

OS ÍNDICES DE DESIGNAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS: O CASO DE UMA PREFEITURA MUNICIPAL - RS

THE INDICES OF DESIGNATION IN ECONOMIC AND FINANCIAL BIDDING PROCESSES: THE CASE OF A CITY HALL - RS

FERNANDA PICCININ MICHELIN¹
ANDREAS DITTMAR WEISE²
FLAVIANI SOUTO BOLZAN MEDEIROS³
DEISE SCHEFFER⁴

RESUMO: Dentre as fases que envolvem um processo licitatório a habilitação busca a veracidade e autenticidade das informações referentes à qualificação dos licitantes. A análise econômico-financeira de empresas licitantes, bem como a eficácia na habilitação de fornecedores nos certames licitatórios são aspectos revelados pelos índices de qualificação econômico-financeira conforme dispõe a Lei n° 8.666/93 e a Instrução Normativa n° 05/1995, consideradas normativas legais das compras públicas. Nesse sentido, esse artigo tem como objetivo identificar os índices adotados na qualificação econômico-financeira das empresas licitantes da administração municipal que garantem a melhor contratação. Metodologicamente, a pesquisa caracteriza-se como um estudo de caso desenvolvido em uma Prefeitura Municipal localizada no Rio Grande do Sul. A amostra totaliza dezoito balanços patrimoniais referentes às empresas que participaram de processos licitatórios ocorridos em 2008. Entre os resultados, conforme os processos licitatórios estudados, pode-se verificar que os índices econômico-financeiros legais encontram-se em sintonia com os demais métodos de análise, limitando-se, contudo, a meros instrumentos de habilitação de fornecedores, ao passo que não contemplam uma visão mais ampla de análise.

Palavras-chave: Análise econômico-financeira, Licitação, Habilitação.

Sumário: 1 Introdução – 2 Referencial Teórico – 2.1 Os índices econômico-financeiros nas licitações públicas – 3 Aspectos metodológicos – 4 Resultado e discussões – 4.1 Comparativo entre os licitantes vencedores – 5 Considerações Finais – Referências.

ABSTRACT: Among the steps that involve a bidding process enabling search the veracity and authenticity of information concerning the qualification of bidders. The economic and financial analysis of bidding companies, as well as the effectiveness in enabling suppliers in bidding contests are aspects revealed by indices of economic and financial qualification as stipulated in Law n° 8.666/93 and Normative Instruction n° 05/1995, considered normative legal public procurement. Thus, this article aims to identify the indexes used in the economic and financial qualification of bidding companies of the municipal administration to ensure the best hiring. Methodologically, the research is characterized as a case study developed in a Municipality located in Rio Grande do Sul. The sample totals eighteen balance sheets relating to the companies that participated in the bidding processes that occurred in 2008. Among the results, as the bidding processes studied, it can be seen that the economic and financial indices legal are in line with other analysis methods, limited, however, the mere instruments of qualification of suppliers, while not contemplate a broader analysis.

Key words: Economic and financial analysis, Bidding, Qualification.

¹Universidade Federal de Santa Maria, Aluna especial no Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Maria; MBA em Administração e Finanças – Centro Universitário UNINTER. Email: michelinfernanda@gmail.com

²Universidade Federal de Santa Maria, Professor Permanente no Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Maria; Doutorado em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Santa Catarina. Email: mail@adweise.de

³Universidade Federal de Santa Maria, Mestranda em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Maria Universidade Federal de Santa Maria; Pós-Graduada Lato Sensu em Finanças pelo Centro Universitário Franciscano. Email: flaviani.13@gmail.com

⁴Escola Superior Aberta do Brasil, Pós-Graduada Lato Sensu em Controladoria e Finanças Empresariais pela Escola Superior Aberta do Brasil. Email: scheffer.deise@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

A finalidade da licitação é determinar a pessoa ou empresa que ofereça à administração pública a proposta formulada com maior vantagem, através de uma seleção. Ao se identificar os principais aspectos que envolvem um processo licitatório busca-se a veracidade e autenticidade dos aspectos norteadores da habilitação dos licitantes, sobretudo, a respeito dos índices contábeis da qualificação econômico-financeira (MAO, 2004; XIA; YE; LI, 2008; BONESSO, 2009).

Dessa forma, a participação das empresas em um certame licitatório implica na compreensão tácita de todos os quesitos exigidos. Com isso, pode-se entender que a escolha dos índices contábeis a fazerem parte do edital de uma licitação deve ser um ato pensado e justificado, sem que exista desconhecimento dos seus efeitos. A realização de análise financeira das empresas revela-se como um dos importantes fatores a serem conhecidos e discutidos pelo órgão público, visto que a boa contratação é um dever para com a sociedade.

Conforme Zanotello (2008), nos processos licitatórios, a administração pública determina nos respectivos atos convocatórios, os critérios previstos em lei no intento de assegurar a melhor contratação para o atendimento de suas necessidades. Os índices e quocientes são quesitos comumente adotados nos editais de licitação, a fim de comprovar a situação econômico-financeira das empresas licitantes.

Tal comprovação consiste na investigação das condições econômicas e financeiras da empresa, assim como seu desempenho e resultado econômico a partir de cálculos efetuados sobre os dados constantes nos seus demonstrativos financeiros, devidamente organizados para tanto. Esses indicadores possibilitam avaliar a situação patrimonial, bem como o desempenho de uma empresa ao longo do tempo ou apenas em um determinado momento (RIGOLIN; BOTTINO, 2009).

Matarazzo (2010) explica que a análise dos demonstrativos financeiros é um conjunto de técnicas e fundamentos conceituais que possibilita formar um juízo razoavelmente preciso sobre a condição patrimonial e de resultados de uma empresa a partir dos demonstrativos contábeis ou demonstrativos financeiros. A análise destas demonstrações representa um dever e um poder reservado à administração pública por ocasião da seleção para contratação de obras, serviços e aquisição de bens através de licitação.

Harley Jr. e Trahan (2007) explicam que a análise de balanços ministra muitos processos de verificação econômico-financeira para a constatação da situação financeira das entidades, onde buscando a melhor alternativa para tal comprovação, levam-se em consideração diferentes indicadores, ramo de atividade e porte das empresas.

Por isso, a fim de analisar os índices contábeis usualmente empregados por ocasião da habilitação dos licitantes nos processos licitatórios, esse artigo tem como propósito identificar os índices adotados na qualificação econômico-financeira das empresas licitantes da administração municipal que garantem a melhor contratação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

De acordo com Rigolin e Bottino (2009), exceto os casos previstos em lei, o ato de licitar é obrigatório às execuções de obras, à prestação de serviços e ao fornecimento de bens para o atendimento das necessidades públicas. Denomina-se “habilitação” o exame das condições do direito de licitar, onde o órgão público verifica e avalia tais condições, onde a avaliação dessas condições se sujeita ao regime próprio dos requisitos de habilitação.

O artigo nº 27 da Lei nº 8.666, efetivou as condições de habilitação que, realizadas de forma objetiva, concedem aos licitantes o direito de licitar: habilitação jurídica, regularidade fiscal, qualificação técnica e a qualificação econômico-financeira. Esta última, que representa a constatação de adequada situação financeira da organização, é efetivada através do cálculo de índices contábeis preditos no edital e justificados no processo administrativo da licitação que tenha dado início ao certame licitatório, vedada a exigência de índices e valores não comumente adotados para correta avaliação de situação financeira (BRASIL, 1993).

A Lei nº 8.666/93 não determina nem especifica os índices a serem adotados, contudo, o índice deverá ser apto a avaliar apenas a capacitação financeira do interessado na execução do contrato. Apenas poderá ser determinada a qualificação econômico-financeira em decorrência de necessidades concretas e de cada caso de contratação (BRASIL, 1993).

Desta forma, cabe à administração pública determinar os critérios objetivos, junto com o instrumento convocatório, cuja adoção é feita na fase interna da licitação. Esses índices deverão ser aptos para a avaliação da capacitação financeira do licitante, não sendo aceitas exigências referidas à rentabilidade ou lucratividade nem ao faturamento do sujeito interessado na execução do contrato (BLANCHET, 2003; XU et al. 2009).

Megliorini e Vallim (2009) mencionam que a qualificação econômico-financeira corresponde à disponibilidade de recursos econômico-financeiros para a satisfatória execução do objeto da contratação. Quem não dispuser de recursos para tanto não será titular de direito de licitar, pois a carência de recursos faz presumir inviabilidade da execução satisfatória do contrato e impossibilidade de arcar com as consequências de eventual inadimplemento.

2.1 OS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS NAS LICITAÇÕES PÚBLICAS

Faria, Ferreira e Santos (2010) mencionam que a análise através de índices é a avaliação das condições patrimoniais, como também de desempenho e liquidez, e ainda das relações matemáticas obtidas entre os grupos e subgrupos do ativo, passivo, receita e despesa, respectivamente, do balanço e da demonstração de resultados. Trata-se do método mais empregado para a avaliação econômico-financeira das empresas.

Conforme a Instrução Normativa nº 05/1995, para efeitos de habilitação, a exigência de constatação de boa circunstância financeira da empresa será baseada na obtenção de índices de Liquidez Geral (LG), Liquidez Corrente (LC) e Solvência Geral (SG). Ainda segundo tal Instrução, quando de suas habilitações às empresas que apontarem resultado igual ou menor a 1 (um) em quaisquer dos índices acima relacionados, deverão comprovar, considerados os riscos para administração (BRASIL, 1995). E a critério da autoridade competente, o capital mínimo ou patrimônio líquido mínimo, na forma dos §§ 2º e 3º, do artigo 31, da Lei nº 8.666/93 (BRASIL, 1993), como exigência imprescindível para a sua classificação. Podendo, também, ser requerida prestação de garantia na forma do § 1, do artigo 56, do mesmo diploma legal, para fins de contratação.

O índice de LG, conforme Assaf Neto (2000) revela a liquidez, tanto no longo quanto no curto prazo, ou seja, quantifica os direitos e haveres no ativo circulante e também no realizável em longo prazo para cada R\$ 1,00 (um real) que a empresa tem de dívida.

$$LG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}} \quad (1)$$

Gitman (2010) entende que uma empresa pode ser considerada solvente quando os valores de seus ativos superarem os valores de seus passivos de diferentes naturezas, formando, dessa forma, o patrimônio líquido. Segundo Assaf Neto (2000), a SG mostra à base da circunstância financeira da empresa, logo, a capacidade da mesma em satisfazer suas obrigações de curto prazo na data do vencimento.

$$SG = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}} \quad (2)$$

Ludícibus (2009) afirma que o quociente de LC relaciona a quantidade de reais disponíveis e imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro para fazer frente às dívidas de curto prazo. O índice de LC é considerado o mais utilizado e o principal e indicador para estimar-se a capacidade de pagamento de uma empresa. Padoveze e Benedicto (2004) explicam que a LC indica o quanto existe de ativo circulante para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida a curto prazo.

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (3)$$

Afora os indicadores previstos pela Instrução Normativa nº 05/1995, outros índices podem ser utilizados com o propósito de avaliar a capacidade econômico-financeira das organizações. Marion (2009) afirma que o índice de Liquidez Seca (LS)

fundamenta-se no fato de que as mercadorias podem ou não, serem vendidas e que isto pode colocar em dúvida a verdadeira capacidade de pagamento de uma empresa.

Para esse índice, Sá (2005, p. 99) alerta que “o valor das existências de mercadorias, produtos, materiais, deve ser subtraído do ativo circulante para que se obtenha um total de meios de pagamentos confiável”.

$$LS = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (4)$$

A Imobilização dos Recursos Não Correntes (IRNC), segundo Matarazzo (2010), mostra o percentual destes recursos que a empresa aplicou no ativo permanente. Tal índice não deve, em regra, ser superior a 100% (cem por cento), pois deve sempre haver uma pequena sobra de recursos não correntes, em relação às imobilizações, destinado ao ativo circulante.

$$IRNC = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}} \quad (5)$$

Conforme Matarazzo (2010), a Composição do Endividamento (CE) revela qual o percentual de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais, isto é, quanto à empresa terá de pagar a curto prazo para cada real do total das obrigações existentes.

$$CE = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}} \quad (6)$$

Outras análises possuem a função de disponibilizar o conhecimento das demonstrações financeiras que às vezes podem não ser entendidas através de índices. É o caso da análise vertical, que de acordo com Luchesa (2004) é a transformação dos valores do balanço e do demonstrativo de resultados em porcentagens do total do ativo/passivo para os valores do balanço e porcentagens da receita total, para valores do demonstrativo e resultados. A partir de tais porcentagens, fazem-se ilações e chega-se a conclusões sobre a estrutura patrimonial e de resultados da empresa.

Outro mecanismo de análise financeira é a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR) evidenciada pela variação do Capital Circulante Líquido (CCL). Conforme Marion (2009), a DOAR permite ao analista das demonstrações contábeis o entendimento da situação de curto prazo da companhia. Isso torna possível a avaliação da capacidade de pagamento das obrigações circulantes da empresa. A DOAR também expõe a política de financiamentos e investimentos de recursos não circulantes da companhia.

$$\text{CCL} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante} \quad (7)$$

Observa-se, porém, que a variação no CCL só ocorre se a transação, envolvendo o ativo circulante ou o passivo circulante, tiver reflexo, também, em um grupo não circulante. Se ocorrer uma transação envolvendo exclusivamente os dois grupos circulantes, o CCL não sofrerá alterações. Portanto, o CCL sofrerá variação apenas quando a transação envolver, simultaneamente, um grupo circulante (ativo circulante ou passivo circulante) e um grupo não circulante (os demais grupos do balanço patrimonial).

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

O presente artigo caracteriza-se como qualitativo quanto à natureza, do tipo descritivo no que se refere aos objetivos, sendo realizado através de estudos multicase no que tange aos procedimentos técnicos. Na visão de Santos (2007), uma pesquisa de caráter qualitativo significa que o raciocínio se baseia, principalmente, na percepção e na compreensão humana. Já a pesquisa descritiva consiste no levantamento das características que compõem o fato, fenômeno ou processo que está sendo abordado. E o estudo de casos múltiplos, para Alves-Mazzotti (2006) compreende aqueles realizados simultaneamente com vários indivíduos e/ou instituições.

A coleta de dados foi realizada no setor de licitações da Prefeitura pesquisada. A análise documental baseou-se em dezoito balanços patrimoniais relativos às empresas participantes exigidos via edital. Os processos selecionados referem-se à Concorrência nº 04/2008 e ao Pregão nº 55/2008. Com base na Instrução Normativa nº 05/1995 são utilizados os índices de LC, LG e SG no sentido de verificar a posição financeira das empresas participantes. Logo, estes índices são analisados em conjunto com o porte e o ramo das empresas. A escolha de outros índices e métodos de análise que não aqueles ditados pela legislação específica se justifica pela possibilidade de proporcionar outro viés de análise.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Na sequência são verificados os índices de LS, IRNC e CE, além da análise vertical da conta estoques e cálculo do CCL como forma de apurar outros aspectos da situação econômico-financeira das empresas licitantes. Os índices apontados pela Instrução Normativa nº 05/1995 indicam um resultado igual ou maior que 1 (um), ou seja, um equilíbrio patrimonial. Entretanto, na prefeitura estudada, os índices relativos às empresas participantes não devem ser inferiores a 0,8 (zero vírgula oito) sob pena de

inabilitação. A Tabela 1 demonstra os índices de LG, LC e de SG relativos a todas as empresas pertencentes à amostra.

Tabela 1 - Análise econômico-financeira segundo a Instrução Normativa nº 05/1995

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	LC	LG	SG
Pregão nº 55/2008	A	4,88	4,01	6,4
	B	0,71	0,51	1,93
Concorrência nº 04/2008	C	1,62	1,62	1,62
	D	73,22	73,22	74,84
	E	10,07	10,07	10,71
	F	11,45	11,45	11,45
	G	2,60	2,60	3,20
	H	3,50	3,50	3,54
	I	0,00	0,00	0,00
	J	6,83	6,83	9,27
	K	1,02	0,85	1,65
	L	3,05	3,05	10,75
	M	1,11	1,11	1,47
	N	1,16	1,16	7,13
	O	5,16	5,16	5,16
	P	32,85	32,85	32,97
Q	0,38	0,34	1,19	
R	10,08	10,08	11,68	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Verifica-se que a empresa “B” está inabilitada para o Pregão nº 55/2008 e a empresa “Q” está inabilitada para a Concorrência nº 04/2008, sem que haja qualquer outro tipo de análise ou comparação, seja ela interempresarial ou temporal, isto é, não são realizadas análises entre as empresas concorrentes, tampouco entre os exercícios anteriores da mesma empresa (Tabela 1). Já a empresa “I”, com índices de valor zero não foi considerada inabilitada, pois já que não possui passivos em seu balanço patrimonial, não apresenta obrigações com terceiros.

Com relação ao tamanho as empresas participantes, são microempresas, empresas de pequeno e médio porte. A definição do porte foi realizada com base no faturamento bruto anual das mesmas, analisados nas respectivas Demonstrações do Resultado do Exercício e em conformidade aos limites estabelecidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES.

Na Tabela 2 apresenta-se a análise conjunta entre os índices econômico-financeiros e o porte das empresas licitantes.

Tabela 2 – Análise econômico-financeira em relação ao porte da empresa

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	PORTE DA EMPRESA	LC	LG	SG
Pregão n° 55/2008	A	Médio Porte	4,88	4,01	6,40
	B	Pequeno Porte	0,71	0,51	1,93
Concorrência n° 04/2008	G	Médio Porte	2,60	2,60	3,20
	H		3,50	3,50	3,54
	K		1,02	0,85	1,65
	M		1,11	1,11	1,47
	D	Microempresa	73,22	73,22	74,84
	F		11,45	11,45	11,45
	I		0,00	0,00	0,00
	L		3,05	3,05	10,75
	N		1,16	1,16	7,13
	O		5,16	5,16	5,16
	P		32,85	32,85	32,97
	C	Pequeno Porte	1,62	1,62	1,62
	E		10,07	10,07	10,71
	J		6,83	6,83	9,27
Q	0,38		0,34	1,19	
R	10,08		10,08	11,68	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme se visualiza na Tabela 2, a empresa “M”, de médio porte, apresentou valores semelhantes de LG e LC aos indicadores da empresa “N”, uma microempresa. Já as empresas “E” e “R”, ambas de pequeno porte, apresentaram também índices muito próximos. Pode-se perceber que o porte da empresa visto isoladamente, não basta para que se defina um critério de análise, isto é, a avaliação econômico-financeira independe do tamanho da empresa, pois o balanço patrimonial de empresas de grandes ou pequenos portes pode revelar-se equivalente, ou seja, para grandes ativos (bens e direitos) existem também maiores passivos (obrigações).

O ramo de atividade de cada empresa licitante foi determinado segundo as definições do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), distribuído entre indústria, comércio e prestação de serviços conforme demonstra a Tabela 3.

Tabela 3 – Análise econômico-financeira em relação ao ramo de atividade

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	RAMO DE ATIVIDADE	LC	LG	SG
Pregão nº 55/2008	A	Serviços	4,88	4,01	6,40
	B	Comércio e Serviços	0,71	0,51	1,93
Concorrência nº 04/2008	E	Comércio	10,07	10,07	10,71
	F		11,45	11,45	11,45
	P		32,85	32,85	32,97
	C	Comércio e Serviços	1,62	1,62	1,62
	G		2,60	2,60	3,20
	I		0,00	0,00	0,00
	J		6,83	6,83	9,27
	L		3,05	3,05	10,75
	M		1,11	1,11	1,47
	N		1,16	1,16	7,13
	O		5,16	5,16	5,16
	Q		0,38	0,34	1,19
	R		10,08	10,08	11,68
	K	Indústria	1,02	0,85	1,65
	D	Indústria,	73,22	73,22	74,84
	H	Comércio e Serviços	3,50	3,50	3,54

Fonte: Elaborado pelos autores.

Percebe-se na Tabela 3 que embora as empresas pertençam ao mesmo ramo de atividade talvez apresente capacidade de liquidez e solvência desiguais. É o caso das empresas “D” e “H”, que embora do mesmo ramo, não se assemelham na análise de seus balanços, tanto para os índices de liquidez como também vem ocorrer com o índice de solvência. Assim, as empresas “L” e “H”, de diferentes ramos, estão em condições semelhantes de liquidez e distintas de solvência. A exemplo do porte, a adequação dos diferentes ramos de atividades também não é um instrumento válido de análise quando realizado de forma isolada, considerando que uma situação econômico-financeira estável independe do ramo de atividade da empresa. A análise das empresas em relação aos estoques possibilita verificar uma característica do setor público que é a disponibilidade imediata de entrega dos materiais licitados. A Tabela 4 apresenta o valor da conta estoques com relação ao ativo circulante.

Tabela 4 - Valores dos estoques e sua relação com o ativo circulante

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	VALOR DA CONTA ESTOQUE (R\$)	(%) EM RELAÇÃO AO ATIVO CIRCULANTE
Pregão n° 55/2008	A	0,00	0,00
	B	185007,74	0,94
Concorrência n° 04/2008	C	332632,69	0,99
	D	0,00	0,00
	E	7226,56	0,04
	F	0,00	0,00
	G	138927,00	0,17
	H	387984,36	0,15
	I	0,00	0,00
	J	32350,00	0,40
	K	0,00	0,00
	L	19302,15	0,58
	M	1224878,06	0,31
	N	0,00	0,00
	O	14543,00	0,16
	P	49334,94	0,03
Q	22855,66	0,99	
R	32758,09	0,06	

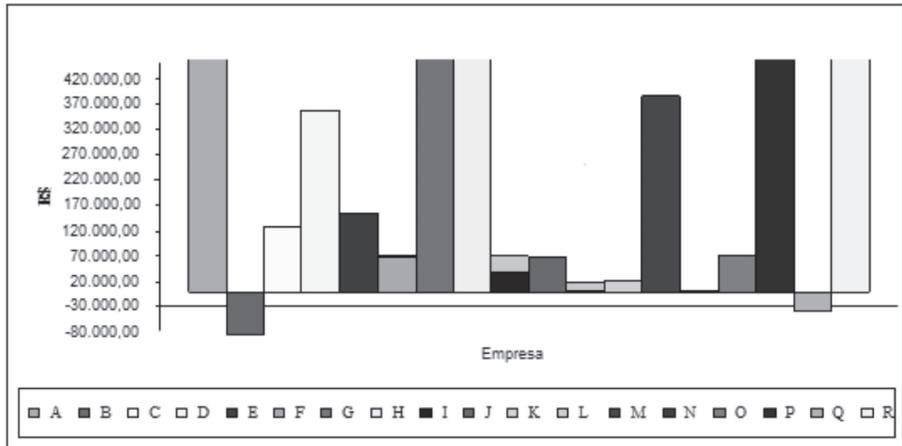
Fonte: Elaborado pelos autores.

Nota-se na Tabela 4 que o percentual da conta Estoques (análise vertical) dos balanços patrimoniais analisados reflete o quanto existe de materiais de venda compondo o total do ativo circulante da empresa, isto é, o disponível. Com relação ao Pregão n° 55/2008, verifica-se que a empresa “B”, apesar de inabilitada apresenta alto percentual de estoque com relação ao ativo circulante contra zero de estoques da empresa “A” considerada habilitada e vencedora no referido certame.

O mesmo ocorreu na Concorrência n° 04/2008, onde a empresa “Q” considerada inabilitada apresenta estoque superior com relação a algumas das empresas habilitadas. Isso significa que um valor significativo de estoque não garante, por si só, a habilitação da licitante. O CCL é considerado relevante na crítica econômico-financeira no que refere-se à representação da diferença entre o ativo circulante (disponível e realizável a curto prazo) e o passivo circulante (exigível a curto prazo) em determinada data, neste caso, o exercício social de 2007.

Dessa forma, um grande passivo exigível em longo prazo, sem o aporte de capitais próprios, pode conduzir a empresa a uma situação financeira de dificuldade. Verifica-se na Figura 1 o CCL das empresas licitantes.

Figura 1 – Capital circulante das empresas licitantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se, na Figura 1, que as empresas “B” e “Q”, ambas inabilitadas nos processos licitatórios analisados, demonstram CCL negativo. Isso significa que as duas empresas possuem prazos de vencimento de suas obrigações inferiores aos retornos das aplicações de seus recursos.

Para o Pregão nº 55/2008, a contratada (empresa “A”) possui obrigações de curto prazo no valor de R\$ 4.174.436,20, com prazos de vencimento superiores aos retornos das aplicações de seus recursos (longo prazo). Já a empresa “B”, considerada inabilitada, possui obrigações no valor de R\$ 81.437,20, com prazos de vencimento de suas obrigações inferiores aos retornos das aplicações de seus recursos, o que a impossibilitaria ainda mais sua possível contratação, caso essa análise fosse considerada como condição de habilitação. No caso da Concorrência nº 04/2008, a empresa “Q”, inabilitada, possui CCL negativo, enquanto todas as demais empresas possuem prazos de vencimento superiores aos retornos das aplicações de seus recursos (longo prazo), ou seja, CCL positivo. Pelos critérios de habilitação a referida empresa continua sendo incapaz de cumprir para futuros compromissos assumidos.

Pode-se verificar, através da CE, que quanto mais endividada a empresa estiver maior será a probabilidade de não satisfazer as obrigações para com seus credores. A Tabela 5 demonstra a composição das dívidas de curto prazo com relação ao endividamento total.

Tabela 5 - CE das empresas licitantes

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	COMPOSIÇÃO DO ENDEVIDAMENTO
Pregão n° 55/2008	A	0,82
	B	0,63
Concorrência n° 04/2008	C	1
	D	1
	E	1
	F	1
	G	1
	H	1
	I	0
	J	1
	K	0,83
	L	1
	M	1
	N	1
	O	1
	P	1
Q	0,91	
R	1	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em relação à CE das empresas nota-se na Tabela 5 que dentre as dezesseis participantes da Concorrência n° 04/2008, quatorze delas não apresentam nos respectivos balanços patrimoniais o ativo realizável a longo prazo e o passivo exigível a longo prazo, o que leva a presumir que nenhuma dessas empresas possuem direitos a receber nem obrigações a longo prazo. Dessa forma, o índice de LG torna-se idêntico ao de LC, pois como não existem ativos e passivos no longo prazo o cálculo se restringe ao curto prazo, representado pelo índice de LC. Outra questão trazida por esta particularidade é a determinação da CE que, por sua vez, não pode delimitar o quanto de obrigações ficam para os próximos exercícios, pois 100% (cem por cento) das obrigações possuem vencimento no curto prazo.

Já as empresas “K” e “Q” apresentam, em seus balanços, o ativo realizável a longo prazo e o passivo exigível a longo prazo, contudo, a empresa “Q” foi inabilitada nos índices de liquidez. A empresa “K”, que foi uma das vencedoras do certame, é a única empresa habilitada na Concorrência n° 04/2008 a possuir obrigações em exercícios futuros. Conforme a tabela 6 as obrigações a curto prazo da empresa “K” representam 83% (oitenta e três por cento) das obrigações totais. Em relação às empresas inabilitadas nos processos licitatórios estudados, “B” e “Q”, ambas apresentam maiores prazos para cumprimento das obrigações, pois as obrigações a curto prazo da empresa “B” representam 63% (sessenta e três por cento) das obrigações totais e 91% (noventa e um por cento) da empresa “Q”.

As imobilizações são todas as inversões de recursos, cujo retorno ao caixa se dá após um ou mais ciclo operacional. A importância da análise relaciona-se com a quantidade de investimentos realizados em ativos permanentes para cada real do patrimônio líquido mais o passivo exigível a longo prazo e que devem retornar ao caixa da empresa em contrapartida deste investimento.

Consta na Tabela 6 a análise das empresas em relação à imobilização de recursos não correntes.

Tabela 6 - Imobilização de recursos não correntes das empresas licitantes

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	IRNC
Pregão n° 55/2008	A	0,48
	B	1,10
Concorrência n° 04/2008	C	0,01
	D	0,02
	E	0,07
	F	0,00
	G	0,27
	H	0,01
	I	0,23
	J	0,30
	K	0,98
	L	0,79
	M	0,77
	N	0,97
	O	0,00
	P	0,00
Q	3,02	
R	0,15	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Percebe-se na Tabela 6 que a empresa “C” imobiliza apenas 1% (um por cento) de seus recursos não correntes em ativos permanentes, enquanto a empresa “K” imobiliza 98% (noventa e oito por cento). Ambas as empresas foram vencedoras do certame licitatório, contudo, a empresa “K” é a empresa que demonstra maior possibilidade de cumprir com seus compromissos futuros, visto que, no longo prazo, há maior possibilidade de recuperação dos investimentos realizados.

Em uma empresa comercial, como a empresa “C” uma aplicação de recursos no estoque retorna ao caixa no momento da venda da mercadoria estocada, geralmente, dentro de um mesmo ciclo operacional e, por esta razão, tal valor é escriturado em conta específica do ativo circulante. Já em uma empresa industrial, como a empresa “K”, os recursos financeiros investidos numa máquina de operação, só retornam ao caixa através da recuperação de investimento através do reconhecimento e lançamento da sua depreciação. Desse modo, no momento do dispêndio, tais

recursos são contabilizados no grupo dos chamados ativos permanentes, ou imobilizados.

Com relação às empresas “B” e “Q”, consideradas inabilitadas nos certames licitatórios, percebe-se que ambas possuem grau de IRNC maiores que 100% (cem por cento), o que indica a inexistência de sobra destes recursos, em relação às imobilizações, destinados ao ativo circulante. O índice de LS revela o capital de giro da empresa, pois mostra a porcentagem de dívidas de curto prazo em condições de serem saldadas utilizando todo o disponível, com exceção do estoque e das despesas antecipadas, ou seja, considera a disponibilidade em caixa/bancos e valores a receber, em relação ao passivo circulante.

A Tabela 7 demonstra o índice de LS das empresas licitantes.

Tabela 7 – Índice de liquidez seca das empresas licitantes

PROCESSO LICITATÓRIO	EMPRESA	LS
Pregão n° 55/2008	A	4,88
	B	0,04
Concorrência n° 04/2008	C	0,01
	D	73,22
	E	9,64
	F	11,45
	G	2,16
	H	2,98
	I	0,00
	J	4,07
	K	1,02
	L	1,27
	M	0,76
	N	1,16
	O	4,33
	P	31,95
Q	0,00	
R	9,52	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Verifica-se que a empresa “O” possui R\$ 4,33 de ativo líquido para cada R\$ 1,00 de passivo circulante. Já a empresa “P” possui R\$ 31,95 para a mesma parcela de passivo circulante. Observa-se, ainda, que embora habilitada, a segunda não foi vencedora no processo, pois seu preço era maior do que suas concorrentes. Porém, possivelmente apresentaria melhores condições de realizar seu capital no cumprimento de suas obrigações através de direitos realmente disponíveis. As empresas “A” e “B” possuem respectivamente, R\$ 4,88 e R\$ 0,04 de ativo líquido para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, ou seja, a empresa “B” além de não possuir

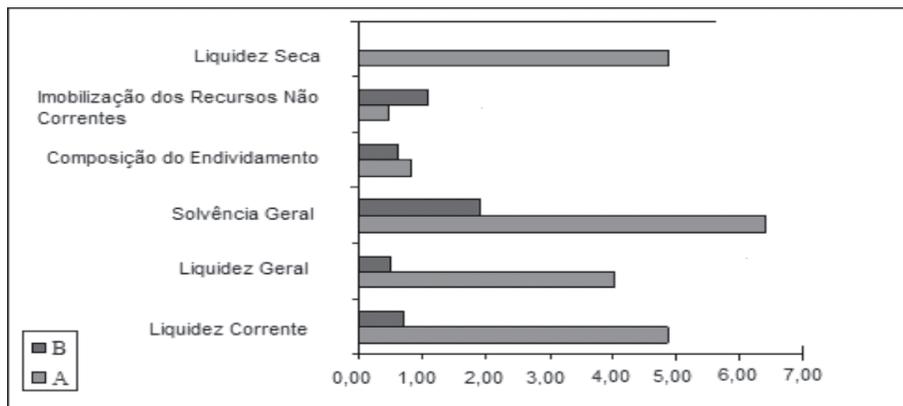
condições imediatas de cumprimento das obrigações está dependente do retorno das vendas de materiais em estoques.

Com relação às empresas inabilitadas “B” e “Q”, nota-se o reflexo negativo de possuírem altos estoques em seus ativos através do índice de LS. Ambas não possuem direitos realmente disponíveis para capacidade de pagamento. Assim, como dependem do retorno dos estoques para a conversão em recursos, ou seja, a venda, seus índices são piores que as demais empresas. A empresa “C”, por sua vez, habilitada e vencedora da Concorrência nº 04/2008, tem o índice de LS semelhante ao das empresas inabilitadas, ou seja, sua real disponibilidade de recursos é pequena para a capacidade de pagamento.

4.1 COMPARATIVO ENTRE OS LICITANTES VENCEDORES

O Pregão nº 55/2008, com uma empresa vencedora, possui como objeto de contratação a prestação de serviços de pavimentação das vias urbanas com entrega de material e mão de obra, o que limita a participação de empresas com outros ramos de atividade. As duas empresas analisadas possuem relativamente o mesmo porte e atuam no mesmo setor de atividade. Contudo, uma das empresas atua de forma mais ampla, através da venda de materiais e serviços, enquanto a outra trabalha apenas na prestação de serviços. Como a empresa “B” foi inabilitada no processo, a “A” tornou-se a única vencedora no certame. Na Figura 2, as duas empresas concorrentes com os respectivos índices objetos de análise.

Figura 2 – Índices dos demonstrativos dos licitantes do Pregão nº 55/2008

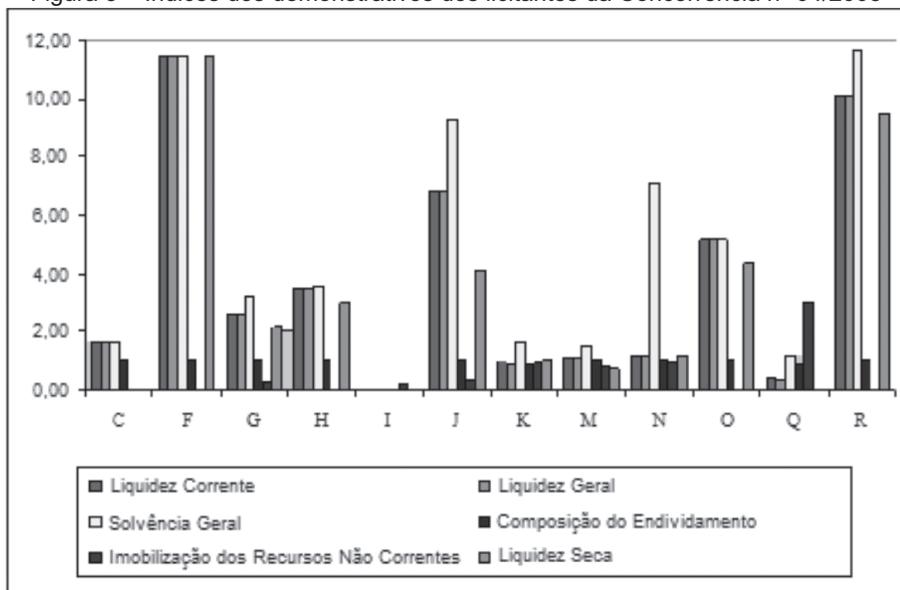


Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme a Figura 2 para os índices de solvência e liquidez a empresa “A”, vencedora do certame, apresenta melhores resultados que a empresa “B”. Esta última, inabilitada por não cumprir o mínimo exigido para os índices LG e LC, pertence a uma

situação melhor que a empresa “A” apenas para o índice de CE, pois obteve 63% (sessenta e três por cento) das obrigações em curto prazo em relação ao total de obrigações contra 82% (oitenta e dois por cento) da empresa “A”. Isto indica que a empresa A terá maior tempo para gerar recursos capazes de saldar as dívidas. No processo licitatório em questão, percebe-se que a empresa “A” possui melhores condições econômico-financeiras em relação à concorrente, tanto para os índices exigidos pela legislação quanto para os demais indicadores analisados. A ressalva restringe-se à conta estoques que inexistente para este fornecedor. A Concorrência nº 04/2008 apresenta como objeto licitado a aquisição de equipamentos e materiais permanentes. O critério de julgamento, de menor valor unitário, possibilitou a existência de mais de um ganhador, no caso, onze empresas vencedoras. A Figura 3 demonstra as empresas participantes e os respectivos índices estudados.

Figura 3 – Índices dos demonstrativos dos licitantes da Concorrência nº 04/2008



Fonte: Elaborado pelos autores.

Percebe-se que as empresas “F”, “J” e “R” possuem melhor capacidade de pagamento e menor endividamento e IRNC se comparadas às demais empresas. A empresa “Q”, inabilitada, exibe os menores índices de liquidez e também solvência, o que demonstra condições inferiores de capacidade de pagamento em relação a todas as contratadas. Ao mesmo tempo, apresenta maior índice de IRNC, o que indica que há menores parcelas de recursos disponíveis para aplicação no ativo circulante, já que os possui em mais de 100% (cem por cento) aplicados no ativo permanente. Ressalta-se a CE, visto que uma parcela das obrigações vence no longo prazo, enquanto a maioria

das contratadas tem 100% (cem por cento) dos vencimentos no curto prazo.

Com relação à Concorrência nº 04/2008, convém destacar que as empresas vencedoras demonstram uma boa tendência de capacidade econômico-financeira, contudo, podem ocorrer fatos supervenientes capazes de alterar a situação. Neste contexto, pode-se constatar certa dificuldade em atribuir parâmetros de análise entre os concorrentes, devido à existência de fornecedores com perfis diferentes, seja no porte, ramo de atividade e no mercado de atuação.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a realização desse estudo foi possível identificar outros índices e métodos contábeis também passíveis de verificação ao se analisar a exigência legal referente à qualificação econômico-financeira das empresas por ocasião dos certames licitatórios municipais. Além disso, a relação entre porte e ramo de atividade, bem como, os relatórios contábeis apresentados pelas empresas foram igualmente considerados. Os resultados apontam, em sua maioria, que os outros índices de análise abordados, refletem parcialmente, a mesma situação apontada pelos índices usualmente empregados conforme a Instrução Normativa nº 05/1995.

Embora a Lei nº 8.666/93, através do artigo 31, possibilite a escolha dos índices de qualificação econômico-financeira, isto não é uma prática. A fase de habilitação dos fornecedores restringe-se à Instrução Normativa nº 05/1995, ficando o responsável pelas aquisições impossibilitadas de ampliar as análises no sentido de buscar outros mecanismos capazes de comprovar a situação econômico-financeira da empresa.

De forma mais específica, com relação ao porte e ramo das empresas a problemática de comparação num processo licitatório se dá, principalmente, pela heterogeneidade dos fornecedores licitantes. O processo licitatório relativo à Concorrência nº 04/2008 demonstra esta visão. Por apresentar inúmeros fornecedores diferentes entre si, seja no porte, ramo ou situação financeira, a exigência dos índices contábeis legais não são totalmente eficazes. O que se percebe é que independentemente do porte ou ramo, o índice calculado pode se igualar tanto para uma pequena ou grande empresa, ou seja, se uma empresa possui um grande ativo, maiores são as possibilidades de possuir, também, maiores obrigações, o que se pode aplicar, também, para os casos contrários.

Outro ponto de análise foi à utilização de índices que não são tradicionalmente aplicados. Já os índices de LS, CE e IRNC podem revelar possibilidades de análise que não apenas a capacidade de pagamento ou solvência da empresa. Além disso, o CCL e a conta Estoques também se despontam como importantes para uma análise mais detalhada a respeito dos aspectos financeiros dos licitantes.

REFERÊNCIAS

ALVES-MAZZOTTI, A. J. Usos e abusos dos estudos de caso. **Cadernos de Pesquisa**, v. 36, n. 129, set./dez. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/cp/v36n129/a0736129>>. Acesso em: 25 jan. 2013.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

BLANCHET, L. A. **Roteiro prático das licitações**. 6. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

BONESSO, A. R. **Manual de licitação e contrato administrativo**. Curitiba: Juruá, 2009.

BRASIL. **Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da União: DF, 06 jul. 1994.

_____. **Instrução Normativa MARE-GM nº 05 de 21 de julho de 1995**. Ministro de Estado da Administração Federal e Reforma do Estado – MARE. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/in/in05_95.htm>. Acesso em: 22 maio 2012.

FARIA, E. R. D.; FERREIRA, M. A. M.; SANTOS, L. M. D. Electronic bidding in brazilian public administration purchases. **International Journal of Electronic Finance**, v. 4, n. 4, p. 355-371, 2010.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

HARLEY, E. R.; TRAHAN JR., E. A. Corporate financial control mechanisms and firm performance: the case of value-based management systems. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 34, p. 1-2, 2007.

IUDÍCIBUS, S. de. **Análise de balanços**: a análise da liquidez e do endividamento : a análise do giro : a análise da rentabilidade : a análise da alavancagem financeira : indicadores e análises especiais (análise de tesouraria de Fleuriet, EVA, DVA e EBITDA). 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LUCHESA, C. J. Estudo da adequação dos índices da análise econômico-financeira às empresas florestais, utilizando métodos estatísticos multivariados. 204. 225 f. **Tese** (Doutorado em Política Florestal) - Pós-Graduação em Engenharia Florestal, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba. 2004.

MAO, Z. Application of fuzzy decision method and analytic hierarchy process to evaluation programs of construction project public bidding. **Journal of Hefei University of Technology**, v. 27, n. 10, p. 1223-1226, 2004.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**: contabilidade empresarial. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEGLIORINI, E.; VALLIM, M. A. **Administração financeira**: uma abordagem brasileira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

PADOVEZE, C. L.; BENEDICTO, G. C. de. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Thomson IOB, 2004.

RIGOLIN, I. B.; BOTTINO, M. T. **Manual prático das licitações**: (lei n. 8.666, de 21 de junho de 1993). 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SÁ, A. L. de. **Moderna análise de balanços ao alcance de todos**. Curitiba: Juruá, 2005.

SANTOS, A. R. dos. **Metodologia científica**: a construção do conhecimento. 7. ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2007.

SEBRAE. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/>>. Acesso em: 20 out. 2012.

XIA, T.; YE, X.; LI, Y. Thinking about enhancing standardized management of inviting and tendering public bidding in colleges and universities. **Experimental Technology and Management**, v. 25, n. 4, p. 176-178, 2008.

XU, Y. et al. Characteristics and differences between invitation bidding and public bidding in government procurement. **Chinese Medical Equipment Journal**, v. 30, n. 9, p. 106-108, 2009.

ZANOTELLO, S. **Manual de redação, análise e interpretação de editais de licitação**: de acordo com o projeto de lei n. 32. São Paulo: Saraiva, 2008.