiranga	Pregão	jan/04	1,7420	litro	0,60	0,67			
Combustível - gasolina	Ipiranga	TP	jan/03	1,68	litro	0,48				
Combustível - gasolina	Ulisses Canhedo	TP	jan/00	1,24	litro	0,69				
Combustível - gasolina	Ipiranga	TP	jan/01	1,45	litro	0,75		4,4127		5,4192618
Combustível - gasolina	Centro Oeste	TP	jan/99	0,839	litro	0,70				
Combustível - gasolina	Royal Diesel	TP	jan/98	0,79	litro	0,71				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Combustível - gasolina	Petrobrás	Dispensa	jan/97	0,6277	litro	0,60				
Combustível - gasolina	Petrobrás	Dispensa	jan/96	0,5711	litro	0,59	0,64		0,63806	
Copeira	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.302,43	mensal	451,39	451,39			
Copeira	Santa Helena	Dispensa	jan/01	843,68	mensal	435,43				
Copeira	Cibrás	Conc	jan/99	790,60	mensal	655,01		-31,2084		3,6656167
Copeira	Colina	Dispensa	jan/98	920,44	mensal	824,99				
Copeira	Colina	Dispensa	jan/97	734,50	mensal	707,13				
Copeira	Colina	Dispensa	jan/96	639,57	mensal	658,26	656,17		435,43	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	Pregão	jan/04	229,00	m2	79,37				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	HD	Pregão	jan/05	170,00	m2	63,73				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	Pregão	jan/05	215,00	m2	80,60	74,57			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/02	115,00	m2	49,87				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/03	170,00	m2	48,27				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/00	80,00	m2	44,44		-19,4078		46,208711
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Divihouse	TP	jan/01	119,00	m2	61,42				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Diplac	TP	jan/99	115,00	m2	95,28				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	124,59				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Bradiv	Conv	jan/96	153,00	m2	157,47				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo A	Multiarte	Dispensa	jan/97	165,00	m2	158,85	92,52		51,0002	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	Pregão	jan/04	250,00	m2	86,64				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	HD	Pregão	jan/05	187,00	m2	70,11				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	Pregão	jan/05	284,00	m2	106,47	87,74			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/02	120,00	m2	52,04				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/03	196,00	m2	55,66				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/00	127,00	m2	70,54				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Divihouse	TP	jan/01	116,50	m2	60,13		-10,5264		47,233702
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Diplac	TP	jan/99	127,00	m2	105,22				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	124,59				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Bradiv	Conv	jan/96	153,00	m2	157,47				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo B	Multiarte	Dispensa	jan/97	165,00	m2	158,85	98,06		59,5922	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	Pregão	jan/04	200,00	m2	69,31				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	HD	Pregão	jan/05	170,00	m2	63,73				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	Pregão	jan/05	210,00	m2	78,73	70,59			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	TP	jan/02	78,00	m2	33,83				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	TP	jan/03	178,00	m2	50,55				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	TP	jan/00	92,00	m2	51,10		-20,1985		60,775377
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Divihouse	TP	jan/01	77,80	m2	40,15				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Diplac	TP	jan/99	110,00	m2	91,14				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	124,59				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Bradiv	Conv	jan/96	153,00	m2	157,47				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo C	Multiarte	Dispensa	jan/97	165,00	m2	158,85	88,46		43,9071	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	Pregão	jan/04	258,00	m2	89,42				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	HD	Pregão	jan/05	170,00	m2	63,73				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	Pregão	jan/05	245,00	m2	91,85	81,67			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	TP	jan/02	80,00	m2	34,70				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	TP	jan/03	208,00	m2	59,06				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	TP	jan/00	115,00	m2	63,88		-10,4005		65,156757
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Divihouse	TP	jan/01	77,80	m2	40,15				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Diplac	TP	jan/99	115,00	m2	95,28				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	124,59				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Bradiv	Conv	jan/96	153,00	m2	157,47				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo D	Multiarte	Dispensa	jan/97	160,00	m2	154,04	91,15		49,45	
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	Pregão	jan/04	249,00	m2	86,30				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	HD	Pregão	jan/05	180,00	m2	67,48				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	Pregão	jan/05	210,00	m2	78,73	77,50			
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	TP	jan/02	127,00	m2	55,08				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	TP	jan/03	208,00	m2	59,06				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	TP	jan/00	75,00	m2	41,66		-10,5852		39,082348
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Divihouse	TP	jan/01	130,00	m2	67,09				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Diplac	TP	jan/99	127,00	m2	105,22				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Bally	TP	jan/98	139,00	m2	124,59				
Divisórias - fornecim. e instal. Tipo E	Multiarte	Dispensa	jan/97	160,00	m2	154,04	86,68		55,7239	
Encadernação meio ofício	Cópia Exata	Pregão	jan/04	11,00	und	3,81				
Encadernação meio ofício	Bsb Encadern.	Pregão	jan/03	7,00	und	1,99	2,90			
Encadernação meio ofício	Stilo	Conv	jan/98	8,00	und	7,17		-52,5118		
Encadernação meio ofício	Dorneles	Conv	jan/96	4,90	und	5,04	6,11			
Encadernação ofício	Cópia Exata	Pregão	jan/04	16,70	und	5,79				
Encadernação ofício	Bsb Encadern.	Pregão	jan/03	7,00	und	1,99	3,89			
Encadernação ofício	Stilo	Conv	jan/98	10,00	und	8,96		-44,6886		
Encadernação ofício	Dorneles	Conv	jan/96	4,95	und	5,09	7,03			
Encadernação ofício II	Cópia Exata	Pregão	jan/04	22,00	und	7,62				
Encadernação ofício II	Bsb Encadern.	Pregão	jan/03	10,00	und	2,84	5,23			
Encadernação ofício II	Stilo	Conv	jan/98	15,00	und	13,44		-46,3839		
Encadernação Ofício II	Dorneles	Conv	jan/96	5,90	und	6,07	9,76			
Encarregado de limpeza - copeiragem	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.264,01	mensal	784,64	784,64			
Encarregado de limpeza - copeiragem	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.479,41	mensal	763,53				
Encarregado de limpeza - copeiragem	Cibrás	Conc	jan/99	1.389,37	mensal	1.151,09		-34,5504		2,76563
Encarregado de limpeza - copeiragem	Colina	Dispensa	jan/98	1.504,87	mensal	1.348,81				
Encarregado de limpeza - copeiragem	Colina	Dispensa	jan/97	1.469,02	mensal	1.414,29				
Encarregado de limpeza - copeiragem	Colina	Dispensa	jan/96	1.279,15	mensal	1.316,54	1.198,85		763,53	
Extintor - recarga CO2 6 kg	Extintur	Pregão	jan/05	24,00	und	9,00	9,00			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
								-10,0097		-10,0097
Extintor - recarga CO2 6 kg	Triunfo	Conv	jan/00	18,00	und	10,00	10,00			
Extintor - recarga PQS 1 kg	Extintur	Pregão	jan/05	9,00	und	3,37	3,37			
								1,2390		1,2390
Extintor - recarga PQS 1 kg	Triunfo	Conv	jan/00	6,00	und	3,33	3,33			
Extintor - recarga PQS 6 kg	Extintur	Pregão	jan/05	18,00	und	6,75	6,75			
								10,4426		10,4426
Extintor - recarga PQS 6 kg	Triunfo	Conv	jan/00	11,00	und	6,11	6,11			
Extintor - teste hidrostático PQS 6 kg	Extintur	Pregão	jan/05	9,00	und	3,37	3,37			
								1,2390		1,2390
Extintor - teste hidrostático PQS 6 kg	Triunfo	Conv	jan/00	6,00	und	3,33	3,33			
Filme plástico	Psu	Pregão	jan/04	0,08	und	0,03	0,03			
Filme plástico	Psu	TP	jan/03	0,25	und	0,07		-72,4255		-72,4255
Filme plástico	Metropolitana	TP	jan/02	0,30	und	0,13	0,10			
Frentista	Conservo	Pregão	jan/04	1.409,43	mensal	488,47	488,47			
Frentista	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.068,77	mensal	551,59		-29,6443		-11,44413
Frentista	Cibrás	Conc	jan/99	1.010,23	mensal	836,98	694,29		551,59	
Garçom	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.010,02	mensal	696,62	696,62			
Garçom	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.317,97	mensal	680,21				
Garçom	Cibrás	Conc	jan/99	1.236,75	mensal	1.024,65		-39,3306		2,4124963
Garçom	Colina	Dispensa	jan/98	1.767,20	mensal	1.583,94				
Garçom	Colina	Dispensa	jan/97	1.766,50	mensal	1.700,68				
Garçom	Colina	Dispensa	jan/96	730,27	mensal	751,62	1.148,22		680,21	
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	COPLAGAS	Pregão	jan/05	33,20	und	12,45				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Pregão	jan/04	31,50	und	10,92	11,68			
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Auto Shopping	Dispensa	jan/00	11,79	und	6,55				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Supergasbras	Dispensa	jan/01	14,90	und	7,69		45,3355		64,083712
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Ulisses Canhedo	Dispensa	jan/99	9,65	und	8,00				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Conv	jan/98	9,88	und	8,86				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Coplagás	Conv	jan/97	8,50	und	8,18				
Gás liquefeito de petróleo - 13 kg	Minasgás	Dispensa	jan/96	8,70	und	8,95	8,04		7,11942	
Gesseiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	638,22	638,22			
								32,5216		32,5216
Gesseiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	mensal	481,59	481,59			
Impressora código de barras	Comax	Pregão	jan/03	3.181,00	und	903,28	903,28			
								-27,1752		-27,1752
Impressora código de barras	Comax	Conc	jan/02	2.860,00	und	1.240,35	1.240,35			
Impressora jato de tinta colorida	Port Papelaria	Pregão	jan/05	565,00	und	211,82				
Impressora jato de tinta colorida	Computer Star	Pregão	jan/03	510,00	und	144,82				
Impressora jato de tinta colorida	Computer Star	Pregão	jan/02	780,00	und	338,28	231,64			
								-68,9563		
Impressora jato de tinta colorida	Microtécnica	Conc	jan/98	832,50	und	746,17	746,17			
Impressora laser colorida	TN Industrial	Pregão	jan/05	1.560,00	und	584,84				
Impressora laser colorida	TN Industrial	Pregão	jan/02	3.933,00	und	1.705,70				
Impressora laser colorida	Tecnoset	Pregão	jan/05	2.828,00	und	1.060,21	1.116,92			
Impressora laser colorida	NovaData	Conc	jan/01	3.255,00	und	1.679,91		-61,2237		-33,51351
Impressora laser colorida	Sisco	Conc	jan/96	3.965,00	und	4.080,90	2.880,41		1.679,91	
Jauzeiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.580,76	mensal	547,85	547,85			
Jauzeiro	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.384,72	mensal	714,66				
Jauzeiro	Cibrás	Conc	jan/99	1.313,03	mensal	1.087,85		-52,3896		-23,34119

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/98	1.546,13	mensal	1.385,79				
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/97	1.428,90	mensal	1.375,66				
Jauzeiro	Colina	Dispensa	jan/96	1.155,71	mensal	1.189,49	1.150,69		714,66	
Jornais e revistas	Loggos	Pregão	jan/03	-5,00	% desc.	-5,00	-5,00			
Jornais e revistas	Loggos	Conv	jan/00	-3,00	% desc.	-3,00				
Jornais e revistas	Loggos	TP	jan/01	-3,00	% desc.	-3,00				
Jornais e revistas	Loggos	Conv	jan/99	-3,00	% desc.	-3,00		-36,3636		-66,66667
Jornais e revistas	Judith Ferreira	TP	jan/98	-0,50	% desc.	-0,50				
Jornais e revistas	Judith Ferreira	TP	jan/97	-0,50	% desc.	-0,50				
Jornais e revistas	Judith Ferreira	Conv	jan/96	-12,00	% desc.	-12,00	-3,67		-3,00	
Lavador - lubrificador	Conservo	Pregão	jan/04	1.161,41	mensal	402,51	402,51			
Lavador - lubrificador	Santa Helena	Dispensa	jan/01	913,92	mensal	471,68				
Lavador - lubrificador	Cibrás	Conc	jan/99	862,59	mensal	714,66		-48,8933		-14,66337
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/98	1.121,96	mensal	1.005,61				
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/97	993,11	mensal	956,11				
Lavador - lubrificador	Colina	Dispensa	jan/96	767,48	mensal	789,91	787,59		471,68	
Lavanderia - beca	Padrão	Pregão	jan/03	14,00	und	3,98				
Lavanderia - beca	Padrão	Pregão	jan/05	17,00	und	6,37				
Lavanderia - beca	Mari & Juli	Pregão	jan/02	10,00	und	4,34	4,90			
Lavanderia - beca	Classic	Conv	jan/99	8,00	und	6,63		-11,8736		
Lavanderia - beca	Ouro Fino	Conv	jan/98	5,00	und	4,48	5,55			
Lavanderia - Camisa	Padrão	Pregão	jan/03	6,00	und	1,70				
Lavanderia - Camisa	Padrão	Pregão	jan/05	6,00	und	2,25				
Lavanderia - Camisa	Mari & Juli	Pregão	jan/02	2,00	und	0,87	1,61			
Lavanderia - Camisa	Classic	Conv	jan/99	1,70	und	1,41		0,3949		
Lavanderia - Camisa	Ouro Fino	Conv	jan/98	2,00	und	1,79	1,60			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Lavanderia - capas curtas	Padrão	Pregão	jan/03	8,00	und	2,27				
Lavanderia - capas curtas	Padrão	Pregão	jan/05	9,00	und	3,37				
Lavanderia - capas curtas	Mari & Juli	Pregão	jan/02	8,00	und	3,47	3,04			
								83,3690		
Lavanderia - capas curtas	Classic	Conv	jan/99	2,00	und	1,66	1,66			
Lavanderia - tapete	Padrão	Pregão	jan/03	6,00	m2	1,70				
Lavanderia - tapete	Padrão	Pregão	jan/05	7,00	m2	2,62	2,16			
Lavanderia - tapete	Mari & Juli	Pregão	jan/02	2,50	m2	1,08		61,5799		99,592323
Lavanderia - tapete	Classic	Conv	jan/99	3,00	m2	2,49				
Lavanderia - tapete	Ouro Fino	Conv	jan/98	0,50	m2	0,45	1,34		1,08	
Lavanderia - toalha de mesa	Padrão	Pregão	jan/03	1,80	und	0,51				
Lavanderia - toalha de mesa	Padrão	Pregão	jan/05	2,20	und	0,82				
Lavanderia - toalha de mesa	Mari & Juli	Pregão	jan/02	1,50	und	0,65	0,66			
Lavanderia - toalha de mesa	Classic	Conv	jan/99	0,80	und	0,66		-46,0661		
Lavanderia - toalha de mesa	Ouro Fino	Conv	jan/98	2,00	und	1,79	1,23			
Leite integral esterilizado	Psui	Pregão	jan/04	1,65	und	0,57	0,57			
Leite integral esterilizado	Psui	TP	jan/03	1,82	und	0,52				
Leite integral esterilizado	Metropolitana	TP	jan/02	1,10	und	0,48				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/00	0,99	und	0,55		-13,7726		15,380561
Leite integral esterilizado	Uédama	TP	jan/01	0,85	litro	0,44				
Leite integral esterilizado	Uédama	TP	jan/99	0,80	litro	0,66				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/98	0,99	litro	0,89				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/97	0,89	litro	0,86				
Leite integral esterilizado	Superm Coelho	TP	jan/96	0,89	litro	0,92	0,66		0,50	
Leitora de código de barras	Compex	Pregão	jan/05	270,00	und	101,22				
Leitora de código de barras	Comax	Pregão	jan/03	520,00	und	147,66	124,44			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
								-47,6393		-47,6393
Leitora de código de barras	Comax	Conc	jan/02	548,00	und	237,66	237,66			
Mamão formosa	Metropolitana	Pregão	jan/04	1,50	kg	0,52				
Mamão formosa	Metropolitana	Pregão	jan/05	1,60	kg	0,60	0,56			
Mamão formosa	Verfrut	TP	jan/03	1,20	kg	0,34				
Mamão formosa	Metropolitana	TP	jan/02	1,20	kg	0,52				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/00	1,20	kg	0,67		-25,5044		9,8450761
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/01	0,99	kg	0,51				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/99	1,20	kg	0,99				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/98	0,99	kg	0,89				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/97	0,89	kg	0,86				
Mamão formosa	Superm Coelho	TP	jan/96	1,20	kg	1,24	0,75		0,51	
Marceneiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.900,63	mensal	658,71	658,71			
Marceneiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.111,27	mensal	481,95				
Marceneiro	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.167,40	mensal	602,50		-19,2728		21,482755
Marceneiro	Cibrás	Conc	jan/99	1.096,66	mensal	908,58				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/98	1.144,74	mensal	1.026,03				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/97	1.020,64	mensal	982,61				
Marceneiro	Colina	Dispensa	jan/96	868,73	mensal	894,12	815,97		542,22	
Meio-oficial de marceneiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.317,23	mensal	456,52	456,52			
								29,2114		29,2114
Meio-oficial de marceneiro	Santa Helena	Conc	jan/02	814,66	mensal	353,31	353,31			
Melancia	Metropolitana	Pregão	jan/04	0,80	kg	0,28				
Melancia	Metropolitana	Pregão	jan/05	0,60	kg	0,22	0,25			
Melancia	Verfrut	TP	jan/03	0,45	kg	0,13				
Melancia	Metropolitana	TP	jan/02	0,69	kg	0,30		-18,4410		0,2300414
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/00	0,58	kg	0,32				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/01	0,49	kg	0,25				
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/99	0,49	kg	0,41				
Melancia	Superm Coelho	TP	jan/98	0,49	kg	0,44	0,31		0,25	
Microcomputador	IBM	Pregão	jan/04	2.585,11	und	895,93				
Microcomputador	IBM	Pregão	jan/03	2.924,45	und	830,43	863,18			
Microcomputador	NovaData	Conc	jan/98	1.418,00	und	1.270,95		-49,8207		-27,14567
Microcomputador	ABC Bull	Conc	jan/96	2.628,00	und	2.704,82				
Microcomputador	Microtec	Conc	jan/00	2.133,00	und	1.184,80	1.720,19		1.184,80	
Milho verde	Metropolitana	Pregão	jan/04	0,35	und	0,12				
Milho verde	Metropolitana	Pregão	jan/05	0,50	und	0,19	0,15			
Milho verde	Verfrut	TP	jan/03	0,28	und	0,08		46,1154		46,1154
Milho verde	Metropolitana	TP	jan/02	0,25	und	0,11				
Milho verde	Superm Coelho	TP	jan/01	0,25	und	0,13	0,11			
Obras literárias - estrangeiras	Liser	Pregão	jan/05	32,00	% acrésc	32,00				
Obras literárias - estrangeiras	Dois Irmãos	Pregão	jan/04	34,00	% acrésc	34,00	33,00			
Obras literárias - estrangeiras	Liser	TP	jan/03	39,00	% acrésc	39,00				
Obras literárias - estrangeiras	Livraria Jurídica	TP	jan/02	35,00	% acrésc	35,00				
Obras literárias - estrangeiras	Interinfo	TP	jan/01	29,00	% acrésc	29,00		-18,9474		-2,222222
Obras literárias - estrangeiras	Brasília Jurídica	TP	jan/99	90,00	% acrésc	90,00				
Obras literárias - estrangeiras	Brasília Jurídica	TP	jan/98	40,00	% acrésc	40,00				
Obras literárias - estrangeiras	Cultural Brasília	Conv	jan/97	20	% acrésc	20,00				
Obras literárias - estrangeiras	Remel	Dispensa	jan/00	32,00	% acrésc	32,00	40,71		33,75	
Obras literárias - nacionais	Decálogo	Pregão	jan/05	-30,10	% desc.	-30,10				
Obras literárias - nacionais	Guanabara	Pregão	jan/04	-29,50	% desc.	-29,50	-29,80			
Obras literárias - nacionais	Mundial	TP	jan/03	-22,00	% desc.	-22,00				
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/02	-21,00	% desc.	-21,00				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/00	-20,00	% desc.	-20,00				
Obras literárias - nacionais	Steidle	TP	jan/01	-27,00	% desc.	-27,00		-26,8085		-32,44444
Obras literárias - nacionais	Steidle	TP	jan/99	-35,00	% desc.	-35,00				
Obras literárias - nacionais	Brasília Jurídica	TP	jan/98	-25,00	% desc.	-25,00				
Obras literárias - nacionais	Livraria Jurídica	Conv	jan/97	-20,00	% desc.	-20,00				
Obras literárias - nacionais	Livraria Jurídica	Conv	jan/96	-18	% desc.	-18,00	-23,50		-22,50	
Pão de forma	Psu	Pregão	jan/04	3,68	und	1,28	1,28			
Pão de forma	Psu	TP	jan/03	2,55	und	0,72				
Pão de forma	Metropolitana	TP	jan/02	1,69	und	0,73				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/00	1,45	und	0,81		6,8740		76,711042
Pão de forma	Jucá e Alencar	TP	jan/01	1,21	und	0,62				
Pão de forma	Uédama	TP	jan/99	1,40	und	1,16				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/98	1,89	und	1,69				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/97	1,89	und	1,82				
Pão de forma	Superm Coelho	TP	jan/96	1,93	und	1,99	1,19		0,72	
Papel toalha	Multipapéis	Pregão	jan/05	8,59	und	3,22				
Papel toalha	Armazém Papel	Pregão	jan/04	9,25	und	3,21				
Papel toalha	Ela	Pregão	jan/03	12,45	und	3,54	3,32			
Papel toalha	Ela	TP	jan/02	8,05	und	3,49		-16,1304		-16,1304
Papel toalha	Grandes Marcas	TP	jan/00	7,97	und	4,43	3,96			
Passagens aéreas	Itiquira	Pregão	jan/05	-6,00	% desc.	-6,00				
Passagens aéreas	Itiquira	Pregão	jan/04	-15,50	% desc.	-15,50	-10,75			
Passagens aéreas	Eurexpress	Conc	jan/01	-11,89	% desc.	-11,89				
Passagens aéreas	Trips	TP	jan/97	-8,89	% desc.	-8,89		-44,9764		9,587889
Passagens aéreas	Veneza	Dispensa	jan/97	-8,88	% desc.	-8,88				
Passagens aéreas	HB Turismo	TP	jan/96	0	% desc.	0,00	-7,42		-11,89	
Pedreiro	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	638,22	638,22			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
								32,5216		32,5216
Pedreiro	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	und	481,59	481,59			
Persianas verticais - conserto	RM Gonçalves	Pregão	jan/05	11,00	ml	4,12	4,12			
Persianas verticais - conserto	Macedo Decor	Conv	jan/00	4,50	ml	2,50		12,0542		64,98213
Persianas verticais - conserto	Macedo Decor	Conv	jan/99	4,90	ml	4,06				
Persianas verticais - conserto	Mário Aires	Conv	jan/98	5,00	ml	4,48	3,68		2,50	
Persianas verticais - modificação	RM Gonçalves	Pregão	jan/05	13,00	ml	4,87	4,87			
Persianas verticais - modificação	Macedo Decor	Conv	jan/00	7,90	ml	4,39		-22,7719		11,063919
Persianas verticais - modificação	Macedo Decor	Conv	jan/99	8,90	ml	7,37				
Persianas verticais - modificação	Mário Aires	Conv	jan/98	8,00	ml	7,17	6,31		4,39	
Pintor	Santa Helena	Pregão	jan/04	1.841,51	mensal	638,22	638,22			
Pintor	Santa Helena	Conc	jan/02	1.110,46	mensal	481,59		4,9288		25,462669
Pintor	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.038,14	mensal	535,79				
Pintor	Cibrás	Conc	jan/99	974,45	mensal	807,33	608,24		508,69	
Recepcionista	Santa Helena	Pregão	jan/04	2.408,88	mensal	834,85	834,85			
Recepcionista	Santa Helena	Dispensa	jan/01	1.602,42	mensal	827,01		-19,5115		0,9478113
Recepcionista	Cibrás	Conc	jan/99	1.505,67	mensal	1.247,45	1.037,23		827,01	
Reprografia - centrais	CTIS	Pregão	jan/05	0,0995	und	0,04	0,04			
Reprografia - centrais	LM	Conc	jan/02	0,0550	und	0,02	0,02			
Sabonete líquido	Band Distribuidora	Pregão	jan/05	8,67	und	3,25				
Sabonete líquido	Ela	Pregão	jan/04	10,55	und	3,66				
Sabonete líquido	Ela	Pregão	jan/03	10,53	und	2,99	3,30			

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Sabonete líquido	Grandes Marcas	Conv	jan/00	8,72	und	4,84		-21,4982		-21,4982
Sabonete líquido	Grandes Marcas	Conv	jan/01	6,90	und	3,56	4,20			
Scanner c/ alimentador automático	NT Imagem	Pregão	jan/05	7.650,00	und	2.867,96				
Scanner c/ alimentador automático	Computer Star	Pregão	jan/03	3.165,00	und	898,74	1.883,35			
								49,7458		49,7458
Scanner c/ alimentador automático	Infordados	TP	jan/02	2.900,00	und	1.257,70	1.257,70			
Scanner c/ alimentador manual	Computer Star	Pregão	jan/03	539,00	und	153,06	153,06			
								-52,3088		-52,3088
Scanner c/ alimentador manual	Infordados	TP	jan/02	740,00	und	320,93	320,93			
Seguro Ômega 03/03	Generali	Pregão	jan/03	4.100,00	und	1.164,24				
Seguro Ômega 04/04	Porto Seguro	Pregão	jan/05	2.500,00	und	937,24				
Seguro Ômega 98/98	Unibanco	Pregão	jan/05	1.100,00	und	412,39	837,96			
								32,0258		32,0258
Seguro Ômega CD 98/98	Generali	TP	jan/01	1.229,78	und	634,69	634,69			
Seguro Vectra 99/99	Unibanco	Pregão	jan/05	1.100,00	und	412,39	412,39			
								-8,7249		-8,7249
Seguro Vectra 99/99	Generali	TP	jan/01	875,42	und	451,81	451,81			
Serviços fotográficos	Exemplus	Pregão	jan/05	11.937,13	mensal	4.475,19	4.475,19			
Serviços fotográficos	Luiz Carlos	TP	jan/02	6.750,00	mensal	2.927,40				
Serviços fotográficos	Vertigo	Conv	jan/00	3.800,00	mensal	2.110,76		77,1175		77,651891
Serviços fotográficos	Gasparotto	Dispensa	jan/99	3.900,00	mensal	3.231,15				
Serviços fotográficos	Luiz Carlos	TP	jan/98	2.050,00	mensal	1.837,41	2.526,68		2.519,08	
Sistema visual - aplicação de textos	2M de Brasília	Pregão	jan/05	6,80	placa	2,55	2,55			
Sistema visual - aplicação de textos	Carplac	Conv	jan/00	15,00	placa	8,33				
Sistema visual - aplicação de textos	Arte Screen	Conv	jan/99	5,10	placa	4,23		-59,2105		-69,40331
Sistema visual - aplicação de textos	Sitran	Conv	jan/98	6,90	placa	6,18				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Sistema visual - aplicação de textos	Sitran	Conv	jan/97	6,50	placa	6,26	6,25		8,33	
Suco de maracujá	Psui	Pregão	jan/04	2,50	und	2,41	2,41			
Suco de maracujá	Psui	TP	jan/03	2,67	und	0,76				
Suco de maracujá	Metropolitana	TP	jan/02	3,80	und	1,65				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/00	2,20	und	1,22		45,6341		95,740089
Suco de maracujá	Uédama	TP	jan/01	2,50	und	1,29				
Suco de maracujá	Uédama	TP	jan/99	2,50	und	2,07				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/98	2,53	und	2,27				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/97	1,99	und	1,92				
Suco de maracujá	Superm Coelho	TP	jan/96	1,99	und	2,05	1,65		1,23	
Veículos Fiat - peças	Bradisel	Pregão	jan/04	-17,00	% desc.	-17,00				
Veículos Fiat - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-21,00	% desc.	-21,00	-19,00			
Veículos Fiat - peças	CBA	Conv	jan/02	-18,00	% desc.	-18,00				
Veículos Fiat - peças	Barros Automóveis	Conv	jan/00	-15,10	% desc.	-15,10				
Veículos Fiat - peças	D Peças	Conv	jan/00	-18,00	% desc.	-18,00		-12,6164		-9,985528
Veículos Fiat - peças	D Peças	Conv	jan/01	-18,00	% desc.	-18,00				
Veículos Fiat - peças	Fox	Conv	jan/99	-35,00	% desc.	-35,00				
Veículos Fiat - peças	JMP Veículos	TP	jan/98	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos Fiat - peças	JMP Veículos	TP	jan/97	-7,00	% desc.	-7,00	-16,87		-17,28	
Veículos GM - peças	D Peças	Pregão	jan/04	-40,00	% desc.	-40,00				
Veículos GM - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-38,00	% desc.	-38,00	-39,00			
Veículos GM - peças	D Peças	Conv	jan/02	-36,99	% desc.	-36,99				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/00	-35,50	% desc.	-35,50				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/00	-32,00	% desc.	-32,00		-53,4753		-20,30354
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/01	-32,6	% desc.	-32,60				
Veículos GM - peças	Smaff	Conv	jan/99	-27,20	% desc.	-27,20				
Veículos GM - peças	JMP Veículos	TP	jan/98	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos GM - peças	JMP Veículos	TP	jan/97	-7,00	% desc.	-7,00				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Veículos GM - peças	Guaporé	Conv	jan/00	-25,00	% desc.	-25,00	-25,41		-32,418	
Veículos MB - peças	Bradisel	Pregão	jan/04	-30,00	% desc.	-30,00				
Veículos MB - peças	Bradiesel	Pregão	jan/03	-34,00	% desc.	-34,00				
Veículos MB - peças	Barros Automóveis	Pregão	jan/03	-26,20	% desc.	-26,20	-30,07			
Veículos MB - peças	D Peças	Conv	jan/02	-30,99	% desc.	-30,99				
Veículos MB - peças	Mineirão	Conv	jan/00	-37,00	% desc.	-37,00		2,2222		5,1424966
Veículos MB - peças	Brasília Motors	Conv	jan/01	-27,10	% desc.	-27,10				
Veículos MB - peças	Brasília Motors	Conv	jan/99	-27,91	% desc.	-27,91	-30,75		-31,70	
Veículos Vectra Sedan 03/03	GM do Brasil	Pregão	jan/03	44.900,00	und	12.749,89	12.749,89			
								-49,5798		
Veículos Vectra GLS 99/99	GM	TP	jan/98	28.213,00	und	25.287,26	25.287,26			
Veículos VW - peças	D Peças	Pregão	jan/04	-25,10	% desc.	-25,10				
Veículos VW - peças	Pick-Up	Pregão	jan/03	-17,00	% desc.	-17,00	-21,05			
Veículos VW - peças	Pollo	Conv	jan/02	-33,00	% desc.	-33,00				
Veículos VW - peças	Barros Automóveis	Conv	jan/00	-17,10	% desc.	-17,10				
Veículos VW - peças	Pollo	Conv	jan/01	-32,00	% desc.	-32,00		-14,1363		17,531832
Veículos VW - peças	JMP	Conv	jan/99	-7,00	% desc.	-7,00				
Veículos VW - peças	JMP Veículos	Conv	jan/98	-10,00	% desc.	-10,00				
Veículos VW - peças	Romacarros	Conv	jan/97	-10,00	% desc.	-10,00				
Veículos VW - peças	Saga	Conv	jan/00	-20,00	% desc.	-20,00	-18,44		-25,525	
Vidro liso incolor 3 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	30,00	m2	8,52				
Vidro liso incolor 3 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	34,00	m2	11,78				
Vidro liso incolor 3 mm	Rota	Pregão	jan/05	45,00	m2	16,87	12,39			
Vidro liso incolor 3 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	26,00	m2	11,28				
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	27,00	m2	15,00				
Vidro liso incolor 3 mm	Objetiva	Conv	jan/01	18,00	m2	9,29		-26,8269		4,525516
Vidro liso incolor 3 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	15,50	m2	13,89				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	22,00	m2	21,18				
Vidro liso incolor 3 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	24,00	m2	24,70				
Vidro liso incolor 3 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	28,00	m2	23,20	16,93		11,85	
Vidro liso incolor 5 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	60,00	m2	17,04				
Vidro liso incolor 5 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	59,00	m2	20,45				
Vidro liso incolor 5 mm	Rota	Pregão	jan/05	71,32	m2	26,74	21,41			
Vidro liso incolor 5 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	48,00	m2	20,82				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	42,00	m2	23,33				
Vidro liso incolor 5 mm	Objetiva	Conv	jan/01	35,00	m2	18,06		-22,9940		3,2358571
Vidro liso incolor 5 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	25,27	m2	22,65				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	32,50	m2	31,29				
Vidro liso incolor 5 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	40,00	m2	41,17				
Vidro liso incolor 5 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	45,00	m2	37,28	27,80		20,74	
Vidro temperado fumê 10 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	170,00	m2	48,27				
Vidro temperado fumê 10 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	168,00	m2	58,22				
Vidro temperado fumê 10 mm	Rota	Pregão	jan/05	190,00	m2	71,23	59,24			
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	110,00	m2	47,71				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	75,00	m2	41,66				
Vidro temperado fumê 10 mm	Objetiva	Conv	jan/01	150,00	m2	77,42		-35,9454		6,5638336
Vidro temperado fumê 10 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	131,35	m2	117,73				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	126,00	m2	121,31				
Vidro temperado fumê 10 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	180,00	m2	185,26				
Vidro temperado fumê 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	68,00	m2	56,34	92,49		55,59	
Vidro temperado incolor 10 mm	Só Vidros	Pregão	jan/03	165,00	m2	46,85				
Vidro temperado incolor 10 mm	Vidrolar	Pregão	jan/04	132,00	m2	45,75				
Vidro temperado incolor 10 mm	Rota	Pregão	jan/05	200,00	m2	74,98	55,86			
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek Vidros	Conv	jan/02	95,00	m2	41,20				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/00	65,00	m2	36,11				

OBJETO	CONTRATADA	MODALID.	DATA	VALOR	UND.	Valor atual	Média	Vantagem	Média	Vantagem
						Dólar	Modalid.	10 anos		6 anos
Vidro temperado incolor 10 mm	Objetiva	Conv	jan/01	130,00	m2	67,09		-31,3837		16,053994
Vidro temperado incolor 10 mm	Vidrolar	Conv	jan/98	115,50	m2	103,52				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/97	110,00	m2	105,90				
Vidro temperado incolor 10 mm	Central Vidros	Conv	jan/96	160,00	m2	164,68				
Vidro temperado incolor 10 mm	Tek vidros	Conv	jan/99	62,00	m2	51,37	81,41		48,13	