

**FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM
CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS - FUCAPE**

WELLINGTON DE SOUSA

**UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE DE IMPLANTAÇÃO DO
PREGÃO ELETRÔNICO E UMA CONTRIBUIÇÃO NA APURAÇÃO
DOS RESULTADOS NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS**

**VITÓRIA
2004**

WELLINGTON DE SOUSA

**UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE DE IMPLANTAÇÃO DO
PREGÃO ELETRÔNICO E UMA CONTRIBUIÇÃO NA APURAÇÃO
DOS RESULTADOS NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – nível Profissionalizante.

Orientador: Prof. Dr. Aridelmo José C. Teixeira

**VITÓRIA
2004**

Diretor Presidente
Prof. Dr. Aridelmo José Campanharo Teixeira

Diretor de Pesquisas
Prof. Dr. Alessandro Broedel Lopes

Diretor de Cursos
Prof. Dr. Arilton Carlos Campanharo Teixeira

Diretor Administrativo Financeiro
Prof. Dr. Valcemiro Nossa

Coordenadores de Cursos
Prof. Dr. Aridelmo José Campanharo Teixeira
Prof. Dr. Valcemiro Nossa

FICHA CATALOGRÁFICA

Sousa, Wellington.

Um estudo sobre a viabilidade de implantação do pregão eletrônico e uma contribuição na apuração dos resultados nos processos licitatórios. / Wellington Sousa. Vitória: FUCEPE, 2004.

91 p.

Dissertação – Mestrado.

Inclui bibliografia.

1.Contabilidade 2.Pregão eletrônico – vantagens e desvantagens 3.Licitação 4. Preços produtos/serviços 5. Custos operacionais I.Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças II.Título.

CDD – 657

Dedico este trabalho à minha mãe Laudelina Cândida de Souza, à minha família, Mariluce Cornachini e Lara Cornachini Sousa.

AGRADECIMENTOS

À minha família, que tantos momentos agradáveis deixei de lhes proporcionar para alcançar este objetivo. Aos professores do Curso de Mestrado da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, pelo convívio e crescimento durante calorosas discussões. Aos Professores Doutores Valcemiro e Aridelmo em especial, por acreditarem no potencial intelectual dos capixabas, presenteando-nos com a constituição desta Fundação, permitindo importante qualificação profissional. Em especial ao professor orientador Doutor Aridelmo José C. Teixeira que nos dispensou vários e preciosos momentos de atenção, em prol do presente trabalho. À professora Clotilde Castro Tóffoli, pela grata contribuição e tempo que nos dedicou no decorrer deste processo.

Existimos hoje porque vencemos a competição
da fecundação, competimos para sobreviver,
para estudar, para conquistar nossas esposas,
para educar nossos filhos, para alimentar
nossas famílias, nossos filhos competem nas
escolas, com seus amigos, por namoradas,
para crescer profissionalmente, enfim,
competimos durante toda nossa vida e até na
hora de morrer competimos para viver. O que
seria da competição pessoal, familiar,
profissional, empresarial, sem dedicação?

(Wellington de Sousa)

RESUMO

Viabilidade de implantação do pregão eletrônico e os resultados nos processos licitatórios. Objetiva esta pesquisa identificar, com base em um estudo exploratório/descritivo e análise qualitativa/quantitativa, após a implantação do pregão eletrônico, o impacto nas licitações das empresas/entidades no Estado do Espírito Santo. Apresentam-se na revisão da literatura as principais notícias divulgadas pelas empresas/entidades que já implantaram o pregão eletrônico, bem como, as definições de preço de mercado, custos operacionais, e vários assuntos abrangidos pela competitividade. São realizadas análises das entrevistas com utilização de formulário em 25 das 39 empresas/entidades no Estado do Espírito Santo que utilizam o pregão eletrônico para a aquisição de produtos/serviços. Os achados indicam a importância do pregão eletrônico nos processos licitatórios. Conclui-se também que: a) o pregão eletrônico reduz os preços unitários dos produtos/serviços nas licitações comparadas às modalidades tradicionais por permitir maior quantidade de participantes; b) o pregão eletrônico reduz os custos operacionais nas licitações comparadas às modalidades tradicionais por reduzir os custos com impressão de editais e cópias tendo pouca referência à mão-de-obra; c) a dificuldade encontrada com maior relevância é o desconhecimento do sistema, sendo superado através da intensificação nos treinamentos; d) a vantagem com melhor performance é a maior concorrência dos licitantes, sendo a principal desvantagem a queda na conexão, entretanto o consenso apontado é que houve melhora quanto à transparência do processo com o fim das cartas marcadas entre os fornecedores. São sugeridas novas formas de apuração dos resultados abrangendo os preços dos produtos/serviços, bem como, os custos operacionais com relevância para a mão-de-obra. O resultado deste estudo é restrito à população analisada.

ABSTRACT

Viability of implantation of the electronic proclamation and the results in the auction processes. This research aims to identify, with base in a study exploratory/descriptive and analysis qualitative/quantitative, after the implantation of this system, the impact in the auctions of the companies/entities in Espírito Santo State. Show at in the revision of the literature the main news published by the companies/entities that have been already implanted the electronic proclamation, as well, the definitions in price of market, operational costs, and several subjects embraced by the competitiveness. Analyses of the interviews are accomplished with a form used in 25 of the 39 companies/entities in Espírito Santo State that use the electronic proclamation for the products/services acquisition. The discoveries indicates the importance of electronic proclamation in the auction processes. It is also ended that: a) the electronic proclamation reduces the unitary prices of products/services in the auctions compared to the traditional modalities by allowing larger amount of participants; b) the electronic proclamation reduces the operational costs in the auctions compared to the traditional modalities by reducing costs with impression of proclamations and copies having few references to the labor; c) the difficulty found with larger relevance is the ignorance of the system, being overcome through the intensification in the trainings; d) the advantage with a better performance is the largest competition of the auctioners, in other hand, the main disadvantage is the fall in the connection,

however the pointed consent is that there is a better relationship to the transparency of the process in order to the letters marked among the suppliers. Can be suggested new forms of apuration of the auction results embracing the prices of the products/services, as well as, the operational costs with relevance for the labor. The result of this study is restricted to the analyzed population.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES/FIGURAS

Figura 1 - Forças que dirigem a concorrência na indústria.....	26
Figura 2 - Três estratégias genéricas.....	27
Figura 3 - Toda vantagem eventualmente sofre erosão.....	29
Figura 4 - Uma série de ações de vida curta resulta em uma vantagem duradoura.....	30
Figura 5 - Procedimento tradicional de licitação.....	42
Figura 6 - Procedimento pregão eletrônico.....	42
Figura 7 - Valores de licitação.....	43
Figura 8 - Utilização de modalidades de licitações.....	60
Figura 9 - Fatores de custos operacionais nas licitações.....	61
Figura 10 - Fatores incentivadores de implantação.....	61
Figura 11 - Fatores de dificuldades de implantação.....	62
Figura 12 - Fatores de superação das dificuldades.....	63
Figura 13 - Fatores de vantagens do pregão eletrônico.....	64
Figura 14 - Fatores de desvantagens do pregão eletrônico.....	65
Figura 15 - Fatores redutivos de preços nos produtos/serviços.....	66
Figura 16 e 17 - Fatores redutivos de custos operacionais.....	67
Figura 18 e 19 - Outros pontos relevantes.....	68
Figura 20 – Modelo entrada de dados.....	89
Figura 21 - População alvo.....	91

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Modalidades de licitações utilizadas antes do pregão.....	59
Tabela 2 - Modalidades de licitações utilizadas após o pregão.....	59
Tabela 3 - Utilização de modalidades de licitações.....	60
Tabela 4 - Fatores de custos operacionais nas licitações.....	60
Tabela 5 - Fatores incentivadores de implantação.....	61
Tabela 6 - Fatores de dificuldades de implantação.....	62
Tabela 7 - Fatores de superação das dificuldades.....	63
Tabela 8 - Fatores de vantagens do pregão eletrônico.....	64
Tabela 9 - Fatores de desvantagens do pregão eletrônico.....	65
Tabela 10 - Fatores redutivos de preços nos produtos/serviços.....	66
Tabela 11- Fatores redutivos de custos operacionais.....	67
Tabela 12 - Outros pontos relevantes.....	68
Tabela 13 - Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade A.....	70
Tabela 14 - Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade B.....	71
Tabela 15 - Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade C.....	72
Tabela 16- Apuração de resultado pelas empresas/entidades.....	73
Tabela 17- Metodologia para apuração do resultado comparado.....	74

SUMÁRIO

RESUMO.....	V
ABSTRACT.....	V
LISTA DE ILUSTRAÇÕES/FIGURAS.....	VII
LISTA DE TABELAS.....	VIII
SUMÁRIO.....	IX
1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO.....	12
1.2 PROBLEMA.....	16
1.3 OBJETIVOS.....	16
1.3.1 Objetivo geral.....	16
1.3.2 Objetivos específicos.....	16
1.4 JUSTIFICATIVA.....	17
1.5 DELIMITAÇÃO DO TEMA	19
1.6 HIPÓTESES.....	20
1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....	20
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1 O REFLEXO DA IMPLANTAÇÃO DO PREGÃO ELETRÔNICO E SUAS VANTAGENS..	21
2.2 O PODER DE NEGOCIAÇÃO DO GOVERNO NAS AQUISIÇÕES.....	23
2.3 A TECNOLOGIA NA CONCORRÊNCIA DAS INDÚSTRIAS.....	24
2.4 CONHECENDO ESTRATÉGIA E VANTAGEM COMPETITIVA NAS INDÚSTRIAS.....	25
2.5 COMO É MANTIDA A VANTAGEM COMPETITIVA NA INDÚSTRIA.....	29

2.6	A RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES REDUZ O VALOR DOS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	30
2.7	PREÇO DE MERCADO, COMPRA E VENDA.....	31
2.8	OS CUSTOS DOS PROCESSOS LICITATÓRIOS.....	32
3	O SISTEMA DO BANCO DO BRASIL.....	35
3.1	O SISTEMA DE LICITAÇÃO DESENVOLVIDO PELO BANCO DO BRASIL.....	35
3.1.1	Informações para compradores.....	35
3.1.2	Informações para fornecedores.....	39
3.2	DIFERENÇA ENTRE PROCESSO TRADICIONAL X PREGÃO ELETRÔNICO.....	41
3.3	O PROCESSO LICITATÓRIO SEGUNDO A LEI 8.666/93.....	42
3.4	CADASTRO BÁSICO EM NÍVEL FEDERAL.....	43
3.5	CADASTRO BÁSICO EM NÍVEIS ESTADUAL E MUNICIPAL.....	44
3.6	DOCUMENTAÇÃO BÁSICA PARA CADASTRO.....	44
3.7	REGISTROS CADASTRAIS PELAS PRÓPRIAS EMPRESAS/ENTIDADES.....	47
3.8	TIPOS DE LICITAÇÕES.....	47
4	METODOLOGIA.....	51
4.1	CLASSIFICAÇÃO.....	51
4.1.1	Natureza.....	51
4.1.2	Abordagem do problema.....	52
4.1.3	Objetivos.....	52
4.1.4	Procedimentos técnicos.....	52
4.2	POPULAÇÃO ALVO.....	53
4.3	COLETA DE DADOS E INSTRUMENTOS.....	54

5	APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	58
5.1	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	74
6	CONCLUSÃO.....	76
	REFERÊNCIAS.....	82
	APÊNDICE A – FORMULÁRIO.....	87
	APÊNDICE B – POPULAÇÃO ALVO.....	91

Capítulo I

1. INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

O Processo Licitatório está pautado na Lei 8.666 de 21 de Junho de 1993 implantado pelo Governo Federal. Assim, subordinam-se ao regime desta Lei, além dos órgãos da administração direta, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

A Medida Provisória 2.026/00 foi o primeiro passo para criação da nova lei regulamentada pelo Decreto 3.555/00. Através da Lei 10.520, de 17 de julho de 2002, o Governo Federal instituiu o “Pregão Eletrônico” como uma das modalidades da Lei de licitações no âmbito da União, Estados e Municípios para a aquisição de bens e serviços comuns. As pesquisas e estudos foram realizados pelos técnicos do Ministério do Planejamento em parceria com a Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL.

A disputa pelo fornecimento de bens e serviços é feita em sessão pública, por meio de propostas e lances pelas empresas fornecedoras, levando em conta sempre o critério do menor preço para a classificação e habilitação dos licitantes. Há ainda, a possibilidade de negociação entre governo e o fornecedor que apresentar a menor proposta, buscando sempre as melhores condições de fornecimento.

Conforme matéria publicada no site Comprasnet (PROMULGADA..., 2002) os benefícios são: “[...] **dar maior agilidade, reduzir os custos operacionais,**

desburocratizar as compras governamentais, além de permitir maior transparência nas negociações”.(grifo nosso).

O pregão é uma nova modalidade de licitação que busca incrementar a competitividade e a agilidade nas contratações públicas. O aumento da competitividade ocorre devido ao número maior de participantes em face do oferecimento de maiores quantidades de lances, após a apresentação de propostas, sendo fixado determinado valor como teto máximo para aquisição.

Por meio dessa modalidade, as entidades Governamentais vêm divulgando entre os meios de comunicação, que o valor final de um bem ou serviço contratado está sofrendo redução. Em 13 de novembro de 2003, segundo matéria do Jornal Diário de Pernambuco de 07 de novembro de 2003 sob o título “Estado economiza R\$ 1,1 mi com leilões” é relatado que:

O Governo Estadual conseguiu economizar R\$ 1,119 milhão nos três primeiros meses de funcionamento obrigatório do pregão eletrônico. Foram adquiridos 469 itens de material de expediente e limpeza, máquinas, equipamentos, pneus e outros produtos incluídos nos grupos de compras eletrônicas. Com essa primeira amostragem, Pernambuco alcançou a média nacional de 20,3% de redução de custos entre o preço estimado e o valor pago aos fornecedores, contribuindo para o corte estimado de 10% das despesas de custeio da máquina pública. (ESTADO..., 2003).

O Secretário Estadual de Administração de Mato Grosso, Marcos Machado, referenciando a economia nas compras, aumento nas realizações de pregões e a falta de estruturação e treinamento nas entidades, em matéria ao Última Notícia, em 15 de dezembro de 2003, sob o título “Mato Grosso economiza R\$ 40 milhões com pregão em 2003” se mantém otimista quanto ao pregão e menciona que:

Os resultados são frutos de uma determinação de governo, com relação à economia que a nova sistemática de compras implantada pelo Governo Blairo Maggi proporcionou aos cofres estaduais, e que deve superar os R\$ 40 milhões até o fim do ano. [...] em 2004 haverá um incremento na realização de pregões que, mesmo assim, não chegará a 100% dos processos licitatórios, em virtude de situações especiais como a contratação de serviços de engenharia e outras situações em que a

questão técnica deve ser tão importante quanto o preço. [...] a própria **falta de estruturação das secretarias e ainda o pouco treinamento do pessoal** impediu que o número de pregões fosse maior. A capacitação dos servidores permitirá, inclusive, a ampliação do número de licitantes, proporcionando, conseqüentemente, mais economia aos cofres estaduais. (MATO GROSSO..., 2003, grifo nosso).

Quando se fala em licitação, automaticamente se fala em competição, estando assim essa pró-ação ligada à estratégia competitiva de cada empresa. Mudanças ocorrem nos ambientes organizacionais motivadas pelos padrões econômicos. A concorrência disseminada pelo uso constante da informação permite maior conhecimento sobre processos licitatórios, fazendo com que haja aumento da participação em cada processo competitivo, podendo levar assim, as entidades governamentais a reduzirem seus gastos. É o que menciona matéria veiculada ao site Comprasnet em 27 de outubro de 2003 com o título “Governos economizam com licitações pela Internet. Estados e prefeituras conseguem preços até 72% menores em bolsas de mercadorias.”

[...] o governo estadual acabara de acertar a compra de R\$ 1,075 milhões em medicamentos de alto custo, numa encomenda na qual esperava gastar R\$ 2,899 milhões. Uma diferença de 62,92% em favor dos cofres públicos. A economia é resultado da **concorrência e da tecnologia**. As licitações **pouco disputadas de outros tempos deram lugar a uma competição feroz entre fornecedores**, que forçou a queda dos preços em até 72%, graças ao **novo sistema de pregões via Internet**, viabilizado pela Lei 10.520, de 17 de julho de 2002 [...] (GOVERNOS..., 2003, grifo nosso).

Essa disputa acirrada é em detrimento da participação dos vários concorrentes. Assim, os concorrentes ficam desprotegidos na competitividade. Porter (1986, p.24) referencia que:

As cinco forças competitivas – **entrada**, ameaça de substituição, **poder de negociação dos compradores**, poder de negociação dos fornecedores e rivalidade entre os atuais concorrentes - refletem o fato de que a concorrência¹ em uma indústria² não esta limitada aos participantes estabelecidos. (grifo nosso).

¹ Porter (1986, p.24) considera concorrência no sentido mais amplo como rivalidade ampliada.

² Porter (1986, p.24) considera indústria como o grupo de empresas fabricantes de produtos que são substitutos bastante aproximados entre si.

Nesta dissertação, o termo “indústria” refere-se às empresas fornecedoras que comercializam seus produtos/serviços através da licitação na modalidade pregão eletrônico com as empresas/entidades compradoras constantes da população/amostra .

Para Porter (1986, p. 25) novas empresas que entram para uma indústria trazem nova capacidade, desejo de ganhar parcela de mercado e freqüentemente recursos substanciais. Os resultados dessas entradas podem corresponder a preços menores e aumento nos custos dos participantes com redução de rentabilidade.

O novo sistema de licitações dessa forma, permite a entrada de novos fornecedores para disputa, quebrando a barreira de entrada existente entre competidores potenciais em determinada indústria.

Entretanto, o ponto relevante desta pesquisa corresponde à forma como vem sendo tratado o resultado obtido nos processos licitatórios. Na Tabela 16, é demonstrado como se obtêm esse preço de mercado e conseqüentemente, o possível percentual de redução. Neste item, ressaltam-se algumas situações que contribuem para uma análise mais abrangente dessa forma de tratamento. Como por exemplo: Se os preços coletados no mercado, forem obtidos de empresas do mesmo grupo? Dessa forma, o percentual entre o preço de mercado e o valor de aquisição pode sofrer variação. Segundo matéria veiculada ao site Comprasnet em 03 de setembro de 2003 com o título “Prefeitura de São Paulo economiza com pregão eletrônico”, percebem-se que a apuração dos resultados é realizada com foco no preço de mercado. Agilidade, transparência e economia são benefícios obtidos.

A Prefeitura Petista de São Paulo conseguiu uma economia de até 52% entre **o preço de mercado e o valor da aquisição** realizada esta semana pelo pregão eletrônico. A operação foi realizada segunda-feira no primeiro pregão eletrônico da administração. **O novo sistema de licitações agiliza o processo de compras, gerando economia e dando maior transparência às ações governamentais.** O primeiro pregão durou

apenas 50 minutos e contou com a participação de 12 empresas fornecedoras de material de escritório. A economia da Prefeitura entre o preço de mercado e o valor de aquisição foi de mais de 50%. Já em relação ao valor da menor proposta inicial, a Prefeitura conseguiu a redução de preços em até 15%. (PREFEITURA..., 2003, grifo nosso).

1.2 PROBLEMA

Desse modo, pelas considerações expostas, constitui-se problema de pesquisa deste estudo:

- Qual o impacto nas licitações das empresas/entidades no Estado do Espírito Santo após a implantação do pregão eletrônico?

1.3 OBJETIVOS

Face às considerações apresentadas, este trabalho tem por objetivos fundamentalmente:

1.3.1 Objetivo geral

- O_G** - Identificar, após a implantação do pregão eletrônico, o impacto nas licitações das empresas/entidades no Estado do Espírito Santo.

1.3.2 Objetivos específicos

- O_{E1}** - Verificar se houve redução nos preços unitários dos produtos/serviços nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação.
- O_{E2}** - Verificar se houve redução nos custos operacionais nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação.

O_{E3} - Identificar as dificuldades encontradas na implantação do pregão eletrônico e como foram superadas.

O_{E4} - Identificar vantagens e desvantagens da modalidade pregão eletrônico e se houve melhora ou não na transparência do processo.

1.4 JUSTIFICATIVA

A Lei 8.666/93 prevê cinco modalidades de Licitação: Concorrência, Tomada de Preços, Convite, Concurso e Leilão. A diferença básica entre as modalidades de licitações corresponde ao valor ou complexidade da licitação. Em 17 de julho de 2002 o Governo Federal instituiu através da Lei 10.520 o “Pregão Eletrônico” como uma das modalidades da Lei de Licitações. Essa nova modalidade permite maior flexibilidade e agilidade nos processos licitatórios. O desenvolvimento tecnológico representado aqui pelo desenvolvimento de um *software* (comprasnet) pelo Governo Federal permite o acompanhamento do processo licitatório através da Internet dentro da própria empresa e pelo êxito alcançado, vem sendo copiado por outros Países.

Adriane Benedita de Lamônica, coordenadora de Aquisições Governamentais do Mato Grosso em matéria de 27 de outubro de 2003, veiculada ao site Comprasnet, sob o título “Governos economizam com licitações pela Internet. Estados e prefeituras conseguem preços até 72% menores em bolsas de mercadorias” comentando sobre resultados obtidos nos processos licitatórios menciona que:

[...] aumentamos nosso leque de fornecedores e a disputa, o que reduziu nossos gastos totais em cerca de 30%. Só no mês passado, economizamos R\$ 18,7 milhões. Escolhida pelo Secretário de Administração, Marcos Henrique Machado, para tocar o projeto de licitações virtuais [...] (GOVERNOS..., 2003, grifo nosso).

O aumento de participantes na disputa permite maior redução dos custos, essa modalidade inovadora é preponderante também para o perfeito atendimento ao princípio da economicidade, uma vez que, com ela, quase sempre é alcançada uma redução considerável de despesas, contribuindo dessa forma, para a obrigatoriedade do ajuste fiscal determinada pela Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar nº 101/2000).

O Legislativo, Executivo e Judiciário e entidades já aderiram ao pregão eletrônico, outros procuram realizar os ajustes necessários. Em matéria de 04 de fevereiro de 2003, veiculada ao site Comprasnet, o Tribunal de Justiça de São Paulo já está entre esses órgãos Governamentais.

As compras de bens e serviços do Tribunal de Justiça de São Paulo deverão ser efetuadas mediante pregão de agora em diante. A determinação é do Presidente do TJ Paulista, Desembargador Sérgio Augusto Nigro Conceição, que baixou norma em 27/01/03 (Provimento nº 56/2003). (TRIBUNAL..., 2003).

Entretanto, apesar das inúmeras divulgações sobre as vantagens obtidas nos processos licitatórios, esses índices estão sendo apurados conforme relatados anteriormente, em que não são considerados os custos operacionais, ocorrendo divergências nos procedimentos. Acredita-se que os gastos derivados de um processo licitatório não são somente os valores finais de aquisição, devendo haver outros itens que mereçam ser analisados, tais como, custo de pessoal responsável por todo o processo, custo de publicações de editais, etc. O desenvolvimento tecnológico tem grande participação, devido às constantes aplicações pelo governo em processo de desenvolvimento. O próprio desenvolvimento da Internet possibilita maior grau de implantação desse processo.

Assim, este trabalho poderá contribuir na forma de apuração dos resultados obtidos, tendo em vista os procedimentos adotados atualmente.

1.5 DELIMITAÇÃO DO TEMA

O Governo do Estado do Espírito Santo por intermédio do Decreto 1178/R de 03/07/2003, instituiu a modalidade pregão eletrônico em nível estadual. Assim, todos os órgãos e entidades em que o governo participe, passou a ser obrigatório o uso da modalidade pregão eletrônico. Após levantamento realizado no site do Governo do Estado, foram identificadas as empresas/entidades em nível estadual e realizado contato telefônico com a finalidade de identificar a aplicação do Decreto 1178/R, bem como contato com cada coordenador /pregoeiro. Cada órgão/entidade estadual atua de forma independente, possuindo assim seu próprio coordenador/pregoeiro.

Dessa forma, 39 empresas/entidades do Estado do Espírito Santo cadastradas no site do Banco do Brasil, constituem a população alvo desta pesquisa.

Não houve separação setorial, nem separação por porte das empresas/entidades, por não ser o foco do trabalho, mas o impacto ocasionado com a implantação do pregão eletrônico.

Diferentemente do Governo do Estado, a Prefeitura Municipal de Vitória participa da pesquisa de forma centralizada, ou seja, todas as aquisições por meio do pregão eletrônico são realizadas por uma equipe de coordenadores/pregoeiros. Tal destaque é levado em consideração tendo em vista que a participação neste trabalho é contada uma única vez, ou seja, qualquer um dos coordenadores/pregoeiros que responder a pesquisa estará representando o órgão.

1.6 HIPÓTESES

As hipóteses norteadoras da presente pesquisa estão mencionadas da seguinte forma:

H₀₁ - A implantação do pregão eletrônico nas licitações permite redução nos preços unitários dos produtos/serviços adquiridos.

H₀₂ - A implantação do pregão eletrônico nas licitações permite redução nos custos operacionais.

1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

No capítulo I é apresentada a introdução com base na contextualização, no problema de pesquisa, nos objetivos geral e específico, na justificativa, na delimitação do tema, nas hipóteses e é apresentada a organização do trabalho.

O capítulo II discorre sobre as referências nos procedimentos competitivos baseado na teoria.

O capítulo III menciona sobre o sistema de licitação desenvolvido pelo Banco do Brasil, traz informações sobre os cadastramentos das empresas fornecedoras para participarem dos processos licitatórios e apresenta a diferença existente entre os procedimentos tradicionais e o pregão eletrônico.

O capítulo IV relata a metodologia utilizada, sua classificação, natureza, abordagem, objetivos, método científico, população e amostra, coleta de dados e instrumentos.

O capítulo V relata o tratamento dos dados e seus resultados.

O capítulo VI relata as conclusões, contribuições e as limitações.

Capítulo II

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O REFLEXO DA IMPLANTAÇÃO DO PREGÃO ELETRÔNICO E SUAS VANTAGENS

O pregão, inicialmente instituído pela Medida Provisória nº 2.026, de 04 de maio de 2000, renumerada por várias vezes, e agora, convertida na Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002, teve seu regulamento aprovado pelo Decreto nº 3.555, de 08 de agosto de 2000, diploma que também estabeleceu o elenco de bens e serviços comuns que poderão ser adquiridos ou contratados.

A agilidade é conseguida com a desburocratização dos procedimentos, devido ao estabelecimento de uma seqüência diferenciada das demais modalidades licitatórias para as etapas do certame. A nova modalidade pode (e deve) ser adotada para a aquisição de bens comuns e a contratação de serviços também denominados comuns, cujos padrões de desempenho e qualidade sejam objetivamente definidos num Edital, com a adoção de especificações de uso corrente. Além disso, o pregão permite ainda a utilização de novas tecnologias de informação, com a utilização de recursos eletrônicos, notadamente o uso da Internet, o qual se denominou pregão eletrônico.

O pregão comum, denominado presencial, determina evidentemente, a presença da pessoa que o conduz e de representantes que participam do certame, sendo realizado nos moldes tradicionais, isto é, todos os atos (de abertura dos envelopes/propostas, oferecimento de lances e abertura dos envelopes com documentos etc.) são realizados em sessão pública, transcorrendo num ambiente real.

Diferentemente, o pregão eletrônico tem seus atos praticados num ambiente virtual, com a utilização dos recursos da tecnologia de informação, através da rede mundial de computadores (Internet). Dessa forma, os anúncios publicados

incentivam sua implantação por mencionarem várias vantagens obtidas. Em matéria de 12 de março de 2003, veiculada ao site Comprasnet, sob o título “Quais os benefícios trazidos por um Pregão Eletrônico?” são demonstradas as seguintes vantagens:

A implantação de uma plataforma de comércio eletrônico gera um redesenho do processo de compras do órgão público, garantindo a efetiva **redução de custos de materiais e serviços adquiridos, a melhoria do relacionamento comercial e desenvolvimento de fornecedores, além de trazer maior eficiência nos procedimentos administrativos e, conseqüentemente, mais transparência do processo de compras para a sociedade.** Uma solução eletrônica de compras garante a simplificação dos processos tradicionais, representando para a Administração Pública: Para melhor adequar a lei à realidade de compras existente, uma nova modalidade de licitação foi criada: o Pregão, alterando a lei das licitações. **Economia:** Redução nos custos dos processos internos de compras por realizar atividades administrativas de forma automática e eletrônica. Aplicação do número de fornecedores, aumentando a concorrência e assegurando melhores preços. **Agilidade:** Diminuição do tempo de compra, uso de telefone, fax e processamento para cada iniciativa de compra. **Segurança:** Garantia de compra uniforme e dentro das disposições legais, além de acesso somente para usuários autorizados. **Confidencialidade das informações.** **Otimização de Pessoal:** Redirecionamento de recursos humanos das atividades burocráticas, liberando tempo para negociação com fornecedores. **Transparência:** Divulgação de todas as etapas e participantes envolvidos nos processos de compras. Maior publicidade das licitações. **Impessoalidade:** O certame é realizado sem a presença dos interessados, diminuindo a área de influência pessoal [...] (QUAIS..., 2003, grifo nosso).

Esta real simplificação nos processos de compras da administração pública começa rapidamente a ser adotada pelos órgãos governamentais. O Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão em matéria de 29 de dezembro de 2000, veiculada ao site Comprasnet, sob o título “Realizado o primeiro Pregão Eletrônico do Governo” conseguiu redução de 16% no preço de veículos tipo passeio e redução de 26% na aquisição de veículos utilitários, conforme anúncio publicado a seguir:

O Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão realizou dia 29 de dezembro de 2000 - às 17:00 h em Brasília seu primeiro pregão eletrônico. O sistema de compras via Internet (no endereço www.comprasnet.gov.br) foi utilizado pelo Ministério para a contratação de 01 veículo tipo passeio, que teve seu valor estimado em R\$ 33.000,00, e foi comprado por R\$27.800,00, e 02 veículos utilitários com valor unitário estimado em R\$ 26.500,00, comprados por R\$19.660,00. (REALIZADO..., 2000).

Esta conquista do Governo Brasileiro se insere em um contexto mais amplo de reestruturação do papel do Estado em âmbito mundial, já que, vários países

adotaram ou estão implantando procedimento idêntico. Conforme matéria de 12 de março de 2003, veiculada ao site Comprasnet, sob o título “Quais os benefícios trazidos por um Pregão Eletrônico?” demonstra-se esse interesse mundial:

[...] A administração federal norte-americana vem trabalhando para desenvolver em "eGoverno" que garanta um melhor relacionamento entre entidades governamentais, seus fornecedores e a população em geral, de forma a trazer agilidade e economia para todos os participantes. Através da Internet, o **Estado da Califórnia (EUA) e NAVSUP** - empresa prestadora de serviços para a marinha norte-americana, conseguiram excelentes resultados em redução de custos nos processos de compras, redução de preços dos produtos adquiridos e integração dos contratos de milhares de fornecedores. Outro exemplo encontra-se no **Governo de Cingapura** que já está utilizando modelos eletrônicos de licitações, conectando diversos fornecedores a seus departamentos de compras através da Internet. **Suécia, França e Reino Unido** também estão desenvolvendo projetos piloto para implantação de soluções eletrônicas de compras para a administração pública. (QUAIS..., 2003, grifo nosso).

2.2 O PODER DE NEGOCIAÇÃO DO GOVERNO NAS AQUISIÇÕES

Quando o Governo proporciona maior quantidade de participantes (competidores) em um processo licitatório através do pregão eletrônico, ganha maior flexibilidade nos valores propostos pelos concorrentes.

Porter (1986, p.40) relata que os compradores competem com a indústria forçando os preços para baixo, barganhando por melhor qualidade ou mais serviços e jogando os concorrentes uns contra os outros. A modalidade pregão eletrônico permite que o preço seja reduzido devido à atuação do coordenador/pregoeiro ser de estimulação aos concorrentes para que ofereçam ou melhorem os preços apresentados.

2.3 A TECNOLOGIA NA CONCORRÊNCIA DAS INDÚSTRIAS

O grande triunfo nas aquisições realizadas através do pregão eletrônico está relacionado grande parte à tecnologia. Porter (1989, p. 153) relata que a

transformação tecnológica é um dos principais condutores da concorrência. Menciona ainda o autor que a tecnologia é um grande equalizador, acabando com vantagem competitiva até mesmo de empresas bem fortificadas e instigando outras para a dianteira. Os *softwares* desenvolvidos para a concorrência eletrônica são uns dos grandes responsáveis pelos resultados obtidos. Tanto compradores quanto fornecedores participam do processo melhores acomodados, diretamente em suas empresas e órgãos, não sendo necessárias suas presenças. Entretanto, outros órgãos/entidades ainda praticam o pregão presencial. A tecnologia faz parte de qualquer empresa, assim, é importante para a concorrência se ela afetar de uma forma significativa à vantagem competitiva de uma empresa (PORTER, 1989, p. 154).

De uma forma ou de outra, a empresa depende da tecnologia e quem não a possui, perde espaço no mercado. A melhor tecnologia, garante maior competitividade frente àquela que não possui. Um dos pontos fundamentais nesse processo licitatório, é simplesmente a participação do processo via Internet, via tecnologia. Entretanto, Porter (1989, p. 159) ressalva que a tecnologia de uma empresa normalmente interdepende da tecnologia de seus compradores e a transformação tecnológica realizada pelo comprador pode afetar a vantagem competitiva, do mesmo modo que a transformação tecnológica dentro da própria empresa. Porém, tecnologia não é só o uso da Internet, mas todo o procedimento envolvido com o sistema. Segundo Noguti (2000, p.52) *apud* Chiavenato (1987, p.81) sobre o tema tecnologia menciona que:

Tecnologia é o conjunto ordenado de conhecimentos empregados na produção e comercialização de bens e serviços. Abrange todos os conhecimentos técnicos, patenteados ou não, fórmulas, manuais, planos, projetos, marcas, bem como métodos de direção e de administração, procedimentos técnicos, métodos e processos de operação, conhecimentos técnicos normalmente requeridos para montar e operar instalações

produtivas e o próprio conhecimento para selecionar e escolher tecnologias, etc...

Porter (1989, p.153) relata que a transformação tecnológica não é, por si só, importante, mas sim, se afetar a vantagem competitiva e a estrutura industrial. O autor evidencia ainda que a transformação tecnológica pode mudar a relação de negociação entre indústria e seus compradores. (PORTER, 1989, p.161).

O desenvolvimento tecnológico, propicia a obtenção de melhores resultados nos processos licitatórios através do pregão eletrônico, seja, para obter maior números de concorrentes, seja pela praticidade em estimular os participantes a melhorarem suas ofertas. Assim, a adaptação das empresas/entidades à Lei 10.520 que institui o pregão eletrônico juntamente com os *softwares* que possibilitam maior dinâmica em todo o processo licitatório, quando forcem os concorrentes a oferecerem melhores condições de preços, afetam a vantagem competitiva de cada um.

2.4 CONHECENDO ESTRATÉGIA E VANTAGEM COMPETITIVA NAS INDÚSTRIAS

Com um mercado cada vez mais competitivo torna-se necessário a manutenção de vantagem competitiva e o atendimento dos objetivos e da missão de cada empresa. Empresas sentem a necessidade de um diferencial que garanta a continuidade de suas operações mercantis. Assim, o que resta é a maneira de atuação individual de cada uma, ou seja, sua estratégia operacional.

Miranda (1999, pág. 02) considera estratégia como sendo:

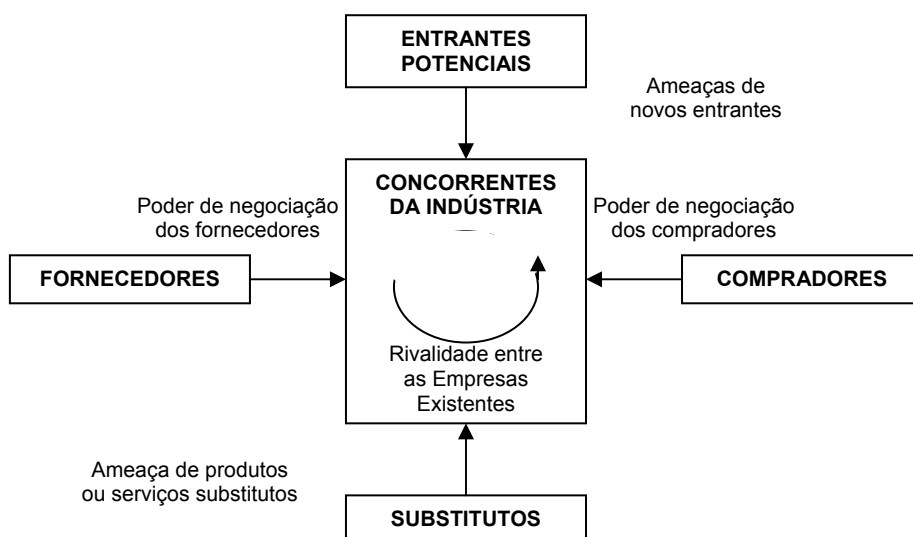
A ação gerada a partir de informações que levam à criatividade, à originalidade e à inovação, que permite à organização diferenciar-se dos concorrentes, assumindo vantagem competitiva no mercado, por

apresentar exclusividade na realização de um processo, no oferecimento de um produto ou serviço ou na exploração de um segmento de mercado.

Porter (1986: p.15) considera cinco forças essenciais dentro da estratégia competitiva, que levarão à vantagem competitiva em relação aos concorrentes e salienta que:

O desenvolvimento de uma estratégia competitiva é, em essência, o desenvolvimento de uma fórmula ampla para o modo como uma empresa irá competir, quais deveriam ser as suas metas e quais as políticas necessárias para levar-se a cabo estas metas.

Megliorini e Guerreiro (2002, p.2) *apud* Barbosa (1999, p.23) considera uma empresa competitiva, quando é capaz de oferecer produtos e serviços de qualidade superior, custos menores e garantir mais satisfação aos clientes da que é dispensada pelos concorrentes. Para Porter (1986, p. 24), todas as cinco forças competitivas em conjunto determinam a intensidade da concorrência, bem como a rentabilidade, sendo que a força ou as forças mais acentuadas, predominam e tornam-se cruciais do ponto de vista da formulação de estratégias. Na Figura 1, Porter demonstra as cinco forças competitivas:



Fonte: Adaptado de Porter (1986, p. 23)

Figura 1: Forças que dirigem a concorrência nas indústrias

O pregão eletrônico atua com maior ênfase na permissão de novos entrantes, acirrando ainda mais o processo licitatório, por ser mais abrangente quanto ao

acesso à informação do processo licitatório pelos concorrentes. Sendo maior a quantidade de concorrentes, a modalidade pregão eletrônico age forçando a melhora dos preços, utilizando seu poder de negociação.

A estratégia de uma empresa está diretamente ligada aos objetivos de sua missão e ao seu negócio. A empresa avalia oportunidades e ameaças no seu ambiente de atuação, definindo seus desafios e caminhos a seguir, a partir de seus pontos fortes e fracos “a estratégia competitiva é uma combinação dos fins (metas) que a empresa busca e dos meios (políticas) pelos quais ela está buscando chegar lá”. (PORTER, 1986, p.16)

Na Figura 2, Porter destaca as estratégias genéricas para criar vantagem competitiva:

		VANTAGEM COMPETITIVA	
		Custo Mais Baixo	Diferenciação
ESCOPO COMPETITIVO	Alvo Amplo	1. Liderança de Custo	2. Diferenciação
	Alvo Estreito	3 A. Enfoque no Custo	3 B. Enfoque na Diferenciação

Fonte: Adaptado de Porter (1989, p.10)

Figura 2: Três estratégias genéricas

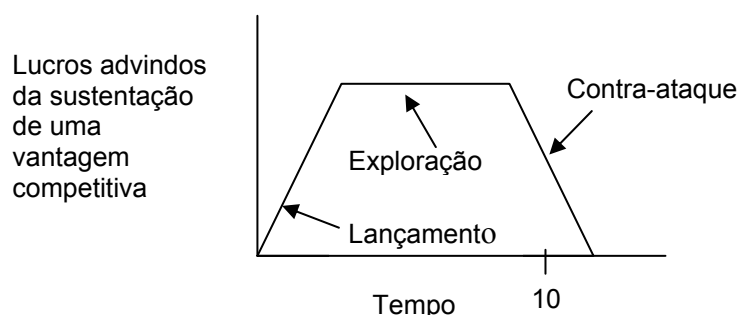
Para Porter (1989, p.10), a noção que fundamenta o conceito de estratégias genéricas, é que a vantagem competitiva está no âmago de qualquer estratégia, e para obtê-la é preciso que uma empresa escolha o tipo de vantagem que busca e o escopo que deverá alcançá-la.

A estratégia de liderança no custo consiste que a empresa torna-se produtor de baixo custo em sua indústria, tendo escopo amplo e atendendo a vários segmentos, devendo obter paridade ou proximidade baseada na diferenciação de seu concorrente, transformando-se em competidor acima da média traduzindo sua vantagem em lucros mais altos que seus concorrentes. A diferenciação consiste em criar um produto com qualidades distintas que sejam únicas no âmbito da indústria. A terceira estratégia, é o enfoque que consiste em escolher um ambiente competitivo, estreito dentro de uma indústria. A estratégia do enfoque varia em custo e diferenciação, sendo que no 1º, a empresa procura uma vantagem de custo em seu segmento-alvo e no 2º a empresa busca a diferenciação em seu segmento-alvo. D'Aveni (1995, p. XXXII) relatando sobre períodos longos de estratégias comenta que:

A meta tradicional dos estrategistas tem sido a de encontrar uma estratégia grandiosa de longo prazo que se sustente por anos ou até mesmo décadas. Uma estratégia grandiosa de longo prazo é freqüentemente superada com manobras, de forma que raramente vence. Normalmente leva muito tempo pra criar os recursos necessários para deslanchar uma grande estratégia. Até que a empresa tenha obtido todos os recursos, eles estarão obsoletos e as circunstâncias terão mudado tanto, que estratégias alternativas novas e melhores já terão emergido. É raro um segmento industrial para o qual uma empresa possa prever como serão a tecnologia, os clientes, a legislação e a competição daqui a dez anos.

Dessa forma D'Aveni (1995, p.XXIX) considera que a vantagem competitiva não é duradoura, porque uma empresa só a obtém até que os concorrentes as copiem ou as superem.

Na Figura 3 a seguir D'Aveni demonstra como se apresenta a vantagem competitiva.



Os ciclos de lançamentos e exploração de iniciativas oferecem uma janela de oportunidade limitada, durante a qual a empresa pode auferir lucros. Ao Final de cada ciclo, a vantagem sofre erosão pelo ataque dos concorrentes, fazendo com que a vantagem competitiva exista somente até esse momento. Hoje em dia a tecnologia propicia novos equipamentos e maneiras de obter vantagens competitivas mais sofisticadas. Isso faz com que as empresas sintam a necessidade de estar sempre renovando e aprimorando seus meios e conhecimentos sobre vários assuntos no ambiente organizacional.

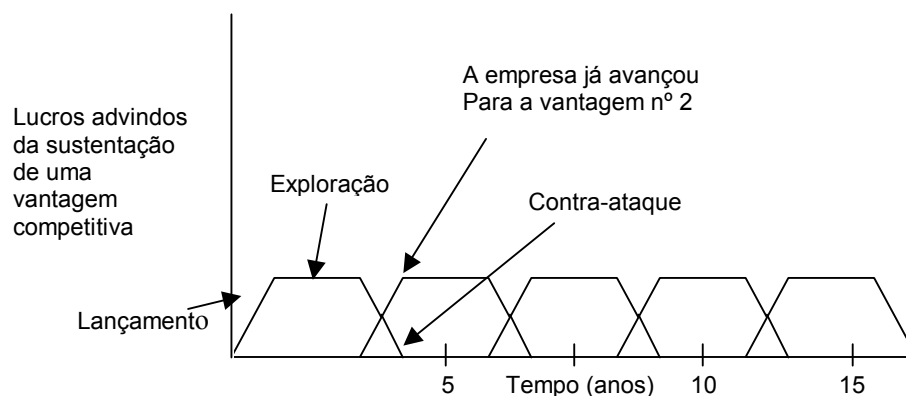
2.5 COMO É MANTIDA A VANTAGEM COMPETITIVA NA INDÚSTRIA

A obtenção da vantagem competitiva não deve sofrer ameaças. Entretanto, quando um concorrente está conseguindo melhor desempenho de acordo com determinada estratégia adotada, logo é alvo de especulações e se não souber manter essa vantagem competitiva, terá sua liderança ameaçada pela concorrência.

Para Porter (1986, p.16) a vantagem competitiva é obtida através das cinco forças competitivas. Se alguma delas não estiver atendendo às expectativas e obtendo o resultado desejado, certamente porá a vantagem competitiva em risco.

Já D'Aveni (1995, p. XXXIII) considera que a vantagem competitiva é mantida através da seqüência sucessiva de ataques estratégicos pequenos, ao invés de longos para sempre estar à frente dos concorrentes. Entretanto, ressalva que seqüências pequenas são mais fáceis de serem copiadas, mas a empresa inovadora

terá obtido a vantagem necessária e já está preparando-se para o próximo ataque estratégico. Na Figura 4, D'Aveni demonstra como se mantém a vantagem competitiva.



Fonte: Adaptado de D'Aveni (1995, p. XXXIII)

2.6 A Figura 4: Uma série de ações de vida curta resultam em **REDUZ O VALOR DOS** PR

A rivalidade entre concorrentes existentes assume a forma corriqueira de disputa por posição (uso de táticas como concorrência de preços, batalhas de publicidade, introdução de produtos e aumento dos serviços ou das garantias dos clientes). Geralmente a rivalidade ocorre porque um ou mais concorrentes sentem-se pressionados ou percebem a oportunidade de melhorar sua posição.

Na maioria das indústrias, os movimentos competitivos produzem efeitos notáveis em seus concorrentes e podem incitar à retaliação ou aos esforços para conter esses movimentos. Se os movimentos e os contramovimentos crescem em um processo de escalada, todas as empresas podem sofrer conseqüências e ficar em situação pior do que a inicial. (PORTER, 1986, pág.34).

2.7 PREÇO DE MERCADO, COMPRA E VENDA

As empresas/entidades divulgam em seus anúncios os percentuais de redução do processo licitatório em relação ao preço de mercado. Esse preço de mercado é encontrado através da média entre pesquisas realizadas para dar início ao processo de aquisição.

Entretanto, para o SEBRAE (2004) mercado é a relação entre a oferta, pessoas ou empresas que desejam vender bens e serviços, e a procura, pessoas ou empresas que querem comprar bens ou serviços. Para Vatan (1995, p. 95) *apud* Pindyck e Rubinfeld (1994, p. 13) um mercado é um grupo de compradores e vendedores que interagem entre si, resultando na possibilidade de trocas. Dessa forma, toda relação presente entre a compra e a venda de alguma coisa, é uma situação de mercado.

Vatan (1995, p. 78) *apud* Vieira (1968, p. 21) menciona que procura é a quantidade de mercadorias ou serviços, que um determinado comprador ou grupo de compradores deseja adquirir a preço acessível ao seu poder aquisitivo em dado momento.

Para Vatan (1995, p. 87) *apud* Vieira (1968, p. 92) a definição de oferta corresponde à quantidade de um bem econômico específico que o vendedor (ou vendedores) dispõe a oferecer, a um certo preço e por tempo determinado. As relações entre esses fatores são efetuadas geralmente através de preços.

Preços de compras, referem-se aos valores que determinado comprador disporia a pagar, para adquirir bens ou serviços e Preços de vendas, referem-se aos valores que o fornecedor aceitaria receber para vender bens ou serviços. Para a COSIF (2004) em matéria divulgada sob o título “A liquidez do mercado de ações” preços de mercado referem-se aos valores que compradores e fornecedores aceitam pagar e receber por determinados bens ou serviços.

Dessa forma, o valor máximo apresentado como limites de compras pelas empresas/entidades, não são obtidos através dos preços de mercado, assim, os resultados apurados e divulgados não permitem mencionar que a obtenção da redução é comparada ao preço de mercado, sendo correta a comparação a um possível preço de venda. Se uma pesquisa de mercado é realizada e é encontrado um valor x para venda e no processo licitatório, há redução para y, esse valor y prevalece e pode ser chamado de preço de mercado, pois, foi este que ambas as partes aceitaram pagar e receber pelo produto ou serviço.

Entretanto, Dornbusch (1991, p. 39) referindo-se ao preço de mercado, efetua a seguinte explicação:

O preço de mercado de muitos bens incluem impostos indiretos, como IPI, (Imposto sobre Produtos Industrializados) e ICM, (Imposto sobre Circulação de Mercadorias) e portanto, o preço de mercado dos bens não é o mesmo preço recebido pelos vendedores dos mesmos bens. O preço líquido, o preço de mercado, menos os impostos indiretos, é o preço a custo de fatores; que nada mais é do que o volume recebido pelos fatores de produção que manufaturaram o bem.

2.8 OS CUSTOS DOS PROCESSOS LICITATÓRIOS

Os custos considerados pelas empresas/entidades correspondem aos relacionados aos Editais. São eles, impressão, xerox, papel, tinta, etc..., para fornecimento aos interessados pelas licitações. Entretanto, os custos relacionados às pessoas que formam a comissão de licitação, tais como, salários e outros benefícios, não são considerados.

Segundo Atkinson *et al* (2000, p. 125) o custo é definido como o valor monetário de bens e serviços gastos, para se obter benefícios reais ou futuros. O autor menciona ainda que tradicionalmente os custos são classificados em custos de produção e de não-produção. Os custos de produção são todos aqueles gastos para

transformar matéria prima em produto acabado, podem ser custos diretos (mão-de-obra direta, materiais diretos) e indiretos (relacionados a apoiar a produção). Os custos de mão-de-obra direta, incluem os salários e benefícios pagos aos funcionários envolvidos diretamente na produção de um produto. Os custos de material direto são os custos de todos os materiais e peças que podem ser identificados no produto final. Os custos de não-produção (Indiretos), são todos aqueles utilizados no processo, exceto os custos de produção, (distribuição, vendas, divulgação, pesquisa e desenvolvimento, gerais e administrativos). Os custos mencionados, possuem relação com o produto direta ou indiretamente e são mais comuns nas empresas industriais.

Nas empresas prestadoras de serviços, os custos são denominados custos operacionais. Segundo Atkinson *et al* (2000, p. 148) os custos operacionais são custos indiretos da prestação de serviços. As empresas prestadoras de serviço apuram seus custos relacionados com as análises das atividades.

Entretanto, surge sempre na maioria das vezes dúvida entre custos e despesas. Dessa forma, esclarece Martins (1990, p. 23) que os custos representam gastos relativos a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços. Gastos, que são definidos como sacrifícios financeiros que a entidade arca para a obtenção de um produto ou serviço. Enquanto Ludícibus (1981, p.132) relata que despesa, em sentido restrito, representa a utilização ou o consumo de bens e serviços no processo de produzir receitas. Nestes mesmos ideais compactuam-se o IBRACON (1992, p. 113), Hendriksen & Van Breda (1999, p. 236), Horngren & Foster (1991, p. 25), Backer & Jacobsen (1984, p. 4), todos citados por Vatan (1995, p. 132,133).

Assim, os custos operacionais ou indiretos das empresas/entidades compradoras ligados à atividade de licitação, devem ser inclusos como custos na determinação dos resultados nos processos licitatórios, pois, não representam despesas, devido ao fato de não existir produção de receita. Para facilitar o cálculo desse custo, pode-se identificar um direcionador de custo (quantidade de licitações), permitindo obter uma taxa de direcionador de custo (custos totais / quantidade de licitações).

Capítulo III

3. O SISTEMA DO BANCO DO BRASIL

3.1 O SISTEMA DE LICITAÇÃO DESENVOLVIDO PELO BANCO DO BRASIL

O Banco do Brasil desenvolveu o sistema de *software* licitações que permite a participação dos interessados nos processos licitatórios. Já, o Governo Federal desenvolveu o sistema de *software* comprasnet. A diferença entre eles é somente na administração.

Aborda-se o sistema do Banco do Brasil devido ao fato de ser o mais utilizado pelas empresas/entidades no Estado do Espírito Santo. As informações referentes ao sistema se dividem em: Informações para compradores e Informações para fornecedores.

3.1.1 Informações para compradores

Para que os compradores possam utilizar o sistema através do site Licitações- e do Banco do Brasil, é necessário que o Órgão ou Entidade do Setor Público, faça sua adesão ao sistema Licitações. Assim, os procedimentos necessários iniciam-se através do registro do órgão/entidade no sistema. A indicação dos responsáveis e a assinatura de acordo de cooperação técnica são requisitos exigidos pela instituição.

Ao Poder público, é permitido participar das licitações, por intermédio de qualquer Órgão, podendo registrar ofertas de aquisição de bens ou contratação de serviços. Os fornecedores do Governo, pessoas físicas ou jurídicas, poderão registrar propostas e efetuar lances de menor preço de venda. Essas operações são

feitas através de transações específicas (tanto para o comprador quanto para o fornecedor), que exigem chave e senha pessoais.

O acesso ao sistema é feito através de senhas fornecidas pelo Banco do Brasil. A senha é de responsabilidade da pessoa física que representa o órgão ou entidade e deve ser mantida sob sigilo absoluto, entretanto, alguns procedimentos quanto à obtenção desta, podem diferenciar-se caso o órgão ou instituição seja ou não, cliente do Banco do Brasil.

Conforme mencionado no site Licitações-e do Banco do Brasil, vários benefícios para o Governo são apontados pela utilização desse sistema, tais como, agilidade na aquisição de bens e serviços, garantia de transparência, segurança, otimização de recursos, realização de cotações/registros de preços, interação dos sistemas, certificação e atendimento dos usuários, redução de custos aos fornecedores, que refletirão nos preços pagos pelo Governo, inibição à formação de cartéis.

O local da negociação é a Internet. O órgão promotor da compra e os fornecedores interessados devem possuir infra-estrutura mínima (micro, acesso a Internet, e-mail), porém, em qualquer lugar, onde exista um microcomputador ligado a Internet, poderão ser realizados os procedimentos necessários à realização do evento eletrônico. O Órgão Público, previamente credenciado, registra no sistema, através da Internet, as licitações para a aquisição de bens e serviços.

Na pré-negociação, o órgão promotor da compra inclui o Edital - instrumento convocatório - de compra, no sistema que atua na Internet, e nomeia um funcionário responsável pela condução do processo eletrônico.

Na negociação, os fornecedores credenciados e portadores de senha de acesso participam via Internet, incluindo propostas, ofertando lances e contra-oferta no prazo determinado pelo Edital.

No fechamento, após o encerramento do prazo estipulado no Edital, o órgão promotor da compra homologa o vencedor e encerra a disputa.

As demais atividades são realizadas entre o órgão público e o fornecedor vencedor, através dos tradicionais meios de comunicação.

A responsabilidade pela indicação do representante ou sua exclusão é do Órgão. O pregoeiro interage com os fornecedores, sem necessidade de qualquer interferência do Banco.

As modalidades licitatórias mencionadas no site Licitações-e do Banco do Brasil que podem ser utilizadas no sistema são:

a) Pregão Eletrônico - Os fornecedores poderão oferecer suas propostas iniciais de acordo com hora e data previstas no Edital. No horário especificado, as propostas são abertas e o pregoeiro e os representantes dos fornecedores entram numa sala virtual de disputa. Em seguida, partindo-se do menor preço oferecido nas propostas iniciais, os fornecedores oferecerão lances sucessivos e de valor decrescente, em tempo real, até que seja proclamado o vencedor (de menor preço). Por determinação legal, o encerramento do pregão ocorrerá:

a₁) Após o transcurso do tempo previsto em Edital, mais um tempo aleatório de até 30 minutos, ou;

a₂) Após o transcurso do tempo previsto em Edital, mais um tempo de 30 minutos, conforme o especificado no mesmo.

Pode-se observar que o sistema emite aviso, alertando para o fechamento iminente do pregão.

b) Dispensa de Licitação - A dispensa de licitação pode ser realizada de duas formas:

b₁) Dispensa de Licitação com disputa em sessão pública - O funcionamento desta opção é similar ao pregão eletrônico, sendo destinada aos órgãos e entidades públicas que desejarem realizar compra por dispensa de licitação utilizando-se do mesmo procedimento do pregão eletrônico;

b₂) Dispensa de Licitação, com disputa sem sessão pública - Os fornecedores poderão oferecer suas propostas iniciais de acordo com a hora e a data previstas no Edital. Durante o período para acolhimento de propostas, os proponentes podem efetuar novos lances, comparando os valores e condições já registrados por outros licitantes. No horário especificado no Edital, as propostas serão abertas, podendo o pregoeiro adjudicar o objeto àquelas que atendam aos requisitos exigidos no Edital.

c) Convite com disputa em sessão pública - Permite que a unidade administrativa do Órgão Público (desde que autorizada por lei à utilização dessa modalidade) escolha e convide, no mínimo, 03 fornecedores do objeto licitado. Os procedimentos relativos à participação dos fornecedores no registro de propostas e no oferecimento de lances na sala de disputa, seguem os mesmos princípios do Pregão com disputa em sessão pública.

3.1.2 Informações para fornecedores

Conforme informações obtidas através do site Licitações-e do Banco do Brasil, para que os fornecedores possam utilizar o sistema através do site licitações, é necessário que se faça adesão. Entretanto, existe diferença de adesão entre correntistas e não-correntistas do Banco do Brasil.

O Termo de Adesão ao Regulamento e o Termo de Nomeação de Representante podem ser obtidos na página do sistema Licitações, na Internet, opção “Solicitação de credenciamento no Licitações”, ou serem fornecidos pelas agências do Banco. A partir do cadastramento, o usuário e seus representantes estarão habilitados a acessarem as funcionalidades que lhes convém no sistema Licitações. Poderão participar do sistema Licitações, os fornecedores do Governo, pessoas físicas ou jurídicas que registrarem propostas e efetuarem lances de menor preço de venda. Essas operações são feitas através de transações específicas, que exigem chave e senha pessoais. Essa senha pode ser obtida através da Internet, caso contrário, haverá a necessidade de comparecer em qualquer agência bancária.

Vários benefícios são apontados pelo sistema Licitações do Banco do Brasil para os fornecedores como por exemplo: participação nas licitações públicas sem a necessidade de deslocamentos; acompanhamento da negociação via Internet; segurança; linhas de crédito BB (BB Giro Rápido, Crédito a Fornecedor etc.). Os Fornecedores têm acesso aos Editais dos compradores através da Internet, pois o Órgão Público (previamente credenciado), registra no sistema o que é necessário à aquisição de bens e serviços.

Segundo mencionado no site Licitações-e, do Banco do Brasil, os fornecedores devem seguir os seguintes passos em relação às modalidades:

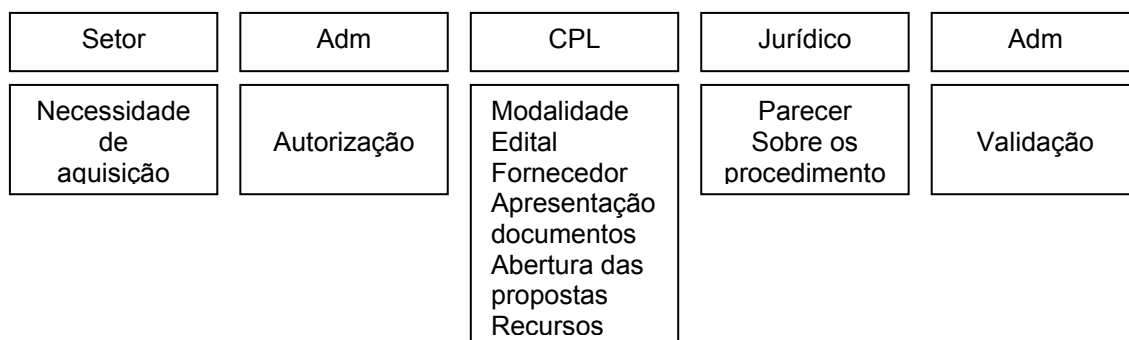
- a) Pregão ou Dispensa de Licitação com disputa em sessão pública - Os fornecedores poderão oferecer suas propostas iniciais de acordo com hora e data previstas no Edital. No horário especificado, as propostas são abertas e o pregoeiro e os representantes dos fornecedores entram numa sala virtual de disputa. Em seguida, partindo-se do menor preço apresentado nas propostas iniciais, os fornecedores oferecerão lances sucessivos e de valor decrescente, em tempo real, até que seja proclamado o vencedor (de menor preço). Por determinação legal, o encerramento do pregão ocorrerá:
- a₁) Após o transcurso do tempo previsto em Edital, mais um tempo aleatório de até 30 minutos ou;
- a₂) Após o encerramento, pelo pregoeiro, do tempo previsto em Edital (conforme especificado na legislação), mais um tempo de 30 minutos, conforme especificado no Edital. Obs.: O sistema emite aviso, alertando para o fechamento iminente do pregão.
- b) Dispensa de Licitação com disputa sem sessão pública - Os fornecedores poderão oferecer suas propostas iniciais de acordo com hora e data prevista no Edital. Durante o período de disponibilidade de propostas, os proponentes podem efetuar novos lances, comparando os valores e condições já registrados por outros licitantes. No horário especificado no Edital, as propostas são abertas, podendo o pregoeiro adjudicar o objeto para aquela que atender os requisitos exigidos.
- c) Convite com disputa em sessão pública - Permite que a unidade administrativa do Órgão Público (desde que autorizada por lei à utilização dessa modalidade) escolha e convide, no mínimo, 03 fornecedores do objeto licitado. Os procedimentos relativos à participação dos fornecedores no registro de propostas

e no oferecimento de lances na sala de disputa seguem os mesmos princípios do Pregão com disputa em sessão pública.

Vários outros pontos devem ser verificados pelos fornecedores tais como: continuidade na manutenção da documentação legalmente exigida pela entidade licitante. A responsabilidade pela indicação do representante e sua exclusão, é do fornecedor. A responsabilidade pelo valor dos lances é do fornecedor, estando sujeito a sanções previstas em lei. O pregoeiro interage com os fornecedores, sem necessidade de qualquer interferência do Banco.

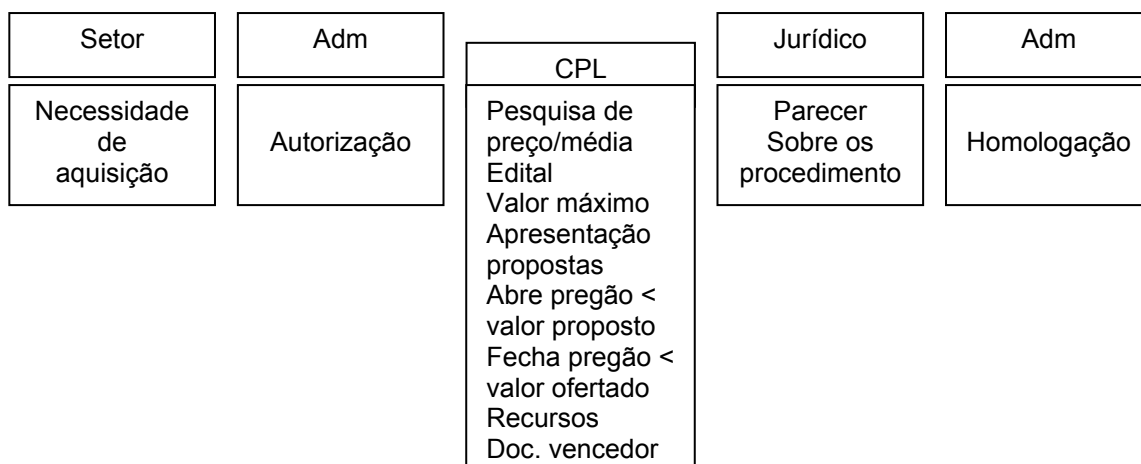
3.2 DIFERENÇA ENTRE PROCESSO TRADICIONAL X PREGÃO ELETRÔNICO

Tanto o procedimento tradicional quanto o pregão eletrônico requer uma comissão geralmente denominada CPL (Comissão Permanente de Licitação). Essa comissão é responsável por todo o trâmite operacional desde o contato inicial com o fornecedor até a homologação da aquisição do produto/serviço. Geralmente as CPLs. são compostas de 03 integrantes: 01 Presidente e 02 Auxiliares, porém, o processo através do pregão eletrônico requer uma equipe de apoio. Algumas empresas/entidades apresentam essa equipe, outras, não vêem essa necessidade. A diferença prática entre os procedimentos, corresponde conforme demonstrado nas Figura 5 e Figura 6:



Fonte: Elaborado pelo autor.

Figura 5: Procedimento tradicional de licitação



Fonte: Elaborado pelo autor.

Figura 6: Procedimento pregão eletrônico

A vantagem prática do pregão eletrônico corresponde: ao tempo de execução, possuir uma média do valor a ser pago, disponibilizar o processo para maior número de licitantes, verificar documentos somente do vencedor, provocar o licitante para ofertar valor menor ao ofertado anteriormente. No processo tradicional, os documentos de todos os participantes são verificados antes da abertura das propostas, o valor das propostas não sofre redução, em alguns casos os Editais não mencionam limite de valores a ser pagos pelo produto/serviço.

3.3 O PROCESSO LICITATÓRIO SEGUNDO A LEI 8.666/93

Licitação é a forma pela qual devem ocorrer as contratações e aquisições nos órgãos públicos, podendo, em alguns casos previstos em Lei, ser dispensada.

Todas as compras ou serviços contratados pelos Governos, Federal, Estadual ou Municipal, são regidas pela Lei Federal 8.666/93 e alterações pela Lei 9.648/98 prevê cinco modalidades de Licitação: Concorrência, Tomada de Preços, Convite, Concurso e Leilão. A diferença básica entre as modalidades de licitações, corresponde ao valor ou complexidade da licitação e estão demonstradas na Figura 7.

Modalidade de Licitação	Artigo	Inciso	Alínea	Valor (R\$)
Obras/Serviço Engenharia	23	I	a	150.000,00
Convite		I	b	1.500.000,00
Tomada de Preços		I	c	1.500.000,00
Concorrência	23	II	a	80.000,00
Convite		II	b	650.000,00
Tomada de Preços		II	c	650.000,00
Concorrência	24	I	-	15.000,00
Obras/Serviço Engenharia		II	-	8.000,00
Compras/Outros Serviços		Único		30.000,00
Dispensa Licitação	24	Único		16.000,00
Obras/Serviço Engenharia				
Compras/Outros Serviços				

Fonte: Lei 9.648 de 27 de Maio de 1998.

Figura 7: Valores de licitações

3.4 CADASTRO BÁSICO EM NÍVEL FEDERAL

Para licitar com o Governo Federal a empresa deverá atender algumas exigências relativas ao seu cadastramento básico, previstos em Lei. A complexidade da licitação e o valor da contratação também definirão o nível de exigência com os documentos de habilitação.

A Lei 8.666/93 exige que as empresas licitantes estejam cadastradas para participar do processo licitatório. Assim, vários documentos são solicitados para a realização desse cadastro.

No Governo Federal (Ministérios, Delegacias Federais, Escolas Federais, Universidades Federais, Infraero, INCRA, INSS, FNS, Eletronorte, Furnas, Petrobrás, Dataprev, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, etc) existe um cadastro

unificado denominado SICAF – O cadastro no SICAF (Sistema Integrado de Fornecedores) é virtual, podendo ser realizado no seguinte endereço eletrônico www.comprasnet.gov.br. A consulta é via Internet para saber se o licitante está com sua situação regularizada. Aprovado o cadastro, é expedida uma Portaria, que é publicada no Diário Oficial da União - DOU. Essas portarias são enviadas diariamente pelo Consórcio Nacional de Licitação aos licitantes, porém de caráter opcional.

3.5 CADASTRO BÁSICO EM NÍVEIS ESTADUAL E MUNICIPAL

Algumas empresas/entidades de âmbito estadual e municipal preferem que seja apresentada a certidão do SICAF (Federal), outras são mais dinâmicas e requerem a apresentação da certidão do CRC.

Nos Governos Estaduais e Municipais o cadastro é denominado de CRC – Certificado de Registro Cadastral e é retirada no órgão público a relação de documentos e formulários para obtê-lo.

3.6 DOCUMENTAÇÃO BÁSICA PARA CADASTRO

Os documentos necessários para a habilitação em licitações, foram limitados no Artigo 27 da Lei 8.666/93. A Lei 8.883/94 de 08 de junho acrescentou algumas alterações, porém o texto básico é composto da seguinte forma:

Art. 27. Para a habilitação nas licitações exigir-se-á dos interessados, exclusivamente, documentação relativa à:

- I - habilitação jurídica;
- II - qualificação técnica;
- III - qualificação econômico-financeira;
- IV - regularidade fiscal;
- V - cumprimento do disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal. (BRASIL, 1993).

Os quatros primeiros incisos (habilitação jurídica, qualificação técnica, qualificação econômico-financeira e regularidade fiscal) estão detalhados nos artigos seguintes da Lei 8.666/93, artigos 28 a 31.

O art. 28 menciona a documentação relativa à habilitação jurídica, I - cédula de identidade, II - registro comercial, no caso de empresa individual, III - ato constitutivo, estatuto ou contrato social em vigor, devidamente registrado, em se tratando de sociedades comerciais, e, no caso de sociedades por ações, acompanhado de documentos de eleição de seus administradores, IV - inscrição do ato constitutivo, no caso de sociedades civis, acompanhada de prova de diretoria em exercício, V - decreto de autorização, em se tratando de empresa ou sociedade estrangeira em funcionamento no País, e ato de registro ou autorização para funcionamento expedido pelo órgão competente, quando a atividade assim o exigir.

O art. 29 da referida Lei trata da documentação relativa à regularidade fiscal: I - prova de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) ou no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), II - prova de inscrição no Cadastro de Contribuintes estadual ou municipal, se houver, relativo ao domicílio ou sede do licitante, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual, III - prova de regularidade para com as Fazendas Federal, Estadual e Municipal do domicílio ou sede do licitante, ou outra equivalente, na forma da lei, IV - prova de regularidade relativa à Seguridade Social e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), demonstrando situação regular no cumprimento dos encargos sociais instituídos por lei.

Já o art. 30 da mesma Lei, relata a documentação relativa à qualificação técnica, I - registro ou inscrição na entidade profissional competente, II - comprovação de aptidão para desempenho de atividade pertinente e compatível em

características, quantidades e prazos com o objeto da licitação, e indicação das instalações, do aparelhamento e do pessoal técnico adequados e disponível para a realização do objeto da licitação, bem como da qualificação de cada um dos membros da equipe técnica, que responsabilizar-se-á pelos trabalhos, III - comprovação, fornecida pelo órgão licitante, de que recebeu os documentos, e, quando exigido, de que tomou conhecimento de todas as informações e das condições locais para o cumprimento das obrigações objeto da licitação, IV - prova de atendimento de requisitos previstos em Lei especial, quando for o caso.

O art. 31 é responsável pela documentação relativa à qualificação econômico-financeira da empresa, I - balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício social, já exigível e apresentado na forma da Lei, que comprovem a boa situação financeira da empresa, vedada a sua substituição por balancetes ou balanços provisórios, podendo ser atualizados por índices oficiais quando encerrado há mais de 3 (três) meses da data de apresentação da proposta, II - certidão negativa de falência ou concordata expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica, ou de execução patrimonial, expedida no domicílio da pessoa física, III - garantia, nas mesmas modalidades e critérios previstos no "caput" e § 1º do art. 56 desta Lei, limitada a 1% (um por cento) do valor estimado do objeto da contratação.

Já o art. 32 desta Lei, esclarece quanto à apresentação das documentações necessárias à habilitação, podendo ser apresentados em original, por qualquer processo de cópia autenticada por cartório competente ou por servidor da Administração, ou publicação em órgão da Imprensa Oficial. A documentação poderá ser dispensada, no todo ou em parte, nos casos de convite, concurso,

fornecimento de bens para pronta entrega e leilão. O certificado de registro cadastral, substitui os documentos enumerados nos artigos 28 a 31. (BRASIL, 1993).

3.7 REGISTROS CADASTRAIS PELAS PRÓPRIAS EMPRESAS/ENTIDADES

As empresas/entidades podem conforme a Lei 8.666/93, manter registros próprios dos fornecedores. Conforme dispõe os artigos abaixo mencionados:

Art. 34 Para os fins desta Lei, os órgãos e entidades da Administração Pública que realizem freqüentemente licitações manterão registros cadastrais para efeito de habilitação, na forma regulamentar, válidos por, no máximo, um ano.

§ 1º O registro cadastral deverá ser amplamente divulgado e deverá estar permanentemente aberto aos interessados, obrigando-se a unidade por ele responsável a proceder, no mínimo anualmente, através da Imprensa Oficial e de jornal diário, a chamamento público para a atualização dos registros existentes e para o ingresso de novos interessados.

§ 2º É facultado às unidades administrativas utilizarem-se de registros cadastrais de outros órgãos ou entidades da Administração Pública.

Art. 35 Ao requerer inscrição no cadastro, ou atualização deste, a qualquer tempo, o interessado fornecerá os elementos necessários à satisfação das exigências do art. 27 desta Lei.

Art. 36 Os inscritos serão classificados por categorias, tendo-se em vista sua especialização, subdivididas em grupos, segundo a qualificação técnica e econômica avaliada pelos elementos constantes da documentação relacionada nos artigos 30 e 31 desta Lei.

§ 1º Aos inscritos será fornecido certificado, renovável sempre que atualizarem o registro.

§ 2º A atuação do licitante no cumprimento de obrigações assumidas será anotada no respectivo registro cadastral.

Art. 37 A qualquer tempo poderá ser alterado, suspenso ou cancelado o registro do inscrito que deixar de satisfazer as exigências do art. 27 desta Lei, ou as estabelecidas para classificação cadastral. (BRASIL, 1993).

3.8 TIPOS DE LICITAÇÕES

Os tipos de licitações conforme mencionado na Lei 8.666/93 apresentam-se conforme descrito abaixo:

A Concorrência corresponde à Licitação em que os valores devem ser superiores aos estabelecidos no art. 23 incisos I e II alínea C, sendo necessária a

apresentação dos documentos exigidos na fase de Habilitação. O artigo 22 da Lei 8.666/93 assim menciona:

§ 1º Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no Edital para execução de seu objeto. (BRASIL, 1993).

A Tomada de Preços corresponde à Licitação em que os valores devem ser limitados aos estabelecidos no art. 23 incisos I e II alínea B, podendo a empresa se cadastrar até o terceiro dia útil antes da abertura da licitação. O artigo 22 da Lei 8.666/93 assim menciona:

§ 2º Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação. (BRASIL, 1993).

O Convite corresponde à Licitação em que os valores devem ser limitados aos estabelecidos no art. 23 incisos I e II alínea A, sendo que a Lei permite ao órgão público pedir toda documentação, parcial ou nenhum documento. Entretanto, o mais comum é a solicitação de documentos parciais e a devida comprovação de recolhimentos no FGTS e INSS, Certidões Negativas de Débito (CND). O artigo 22 da Lei 8.666/93 assim menciona:

§ 3º Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas. (BRASIL, 1993).

Um concurso, enquanto modalidade Licitatória, presta-se à escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores. O artigo 22 da Lei 8666/93 assim menciona:

§ 4º Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de Edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias. (BRASIL, 1993).

Um Leilão é uma modalidade em que o órgão público quer vender material ou imóvel. O artigo 22 da Lei 8666/93 assim menciona:

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

Pregão Eletrônico foi instituído através da Lei 10.520, de 15 de agosto de 2002, O Governo Federal instituiu no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, para aquisição de bens e serviços comuns. O Pregão é a modalidade de licitação que não obedece a limites de valores, pois sua característica principal é a agilidade, invertendo a ordem de abertura de envelopes, primeiro se conhece o valor ofertado e depois se verifica se a empresa está habilitada, ou seja, se oferece condições econômico-financeiras, jurídica, regularidade fiscal, etc...

A Lei 10.520/2002 considera bens e serviços comuns, aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade, possam ser objetivamente definidos pelo Edital, por meio de especificações usuais no mercado, podendo ser realizado o pregão por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação.

O art. 4º da referida Lei dispõe sobre relação da divulgação da licitação:

Art. 4º A fase externa do pregão será iniciada com a convocação dos interessados e observará as seguintes regras:

I - a convocação dos interessados será efetuada por meio de publicação de aviso em diário oficial do respectivo ente federado ou, não existindo, em jornal de circulação local, e facultativamente, por meios eletrônicos e conforme o vulto da licitação, em jornal de grande circulação, nos termos do regulamento de que trata o § 2º do art. 1º. (BRASIL, 2002).

O Pregão eletrônico requer que a empresa esteja atenta e com bom monitoramento no mercado atuante, pois, os avisos licitatórios são publicados em jornais de circulação e pela Internet. Entretanto, outros pontos importantes devem ser observados pelas empresas fornecedoras, tendo em vista, a necessidade de um

cadastro junto ao Banco do Brasil S/A para acesso ao site e acompanhamento de todo o processo licitatório. Assim, se a empresa não possuir os meios necessários, não haverá obtenção de dados suficientes para conseguir disputar as licitações.

Capítulo IV

4. METODOLOGIA DE PESQUISA

4.1 CLASSIFICAÇÃO

A pesquisa é uma atividade voltada para a solução de problemas, através do emprego de processos científicos. A pesquisa parte de uma dúvida ou problema e, com o uso do método científico, busca uma resposta ou solução (CERVO, 1996, p.44). A pesquisa pode ser classificada de várias formas: do ponto de vista de sua natureza, quanto à forma de abordagem, do ponto de vista de seus objetivos e do ponto de vista dos procedimentos técnicos.

4.1.1 Natureza

Cervo (1996, p. 47) relata que na pesquisa básica, o pesquisador tem como meta o saber, buscando satisfazer uma necessidade intelectual pelo conhecimento.

Enfatiza ainda o mesmo autor (1996, p. 47) que na pesquisa aplicada, o investigador é movido pela necessidade de contribuir para fins práticos mais ou menos imediatos, buscando soluções para problemas concretos. Da forma acima especificada, o critério quanto à natureza de classificação desta pesquisa é básica, devido ao fato de se verificar o impacto nos custos operacionais e nos preços unitários dos produtos/serviços, após implantação do pregão eletrônico pelas empresas/entidades que utilizam essa modalidade nos processos licitatórios.

4.1.2 Abordagem do problema

A pesquisa pode ser classificada como qualitativa/quantitativa, uma vez que para delinear sobre o impacto nas licitações após implantação do pregão eletrônico foram indispensáveis o conhecimento da real utilização desse procedimento nessas empresas/entidades. A utilização do método estatístico permite analisar de forma mais precisa e dinâmica esse impacto.

4.1.3 Objetivos

Considerando os objetivos do presente estudo, optou-se por utilizar uma metodologia de caráter exploratório/descritivo. A temática e estrutura da presente pesquisa se aproximam dos modelos de Gil (2002, p.41) e Cervo (1996, p. 48).

Para esses autores, a pesquisa exploratória tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema (fenômeno), com vistas a torná-lo mais explícito (obter nova percepção) ou a constituir hipóteses, o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições. As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis. Dessa forma, esta pesquisa é considerada exploratória descritiva porque busca na literatura conceitos/notícias referentes aos processos licitatórios realizados pela modalidade pregão eletrônico indispensável no procedimento proposto, testando-os por meio de formulário.

4.1.4 Procedimentos técnicos

Gil (2002, p.50) diz que as pesquisas de levantamento:

Caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações

a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes aos dados coletados.

Segundo Cervo (1996, p. 48) a pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos. Enfatiza ainda que ela pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental, sendo que em ambos os casos, buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existente sobre um determinado assunto, tema ou problema. Lakatos (2001, p.183) considera que:

A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico, etc., até os meios de comunicação orais: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas, quer gravadas.

Dessa forma, esta pesquisa é bibliográfica porque, para a fundamentação teórico-metodológica, foi realizada uma investigação com base em materiais publicados em livros e revistas, redes eletrônicas e CD ROMs, sobre o pregão eletrônico.

4.2 POPULAÇÃO ALVO

Os sujeitos desta pesquisa foram 39 empresas/entidades do Estado do Espírito Santo que adquirem produtos/serviços por meio do pregão eletrônico constantes no site do Banco do Brasil (licitacoes-e.com.br) conforme consta na Figura 20 no Apêndice B. A escolha do sistema Licitações do Banco do Brasil para a elaboração deste trabalho e não o sistema Comprasnet do Governo Federal é devido ao fato de ser o mais utilizado pelas empresas/entidades no Estado do Espírito Santo.

Dessa população alvo, apenas **25** empresas/entidades contribuíram com a pesquisa, sendo que entre estas, somente três forneceram os dados comparativos para comprovação quantitativa dos resultados apurados e isto, deveu-se ao fato de muitos coordenadores/pregoeiros alegarem escassez de tempo e a não permissão do superior hierárquico, para uma possível liberação e obtenção de dados em outros setores como: as informações destinadas ao pessoal da comissão de licitação. Não fizeram parte da população alvo, algumas empresas/entidades que estão em fase de implantação, pois, alegaram não possuir subsídios para participarem já outras empresas/entidades não possuíam dados de comparação entre as licitações pelo fato de não terem realizado aquisições similares, mas, efetuam-nas através do pregão eletrônico, participando deste documento somente nos demais itens. Umas preferiram não participar deste estudo, alegando serem responsáveis pela condução do pregão eletrônico recém chegados na instituição e por não terem acompanhado o processo de implantação e não existirem na equipe profissionais que o tenham feito.

4.3 COLETA DE DADOS E INSTRUMENTOS

O método utilizado para a coleta de dados consiste na aplicação de formulário. Lakatos (2001, p. 212) considera que o formulário é um dos instrumentos essenciais para a investigação social, cujo sistema de coleta de dados consiste em obter informações diretamente do entrevistado. Lakatos (2001, p. 212) define formulário como sendo

Uma lista formal, catálogo ou inventário destinado à coleta de dados resultantes quer da observação, quer de interrogatório, cujo preenchimento é feito pelo próprio pesquisador, à medida que faz as observações ou recebe as respostas, ou pelo pesquisado, sob sua orientação.

Uma vez identificada a população alvo das empresas/entidades do Estado do Espírito Santo, que adquirem produtos/serviços através do pregão eletrônico constante no site do Banco do Brasil, procedeu-se o contato telefônico com essas empresas no sentido de agendar horário para a entrevista com os responsáveis pela condução dos pregões eletrônicos, através de formulários com perguntas afins. Algumas empresas/entidades não se encontravam em condições de participar da pesquisa devido ao fato de estarem em fase de implantação.

Inicialmente, para estruturar o formulário a ser aplicado, foi realizada uma revisão na literatura buscando identificar os pontos mais relevantes ligados ao tema. Após essa etapa, foi aplicado o formulário como teste em duas empresas/entidades que participam do processo de pregão eletrônico. Diante da dificuldade encontrada pelo entrevistado para responder ao formulário-teste, foi realizado ajuste nos pontos considerados mais críticos.

Como técnica de coleta de dados, optou-se por formulário estruturado com dados de qualificação do respondente e constituiu-se de 12 (doze) perguntas abertas. A pergunta 13, foi direcionada à obtenção dos dados para análise quantitativa antes e após o pregão eletrônico.

Para Lakatos (2001, p. 204) as perguntas abertas permitem ao respondente liberdade nas respostas, possibilitando investigações mais profundas e precisas, entretanto, considera de difícil tabulação o tratamento estatístico e a interpretação. A análise é cansativa e demorada. A escolha pela utilização deste tipo de pergunta se deve ao fato de obter o máximo possível do respondente, visto que o tema do trabalho é recente e de pouco conhecimento. Assim, quanto maior for o grau de qualidade das respostas, melhor será o resultado da pesquisa, permitindo assim aos interessados pelo assunto, maiores esclarecimentos.

O formulário procura identificar a empresa/entidade, bem como, o respondente e seu cargo ou função dentro da instituição, para se ter a certeza que ele esteja envolvido no processo licitatório, permitindo assim respostas com maior grau de fidedignidade.

As perguntas de números 01 e 02 visam identificar o grau de utilização de cada modalidade nos processos licitatórios antes e após a implantação do pregão eletrônico.

A pergunta de número 03, de natureza narrativa, procura obter do entrevistado todos os custos que estão envolvidos nos processos licitatórios.

A pergunta de número 04 é de suma importância para se conhecer o motivo que a instituição optou pela implantação do pregão eletrônico.

As perguntas de números 05 e 06 identificam se ocorreram dificuldades na implantação e como foram solucionadas.

As perguntas de números 07 e 08 apontam as vantagens e desvantagens que envolvem o pregão eletrônico.

As perguntas 09 e 10 relatam as opiniões dos respondentes relacionadas às reduções de custos operacionais e de preços produtos/serviços.

A pergunta de número 11 visa obter informações dos respondentes que não foram abrangidas pela pesquisa, ou seja, permite a contribuição pessoal para o aprimoramento da pesquisa.

A pergunta 12 procura obter do respondente se tem interesse em conhecer os resultados finais da pesquisa, é a valorização pessoal pelo tempo dedicado à sua atenção.

A pergunta 13 procura obter dados relacionados ao assunto da instituição antes e após a implantação do pregão eletrônico, permitindo assim, uma análise estatística para compor o resultado e responder se realmente está ocorrendo redução de preços nesses processos licitatórios.

Foram entrevistados os coordenadores/pregoeiros de algumas empresas/entidades, outros, preferiram a disponibilização do formulário por intermédio de e-mail. As entrevistas apresentaram resultados relevantes devido ao fato de se ter deixado o entrevistado à vontade sobre o assunto, permitindo assim, maior conhecimento de detalhes que poderiam não ser colhidos, se seguidos rigorosamente às questões do formulário. O preenchimento do item 13 do formulário requereu maior grau de complexidade, tendo sido fornecido o formulário ao entrevistado para posterior preenchimento e envio.

Capítulo V

5. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem como objetivo analisar os dados da etapa empírica da pesquisa. Das entrevistas e formulários aplicados, foram obtidas respostas de 25 empresas/entidades que participam de licitações por meio do site do Banco do Brasil, o que corresponde a 64% da população alvo constituída de 39 empresas/entidades. Deve-se ressaltar o fato de que as perguntas foram apresentadas de forma aberta, visando obter maior conhecimento possível. Assim, as respostas podem ser mencionadas mais de uma vez.

Nesse sentido, a coluna “número de citações” da Tabela 1 significa quantas vezes o item foi mencionado pelo respondente.

A coluna “Resp.%” da Tabela 1 representa a percentagem de citações em relação às empresas/entidades que responderam esta pesquisa.

A coluna “% Uso” da Tabela 1 corresponde a percentagem da modalidade de licitação utilizada pelo respondente.

De acordo com os resultados apresentados na Tabela 1, verifica-se que as modalidades de licitação mais utilizadas pela instituição antes da implantação do pregão eletrônico apresentavam-se de formas variadas, dependendo do produto/serviço que se pretendesse adquirir, destacando-se a modalidade Convite com maior incidência, seguida da Tomada de Preços e Concorrência. As modalidades Concurso e Leilão não foram citadas.

Tabela 1: Modalidades de licitações utilizadas antes do pregão

Modalidades	% Uso	Nº de Citações	Resp.%
Concorrência	1%	1	4%
	5%	1	4%
	10%	1	4%
	15%	1	4%
Tomada de Preços	15%	1	4%
	19%	1	4%
	25%	3	12%
	40%	4	16%
	60%	4	16%
Convite	75%	5	20%
	80%	8	32%
	90%	3	12%
	100%	1	4%
Nº Resp. Obtidas		25	64%
Nº Resp. Não Obtidas		14	36%

Na Tabela 2 são apresentados os dados referentes às modalidades de licitação mais utilizadas pela instituição após a implantação do pregão eletrônico. Os resultados evidenciam que as entidades públicas, principalmente às estatais, em cumprimento ao Decreto 1.178/R de 03/07/2003, passaram a utilizar a modalidade pregão eletrônico nas licitações. Entretanto, através da entrevista constatou-se que algumas delas, já sentiam necessidade de maior transparência nos procedimentos licitatórios. As demais empresas/entidades não abrangidas pelo Decreto Estadual, ou seja, de outros poderes também aderiram ao sistema por acreditar na redução dos custos nos processos.

Tabela 2: Modalidades de licitações utilizadas após o pregão

Modalidades	% Uso	Nº de Citações	Resp.%
Concorrência	1%	1	4%
Tomada de Preços	1%	3	12%
Convite	1%	3	12%
Pregão Eletrônico	100%	24	96%

Quando comparados às respostas das questões 1 e 2, os dados da Tabela 3 demonstram o impacto através da transferência de procedimentos das outras

modalidades, para a modalidade pregão eletrônico como forma de aquisição de produtos/serviços. A Figura 8 representa esse impacto.

Tabela 3: Utilização de modalidades de licitações

Modalidades	% Uso		
	Antes Pregão	Após Pregão	Diferença
Concorrência	16%	4%	-12%
T. Preço	52%	12%	-40%
Convite	68%	12%	-56%
Pregão Eletr.	0%	96%	96%

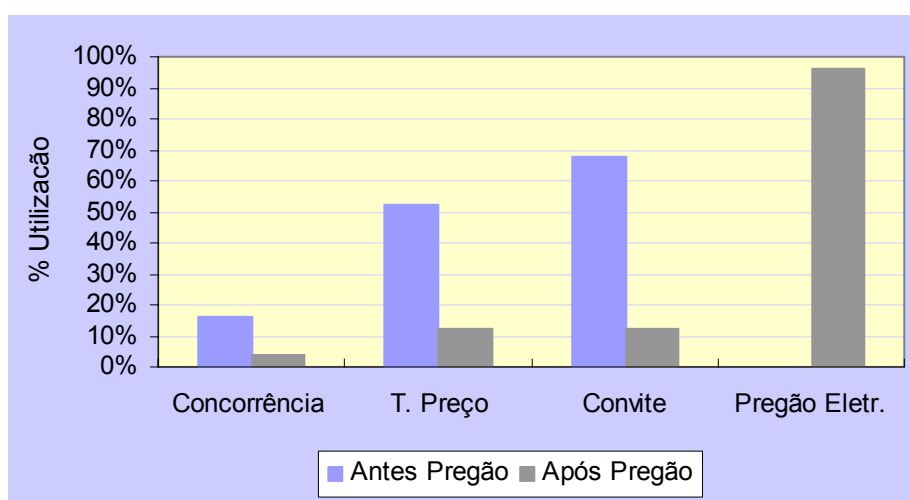


Figura 8: Utilização de modalidades de licitação

No que tange aos custos envolvidos em um processo licitatório indicado na Tabela 4 e a Figura 9, observa-se que poucos respondentes consideram a mão-de-obra (pessoal) como custos operacionais. As respostas, em sua maioria, norteiam para os custos operacionais relacionados aos editais. Alguns não souberam responder, por acreditarem na não existência de custos, uma vez não serem eles, os responsáveis por essa tarefa.

Tabela 4: Fatores de custos operacionais nas licitações

Custos	Nº de citações	Resp.%
Não sabem	1	4%
Tinta impressora e papel	4	16%
Pessoal	5	20%
Impressão de Editais	8	32%
Publicação de Editais	16	64%
Resp. Não Obtidas	14	36%
Resp. Obtidas	25	64%

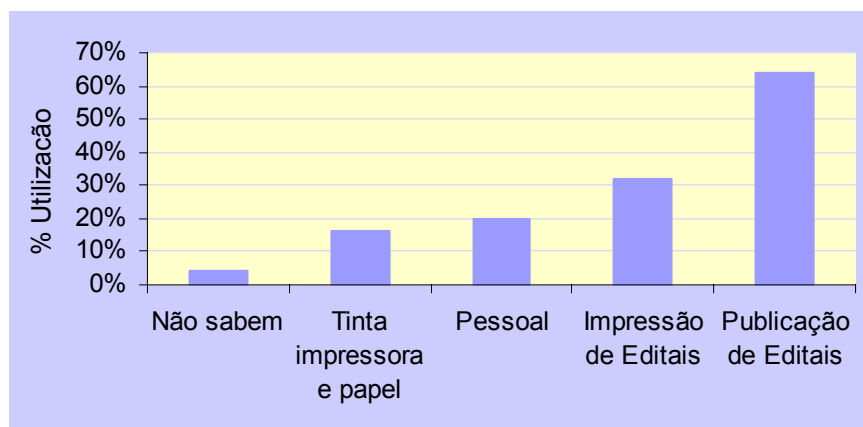


Figura 9: Fatores de custos operacionais nas licitações

Sobre os motivos que levaram a instituição a decidir pela implantação do pregão eletrônico apresentado na Tabela 5 e a Figura 10, observa-se que a maioria dos respondentes adere ao incentivo de implantação ao Decreto Estadual, devido ao fato da subordinação hierárquica. Entretanto, o assunto pregão eletrônico tem sido muito debatido nacionalmente, sendo citado em grandes escalas na mídia quando relacionado aos assuntos de Governo. Outras empresas/entidades sentiram-se motivadas através do conhecimento de resultados obtidos por outras instituições divulgadas na imprensa.

Tabela 5: Fatores incentivadores de implantação

Incentivo à implantação	Nº de Citações	Resp.%
Lei Federal 10520/02	3	12%
Influência de terceiros	6	24%
Decr.Estado 1178/03	22	88%

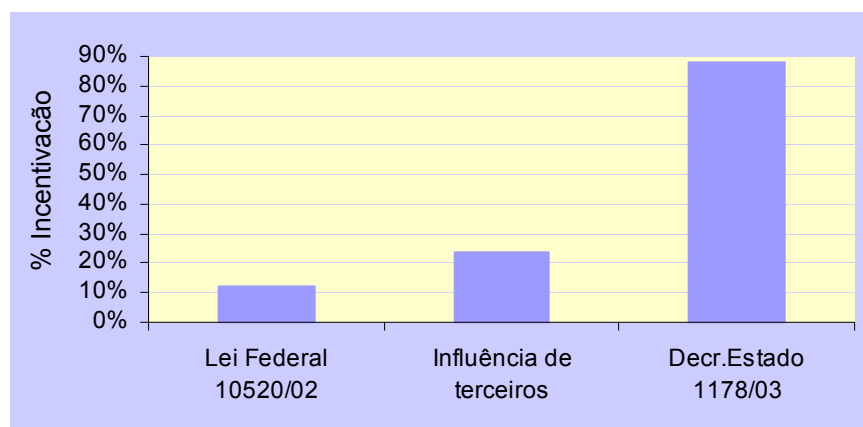


Figura 10: Fatores incentivadores de implantação

Em relação às dificuldades encontradas pela instituição na implantação do pregão eletrônico, conforme mencionado na Tabela 6 e a Figura 11, constatou-se que cada empresa/entidade tem sua própria particularidade nas dificuldades encontradas para implantar o sistema. Um dos fatos relatados que merece maior destaque, é o fator humano. Enquanto algumas empresas/entidades não sentiram dificuldades, outras indicam o desconhecimento operacional do sistema. Entretanto, o desconhecimento da operacionalidade do sistema é igual para todos, dependendo grande parte do interesse humano dado ao processo. Dessa forma, torna-se de fundamental importância, que as pessoas pretendidas para a função de coordenador e equipe de apoio, sintam-se prestigiadas e incentivadas, ocasionando a obtenção de melhores resultados.

Tabela 6: Fatores de dificuldades de implantação

Dificuldades de implantação	Nº de Citações	Resp.%
Greve da Instituição Banco do Brasil	1	4%
Falhas no sistema do Bco do Brasil	4	16%
Desconhecimento sistema	8	32%
Não tiveram dificuldades	14	56%

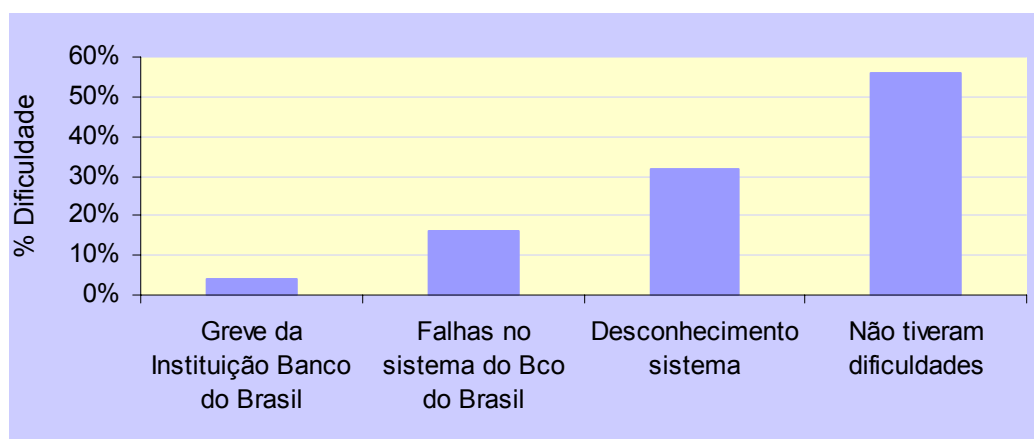


Figura 11: Fatores de dificuldades de implantação

Sobre a superação das dificuldades encontradas pela instituição na implantação do pregão eletrônico, detectadas no item anterior, a Tabela 7 e a Figura 12 demonstram que 28% dos respondentes superaram e 56% não obtiveram dificuldades, logo, não aconteceram superações. Ainda estão superando 16% dos

respondentes. A intensificação de treinamento para as empresas/entidades que superaram as dificuldades apresenta-se como item principal, atingindo 86%.

Tabela 7: Fatores de superação das dificuldades

Superação das dificuldades	Nº de Citações	Resp.%
Superaram	7	28%
Fator Tempo e Paciência	1	14%
Intensificaram Treinamento	6	86%
Sem dificuldades	14	56%
Não superaram	4	16%
Superando gradativamente	4	100%

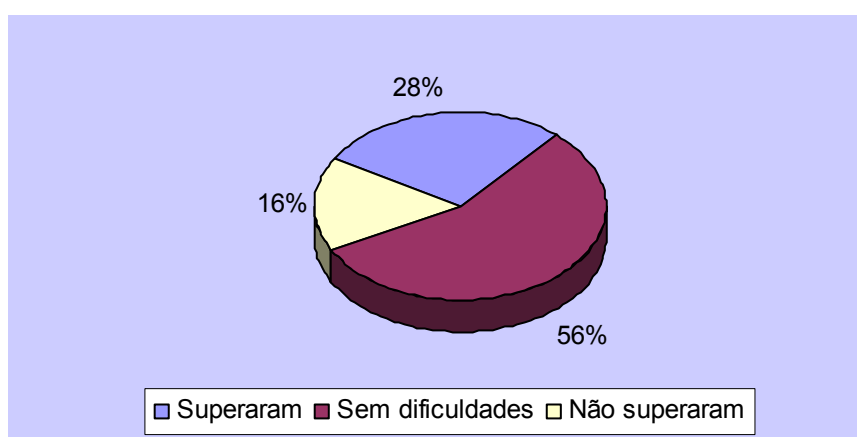


Figura 12: Fatores de superação das dificuldades

Observando a Tabela 8, quanto às principais vantagens da modalidade pregão eletrônico, na opinião dos coordenadores/pregoeiros a maior vantagem do pregão eletrônico, é a possibilidade de maior concorrência (72%) ocasionada pelo aumento da publicidade (20%). A transparência/moralidade aparece com destaque no processo atingindo (40%). Esse assunto abordado na entrevista, permite ao respondente mencionar seu sentimento e isso possibilitou resposta que nas entrelinhas, percebe-se certo desabafo pessoal devido a várias circunstâncias emocionais. Outro ponto relevante observado, relaciona-se ao chamado “recurso” (tempo para expor discordância com o processo realizado), esse tempo legalmente é de 03 dias, entretanto, quando ocorre nos procedimentos tradicionais (concorrência, tomada de preço, etc) o motivo do recurso pode não ser tão importante, fazendo

mesmo assim, a perda desse tempo para análise. Já na modalidade pregão, esse tempo é pré-estabelecido em 10 minutos, logo após o término dos lances realizados pelos concorrentes, sendo que tal atitude deve preceder de justificativa. Ao coordenador/pregoeiro, cabe analisar essa justificativa e decidir sobre seu deferimento. Em caso de deferimento ao solicitador do recurso, cabe o encaminhamento de documentos devidamente formalizados para análise e decisão final do evento. A Figura 13 representa essas vantagens.

Tabela 8: Fatores de vantagens do pregão eletrônico

Principais vantagens	Nº de Citações	Resp. %
Isonomia	1	4%
Redução do tempo processual	2	8%
Comodidade p/ participantes	3	12%
Agilidade/rapidez no processo	4	16%
Economia/Redução nos preços	5	20%
Aumento da Publicidade devido a Internet	5	20%
Possibilidade negociar c/fornec.	6	24%
Transparência/moralidade	10	40%
Maior concorrência	18	72%

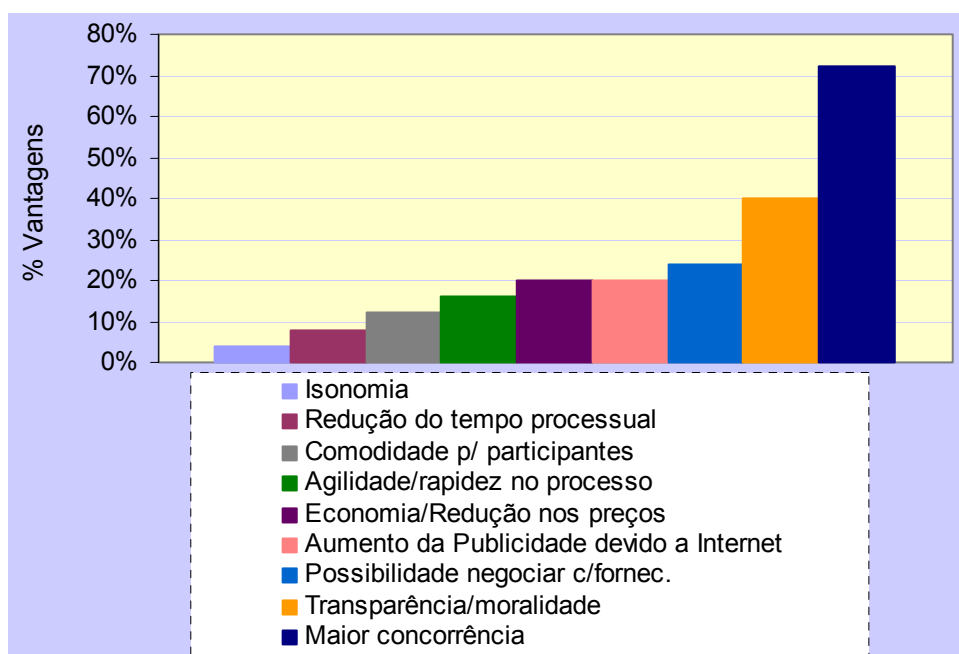


Figura 13: Fatores de vantagens do pregão eletrônico

Conforme demonstrado na Tabela 9 e Figura 14, a principal desvantagem da modalidade pregão eletrônico apontado pelos coordenadores/pregoeiros, consiste na

queda de conexão com (76%). Esse fato, conforme levantado em entrevista, é atribuído ao sistema licitações fornecido pelo Banco do Brasil a quem cabe seu gerenciamento. Ocorre, que esse fornecimento do sistema é gratuito, não onerando as empresas/entidades em qualquer custo operacional até o momento. Assim, não há como reclamar dessas possíveis falhas, apenas há a necessidade de nova conexão para continuidade do processo. Assim, é importante que os responsáveis por essas tarefas, tenham à disposição equipamento atualizado. A dificuldade de aplicação de alguma penalidade, caso necessário, às empresas de outros Estados foi apontado na pesquisa atingindo (8%). A não apresentação de amostra do que está se adquirindo aparece com 4% na pesquisa.

Tabela 9: Fatores de desvantagens do pregão eletrônico

Principais desvantagens	Nº de Citações	Resp. %
Sem apres. amostra/proposta	1	4%
Particip. empresas fora/Estado	2	8%
Nenhuma desvantagem	9	36%
Queda de conexão	19	76%

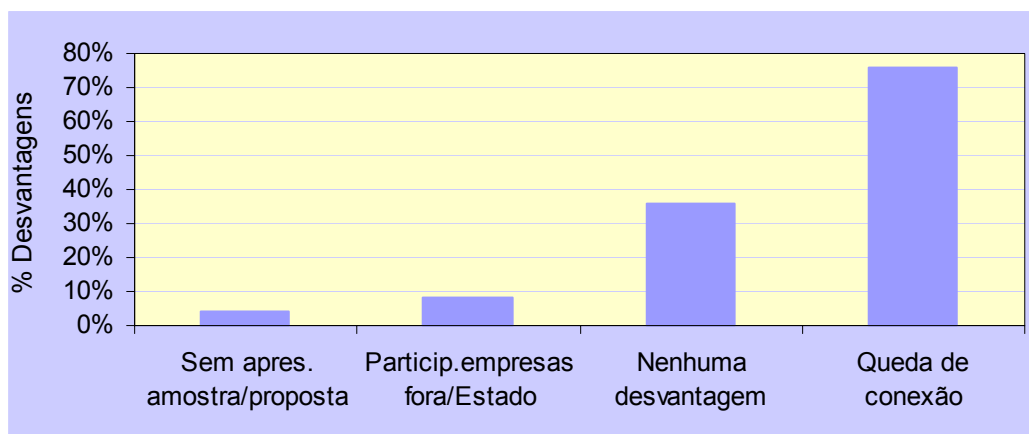


Figura 14: Fatores de desvantagens do pregão eletrônico

Em relação à redução dos preços nos produtos/serviços adquiridos pelo pregão eletrônico se comparado à outra modalidade licitatória, 100% dos respondentes da pesquisa (25) consideram haver redução. Cumpre-se destacar os motivos considerados relevantes para que ocorra a redução nos preços dos produtos/serviços conforme demonstrado na Tabela 10 e Figura 15, aparecendo o

item de “maior número de participantes” com 72%, tendo como fato a disponibilidade da licitação na Internet o que permite maior conhecimento de interessados em participar do processo licitatório. O item “flexibilidade no valor das propostas” atinge 40% com fator fundamental na redução dos preços. Outro fator, é o “desconhecimento dos concorrentes” entre si, tendo em vista a operacionalização do sistema não permitir tal acesso, eliminando assim, uma possível combinação de preços.

Tabela 10: Fatores redutivos de preços nos produtos/serviços

Redução nos preços produtos/serviços	Nº de Citações	Resp.%
Desconhecimento do concorrente	5	20%
Flexibilidade valor/propostas	10	40%
Maior nº participante	18	72%

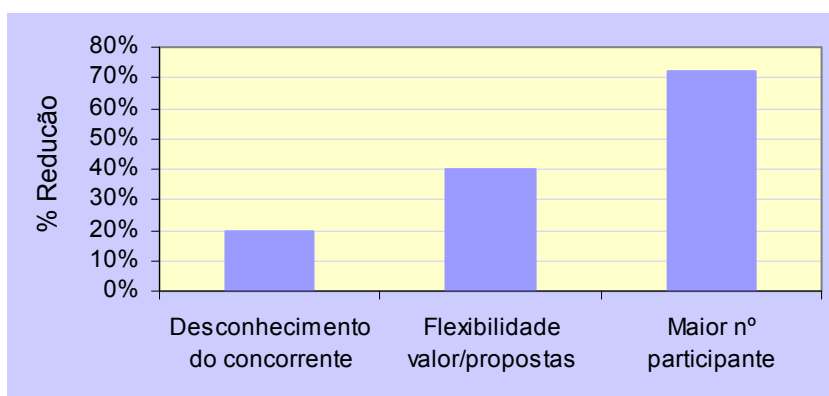
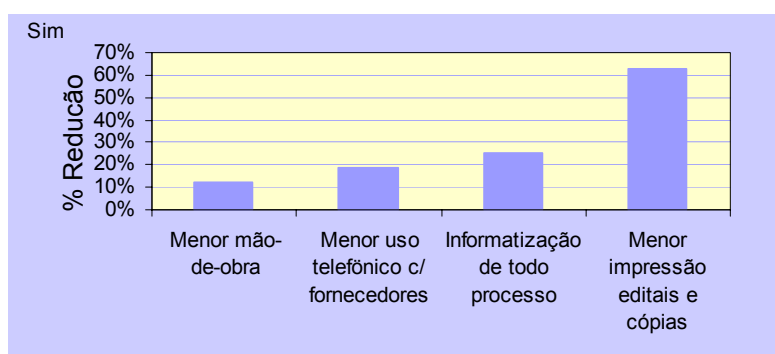
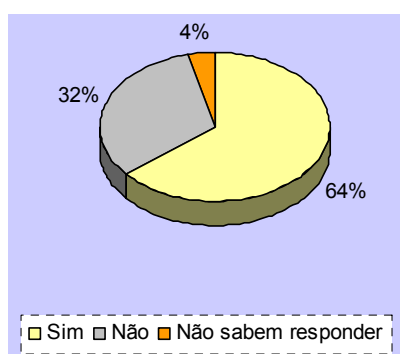


Figura 15: Fatores redutivos de preços nos produtos/serviços

Em relação à redução nos custos operacionais apresentados na Tabela 11 e nas Figuras 16 e 17, os respondentes consideram como maioria dos custos os provenientes de editais e cópias com 63%. O custo de pessoal “mão-de-obra” apresentou-se com apenas 13% não sendo confirmado por todos os respondentes, entretanto, ressalva-se a utilização deste em todo o processo operacional. O item “informatização de todo o processo” destaca-se como redutivo de custo, aparecendo com 25%.

Tabela 11: Fatores redutivos de custos operacionais

Redução nos custos operacionais	Nº de Citações	Resp. %
Sim	16	64%
Menor mão-de-obra	2	13%
Menor uso telefônico c/ fornecedores	3	19%
Informatização de todo processo	4	25%
Menor impressão editais e cópias	10	63%
Não	8	32%
São iguais aos processos tradicionais	8	100%
Não sabem responder	1	4%



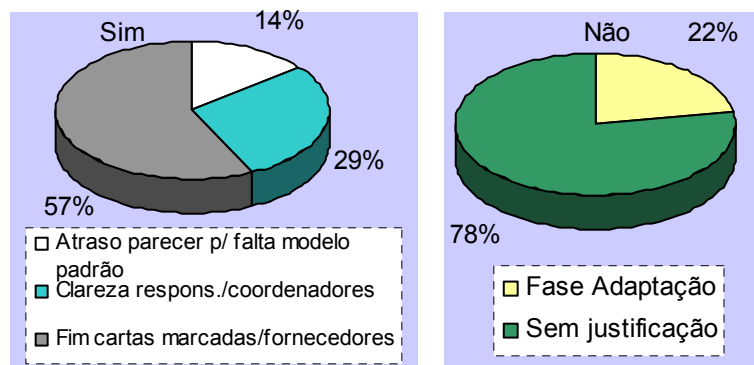
Figuras 16 e 17: Fatores redutivos de custos operacionais

Quanto à existência de outras informações sobre o pregão eletrônico que o respondente considera relevante e que gostaria de compartilhar para o aprimoramento da pesquisa, é demonstrado na Tabela 12 e Figuras 18 e 19. Essa questão teve o intuito de deixar o respondente à vontade para relatar outros pontos considerados relevantes no processo e que não foram abrangidos pela pesquisa na entrevista. Conforme se verifica na Tabela 12, 28% dos respondentes quiseram contribuir com a pesquisa e entre eles, foi apontado o fim das cartas marcadas dos fornecedores com 57%. Outro ponto importante é a questão que trata da responsabilidade do coordenador/pregoeiro com 29%, devido a possíveis enganos e falhas. Nesse sentido, a identificação do responsável pelo resultado obtido é demonstrada com maior clareza, permitindo a aplicação de procedimentos legais de acordo com cada empresa/entidade.

Entretanto, 72% dos respondentes não indicaram outros pontos relevantes.

Tabela 12: Outros pontos relevantes

Existência de outros pontos relevantes	Nº de Citações	Resp. %
Sim	7	28%
Atraso parecer p/ falta modelo padrão	1	14%
Clareza respons./coordenadores	2	29%
Fim cartas marcadas/fornecedores	4	57%
Não	18	72%
Fase Adaptação	4	22%
Sem justificação	14	78%

**Figuras 18 e 19: Outros pontos relevantes**

Todos aqueles que responderam à pesquisa demonstraram interesse pelos resultados finais (pergunta de número 12). A finalidade deste item é demonstrar a relevância do assunto abordado, podendo-se argumentar que tal atitude, é devida ao fato de se tratar de inovação nos procedimentos licitatórios. Várias outras empresas/entidades ainda não conseguiram implantar o sistema, ou talvez até desconheçam todo o procedimento. Entre as 78 (setenta e oito) Prefeituras Municipais do Estado do Espírito Santo apenas a Prefeitura de Vitória e a Prefeitura de Colatina estão operando com o pregão eletrônico através do site do Banco do Brasil. Em contato telefônico com algumas delas, obteve-se a informação de que tais procedimentos estavam em estudos sobre sua viabilidade.

Quanto aos dados para comparação dos processos licitatórios, três empresas/entidades apresentaram o quadro comparativo dos resultados entre uma licitação realizada nos procedimentos tradicionais e outra realizada através do pregão eletrônico nas apurações dos custos de produtos/serviços e nos custos

operacionais. Tal atitude, justifica-se em face dos dados não estarem facilmente disponíveis, ficando para ser informado após levantamento. Outro ponto que contribuiu para a não obtenção de maior número de respostas, está ligado ao fato do respondente não ter acesso aos itens solicitados, tais como: custo de pessoal (salário/provento) das pessoas nomeadas para compor a comissão permanente de licitação e o grupo de apoio. Considerando-se também a possibilidade de alteração das pessoas que compõem os quadros da CPL nas licitações tradicionais ocorridas antes das licitações acontecerem pela modalidade pregão eletrônico.

A Tabela 13 representa informações da empresa/entidade “A”. Os dados iniciais para a apuração dos valores mencionados na Tabela 13, foram levantados pelo próprio respondente. Assim, conforme se pode observar, a metodologia sugerida por este estudo apura uma redução de 49,69% no valor das aquisições de produtos/serviços comparados entre modelos tradicionais e pregão eletrônico. Quanto aos custos operacionais esta redução corresponde a 79,55%.

A atualização monetária (itens 9 e 21) da Tabela 13 corresponde à utilização do índice acumulado pelo IGPM da Fundação Getúlio Vargas da data de homologação da licitação anterior (procedimento tradicional) até a data de homologação do pregão eletrônico e é aplicado sobre o custo médio (itens 8 e 20). A comparação pelo custo médio está em detrimento da dificuldade de se encontrar licitações realizadas com as mesmas quantidades de produtos/serviços adquiridos.

Fato importante de ser observado corresponde à redução de 6,15% apurado atualmente pelas empresas/entidades nas aquisições de produtos/serviços, ocorrendo uma diferença nos procedimentos em torno de 43%. Atualmente os custos operacionais não são apurados pelas empresas/entidades. Esta metodologia representa uma redução geral de todo o procedimento (custos dos produtos/serviços

e custos operacionais) em 50,33%. A redução do tempo empreendido em todo o processo é indicado no item 06 das Tabelas 13, 14 e 15.

Tabela 13: Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade A.

Discriminação	Licitações	
	A - Outra Modalidade	P - Pregão Eletrônico
1 - Objeto de Aquisição	Aparelhos	
2 - Quantidade adquirida/unid	5	5
3 - Nº de Licitantes que participaram do processo	1	2
4 - Vr. Estimado de aquisição R\$	146.000,00	95.900,00
5 - Vr. Final contratado R\$	135.900,00	90.000,00
6 - Tempo em horas entre autorização e homologação utilizado em todo o processo licitatório	7.944	3.960
7 - Data Homologação da licitação	20/02/02	15/01/04
8 - Custo médio p/ produto/serviço	27.180,00	18.000,00
9 - Atualiz.inflação 31,63% (8 A * 1,3163)	35.777,03	
Resultado % (P 8 / A 9) - 100%		-49,69%
10 - Quantidade de pessoal envolvido no processo	4	2
11 -Total de provento(salário)/mês do pessoal envolvido no processo	19.700,00	9.900,00
12 - Tempo de trabalho do pessoal envolvido no processo/h.	28	7,2
13 - Horário de Expediente da instituição h/mês(180 ou 220)	220	220
14 - Custos de Publicação	450,00	450,00
15 - Tempo/pessoal envolvido/recurso/hs	0	0
16 - Custo desse recurso	0,00	0,00
17 - Outros custos indicados no item 03:	10,00	10,00
18 - Outros custos indicados no item 03:	20,00	20,00
19 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
20 - Custo médio p/ produto/serviço	597,45	160,80
21 - Atualiz.inflação 31,63%(20 A * 1,3163)	786,43	
Resultado % (P 20 / A 21) - 100%		-79,55%
Total Geral médio dos custos (8 + 20)	27.777,45	18.160,80
Total Geral Atual (9 + 21)	36.563,46	
Resultado Geral % (TGM P / TGA A) - 100%		-50,33%

Na Tabela 14 estão apresentados os dados da empresa/entidade "B", conforme se pode observar ocorre uma redução de 73,84% no valor das aquisições de produtos/serviços comparados entre modelos tradicionais e pregão eletrônico. Os custos operacionais apresentam redução de 41,38%. A apuração de todo o processo licitatório (custos dos produtos/serviços e custos operacionais) aponta uma redução

de 73,84%. O percentual de 19,98% corresponde à redução apurada atualmente pelas empresas/entidades nas aquisições de produtos/serviços, ocorrendo uma diferença nos procedimentos em torno de 54%.

Tabela 14: Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade B.

Discriminação	Licitações	
	A - Outra Modalidade	P - Pregão Eletrônico
1 - Objeto de Aquisição	Cartucho hp	
2 - Quantidade adquirida/unid	150	407
3 - Nº de Licitantes que participaram do processo	4	13
4 - Vr. Estimado de aquisição R\$	16.950,00	19.837,18
5 - Vr. Final contratado R\$	18.585,00	15.873,00
6 - Tempo em horas entre autorização e homologação utilizado em todo o processo licitatório	12	9
7 - Data Homologação da licitação	11/10/02	17/03/04
8 - Custo médio p/ produto/serviço	123,90	39,00
9 - Atualiz.inflação 23,73% (8 A * 1,237)	153,26	
Resultado % (P 8 / A 9) - 100%		-74,55%
10 - Quantidade de pessoal envolvido no processo	5	2
11 - Total de provento(salário)/mês do pessoal envolvido no processo	7.500,00	3.300,00
12 - Tempo de trabalho do pessoal envolvido no processo/h.	12	8,6
13 - Horário de Expediente da instituição h/mês(180 ou 220)	220	220
14 - Custos de Publicação	0,00	675,92
15 - Tempo/pessoal envolvido/recurso/hs	0	0
16 - Custo desse recurso	0,00	0,00
17 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
18 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
19 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
20 - Custo médio p/ produto/serviço	2,73	1,98
21 - Atualiz.inflação 23,7%(20 A * 1,237)	3,37	
Resultado % (P 20 / A 21) - 100%		-41,38%
Total Geral médio dos custos (8 + 20)	126,63	40,98
Total Geral Atual (9 + 21)	156,64	
Resultado Geral % (TGM P / TGA A) - 100%		-73,84%

Na Tabela 15 estão apresentados os dados da empresa/entidade "C", conforme se pode observar ocorre uma redução de 17,51% no valor das aquisições de produtos/serviços comparados entre modelos tradicionais e pregão eletrônico. Os custos operacionais apresentam redução de 26,20%. A apuração de todo o processo

licitatório (custos dos produtos/serviços e custos operacionais) aponta uma redução de 23,15%. É apurado o percentual de 6,50% correspondente à redução realizada atualmente pelas empresas/entidades nas aquisições de produtos/serviços, ocorrendo uma diferença nos procedimentos em torno de 11%.

Tabela 15: Apuração de preços de produtos/serviços e custos operacionais na empresa/entidade C.

Discriminação	Licitações	
	A - Outra Modalidade	P - Pregão Eletrônico
1 - Objeto de Aquisição	Pilha Alcalina AA	
2 - Quantidade adquirida/unid	100	150
3 - Nº de Licitantes que participaram do processo	2	2
4 - Vr. Estimado de aquisição R\$	100,00	170,70
5 - Vr. Final contratado R\$	97,50	159,60
6 - Tempo em horas entre autorização e homologação utilizado em todo o processo licitatório	3.768	1.968
7 - Data Homologação da licitação	11/10/01	10/09/03
8 - Custo médio p/ produto/serviço	0,98	1,06
9 - Atualiz.inflação 32,3% (8 A * 1,323)	1,29	
Resultado % (P 8 / A 9) - 100%		-17,51%
10 - Quantidade de pessoal envolvido no processo	4	3
11 - Total de provento(salário)/mês do pessoal envolvido no processo	4.300,00	3.200,00
12 - Tempo de trabalho do pessoal envolvido no processo/h.	9,2	5,4
13 - Horário de Expediente da instituição h/mês(180 ou 220)	220	220
14 - Custos de Publicação	0,00	184,80
15 - Tempo/pessoal envolvido/recurso/hs	0	0
16 - Custo desse recurso	0,00	0,00
17 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
18 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
19 - Outros custos indicados no item 03:	0,00	0,00
20 - Custo médio p/ produto/serviço	1,80	1,76
21 - Atualiz.inflação 32,3%(20 A * 1,323)	2,38	
Resultado % (P 20 / A 21) - 100%		-26,20%
Total Geral médio dos custos (8 + 20)	2,77	2,82
Total Geral Atual (9 + 21)	3,67	
Resultado Geral % (TGM P / TGA A) - 100%		-23,15%

A pesquisa revela como as empresas/entidades apuram o valor dos resultados nas licitações, diferentemente de nossa metodologia aplicada, conforme demonstrado na Tabela 16.

Tabela 16: Apuração de resultado pelas empresas/entidades

Orçamento realizado no mercado

2.000,00
3.000,00
2.500,00

Média do Orçamento

2.500,00

Elaboração do edital

2.500,00

Apresentação de propostas pelos interessados

2.450,00
2.490,00
2.300,00

Valor de Abertura do pregão para lances

2.300,00

Lances ofertados tempo normal

2.290,00
2.240,00
2.200,00

Lances ofertados tempo randômico

2.190,00
2.170,00
2.150,00

Aviso do sistema

O tempo pode encerrar a qualquer momento

Lance final vitorioso

2.150,00

Apuração do resultado

-14,00%

Tempo para recurso

Fechamento do pregão

Parecer jurídico

Homologação da aquisição

A Tabela 16 demonstra que não há comparação entre os resultados obtidos na licitação por meio do pregão eletrônico com outros apurados anteriormente, através de outra licitação para o mesmo produto/serviço. A análise apresentada, baseia-se no orçamento para formar o preço inicial da aquisição. Entretanto, se essa pesquisa for realizada em empresas que possuem atividades relacionadas à mesma rede de atuação, ou fornecedores que são parceiros comercialmente, ao tomarem conhecimento que a pesquisa de preço está sendo levantada por determinada instituição, os valores apresentados podem sofrer majoração, deixando a entidade compradora, sem o conhecimento adequado do valor de mercado, para determinado produto/serviço.

Assim sendo, o valor da média apurada pode sofrer variação acarretando menor ganho ou até prejuízo em um processo licitatório. Para resolver o problema da

variação de preço em data de licitação realizada anteriormente, a empresa/entidade pode fazer uso de um determinado índice econômico para a atualização, comparando-o com o valor da licitação obtida no presente momento.

O formulário apresentado para pesquisa principalmente ao mencionado no item 13, tem sua análise conforme demonstrado na Tabela 17.

Tabela 17: Metodologia para apuração do resultado comparado

Discriminação	Licitações		Metodologia para apuração dos resultados
	A - Outra Modalidade	P - Pregão Eletrônico	
1 - Objeto de Aquisição	Água Mineral		Verificado no edital
2 - Quantidade adquirida/unid	1000	1000	Verificado no edital
3 - Nº de Licitantes que participaram do processo	3	8	Verificado nos relatórios internos
4 - Vr. Estimado de aquisição R\$	5.000,00	5.000,00	Verificado nos relatórios internos
5 - Vr. Final contratado R\$	5.000,00	3.800,00	Verificado nos relatórios internos
6 - Tempo em horas entre autorização e homologação utilizado em todo o processo licitatório	120	120	Estimativa de tempo, fornecido pelo entrevistado ou controles internos desde a data que a CPL começou os trabalhos até a homologação dos resultados.
7 - Data Homologação da licitação	20/02/02	15/01/04	Verificado nos relatórios internos
8 - Custo médio p/ produto/serviço	5,00	3,80	= 5 / 2
9 - Atualiz.inflação 31,63% (1,3163)	6,58		= 8A x variação (IGPM) acumulada de 7A até 7P
Resultado %		-42,26%	= (P 8 / A 9) - 100%
10 - Quantidade de pessoal envolvido no processo	5	5	Verificado nos controles internos nas datas das licitações (CPL + Apoio)
11 - Total de provento(salário)/mês do pessoal envolvido no processo	5.000,00	5.000,00	Verificado nos controles internos (Depto Pessoal) p/ (CPL e equipe Apoio) = Somatório salário individual de 10.
12 - Tempo de trabalho do pessoal envolvido no processo/h.	30	30	Estimativa de tempo, fornecido pelo entrevistado (somatório individual de 10)
13 - Horário de Expediente da instituição h/mês(180 ou 220)	180	180	Verificado no regimento interno
14 - Custos de Publicação	100,00	50,00	Verificado nos controles internos (Adm/Financeiro)
15 - Tempo/pessoal envolvido/recurso/hs	5	5	Verificado nos relatórios internos
16 - Custo desse recurso	138,89	138,89	= (11 / 13) x 15
17 - Outros custos indicados no item 03:	800,00	0,00	Verificado nos controles internos (Adm/Financeiro)
18 - Outros custos indicados no item 03:	100,00	20,00	Verificado nos controles internos (Adm/Financeiro)
19 - Outros custos indicados no item 03:	50,00	0,00	Verificado nos controles internos (Adm/Financeiro)
20 - Custo médio p/ produto/serviço	2,02	1,04	= (((11 / 13) x 12) + (14 + 16 + 17 + 18 + 19)) / 2
21 - Atualiz.inflação 31,63% (1,3163)	2,66		= 20A x índice inflação acumulada de 7A até 7P
Resultado %		-60,85%	= (P 20 / A 21) - 100%
Total Geral médio dos custos	7,02	4,84	= (8 + 20)
Total Geral Atual	9,24		= (9 + 21)
Resultado Geral %		-47,61%	= (TGM P /TGA A) - 100%

5.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta parte do estudo, o objetivo é apresentar os aspectos relevantes verificados durante a realização da pesquisa.

Durante a elaboração deste trabalho, houve o acompanhamento do procedimento licitatório junto a um órgão do poder executivo, e o que se observou foi uma dominação da operação efetuada pelo coordenador/pregoeiro. Se as propostas são oferecidas de formas irrisórias é uma boa oportunidade para provocar os concorrentes, incentivando-os a melhorarem suas ofertas.

O aprimoramento do sistema, bem como, da legislação devem ser ampliados, permitindo assim, a contratação para obras de engenharia. A qualidade técnica que motivou na exclusão desse serviço merece maior atenção para que se encontre uma forma de comprovação que permita, maior competitividade entre concorrentes. Em uma das empresas/entidades pesquisadas, a exigência da comprovação da qualidade de determinado produto/serviço é realizada mediante solicitação ao fornecedor, para que apresente uma amostra antes da realização do pregão eletrônico.

A contabilidade irregular pode ser um empecilho para a participação de maior número de concorrentes, tendo em vista, os índices contábeis exigidos pela legislação. Para as empresas/entidades compradoras é muito interessante que o número de participantes nos processos seja cada vez mais ampliados, permitindo maior competitividade de preços.

O processo licitatório deve ser mais divulgado, tendo em vista a constatação com os respondentes em haver empresa que não participa por desconhecimento ou não acesso ao procedimento via Internet. A união das empresas/entidades compradoras para uma divulgação mais abrangente na mídia do processo licitatório deve ser analisada.

O sucesso na implantação do pregão eletrônico no setor público pode ser conseguido também no setor privado.

Capítulo VI

6. CONCLUSÃO

Em Junho de 1993 foi aprovada a Lei 8.666/93 regulamentando o processo licitatório, subordinando ao regime desta Lei, além dos órgãos da administração direta, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Ao longo do tempo e aproveitando a evolução tecnológica foram realizadas pesquisas e estudos pelos técnicos do Ministério do Planejamento em parceria com a agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL visando o desenvolvimento de um sistema que permitisse melhor performance no processo licitatório.

Vencida essa etapa e após a apresentação dos resultados, o Governo Federal, através da Lei 10.520 de 17 de julho de 2002, instituiu o “Pregão Eletrônico” como uma das modalidades da Lei de Licitações no âmbito da União, Estados e Municípios para a aquisição de bens e serviços comuns.

O Estado do Espírito Santo aderiu à modalidade pregão eletrônico por meio do Decreto Estadual de número 1.178-R de 03/07/2003. Várias empresas/entidades ainda não implantaram o pregão eletrônico, mas encontram-se em vias de fazê-lo.

Esse fato fez surgir o objetivo geral desta pesquisa que é identificar, com base em um estudo exploratório/descritivo e análise qualitativa/quantitativa, após a implantação do pregão eletrônico, o impacto nas licitações das empresas/entidades no Estado do Espírito Santo. Acredita-se que a modalidade pregão eletrônico contribui para a obtenção de melhores resultados nos processos licitatórios.

Esse fato fez surgir também os objetivos específicos de **verificar se houve redução nos preços unitários dos produtos/serviços** nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação, de **verificar se houve redução nos custos operacionais** nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação, de **identificar as dificuldades encontradas** na implantação do pregão eletrônico e como foram superadas, bem como de **identificar vantagens e desvantagens** da modalidade pregão eletrônico e **se houve melhora ou não** na transparência do processo.

Para o cumprimento desses objetivos, realizou-se inicialmente uma revisão bibliográfica visando a reunir aspectos ligados a preço de mercado, custos operacionais, e vários assuntos abrangidos pela competitividade. Fez-se também uma revisão da literatura na tentativa de identificar as principais notícias divulgadas pelas empresas/entidades que já implantaram o pregão eletrônico.

A pesquisa teve como base 39 empresas/entidades do Estado do Espírito Santo que adquirem produtos/serviços por meio do pregão eletrônico constantes no site do Banco do Brasil (licitacoes-e.com.br). A escolha do sistema Licitações do Banco do Brasil para a elaboração deste trabalho foi devido ao fato de ser o mais utilizado pelas empresas/entidades no Estado do Espírito Santo. Das entrevistas e formulários aplicados, foram obtidas respostas de 25 empresas/entidades que participam de licitações por meio do site do Banco do Brasil.

Um dos objetivos específicos pesquisados - **O_{E1}** - estava relacionado a **verificar se houve redução nos preços unitários dos produtos/serviços** nas

licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação. Dos estudos, concluiu-se que:

- a) Houve redução nos preços unitários dos produtos/serviços nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação, conforme analisados nas Tabelas 13, 14 e 15.
- b) Essa redução está em detrimento ao maior número de participantes com (72%) da opinião das empresas/entidades pesquisadas, seguida pela flexibilidade no valor das propostas (40%) e pelo desconhecimento entre os concorrentes (20%).

Essa conclusão permite aceitar a hipótese - **H₀₁** - que considerou que a implantação do pregão eletrônico nas licitações **permite redução nos preços unitários dos produtos/serviços adquiridos**.

O segundo objetivo específico pesquisado - **O_{E2}** - versou em **verificar se houve redução nos custos operacionais** nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação. Como se pode observar nos dados analisados, houve redução nos custos operacionais nas licitações após a implantação do pregão eletrônico em comparação à outra modalidade de licitação antes de sua implantação, conforme analisados nas Tabelas 13, 14 e 15. Tal questão está em detrimento da redução de impressão de editais e cópias (63%), da informatização de todo o processo (25%), do menor uso do telefone para contato com os fornecedores (19%) e menor utilização de mão-de-obra (13%). 32% das empresas entidades pesquisadas não consideram que o pregão eletrônico reduz os custos operacionais.

Esses resultados dão suporte à aceitação da hipótese - **H₀₂** - que considerou que a implantação do pregão eletrônico nas licitações **permite redução nos custos operacionais**.

Outro objetivo específico pesquisado - **O_{E3}** – estava ligado à **identificação das dificuldades** encontradas na implantação do pregão eletrônico e **como foram superadas**. Os resultados mostraram que as dificuldades dizem respeito ao **desconhecimento do sistema** (32%) das empresas/entidades pesquisadas, às **falhas no sistema** (16%) e à **greve na instituição bancária** (4%). As demais empresas/entidades (56%) não tiveram dificuldades. A **intensificação nos treinamentos** é apontada como fator para a superação das dificuldades.

O último objetivo específico pesquisado - **O_{E4}** – estava ligado à **identificação das vantagens e desvantagens** da modalidade pregão eletrônico e se **houve melhora ou não na transparência do processo**. Os estudos mostraram que, com base nas 25 empresas/entidades que participaram da pesquisa, as vantagens apresentaram-se por permitir **maior concorrência** (72%), por melhorar a transparência e moralidade (40%), por **possibilitar meio de negociar com o fornecedor** (24%), pelo **aumento da publicidade devido à Internet** (20%), pela **economia e redução nos preços** (20%), por **maior agilidade no processo** (16%), por permitir **comodidade aos participantes** (12%), por **reduzir o tempo do processo** (8%) e por **permitir isonomia** com 4%. As desvantagens mostraram-se em maior grau pela **queda na conexão** (76%), pela **participação de empresas de fora do Estado** devido às dificuldades nas aplicações de algum tipo de penalidades (8%), pela **não apresentação das amostras dos produtos** (4%). Dos pesquisados, 36% consideram que o sistema não apresenta **nenhuma desvantagem**. Conforme analisado, 40% das empresas/entidades pesquisadas consideram que a modalidade

pregão eletrônico **representa melhora na transparência** do processo licitatório devido ao **fim das cartas marcadas entre os fornecedores**.

O objetivo geral desta pesquisa - **O_G** - procurou identificar, após a implantação do pregão eletrônico, o impacto nas licitações das empresas/entidades no Estado do Espírito Santo. Além das conclusões já mencionadas nos objetivos específicos da pesquisa, os estudos permitem concluir que:

- a) A modalidade de licitação “Concorrência” teve uma redução de volume após a implantação do pregão eletrônico de 12%.
- b) A modalidade de licitação “Tomada de Preço” teve uma redução de volume após a implantação do pregão eletrônico de 40%.
- c) A modalidade de licitação “Convite” teve uma redução de volume após a implantação do pregão eletrônico de 56%.
- d) A modalidade de licitação “Pregão Eletrônico” teve um aumento de 96%.
- e) Apesar da obrigatoriedade do Decreto Estadual nº 1.178 R, algumas empresas/entidades no Estado do Espírito Santo ainda utilizam algum tipo de modalidade tradicional de licitação (4%). Essa utilização está em detrimento ao fato das empresas não tomarem conhecimento da licitação através do pregão eletrônico, causando assim a falta de concorrentes para participar do certame.

Os resultados desta pesquisa vêm confirmar as notícias divulgadas pelas empresas/entidades que já implantaram o pregão eletrônico. Entretanto, ressaltam-se as seguintes limitações visualizadas neste trabalho:

- a) Os resultados não podem ser generalizados, pois se refere a apenas um grupo de empresas/entidades do Estado do Espírito Santo que adquirem produtos/serviços por meio do pregão eletrônico constantes no site do Banco do Brasil.

- b) A redução dos preços unitários dos produtos/serviços, bem como, dos custos operacionais, não podem ser generalizados, pois referem-se a 03 (três) empresas/entidades que responderam este item de pesquisa, apesar de 25 (vinte e cinco) empresas/entidades terem participado da pesquisa.
- c) O Governo do Estado do Espírito Santo participa desta pesquisa por intermédio de seus órgãos/instituições de forma descentralizada, ou seja, cada uma possui seu próprio coordenador/pregoeiro.

Esta pesquisa visa contribuir na forma de apuração dos resultados obtidos abrangendo tanto os preços dos produtos/serviços quanto os custos operacionais das licitações através do pregão eletrônico e principalmente contribuir com informações para as empresas/entidades que ainda não implantaram o sistema, já que houve descrição fiel de experiências das instituições que vêm operando juntamente com o sistema do Banco do Brasil e a modalidade do pregão eletrônico.

Por fim, percebe-se a necessidade de mais pesquisas relacionadas ao pregão eletrônico, tendo em vista o fator econômico nos leilões, permitindo assim o investimento das economias em áreas voltadas para o atendimento ao anseio da população.

Assim, recomenda-se aos estudiosos e pesquisadores o aprofundamento dos achados desta pesquisa principalmente relacionados a estudos de casos, onde os dados podem ser obtidos com maior facilidade.

REFERÊNCIAS

A LIQUIDEZ do mercado de ações. 16/05/2004. Disponível em: <<http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=liquidez>>. Acesso em: 16 mai. 2004.

ATKINSON, Anthony A.; BANKER, Rajiv D.; KAPLAN, Robert S.; YOUNG, S. Mark. **Contabilidade gerencial**: tradução André Olimpio Mosselman Du Chenoy Castro; revisão técnica Rubens Fama. São Paulo. Atlas, 2000.

BACKER, Morton & JACOBSEN, Lyle E. **Contabilidade de Custos**: um enfoque para Administração de Empresas. Tradução Pierre Louis Laporte. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil Ltda, v. 1, 1984.

BARBOSA, Francisco Vidal. **Competitividade**: conceitos gerais. In RODRIGUES, Suzana Braga (Org). Competitividade, alianças estratégicas e gerência internacional. São Paulo: Atlas, 1999.

BRASIL. **Lei 8.666/93**, de 21 de junho de 1993. Estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços (inclusive de publicidade), compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Poder Executivo, Brasília, DF, 21 de junho de 1993. 172º da Independência e 105º da República. Diário Oficial da União de 22/06/1993 e Republicação em 24/06/1994. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=6>. Acesso em: 17 abr. 2004.

BRASIL. **Lei 8.883/94**, de 08 de junho de 1994. Altera Dispositivos da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, que Regulamenta o art. 37, Inciso XXI, da Constituição Federal, Institui Normas para Licitações e dá outras Providências. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 de março de 1994. 173º da Independência e 106º da República. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/lei8883_94.htm>. Acesso em: 17 abr. 2004.

BRASIL. **Lei 9.648**, de 27 de maio de 1998. Altera dispositivos da Lei 8.666, de 21/06/93, que institui normas para licitações e contratos da Administração Pública. Poder Executivo, Brasília, 27 de maio de 1998; 177º da Independência e 110º da República. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/lei9648_98.htm>. Acesso em: 17 abr. 2004.

BRASIL. **Lei 10.520/02**, 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. Poder Executivo, Brasília, DfF, 17 de julho de 2002. 181º da Independência e 114º da República. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/lei10520_02.htm>. Acesso em: 17 abr. 2004.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Alcino Pedro. **Metodologia científica**. 4ª edição. São Paulo: MAKRON Books, 1996.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: teoria, processo e prática**. São Paulo: McGraw-Hill, 1987.

D'AVENI, Richard A, **Hipercompetição: estratégias para dominar a dinâmica do mercado**; tradução de Bazán Tecnologia e Linguística – Rio de Janeiro: Campus, 1995.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley. **Macroeconomia**. Tradução e revisão técnica Roberto Luis Trpster. 2ª ed. São Paulo: Makron, McGraw-Hill, 1991.

ESTADO economiza R\$ 1,1 mi com leilões. 13/11/2003: Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=163>. Acesso em: 17 abr. 2004.

GIL, Antonio Carlos, 1946 – **Como elaborar projetos de pesquisa** / Antonio Carlos Gil. – 4 ed.-São Paulo: Atlas, 2002.

GOVERNOS economizam com licitações pela Internet. Estados e Prefeituras conseguem preços até 72% menores em bolsas de mercadorias. 27/10/2003. disponível em:<http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=161> Acesso em 17 abr. 2004.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michel F. **Teoria da Contabilidade**. Tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

HORNGREN, Charles T. & FOSTER, George. **Cost accounting: a managerial emphasis**. 7 ed. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1991.

IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores. **Princípios contábeis**. 2 ed. São Paulo, Atlas, 1992.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo, Atlas, 1981.

LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica** / Eva Maria Lakatos, Marina de Andrade Marconi. – 4. ed. rev. e ampl. – São Paulo: Atlas 2001.

MATO Grosso economiza R\$ 40 milhões com pregão em 2003. 15/12/2003. Disponível em <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=164> Acesso em 17 abr. 2004.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 4 ed. São Paulo, Atlas, 1990.

MEGLIORINI, Evandir; GUERREIRO, Reinaldo. A percepção dos gestores sobre fatores competitivos nas empresas produtoras de bens de capital sob encomendas: Um estudo exploratório. In: 2^o SEMINÁRIO USP DE CONTABILIDADE, 2002, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2002 [in cdrom]. Trabalho 02.

MIRANDA, Roberto Campos da Rocha. O uso da informação na formulação de ações estratégicas pelas empresas. **Ciência da Informação**. Brasília, v. 28, n. 3, p.286-292, set/dez. 1999.

NOGUTI, Valéria. **Fontes de informação e sua utilização em processos decisórios não-estruturados**. São Paulo: FEA/USP, 2000. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.

PINDYCK, Robert S. & RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo, Makron Books, 1994.

PORTER, Michel E. **Estratégia competitiva: Técnicas para análise de Indústrias e da concorrência**; tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga; revisão técnica de Jorge A. Garcia Gomez – 7^a Edição – Rio de Janeiro: Campus, 1986.

_____. **Vantagem competitiva: Criando e sustentando um desempenho superior**; tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga; revisão técnica de Jorge A. Garcia Gomez. - – 21^a Edição – Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PREFEITURA de São Paulo economiza com pregão eletrônico. 27/11/2000-03/09/2003. Disponível em: http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=6>. Acesso em: 17 abr. 2004.

PROMULGADA a Lei do Pregão. 22/07/2002. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=107>. Acesso em 17 abr. 2004.

QUAIS os benefícios trazidos por um Pregão Eletrônico? 12/03/2003. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=150>. Acesso em: 17 abr. 2004.

REALIZADO o primeiro Pregão Eletrônico do Governo Federal. 29/12/2000. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=19>. Acesso em: 17 abr. 2004.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – **Conheça o Mercado.** Disponível em <www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/conhecaomercado.asp> Acesso em: 16 mai. 2004.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração.** São Paulo: Harbra, 1986.

TRIBUNAL de Justiça de São Paulo adere ao Pregão. 04/02/2003. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=143>. Acesso em 17 abr. 2004.

VATAN, Roberto S. **Modelos de decisão para gestão de preço de venda.** São Paulo: FEA/USP, 1995. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.

VIEIRA, Dorival T. **Formação de preços para administradores.** São Paulo, EDUSP/Pioneira, 1968.

APÊNDICE A - FORMULÁRIO

Formulário

Prezado(a) Senhor(a) : Sua contribuição é muito importante

Este formulário é parte integrante de uma **pesquisa acadêmica**, cujo objetivo é verificar **o impacto nas licitações após a implantação do pregão eletrônico no ES**.

Este estudo, é requisito parcial para conclusão do curso de **Mestrado em Ciências Contábeis pela FUCAPE** (Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças), sediada em Vitória/ES. **Sua colaboração será valiosa** e sua resposta comporá uma análise que visa identificar as **vantagens e desvantagens** dessa modalidade de licitação. **As identificações serão mantidas em sigilo.**

A) Dados de identificação:

Empresa/entidade: _____

Nome: _____

Cargo/Função: Coordenador/pregoeiro

B) Dados da Empresa:

01. Quais as modalidades de licitação mais utilizadas pela Instituição **antes da implantação do pregão eletrônico**, informando o grau de utilização de 0% a 100%? (0% menos utilização, 100% mais utilização).

- () Concorrência
- () Tomada de Preços
- () Convite
- () Concurso
- () Leilão

(100%) Total

02. Quais as modalidades de licitação mais utilizadas pela Instituição **após a implantação do pregão eletrônico**, informando o grau de utilização de 0% a 100%? (0% menos utilização, 100% mais utilização).

- () Concorrência
- () Tomada de Preços
- () Convite
- () Concurso
- () Leilão
- () Pregão Eletrônico

(100%) Total

03. Quais os **custos** envolvidos em um **processo licitatório**?

04. Qual o **motivo** que levou a Instituição a decidir pela **implantação** do pregão eletrônico?

05. Quais as **dificuldades** encontradas pela Instituição na **implantação** do pregão eletrônico?

06. **Como** as dificuldades encontradas pela Instituição na implantação do pregão eletrônico, **foram superadas?**

() Foram superadas. Como?

() Não foram superadas. O que está sendo feito para superá-las?

07. Quais as **principais vantagens** da modalidade pregão eletrônico? **Por que** considera dessa forma?

08. Quais as **principais desvantagens** da modalidade pregão eletrônico? **Por que** considera dessa forma?

09. A modalidade pregão eletrônico permite a **redução dos preços** nos produtos/serviços adquiridos se comparada a outra modalidade licitatória? **Porquê** considera dessa forma?

() Sim. Por que?

() Não. Por que?

10. A modalidade pregão eletrônico permite a **redução dos custos operacionais**, se comparada a outra modalidade licitatória? **Por que** considera dessa forma?

() Sim. Por que?

() Não. Por que?

11. Existem outras informações sobre o pregão eletrônico que o(a) Sr(a) **considera relevantes** e que gostaria de divulgar, para o aprimoramento da pesquisa? Quais?

- () Sim
 () Não

12. Caso tenha interesse em conhecer os resultados finais apurados na pesquisa após a conclusão e apresentação final, por favor, assinale abaixo:

- () Tenho interesse em conhecer os resultados finais da pesquisa
 () Não tenho interesse em conhecer os resultados finais da pesquisa

13. Indique os dados abaixo mencionados para **licitações dos mesmos produtos/serviços adquiridos**: Esses dados são de suma importância. **Por favor, não deixe de informá-los.**

Discriminação	Modalidades Licitação 01		Modalidades Licitação 02	
	Antes do Pregão	Pregão Eletrônico	Antes do Pregão	Pregão Eletrônico
Objeto/serviço de Aquisição (para o mesmo objeto/serviço)				
Quantidade Adquirida	___/Unid.	___/Unid.	___/Unid.	___/Unid.
Nº de Licitantes que participaram do processo	___/Partic.	___/Partic	___/Partic	___/Partic
Valor Estimado para aquisição	R\$	R\$	R\$	R\$
Valor Final Contratado	R\$	R\$	R\$	R\$
Tempo entre início e fim utilizado em todo o processo licitatório.	___ dias ___ horas ___ minutos	___ dias ___ horas ___ minutos	___ dias ___ horas ___ minutos	___ dias ___ horas ___ minutos
Data da Homologação				
Quantidade de pessoal envolvido no processo	___/pessoas	___/pessoas	___/pessoas	___/pessoas
Média de Proventos (Salário) do pessoal envolvido no processo	R\$	R\$	R\$	R\$
Tempo médio de trabalho do pessoal envolvido no processo	___ horas e ___ minutos	___ horas e ___ minutos	___ horas e ___ minutos	___ horas e ___ minutos
Horário de Expediente da instituição	() 6 horas () 8 horas		() 6 horas () 8 horas	
Custos de Publicação	R\$	R\$	R\$	R\$
Tempo utilizado para recurso (em dias, hs ou min)	___ dias ___ hs ___ min	___ dias ___ hs ___ min	___ dias ___ hs ___ min	___ dias ___ hs ___ min
Outros Custos indicados no item 03 do formulário:	R\$	R\$	R\$	R\$
Outros Custos indicados no item 03 do formulário:	R\$	R\$	R\$	R\$

Figura 20: Modelo entrada de dados

APÊNDICE B – POPULAÇÃO ALVO

Discriminação das Empresas/Entidades Alvo	
1	AGE - Auditoria Geral do Estado do Espírito Santo
2	ALES - Assembléia Legislativa do Estado do Espírito Santo
3	BANDES - Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo
4	Casa Militar da Governadoria do Estado

Figura 21: População alvo