

Proposta de Adoção de Homologação de Produtos e Marcas no Âmbito dos Pregões Eletrônicos do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul

Proposed Adoption of the Validation of Products and Trademarks
in the Ambit of the Electronic Proceedings of the Court of Justice
of the State of Rio Grande do Sul

Flaiton Teixeira Colombo¹

RESUMO

A análise dos pregões eletrônicos realizados pelo Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul em 2014 e 2015 evidenciou a excessiva duração dos certames licitatórios nos quais exigiam-se amostras e/ou laudos como condição para a aprovação dos produtos ofertados. Essa constatação, que contraria a essência do pregão eletrônico, que é a de ser uma modalidade de licitação mais célere, além de causar prejuízos ao Tribunal de Justiça, sobretudo de ordem financeira, suscitou como solução a proposta de implementação da homologação de produtos e marcas no âmbito dos pregões eletrônicos, notadamente para aqueles produtos que representam o maior volume de compras anuais. A homologação de produtos e marcas apresenta-se, no âmbito da Administração Pública, como uma das principais ferramentas disponíveis para a melhoria dos processos de compras

¹ Analista Judiciário – Área Administrativa e Pregoeiro, lotado no Departamento de Compras do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul. Bacharel em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS) e graduando em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Estado do Rio Grande do Sul (UFRGS). E-mail: flaitont@yahoo.com.br

públicas, traduzindo-se na aplicação concreta do princípio da eficiência. Ela permite a qualificação permanente dos fornecedores e internamente propicia a revisão contínua de processos, tornando a área de compras fundamental para o cumprimento dos objetivos organizacionais. Trata-se de ferramenta de fácil aplicação e que oferece ganhos substanciais de qualidade, redução de custos e melhoria na gestão de estoques.

Palavras-Chave: Qualificação de Fornecedores. Homologação de Produtos e Marcas. Princípio da Eficiência. Pregão Eletrônico. Aquisições Públicas.

ABSTRACT

The analysis of the electronic tradings for public acquisitions conducted by the Court of Justice of the State of Rio Grande do Sul, in Brazil, in the years 2014 and 2015, evidenced the excessive duration of these proceedings when samples or reports were required as a condition for the approval of the products offered. This finding, contrary to the essence of this kind of acquisition, which is supposed to be a faster bidding public trading, in addition to causing damage to the Court of Justice, especially of a financial nature, has aroused, as a solution, the proposal to implement the validation of products and brands within the scope of electronic tradings for public acquisitions, especially for those products that represent the largest volume of annual purchases. The approval of products and brands is, within the scope of Public Administration, one of the main tools available for the improvement of public procurement processes, which translates into the concrete application of the efficiency principle. It allows the permanent qualification of the suppliers and, internally, allows the continuous revision of processes, making the purchasing area fundamental to the

fulfillment of the organizational objectives. It is an easy-to-use tool that offers substantial gains in quality, cost savings, and improved inventory management.

Keywords: Suppliers Qualification. Product and Trademark Approval. Principle of Efficiency. Electronic Tradings. Public Acquisitions.

1 INTRODUÇÃO

Tem-se mostrado cada vez mais necessário à Administração Pública rever e modificar seus processos de trabalho. A contingência orçamentária, as pressões sociais e a própria legislação relativa ao gerenciamento da res publica têm obrigado o Poder Público a adotar ferramentas que lhe permitam alcançar resultados mais satisfatórios, visando, entre outros objetivos, eficiência, celeridade e economicidade.

É nesse contexto de desafios e dificuldades que a proposta aqui discutida encaixa-se. A homologação de produtos e marcas apresenta-se como relevante instrumento de melhoria de práticas, já que se insere como mecanismo de qualificação de fornecedores, trazendo em seu bojo mudanças que podem afetar positivamente o gerenciamento das compras do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul (TJ-RS). Destacam-se aí a redução nos custos dos estoques e a padronização dos produtos adquiridos.

A proposta parte da detecção da necessidade de alterar procedimentos adotados nos pregões eletrônicos do TJ-RS, a partir da análise das licitações realizadas sob essa modalidade em 2014 e 2015. A ideia central é tornar a análise de amostras

e/ou laudos prévios ao pregão eletrônico – em realidade um procedimento à parte –, de modo que este possa tornar-se mais célere, contrariamente ao que se detectou naquele período, no qual a exigência de amostras e/ou laudos eram (e ainda o são) utilizados como instrumento de avaliação e validação dos produtos ofertados. O objetivo não é apenas reduzir o tempo de duração dos pregões, e sim contribuir para a mudança de práticas na gestão das aquisições do TJ-RS.

Este artigo está dividido em sete partes, sendo a primeira a própria introdução e a última o referencial teórico. A segunda parte aborda os conceitos relativos à qualificação de fornecedores, entendida aqui como sinônimo de qualificação de produtos e marcas e sua relação com os princípios da padronização e da eficiência. A terceira parte trata do pregão eletrônico e suas características peculiares, sobretudo, do pregão eletrônico no contexto do TJ-RS. É nessa parte em que se realiza todo o levantamento e análise de dados relativos aos pregões eletrônicos ocorridos em 2014 e 2015. Já a quarta parte consiste na apresentação em linhas gerais da proposta de homologação de produtos e marcas. O modelo sugerido baseia-se em modelos ali discutidos. A quinta parte apresenta uma relação de vantagens diretas e indiretas relacionadas à adoção da homologação de produtos e marcas. Por fim, a sexta parte retoma a discussão da homologação como mecanismo capaz de gerar benefícios de médio e longo prazos para a gestão das compras públicas do TJ-RS.

2 CONCEITUAÇÃO

A homologação de produtos e marcas pode ser entendida

como parte de um conjunto maior de ações destinadas à qualificação de fornecedores, processo bastante amplo e destinado a melhorar a relação entre fornecedores e compradores, das quais fazem parte tanto avaliações sobre a estrutura, a organização e a administração do fornecedor em si – em que são levados em consideração aspectos jurídicos, fiscais, éticos, ambientais, de saúde e de segurança no trabalho e outros relativos à atuação da empresa –, quanto avaliações relativas à qualidade dos produtos fornecidos, isto é, relativas às características técnicas dos produtos ofertados pelo fornecedor.

Ao mesmo tempo a homologação de marcas e produtos também pode ser vista como a própria qualificação de fornecedores, dado o escopo em que o processo de qualificação de fornecedores é adotado em cada organização. Portanto, como processo de qualificação de fornecedores, é nesse sentido que a homologação será tratada aqui e também conceituada.

Segundo Oliveira et al. (2014, p. 5), homologar consiste no ato de “aprovar ou confirmar que uma empresa atende aos critérios pré-estabelecidos de fornecimento, visando gerar maior segurança e confiança no processo de compras”.

Souza (2012, p. 23), por sua vez, indica que “a qualificação de fornecedores está relacionada ao processo de selecionar parceiros que atendam as necessidades de acordo com a demanda, tendo como meta alcançar os objetivos da organização”. O que significa estabelecer parcerias com empresas capazes de entregar produtos e/ou serviços adequados aos objetivos da organização, com preços competitivos, qualidade, confiabilidade, prazos de entrega reduzidos, suporte comercial e técnicos adequados etc.

Já Moura (2009, p. 72) afirma que “a qualificação consis-

te em um modo de avaliação da conformidade de empresas, realizada por meio de auditorias de certificação para verificar o atendimento a requisitos estabelecidos. [Busca-se] avaliar as características e definir ‘o melhor fornecedor’”.

Em relação às vantagens da qualificação, pode-se citar a redução no nível de atraso nas entregas, a diminuição da devolução de produtos, a maior transparência nas relações comerciais, o conhecimento do mercado local e das alternativas de fornecimento, maior qualidade do produto/serviço final, o fortalecimento de parcerias etc. Essas vantagens podem ser resumidas em ganhos de qualidade contínuos e de eficiência em médio e longo prazos.

No que diz respeito às características de um bom fornecedor, Moura (2009, p. 71) aponta os seguintes atributos: “cumpre prazo de entrega; fornece itens com qualidade; oferece preços competitivos; tem um bom histórico de referências (de negócios); fornece um bom serviço; cumpre o prometido; e apoia tecnicamente (seus clientes)”.

Deve-se salientar ainda que o processo de qualificação também traz benefícios para o próprio fornecedor. É o que sustenta Macedo (2002, apud SANTIN; CAVALCANTI, 2004, p. 47), ao afirmar que o fornecedor “deve estar permanentemente buscando um aprimoramento para atender às necessidades de seus clientes sendo, portanto, uma mola propulsora para sua própria melhoria contínua”.

No âmbito da Administração Pública, a homologação de produtos e marcas pode ser vista como consecução do princípio da padronização. De acordo com o que dispõe o art. 15, inciso I, da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993: “Art. 15. As compras, sempre que possível, deverão: I – atender ao prin-

cípio da padronização, que imponha compatibilidade de especificações técnicas e de desempenho, observadas, quando for o caso, as condições de manutenção, assistência técnica e garantia oferecidas”.

Nesse sentido, sustenta Chaves (2015, p. 12, grifo meu) que:

[...] critérios de aceitabilidade de proposta que privilegiem os produtos cuja qualidade reflita maior desempenho e durabilidade, desde que comprovado tecnicamente sua vantagem em relação ao custo-benefício sobre os demais de custo e qualidade inferiores. **E uma das maneiras mais eficazes para o alcance desse desiderato é, sem sombra de dúvida, a padronização e a pré-qualificação de marcas.**

Portanto, a padronização das aquisições públicas, no que concerne aos requisitos de desempenho e qualidade, dependeria em grande medida da qualificação de produtos. A adoção dessa prática conformaria uma visão integrada entre atividades meio e fim, isto é, uma relação entre as práticas administrativas utilizadas e a consecução dos fins aos quais se propõe a Administração.

Destaca-se ainda que a homologação também atenderia ao princípio da eficiência. Para Torres (2004, p. 175), a eficiência traduz-se na

preocupação com os mecanismos utilizados para obtenção do êxito da ação estatal, ou seja, é preciso buscar os meios mais econômicos e viáveis, utilizando a racionalidade econômica que buscar maximizar os resultados e minimizar os custos, ou seja, fazer o melhor com menores custos, gastando com inteligência os recursos pagos pelo contribuinte.

Na visão do autor, eficiência significa gastar recursos públicos arrecadados com racionalidade, buscando o máximo re-

sultado ao menor custo, sem desperdícios.

3 PREGÃO ELETRÔNICO

Filho (2004) afirma que o pregão destina-se a atender as necessidades da Administração relacionadas a bens tidos como padronizados, isto é, bens produzidos em série e que possuem um número razoável de empresas aptas a fornecê-los. Para aquisição desse tipo de objeto, não haveria necessidade de procedimentos tão minuciosos quanto aqueles necessários à contratação de objetos singulares e específicos.

Santana (2009) sustenta que o pregão eletrônico apresenta algumas características específicas, que o diferencia das demais modalidades, entre elas: restringe-se às aquisições (compras e serviços) consideradas comuns; permite negociação direta da Administração com o licitante, nos casos e modo previstos em lei; e desenvolve-se debaixo de procedimento mais ágil, célere e racional, com fases invertidas em relação ao procedimento tradicional.

Ainda segundo Santana (2009), dentre as principais vantagens do pregão eletrônico destacam-se: a) desburocratização nos processos de contratação; b) agilidade, celeridade, eficiência e economia nas contratações; c) melhor gerenciamento da despesa pública; d) publicidade e transparência do procedimento; e) controle da atividade administrativa; e f) ampliação da disputa entre fornecedores e prestadores de serviços.

Portanto, na visão dos autores, por intermédio do pregão a Administração obtém bens e serviços já disponíveis no mercado, que se destinam a atender uma ampla gama de interessados e não somente à Administração Pública. Ademais, traz consigo

diversos benefícios, notadamente em relação à simplicidade, celeridade e economia de recursos nos processos de compra.

Enquanto um processo de licitação nas modalidades tradicionais pode se estender por vários meses, o pregão eletrônico pode ser resolvido em uma, duas semanas, quando muito. Alguns, dependendo do objeto, podem ser concluídos em poucos dias, ou até mesmo no próprio dia da abertura.

3.1 Pregão eletrônico no âmbito do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul

Em que pese todas as facilidades propiciadas pelo pregão eletrônico, observou-se que licitações realizadas sob essa modalidade têm-se estendido por prazos excessivamente longos.

Partindo-se da hipótese de que a demora nos pregões está atrelada à exigência de amostra e/ou laudos, realizou-se levantamento de dados nos pregões ocorridos em 2014 e 2015, cuja duração superou 30 dias², considerando-se nesse prazo somente o período compreendido entre a data da abertura da sessão de disputa de lances e a adjudicação do objeto ao vencedor, e que tiveram por objeto a aquisição, direta ou via sistema de registro de preços, de materiais de expediente, materiais de higiene, cartuchos, café, materiais elétricos e hidráulicos, luminárias e lâmpadas, insumos gráficos e mobiliário corporativo. Objetos estes que representam as aquisições mais frequentes e volumosas do TJ-RS no período.

O Quadro 1 apresenta os dados da amostra:

2

Sempre que houver referência a dias no texto, leia-se dias corridos.

Quadro 1: Pregões com duração superior a 30 dias no período de 2014 a 2015

Pregão/Ano	Processo	Duração aproximada
27/2014	7357-0300/13-0	76 dias corridos
37/2014	665-0300/14-8	31 dias corridos*
50/2014	1214-0300/14-0	41 dias corridos
54/2014	1460-0300/14-5	33 dias corridos
61/2014	2054-0300/14-9	68 dias corridos
62/2014	4823-0300/13-2	70 dias corridos
68/2014	2055-0300/14-1	50 dias corridos
95/2014	3530-0300/14-2	56 dias corridos
99/2014	3723-0300/14-5	64 dias corridos
108/2014	3984-0300/14-5	46 dias corridos
112/2014	3531-0300/14-5	70 dias corridos
115/2014	3843-0300/14-7	49 dias corridos
141/2014	5244-0300/14-5	39 dias corridos
150/2014	5093-0300/14-5	72 dias corridos
163/2014	5967-0300/14-4	247 dias corridos*
18/2015	7625-0300/14-1	116 dias corridos
30/2015	656-0300/15-7	49 dias corridos
37/2015	1145-0300/15-9	104 dias corridos
97/2015	4788-0300/15-5	71 dias corridos
100/2015	4877-0300/15-9	33 dias corridos
102/2015	4901-0300/15-8	70 dias corridos
109/2015	4266-0300/15-5	55 dias corridos

110/2015	5419-0300/15-8	57 dias corridos
118/2015	5420-0300/15-5	35 dias corridos
121/2015	5596-0300/15-2	57 dias corridos
142/2015	5420-0300/15-5	75 dias corridos
157/2015	6644-0300/15-3	50 dias corridos

*Prazo contado até a data de abertura da fase recursal.

Observa-se pelos dados que em 2014 e 2015, o total de 27 pregões permaneceram abertos por períodos superiores a 30 dias corridos, o que corresponde a um período médio de 66 dias. Ainda que se excluísse do cômputo do período médio o Pregão nº 163/2014, cujo tempo de duração foi de 247 dias, a duração média ficaria em 59 dias. Período este, para todos os efeitos, bastante expressivo.

De modo a exemplificar o que aqui se pretende demonstrar, se considerarmos apenas os pregões que permaneceram abertos por períodos iguais ou superiores a 50 dias, posteriormente, deles excluirmos o período relativo ao envio e análise de amostras/laudos³, observaremos que a duração dos pregões cai significativamente, como se pode observar no Gráfico 1, elaborado a partir dos dados constantes na Tabela 1.

3 Saliente-se que a esses prazos de envio e análise de amostras ainda foi somado um período de 1 a 4 dias relativos à diferença entre o fim do prazo de análise das amostras/laudos e a data de reabertura da sessão, dado que a reabertura da sessão não costuma ocorrer no dia seguinte à análise das amostras/laudos.

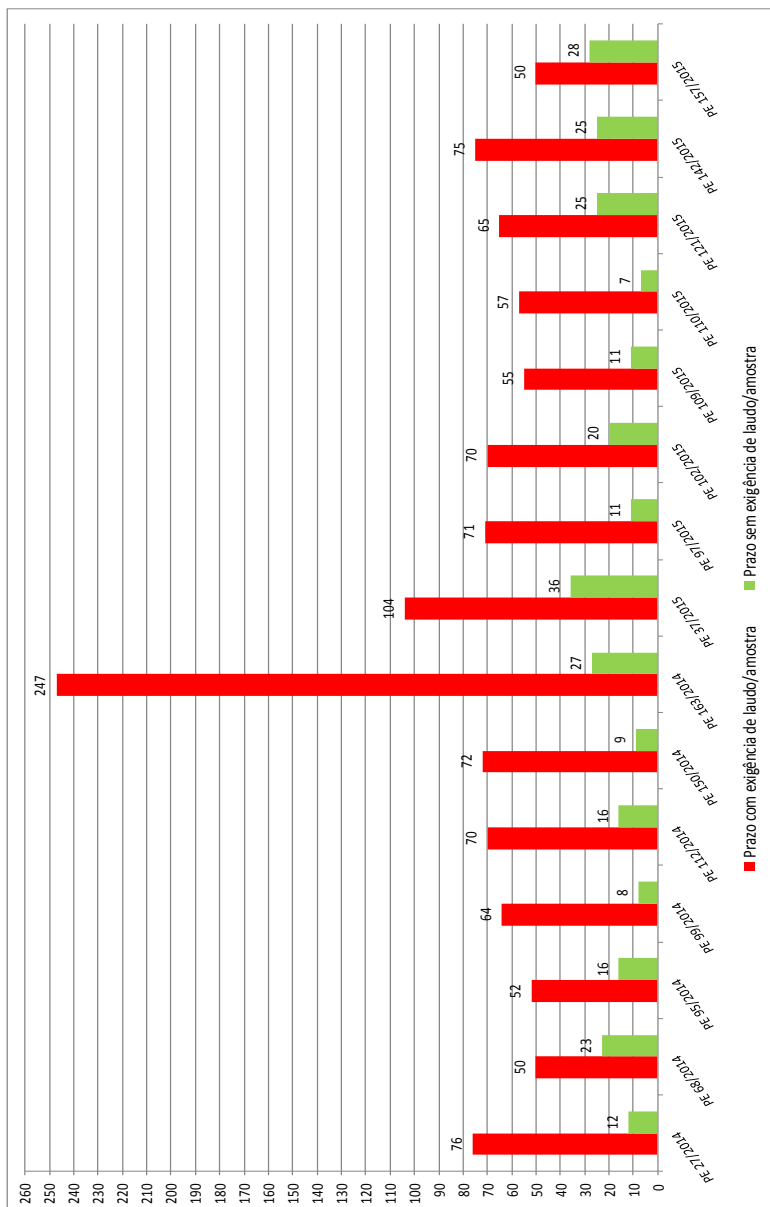
Tabela 1: Comparação dos períodos entre pregões com e sem exigência de laudo/amostra

Pregão/Ano	A – Duração computando a exigência de laudo/ amostra (em dias corridos)	B – Duração desconsiderando a exigência de laudo/ amostra (em dias corridos)	C – Diferença de duração (A – B) (em dias corridos)
PE 27/2014	76	12	64
PE 68/2014	50	23	27
PE 95/2014	52	16	36
PE 99/2014	64	8	56
PE 112/2014	70	16	54
PE 150/2014	72	9	63
PE 163/2014	247	27	220
PE 37/2015	104	36	68
PE 97/2015	71	11	60
PE 102/2015	70	20	50
PE 109/2015	55	11	44
PE 110/2015	57	7	50
PE 121/2015	65	25	40
PE 142/2015	75	25	50
PE 157/2015	50	28	22
Duração Média	79	19	60

A amostra da Tabela 1 apresenta uma duração média de 79 dias (Coluna A) para os pregões que exigiram apresentação de amostra/laudo, e de 19 dias (Coluna B) quando os períodos relativos a essas exigências foram descontados.

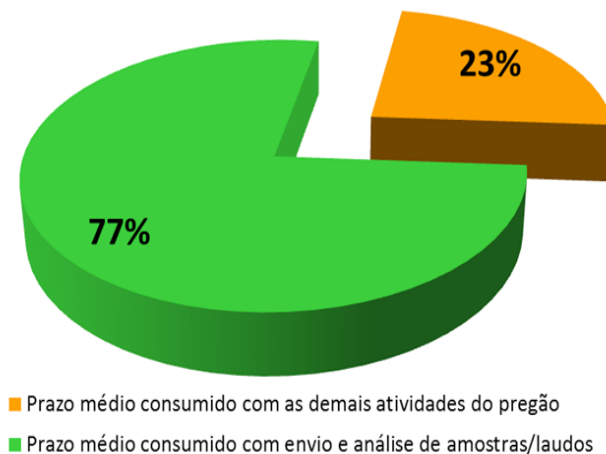
O Gráfico 1 ilustra bem essa diferença:

Gráfico 1: Prazos de duração dos pregões com e sem envio de amostras/laudos no período de 2014 a 2015



Em termos percentuais, 77% do tempo médio de duração do pregão ($\frac{3}{4}$ aproximadamente, portanto) foi utilizado tão somente para envio e análise das amostras/laudos exigidos. As demais fases do pregão – análise das propostas, negociação, diligências e análise da documentação de homologação – consumiram 23% do tempo total da sessão do pregão (Gráfico 2).

Gráfico 2: Distribuição do tempo de duração dos pregões com exigência de amostras/laudos no período de 2014 a 2015



Em outras palavras, caso inexistisse a fase de envio e análise de amostras/laudos, a duração média dos pregões seria reduzida, mantido tudo o mais constante a $\frac{1}{4}$ aproximadamente do tempo gasto para realizá-lo, o que daria, em média, arredondando, 19 dias.

Podemos concluir que os pregões cujos objetos exigem amostras/laudos costumam ter uma duração bastante longa, muito além do que se espera para esse tipo de modalidade,

contrariando os princípios da eficiência e da economicidade.

Na prática, o andamento desses pregões têm-se assemelhado ao das modalidades tradicionais de compras públicas (convite, tomada de preços e concorrência), cuja duração costuma ser longa.

Considerando o período de 2014 e 2015 e os tipos de objeto para os quais, entende-se, o processo de homologação de produtos e marcas seria apropriado, foram pouquíssimos os casos em que solicitadas amostras/laudos a sessão de disputa do pregão tenha tido uma duração razoável. Por hipótese, considere-se como duração razoável o prazo inferior a 10 dias corridos⁴.

Quadro 2: Pregões com duração inferior a 10 dias no período de 2014 a 2015

Pregão/Ano	Processo	Duração aproximada
8/2014	5795-0300/13-0	6 dias corridos
18/2014	7579-0300/13-5	7 dias corridos
133/2014	4782-0300/14-0	9 dias corridos
25/2015	43-0300/15-8	8 dias corridos
27/2015	935-0300/15-5	7 dias corridos
65/2015	3048-0300/15-3	2 dias corridos
80/2015	3449-0300/15-9	Encerrou-se na data de abertura
93/2015	4424-0300/15-9	Encerrou-se na data de abertura

Percebe-se pelo número reduzido de pregões que o padrão é que havendo a necessidade de apresentação de amostras/laudos, os pregões se estendam por semanas.

⁴ Ainda pode ser considerado um prazo de corte alto, mas dado o cenário geral, mostra-se aceitável.

O mais adequado é que os pregões, dada sua finalidade, sejam abertos e encerrados em poucos dias, e não que se estendam por diversas semanas, conforme já demonstrado.

Não obstante ao já exposto, há que se ressaltar que muitos outros processos de aquisição, no período aqui tratado, permaneceram abertos por períodos próximos a 30 dias. Em média, mantiveram-se abertos por 20 dias corridos.

Em 2014 foram 20 processos, e em 2015 foram 12, conforme demonstrado no Quadro 3:

Quadro 3: Pregões com duração entre 10 e 30 dias no período de 2014 a 2015

Pregão/Ano	Processo	Duração aproximada
1/2014	6398-0300/13-2	22 dias corridos
23/2014	7358-0300/13-2	23 dias corridos
31/2014	724-0300/14-6	22 dias corridos
51/2014	1188-0300/14-6	19 dias corridos
59/2014	1131-0300/14-8	20 dias corridos*
60/2014	1996-0300/14-8	21 dias corridos
67/2014	2053-0300/14-6	23 dias corridos
85/2014	3016-0300/14-4	17 dias corridos
91/2014	3452-0300/14-3	21 dias corridos
97/2014	3545-0300/14-8	13 dias corridos
144/2014	5243-0300/14-2	14 dias corridos
148/2014	5094-0300/14-8	22 dias corridos
152/2014	5581-0300/14-9	28 dias corridos
161/2014	4624-0300/14-7	11 dias corridos

162/2014	5721-0300/14-4	30 dias corridos
164/2014	5951-0300/14-6	24 dias corridos
167/2014	6162-0300/14-2	13 dias corridos
180/2014	5720-0300/14-1	30 dias corridos
185/2014	7286-0300/14-2	23 dias corridos
186/2014	7057-0300/14-3	25 dias corridos
3/2015	7618-0300/14-8	10 dias corridos
21/2015	745-0300/15-0	19 dias corridos
22/2015	41-0300/15-2	29 dias corridos
43/2015	1316-0300/15-2	23 dias corridos
54/2015	1356-0300/15-0	21 dias corridos
69/2015	3178-0300/15-7	21 dias corridos
101/2015	4902-0300/15-0	21 dias corridos
117/2015	5595-0300/15-0	21 dias corridos
120/2015	5560-0300/15-0	15 dias corridos*
123/2015	5597-0300/15-5	14 dias corridos
134/2015	6268-0300/15-5	12 dias corridos
158/2015	6779-0300/15-0	17 dias corridos

* Prazo contado até a data de abertura da fase recursal.

A partir do escopo inicialmente definido para a utilização da ferramenta de homologação de produtos e marcas, qual seja, pregões realizados que exigiram apresentação de amstras/laudos, cujos objetos trataram da aquisição de materiais de expediente, materiais de higiene, cartuchos, café, materiais elétricos e hidráulicos, luminárias e lâmpadas, insumos gráfi-

cos e mobiliário corporativo, verificou-se que dos 67 processos analisados, cinquenta e oito (86,57%) tiveram prazos entre 10 e 116 dias corridos, oito deles (11,94%) tiveram prazos inferiores a 10 dias e um (1,49%) teve prazo de 247 dias.

Em análise mais detalhada, compilando as informações dos 675 pregões até aqui analisados, obtém-se o Quadro 4 a seguir:

Quadro 4: Número de pregões por intervalo de tempo

Prazo em dias corridos	Número de pregões	Percentual
1 — 10	8	11,94%
10 — 20	12	17,91%
20 — 30	18	26,87%
30 — 40	7	10,45%
40 — 50	4	5,97%
50 — 60	5	7,46%
60 — 70	3	4,48%
70 — 80	7	10,45%
80 — 90	0	0%
90 — 100	0	0%
100 — 110	1	1,49%
110 — 120	1	1,49%
⋮	⋮	⋮
240 — 250	1	1,49%
Total	67	100%

Percebe-se que a maior concentração de pregões está na faixa de 20 a 29 dias, com 26,87% do total. Se somarmos a

esses os pregões com duração na faixa de 10 a 20 dias, teremos 44,78% do total. E se incluirmos, ainda, a faixa de 30 a 40 dias, teremos 55,23% do total dos 67 pregões analisados. Ou seja, mais de metade dos pregões teve duração entre 10 e 40 dias.

Na faixa de 40 a 80 dias, tivemos um percentual acumulado de 28,36%, o que equivale a quase 1/3 do total de pregões analisados no período de 2014 a 2015.

Por fim, somando-se todos os pregões da faixa de 10 a 80 dias, teremos 83,58% do total, número bastante expressivo e representativo do que vem ocorrendo com processos de aquisição que exigem a apresentação de amostras/laudos.

Lembrando, para que não se perca a dimensão do que se está discutindo, que os períodos de tempo apurados representam apenas uma fração do tempo de duração de um processo de aquisição, no caso, o período compreendido entre a data da abertura da sessão de disputa de lances e a adjudicação do objeto ao vencedor. Não se computou o tempo de tramitação interna do processo de aquisição (que envolve todo o planejamento da compra: definição e descrição do objeto, elaboração do termo de referência, pesquisa de preços, reserva de verba, autorização da autoridade responsável, elaboração da minuta de edital, análise e parecer pela assessoria jurídica etc.), tampouco o período legal de 8 dias úteis para apresentação de propostas (inciso V do art. 4º da Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002), muito menos ainda prazos recursais e prazos para as devidas publicações legais. Ou seja, eliminou-se todos os períodos de tempo que pudessem macular a análise, ficando esta centrada no período que se inicia com a abertura da sessão de disputa de lances e se estende até a adjudicação do objeto ao vencedor.

Cabe ainda destacar que, no período de 2014 a 2015,

foram realizados outros pregões que também poderiam ter-se beneficiado da ferramenta de homologação, caso essa existisse, conforme demonstrado no Quadro 5, mas que não entraram no levantamento anterior porque não exigiam amostras/laudos.

Notadamente para aquisição de lâmpadas, luminárias e reatores, esses pregões (nove ao todo) apresentaram lotes fracassados e/ou desertos, ora em razão de propostas de preços superiores aos preços estimados, ora em decorrência de dificuldades das empresas participantes em ofertar produtos com as características técnicas definidas em edital, o que acarretou sucessivas desclassificações.

Acredita-se que esses problemas seriam mitigados caso houvesse uma relação de produtos previamente aprovados que servisse de balizador aos participantes.

Quadro 5: Processos passíveis de utilização da homologação de produtos e marcas

Pregão/Ano	Processo
69/2014	776-0300/14-0
82/2014	6388-0300/13-0
126/2014	3903-0300/14-8
154/2014	5722-0300/14-7
179/2014	6148-0300/14-5
63/2015	1703-0300/15-5
66/2015	2663-0300/15-5
147/2015	6569-0300/15-2
148/2015	6568-0300/15-2

Somando-se esses nove aos outros 67, teríamos 76 processos. Ao analisar esse número na perspectiva do total de preções realizados em 2014 e 2015 – 345 no total sendo 187 em 2014 e 158 em 2015 –, verifica-se que representam 22%, pouco mais de 1/5 do total. Porém, esses 22% representam 100% de todos os processos para os quais seria possível aplicar a homologação de produtos e marcas.

4 SOLUÇÃO PROPOSTA

No contexto da Administração Pública, a homologação é um procedimento prévio à licitação, no qual uma série de produtos e marcas é avaliada a partir de critérios objetivos com o intuito de averiguar quais deles são capazes de atender às características técnicas e aos critérios de qualidade exigidos pelo Poder Público. Realizada a avaliação, elabora-se documento contendo a relação completa dos produtos e marcas homologados, que fará parte das futuras licitações, de modo que todos os licitantes que os consignarem em suas propostas ficam automaticamente dispensados da apresentação de amostras. Dessa forma, a homologação consiste em análise prévia de amostras que se dá em momento anterior à realização do certame licitatório propriamente dito (ZÊNITE, 2014).

Chaves (2015, p. 14), por sua vez, propõe que “a partir da realização de ensaios e testes de amostras adquiridas ou recebidas de interessados” (fabricantes, representantes comerciais, distribuidores), “respeitados os princípios da isonomia, publicidade, ampla defesa e contraditório”, é possível estabelecer “padrão mínimo de desempenho e qualidade aceitável”

e, como base nesse padrão, “pesquisar o mercado de modo a identificar as marcas que o atendem para fins de balizamento das aquisições futuras”.

De forma a ilustrar o modelo proposto, apresenta um exemplo prático que consiste na aquisição de cartuchos de tinta:

Um órgão público, desejando garantir a qualidade mínima aceitável nas compras de cartuchos de tinta, instaura procedimento de padronização e, após realizar ensaios técnicos, chega à conclusão de que, dentre os cartuchos compatíveis disponíveis no mercado, o desempenho mínimo aceitável, considerando a relação custo-benefício, seria de um mínimo de 3.500 laudas impressas em modo rascunho como rendimento. A partir desse resultado, a Administração formaria uma relação daquelas marcas as quais, segundo exame das respectivas amostras, atendem ao padrão previamente estabelecido. (CHAVES, 2015, p. 14).

De posse da relação das marcas que possuem desempenho mínimo aceitável, a Administração estabeleceria uma relação de marcas pré-qualificadas e a incluiria nas licitações destinadas à aquisição de cartuchos.

Jorge Ulisses Jacoby Fernandes (2000, s/p) argumenta que “para compras em larga escala de um determinado material”, seria possível ao órgão interessado:

- a) Convocar, por edital, todos os fornecedores de determinado produto para se pré-qualificarem visando a uma futura licitação sob pena de não serem considerados os produtos ofertados não pré-qualificados;
- b) Em seguida, solicitar aos fornecedores que apresentassem amostras do produto;
- c) Com base nos requisitos previstos no edital, promover uma avaliação dos produtos;
- d) À vista dessa avaliação, selecionar, então, uma ou vá-

rias marcas que considera de desempenho satisfatório.

Diante do exposto, propõem-se ao TJ-RS um processo de homologação de produtos e marcas nos seguintes moldes:

- a. definição do produto a ser homologado, a partir da descrição detalhada das suas características;
- b. definição do tipo de documentação técnica que deverá acompanhar as amostras (laudos, certificados etc.);
- c. descrição dos critérios de análise das amostras;
- d. definição dos prazos para envio das amostras pelas interessadas e de divulgação de cronograma para análise das amostras;
- e. condições de participação e de impedimento à participação;
- f. regras para participação nas sessões de análise das amostras e para interposição de recursos;
- g. Cadastro de Produtos Homologados, com validade de 12 (doze) meses, prorrogável por igual período, a critério da Administração.

5 VANTAGENS DIRETAS E INDIRETAS DA HOMOLOGAÇÃO

Pensando-se no contexto do TJ-RS, as vantagens tanto diretas quanto indiretas da homologação de produtos e marcas, além das citadas ao longo texto e da própria redução no tempo de duração da fase de disputa de cada pregão, seriam:

- a. ampliação do número de produtos e de fornecedores

- capazes de atender às necessidades deste Tribunal e maior conhecimento do mercado local/regional;
- b. possibilidade de substituição de produtos atualmente adquiridos por outros similares, com melhor relação de custo/benefício;
 - c. eliminação prévia de produtos que, em condições normais, seriam submetidos à análise durante o pregão e o fariam se estender no tempo;
 - d. estabelecimento de critérios apurados para o julgamento da qualidade dos produtos adquiridos, haja vista a realização dos testes fora do contexto de disputa dos pregões e com critérios previamente definidos à análise, o que atualmente ocorre em poucos casos;
 - e. sinalização às empresas que formam o mercado local/regional acerca dos padrões de qualidade esperados pelo TJ-RS em suas aquisições;
 - f. redução expressiva no número de itens/lotes fracassados a cada pregão, que, além de redundarem em novos gastos para serem adquiridos visto que uma nova licitação deverá ser realizada, frustram as expectativas de setores/departamentos que contavam com os produtos para realização das suas atividades;
 - h. facilidade de obtenção de preços com o mercado para formação do preço de referência adotado pelo TJ-RS em cada aquisição. Dessa forma, a pesquisa tornar-se-á mais confiável;
 - i. previsibilidade no processo de compras para volume expressivo de produtos, notadamente aqueles para os quais demandam-se maiores quantidades e que se realizam com maior frequência, uma vez que a quali-

- dade já será conhecida de antemão;
- j. manutenção do interesse das empresas em participar da disputa, contrariamente ao que ocorre à medida que a licitação se prolonga no tempo;
 - k. possibilidade de se planejar um cronograma de compras no qual a fase externa da licitação, pelo menos tratando-se dos pregões eletrônicos, tenha duração razoável e minimamente previsível sem que se estenda por várias semanas ou mesmo meses;
 - l. redução nos custos para realização de cada licitação, pelo fato, por si só evidente, de que uma quantidade menor de horas dedicada a cada processo de aquisição, de cada um dos departamentos nele envolvidos, reduz o valor do processo como um todo.

A homologação poderá ainda proporcionar a diminuição na variedade de produtos adquiridos pelo TJ-RS, à medida que permita uma análise detalhada dos estoques existentes e da real necessidade da aquisição de materiais de baixa, ou até mesmo, insignificante demanda, quando comparados aos demais, proporcionando melhoria na gestão de materiais e redução de custos com a manutenção de estoques.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A adequada utilização da homologação de produtos e marcas é uma excelente oportunidade para revisão de processos de trabalho, traduzindo-se na aplicação concreta do princípio da eficiência na Administração Pública. Isto é, trata-se da

racionalização de atividades que impactam diretamente nas aquisições públicas do TJ-RS, notadamente aquelas de maior ocorrência e que movimentam maior volume de produtos. Sua adoção, espera-se, beneficiará todas as áreas envolvidas no processo de compras, tornando-o mais célere, efetivo e barato, e ainda possibilitará a melhoria na gestão da cadeia de suprimentos, permitindo inclusive que outros processos, atrelados àquele, sejam revistos e modificados. Ademais, trata-se de uma proposta de mudança significativa, capaz de trazer resultados consistentes e duradouros à Administração.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei 10.520, de 17 de julho de 2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 30 jul. 2002. Disponível em: <<http://bit.ly/2d8Dow4>>. Acesso em: 13 fev. 2017.

_____. Lei 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 22 jun. 1993.

CHAVES, L. C. A. A pré-qualificação de marcas como ferramenta

de garantia de qualidade nas compras públicas. **Revista JML de licitações e contratos**, Paraná, v. 9, n. 36, p. 11-19, 2015. Disponível em: <<http://bit.ly/2nbP6bu>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

FERNANDES, J. U. J. A qualidade na lei de licitações: **Revista Jus Navigandi**, Teresina, n. 38, ano 5, jan. 2000. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/429>>. Acesso em: 23 jan. 2017.

FILHO, M. J. **Pregão**: comentários à legislação do pregão comum e eletrônico. 3. ed. São Paulo: Dialética, 2004.

MOURA, L. R. **Gestão do relacionamento com fornecedores**: análise da eficácia de programa para desenvolvimento e qualificação de fornecedores para grandes empresas. 2009. 386 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

OLIVEIRA, F. F. et al. Homologando fornecedores: uma estratégia competitiva nas organizações. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 11., 2014. Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: Associação Educacional Dom Bosco, 2014.

REVISTA ZÊNITE. Marca. Homologação. Possibilidade. **Revista Zênite**, Curitiba, n. 246, ago. 2014.

SANTANA, J. E. **Pregão presencial e eletrônico**: sistema de registro de preços. 3. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2009.

SANTIN, M. R.; CAVALCANTI, O. A. Qualificação de fornecedores na indústria farmacêutica. **Infarma**, Brasília, v. 16, n.

11-12, p. 45-49, 2004.

SOUZA, R. C. **Proposta de homologação e qualificação de transportadoras**: um estudo de caso. 2012. 46 f. Monografia (Especialização em Gestão Empresarial) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2012.

TORRES, M. D. F. **Estado, democracia e administração pública no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.