

PERFIL DAS EMPRESAS PARTICIPANTES DO PROCESSO DE PREGÃO ELETRÔNICO EM UMA INSTITUIÇÃO PÚBLICA

PROFILES OF PARTICIPANT ENTERPRISES OF ELECTRONIC BIDDING IN A PUBLIC ORGANIZATION

EVANDRO RODRIGUES DE FARIA

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Viçosa
Administrador
evandro_farias@yahoo.com.br

MARCO AURÉLIO MARQUES FERREIRA

Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa
Prof. Adjunto do Departamento de Administração - UFV
marcoaurelio@ufv.br

LUCAS MAIA DOS SANTOS

Mestrando em Administração pela Universidade Federal de Minas
Gerais
admlucasmaia@hotmail.com

Recebido em: 20/08/2009

Aprovado em: 15/12/2009

ISSN 2175-5787

Resumo

Esta pesquisa objetivou traçar um perfil dos licitantes por Pregão Eletrônico da Universidade Federal de Viçosa pela descrição de suas características e analisar possíveis impactos ocasionados pela ampliação da quantidade de fornecedores. Para isso, foi realizada uma pesquisa exploratória e descritiva, com abordagem quantitativa, em que foram aplicados 298 questionários em empresas que participaram de licitações na UFV no ano de 2008. Foram realizadas análises de frequência, análises descritivas e teste de correlação linear de *Pearson* no intuito de explorar as relações entre as variáveis pertinentes. Após a análise dos resultados, observa-se que o Pregão Eletrônico proporcionou a participação de empresas de todo o País, ampliando o escopo de oferta, como previsto em vários estudos. Quanto à experiência, a maioria das empresas licitantes possui mais de cinco anos, o que demonstra grau de maturidade e consolidação de mercado. Dentre os pontos negativos, destacam-se a baixa participação de empresas localizadas no município de Viçosa e na região, além de grande concentração de empresas presentes nas capitais, em detrimento às do interior.

Palavras-Chaves: Pregão eletrônico; Licitações; Compras públicas.

Abstract

This research aimed to draw a profile of the bidders for Electronic Bidding at the Federal University of Viçosa by their characteristics descriptions and possible impacts caused by the expansion of the number of suppliers. For this, it was conducted an exploratory and descriptive research, with quantitative approach, in which 298 questionnaires were applied in companies that participated in biddings at the UFV in 2008. Frequency analyses were performed, descriptive analysis and *Pearson* test of linear correlation in order to explore the relationships between relevant variables. After the results analysis, it is observed that the Electronic Bidding provided the participation of companies from all around the country, expanding the scope of supply as provided for in several studies. Concerning the experience, most of the bidding companies have more than five years, which demonstrates maturity and market consolidation levels. Among the negative points, highlighting the low participation of companies located in Viçosa municipality and in the region, besides the great concentration of these companies in the capital, to the detriment of the ones located in the interior.

Key-Words: Electronic bidding; Auctions; Public purchases.

1 INTRODUÇÃO

O processo de racionalização da administração pública, nos últimos anos, tem implementado uma política de responsabilidade social cada vez mais rigorosa na maioria dos setores públicos. Aliado à perspectiva econômica do país, vislumbra-se a necessidade de estudar várias possibilidades de otimização na forma como o dinheiro público é alocado (SANTANA, 2007).

Há, também, um generalizado reconhecimento de que uma das estratégias mais importantes é a do desenvolvimento de ações para o estabelecimento de um governo adaptado às características e às necessidades de uma nova era do conhecimento. Isso, para que a adoção de novas tecnologias da informação e comunicação (TICs) proporcione melhorias nos processos de gestão interna e de prestação de serviços à sociedade (COELHO, 2001).

É neste sentido que, com o intuito de unir esta necessidade de diminuição de gastos com um aumento na transparência e responsabilidade na gestão de recursos públicos, foi instituído, no ano de 2002, o Pregão Eletrônico na Administração Pública brasileira, com utilização dessas TICs.

Segundo estudos de Compras Net (2005), em 2004, a administração direta gastou, em compras de material de consumo e contratação de obras e serviços, R\$ 15,870 bilhões, 21% a mais do que em 2003. O número de fornecedores cresceu e, pela primeira vez, ultrapassou a casa dos 200 mil. Nos últimos quatro anos, o número de empresas passou de 150 para 214 mil, o que originou um aumento de 42%. Só no ano de 2005, vinte mil novas firmas transformaram-se em fornecedoras da maior licitante do País: a União.

Ressalta-se, ainda, que essa mudança deve-se à prioridade dada aos pregões eletrônicos. Em 2003 e 2004, o uso dos pregões eletrônicos cresceu 500% na administração federal. Somente no último ano, a União economizou 31,5% em relação ao preço-base estimado pelo governo antes de iniciar esse procedimento de compra, através da modalidade de licitação por Pregão Eletrônico. Enquanto a expectativa inicial era gastar R\$ 567,028 milhões em produtos adquiridos por pregões eletrônicos, foram desembolsados apenas R\$ 381,557 milhões (COMPRAS NET, 2005).

Porém, com essa forma de licitar, os órgãos públicos passaram a comprar de empresas localizadas em todo o País, o que pode trazer vantagens como diminuição dos preços contratados, mas também desvantagens de não conhecer o seu horizonte de fornecedores, o que acontecia em outras modalidades como a carta convite. Por isso, este trabalho tem como

objetivo traçar um perfil dos licitantes por Pregão Eletrônico da Universidade Federal de Viçosa e, pela descrição de suas características, analisar possíveis impactos ocasionados pela ampliação do escopo de fornecedores. A importância deste tema está no fato de que uma empresa, seja da esfera pública ou privada, deve conhecer o perfil dos agentes envolvidos em suas transações, no intuito de compreender a conjuntura de possíveis perdas ou ganhos na alocação dos seus recursos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O governo eletrônico e o papel da transparência no combate a corrupção

Os processos de assimilação de tecnologia da informação e comunicação (TIC) e de internacionalização produzem impactos profundos na vida das organizações. Entre outros efeitos, propiciam o aparecimento de novas configurações organizacionais, com destaque para as organizações virtuais. No contexto dessas instituições, encontra-se a noção de governo eletrônico (*e-gov*), que se constitui no uso, pelos governos, das novas tecnologias da informação e comunicação na prestação de serviços e informações para cidadãos, fornecedores e servidores (MENEZES; FONSECA, 2005).

Através do governo eletrônico, houve crescente mobilização para que os administradores públicos ampliem a transparência sobre as suas ações. Assim, estão sendo introduzidas modificações operacionais nos governos, com uso intensivo da tecnologia da informação e da internet, objetivando dar respostas concretas a essa demanda contemporânea (TRISTÃO, 2002). Isso facilita o exercício do que, por convenção, chama-se *accountability*, que compreende, em grande parte, a obrigatoriedade do gestor de prestar contas ao cidadão (FERREIRA; ARAÚJO, 2000).

A transparência, entendida como produção e divulgação sistemática de informações, é um dos pilares para o combate à corrupção. Conferir transparência, além de constituir-se em um dos requisitos fundamentais da boa governança, cumpre a função de aproximar o Estado da sociedade, ampliando o nível de acesso do cidadão às informações sobre a gestão pública (CULAU; FORTIS, 2006).

Dessa forma, o pregão eletrônico tem a vantagem de utilizar uma total divulgação de informações, o que torna as licitações, através desta modalidade, mais transparentes do que as demais formas de compra. Ressalta-se que a importância disso está ligada ao fato de que,

durante as aquisições de produtos e serviços por parte do setor público, podem ocorrer várias formas de corrupção.

O Pregão é a modalidade de licitação cuja disputa pelo fornecimento ou prestação de serviço ocorre através de propostas em sessão pública, presencial ou eletrônica, para a classificação e habilitação do licitante que ofertou o menor preço. O pregão pode ser empregado em aquisições de qualquer valor e tem as seguintes peculiaridades:

- a. Procedimento, com duas características principais: (1) inversão das fases de habilitação e julgamento e (2) possibilidade de renovação de lances por todos ou alguns dos licitantes, até alcançar à proposta mais vantajosa;
- b. Embora as propostas possam ser escritas, o desenvolvimento do método envolve a formulação de novas proposições (lances) sob a forma verbal, ou mesmo sob a forma eletrônica;
- c. Possibilita a participação de quaisquer pessoas, inclusive das não inscritas no cadastro (SILVA, 2004).

Regulamentado pelo Decreto 3.697/2000, que legaliza o uso do pregão por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação, iniciou-se no governo brasileiro em 11-7-2003, com a finalidade de licitar papel-sulfite; na sequência, realizou-se o primeiro pregão eletrônico em 07-11-2003, visando à contratação de fornecimento de vales-refeição.

Este método de licitação funciona basicamente da seguinte maneira: o órgão promotor da compra registra o edital (ferramenta convocatória do processo) em uma *home page* previamente determinada, após isso, as empresas cadastradas fazem seus lances e contrapropostas, sendo escolhida a proposta mais vantajosa para o órgão público que, então, encerra a licitação e homologa a compra do material. Ou seja, nessa modalidade os fornecedores oferecem propostas iniciais de acordo com a hora e data previstas em edital. No horário especificado, as propostas são abertas, classificadas ou desclassificadas. O pregoeiro e os representantes dos fornecedores cujas propostas foram classificadas entram numa sala virtual de disputa. Em seguida, partindo-se do menor preço oferecido nas propostas iniciais, os fornecedores oferecerão, em tempo real, lances sucessivos e de valor sempre decrescente, até que seja proclamado um vencedor (aquele da proposta de menor preço). Por determinação legal, o encerramento do pregão ocorrerá:

- a. Após a emissão de aviso pelo sistema sobre o transcurso do tempo previsto em edital, mais um tempo aleatório de até 30 minutos; ou

- b. Por decisão do pregoeiro, somente se previsto em edital, com o consequente transcurso do tempo de 30 minutos corridos.

Abusando de seu poder discricionário, agentes públicos podem favorecer determinadas empresas, que aproveitam as vantagens obtidas para realizar lucros extraordinários. O resultado desse processo é uma perda significativa de eficiência no uso dos recursos públicos, em prejuízo de toda a sociedade (CASTRO, 2007). Administradores públicos corruptos podem atuar para criar um “monopólio” da empresa participante do processo licitatório. Por exemplo, em compras de baixo valor, efetuados através de cartas-convite (outra modalidade de licitação), a legislação vigente exige que se obtenham, pelo menos, três distintas cartas com propostas de preços. O agente público escolhe apenas uma empresa e esta se encarrega de encontrar outras duas cartas. Outra forma de criar o mesmo “monopólio” consiste na desclassificação de empresas por não atenderem a exigências formais colocadas nos editais de licitações. Como muitas vezes tais exigências são excessivamente complexas e ambíguas, é quase sempre possível encontrar alguma interpretação das exigências que faz com que determinados fornecedores sejam passíveis de exclusão (CASTRO, 2007).

Diante desse cenário no qual as compras públicas estão vulneráveis, a transparência trazida pelo pregão eletrônico surge como uma boa ferramenta de combate que pode ser utilizada pelo governo. A universalidade de participação de fornecedores dificulta as fraudes mencionadas, o que diminui a ocorrência de corrupção dos agentes públicos.

Quem mais se beneficia com essa nova modalidade de licitação é a sociedade, pois no Governo Federal, todos os lances e acontecimentos de um pregão são registrados em atas eletrônicas, no endereço do ComprasNet, que podem ser consultadas por qualquer cidadão interessado. Não só a sociedade, mas também as micro e pequenas empresas beneficiam-se com a implantação do pregão eletrônico, devido à facilidade que tal processo proporciona para qualquer empresa participar (VASCONCELOS, 2008).

2.2 Teoria dos leilões

A literatura sobre leilões demonstra, através de modelos teóricos propostos, que o número de participantes afeta, significativamente, a receita dos leilões. Desta forma, admitindo-se maior competição entre os participantes do mercado (traduzindo-se em um maior número de licitantes), haveria concorrência mais acirrada pelo objeto leiloado, impedindo, assim, posições monopolísticas, as quais tendem a promover a concentração do mercado e a elevar as taxas praticadas nos leilões (SILVA; FERREIRA, 2007).

Wolfstetter (1999) afirma que a eficiência do leilão dependerá da existência de mecanismos e regras específicas que aumentem sua atratividade e reduzam as possibilidades de conluio, competição predatória e outras formas de poder de mercado.

Sendo assim, não há uma tipologia para leilões que seja universalmente aceita. Em verdade, existem inúmeras formas híbridas que são derivações de tipos clássicos que, em sua grande maioria, têm reduzida importância nos aspectos práticos e teóricos.

O mecanismo de leilões tem sido largamente utilizado em atividades de comércio eletrônico na Internet, sobretudo nos mercados C2C (*consumer to consumer*) e B2C (*businesses to consumers*). Tal alegação pode ser comprovada pelo volume crescente de transações efetuadas sobre os mais variados bens e serviços, desde *commodities*, como nos casos de produtos agrícolas, até obras de arte, produtos eletrônicos e passagens aéreas (KLEIN, 1997). Com regras simples e bem definidas, os leilões promovem maior flexibilidade à tarefa de determinação de preços, na medida em que, até então, os preços eram fixos, definidos unilateralmente pelo vendedor, não cabendo espaço para negociação entre as partes, configurando uma situação de pressão e falta de opções para o comprador, na qual esses se viam impedidos de fazer contrapropostas. Recentemente, observa-se um interesse crescente de organizações e governos na utilização da modalidade de leilões eletrônicos reversos em seus processos aquisitivos (MENEZES *et al.*, 2007).

Segundo Durães (1997), a pesquisa sobre leilões demonstra, através dos diversos modelos teóricos propostos, que o número de participantes afeta, significativamente, a receita dos leilões. Desta forma, admitindo-se uma maior competição entre os participantes do mercado (traduzindo-se em um maior número de licitantes) haveria uma concorrência mais acirrada pelos bens vendidos, impedindo, assim, posições monopolísticas, as quais tendem a promover a concentração do mercado e a elevar as taxas praticadas nos leilões.

Silva e Ferreira (2007) admitem que, aumentar o número de licitantes aumenta, concomitantemente, a probabilidade de que um licitante com maiores avaliações participe dos leilões e, desta forma, um maior número de licitantes produzirá, provavelmente, maiores lucros para o leiloeiro. Contudo, advertem que um maior número de licitantes também pode ser prejudicial, pois o lance ganhador provavelmente se afasta do consenso de mercado, fato este que, em geral, não é observado quando há poucos licitantes.

Vários autores discutem o efeito do número de fornecedores no preço pago. Para Carter (2007), existem várias evidências na literatura que colaboram com a ideia de que o número de licitantes é relacionado positivamente (negativamente em leilões reversos) ao

preço praticado em um leilão, porém ele acredita que esta relação não seja linear. Cox *et al.*(1982) perceberam que os preços de oferta eram significativamente mais altos em leilões com quatro, cinco, seis e nove participantes que em leilões com três participantes. Durães (1997) comparou tamanhos de mercado de três e seis licitantes e encontrou ofertas mais competitivas no segundo. Cox *et al.*(1988) não observaram nenhuma diferença significativa nos preços de oferta quando existiam quatro, cinco, ou seis licitantes, porém no caso de três licitantes os preços eram significativamente maiores.

Os autores ressaltam ainda que, usualmente, o número de licitantes é tomado como exógeno com respeito ao formato do leilão e, nesse sentido, há poucas informações sobre os incentivos necessários à participação adequada dos licitantes nos diferentes formatos de leilão.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa teve como foco de estudo o departamento de licitações da Universidade Federal de Viçosa, representando um estudo de caso. Segundo Yin (1989), este método é apropriado para responder as questões “como” e “por que”, que são indagações explicativas e tratam de relações operacionais que ocorrem ao longo do tempo (YIN, 1989). Esse autor afirma que a preferência pelo uso do estudo de caso deve ser dada quando o estudo aborda eventos recentes, em situações em que os comportamentos mais importantes não podem ser manipulados, mas onde é possível fazer observações diretas e entrevistas sistemáticas. A escolha desse procedimento deve-se ao fato de o objeto de pesquisa ser uma experiência recente e de pouco estudo.

Para a classificação da pesquisa, tomou-se como base o critério proposto por Vergara (2005), que a caracteriza em relação a dois aspectos básicos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, trata-se de pesquisa descritiva em função do objetivo de identificar e descrever o perfil das empresas fornecedores da Universidade Federal de Viçosa. Segundo Gil (2002), “as pesquisas descritivas são aquelas que têm como objetivo primordial à descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou então o estabelecimento de relações entre as variáveis”.

Este trabalho, quanto aos meios de investigação, recorreu a técnicas de pesquisa bibliográfica, documental e questionário.

Bibliográfica porque recorreu à material acessível ao público em geral, como livros, artigos, teses e dissertações para realizar a investigação sobre os assuntos relacionados ao tema de pesquisa. Segundo Vergara (2005), a pesquisa bibliográfica é útil para se conhecer as contribuições científicas do passado sobre determinado fenômeno.

A investigação foi também documental, pois foram utilizados documentos eletrônicos da UFV, como Atas dos Pregões, Processos de Licitação e outros documentos que foram pertinentes com o objeto do estudo. Segundo Vergara (2005) “a investigação documental é realizada em documentos conservados em órgãos públicos e privados de qualquer natureza”.

Além disso, aplicou-se um questionário a todas as empresas que retiraram edital de licitações de janeiro a outubro de 2008. Inicialmente, foi enviado a duas mil e duzentas empresas, sendo que apenas 298 responderam.

Quanto ao método de análise, utilizou-se o método quantitativo, sendo realizado: análise de frequência, análise descritiva e teste de correlação linear simples de Pearson. De acordo com Bruyne *et al.* (1991), a quantificação é importante para estabelecer uma correspondência entre as dimensões de cada conceito e números dispostos segundo determinadas regras; ela autoriza a comparabilidade numérica e a aplicação de métodos de tratamento quantitativo.

As entrevistas foram aleatórias, sendo o questionário enviado a duas mil e duzentas empresas que retiraram edital no ano de 2008 na Universidade Federal de Viçosa. Destes, duzentos e noventa e oito questionários foram respondidos, sendo a composição da amostra diversificada entre quinze Unidades Federativas da Nação e 99 cidades Brasileiras. A composição da amostra por Estados pode ser vista na tabela 1 a seguir.

Tabela 1 – Composição da amostra de acordo com os Estados.

Ranking	Estado	Empresas	Percentual
1	Minas Gerais	113	37,9
2	São Paulo	83	27,9
3	Paraná	26	8,7
4	Rio de Janeiro	23	7,7
5	Rio Grande do Sul	13	4,4
6	Santa Catarina	12	4,0
6	Distrito Federal	12	4,0
8	Goiás	6	2,0
9	Mato Grosso do Sul	3	1,0
10	Espírito Santo	2	0,7
11	Bahia	1	0,3
11	Ceará	1	0,3
11	Pará	1	0,3
11	Pernambuco	1	0,3
11	Sergipe	1	0,3
	Total	298	100,0

FONTE: Dados da Pesquisa

As operacionalizações das análises foram realizadas com o auxílio do Excel para Windows 2007 e o SPSS 15.0, em versões licenciadas.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Ao analisar a Tabela 1, é possível observar que a maior parte dos licitantes da UFV é do seu estado de origem, e mais de 70% está localizado na região sudeste. Este resultado pode ser satisfatório, pois, assim, presume-se que a entrega dos produtos poderá ter maior agilidade e rapidez, devido à proximidade geográfica entre estes estados. Por outro lado, comprova-se que o Pregão Eletrônico deu oportunidade de participação a empresas de todo o Brasil. Segundo Rezende (2007), esta é uma das maiores vantagens do Pregão Eletrônico, pois nesta modalidade não é necessário o deslocamento até o órgão contratante. Do ponto de vista da Teoria dos Leilões, a ampliação geográfica da localização dos participantes faz do pregão eletrônico um meio para aumentar o número de participantes no processo. Segundo Durães (1997), Carter (2007) e Silva e Ferreira (2007), isso implicará na redução dos preços de compra para o órgão público, sendo vantajoso para o processo de alocação pública dos recursos.

Na composição das empresas pela cidade de origem, é possível observar na tabela 2 que as cidades com mais empresas, participantes de licitações da UFV, são: Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Curitiba. Estas são as cinco mais importantes capitais do País, sendo necessária a maciça participação destas para uma maior redução dos preços contratados, pois a concorrência acirrada nestas capitais proporciona maior eficiência. Porém, é importante ressaltar que a cidade de origem do órgão estudado é apenas a sétima no número de empresas, correspondendo apenas a 2,70% da amostra. Isso revela que as organizações locais pouco participam das licitações da UFV, sendo ruim para o desenvolvimento local, pois o capital gerado nesta região está movimentando o comércio de regiões mais afastadas.

Tabela 2 – Ranking das cidades com mais empresas na composição da amostra.

Ranking	Cidades	Empresas	Percentual
1	Belo Horizonte	54	18,10
2	São Paulo	43	14,40
3	Rio de Janeiro	13	4,40
4	Brasília	10	3,40
4	Curitiba	10	3,40
6	Juiz de Fora	9	3,05
7	Viçosa	8	2,70
8	Porto Alegre	6	2,00
8	Ubá	6	2,00
10	Contagem	5	1,70

FONTE: Dados da Pesquisa

Na Tabela 3, pode-se observar que, somando todas as empresas, localizadas na Região próxima a cidade de origem, obtém-se apenas 6,70% do tamanho da amostra, o que colabora com a afirmação que o comércio local tem pequena representatividade. Estes dados poderiam subsidiar ações de órgãos públicos locais na criação de políticas públicas que auxiliem na prestação de informações e consultoria para que as empresas da região tenham condições de competição com as demais empresas.

Tabela 3 – Cidades próximas da UFV

Cidades	Número de Empresas	Percentual
Viçosa	8	2,70
Ubá	6	2,00
Ponte Nova	4	1,40
Rio Pomba	1	0,35
Visconde do Rio Branco	1	0,35
Total	20	6,70

FONTE: Dados da Pesquisa

Outra informação relevante para se traçar um perfil das empresas licitantes é a composição com relação ao tipo de cidade. Pode-se ver na Tabela 4 que as capitais correspondem a 49% da amostra. Este pode ser considerado um número elevado, considerando que o órgão licitante está localizado geograficamente na região interiorana do Estado de Minas Gerais. A grande participação de empresas das capitais pode estar retirando uma considerável parcela de vendas de empresas do interior, assim, causando uma concentração dos recursos nos grandes centros. Caso isso seja confirmado, pode revelar um lado preocupante desta modalidade, pois embora os Órgãos Públicos consigam reduzir seus gastos pagando um preço menor na contratação de bens e serviços, os recursos gerados pelo pagamento de impostos e taxas no mercado local não estão retornando para o mesmo, o que pode causar *déficit* para a economia local.

Tabela 4 – Composição da amostra por origem de licitantes

Cidade	Número de Empresas	Percentual
Capital	146	49
Interior	152	51

FONTE: Dados da Pesquisa

Para avaliar, realmente, se as empresas das capitais vencem mais licitações do que as localizadas no interior, foi solicitado que os respondentes do questionário indicassem o percentual médio de vitórias alcançadas nas licitações por Pregão Eletrônico em que eles participaram. Após o cruzamento destes dados com o tipo de cidade, pode-se observar na Tabela 5 que a média das empresas da capital é maior, o que indica que elas são mais vitoriosas, em licitações, quando comparadas com as empresas das demais cidades. Isto corrobora com o que já foi afirmado no parágrafo anterior. Então, é necessária a realização de pesquisas mais aprofundadas para subsidiar futuras ações governamentais quanto a esta modalidade de licitação.

Tabela 5 – Percentual de licitações ganhas por origem dos licitantes

Cidade	Empresas	Percentual de Vitórias Alcançadas
Capital	145	35,59
Interior	150	31,65

FONTE: Dados da Pesquisa

Outro cruzamento realizado foi com o horizonte de participação destas empresas. A Tabela 6 ilustra que o percentual de empresas que participam de Pregões Eletrônicos em todo país é maior na capital. Enquanto o percentual de empresas participantes apenas nos municípios onde se localiza a empresa é maior nas empresas do interior. Porém, é importante salientar que o Pregão Eletrônico pode ter possibilitado a grande parte destas empresas a participarem fora do seu Estado de origem.

Tabela 6 – Percentual de participação em licitações por origem dos licitantes

Origem das licitantes	Município	Parte do Estado	Todo o Estado	Outros Estados	Todo País
Capital	2,1%	4,1%	10,3%	13,7%	69,9%
Interior	3,3%	9,9%	3,9%	21,1%	61,8%

FONTE: Dados da Pesquisa

Outro fator relevante para descrever as empresas fornecedoras da UFV é o seu porte. A Tabela 7 mostra que existe uma predominância de micro e pequenas empresas na participação dos processos licitatórios. Dois fatores podem servir para explicar este fenômeno.

O primeiro é que, de acordo com SEBRAE (2005), empresas deste porte, no Brasil, respondem por 99,2% do número total de empresas formais, então, a amostra se aproxima da

composição real do mercado. Outro fator que pode explicar este maior número é que, a partir do Decreto Presidencial N° 6.204/2007, os órgãos públicos federais deverão dar tratamento exclusivo a pequenas e médias empresas. Entre as principais implementações está a determinação para que os órgãos públicos federais realizem licitações exclusivas para as MPE's nas contratações no valor de até R\$ 80 mil. Como na maioria dos processos de compra da UFV, não se alcança este valor, e a maioria das licitações são exclusivas à empresas de pequeno porte, o que explica uma predominância destas na composição dos fornecedores.

Tabela 7 – Composição da amostra por faixa de faturamento

Faixa de Faturamento	Número de Empresas	Percentual
Até 1.200.000,00 (Micro Empresa)	161	55,90
De 1.200.000,00 a 10.500.000,00 (Pequena Empresa)	88	30,55
De 10.500.000,00 a 60.000.000,00 (Média Empresa)	27	9,38
Acima de 60.000.000,00 (Grande Empresa)	12	4,17
Total	288	100,00

FONTE: Dados da Pesquisa

Outra informação que pode dar uma dimensão do porte da empresa é seu regime tributário. De acordo com a Tabela 8, pode-se verificar que é comprovado o maior número de empresas de pequeno porte, já que 62,85% são optantes pelo simples (regime tributário comum às micro e pequenas empresas).

Tabela 8 - Opção tributária das empresas

Regime tributário	Número de Empresas	Percentual
Simplex	181	62,85
Lucro Real	54	18,75
Lucro Presumido	53	18,40
Total	288	100,00

FONTE: Dados da Pesquisa

Quanto ao tempo de existência das empresas, conforme se observa na Tabela 9, a maior parte já possui mais de cinco anos de existência. O tempo de mercado é um fator importante para a consolidação da empresa e para a aquisição de conhecimento. Presume-se que as empresas com mais tempo de mercado possam fornecer mais eficientemente seus produtos do que aquelas empresas iniciantes.

Tabela 9 – Tempo de existência das empresas

Tempo de Existência	Empresas	Percentual
Até 3 anos	60	20,15
De 4 a 5 anos	66	22,14
De 6 a 10 anos	69	23,15
De 11 a 20 anos	70	23,49
Acima de 20	33	11,07
Total	298	100,00

FONTE: Dados da Pesquisa

Quanto à experiência em licitações, perguntou-se as empresas entrevistadas quais modalidades elas já tinham participado. Como a amostra escolhida foi de participantes do Pregão Eletrônico, 100% deles já tinham participado desta modalidade. Verifica-se na tabela 10 que grande parte das empresas tem experiência com outras modalidades, sendo que 42,95% já tinham participado de todas, e apenas 10,40% participaram apenas do Pregão Eletrônico.

Tabela 10 – Participação nas modalidades de licitação

Modalidade	Número de Empresas	Percentual
Pregão Eletrônico	298	100,00
Pregão Presencial	223	74,83
Convite	227	76,17
Tomada de preços	211	70,81
Concorrência	151	50,67
Todas	128	42,95
Apenas Pregão Eletrônico	31	10,40

FONTE: Dados da Pesquisa

Perguntou-se, também, a todas as empresas, qual modalidade que mais as atraem para a obtenção de vantagens. Conforme a Tabela 11, a maior parte dos respondentes, 55,37%, destacou o Pregão Eletrônico como a modalidade mais vantajosa aos licitantes, porém a concorrência a menos vantajosa.

Tabela 11 – Modalidades mais atrativas

Modalidade	Número de Empresas	Percentual
Pregão Eletrônico	165	55,37
Pregão Presencial	106	35,57
Convite	94	31,54
Tomada de preços	66	22,15
Concorrência	55	18,46

FONTE: Dados da Pesquisa

O fato de o Pregão Eletrônico ser o mais vantajoso na percepção dos fornecedores pode ser bom para o Governo Federal, conseguindo cumprir seu objetivo na implantação que possibilitou as empresas expandirem sua participação e redução dos custos de deslocamento à sede do órgão público contratante. Porém, é preciso ressaltar que, em transações, há a possibilidade de somente um dos agentes obterem vantagens (PERES, 2007). Então, é necessária uma investigação mais aprofundada para comprovar se a maior vantagem atribuída ao Pregão Eletrônico pode representar uma desvantagem para o Órgão comprador.

Sendo assim, buscou-se investigar quais eram estas vantagens e, para isso, foi solicitado que eles indicassem qual a opção que, para a empresa que eles representam, resulta em maior vantagem. Conforme a Tabela 12, constata-se que “disputar licitações em regiões

mais distantes” e “maior agilidade e menor burocracia” foram os fatores com maior percentual de escolha. Sendo assim, presume-se que a maior vantagem do Pregão Eletrônico para as empresas também resultam em vantagens para o Órgão Público.

Tabela 12 – Maiores vantagens para as empresas

Vantagem	Número de Empresas	Percentual
Possibilidade de disputar licitações em regiões mais distantes	109	36,58%
Maior agilidade e menor burocracia	106	35,57%
Possibilidade de ganhar com preço maior	100	33,56%
Menor concorrência na disputa	99	33,22%
Menor custo com a disputa	76	25,50%
Menor pressão por diminuição de preços	60	20,13%

FONTE: Dados da Pesquisa

Com o objetivo de explorar a relação entre os fatores expostos, foi feito um teste de correlação linear simples de *Pearson*. Apesar das baixas correlações, não foi descartada a possibilidade de realizar algumas inferências com os resultados, principalmente, pelo resultado positivo ou negativo do coeficiente. Ao analisar os resultados, encontramos relações que corroboram com algumas afirmações descritas acima.

Tabela 13 – Poder de associação em variáveis estilizadas

Fator 1	Fator 2	Correlação de Pearson	Significância
Tempo de Existência	Faturamento	0,270	0,000
Tempo de Existência	Participação das Licitações no Faturamento	- 0,197	0,001
Tipo de Cidade	Faturamento	0,136	0,021
Porte da Empresa	Tipo de cidade	0,178	0,002
Porte da Empresa	Participação das Licitações no Faturamento	- 0,173	0,003

FONTE: Dados da Pesquisa

Na Tabela 13, podem-se observar algumas relações como o tempo de existência das empresas e o faturamento delas. Esta correlação, que se mostrou significativa abaixo de 0,01%, pode ser explicada pelo fato de que, ao longo de sua existência, as empresas expandem seu negócio e atuam com um grau de aprendizagem organizacional maior, o que afeta na eficiência da gestão e isso se traduz em aumento no seu faturamento.

O tempo de existência da empresa também mostrou relação linear significativa, porém negativa, com o percentual de participação de vendas ao setor público na composição do faturamento destas organizações. Isto pode ser explicado por dois fenômenos. O primeiro é que, a partir da criação do Pregão Eletrônico, muitas empresas foram criadas com o intuito apenas de vender a Órgãos Públicos de todo o País, devido à facilidade de participação que esta modalidade trouxe. Como a modalidade foi instituída no ano de 2002, estas empresas foram criadas recentemente e isto trouxe impactos na média de participação. Outro fator que

pode descrever esta relação negativa, é que as empresas com maior tempo de existência já tinham uma estrutura de clientes definidas na iniciativa privada e, com a facilidade de participação trazida pelo Pregão Eletrônico, elas apenas expandiram sua atuação, não vendendo exclusivamente a Órgãos Públicos.

Outra relação encontrada é entre o tipo de cidade (capital/interior) e o faturamento das empresas. Como esta foi uma variável *dummy*, onde foi atribuído o valor 1 para interior e 2 para capital, uma correlação linear positiva de 0,136, indica um crescimento de faturamento na direção das empresas das capitais. Isto significa que elas têm um faturamento maior que as empresas do interior, o que pode refletir a concentração de grandes empresas nestas cidades. Isso pode colaborar com o que foi descrito anteriormente quando dito sobre a dificuldade das empresas localizadas nas demais cidades brasileiras em competir com as das capitais, o que reflete em um percentual de vitórias menor para estas empresas. Para colaborar ainda mais com esta afirmação, o tipo de cidade foi também relacionado com o porte da empresa. Para a construção desta variável, foram atribuídos valores numéricos e escalares de 1 a 4, onde 1 são micro-empresas, 2 são as pequenas empresas, 3 as médias empresas e 4 as grandes empresas. Foi utilizado o faturamento para a construção desta variável, e o critério de classificação foi o utilizado pelo BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Como a relação linear com o tipo de cidade foi positiva, confirma-se que a concentração de empresas de menor porte encontra-se, em maior proporção, nas cidades do interior, enquanto as empresas de maior porte estão localizadas, em maior parte, nas capitais.

O porte da empresa também relacionado com o percentual de participação de vendas ao setor público na composição do seu faturamento pode ser demonstrado por uma relação linear negativa de 0,173, o que indica que nas empresas de menor porte as vendas a órgãos públicos têm maior participação na composição do faturamento do que nas empresas de maior porte. Isso pode ser explicado pelo fato de que com a instituição do Decreto Presidencial Nº 6.204/2007, onde os órgãos públicos federais deverão dar tratamento exclusivo a pequenas e médias empresas, as empresas de menor porte aumentaram seu percentual de vitórias em licitações, enquanto a restrição de participação de empresas de grande porte a processos licitatórios de até R\$ 80.000,00 acarretaram uma diminuição da venda destas a Órgãos Públicos que licitam em menor quantidade, dentre os quais, está inserida a UFV, unidade de estudo desta pesquisa

5 CONCLUSÕES

A pesquisa se propôs a traçar o perfil das empresas participantes de licitações por Pregão Eletrônico e destacar possíveis impactos dessa modalidade nas instituições públicas, tomando como referência a Universidade Federal de Viçosa. Com relação à localização geográfica das empresas participantes, comprovou-se que existe amplitude geográfica muito grande, proporcionada pela ruptura de fronteiras que a tecnologia proporciona ao ambiente organizacional. Percebeu-se que o número de empresas localizadas em capitais foi praticamente igual o de cidades do interior, o que demonstra disputa acirrada pelas vendas.

Quanto ao porte das empresas participantes, conclui-se que existe predominância de empresas de pequeno porte (micro e pequenas empresas). Este fenômeno pode ter sido acarretado pelo Decreto Presidencial N° 6.204/2007 que prevê benefícios e em alguns casos exclusividade de participação a estas empresas.

Quanto à experiência e consolidação de mercado, a maioria das empresas tem mais de cinco anos, o que mostra, consideravelmente, maior grau de maturidade, que pode ser traduzido em maior eficiência e confiabilidade, visto que está correlacionado ao menor risco de descumprimento de contrato, beneficiando as instituições públicas. Outro fator que colabora com esta afirmação é que a maioria já tem experiência em licitações, tendo constatado que grande parte já participou de outras modalidades licitatórias.

Porém, alguns pontos negativos também puderam ser percebidos, entre eles estão a baixa participação de empresas localizadas no município e na região próxima a cidade de origem da instituição foco do estudo, o que prejudica o desenvolvimento da economia local, em razão da descapitalização, uma vez que esse capital está migrando para cidades geograficamente distantes.

Outro fator relevante é que as empresas das capitais são mais vitoriosas que as localizadas no interior. Isto tem como consequência maior concentração dos recursos financeiros nestas regiões, embora os dados apresentados sejam insuficientes para generalizar este fenômeno, sendo recomendadas outras pesquisas para o maior aprofundamento deste atributo.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRUYNE, P. de; HERMAN, J.; SCHOUTHEETE, M. de. **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica**. Tradução Ruth Joffily. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1991.

CARTER, C. R.; STEVENS, C. K. S. Electronic reverse auction configuration and its impact on buyer price and supplier perceptions of opportunism: A laboratory experiment. **Journal of Operations Management**, New York, v.7, n.3, 2007.

CASTRO, L. I. **Combate à Corrupção em Licitações Públicas**. Documento de Trabajo 07-03. Madrid: Universidad Carlos III, 2007. (Serie de Economía)

COMPRAS NET. **Pregão Eletrônico reduziu custos das compras do Governo Federal em até 30% em dois anos**. Disponível em: <<http://www.comprasnet.gov.br/noticias>> Acesso em: 17 fev. 2005.

COELHO, E. M. Governo eletrônico e seus impactos na estrutura e na força de trabalho das organizações públicas. **Revista do Serviço Público**, Brasília, n. 2, 2001.

COX, J. C.; ROBERSON, B.; SMITH, V.L. Theory and behavior of single object auctions. In: Smith, V. L. (Ed.). **Research in Experimental Economics**. Greenwich: JAI Press, 1982.

CULAU, A. A.; FORTIS, M. F. A. Transparência e controle social na administração pública brasileira: avaliação das principais inovações introduzidas pela Lei de Responsabilidade Fiscal. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, 11., 2006, Guatemala. **Anais...** Ciudad de Guatemala, 2006, nov., p. 7-10.

DURÃES, M. S. D. **Teoria dos leilões: abordagem comparativa com ênfase nos leilões de títulos do Tesouro no Brasil e em outros países**. Brasília: ESAF, 1997.

FERREIRA, S. G.; ARAÚJO, E. A. E-Governo: o que ensina a experiência internacional. **Informe-se BNDES**, Brasília, n. 17, ago. 2000.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projeto de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

KLEIN, S. Electronic Auctions, EM. **Electronic Markets**, Leipzig, v. 7, n. 4, December, 1997.

KOHAMA, H. **Contabilidade Pública: Teoria e Prática**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MENEZES, A. M. F.; FONSECA, M. J. M. Governo eletrônico: um novo caminho para a administração pública? **Análise & Dados**, Salvador, v. 15, n. 2-3, p. 333-341, 2005.

MENEZES, R. A., SILVA, R. B. da; LINHARES, A. Leilões eletrônicos reversos multiatributo: uma abordagem de decisão multicritério aplicada às compras públicas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**. 2007, vol. 11, no. 3, pp. 11-33. Disponível em <>. Acesso em:

MOTTA, C. P. C. **Eficácia nas licitações e contratos:** estudos e comentários sobre as leis 8.666/93 e 8.987/95, a nova modalidade do pregão e o pregão eletrônico; impactos da lei de responsabilidade fiscal, legislação, doutrina e jurisprudência. 9. ed. Belo Horizonte: Del Rey, versão atual e amplificada, 2002.

MEIRELLES, H. L. **Direito Administrativo Brasileiro.** 26. Ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2001.

NOBREGA, A. R. **Habilitação no convite.** São Paulo: BLC, n. 2, 1999.

PERES, U. Custos de transação e estrutura de governança no setor público. **RBGN**, São Paulo, vol. 9 n. 24, p. 15-30, maio/ago. 2007.

PIRES, J. **Contabilidade Pública.** Brasília: Franco e Fortes, 2002.

REZENDE, I. A. C.; NASCIMENTO, A. P.; ARAÚJO, L. F. O.; OLIVEIRA, R. D. A. Eficácia dos contratos de serviços por Pregão (leilões reversos): um estudo nas licitações públicas de serviços continuados. **CONGRESSO USP DE CONTABILIDADE E CONTROLADORIA**, 7., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo, 2007.

SANTANA, Z. A.; ROCHA, W. Custo total de Propriedade: um estudo da sua aplicação a lei de licitações. **CONGRESSO USP DE CONTABILIDADE E CONTROLADORIA**, 7., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo, 2007.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Microcrédito.** Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bte/bte.nsf>>. Acesso em: 31 ago.2006.

SILVA, L. **Contabilidade Governamental:** um enfoque administrativo. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SILVA, A. A.; FERREIRA R. T. Pregões Eletrônicos Realizados pela Prefeitura Municipal de Fortaleza em 2006 - Um Ensaio Econométrico. Prêmio Sefin de finanças municipais, Fortaleza, 2007. **Anais...** Fortaleza, 2007.

TRISTÃO, G. Transparência na administração pública. Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, 7., 2002, Lisboa. **Anais...** Lisboa, 2002.

YIN, Robert K. **Case Study Research - Design and Methods.** USA: Sage Publications Inc., 1989.

VASCONCELOS, F. **Licitação pública: análise dos aspectos relevantes do Pregão.** Disponível em: <<http://www.ccj.ufpb.br/primafacie/prima/artigos/n7/licitacao.pdf>>. Acesso em: 25 de fevereiro de 2008.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

WOLFSTETTER, E. Topics in Microeconomics: Industrial Organizations, Auctions and Incentives. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.