

Considerações sobre os riscos do pregão eletrônico nas licitações de Instituições Federais de Ensino Superior: um estudo de caso sob a ótica da teoria de custos de transação

Mila Ribeiro dos Santos (Univasf) - mila.univasf@gmail.com

Hideo de Jesus Nagahama (UNIVASF) - hideo.agro@hotmail.com

Abdinardo Moreira Barreto de Oliveira (UFC) - abdinardo.oliveira@univasf.edu.br

Resumo:

O objetivo desta pesquisa foi avaliar os riscos contratuais potenciais que o pregão eletrônico traz para a Administração Pública durante a realização de licitações de bens e serviços. A importância desta temática se dá pelo expressivo aumento desta modalidade na realização de certames públicos, alicerçado nos fatos de que as contratações ocorreriam de maneira célere e com o menor custo para o erário público. Neste intuito foi realizado um estudo de caso na Universidade Federal do Vale do São Francisco (UNIVASF), cujos procedimentos teórico-metodológicos estão baseados na Teoria dos Custos de Transação e no recente estudo de Faria (2009) sobre o assunto. Dessa maneira, foram coletados 64 questionários, a partir de uma amostra não-probabilística do universo de fornecedores que retiraram editais de licitação da UNIVASF no portal Comprasnet em 2009. Uma vez coletados os dados, estes foram tratados e tabulados via estatística descritiva, análise fatorial e análise de grupos (ou clusters). Quanto ao perfil das empresas licitantes, foi verificado, dentre outras coisas, que elas são ou microempresas ou empresas de pequeno porte, com 70% do seu faturamento advindo de contratos com a Administração Pública. Quanto aos fatores de risco identificados na execução do pregão eletrônico, estes foram classificados na seguinte ordem de relevância: incerteza, oportunismo, especificação dos ativos e frequência. Sobre os grupos de risco, foi verificado que a maioria dos fornecedores que contratam com a UNIVASF foram classificados como licitantes de risco moderado. Comentários de estudos futuros são descritos no final do artigo.

Palavras-chave: *Pregão eletrônico. Teoria de custos de transação. Universidade pública.*

Área temática: *Gestão de Custos no Setor Governamental*

Considerações sobre os riscos do pregão eletrônico nas licitações de Instituições Federais de Ensino Superior: um estudo de caso sob a ótica da teoria de custos de transação

Resumo

O objetivo desta pesquisa foi avaliar os riscos contratuais potenciais que o pregão eletrônico traz para a Administração Pública durante a realização de licitações de bens e serviços. A importância desta temática se dá pelo expressivo aumento desta modalidade na realização de certames públicos, alicerçado nos fatos de que as contratações ocorreriam de maneira célere e com o menor custo para o erário público. Neste intuito foi realizado um estudo de caso na Universidade Federal do Vale do São Francisco (UNIVASF), cujos procedimentos teórico-metodológicos estão baseados na Teoria dos Custos de Transação e no recente estudo de Faria (2009) sobre o assunto. Dessa maneira, foram coletados 64 questionários, a partir de uma amostra não-probabilística do universo de fornecedores que retiraram editais de licitação da UNIVASF no portal *Comprasnet* em 2009. Uma vez coletados os dados, estes foram tratados e tabulados via estatística descritiva, análise fatorial e análise de grupos (ou *clusters*). Quanto ao perfil das empresas licitantes, foi verificado, dentre outras coisas, que elas são ou microempresas ou empresas de pequeno porte, com 70% do seu faturamento advindo de contratos com a Administração Pública. Quanto aos fatores de risco identificados na execução do pregão eletrônico, estes foram classificados na seguinte ordem de relevância: incerteza, oportunismo, especificação dos ativos e frequência. Sobre os grupos de risco, foi verificado que a maioria dos fornecedores que contratam com a UNIVASF foram classificados como licitantes de risco moderado. Comentários de estudos futuros são descritos no final do artigo.

Palavras-chave: Pregão eletrônico. Teoria de custos de transação. Universidade pública.

Área Temática: Gestão de Custos no Setor Governamental.

1 Introdução

O pregão eletrônico é a modalidade de licitação mais recente na Administração Pública brasileira. Seu surgimento se deu em 2005, mas o cenário que o originou começou a ser traçado com a emenda constitucional nº 19/98, que incluiu na Constituição Federal Brasileira um novo princípio administrativo: a eficiência.

Para atendê-lo, foram necessárias algumas adaptações nos sistemas gerenciais vigentes no país. Neste intuito, foi publicada a lei nº 10.520/02, que instituiu uma nova modalidade de contratação pública, mais célere, transparente e que proporcionaria significativa redução de gastos no processo licitatório: o pregão eletrônico. De fato, o leilão reverso (como também é chamado) dá transparência ao certame, haja vista que todo o processo licitatório é gerenciado num ambiente informatizado, de fácil acesso ao usuário, no qual os participantes têm suas identidades ocultas (até mesmo para o pregoeiro) até o encerramento da fase competitiva.

Nesses moldes, o pregão eletrônico moderniza os procedimentos de compras realizados entre a Administração Pública e seus fornecedores, cujo benefício imediato é a redução do custo de participação dos licitantes nos certames, porque não exige que a empresa desloque seus funcionários até o local de realização do pleito, já que todos os procedimentos ocorrem pela Internet. Com a ampliação dos concorrentes e a disputa realizada entre os fornecedores, o governo obtém preços menores, cuja economia de gastos para os cofres públicos varia entre 20% e 30% do valor máximo pregado (BRASIL, 2006).

Destarte seus benefícios, é necessário também ressaltar que o pregão eletrônico traz em seu formato características que geram riscos para os órgãos públicos que o utilizam. Já existem estudos neste sentido (ver CARDOSO, 2005) que propõem que a lei nº 8.666/93 (Lei geral das licitações) está ultrapassada, precisando urgentemente de novas atualizações, principalmente no que tange aos critérios de seleção, onde nem sempre a escolha do bem ou serviço pelo menor preço implica em vantagem para a Administração Pública. Neste quesito, um fato bastante corriqueiro é o descumprimento dos contratos causados pela inexecutabilidade dos menores preços considerados vencedores no certame. Neste aspecto Faria (2009) investigou os riscos inerentes ao processo licitatório, via pregão eletrônico, a partir ótica da Teoria dos Custos de Transação, e propôs em suas conclusões a especificação completa dos bens licitados como principal instrumento de defesa dos órgãos públicos frente a atitudes oportunistas dos fornecedores no cumprimento dos contratos.

Como objetivo de continuar o debate deste assunto na Administração Pública, esta pesquisa intenta em verificar os fatores de risco (e custos potenciais) envolvidos nas transações por pregão eletrônico, à luz da Teoria dos Custos de Transação, numa Instituição Federal de Ensino Superior (IFES) recém-criada, localizada no sertão nordestino, de modo a verificar se os resultados observados no estudo de Faria (2009) repetem-se neste caso. Para tanto, será traçado o perfil dos licitantes que contratam com a IFES; observado os fatores que os participantes do processo licitatório com a IFES consideram mais importantes; e ainda analisados como estão configurados, a partir dos fatores de risco, os fornecedores que participam das licitações da IFES pesquisada.

2 Referencial teórico

2.1 O pregão eletrônico

Em consonância com o princípio que o originou – a eficiência –, o pregão possibilita à Administração Pública a obtenção de preços muito inferiores aos de mercado, com sensível redução nos prazos de realização do procedimento, quando comparados com os das outras modalidades (FONSECA, 2007). Ademais, trouxe outros benefícios à Administração Pública, como a agilidade, devido à simplificação do processo de contratação, segurança, transparência e a democratização das licitações públicas. Sua realização através da Internet diminui o custo de participação das empresas e facilita um maior embate de propostas nas licitações.

De modo a assegurar que os contratos com a Administração Pública sejam cumpridos, a legislação pertinente previu punições graduais para aqueles que não honrarem com o compromisso assumido. Dessa forma, conforme previsto na lei nº 10.520/02, o licitante que ensejar o retardamento da execução do certame, não mantiver a proposta, falhar ou fraudar a execução do contrato, comportar-se de modo inidôneo, fizer declaração falsa ou cometer fraude fiscal ficará impedido de licitar e contratar com a Administração pelo prazo de até cinco anos, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida a reabilitação perante a própria autoridade que aplicou a penalidade. A despeito dos muitos benefícios trazidos pela adoção do pregão, em especial na sua forma eletrônica, alguns autores apontam falhas inerentes ao processo.

Conforme entendimento de Cardoso (2005), a lei geral de licitações precisa ser reformada por se encontrar ultrapassada em alguns aspectos. Ela consagrou o menor preço como critério de escolha, sendo ressaltadas as licitações de técnica e preço, que estão sendo cada vez menos utilizadas. Esse critério ensejou a possibilidade do contrato mal cumprido: vencer o certame por menor preço, muitas vezes inexecutável, superando preços de concorrentes sérias, e, posteriormente, cumprir o contrato de maneira diferente do contratado.

Da mesma maneira, Barella e Barella (2003) afirmam que o pregão eletrônico, ainda que ele esteja atingindo seus objetivos, causa certas inconveniências apontadas pelos

participantes. Seus estudos pontuam a existência de grandes diferenças entre as marcas e os produtos científicos. Como nesta modalidade é priorizado o *menor preço*, lacunas contratuais podem resultar na aquisição de bens com qualidade inferior ao licitado, pondo em risco a qualidade do ensino e pesquisa, e potencializando novos gastos ao processo, como a repetição do certame e os custos jurídicos. Os autores frisam também que, mesmo que a especificação seja a mais completa possível, não será o bastante, visto que normalmente o comprometimento da qualidade é percebido com o seu uso, na sua calibração, nos resultados da pesquisa, na vida útil do bem, quando então será tarde para tentar a anulação da compra. Neste sentido, para analisar os riscos presentes nos contratos celebrados através do pregão eletrônico, uma nova abordagem vem sendo apontada para compreender melhor a conjuntura deste problema: a teoria da Nova Economia Institucional.

2.2 A Teoria dos Custos de Transação

A Nova Economia Institucional (NEI) estuda as instituições e os riscos inerentes às transações comerciais entre elas. Entende que as instituições orientam a atividade humana; são as regras que interferem no desempenho da economia visto que elas definem os custos que ocorrem em uma transação, influenciando a decisão dos agentes. Considera os custos de transações existentes devido à presença de fatores de risco e estabelece as dimensões que formam esses custos. Tais características permitem, assim, analisar os reflexos sobre as compras públicas através de licitação na modalidade pregão eletrônico. A Teoria dos Custos de Transação (TCT), vertente da NEI, dedica-se a descobrir se as relações da organização correspondem aos atributos das transações como prediz o raciocínio dos custos de transação (MENDES *et al.*, 2008).

Entende-se por custos de transação aqueles que não estão diretamente ligados à produção, mas que surgem à medida que os agentes se relacionam (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997). Há custos envolvidos com a atuação, o monitoramento e o controle nas organizações, denominados custos de transação. Segundo Zylberstajn (2002), a TCT propõe que o mundo real se enquadra na situação de racionalidade limitada e presença potencial de oportunismo, demandando o desenho de estruturas especializadas para governar as transações, a partir do tipo de especificidade dos ativos. A TCT também considera os mercados como ambientes competitivos caracterizados pela incerteza e informação imperfeita, onde se observa a racionalidade limitada. Dessas características decorrem os custos de transação e a forma como parceiros em uma transação se protegem dos riscos associados às relações de troca. Assim, a organização dos mercados resulta da minimização dos custos de transação, que variam de acordo com os atributos ambientais, frequência, especificidade dos ativos e incerteza (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997).

2.2.1 Racionalidade limitada

O comportamento humano objetiva ser racional, mas apenas consegue sê-lo parcialmente, pois possui limitações devido à grande quantidade de informações que devem ser consideradas em uma transação (MARAGNO, KALATZIS e PAULILLO, 2006). Esta limitação impede que os agentes antecipem os problemas que podem acontecer no decorrer da relação comercial. Não é uma escolha do agente, mas uma condição natural que pode ser minimizada, mas não anulada. Sendo desprovidos da plena capacidade cognitiva, aos agentes não é possível estabelecer normas perfeitas para regular as transações. Assim, os contratos definidos entre os agentes econômicos são incompletos, uma vez que não há como antecipar todas as contingências futuras (ZYLBERSTAJN, 2002).

Se fosse possível elaborar contratos completos, não haveria problemas para estruturação das organizações e os problemas oriundos do comportamento aético seriam antecipados e tratados com cláusulas de salvaguarda, que são a materialização do reconhecimento desta limitação, traduzindo-a em mecanismos amortecedores para o problema

das lacunas nos contratos (FARIA, 2009). Comumente esse pressuposto é confundido com incerteza. A diferença, segundo Farina, Azevedo e Saes (1997), é de essência. Enquanto a racionalidade limitada é relativa ao indivíduo, a incerteza é iminente do ambiente.

2.2.2 Incerteza

Este fator mensura o grau de eventos incertos aos quais os agentes estão submetidos. Consiste na incapacidade dos agentes de prever e estabelecer cláusulas que assegurem o desempenho dos agentes quando na ocorrência de eventos imprevisíveis.

Concorre para a instabilidade do ambiente, o caráter descontinuado das relações e a assimetria informacional (quando uma ou mais partes detém informações que a outra não possui). A incerteza reflete a ampliação de lacunas que um contrato não pode cobrir possibilitando a renegociação, e assim, aumentando os riscos relacionados à transação (MARAGNO, KALATZIS e PAULILLO, 2006).

A incerteza está ligada à racionalidade limitada, revela os seus limites, e, portanto, evidencia a incompletude dos contratos. Contratos com mais lacunas são mais suscetíveis a atitudes oportunistas e, portanto, a custos de transação (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997).

2.2.3 Oportunismo

Oportunismo refere-se à orientação dos indivíduos. Os agentes orientam suas ações na busca do auto-interesse e podem se utilizar de informações privilegiadas em benefício próprio em suas transações com os demais indivíduos. As atitudes oportunísticas podem assumir formas explícitas, como mentiras e trapagens, ou mais sutis como a violação de contratos. Este fator está vinculado à busca do máximo de vantagens para si, em detrimento do outro. Pode ser anterior à contratação, a exemplo da cotação de produtos com qualidade inferior ao solicitado, ou posterior à efetivação do contrato, ao entregar bem diverso do que foi anteriormente proposto. O oportunismo possui relevância na possibilidade de surgimento de problemas de adaptação decorrentes da incompletude dos contratos. A racionalidade limitada implica em contratos incompletos e, portanto, na necessidade de renegociações futuras. As partes podem se aproveitar de uma renegociação, agindo aeticamente e, por consequência, ocasionando perdas à contraparte da transação (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997).

O risco de quebras oportunísticas será controlado à medida que os agentes percebam o risco real de punições. Para tanto, é necessário que a ameaça de abandono da relação por parte do prejudicado pelo oportunismo seja também confiável (ZYLBERTAJN, 2002).

2.2.4 Especificidade dos Ativos

A especificidade dos ativos diz respeito aos ativos exclusivos de uma transação, aqueles que têm características peculiares que atendem a uma transação em particular. Dessa forma, a especificidade dos ativos reduz a oferta dos produtos e também os demandantes interessados em adquiri-los (MARAGNO, KALATZIS e PAULILLO, 2006).

Os ativos específicos não são reempregáveis a não ser com perdas de valor. É possível que o uso alternativo em outras transações, mas nesse caso o retorno será inferior ao que seria obtido com o emprego na transação à qual se destinava (FARIA, 2009).

A especificidade dos ativos verifica-se também nos bens fornecidos por número reduzido de empresas, constituindo-se poder de barganha na transação. Dessa forma, ocasiona uma relação de dependência entre as partes à medida que, havendo poucos concorrentes ou mesmo nenhum, a empresa poderá estabelecer algumas condições para a contratação ou ainda superfaturar os preços.

2.2.5 Frequência

A frequência mede a continuidade com que a transação se efetiva: quanto mais recorrente, maior a probabilidade de se desenvolver a confiança, estabelecer uma reputação e, portanto, menores serão os custos da transação.

A frequência possibilita a construção de reputação dos agentes envolvidos na transação, permite que as partes conheçam uma à outra estabelecendo um compromisso confiável em torno do objetivo comum de continuidade da relação. Assim, a assimetria informacional é reduzida e o resultado da transação se torna mais previsível, o que ameniza a incerteza da relação (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997).

A reputação pode ser considerada uma restrição ao comportamento oportunista visto que, quando a transação tem a perspectiva de continuidade, uma atitude oportunista tem como penalidade a interrupção da relação.

3 Procedimentos Metodológicos

A presente pesquisa é descritiva, de corte transversal, pois fornece a descrição do objeto em um momento específico: os dados são coletados num único ponto no tempo e são tratados estatisticamente (MONEY *et al*, 2005).

O universo é limitado a uma instituição, aqui tratada na Universidade Federal do Vale do São Francisco (UNIVASF), instituição em funcionamento há cinco anos cuja sede localiza-se na cidade de Petrolina (PE). O estudo de caso em questão tem natureza eminentemente quantitativa, já que os dados coletados são numéricos, objetivos, adequados à análise estatística (MALHOTRA, 2004).

Para o levantamento de dados, foram enviados questionários, por correio eletrônico, entre os dias 03 e 08 de março de 2010, aos licitantes que retiraram o edital de licitação da UNIVASF no portal do governo federal *Comprasnet* durante o ano de 2009. Foi estabelecido o prazo para retorno (31 de março). Ao final, a amostra não probabilística foi composta por todos aqueles que responderam dentro do prazo estipulado. Foram recebidos 64 (sessenta e quatro) questionários respondidos, representando uma taxa de retorno de 6% do total da população de licitantes.

O questionário utilizado para o levantamento de dados derivou daquele desenvolvido por Faria (2009). Ele contém perguntas relativas às características da empresa (12) e questões em escala *Likert* (17) com seis categorias de resposta, variando de “1 - discordo totalmente” a “6 - concordo totalmente”, que exige que os participantes indiquem um grau de concordância ou de discordância com as afirmações acerca da modalidade pregão eletrônico (MALHOTRA, 2004). Estas questões destinam-se à elaboração de constructos de acordo com os princípios da Teoria dos Custos de Transação, à exceção da racionalidade limitada, que foi analisada a partir de perguntas dicotômicas (concordância e discordância - 12).

Após exclusão de questionários inconsistentes, os dados obtidos sofreram tratamento da análise multivariada utilizando o *software Statistical Package for the Social Science – SPSS*, versão 13.0. Inicialmente foi analisada a confiabilidade dos constructos, sua homogeneidade, calculando o *Alfa de Cronbach* de cada categoria. O coeficiente varia entre 0,00 e 1,00, sendo que 0,60 é o limite inferior de aceitabilidade.

O teste de esfericidade de *Bartlett* verifica se a matriz de correlação da amostra é uma matriz identidade (H_0), analisa a presença de correlação entre as variáveis (HAIR *et al*, 2005). Em caso positivo, a amostra configura-se inadequada para o uso da análise fatorial. Neste quesito, os resultados rejeitaram H_0 ($\chi^2 = 320,713$; Sig. 0,000), o que implica na existência de correlação em algumas das variáveis. Outro teste utilizado foi o *Kaiser – Meyer – Olkin* (KMO), ou Medida de Adequação da Amostra (MSA), que explica o ajustamento das

variáveis. O resultado da amostra coletada foi de 0,626, indicando sua adequação para o uso da análise fatorial.

Uma vez assegurada a sua adequação, a amostra está pronta para a análise fatorial cujo objetivo é identificar os fatores que os participantes de pregões eletrônicos na IES consideram mais importantes, à luz da Teoria dos Custos de Transação. A análise fatorial segue o seguinte conjunto de procedimentos estatísticos: determinação das correlações entre todas as variáveis; extração de fatores significativos e necessários à representação dos dados; transformação dos fatores, por intermédio do procedimento de rotação, como forma de torná-los inteligíveis; e, construção dos escores fatoriais (FERREIRA e BRAGA, 2007).

Na determinação das correlações foi possível excluir as variáveis que não admitem relações com as demais. A segunda etapa consistiu na ponderação e seleção do número de fatores necessários à explicação do conjunto de dados, bem como do método de cálculo para sua obtenção, aqui realizado através da utilização dos componentes principais para o cálculo dos fatores. Na terceira etapa, rotação dos componentes principais, utilizou-se o método *Varimax*, visando reduzir o número de variáveis altamente relacionadas com cada um dos fatores, facilitando a interpretação dos resultados. A quarta etapa consiste na obtenção dos escores fatoriais para cada unidade presente na amostra. O escore fatorial é resultante da multiplicação do valor padronizado da variável i pelo coeficiente do escore fatorial correspondente (FARIA, 2009).

A análise fatorial identificou quantos fatores são necessários para explicar a variância das respostas (i.e. suas raízes características). Nas Ciências Sociais, em que as informações geralmente são menos precisas, uma solução que explique 60% da variância total, ou até menos em alguns casos, é considerada satisfatória (HAIR *et al*, 2005). Assim, foram extraídos cinco fatores com raiz característica (*eigenvalues*) superior a 1,00 e que, concomitantemente, explicam 60,82% da variância total dos dados.

Em função da análise das cargas fatoriais correspondentes aos coeficientes de correlação entre a variável i e o fator j , após rotação ortogonal pelo método *Varimax* (que maximiza a soma das variâncias de cargas exigidas da matriz fatorial), foi possível classificar cinco fatores e defini-los de acordo com sua representação homogênea. Dessa forma foram alcançados os fatores relevantes para os fornecedores que contratam com a IFES pesquisada.

Para o agrupamento dos fornecedores em função dos fatores de risco, foi utilizada a análise de *cluster* (conglomerado hierárquico), que reúne os casos que possuem características semelhantes em função de um conjunto de variáveis selecionadas. Para a análise de *cluster*, foi utilizado o dendograma (gráfico em formato de árvore que demonstra como os casos se agrupam) juntamente com o método aglomerativo de *Ward*, cujo procedimento básico consiste em computar uma matriz de distância ou similaridade entre os casos, a partir da qual se inicia um processo de sucessivas fusões dos mesmos, com base na proximidade ou similaridade entre eles (FERREIRA e BRAGA, 2007). Este é o método mais comum e tende a resultar em conglomerados com aproximadamente o mesmo número de objetos (HAIR *et al*, 2005). Dessa forma, foi possível segmentar os fornecedores da União em função das suas características descritas pela TCT, esclarecendo assim o grau de risco de cada grupo.

4 Análise e Discussão dos Resultados

4.1 Perfil dos Fornecedores

Para a caracterização da amostra de fornecedores que contratam com a UNIVASF, foram analisados os resultados gerais dos questionários aplicados, mais precisamente as seguintes variáveis categóricas: maturidade, número de empregados, localização, faturamento médio, classificação fiscal, percentual de vitórias alcançadas em pregão eletrônico,

participação da venda a órgãos públicos no faturamento, e, abrangência espacial das licitações que participou. A partir da análise destes dados foi traçado um perfil geral dos fornecedores.

Assim, verificou-se que as empresas respondentes que contratam com a UNIVASF possuem cerca de 13 anos de existência, 48 empregados, são classificadas com Microempresa/Empresa de pequeno porte, optantes pelo Simples, localizadas na região Sudeste, com êxito em pelo menos 25% das licitações que participaram e possuem mais de 70% do seu faturamento advindo de contratações com órgãos públicos.

4.2 Relevância dos Fatores

Os fatores que as empresas que contratam com UNIVASF consideram mais relevantes na transação foram identificados através da aplicação de um questionário por correio eletrônico. Suas respostas tiveram tratamento estatístico e os dados quantificados foram agrupados. Para analisar a confiabilidade dos constructos, foi calculado o Alfa de *Cronbach* de cada categoria, que permite mensurar a homogeneidade dos dados. Na análise deste teste, alguns casos foram excluídos do processo devido a não-resposta de algum entrevistado referente à questão verificada, conforme mostra os dados da Tabela 1.

Tabela 1 – Teste Alfa de *Cronbach* para as categorias consideradas na pesquisa

Categoria	Grupo de Perguntas	Alfa de <i>Cronbach</i>	Casos (n=64)
Especificidade dos Ativos	1 a 4	0,554	Válidos: 62
Oportunismo	5, 7, 8, 9	0,677	Válidos: 62
Incerteza	10 a 13	0,819	Válidos: 61
Frequência	14 a 17	0,614	Válidos: 63

Ao final do teste, pode-se verificar que os valores calculados para o oportunismo, a incerteza e a frequência estão acima do limite de aceitabilidade, estando, portanto, seus dados confiáveis e válidos quanto à consistência interna da resposta do item. A única exceção observada foi a especificidade dos ativos, cujo coeficiente é inferior (contudo, próximo) ao limite de aceitabilidade. Este resultado pode ser atribuído ao tamanho da amostra, haja vista que esta contribui para a relevante dispersão das respostas dos entrevistados, revelando haver uma heterogeneidade quanto às suas escolhas e decisões acerca de quão específicos os ativos podem estar em um edital de licitação.

Em seguida, foi realizada a análise fatorial com o intuito de selecionar os fatores que os participantes do processo licitatório com a UNIVASF consideram mais importantes, à luz da Teoria dos Custos de Transação. A adequação da amostra foi confirmada por dois testes: *KMO* e *Bartlett*. O resultado do teste *KMO* para a amostra coletada foi de 0,626, indicando sua adequação. Além disso, o teste de esfericidade de *Bartlett*, que demonstra a correlação entre as variáveis, confirmou o uso da análise fatorial para a amostra coletada.

O segundo passo consistiu em verificar quantos fatores são necessários para explicar a variância das respostas. Segundo Hair *et al* (2005), nas Ciências Sociais, uma solução que explique 60% da variância total é considerada satisfatória. Assim, foram extraídos cinco fatores com raiz característica superior a 1,00 e, ao mesmo tempo, que explicam 60,82% da variância total dos dados.

Em função da análise das cargas fatoriais correspondentes aos coeficientes de correlação, após rotação ortogonal pelo método *Varimax*, foi possível classificar cinco fatores e defini-los de acordo com sua representação homogênea, conforme Tabela 2, abaixo.

Tabela 2 – Matriz fatorial após rotação ortogonal *Varimax*

VARIÁVEIS	FATORES RELACIONADOS				
	Fator 1	Fator 2	Fator 3	Fator 4	Fator 5
Intensidade de concorrência			0,732		
Poucos fabricantes do produto vendido			0,545		
Ocorrência de licitações desertas			0,711		
Pequeno número de participantes em Pregões Eletrônicos			0,772		
Cotação de produtos de má qualidade		0,811			
Oportunismo em editais com especificações incompletas		0,762			
Cotação de produtos fora das especificações do edital		0,701			
Oportunismo em regiões distantes para compensar custos		0,493			
Ocorrência de descumprimento de contrato por problemas na contratação de frete.	0,871				
Ocorrência de descumprimento de contrato por problemas com acidentes, mau tempo, dentre outros.	0,839				
Ocorrências de descumprimento de contrato por que fornecedores não conseguiram honrar com o compromisso.	0,774				
Ocorrências de descumprimento de contrato por causa de fatores macroeconômicos.	0,737				
Políticas de preços mais favoráveis a órgãos públicos conhecidos.					0,679
Políticas de qualidade mais favoráveis a órgãos públicos conhecidos.				0,862	
Esforço para vencer disputas de órgãos públicos conhecidos.					0,798
Esforço para cumprimento das normas.				0,803	

Os fatores foram classificados em ordem de relevância para os fornecedores que contratam com a UNIVASF. Dessa forma, o fator *incerteza* é o que possui maior peso nas contratações, resultado diferente do encontrado por Faria (2009) quando realizado na Universidade Federal de Viçosa (UFV). A Tabela 3 mostra o resultado da variância explicativa de cada fator por estudo realizado.

Tabela 3: Comparativo relativo à variância explicativa dos fatores de risco em licitações

Fator	UNIVASF	UFV
Incerteza	17% (1º)	11% (3º)
Oportunismo	14% (2º)	17% (1º)
Especificidade dos Ativos	12% (3º)	14% (2º)
Frequência	09% (4º)	10% (4º)

O fator racionalidade limitada foi analisado de forma diversa dos demais não sendo aplicada a análise fatorial, mas uma análise dos casos individualmente e agrupamento dos dados através do cálculo da média, estendendo seus resultados para toda a amostra sem a segmentação quanto aos grupos de risco.

Fator 1 – Incerteza

Este fator mensura o grau de eventos incertos aos quais os órgãos públicos e seus fornecedores estão submetidos, decorre da assimetria de informações e ele evidencia a incompletude dos contratos, os limites da racionalidade.

No pregão eletrônico fica evidente a assimetria de informações. O pregoeiro não poderá conhecer o produto licitado nos seus detalhes como o licitante, o que pode se refletir no oportunismo do fornecedor quando as especificações são incompletas. O licitante dificilmente conhecerá o pregão eletrônico como o pregoeiro.

Através do questionário aplicado, verificou-se que, no caso estudado, a incerteza está intrinsecamente relacionada à entrega do bem ou prestação, a contento, do serviço licitado. Grande número de respondentes afirmou não haver realizado a entrega do bem licitado por problemas com fornecedor, atraso do frete, condições climáticas desfavoráveis ou fatores macroeconômicos (inflação, alta de preços, mudanças cambiais).

Segundo pesquisa realizada em 2009, pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) sobre o estado de conservação das estradas do país, 69% da malha rodoviária do Brasil está em péssimo, ruim ou regular estado de manutenção. O estudo afirma ainda que a falta de condições das estradas aumenta em 28% os custos operacionais de transporte no país, em 5% as despesas com combustíveis, além de diminuir a velocidade do transporte. Há que se considerar ainda a existência de pedágios em algumas estradas. Esses fatores concorrem, conjuntamente, para a elevação dos custos do transporte e do prazo necessário para efetivar a entrega (CNT, 2009). Diante das informações expostas e considerando que a maioria dos fornecedores está localizada em regiões distantes da UNIVASF, pode-se dizer que sua localização geográfica tem relevante papel para este fator. Como a UFV está mais próxima de tais centros fornecedores, este fator de risco tende a ser o 3º relevante durante a licitação.

Outro aspecto importante para tornar o ambiente incerto é o caráter descontinuado do fornecimento mediante pregão eletrônico. A cada aquisição é realizado um novo pregão. Não há como se garantir a manutenção do contrato ou escolher com quem contratar, devido à expressa exigência legal de contratação por licitação. O aparecimento da incerteza como fator de risco mais relevante na UNIVASF pesquisada, também demonstra que há considerável incidência de lacunas nos contratos, gerando instabilidade nas transações e margem para renegociação, aumentando os riscos relacionados à transação. Estas lacunas são resultantes da racionalidade limitada e informações imperfeitas e podem ser sanadas com a elaboração de contratos mais completos, aplicação de sanções quando no descumprimento do pactuado, e adoção de mecanismos que exijam do fornecedor o cumprimento das obrigações assumidas.

Fator 2 – Oportunismo

Analisa o quanto os fornecedores aproveitam as falhas do edital em benefício próprio. O aparecimento desta variável como segundo fator, indica que na UNIVASF, há um índice representativo de oportunismo na transação, em detrimento dos benefícios oriundos da aquisição por pregão eletrônico.

Segundo o filósofo Thomas Hobbes, o homem é naturalmente egoísta, coloca seus interesses acima dos interesses da coletividade, mesmo que para isso faça uso de atitudes que contrariem a ética. Segundo os preceitos da Teoria dos Custos de Transação, o fornecedor, ao perceber uma falha no certame, seja na especificação do bem, seja nas obrigações contratuais, vislumbra uma possibilidade de ganhar vantagens. Para evitar tais ações, cabe ao pregoeiro elaborar um edital o mais completo possível. Não será possível alcançar um edital completo em sua totalidade, pelas limitações cognitivas dos agentes econômicos, mas quanto mais próximo da completude, menor será a possibilidade de incidência de atitudes oportunistas.

Na prática, as lacunas que podem permitir o oportunismo são especificações falhas do bem licitado, como não haver previsão de garantia, não especificar o tipo de matéria prima (o tipo da madeira ou a espessura da chapa de aço, por exemplo), ou ainda não prever o prazo de validade de produtos alimentícios ou medicinais. Ao vislumbrar, esse tipo de lacuna, o fornecedor oportunista tende a cotar produtos de qualidade inferior, mesmo sabendo que não atende o objetivo da licitação.

Fator 3 – Especificidade dos Ativos

Conforme já apresentado, ativos específicos são aqueles que não podem ser facilmente reempregáveis sem perdas de valor. Identifica se o bem ofertado no mercado é oferecido por um número reduzido de empresas. Quanto menor a quantidade de fornecedores, mais específico é o bem, e com isso, maiores os riscos da transação.

Tais ativos podem ocasionar situação similar a um monopólio, na medida em que pode haver somente um fornecedor do bem específico (FARINA, AZEVEDO e SAES 1997). Se houver poucos ou apenas um fornecedor, a disputa no pregão será menor e a redução de preços durante os lances também. A concorrência poderá não ser tão acirrada como é na licitação de bens menos específicos, e a contratação pode não ter êxito caso o preço ofertado esteja acima do valor de referência. Percebe-se, assim, que a especificidade dos ativos cria uma situação desvantajosa para a Administração Pública.

Na licitação com poucos fornecedores, é inviável para a Administração Pública a imposição de regras severas, pois, caso não se efetive a contratação, poderá não haver outra empresa com quem contratar. Da mesma maneira, a aplicação de sanções fica limitada. A atuação da Administração Pública neste tipo de contrato tende a um aspecto cauteloso, com punições amenas de modo a evitar a quebra total do contrato.

Percebe-se que nas transações com ativos específicos os custos se elevam ainda mais se estes vierem associados à presença do oportunismo e à incompletude dos contratos. É o oportunismo que explica a maneira aética como os fornecedores de bens específicos podem se comportar para obter vantagens na transação, seja através de preços exorbitantes, atrasos na entrega, falhas na prestação de assistência ou outras formas. Sem o oportunismo, os fornecedores não agiriam de maneira egoísta e contrária à ética, beneficiando-se da incompletude dos contratos.

Fatores 4 e 5 – Frequência

A continuidade das transações proporciona uma redução dos custos e a criação da reputação. Esse pressuposto é inversamente proporcional aos custos, na medida em que quanto maior a frequência, menores serão os custos de transação. Segue o caminho inverso dos demais pressupostos. Alcançar a frequência na contratação pública através de pregão eletrônico não é tarefa fácil, já que, em obediência ao princípio da legalidade e ao disposto na legislação pertinente, ao gestor público não é possível escolher subjetivamente com quem contratar. Desse modo, o edital de licitação deve estabelecer os critérios objetivos da contratação, de maneira a não restringir ou frustrar a competição.

Dessa forma, para que as transações entre a Administração Pública e o fornecedor aconteçam de maneira recorrente, é necessário que este se empenhe em estabelecer uma política de preços favorável, que o permita a vencer o pregão eletrônico, e que busque cumprir com as obrigações, para não ter o contrato rescindido e manter a transação.

A frequência nas transações reduz a incidência de oportunismo nas transações à medida que é estabelecida uma relação de confiança. No caso estudado, verificou-se que o oportunismo foi o segundo fator mais relevante nas transações, enquanto a frequência ocupou a quarta posição. Isso indica que, não havendo frequência nas contratações, não é criada uma relação de confiança, e, por não vislumbrar muitos riscos em macular sua imagem, o fornecedor não hesita em adotar posturas oportunísticas.

A análise fatorial apresentou a frequência como quarto e quinto fator, simultaneamente, o que sugere que os fornecedores encontram-se divididos, quanto às questões abordadas. Neste quesito, foram considerados mais importantes o esforço para cumprimento das normas e o estabelecimento de política de qualidade mais favoráveis (fator 4) que uma política de preços mais favorável e o esforço para vencer licitações de órgãos conhecidos (fator 5).

Racionalidade Limitada

Dada sua subjetividade, a racionalidade limitada foi analisada de maneira diversa dos demais fatores. Sua análise partiu da mensuração do grau de racionalidade de cada respondente, com a aplicação de doze assertivas com duas alternativas de resposta (concordo e discordo). Estas respostas foram agrupadas e foi calculado o percentual de acerto da amostra.

A racionalidade limitada representa a limitação cognitiva dos agentes envolvidos na transação e fundamenta-se na assimetria de informações. Quanto maior é a assimetria de informações, mais limitada é a racionalidade e, portanto, maiores os riscos envolvidos na transação. A presença deste pressuposto aumenta a incidência de práticas oportunistas, pois quanto maior a gama de informações que somente uma das partes possui, maior a possibilidade de que estas informações sejam utilizadas para obter maiores vantagens na transação.

Nesta pesquisa a racionalidade foi analisada a partir do conhecimento dos licitantes quanto ao pregão eletrônico. Foram aplicadas questões que abordam aspectos gerais: aplicação, prazos e procedimentos práticos. A partir do percentual de acertos, verificou-se que 70% da amostra possuem grau de racionalidade razoável, e apenas 13% encontram-se num nível insatisfatório, indicando que os fornecedores que contratam com a UNIVASF possuem conhecimento intermediário acerca da modalidade pregão eletrônico, estando atentos à legislação, prazos, conhecendo suas obrigações e direitos no certame.

4.3 Classificação dos Fornecedores a partir dos Fatores de Risco

Uma vez delineado o perfil dos fornecedores e identificados os fatores de risco que estes consideram mais importantes na transação, far-se-á a classificação destes em grupos quanto ao risco. Na Tabela 4 pode ser observada a dimensão dos grupos, notando a prevalência de fornecedores pertencentes ao grupo de risco moderado. Em estudo similar, Faria (2009) observou que 50% das contratações da UFV ocorreram com empresas de alto risco, e apenas 32% e 18% com médio e baixo risco, respectivamente, ou seja, a UNIVASF aqui retratada está exposta a menores riscos inerentes à execução do pregão eletrônico. Tal fato se dá porque nas licitações ocorridas na UFV o fator de risco preponderante é o comportamento oportunista, enquanto que nas licitações da UNIVASF o componente de risco mais observado é a incerteza quanto à entrega dos bens e serviços contratados.

Tabela 4 - Distribuição dos fornecedores por grupos de risco por estudo realizado

Grupo	UNIVASF	UFV
Baixo Risco	14%	18%
Moderado Risco	83%	32%
Alto Risco	03%	50%

Cruzando os dados obtidos no perfil dos fornecedores com o agrupamento quanto aos fatores de risco foi desenvolvida a Tabela 5, que contém características qualitativas dos grupos. A partir desta tabela, verificou-se se há relação entre a maturidade da empresa, seu faturamento, a participação das contratações com órgãos públicos nas receitas da empresa e a frequência com que vence licitações com a sua inclusão nos grupos de risco.

Tabela 5 - Variáveis descritivas sobre as empresas licitantes por grupo de risco

Variáveis	Grupo	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Tempo de existência (em anos)	Baixo Risco	2	22	9	8,00
	Risco Moderado	1	71	13,69	14,79
	Alto Risco	4	5	4,50	0,71
Faturamento anual (em reais)	Baixo Risco	60.000,00	6.500.000,00	1.600.000,00	2.149.179,25
	Risco Moderado	31.000,00	22.870.000.000,00	1.433.047.188,00	3.759.065.419,39
	Alto Risco	1.400.000,00	1.400.000,00	1.400.000,00	0,00
Participação das licitações no faturamento (%)	Baixo Risco	5	100	56,00	36,61
	Risco Moderado	0	100	54,77	35,60
	Alto Risco	5	70	37,50	45,96
Percentual de disputas vencidas (%)	Baixo Risco	1	65	16,00	20,16
	Risco Moderado	0	90	33,78	24,64
	Alto Risco	3	10	6,50	4,95

Grupo 1 – Baixo Risco

Este grupo é formado por 14% das empresas licitantes e possui os menores índices de especificidade dos ativos, oportunismo e incerteza. A frequência, por sua vez, é maior neste grupo que representa o menor risco nas contratações com a UNIVASF.

A pequena especificidade dos ativos oferece alguma segurança à instituição visto que indica que há uma quantidade considerável de empresas aptas a fornecer o bem licitado. Esta característica retrata uma ampla concorrência e, com isso, há a possibilidade de aquisição com preços mais baixos. Ademais, confere maior segurança à contratante quando na necessidade de cancelar o contrato, já que outras empresas poderão fornecer o produto. O baixo oportunismo indica que os contratos tendem a ser cumpridos, sem que o contratado busque obter vantagens de modo antiético. Significa maior presença da qualidade nas aquisições governamentais e maior chance de que o produto entregue seja exatamente igual ao especificado no certame. A alta frequência denota que há recorrência nas contratações, possibilitando a criação de relações de confiança, induzindo à adoção de política de preços favoráveis aos órgãos públicos no intuito de atingir a constância no fornecimento.

A partir da Tabela 4 pode-se observar que nas empresas deste grupo a participação das vendas a órgãos públicos no orçamento é maior que nos demais grupos, enquanto o percentual de vitórias nos pregões eletrônicos não é superior ao observado nos outros grupos. Não se observou influência do faturamento anual da empresa e sua maturidade na classificação deste segmento. No estudo de Faria (2009) este grupo representou 18% do total da amostra, denotando certa similaridade na dimensão, no entanto, quanto ao perfil das empresas há disparidade: as empresas possuem maior tempo de existência, maior faturamento médio e ainda o maior percentual de vitórias em licitações.

Grupo 2 – Risco Moderado

Formado por 83% das empresas licitantes, o grupo de risco moderado possui médias intermediárias dos fatores frequência, incerteza, oportunismo e especificidade dos ativos, oferecendo risco maior que o grupo anterior e menor que o grupo 3.

As médias dos fatores neste grupo foram superiores, mas próximas das percebidas no grupo 1, indicando que embora as empresas deste agrupamento representem maior risco que o grupo anterior, elas tendem para o baixo risco. Dessa forma, verifica-se que este pode ser minimizado com a adoção de salvaguardas, principalmente no quesito especificidade de ativos, cujo índice foi o que mais se distanciou do grupo 1.

As empresas deste grupo são as mais consolidadas no mercado, e possuem os maiores faturamentos, sugerindo que contratar empresas maduras e maiores oferece maior segurança à contratante. Na composição de seu faturamento, a participação das vendas a órgãos públicos é

muito próximo ao percentual apresentado pelo grupo 1, aproximadamente 55%. Desse dado pode-se inferir que há dependência deste grupo quanto às transações com órgãos públicos, sendo que uma punição como a proibição temporária de contratar com a Administração causaria um impacto significativo nas suas finanças. Esse aspecto pode ser o responsável pelo baixo índice de oportunismo, vez que, percebendo que uma atitude oportunista pode trazer mais prejuízos que benefícios, os licitantes tendem a cumprir os contratos.

Assim, é importante que a UNIVASF reforce, frente ao fornecedor, a possibilidade de punição pelas quebras contratuais, e que não hesite em aplicar as sanções previstas quando necessário, respeitando os requisitos legais, bem como o direito de defesa ao contratado.

Este grupo possui as empresas mais vitoriosas nas licitações, o que permite concluir que a IES não está sujeita a grandes riscos nas contratações. Com a adoção de medidas de salvaguardas, os riscos podem ser diminuídos.

Em sua pesquisa, Faria (2009) notou que aproximadamente 32% de sua amostra fazia parte deste agrupamento, com a melhor média de incerteza e a pior em frequência. Ademais, tais organizações apresentaram menor faturamento, menor participação de vendas a órgãos públicos em seu faturamento e o menor percentual de vitórias em licitações.

Grupo 3 – Alto Risco

Reunindo apenas 3% dos licitantes, este grupo possui as maiores médias de oportunismo, especificidades dos ativos e incerteza, e a menor média de frequência. Contratar com estas empresas configura altos custos à instituição.

Estas empresas exercem maior oportunismo, o que prejudica a qualidade dos bens licitados e a continuidade dos contratos. O oportunismo sugere a adoção de condutas duvidosas pelos agentes no intuito de obter as maiores vantagens possíveis, ainda que implique prejuízo para a outra parte. Tendem a cotar produtos de qualidade inferior, similares ao pedido, acarretando prejuízo à Administração.

A maior especificidade dos ativos presente neste grupo inviabiliza a substituição da empresa fornecedora, pois a quantidade de concorrentes do bem é muito pequena, podendo ser a única. Transacionar com estas empresas acarreta alto risco aos órgãos públicos.

Neste contexto, a melhor alternativa para a Administração é fortalecer as especificações dos bens licitados, limitando as ações oportunistas. Destarte, essa tentativa normalmente é frustrada pela racionalidade limitada, na qual impede a elaboração de contratos completos, devido à assimetria de informações. Assim, se o licitante possui conhecimento da legislação e, conseqüentemente de suas lacunas, e detém o conhecimento técnico do seu produto, cria-se uma assimetria entre contratante e contratado, que pode ser prejudicial ao interesse público, e ocasionar a aquisição de produto que não condiz com o necessário (FARIA, 2009).

O fator incerteza presente neste grupo também foi superior ao observado nos grupos 1 e 2. No entanto, isto não configura necessariamente maior risco aos contratos por ser de difícil previsão. Pode-se, entretanto, ser utilizado como desculpa para atrasos na entrega, solicitações de revisão de preços e descumprimento de cláusulas contratuais, alegando a ocorrência de eventos imprevistos como fenômenos naturais, econômicos e de contratação de frete, mascarando uma ineficiência no cumprimento dos prazos pactuados (FARIA, 2009).

O perfil destas empresas, exposto na Tabela 4, demonstra que são as mais jovens, com o menor faturamento, o que sugere que transacionar com empresas menos consolidadas e de menor porte pode trazer maior risco aos contratos. Estas empresas possuem menor participação dos órgãos públicos no seu orçamento e elas são as que menos atingem vitória nas licitações da modalidade pregão eletrônico na UNIVASF, o que é uma vantagem para a Administração Pública.

Em sua pesquisa, Faria (2009) notou que 50% dos fornecedores contratados pela instituição enquadram-se neste grupo, possuindo as maiores médias em todos os fatores de risco analisados. O perfil dos fornecedores deste grupo se assemelhou no estudo comparado: apresentam menor faturamento médio, são empresas mais jovens e com menos vitórias em licitações. A diferença foi que em Viçosa estas empresas possuem maior participação de vendas a órgãos públicos na composição do seu faturamento.

5 Considerações Finais

Neste trabalho buscou-se identificar os fatores de risco presentes nas transações por pregão eletrônico, com base nos princípios da Teoria dos Custos de Transação, vertente da Nova Economia Institucional. Para atingir o objetivo, inicialmente foi realizado um diagnóstico que traçou o perfil dos licitantes que contratam com a UNIVASF tendo sido observado que possuem, em média, 13 anos de existência, 48 empregados, ou são microempresas ou empresas de pequeno porte optantes pelo simples, localizadas majoritariamente na região Sudeste, as quais já obtiveram êxito em pelo menos 25% das licitações em que participaram e possuem mais de 70% do seu faturamento advindo de contratações com órgãos públicos.

Na seqüência foram definidos os fatores que os participantes do processo licitatório com a UNIVASF consideram mais importantes - incerteza, oportunismo, especificidade dos ativos e frequência – classificados por ordem de relevância. Através da análise do grau de racionalidade percebeu-se que 87% das empresas possuem conhecimento de razoável a ótimo acerca do pregão eletrônico.

Definiu-se a configuração dos fornecedores a partir dos fatores de risco verificando-se que 83% encontram-se no grupo de risco moderado, 14% no baixo risco e apenas 3% representam alto risco para a UNIVASF. Portanto, o nível de risco dos contratos ao qual a Administração está vulnerável é moderado. Assim, conclui-se que o pregão eletrônico afeta a relação vendedor-comprador e o nível de confiança entre eles, sujeitando os órgãos públicos a riscos inerentes à modalidade.

Para reduzir os custos de transação resultantes dos fatores de risco, o gestor público deve adotar medidas de salvaguardas, que podem ser contratos mais completos, especificação minuciosa do produto licitado ou punição de quebras oportunísticas dos contratos. Assim, é importante que tenha atenção quanto à especificação dos bens que serão licitados, evitando ações oportunistas. Também é recomendável que reforce, frente ao fornecedor, a possibilidade de punição pelas quebras contratuais, e que não hesite em aplicar as sanções previstas sempre que necessário, respeitando os requisitos legais, bem como o direito de defesa do contratado.

Tendo em vista que a realização de um levantamento de como se dá o risco contratual versado pela Teoria dos Custos de Transação, em uma amostra representativa das Instituições Federais de Ensino Superior, seria demasiadamente longo e dispendioso para ser feito em um único estudo, é da expectativa dos autores que novos estudos de caso sobre o tema e o objeto de pesquisa venham a se multiplicar, de modo a contribuir de maneira teórica, metodológica e prática com a melhoria da gestão pública destas instituições.

6 Referências

BARELLA, R. M.; BARELLA, L. Problemas com o Pregão Eletrônico. **Gazeta Mercantil**, [s.d.], 07 mar. 2003. Disponível em: <<http://www.conlicitacao.com.br>>. Acesso em: 17 jan. 2010.

BRASIL. Ministério do planejamento, orçamento e gestão. Comprasnet. Pregão eletrônico economiza R\$ 637,8 milhões em 2006. 14 set. 2006. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/noticias/noticias1.asp?id_noticia=180>. Acesso em: 19 fev 2010.

CARDOSO, L. V. E. Lei das licitações está ultrapassada e precisa de mudanças. **Revista consultor jurídico**, São Paulo, 16 ago 2005. Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2005-ago-16/lei_licitacoes_ultrapassada_mudancas>. Acesso em: 22 fev 2010.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTES. **Pesquisa de Rodovias 2009**. CNT, SEST, SENAT. [s.d.]: 2009.

FARIA, E. R. **Desempenho, Risco e Funcionalidade do Pregão Eletrônico no Setor Público**. 2009. 76 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade de Viçosa, 2009.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

FERREIRA, M. A. M.; BRAGA, M. J. Desempenho das Cooperativas de Laticínios do Brasil: uma abordagem por grupos estratégicos. **Revista de Administração da USP**, São Paulo, v.42, n. 3, jul/ago/set 2007. Disponível em <<http://www.rausp.usp.br>> Acesso em: 20 jan. 2010.

FONSECA, M. A. R. **Pregão Eletrônico: Uma análise de sua aplicabilidade e sua eficácia na Administração Pública Federal**. São Paulo: Impactus Editora, 2007.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

MARAGNO, R. C., KALATZIS, A. E. G., PAULILLO, L. F. O. A Nova Economia Institucional: aspectos que influenciam na relação comercial Brasil – União Européia. In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO - XIII SIMPEP, 2006, Bauru. **Anais...** São Paulo: UNESP, 2006, p. 01-08. Disponível em: <<http://www.simpep.feb.unesp.br>>. Acesso em: 30 mar 2010.

MENDES, K. *et al.* A Nova Economia Institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio Brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio**, [s.d.], v. 6, n. 3, p 309-342, 2008. Disponível em: <<http://www.economia-aplicada.ufv.br/revista/>>. Acesso em: 29 mar 2010.

MONEY, A. *et al.* **Fundamentos do Método de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. Organização Ética: um ensaio sobre comportamento e estrutura das organizações. **Revista de Administração Contemporânea Eletrônica**, v. 6, n. 2, maio/ago 2002. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/publicacoes.php>>. Acesso em: 29 mar. 2010.