

**ANÁLISE DA CELERIDADE DO PROCESSO DE LICITAÇÃO DA NUCLEBRÁS
EQUIPAMENTOS PESADOS S.A.**

GABRIELLA DA SILVA GOMES

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO (UFRRJ)

CAIO PEIXOTO CHAIN

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO (UFRRJ)

GEAN MAX ANGELIM DE LIMA

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO (UFRRJ)

JAIRO MOURA DOS SANTOS

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO (UFRRJ)

ANÁLISE DA CELERIDADE DO PROCESSO DE LICITAÇÃO DA NUCLEBRÁS EQUIPAMENTOS PESADOS S.A.

Introdução

É na gestão de suprimentos que os recursos orçamentários são aplicados, através das contratações de bens, materiais e serviços inerentes aos objetivos da organização (BATISTA; MALDONADO, 2008). Quando uma compra não atinge a finalidade esperada, há prejuízos que podem impactar diretamente nos objetivos estratégicos da organização. Sendo assim, o presente estudo tem como objetivo analisar a celeridade de determinada fase do processo de licitação, realizado por pregão eletrônico, na empresa Nuclebrás Equipamentos Pesados S.A.

Problema de Pesquisa e Objetivo

Internamente, há um prazo estabelecido para a duração do processo de licitação, desde o momento que a solicitação de compra chega ao Setor de Compras até a data em que o edital é publicado. Entretanto, não há estudos que verifiquem tal medida. Diante disso, o presente trabalho tem como justificativa avaliar se esse prazo tem sido atingido ou não. Logo, no presente estudo, pretende-se o seguinte questionamento: O prazo de duração do processo de licitação está de acordo com a normativa da empresa?

Fundamentação Teórica

Sabe-se que a utilização das plataformas online de compras é um exemplo de como as instituições públicas tendem a implementar ferramentas que garantam a boa governança (REIS; CABRAL, 2018). Com a implantação do pregão no geral, houve um aumento da celeridade dos processos de compras públicas, porém somente no tocante à fase externa do processo (ALMEIDA; SANO, 2018). Em geral, na organização em questão, há uma percepção por parte dos colaboradores de que o processo de licitação é muito demorado.

Metodologia

A base de dados utilizada neste estudo consiste dos registros dos procedimentos licitatórios concluídos pela NUCLEP em 2020 referentes a bens e serviços contratados por meio de pregão eletrônico. A estatística descritiva foi utilizada para o tratamento dos dados e, com o intuito de comparar a diferença entre o tempo de duração real do processo e o prazo estabelecido pela empresa, realizou-se o teste de hipóteses (teste-t). O software Gretl, versão 2021a, foi utilizado para efetuar o teste.

Análise dos Resultados

Nota-se que essa fase do processo de licitação leva, em média, aproximadamente 56 dias úteis para ser concluída. Portanto, o tempo médio de duração dessa fase do processo está acima do prazo determinado. O estudo realizado por Almeida e Sano (2018), que analisa as subfases do pregão eletrônico, conclui que a organização Bant demanda de um prazo três vezes maior do que a média de outras organizações estudadas por Faria (2009) e Gonçalves (2012). Percebe-se, portanto, que a questão do tempo de duração do processo varia entre as organizações e os mecanismos estabelecidos por cada empresa.

Conclusão

Conclui-se que a fase interna de duração do processo de compras via licitação não está dentro do prazo estabelecido pela empresa. Constatou-se também que o tipo de objeto de contratação, se é material ou serviço, não é o fator determinante do não alcance da celeridade. Dessa forma, é necessário entender quais são as possíveis razões que geram morosidade no andamento da fase em questão. Salienta-se que há limitações no estudo, pois apenas uma etapa foi abordada. Sugere-se que o processo seja dividido em sub etapas que permitam analisar, por exemplo, tempo de elaboração do edital.

Referências Bibliográficas

ALMEIDA, Alessandro Anibal Martins de; SANO, Hironobu. Função compras no setor público: desafios para o alcance da celeridade dos pregões eletrônicos. Revista de Administração Pública, v. 52, n. 1, p. 89-106, 2018. REIS, Paulo Ricardo da Costa; CABRAL, Sandro. Para além dos preços contratados:

